

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO



FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

DIRECCIÓN DE POSGRADO

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA Y COMERCIO INTERNACIONAL

Tema:

“ESTUDIO ECONÓMICO DE LAS EXPORTACIONES DE ROSAS
Y EL IMPACTO EN EL FINANCIAMIENTO DEL SECTOR
FLORÍCOLA DE LA PARROQUIA DE MULALILLO”

Trabajo de Titulación
Previo a la obtención del Grado Académico de Magister en Administración
Financiera y Comercio Internacional

Autora: Dra. Marianela de Jesús Pérez Salinas.

Director: Econ. Nelson Rodrigo Lascano Aimacaña, Mg.

AMBATO – ECUADOR
2014

Al Consejo de Posgrado de la Universidad Técnica de Ambato.

El Tribunal de Defensa del trabajo de titulación presidido por Economista Telmo Diego Proaño Córdova Magister, Presidente del Tribunal e integrado por los señores Economista Elsy Marcela Álvarez Jiménez Magister, Economista Alejandro Dostoiewski Álvarez Freire Magister, Economista Héctor Rafael Medina Salcedo Magister, Miembros del Tribunal de Defensa, designados por el Consejo Académico de Posgrado de la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato, para receptor la defensa oral del trabajo de titulación con el tema: **“ESTUDIO ECONÓMICO DE LAS EXPORTACIONES DE ROSAS Y EL IMPACTO EN EL FINANCIAMIENTO DEL SECTOR FLORÍCOLA DE LA PARROQUIA DE MULALILLO”**, elaborado y presentado por la señora Doctora Marianela de Jesús Pérez Salinas, para optar por el Grado Académico de Magister en Administración Financiera y Comercio Internacional.

Una vez escuchada la defensa oral el Tribunal aprueba y remite el trabajo de titulación para uso y custodia en las bibliotecas de la UTA.

Econ. Telmo Diego Proaño Córdova, Mg.
Presidente del Tribunal de Defensa

Econ. Elsy Marcela Álvarez Jiménez, Mg.
Miembro del Tribunal

Econ. Alejandro Dostoiewski Álvarez Freire, Mg.
Miembro del Tribunal

Econ. Héctor Rafael Medina Salcedo, Mg.
Miembro del Tribunal

AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

La responsabilidad de las opiniones, comentarios y críticas emitidas en el trabajo de titulación con el tema: **“ESTUDIO ECONÓMICO DE LAS EXPORTACIONES DE ROSAS Y EL IMPACTO EN EL FINANCIAMIENTO DEL SECTOR FLORÍCOLA DE LA PARROQUIA DE MULALILLO”**, le corresponde exclusivamente a la: Doctora Marianela de Jesús Pérez Salinas, Autora bajo la Dirección del Economista Nelson Rodrigo Lascano Aimacaña Magister, Director del trabajo de titulación; y el patrimonio intelectual a la Universidad Técnica de Ambato

Dra. Marianela de Jesús Pérez Salinas
AUTORA

Econ. Nelson Rodrigo Lascano Aimacaña, Mg.
DIRECTOR

DERECHOS DE AUTOR

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga uso de este trabajo de titulación como un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación.

Cedo los Derechos de mi trabajo de titulación, con fines de difusión pública, además autorizo su reproducción dentro de las regulaciones de la Universidad.

Dra. Marianela de Jesús Pérez Salinas
c.c. 1802903417

DEDICATORIA

Dedico el presente logro académico y profesional:

A Dios por su infinita sabiduría, amor y bondad.

A la familia Pérez Salinas por su apoyo incondicional y permanente para el logro de mis metas.

Marianela de Jesús Pérez Salinas.

AGRADECIMIENTO

A Dios por sus innumerables bendiciones y con su infinita sabiduría ha permitido el alcance de esta meta tan anhelada.

A mis padres Jaime y Piedad, a mis hermanos Ruth y Juan Pablo, a mi sobrina Sarahí quienes con sus sabios consejos amor y apoyo incondicional, siempre me han guiado por un buen sendero.

A la familia Heredia Gamboa, quienes me han apoyado incondicionalmente tanto personal y profesionalmente para el logro de mi objetivo.

Al Econ. Nelson Lascano Mg. por su predisposición, guía y apoyo en la presente investigación.

A los Miembros Calificadores por su valioso aporte en la culminación del trabajo de graduación.

A NEVADO ECUADOR S.A, por facilitarme la información y tiempo requerido para el desarrollo del presente trabajo.

Marianela de Jesús Pérez Salinas

INDICE GENERAL

PÁGINAS PRELIMINARES

PORTADA.....	i
AL CONSEJO DE POSGRADO.....	ii
AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	iii
DERECHOS DE AUTOR.....	iv
DEDICATORIA.....	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
INDICE GENERAL.....	vii
INDICE DE CUADROS.....	ix
INDICE DE GRAFICOS.....	xii
INDICE DE ILUSTRACIONES.....	xiv
RESUMEN EJECUTIVO.....	xv
EXECUTIVE SUMMARY.....	xvii
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	3
EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	3
1.1. TEMA DE INVESTIGACIÓN.....	3
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
1.3. JUSTIFICACIÓN.....	22
1.4. OBJETIVOS.....	23
CAPÍTULO II.....	24
MARCO TEÓRICO.....	24
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	24
2.2. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA.....	26
2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	27
2.4. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES.....	29
2.5. HIPÓTESIS.....	38
2.6. SEÑALAMIENTO VARIABLES DE LA HIPÓTESIS.....	38
CAPÍTULO III.....	39
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	39
3.1. ENFOQUE.....	39
3.2. MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN.....	40
3.3. NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	42
3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	44

3.5. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	45
3.6. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	49
3.7. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS.....	54
CAPÍTULO IV	59
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	59
4.1. ANÁLISIS DE RESULTADOS.	59
4.2. VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS.....	105
CAPÍTULO V	110
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	110
5.1. CONCLUSIONES	110
5.2. RECOMENDACIONES.....	116
CAPÍTULO VI	118
PROPUESTA.....	118
6.1. TEMA DE LA PROPUESTA	118
6.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA	118
6.3. JUSTIFICACIÓN	121
6.4. OBJETIVOS.....	121
6.5. ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD	122
6.6. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	123
6.7. METODOLOGIA, MODELO OPERATIVO.....	136
BIBLIOGRAFÍA.....	207
ANEXO 1	214
MATRIZ DE ANÁLISIS DE SITUACIONES - MAS	214
ANEXO 2	216
MAPA DE MULALILLO.....	216
ANEXO 3	217
CUESTIONARIO DE ENCUESTA PARA EL EQUIPO DE VENTAS	217
ANEXO 4	220
CUESTIONARIO DE ENCUESTA PARA EL DEPARTAMENTO FINANCIERO	220
ANEXO 5	222
VARIEDADES DE ROSAS.....	222

INDICE DE CUADROS

Cuadro N°. 1 Principales países Importadores de flores a nivel mundial	4
Cuadro N°. 2 Principales Países Exportadores de flores a nivel mundial.....	6
Cuadro N°. 3 Importaciones de Rosas en Europa.....	7
Cuadro N°. 4 Exportaciones del Ecuador por producto primario (en miles de dólares FOB)	9
Cuadro N°. 5 Exportaciones del Ecuador por productos no tradicionales (en miles de dólares FOB).....	10
Cuadro N°. 6 Hectáreas Cultivadas y Número de Plantas por Tipo de Flor año 2010. ...	13
Cuadro N°. 7 Florícolas de la parroquia de Mulalillo del cantón Salcedo.....	17
Cuadro N°. 8 Florícolas de la Parroquia de Mulalillo.....	45
Cuadro N°. 9 Procedimiento de recolección de información.....	53
Cuadro N°. 10 Relación de objetivos específicos, conclusiones y recomendaciones	58
Cuadro N°. 11 Partida Arancelaria Rosas.....	62
Cuadro N°. 12 Exportaciones de flores año 2012 por subpartida NANDINA en miles de dólares.....	63
Cuadro N°. 13 Destino de exportación de las rosas ecuatorianas en Toneladas y miles de dólares.....	65
Cuadro N°. 14 Variación de la participación de los compradores de rosas ecuatoriana ..	67
Cuadro N°. 15 Evolución de exportaciones de rosas desde al año 2008 a 2012.....	68
Cuadro N°. 16 Exportación mensual de rosas y sus variaciones en miles de dólares FOB70	70
Cuadro N°. 17 Evolución mensual de exportaciones de rosas año 2010, 2011, 2012 en miles de dólares FOB.....	71
Cuadro N°. 18 Porcentaje de Participación mensual en las exportaciones del año 2012 .	72
Cuadro N°. 19 Superficie Cultivada de Rosas y Número de Plantas por Provincia año 2010	74
Cuadro N°. 20 Factores que influyen en los precios.....	75
Cuadro N°. 21 Precios de la Rosa.....	76
Cuadro N°. 22 Arancel cobrado por los principales compradores a Ecuador y sus Competidores.....	77
Cuadro N°. 23 Financiamiento del sector floricultor en USD millones, con bancos privados.....	79
Cuadro N°. 24 Plazo Promedio en días en la concesión de créditos.....	80
Cuadro N°. 25 Tasas de Interés en créditos del Sector Económico de la Agricultura ganadería, silvicultura, pesca y actividades de servicio conexas.....	82
Cuadro N°. 26 Exportaciones años 2010-2011-2012 Florícola Nevado Ecuador S.A	85
Cuadro N°. 27 Pregunta 1- Exportaciones años 2010, 2011 y 2012 Spacium.....	86
Cuadro N°. 28 Pregunta 1- Exportaciones años 2010, 2011 y 2012 Florícola Pambaflor S.A	87
Cuadro N°. 29 Pregunta 2- Convenios Comerciales.....	88
Cuadro N°. 30 Pregunta 3- Barreras en la comercialización de Rosas	89
Cuadro N°. 31 Pregunta 4 - Meses de temporada alta	90
Cuadro N°. 32 Pregunta 5 – Ventajas frente a la competencia	91
Cuadro N°. 33 Desventajas influyentes para la exportación de rosas.....	92
Cuadro N°. 34 Pregunta 7 – Fluctuación de precios de temporada alta y normales	93
Cuadro N°. 35 Pregunta 8 - Porcentaje de variaciones entre precios promedio de Ecuador y la competencia.	94

Cuadro N°. 36 Comportamiento de Cartera de Clientes	95
Cuadro N°. 37 Reclamos en las exportaciones.	96
Cuadro N°. 38 Pregunta 1- Nivel de riesgo en la inversión florícola	97
Cuadro N°. 39 Activos Financiados por fondos ajenos.	98
Cuadro N°. 40 Pregunta 3 - Meses que las florícolas requieren de financiamiento externo	99
Cuadro N°. 41 Plazo de la mayoría de créditos a los clientes.....	100
Cuadro N°. 42 Plazo de la mayoría de créditos de los proveedores	101
Cuadro N°. 43 Origen preferencial de su Financiamiento	102
Cuadro N°. 44 Créditos bancarios	103
Cuadro N°. 45 Variación en el saldo del flujo de efectivo entre temporada pico y normal	104
Cuadro N°. 46 Preguntas de validación de la hipótesis	107
Cuadro N°. 47 Cálculo del estimado.....	108
Cuadro N°. 48 Fincas del Sector de Mulalillo	146
Cuadro N°. 49 Variedades de Rosas del Sector de Mulalillo	147
Cuadro N°. 50 Variables Geográficas.....	152
Cuadro N°. 51 Variables Demográficas.....	152
Cuadro N°. 52 Variables Socio Económica.....	152
Cuadro N°. 53 Demanda de Rosas convencionales hacia Reino Unido desde el año 2008 al año 2013.....	153
Cuadro N°. 54 Análisis evolutivo de la demanda de Rosas hacia Reino Unido	154
Cuadro N°. 55 Consumo anual de Rosa comestible por persona.....	156
Cuadro N°. 56 Demanda Potencial	157
Cuadro N°. 57 Productividad de la Planta de rosa.	158
Cuadro N°. 58 Pronóstico de la Oferta	158
Cuadro N°. 59 Precio de la Rosa Comestible	159
Cuadro N°. 60 Costos de Exportación.	160
Cuadro N°. 61 Porcentaje de participación en el Mercado	161
Cuadro N°. 62 Comparativo de Valores Nutricionales de la Rosa.	165
Cuadro N°. 63 Comparativo del Contenido Vitamínico de la Rosa Comestible	166
Cuadro N°. 64 Inversión en Fomento Agrícola.	179
Cuadro N°. 65 Costo de Materiales Directos.....	180
Cuadro N°. 66 Costo de Materiales Indirectos	181
Cuadro N°. 67 Costo de Mano de Obra Directa	182
Cuadro N°. 68 Costo de Mano de Obra Indirecta.....	183
Cuadro N°. 69 Suministros	183
Cuadro N°. 70 Personal Administrativo	184
Cuadro N°. 71 Personal de Ventas.....	185
Cuadro N°. 72 Otros Costos y Gastos.....	186
Cuadro N°. 73 Terreno.....	186
Cuadro N°. 74 Biológico.....	187
Cuadro N°. 75 Vehículo.....	187
Cuadro N°. 76 Maquinaria y Equipo	187
Cuadro N°. 77 Herramientas.....	188
Cuadro N°. 78 Invernaderos Metálicos.....	188
Cuadro N°. 79 Equipo de Riego	188
Cuadro N°. 80 Reservorio.....	189
Cuadro N°. 81 Edificaciones.....	189
Cuadro N°. 82 Equipo de Cómputo	189

Cuadro N°. 83 Equipo de Oficina	190
Cuadro N°. 84 Muebles y Enseres.	190
Cuadro N°. 85 Plan de Inversiones.	196
Cuadro N°. 86 Plan de Financiamiento.....	197
Cuadro N°. 87 Tabla de Pagos	198
Cuadro N°. 88 Condiciones de los Activos Fijos.....	199
Cuadro N°. 89 Ventas del Proyecto	200
Cuadro N°. 90 Ingresos del Proyecto.....	200
Cuadro N°. 91 Costos y Gastos.....	201
Cuadro N°. 92 Estado de Pérdidas y Ganancias.	202
Cuadro N°. 93 Balance General.....	203
Cuadro N°. 94 Flujo de efectivo	204
Cuadro N°. 95 Índices Financieros	205

INDICE DE GRAFICOS

Gráfico N°. 1 Principales países Importadores de Flores a nivel mundial año 2012.....	5
Gráfico N°. 2 Principales países Exportadores de Flores a nivel mundial año 2012.....	6
Gráfico N°. 3 Importaciones de Rosas en Europa	8
Gráfico N°. 4 Exportaciones del Ecuador por producto primario.....	9
Gráfico N°. 5 Exportaciones del Ecuador por productos no tradicionales año 2012.....	10
Gráfico N°. 6 Hectáreas Cultivadas por Tipo de Flor año 2010.	14
Gráfico N°. 7 Producción de Rosas por Provincia año 2010	15
Gráfico N°. 8 Principales exportadores de flores del año 2012	60
Gráfico N°. 9 Exportaciones de flores año 2012 por subpartida NANDINA	64
Gráfico N°. 10 Destino de exportación de las rosas ecuatorianas.....	66
Gráfico N°. 11 Evolución de exportaciones de rosas desde al año 2008 a 2012.	68
Gráfico N°. 12 Evolución mensual de exportaciones de rosas año 2010, 2011, 2012 en miles de dólares FOB.....	71
Gráfico N°. 13 Porcentaje de Participación mensual en las exportaciones del año 2012. 73	
Gráfico N°. 14 Superficie Cultivada de Rosas y Número de Plantas por Provincia año 2010	74
Gráfico N°. 15 Arancel cobrado por los principales compradores a Ecuador y sus Competidores.....	78
Gráfico N°. 16 Financiamiento del sector floricultor en USD millones, con bancos privados.....	79
Gráfico N°. 17 Plazo Promedio en días en la concesión de créditos	81
Gráfico N°. 18 Evolución de tasas de interés de créditos para el cultivo de Flores.....	82
Gráfico N°. 19 Tasas de Interés en créditos del Sector Económico de la Agricultura ganadería, silvicultura, pesca y actividades de servicio conexas para el año 2012.....	83
Gráfico N°. 20 Exportaciones años 2010, 2011 y 2012 Florícola Nevado Ecuador S.A..	85
Gráfico N°. 21 Exportaciones años 2010, 2011 y 2012 Spacium.....	86
Gráfico N°. 22 Exportaciones años 2010, 2011 y 2012 Florícola Pambaflor S.A.....	87
Gráfico N°. 23 Convenios Comerciales.....	88
Gráfico N°. 24 Barreras en la comercialización de Rosas	89
Gráfico N°. 25 Meses de temporada alta	90
Gráfico N°. 26 Ventajas frente a la competencia.....	91
Gráfico N°. 27 Desventajas Influyentes.....	92
Gráfico N°. 28 Variación de precios por temporada.....	93
Gráfico N°. 29 Variación de precios frente a la competencia.....	94
Gráfico N°. 30 Comportamiento de Cartera de Clientes.....	95
Gráfico N°. 31 Reclamos en las exportaciones.....	96
Gráfico N°. 32 Nivel de riesgo en la inversión florícola.....	97
Gráfico N°. 33 Activos Financiados por fondos ajenos.....	98
Gráfico N°. 34 Meses que las florícolas requieren de financiamiento externo.....	99
Gráfico N°. 35 Plazo de la mayoría de créditos a los clientes.	100
Gráfico N°. 36 Plazo de la mayoría de créditos de los proveedores	101
Gráfico N°. 37 Origen preferencial de su Financiamiento.....	102
Gráfico N°. 38 Créditos bancarios	103
Gráfico N°. 39 Variación en el saldo del flujo de efectivo entre temporada pico y normal	104
Gráfico N°. 40 Distribución del Chi Cuadrado.....	109
Gráfico N°. 41 Estructura del Plan de Negocios de Exportación	126

Gráfico N°. 42 Demanda de Rosas hacia Reino Unido desde el año 2008 al año 2013.	154
Gráfico N°. 43 Análisis evolutivo de la demanda de Rosas hacia Reino Unido.....	155
Gráfico N°. 44 Comparativo de Valores Nutricionales de la Rosa.....	165
Gráfico N°. 45 Comparativo del Contenido Vitamínico de la Rosa Comestible	167
Gráfico N°. 46 Contenido de Vitamina E en los Pétalos de Rosa.....	168
Gráfico N°. 47 Contenido de Vitamina C en los Pétalos de Rosa.	169
Gráfico N°. 48 Minerales en algunos vegetales	170

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración N°. 1	Árbol de problemas	19
Ilustración N°. 2	Plato especial el Bullí Rose Artichoke	119
Ilustración N°. 3	Adrià Ferrán cocinero español.....	120
Ilustración N°. 4	Organigrama Nevado Ecuador Nevaecuador S.A.	140
Ilustración N°. 5	Mapa del Reino Unido - Londres	148
Ilustración N°. 6	Londres y los 32 municipios.....	149
Ilustración N°. 7	Rosas Comestibles.....	163
Ilustración N°. 8	Usos de las rosas comestibles.....	171
Ilustración N°. 9	Nomenclatura arancelaria.....	172
Ilustración N°. 10	Bonches de Rosas	172
Ilustración N°. 11	Proceso de Producción	174
Ilustración N°. 12	Proceso de Postcosecha	176
Ilustración N°. 13	Proceso de Comercialización	177
Ilustración N°. 14	Proceso de Cultivo y Exportación de Rosas Comestibles	178
Ilustración N°. 15	Proceso de Exportación	195

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
DIRECCIÓN DE POSGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACION FINANCIERA Y COMERCIO
INTERNACIONAL

Tema:

“ESTUDIO ECONÓMICO DE LAS EXPORTACIONES DE ROSAS Y EL IMPACTO EN EL FINANCIAMIENTO DEL SECTOR FLORÍCOLA DE LA PARROQUIA DE MULALILLO”

Autora: Dra. Marianela de Jesús Pérez Salinas

Director: Econ. Nelson Rodrigo Lascano Aimacaña, Mg.

Fecha: 29 de abril de 2014

RESUMEN EJECUTIVO

En la actividad florícola, existen varios factores que inciden para que el retorno de dinero no sea de una manera regular, entre ellos se habla de la estacionalidad de la demanda en la cual hay variación tanto en el precio como en las cantidades demandadas, esto origina por lo general desfases económicos que afectan al capital de trabajo, para compensarlos es necesario acudir al financiamiento de fuentes externas en niveles elevados, lo cual perjudica al desarrollo de la empresa por los altos gastos adicionales por el financiamiento y el riesgo de sus activos en garantía.

Adicionalmente es un sector muy dinámico, es así que las variedades son demandadas de acuerdo al requerimiento del mercado, caso contrario es necesario erradicarlas, situación que perjudica directamente a la rentabilidad de la empresa puesto que muchas veces aún no se logra recuperar la inversión inicial. Entre las estrategias para lograr equilibrar el flujo de efectivo, tenemos la búsqueda de nuevos mercados internacionales, diversificación de la producción, industrialización de la rosa, etc.

El objetivo es plantear al sector alternativas que permitan disminuir el riesgo de su inversión, y acelerar el retorno de dinero de tal manera que se reduzca los niveles de endeudamiento y los costos adicionales de financiamiento.

La alternativa que se presenta en el proyecto es el cultivo y comercialización de rosas comestibles, que es un producto cuya demanda no está influenciada directamente por una temporada especial, y tiene algunos usos en el área comestible como sopas, ensaladas, postres entre otros, su comercialización permitirá que la empresa logre un flujo de efectivo regular durante todo el año.

Descriptor: Capital de Trabajo, Endeudamiento, Equilibrio, Estacionalidad de la demanda, Financiamiento, Flujo de efectivo, Mercado, Precios, Rentabilidad, Vulnerabilidad.

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
DIRECCIÓN DE POSGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACION FINANCIERA Y COMERCIO
INTERNACIONAL

Theme:

**“ECONOMIC STUDY ABOUT THE ROSE EXPORTATION AND ITS
IMPACT ON THE FINANCES OF THE FLOWER- GROWING SECTOR
OF THE MULALILLO PARISH”**

Author: Dra. Marianela de Jesús Pérez Salinas

Directed by: Econ. Nelson Rodrigo Lascano Aimacaña, Mg.

Date: April 29th, 2014

EXECUTIVE SUMMARY

In the flower-growing sector, there are several factors that affect the return to money not on a regular basis: discussing the seasonality of demand in which there is variation in both the price and quantity demanded. It causes usually lags economic capital affecting the work, it is necessary to compensate the financing come from external sources at high levels, which impacts the development of the company by the high additional costs for risk financing its assets as security.

Moreover, it is a very dynamic sector. The varieties are demanded according to the market requirement; otherwise it is necessary to eradicate them. This is a situation that directly harms the profitability of the company since often have not even managed to recover their initial investment. Between the strategies to achieve balance cash flow, we search for new international markets, diversification of the production, industrialization of roses, etc.

The goal is to raise the alternatives industry that may decrease the risk of your investment, and accelerate the return of money so that the debt levels and additional financing costs are reduced.

The alternative presented in the project is the cultivation and marketing of edible roses, which is a product whose demand is not directly influenced by a special season and has some uses in the food are such as soups, salads, desserts, among others. Their marketing would allow the company to achieve regular cash flow throughout the year.

Keywords: The capital of work, Indebtedness, balance, seasonal variation of the demand, financing, cash flow, market, prices, profitability, vulnerability.

INTRODUCCIÓN

Los efectos de la globalización, y la comercialización en mercados internacionales ha formado un sistema económico de mercado único. Esto ha originado que Ecuador tenga una gran participación en el exterior gracias a las ventajas climáticas para la producción de rosas.

El Sector Florícola ecuatoriano ha desarrollado una industria fuerte, dinámica y con una actividad exportadora creciente durante los últimos 15 años, sin embargo es un Sector que requiere de niveles altos de inversión con periodos largos de recuperación lo que origina la búsqueda permanente de financiamiento de fuentes externas.

Con la investigación, estudio y realización de la presente tesis, se diseñan los orígenes y posibles soluciones a esta problemática, en las empresas del Sector Florícola de la Parroquia de Mulalillo, el estudio se presenta en seis capítulos que a continuación se detalla.

El Capítulo I.- Describe la situación, estructura y problemática del sector florícola y su incidencia en la economía ecuatoriana, a través del análisis del problema en el contexto macro, meso y micro. Adicionalmente para la determinación de la relación causa y efecto se aplica el método del árbol de problemas, finalmente se plantea los objetivos de la investigación.

El Capítulo II.- Contiene el marco teórico sobre el cual se efectúa la presente investigación, se ha efectuado la categorización de las variables para la estructuración de la hipótesis.

El Capítulo III.- Plantea el esquema de la metodología que se utilizara para el proceso investigativo, se determina la población objeto de estudio finalmente se efectúa la Operacionalización de las variables como base para la aplicación de los cuestionarios.

En el Capítulo IV.- Se ha procedido a efectuar un análisis de las variables de estudio a partir de un conjunto de estrategias y técnicas que viabilizan la investigación y se ha efectuado la comprobación de la Hipótesis planteada.

En el Capítulo V.- En función de los resultados de la investigación se detalla las respectivas conclusiones de cada una de las variables de estudio con sus correspondientes recomendaciones.

En el Capítulo VI.- Se ha estructurado la Propuesta como alternativa al problema de investigación.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. TEMA DE INVESTIGACIÓN

“ESTUDIO ECONÓMICO DE LAS EXPORTACIONES DE ROSAS Y EL IMPACTO EN EL FINANCIAMIENTO DEL SECTOR FLORÍCOLA DE LA PARROQUIA DE MULALILLO”

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.2.1. Contextualización

1.2.1.1 Contexto Macro

En los últimos años la comercialización de flores se ha convertido en un suculento negocio que mueve en el mundo millones de dólares por año.

Dentro de la economía mundial es un sector muy dinámico, ya que activa polos de desarrollo a través de la generación de puestos de trabajo, demanda de materias primas y materiales a gran escala. El incremento de más negocios que comercialicen flores ha permitido mayor ingreso de divisas al país, estos son conceptos que permiten que la economía se desarrolle en un círculo productivo de varios sectores.

La floricultura sostuvo un crecimiento vertiginoso en los años 70 y 80, en la década de los 90 fue difícil, ya que se generaron cambios como un crecimiento

prudente, hubo una estabilización de precios e ingresaron al mercado nuevos países competidores como Ecuador y Kenya.

Holanda desde hace más de 100 años se ha dedicado al cultivo, compra y venta de flores a escala internacional, razón por la cual se ha convertido a nivel mundial como el país líder en el área de la floricultura.

Las principales flores que se comercializan son: el clavel, el crisantemo y la rosa que es considerada como la “Reina de las flores”, siendo la más cotizada y de mayor demanda a nivel mundial.

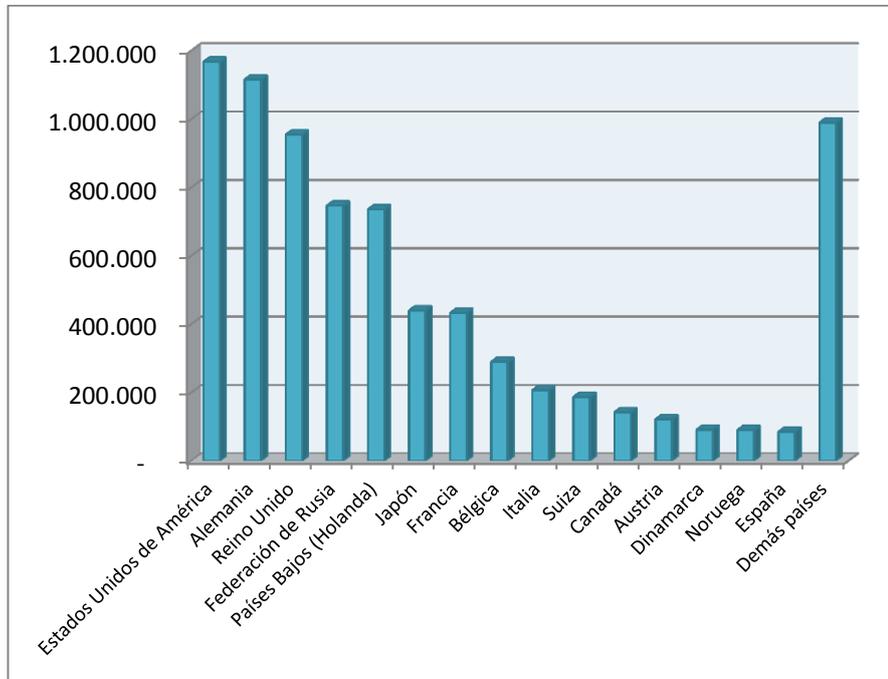
Entre los principales países protagonistas de este mercado tenemos como importadores:

Cuadro N°. 1 Principales países Importadores de flores a nivel mundial

PRINCIPALES IMPORTADORES DE FLORES							
Miles USD							
País	2008	2009	2010	2011	2012	TCPA 2008- 2012	Partic. 2012
Estados Unidos de América	1,021,196	960,405	1,043,818	1,081,167	1,167,532	3.40%	14.98%
Alemania	1,194,639	1,042,551	1,087,733	1,207,645	1,115,445	-1.70%	14.32%
Reino Unido	1,056,847	877,690	935,360	1,006,189	954,084	-2.52%	12.24%
Federación de Rusia	555,026	500,408	561,386	701,117	746,331	7.68%	9.58%
Países Bajos (Holanda)	821,100	711,073	634,123	750,498	735,438	-2.72%	9.44%
Japón	281,778	303,416	369,977	391,143	439,823	11.77%	5.64%
Francia	588,871	544,030	514,270	482,007	432,240	-7.44%	5.55%
Bélgica	192,270	233,679	284,422	349,812	289,634	10.79%	3.72%
Italia	248,799	212,465	236,700	246,085	206,443	-4.56%	2.65%
Suiza	184,329	167,390	176,098	194,238	186,895	0.35%	2.40%
Canadá	119,762	112,174	119,198	126,312	141,929	4.34%	1.82%
Austria	150,039	141,701	139,899	144,751	121,228	-5.19%	1.56%
Dinamarca	123,489	101,297	97,717	102,780	90,854	-7.39%	1.17%
Noruega	70,599	66,925	70,788	85,547	89,891	6.23%	1.15%
España	113,683	96,700	97,358	96,220	84,856	-7.05%	1.09%
Demás países	952,069	831,029	869,780	1,793,602	989,494	0.97%	12.70%
Mundo	7,674,496	6,902,933	7,238,627	8,759,113	7,792,117	3.40%	100.00%

Fuente: Trademap, Centro de Comercio Internacional (CCI) 2013
Elaboración: Unidad de Inteligencia Comercial, PRO ECUADOR

Gráfico N°. 1 Principales países Importadores de Flores a nivel mundial año 2012.



Fuente: Proecuador 2013
Elaborador por: Marianela Pérez

Entre los países con mayores índices de importación de flores durante el año 2012, tenemos en primer lugar a Estados Unidos con el 14.98%, en segundo lugar a Alemania con 14.32% en tercer lugar a Reino Unido con el 12.24%, seguidos de Federación de Rusia con un 9.58%, Países Bajos Holanda con 9.44%, Japón con un 5.64%.

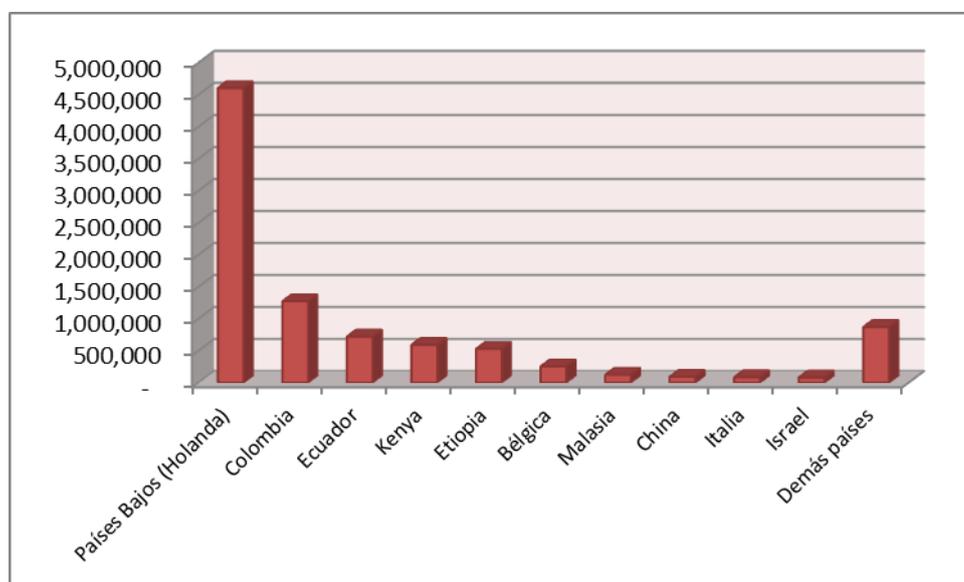
A nivel mundial los países que participan como principales exportadores son:

Cuadro N°. 2 Principales Países Exportadores de flores a nivel mundial

PRINCIPALES EXPORTADORES DE FLORES							
Miles USD							
País	2008	2009	2010	2011	2012	TCPA 2008- 2012	Partic. 2012
Países Bajos (Holanda)	4,179,795	3,620,270	3,692,294	4,972,920	4,602,077	2.44%	50.02%
Colombia	1,094,475	1,049,225	1,240,481	1,251,326	1,270,007	3.79%	13.80%
Ecuador	557,458	546,698	607,761	679,902	718,961	6.57%	7.81%
Kenya	445,996	421,484	396,239	606,081	589,826	7.24%	6.41%
Etiopía	104,740	131,518	143,817	168,946	526,338	49.72%	5.72%
Bélgica	103,868	167,716	248,628	260,178	251,314	24.72%	2.73%
Malasia	62,937	70,857	96,855	100,632	121,019	17.76%	1.32%
China	42,625	54,021	57,014	71,482	90,146	20.59%	0.98%
Italia	104,543	82,285	88,955	89,090	83,764	-5.39%	0.91%
Israel	67,341	97,497	156,987	93,382	78,667	3.96%	0.86%
Demás países	942,828	1,119,688	867,044	952,708	868,497	-2.03%	9.44%
Mundo	7,706,606	7,361,259	7,596,075	9,246,647	9,200,616	4.53%	100%

Fuente: Trademap, Centro de Comercio Internacional (CCI)
Elaboración: Unidad de Inteligencia Comercial, PRO ECUADOR 2013

Gráfico N°. 2 Principales países Exportadores de Flores a nivel mundial año 2012



Fuente: Proecuador 2013
Elaborador por: Marianela Pérez

Los países con mayor participación tenemos en primer lugar a Holanda con un 50.02%, en segundo lugar tenemos a Colombia con una participación de 13.80%, en tercer lugar a Ecuador con 7.81% y en cuarto lugar a Kenya con un 6.41%.

El mayor dinamismo en la comercialización de flores está en el mercado Europeo, sus principales proveedores son: Holanda, Kenya, Etiopía, Ecuador, Colombia, Uganda. Según lo muestra el siguiente cuadro.

Cuadro N°. 3 Importaciones de Rosas en Europa

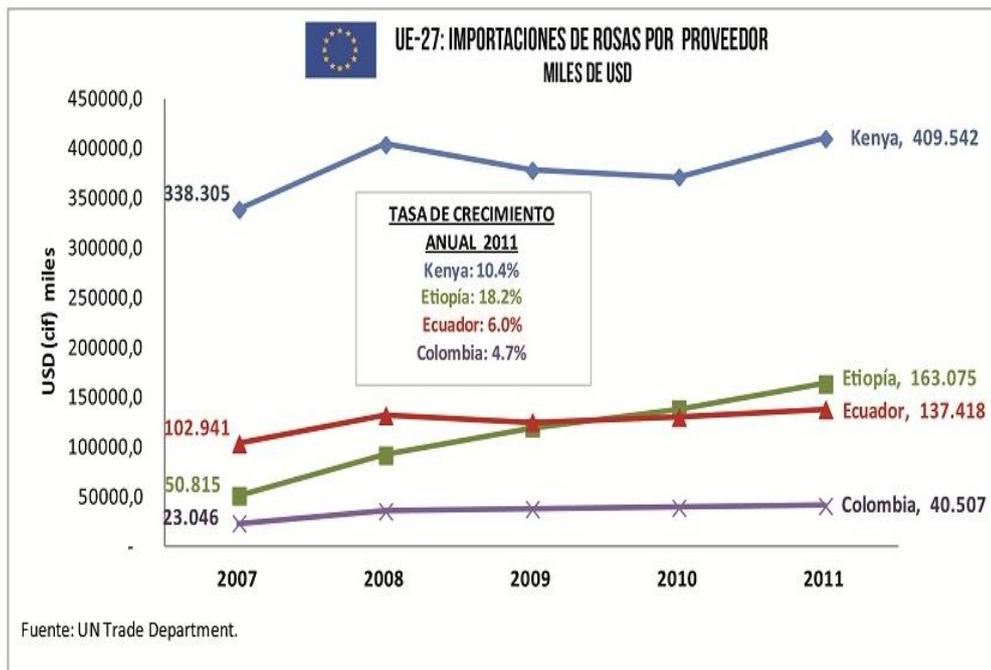
UE-27: IMPORTACIONES DE ROSAS POR PAÍS PROVEEDOR

Miles de USD

	2007	2008	2009	2010	2011	Var 11/10	Distr. 2010	Distr. 2011
Mundo	1.547.724	1.759.462	1.604.614	1.638.805	1.756.540	7,2%		
1 Holanda	903.876	961.275	825.709	851.752	895.263	5,1%	52,0%	51,0%
2 Kenya	338.305	403.481	377.737	370.984	409.542	10,4%	22,6%	23,3%
3 Etiopía	50.815	91.477	119.238	137.963	163.075	18,2%	8,4%	9,3%
4 Ecuador	102.941	131.411	124.528	129.619	137.418	6,0%	7,9%	7,8%
5 Colombia	23.046	35.144	37.416	38.700	40.507	4,7%	2,4%	2,3%
6 Uganda	28.877	36.551	34.685	30.089	33.159	10,2%	1,8%	1,9%

Fuente: UN Trade Department (2011)
Elaborado por: Análisis Económico Expoflores

Gráfico N°. 3 Importaciones de Rosas en Europa



Fuente: UN Trade Department (2011)
 Elaborado por: Análisis Económico Expoflores

En el mercado europeo, el país que más crecimiento ha tenido durante el año 2011 es Etiopía con un crecimiento de 18.20% mientras que Ecuador crece a una tasa de 6%.

1.2.1.2. Contexto Meso

Ecuador, ha ingresado en el comercio exterior con productos tales como cacao, café, banano, petróleo y productos de mar. A partir de los años 90 las flores ecuatorianas empiezan a ingresar al mercado internacional, con un ritmo acelerado de crecimiento, transformando el escenario económico del Ecuador, en especial en la serranía logrando generar mayor inversión y productividad, anteriormente se dedicaban a la actividad ganadera en donde empleaban a 5 personas por cada 50 hectáreas, mientras que para la actividad florícola contratan de 10 a 12 personas por cada hectárea.

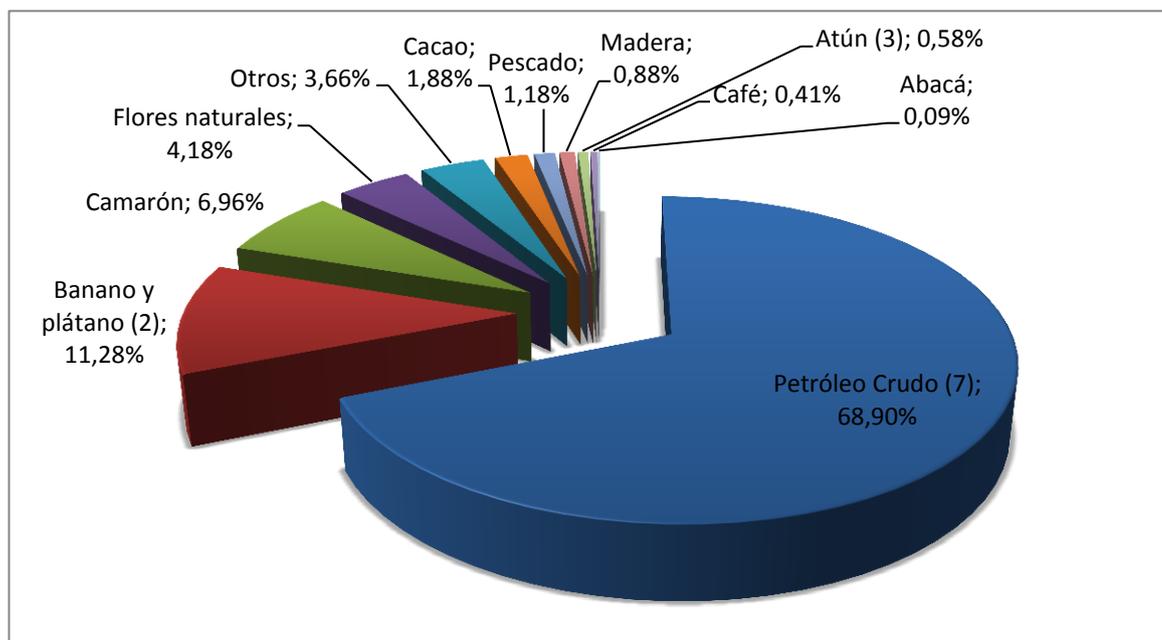
La floricultura es el cuarto producto primario de exportación del país, y el más importante de los Andes, conforme lo indican las siguientes cifras de las exportaciones FOB en miles de USD.

Cuadro N°. 4 Exportaciones del Ecuador por producto primario (en miles de dólares FOB)

Productos Primarios	Años					% Participación 2012
	2008	2009	2010	2011	2012	
Petróleo Crudo (7)	10,567,947	6,284,131	8,951,941	11,799,973	12,711,229	68.90%
Banano y plátano (2)	1,640,528	1,995,654	2,032,769	2,246,465	2,081,078	11.28%
Camarón	712,724	664,419	849,674	1,178,389	1,284,502	6.96%
Flores naturales	557,560	546,701	607,765	675,679	771,294	4.18%
Otros	295,415	299,207	290,574	425,127	675,073	3.66%
Cacao	216,481	342,633	349,920	473,606	346,096	1.88%
Pescado	120,300	144,685	142,473	180,095	218,405	1.18%
Madera	113,942	99,473	131,476	150,510	161,592	0.88%
Atún (3)	72,151	88,917	94,932	77,286	107,663	0.58%
Café	22,798	46,744	55,911	116,749	74,830	0.41%
Abacá	14,928	12,888	13,126	12,907	16,989	0.09%
Totales	14,334,775	10,525,452	13,520,561	17,336,785	18,448,751	100.00%

Fuente: Banco Central del Ecuador, datos preliminares (2013)
Elaborador por: Marianela Pérez

Gráfico N°. 4 Exportaciones del Ecuador por producto primario



Fuente: Banco Central del Ecuador, datos preliminares (2013)
Elaborador por: Marianela Pérez.

En el análisis de las exportaciones de productos primarios del Ecuador durante el año 2012, la comercialización de las flores participa con un 4.18%.

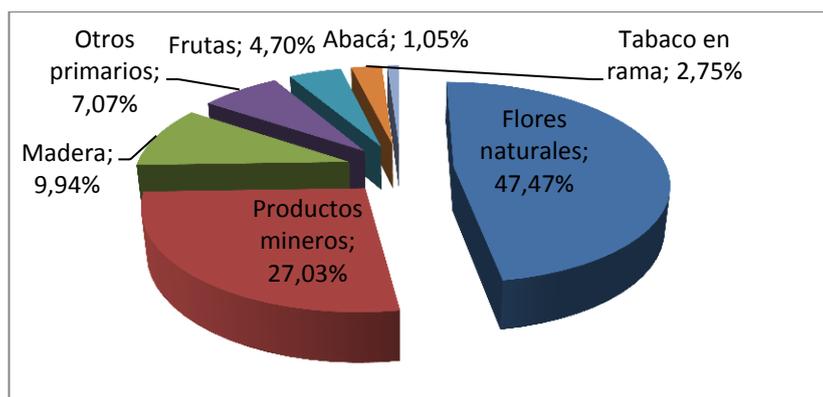
Dentro del grupo de las exportaciones de productos no tradicionales las flores ocupan el primer lugar como se indica a continuación.

Cuadro N°. 5 Exportaciones del Ecuador por productos no tradicionales (en miles de dólares FOB).

Productos no tradicionales	Años					% Participación 2012
	2008	2009	2010	2011	2012	
Flores naturales	557,559.71	546,700.62	607,765.09	675,678.63	771,294.14	47.47%
Productos mineros	98,088.58	62,713.52	89,138.88	166,280.68	439,144.46	27.03%
Madera	113,941.59	99,472.78	131,476.28	150,510.26	161,591.56	9.94%
Otros primarios	109,722.96	124,452.38	98,222.29	140,458.73	114,923.23	7.07%
Frutas	57,800.30	73,611.97	66,070.28	76,730.82	76,394.91	4.70%
Tabaco en rama	29,803.41	38,429.46	37,142.36	41,656.35	44,610.82	2.75%
Abacá	14,927.70	12,887.68	13,126.04	12,907.35	16,988.97	1.05%
	981,844.25	958,268.41	1,042,941.22	1,264,222.82	1,624,948.09	100.00%

Fuente: Banco Central del Ecuador, datos preliminares (2013)
Elaborador por: Marianela Pérez

Gráfico N°. 5 Exportaciones del Ecuador por productos no tradicionales año 2012.



Fuente: Banco Central del Ecuador, datos preliminares (2013)
Elaborador por: Marianela Pérez

Durante el año 2012, la comercialización de flores aporta con un 47.47% dentro del grupo de los productos no tradicionales.

Ecuador posee el mayor número de fincas florícolas certificadas a nivel mundial que garantizan las prácticas ambientales y sociales. La rosa ecuatoriana se produce a lo largo de la cordillera de los Andes, en la Avenida de los Volcanes.

El sector florícola ha dinamizado la economía nacional a través de la generación de empleo en su gran mayoría para el género femenino lo cual ha permitido la transformación de la situación de la mujer y la familia.

Afortunadamente, Ecuador posee todas las condiciones necesarias para el perfecto cultivo de la rosa: tierra volcánica, agua suficiente, altitud, 12 horas de luz al día y una gran diferencia de temperatura entre los días calientes y las noches frías, lo cual permite obtener el clima ideal para lograr la producción de unas flores tan bellas.

La calidad de estas rosas ofrece siempre:

- Larga duración en florero.
- Colores intensos y definidos.
- Tamaño promedio de botón superior a 5 cm (2 pulgadas).
- Follaje limpio y brillante.

Como la “*eterna primavera*”, es considerada la Línea Ecuatorial, zona apta para este tipo de cultivos, cruza por unos 13 países pero adquiere altura sólo en Kenia (África) y en Ecuador (Sudamérica).

En Kenia, a 2.800 m.s.n.m., hay mayor riesgo de heladas, mientras que en Ecuador, a 3.300 m.s.n.m., el riesgo de heladas es menor, los sectores de cultivo poseen temperaturas de 14.5 y 15°C, estos son factores que permiten a las rosas ecuatorianas ser mucho más largas y tener más centímetros de cabeza.

Kenia cosecha tres tallos en el mismo período en que Ecuador cosecha uno, pero en cuanto calidad, longitud de tallo y el tamaño de su cabeza, variedad y estética, las rosas ecuatorianas son mucho mejores.

El éxito de Ecuador en el mercado florícola a partir de los años 90, es gracias a la calidad del producto y la diversificación permanente de variedades.

Con la finalidad de organizar y contribuir al desarrollo del sector, nace “La Asociación de Productores y/o Exportadores de Flores del Ecuador, **Expoflores**”, con la presentación y aprobación del Proyecto de Estatutos, fue inscrita en el Registro General de Asociaciones del Ministerio de Agricultura y Ganadería, con fecha 22 de noviembre de 1984, Acuerdo Ministerial No 086, dando inicio de esta manera sus actividades de Unión, Representación, Cooperación, Información, Mercadeo, Estadísticas, y Capacitación a nivel nacional e internacional.

Ecuador posee la mayor diversidad de flores que oferta al mundo, tales como la rosa, las gerberas, los girasoles, la gypsophila, el Limonium, Liatris, Aster, las Flores de Verano, el Clavel, el Crisantemo y Pompón de tamaño y colores únicos. Su cultivo se efectúa en diversas provincias del Ecuador conforme se indica en el siguiente cuadro:

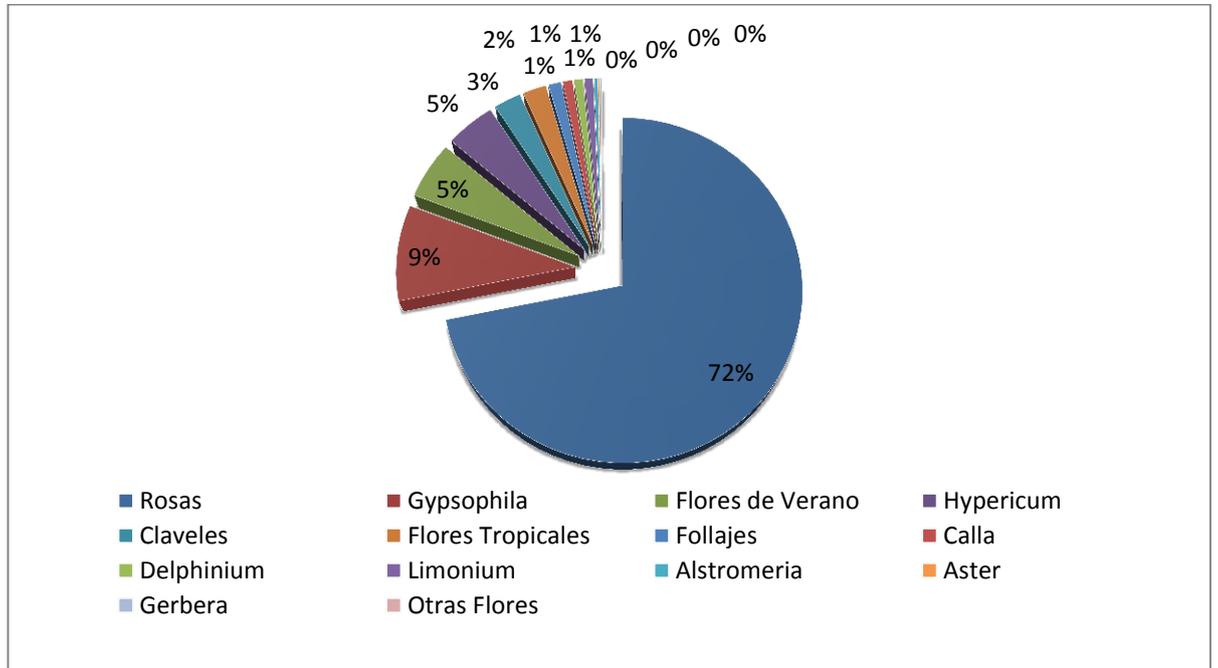
Cuadro N°. 6 Hectáreas Cultivadas y Número de Plantas por Tipo de Flor año 2010.

SEGÚN PROVINCIAS															
Provincias		TIPO DE FLOR													
		Rosas	Claveles	Gypsophila	Calla	Hypericum	Alstromeria	Limonium	Gerbera	Aster	Delphinium	Flores de Verano	Flores Tropicales	Follajes	Otras Flores
AZUAY	Héctareas	29.80	-	84.50	-	21.00	-	4.00	1.00	-	6.00	2.50	-	-	1.50
	N°. Plantas	1,069,335	-	8,770,000	-	3,175,956	-	102,000	36,000	-	300,000	465,000	-	-	1,040,000
CARCHI	Héctareas	117.60	-	-	1.00	-	-	-	-	-	-	15.00	-	4.50	-
	N°. Plantas	8,638,921	-	-	6,000	-	-	-	-	-	-	250,000	-	25,000	-
CAÑAR	Héctareas	25.30	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	N°. Plantas	1,493,529	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CHIMBORAZO	Héctareas	11.50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	N°. Plantas	698,007	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
COTOPAXI	Héctareas	572.10	42.50	-	-	7.20	-	-	-	-	2.00	23.80	-	-	-
	N°. Plantas	42,096,646	8,964,290	-	-	720,000	-	-	-	-	70,000	2,573,722	-	-	-
GUAYAS	Héctareas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	76.30	34.00	-
	N°. Plantas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	92,596	667,940	-
IMBABURA	Héctareas	105.20	-	19.80	-	62.90	-	14.40	-	0.30	1.50	34.90	-	-	-
	N°. Plantas	6,584,060	-	906,600	-	7,627,100	-	890,600	-	21,000	24,000	2,050,460	-	-	-
PICHINCHA	Héctareas	1,655.70	44.10	212.10	30.80	72.10	12.50	9.90	1.20	4.90	16.50	102.90	-	3.00	0.20
	N°. Plantas	119231591	11,875,975	14,062,552	1,258,600	15,371,844	285,388	346,188	30,000	2,195,600	1,670,231	28,220,089	-	900,000	300,000
SANTA ELENA	Héctareas	-	-	-	-	-	-	-	1.20	-	-	-	-	-	-
	N°. Plantas	0	-	-	-	-	-	-	60,734	-	-	-	-	-	-
TUNGURAHUA	Héctareas	-	2.00	-	-	-	-	-	-	-	3.60	9.90	-	-	-
	N°. Plantas	0	133,000	-	-	-	-	-	-	-	360,000	990,397	-	-	-
TOTAL NACIONAL	Héctareas	2,517.20	88.60	316.40	31.80	163.20	12.50	28.30	3.40	5.20	29.60	189.00	76.30	41.50	1.70
	N°. Plantas	179,812,089	20,973,265	23,739,152	1,264,600	26,894,900	285,388	1,338,788	126,734	2,216,600	2,424,231	34,549,668	92,596	1,592,940	1,340,000

Fuente: MAGAP/SIGAGRO – SENACYT “PROYECTO SIGFLORES 2009-2010”

Elaborado por: Proecuador 2011

Gráfico N°. 6 Hectáreas Cultivadas por Tipo de Flor año 2010.

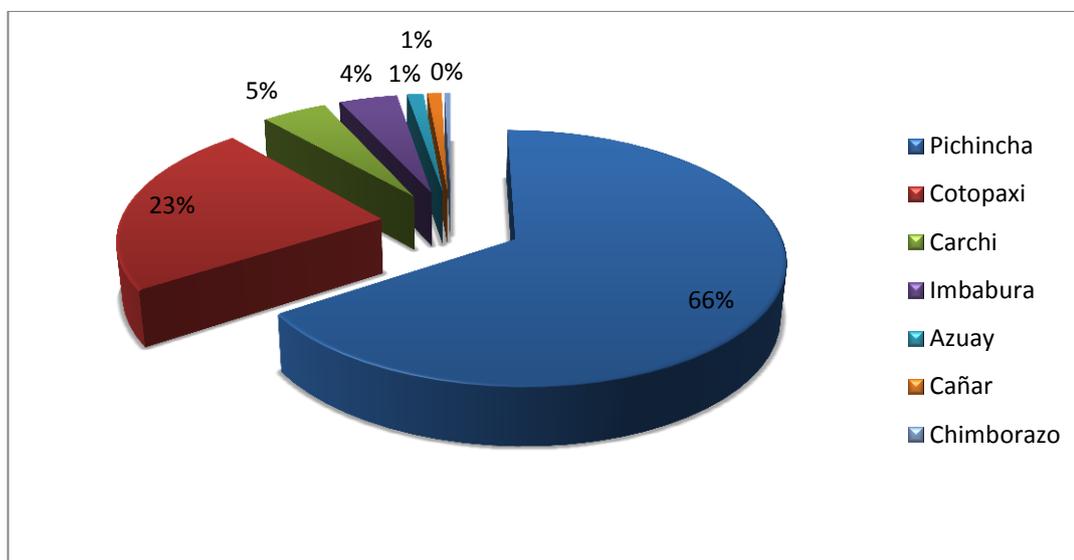


Fuente: MAGAP/SIGAGRO – SENACYT “PROYECTO SIGFLORES
Elaborado por: Marianela Pérez.

La Industria Florícola en Ecuador está formada aproximadamente por 500 empresas, cabe recalcar que la producción líder de flores en Ecuador es la **Rosa**, con un cultivo de 2517.20 hectáreas en el año 2010 que las cultivan aproximadamente 275 industrias florícolas, posee alrededor de 300 variedades entre rojas y de colores.

La producción de Rosas está distribuida en un 65.78% en la provincia de Pichincha, en Cotopaxi un 22.73%, en Carchi 4.67%, en Imbabura en 4.18%. Pichincha y Cotopaxi tienen las áreas más representativas del cultivo de la rosa.

Gráfico N°. 7 Producción de Rosas por Provincia año 2010



Fuente: MAGAP/SIGAGRO – SENACYT “PROYECTO SIGFLORES 2009-2010
Elaborado por: Marianela Pérez.

El cultivo de la rosa tiene una alta participación, por lo general el 80% se destina a la exportación.

La comercialización de rosas no se orienta solo a un mercado, ya que el 50% se exporta a Estados Unidos y la otra mitad a Europa y otros países, esto le permite competir por precios más altos.

La demanda de rosas también está orientada por los colores ya que varía de acuerdo al país. El rojo tiene una preferencia del 50% en España, mientras que en Suecia del 20%. El amarillo es más apreciado en Suecia por su bandera.

La siembra de flores demanda de altas inversiones, para cultivar una hectárea de rosas se requiere de un capital aproximadamente de 350 mil dólares.

A pesar de que Ecuador tiene muchas ventajas para la producción de flores de calidad, el éxito de su comercialización depende de los acuerdos comerciales internacionales su impacto en el sector floricultor es vital, especialmente frente a la negativa de la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos quien demanda gran parte de nuestra producción que de alguna manera se

ha compensado con el ATPDEA (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga), lamentablemente esta circunstancia disminuye las oportunidades de crecimiento y competitividad frente al principal competidor, Colombia mantiene un acuerdo vigente de TLC librándolo de aranceles para sus exportaciones a Estados Unidos, lo cual le obliga a buscar nuevas estrategias para elevar la competitividad de sus productos que le permitiría posicionarse en los mercados internacionales.

Adicionalmente, a partir de mediados del año 2012 en EEUU, la autoridad sanitaria advirtió que analizaran la presencia de ácaros en las flores y limitarían las importaciones, en caso de no cumplir con los requerimientos.

1.2.1.3 Contexto micro

Gracias a las características de los suelos, acceso de los recursos hídricos, fuerza de trabajo con conocimientos agrícolas y la cercanía a los aeropuertos se han desarrollado la mayoría de agroindustrias florícolas en Pichincha y Cotopaxi.

En Cotopaxi la floricultura da sus inicios por los años 90, hoy en día existen alrededor de 70 empresas florícolas en el Valle central de Latacunga, las haciendas ganaderas de antaño se han transformado en florícolas lo cual ha permitido un gran desarrollo para el sector ya que se han aperturado alrededor de 6000 plazas de trabajo agrícola.

El 18% de fincas de la provincia trabajan acorde al Código de Conducta Internacional para la producción de flores cortadas que dispone normas sobre la libertad de asociación y negociación colectivas, igualdad de tratamiento, salario digno, jornada laboral, salud y seguridad, plaguicidas y productos químicos, estabilidad laboral, protección del medio ambiente, no utilización de trabajo Infantil y no utilización de trabajo forzoso.

La Parroquia de Mulalillo perteneciente al Cantón Salcedo provincia de Cotopaxi está situado entre una altitud de 2.600 a 3.600 metros sobre el nivel del mar; queda al sur oeste de la cabecera cantonal a una distancia de 9 kilómetros pasando por la vecina parroquia de Panzaleo Jurisdiccionalmente limita al Norte con la parroquia de San Miguel, al Este con las parroquias de Panzaleo y Antonio José Holguín, al Sur con la provincia de Tungurahua y al Oeste con la parroquia de Cusubamba.

Mulalillo es un sector agrícola, ganadero, frutícola y florícola, goza de vías de comunicación y cercanía a los ejes viales regionales lo cual le facilita actividades turísticas, comerciales y la migración interna y externa, su población es trabajadora y creativa.

Gracias a las ventajas climáticas en el sector de Mulalillo se ha desarrollado el sector floricultor es así que actualmente cuenta con 3 fincas:

Cuadro N°. 7 Florícolas de la parroquia de Mulalillo del cantón Salcedo

FINCAS	Hectáreas de Producción	Número de Empleados
NEVADO ECUADOR	35	385
SPACIUM	4	48
PAMBAFLOR S.A.	10	100

Fuente: Investigación (2012)
Elaborador por: Marianela Pérez

La principal finca del Grupo es NEVADO ECUADOR una de las empresas que más han contribuido al crecimiento de las exportaciones de rosas, su propietario es el español Roberto Nevado en 1995, quien decidió instalar su finca en Salcedo, en la parroquia Mulalillo, gracias a las referencias de que en Cotopaxi se produce la mejor flor y el costo de la tierra es más económico que en Cayambe.

En Cotopaxi se cosecha menos flores que en Cayambe pero su calidad es superior, ya que la flor presenta tallos más largos, gruesos y botones grandes razón por la cual se logra mejores precios en la venta.

Nevado Ecuador cuenta con 45 hectáreas: 35 en Mulalillo y 10 en Cusubamba.

La finca se preocupa de cumplir con requerimientos de calidad razón por lo cual está certificada por nueve sellos internacionales, en su mayoría europeos, y el nacional Flor Ecuador.

El slogan de Nevado Ecuador es: *“Roses with a consciencie (rosas con conciencia)”*.

La flor ecuatoriana tiene una calidad inigualable, pero se evidencia un problema de productividad de la tierra. Altos costos afectan al productor/exportador.

Para mantener la rentabilidad las florícolas deben exportar más cantidad ya que en el exterior siempre procuran pagar menos por tonelada importada.

La exportación de rosas es un mercado eminentemente estacional por lo general las temporadas pico para la comercialización son:

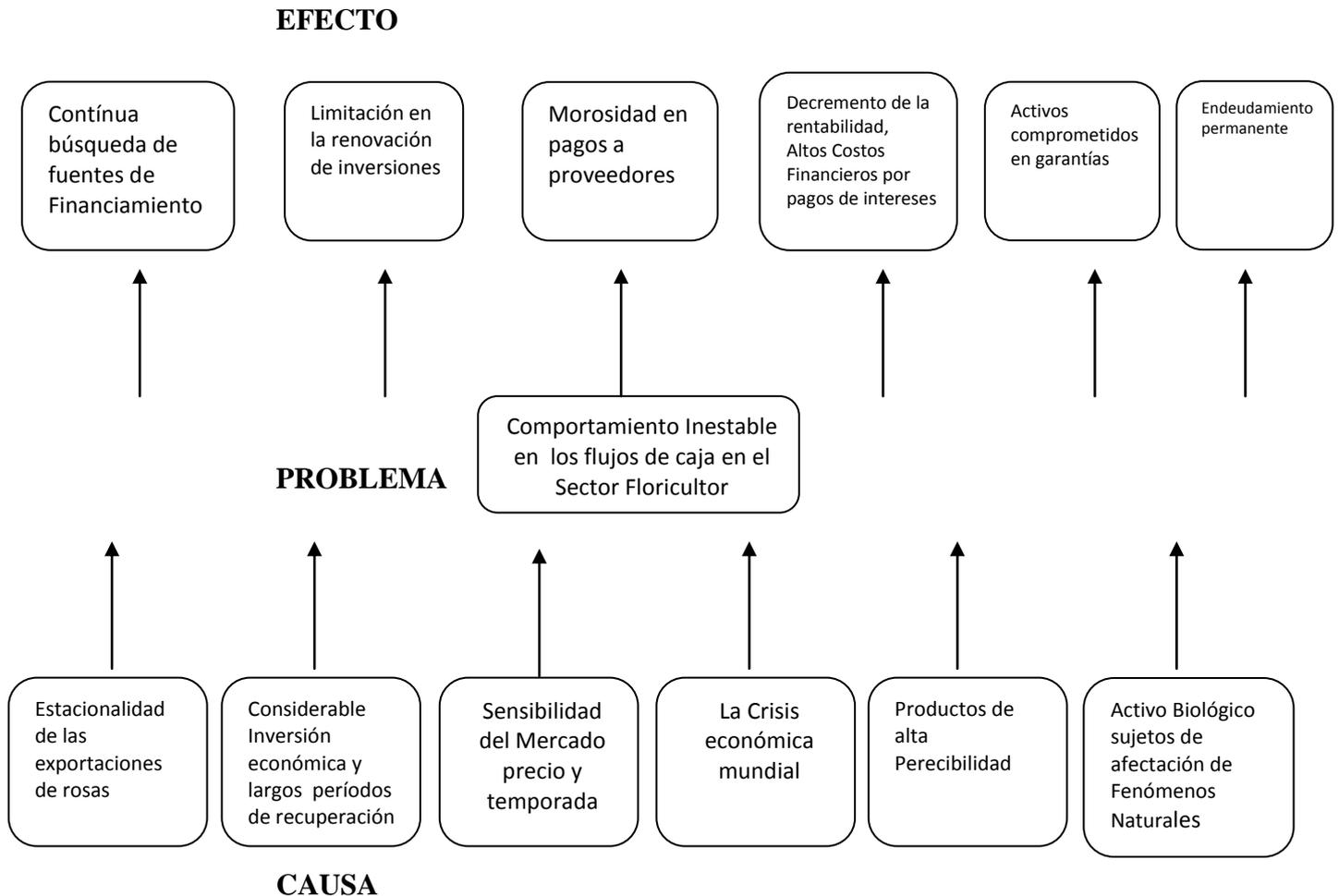
- 14 de febrero, Día de los Enamorados
- 8 de marzo, Día Internacional de la Mujer
- 11 de mayo, Día de la Madre
- 20-21 de abril, Domingo y Lunes de Pascua
- 2 de noviembre, Todos los Santos
- 24 de diciembre, Navidad
- 31 de diciembre, Año Nuevo.

La inversión es permanente durante todo el año y los costos son más elevados, cuando por cuestiones de mercado o vejez de las plantas se las debe erradicar y remplazarlas, su periodo vegetativo radica entre 8 a 9 meses, tiempo durante el cual solo se incurre en inversión y su recuperación es poco a poco, otro factor que perjudica la economía del sector son sus precios vulnerables ya que por varios factores de temporada o de oferta varían permanentemente, estas son características que sin duda afectan radicalmente al manejo del flujo de caja de las florícolas originando endeudamiento continuo.

1.2.2. Análisis crítico

1.2.2.1 Árbol de problemas

Ilustración N°. 1 Árbol de problemas



Fuente: Investigación de Campo (2013)

Elaborado por: Marianela Pérez

1.2.2.2 Relación causa-efecto

El mercado de flores frescas es un mercado altamente volátil y con incertidumbre con respecto a los precios y cantidad, generalmente afectados por muchos factores de gustos, preferencias, tradiciones, costumbres, mercado, por tanto este sector experimenta variaciones considerables en sus exportaciones a corto plazo lo que afecta en el flujo de efectivo, marcando puntualmente el influyente principal para que se busque apoyo financiero de fuentes externas, por cuanto el monto de

inversión es elevado para lograr rosas de calidad y variedades de aceptación en el mercado, la sustentabilidad de la relación causa – efecto, se encuentra en la Matriz de Análisis de Situaciones (ver Anexo 1 - MAS).

1.2.3 Prognosis

La búsqueda permanente de fuentes de financiamiento externo originará un alto nivel de endeudamiento del sector florícola, ocasionando que en un corto plazo el sistema financiero limite la apertura de créditos lo cual influirá en que las florícolas no dispongan de fuentes de financiamiento y por la falta de recursos económicos incumplirán obligaciones bancarias, pagos de nómina, proveedores, pagos a entidades de control.

En un mediano plazo la variación en los flujos de caja no permitirá que el sector se desarrolle, y efectúe nuevas inversiones cultivando variedades de aceptación en el mercado internacional, por tanto sus ingresos disminuirán aún más porque tendremos un sector no competitivo.

A un futuro, ya no se dispondrá de recursos para la operatividad de la florícola y el cumplimiento con cuotas de los créditos bancarios y por el alto nivel de endeudamiento la mayoría de activos se encuentran entregados como garantía y posiblemente podrían llegar al embargo, y liquidación de la compañía.

1.2.4 Formulación del problema

¿Es la sensibilidad en las exportaciones de rosas, la causa principal para la inestabilidad en los flujos de caja, originando la búsqueda permanente de financiamiento de fuentes externas en el sector florícola?

1.2.5 Preguntas directrices

- ¿Por qué en el sector floricultor se requiere de una inversión económica considerable y su periodo de recuperación es a largo plazo?

- ¿Por qué en el mercado floricultor los precios y las cantidades a demandar están supeditados a variaciones continuas?
- ¿Qué incidencia tienen la crisis económica mundial en el mercado floricultor ecuatoriano?
- ¿Cuál es índice de afectación a las exportaciones por reclamos de clientes por calidad y manejo de la flor?
- ¿Cuáles son las principales afectaciones en la producción florícola que se originan por los fenómenos naturales?
- ¿Qué factor afecta directamente para la renovación de inversiones?
- ¿De qué forma afecta la imagen empresarial el hecho de incumplir en los pagos a proveedores?
- ¿Qué porcentaje de los egresos representan los costos financieros referentes a intereses de créditos?
- ¿Qué relación tiene la variación de flujos de efectivo con la rentabilidad?
- ¿Cuál es el mayor riesgo de tener en garantía la mayoría de activos de la empresa a instituciones financieras?

1.2.6 Delimitación

- Campo: Administración Financiera y Comercio Internacional.
- Área: Análisis Financiero
- Aspecto: Flujos de caja en el Sector Florícola.
- Temporal: La investigación económica de las exportaciones de rosas y el impacto en el financiamiento del sector se efectuó en el periodo de 2010 – 2012.
- Espacial: El trabajo investigativo se aplicó a las florícolas ubicadas en la Parroquia de Mulalillo del cantón Salcedo de la provincia de Cotopaxi. El Sector de Investigación se puede observar en (Ver Anexo 2–Mapa de Mulalillo).

1.3. JUSTIFICACIÓN

La ventaja competitiva del Ecuador gracias a su clima y condiciones propicias para el cultivo de rosas ha permitido el desarrollo del sector florícola a grandes escalas en los últimos tiempos, las rosas ecuatorianas son consideradas como las mejores del mundo, sin embargo sus costos de producción elevados, la sensibilidad en la demanda, el ingreso de nuevos participantes en el mercado como Kenia y Etiopia con costos más bajos, falta de acuerdos internacionales entre otros son factores que afectan directamente a la operatividad económica por lo que el justificativo primordial del estudio es analizar como la actividad florícola del sector de Mulalillo, es afectada en los flujos de caja de sus exportaciones de rosas y la necesidad de financiamiento permanente que permitan solventar las altas inversiones, con la finalidad de buscar la diversificación de las fuentes de ingresos en función de la industrialización y otros usos de las rosas.

Consecuentemente el estudio se justifica primordialmente por dos perspectivas, en primer lugar en el aspecto económico para resaltar un sector activo que es puntual para la economía nacional generando un desarrollo masivo a través de la generación de fuentes de empleo y la propuesta de la administración de su efectivo para disminuir los niveles de endeudamiento.

En segundo lugar en el aspecto académico porque el análisis y evaluación del presente estudio contribuirá a la obtención de título de Maestría en Administración Financiera y Comercio Internacional, lo cual contribuye al desarrollo educativo y profesional.

1.4. OBJETIVOS

1.4.1 Objetivo general

- Estudiar la exportación de rosas y su relación con el impacto en su financiamiento, para la búsqueda de alternativas financieras que posibiliten la obtención de un adecuado flujo de caja del sector florícola de la parroquia de Mulalillo.

1.4.2 Objetivos específicos

- Analizar el comportamiento económico en las exportaciones de rosas, para la definición de la rotación de flujos de efectivo del sector florícola de la parroquia de Mulalillo.
- Evaluar el financiamiento del sector floricultor, para la determinación de su nivel de endeudamiento de las florícolas de Mulalillo.
- Proponer un Modelo de Gestión Financiera que proponga alternativas financieras que viabilicen la reducción de los niveles de endeudamiento del sector floricultor, y que contribuyan a la obtención de un flujo de caja adecuado.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

El Informe sectorial de **Pacific Credit Rating (2011)**, menciona que:

Las flores son el tercer producto de exportación de Ecuador, el más importante de los Andes, y el primero no tradicional de exportación, lo que determina que el sector florícola ecuatoriano sea una de las actividades más importantes de su economía. Según datos del Banco Central, a junio de 2011, el sector florícola presenta un incremento en volumen de exportación de 10,24% respecto al mismo periodo de 2010. Es relevante mencionar que al mismo periodo, las exportaciones florícolas constituyen el 7,80% del total de exportaciones no petroleras, a pesar de la no renovación del acuerdo ATPDEA (Ley de Preferencias Andinas y Erradicación de Drogas de los Estados Unidos), debido a la utilización de estrategias alternativas para su comercialización.(p.1)

Es importante señalar que las rosas son un producto primario, considerado como un bien de lujo en algunos países. La elasticidad ante variaciones del precio es muy alta, es decir, que cualquier alza en el precio produce un inmediato efecto negativo en la demanda. Sin embargo, puede suceder lo contrario: las reducciones en los precios son muy favorables para el mercado. Como no se trata de un producto de primera necesidad, su demanda es muy sensible ante las distintas variables económicas que afecten el ingreso de los países importadores. Las exportaciones de rosas han presentado distintas tendencias con un comportamiento variable, registrando una tasa de crecimiento promedio de 13,04% durante el periodo 2006 - 2010. Sin embargo, en el año 2009 se evidenció una caída de sus exportaciones por la crisis financiera mundial y el cambio radical de clima en la Federación de Rusia, lo cual generó importantes pérdidas económicas que hicieron reducir

significativamente las importaciones de la mayoría de productos, entre ellos las flores. (p.3)

La gran variedad de especies, longitudes y calidades de flores de corte hacen difícil estimar la exactitud en los precios, pues actualmente existen 15.000 códigos usados para los diferentes productos, también es importante recalcar que el precio influye dependiendo de algunas fechas especiales y festividades. Los siguientes son los factores que más influyen en los precios: estacionalidad, color y cantidad de hojas, variedad, libre de sustancias químicas, tamaño de capullos, libre de parásitos y enfermedades, etapa de abertura de brotes, embalaje, brillo y color de la flor, apariencia, daños en el capullo, temperatura de las flores, longitud de tallo por manojo o ramo, tiempo de vida en el florero, uniformidad de tamaño del capullo por manojo, experiencia previa entre el comprador y proveedor y regularidad de envíos. Adicionalmente, existen otros factores importantes como: fletes, costos aeroportuarios o la disponibilidad del producto. Debido al aumento de la oferta mundial y al constante crecimiento del sector florícola, los precios han venido registrando reducciones, además están estrechamente correlacionados con la temporada, sea invierno o verano. (p.5)

A nivel interno, se estima que se tienen 300 productores florícolas distribuidos en nueve provincias, los cuales se considerarían competidores actuales.

La producción está distribuida en Pichincha (66,00%), Cotopaxi (16,00%), Azuay (6,00%), Guayas (4,40%), Imbabura (5,00%) y otras (2,60%). Se debe indicar que la inversión requerida por hectárea es costosa, misma que bordea los US\$ 350.000,00. (p.4)

En función del informe de Pacific Credit Rating se concluye que el sector floricultor económicamente tiene una gran participación nacional, sin embargo su comercialización es muy susceptible, está supeditada al comportamiento del mercado y por lo general existe mucha vulnerabilidad en los precios y cantidades de demanda que depende mucho de las temporadas. Adicionalmente otro factor de riesgo con los altos niveles de inversión que se requiere.

2.2. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA

La investigación se basa en el paradigma positivista puesto que el enfoque investigativo predominante es el cuantitativo.

Según **González (2003)**, menciona que:

El paradigma positivista, también llamado hipotético-deductivo, cuantitativo, empírico-analista o racionalista, surgió en el siglo XIX y tiene como fundamento filosófico el positivismo. Fue creado para estudiar los fenómenos en el campo de las ciencias naturales, pero después también fue utilizado para investigar en el área de las ciencias sociales, sin tener en consideración las diferencias que existen entre ambas. La investigación positivista asume la existencia de una sola realidad; parte de supuestos tales como que el mundo tiene existencia propia, independiente de quien lo estudia y que está regido por leyes, las cuales permiten explicar, predecir y controlar los fenómenos. En consecuencia, la finalidad de las ciencias está dirigida a descubrir esas leyes, a arribar a generalizaciones teóricas que contribuyan al enriquecimiento de un conocimiento de carácter universal. En el campo de las ciencias sociales en general es considerada esta posición una limitante puesto que se aleja de los problemas reales, de situaciones concretas en determinado contexto, impidiendo ofrecer soluciones a los eventos particulares de la práctica. (P.4)

El paradigma positivista confirma una hipótesis a través de su respectiva verificación y no acepta la subjetividad.

Los principios básicos del Positivismo según **Herrera y otros (2004)**, son:

1. Búsqueda del principio de demarcación (que es científico y que no lo es)
2. Ciencia: conjunto de enunciados formulados lógicamente y comprobados empírica y matemáticamente.
3. Primado epistemológico del conocimiento experimental.
4. Primado metodológico de la observación (percepción).
5. El sistema teórico, aun después de corroborado permanece hipotético.
6. El conocimiento científico es falible, puede revisarse.
7. El control empírico del sistema hipotético. (p.23)

El presente trabajo investigativo se efectuara bajo el concepto de paradigma positivista y el enfoque cuantitativo, los mismos que generaran una utilidad práctica puesto que, el estudio se realizara de una forma objetiva, con datos comprobables y cuantitativos, las evaluaciones se efectuaran a través de estadísticas y comprobaciones de las cifras de las exportaciones y los niveles de financiamiento del sector floricultor, confirmando las hipótesis, estos datos permitirán conocer la población a investigar y obtener la información requerida para nuestra investigación.

2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

El presente estudio investigativo, se fundamenta legalmente conforme lo dispone los siguientes sustentos:

En la **Constitución Política de la República del Ecuador**, En el Título VI Régimen de desarrollo, Capítulo Cuarto Soberanía Ecuatoriana, Sección séptima, Política comercial,

Art. 306.- El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal. El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza.

En el **Código de la Producción, Registro Oficial 351, del 29 de diciembre de 2010**. Libro II del desarrollo de la inversión productiva y de sus instrumentos. En el Título I Del Fomento, Promoción y Regulación de las Inversiones Productivas, Capítulo Tercero de los Derechos de los Inversionistas,

Art. 19.- Derechos de los inversionistas.-

c. La libertad de importación y exportación de bienes y servicios con excepción de aquellos límites establecidos por la normativa vigente y de acuerdo a lo que establecen los convenios internacionales de los que Ecuador forma parte;

En el **Código de la Producción, Registro Oficial 351, del 29 de diciembre de 2010**. Libro IV del comercio exterior, sus órganos de control e instrumentos. En el Título I De la Institucionalidad en Materia de Comercio Exterior,

Art. 72.- Competencias.-

n. Promover programas de asistencia financiera de la banca pública para los productores nacionales, con créditos flexibles que faciliten la implementación de técnicas ambientales adecuadas para una producción más limpia y competitiva, para el fomento de las exportaciones de bienes ambientalmente responsables.

El ámbito de la protección al medio ambiente y de la salud de los trabajadores florícolas, se fundamentan en las disposiciones del **Código de Conducta Internacional CCI**, cuyo objetivo es: Conseguir una producción de flores sostenible, humana y ecológica bajo el mecanismo de:

Corresponsabilidad de todos los actores- productores, comerciantes, instituciones gubernamentales, asociaciones de consumidores, expertos en desarrollo, técnicos especialistas y compañías productoras de agroquímicos.

-Diálogo entre actores

-Código de Conducta Internacional (CCI) y Pautas

En Estados Unidos, a partir del año 2012 la autoridad sanitaria APHIS (**Animal and Plant Health Inspection Service**), inspecciona la presencia de ácaros en las flores, y permite hasta un porcentaje máximo del 1.5%, consecuentemente Ecuador deberá acogerse a estas disposiciones y tomar las medidas correspondientes para la disminución de plagas.

2.4. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES

2.4.1. Visión dialéctica de conceptualizaciones que sustentan las variables del problema

2.4.1.1. Marco conceptual variable independiente.

- **Exportaciones.**

“La obtención de ingresos en divisas que obtienen las compañías localizadas dentro de un país, por la venta de mercancías y servicios al exterior así como los gastos de extranjeros, por ejemplo turismo en el país y las remesas provenientes de los trabajadores en el extranjero” (**Barrientos, 2009, p. 63**).

Las exportaciones son un potencial económico de los países ya que permiten la comercialización con el resto del mundo y la generación de recursos que aportan al desarrollo nacional.

- **Estacionalidad.**

Ordozgoiti de la Rica (2003) menciona que la estacionalidad: “Analiza las diferencias periódicas, normalmente mensualizadas; de la oferta y demanda.

Es preciso tener en cuenta el factor de estacionalidad cuando se periodifican los volúmenes de producción y ventas en el plan de negocios, con la finalidad de ajustar los inventarios de materias primas, material de envase y embalaje, como resultado de todo ello, de producto terminado, a las previsiones de ventas” (p.40).

Observando el criterio anteriormente descrito, es importante considerar la estacionalidad en la producción, pues de ello depende la toma de decisiones de los empresarios y aportará a un mejor desenvolvimiento de las actividades, especialmente en la planificación de la producción.

- **Variación de Precios.**

“La influencia negativa de los factores exógenos y endógenos a los mercados implican variaciones desfavorables en los precios, dichas alteraciones generan un riesgo de variación de precios. La materialización de estos riesgos repercute de una manera negativa en la rentabilidad o en el coste unitario de los bienes o de la actividad de un individuo” (Fernández, 1996, p.27).

La rentabilidad está relacionada directamente con el comportamiento de los precios, el sector florícola es muy vulnerable a la variación de precios lo cual origina niveles de riesgo considerables.

- **Elasticidad de la Demanda.**

La principal variable que influye sobre la demanda del mercado es el precio de los bienes o servicios, pero hay otros factores relevantes, como: gustos y preferencias de los consumidores, ingreso de los consumidores, precio de tales productos, expectativas del consumidor. La forma en que se pueden modificar las cantidades vendidas por un cambio de dichos factores es realmente importante para la empresa o el productor y un aspecto esencial es el análisis de la demanda. La expresión utilizada para describir como la cantidad demandada responde a un cambio en una de las variables de la demanda es la Elasticidad de la demanda. La elasticidad al precio muestra la sensibilidad de la demanda del producto a los cambios en el precio. Cuando la elasticidad es menor que 1, la demanda es inelástica. Cuando la elasticidad es mayor que 1, la demanda es elástica. (Zugarramurdi, 1998, p.234)

Adicional a la influencia de los precios en las cantidades demandadas, existen otros factores tales como preferencias del consumidor, su nivel de ingresos, las temporadas que influyen de forma directa la demanda, el mercado de las flores por lo general es de moda razón por la cual su demanda es muy sensible al comportamiento de muchos factores.

- **Demanda**

Méndez (2011), dice que: “El estudio de la demanda es una parte fundamental de la microeconomía que se conoce como teoría de la demanda o teoría del consumidor, que examina las múltiples cantidades que los consumidores están dispuestos a adquirir a diferentes precios tanto de mercancías como de servicios en un momento dado.

La demanda puede ser individual si se refiere a una sola persona, y de mercado si alude al conjunto de individuos de la sociedad” (p.182).

La demanda es el eje principal de los negocios ya que corresponde a las cantidades que se comercializaran a diferentes precios, en función de lo cual se definirá el monto de ingresos que se percibirán en determinado periodo.

- **Crisis Económica.**

“Las crisis son generalmente el resultado de bonanzas mal manejadas, que implican la necesidad de una mejor gestión en épocas de crecimiento de la económica mundial” Así lo conceptualiza (**Nahuel, 2004, p.7**).

La crisis corresponde a la recesión económica originada por la gestión desfavorable en épocas de bonanza.

2.4.1.2. Marco conceptual variable dependiente

- **Flujo neto de caja.**

“El flujo neto de caja es la suma de todos los cobros menos la suma de todos los pagos relacionados con una determinada inversión, incluyendo el desembolso inicial”. Así lo menciona (**Oriol, 2012, p.158**).

El flujo de caja nos permite efectuar un análisis del monto de inversión requerido para un proyecto determinando los ingresos que generará y los gastos necesarios para su ejecución.

- **Moratoria.**

“Fracaso para honrar a tiempo el pago del interés y/o el principal de una deuda, un valor de deuda o cualquier otra incapacidad para cumplir con las provisiones en la fecha de vencimiento de un bono u obligación”. Según **(Barrientos, 2009, p. 86)**.

El incumplimiento de las obligaciones financieras afecta directamente a la imagen corporativa y al crecimiento de la empresa.

- **Proyectos de Inversión.**

MEZA (2011) menciona: “Un proyecto de inversión lo podemos describir como “un plan, al que si se le asigna un determinado monto de capital y se le proporciona insumos de varios tipos, podrá producir un bien o servicio útil a la sociedad”. Un proyecto de inversión constituye un conjunto de acciones, que, una vez implementadas, incrementan la eficiencia y distribución de un bien o servicio” **(p.16)**.

Un proyecto de inversión constituye un plan, que muestra el monto de capital requerido para lograr incrementar la rentabilidad de la empresa a través de la comercialización de un bien o un servicio.

- **Fuentes de Financiamiento.**

“Toda empresa, ya sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión. Cualquiera que sea el caso “los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en su proceso de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto mediano y largo plazo, se les conoce como fuentes de financiamiento” (Hernández, 2005, p.522).

Por lo general las empresas requieren de financiamiento de fuentes externas, que apoyen en la ejecución de sus actividades y el desarrollo de nuevos proyectos.

- **Presupuesto de efectivo.**

“El Presupuesto de efectivo es una herramienta fundamental en la planeación financiera a corto plazo. Permite al administrador financiero identificar las necesidades y las oportunidades financieras a corto plazo. Una función de importancia del presupuesto de efectivo es ayudar al administrador a explorar la necesidad de concertar préstamos a corto plazo. La idea del presupuesto de efectivo es simple: registra las estimaciones de las entradas de efectivo y salidas de efectivo. El resultado es un pronóstico de los superávit o del déficit de efectivo. Así lo menciona” (Ross, 2001, p.626).

El Presupuesto de efectivo constituye una herramienta de vital importancia para el administrador financiero ya que sus resultados indicaran si existe déficit o superávit lo cual permitirá direccionar su gestión.

- **Análisis Financiero.**

Héctor Ortiz (1996), menciona: El Análisis Financiero “se puede definir como un proceso que comprende la recopilación, interpretación, comparación y estudio de

los estados financieros y datos operacionales de un negocio. Esto implica el cálculo e interpretación de porcentajes, tasas, tendencias, indicadores y estados financieros complementarios o auxiliares, los cuales sirven para evaluar el desempeño financiero y operacional de la firma ayudando así a los administradores, inversionistas y acreedores a tomar sus respectivas decisiones” (p.30).

El análisis financiero permite hacer una evaluación de la situación financiera de la empresa, a través de la utilización de diferentes instrumentos, sus resultados serán la base para la toma de decisiones de los administradores.

- **Liquidez.**

“La liquidez puede definirse como la capacidad de cumplir con los compromisos de pago de la empresa con el monto y en el tiempo pactados”. Así lo menciona (Rodríguez, 2012, 204).

La liquidez muestra la capacidad de la empresa para el cumplimiento de sus compromisos en un tiempo determinado.

En el análisis de la liquidez son dos los aspectos que deben evaluarse, uno es si se cuenta con recursos suficientes para cumplir con los compromisos, considerando el monto total y el tiempo acordado; para realizar este diagnóstico, toda la información se obtiene del balance general y se relaciona con los activos y pasivos circulantes. El otro aspecto a analizar es lo relacionado con las habilidades o capacidades que tenga la empresa para convertir esos recursos en dinero, la información para desarrollar este último estudio se obtiene del balance general y del estado de resultados.

- **Razones de Rentabilidad.**

“La rentabilidad es entendida como la utilidad después de gastos a la cual se llega a través de lo siguiente: aumentando los ingresos por medio de las ventas o disminuyendo los costos pagando menos por las materias primas, salarios o servicios que se presten” (Córdova, 2012, p.189).

Toda empresa dirige sus esfuerzos con la finalidad de que sea rentable es decir que su inversión se recupere lo más pronto posible y que genere la mayor utilidad posible.

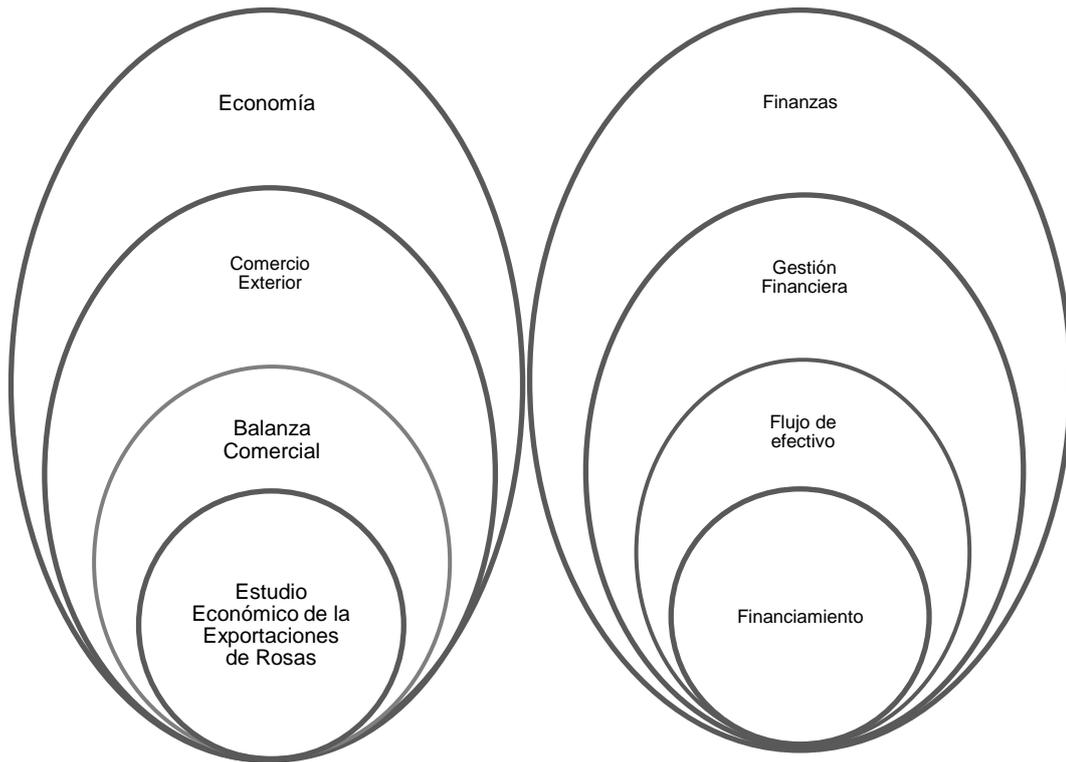
- **Apalancamiento.**

“Apalancamiento es el efecto que se produce en la estructura financiera de las empresas como consecuencia de la utilización de fondos propios o ajenos para financiar sus operaciones, produciéndose un incremento de su rentabilidad, a través del cambio en su estructura financiera y operativa. Es la capacidad que tiene una empresa de emplear activos o fondos de costo fijo con el fin de maximizarlos a través de la ayuda de los accionistas” (Córdova, 2012, p.153).

Apalancamiento es la utilización de recursos ajenos con la finalidad de lograr que las utilidades se multipliquen.

2.4.2. Gráficos de inclusión interrelacionados

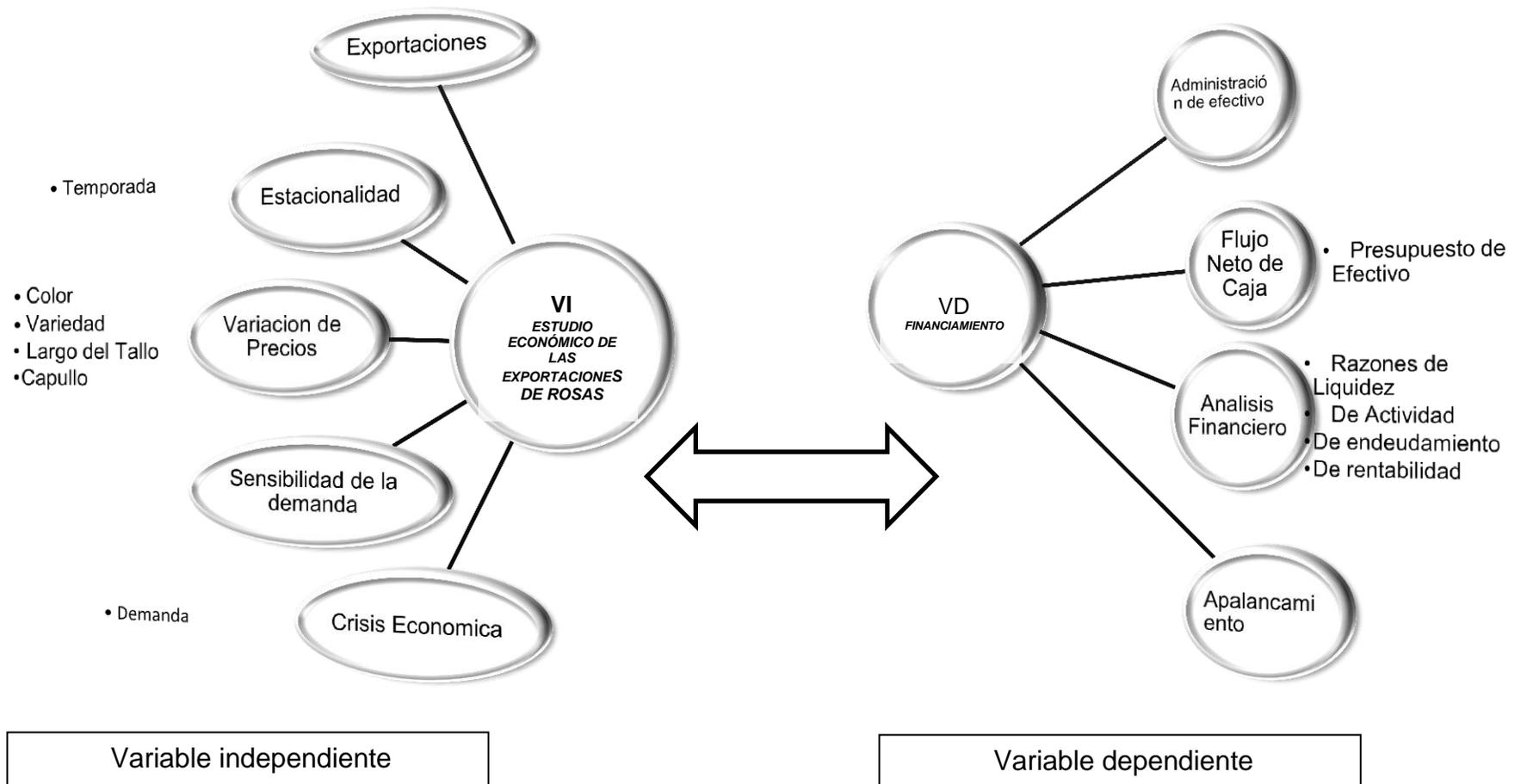
- **Superordinación conceptual.**



VARIABLE INDEPENDIENTE

VARIABLE DEPENDIENTE

- **Subordinación conceptual**



2.5. HIPÓTESIS

El estudio económico en las exportaciones de rosas incide en la búsqueda continua de financiamiento del sector florícola de la parroquia de Mulalillo.

2.6. SEÑALAMIENTO VARIABLES DE LA HIPÓTESIS

- **Variable independiente:** Estudio Económico de las exportaciones de rosas.
- **Variable dependiente:** Financiamiento
- **Unidad de observación:** Sector Florícola de la Parroquia Mulalillo
- **Términos de relación:** incide en él,

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. ENFOQUE

En el presente trabajo investigativo predomina el enfoque cuantitativo por las siguientes razones:

- Los objetivos y el proceso de investigación solo es conocido por los técnicos y los investigadores.
- Las decisiones para actuar son tomadas solo por los técnicos.
- La población no tiene que reaccionar frente a la investigación o a la acción decidida.
- Los resultados del estudio son destinados exclusivamente a los investigadores y al organismo o centro de investigación.
- La población no tiene que conocerlos ni discutirlos.

Según **Bernal (2006)**,

El método cuantitativo o método tradicional se fundamenta en la medición de las características de los fenómenos sociales, lo cual supone derivar de un marco conceptual pertinente al problema analizado, una serie de postulados que expresen relaciones entre las variables estudiadas de forma deductiva. Este método tiende a generalizar y normalizar resultados **(p.57)**.

Entre las características importantes de la Investigación Cuantitativa según **Lerma (2004)**, menciona que:

- Parte generalmente de un problema bien definido por el investigador.
- Parte de objetivos claramente definidos por el investigador.
- Se plantean hipótesis para ser verificadas o falseadas mediante pruebas empíricas.
- Cuando se plantean hipótesis, estas pueden presentarse como proposiciones matemáticas o proposiciones que pueden fácilmente ser convertidas en fórmulas matemáticas que expresan relaciones funcionales entre variables; y se utilizan técnicas estadísticas muy estructuradas para el análisis de la información.
- Para una mejor explicación de la relación entre los hechos se controlan los factores de confusión.
- Utiliza instrumentos para recolección de información y medición de variables muy estructurados. **(p.37)**.

En el presente estudio, se utilizará el enfoque cuantitativo ya que se requerirá la recolección de datos numéricos de los fenómenos, y se los analizara mediante procedimientos estadísticos, sometiéndoles las hipótesis a prueba mediante el empleo de los diseños de investigación apropiados.

3.2. MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN

3.2.1. Investigación de campo

Es la investigación que se realiza en el lugar de los hechos “*in situ*”, utilizando fuentes primarias de información.

“La investigación de campo es el estudio sistemático de los hechos en el lugar en que se producen los acontecimientos. En esta modalidad el investigador toma contacto en forma directa con la realidad, para obtener información de acuerdo con los objetivos del proyecto” **(Abril, 2011, p.30)**.

En el presente estudio se aplicara la investigación de campo, porque permitirá recopilar la información en el escenario donde se desarrollan los hechos, pudiendo identificar la causa y los efectos que originan el problema.

Las técnicas a aplicar será la encuesta con los gerentes y el personal de Ventas de la Parroquia de Mulalillo, para recabar información acerca del comportamiento económico de las exportaciones y de su incidencia en el manejo del flujo de efectivo.

3.2.2. Investigación bibliográfica-documental

Es la investigación que se realiza en depositarios de información, utilizando fuentes secundarias de información.

La investigación bibliográfica – documental son los procedimientos o medios que permiten registrar las fuentes de información, así como organizar y sistematizar la información teórica y empírica (ideas, conceptos, hipótesis, datos, etc.) que contiene un libro, artículo, informe de investigación, censo, u otros documentos, para utilizarla a fin de tener un conocimiento preliminar del objeto de estudio y/o planear el problema de investigación, el marco teórico y conceptual y las hipótesis. **(Rojas, 2002, p.179)**

El presente estudio se sustentara en la investigación bibliográfica recolectando información secundaria relativa al contenido de este tema. Para su desarrollo necesariamente se consultará en Estadísticas del Banco Central del Ecuador, Informes elaborados por Expoflores, Leyes Reglamentos y disposiciones gubernamentales, boletines informativos, libros, tesis de grado, revistas especializadas, internet y documentos relacionados con la problemática que enfoca el estudio.

3.3. NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN

3.3.1. Investigación exploratoria

Según **Felipe Nieves (2006: Internet)**:

Explorar significa incursionar en un territorio desconocido. Por lo tanto, emprenderemos una investigación exploratoria cuando no conocemos el tema por investigar, o cuando nuestro conocimiento es tan vago e impreciso que nos impide sacar las más provisorias conclusiones sobre qué aspectos son relevantes y cuáles no se puede tener una gran voluntad y entusiasmo para estudiar o investigar cualquier tema, pero si se desconoce el mismo se debe iniciar un estudio exploratorio para empezar a conocerlo y familiarizarse con él, para precisar mejor el problema que interesa resolver o para comenzar a dar forma a alguna hipótesis previa que sobre la cuestión tengamos.

Para explorar un tema relativamente desconocido disponemos de un amplio espectro de medios para recolectar datos en diferentes ciencias: bibliografía especializada, entrevistas y cuestionarios hacia personas, observación participante (y no participante) y seguimiento de casos.

La investigación exploratoria terminará cuando, a partir de los datos recolectados, adquirimos el suficiente conocimiento como para saber qué factores son relevantes al problema y cuáles no. Hasta ese momento, se está ya en condiciones de encarar un análisis de los datos obtenidos de donde surgen las conclusiones y recomendaciones sobre la investigación.

La finalidad de este tipo de investigación es explorar todo lo concerniente con el problema objeto de estudio, para conocer la realidad y en consecuencia proponer alternativas que coadyuven a un mejor manejo del flujo de efectivo del sector florícola de tal manera que se minimice su nivel de endeudamiento.

3.3.2. Investigación descriptiva

Pazmiño (2008) afirma:

A diferencia de la investigación histórica, la investigación descriptiva se ocupa de estudiar los hechos en tiempo presente, es decir aquellos que ocurren en la actualidad. Para cumplir su finalidad suele valerse de la estadística, que coadyuva al análisis cuanti-cualitativo de los sucesos, esto implica la medición exhaustiva de sus componentes. Para que la investigación descriptiva se justifique debe “describirse hasta la saciedad” los objetos en estudio, escudriñando en sus características más particulares. Se impone sobre todo el escogimiento y diseño correcto de los instrumentos de recolección de datos y de los estadígrafos descriptivos adecuados para medir la(s) variables. (p.27)

Se aplicara para el proceso de investigación el método descriptivo, para recabar información actualizada del comportamiento económico de cada una de las variables de estudio.

3.3.3. Investigación asociación de variables (correlacional)

Pazmiño (2008) menciona que la:

Investigación correlacional aquí, además de ser imprescindible la intervención de dos o más variables en relación, es necesaria la determinación del grado en que una o más variables afectan a otra u otras, así, este proceso determina que las pruebas estadísticas también se extiendan. En investigación descriptiva, usamos pruebas matemáticas (estadígrafos) precisamente descriptivos como: porcentajes, proporciones, razones, tasas, media aritmética, mediana, moda, desviación estándar, entre otras; en cambio, en investigación correlacional, usamos estadígrafos que nos permiten establecer el grado y/o significabilidad de la relación entre dos variables, por ejemplo: ¿en qué medida influye un determinado tipo de nutriente en el tiempo de germinación de una semilla? o, ¿qué tan significativa es la relación entre la propaganda emitida por la televisión y la conducta de un grupo humano?. Algunos estadígrafos correlacionales y de

significación son: coeficiente Ji cuadrado, coeficiente phi, coeficiente de contingencia, prueba “T” de student, coeficiente “r” de Pearson. (p.29)

Se aplicara la Investigación Correlacional, para examinar la relación entre el comportamiento económico de las exportaciones y el nivel de financiamiento de las florícolas y demostrar estadísticamente la factibilidad de proponer una solución.

3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.4.1. Población

Población o universo es cualquiera conjunto de unidades o elementos como personas, fincas, municipios, empresas, etc., claramente definidos para el que se calculan las estimaciones o se busca la información. Deben estar definidas las unidades, su contenido y extensión. Cuando es imposible obtener datos de todo el universo es conveniente extraer una muestra, subconjunto del universo, que sea representativa. En el proyecto se debe especificar el tamaño y tipo de muestreo a utilizar: estratificado, simple al azar, de conglomerado, proporcional, polietápico, sistemático, etc. Así lo menciona (Ortiz, 2009, p.9)

La Población corresponde a los elementos sobre los cuales se efectuara el estudio y corresponden a la fuente de investigación, cuando es demasiada extensa se acude a la extracción de una muestra.

La población que abarca el presente estudio corresponde a las florícolas de la parroquia de Mulalillo. Las mismas que se detallan a continuación.

Cuadro N°. 8 Florícolas de la Parroquia de Mulalillo

Nº	FLORÍCOLA	OBSERVACIÓN
1	Nevado Ecuador Nevaecuador S.A	35 Hectáreas
2	Spacium	4 Hectáreas
3	Pambaflor S.A.	10 Hectáreas

Fuente: Investigación (2012)
Elaborado por: Marianela Pérez

3.4.2. Muestra

“Se denomina muestra a cualquier subconjunto de la población. El número de elementos de la muestra se llama tamaño de la misma. Cuando el tamaño de la muestra coincide con la población, se llama censo”. Según (Colegio24hs, 2004, p.10).

El muestreo corresponde a un subconjunto de la población, se aplica en casos de que el universo sea muy extenso.

La presente investigación no calcula muestra porque cuenta con una población finita y en este caso coincide la población y la muestra por tanto se aplicara un censo, ya que se la efectuara en el sector de Mulalillo y disponen de 3 fincas.

3.5. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Según **Scharager (2011)**,

Una definición operacional (Operacionalización) es la especificación de una variable o concepto, en términos de los métodos que se van a usar para medirla o controlarla (experimental o estadísticamente). Por ejemplo, el peso es la medida que se obtiene en una balanza.

La Operacionalización es el resultado de un proceso a través del cual el investigador explica en detalle los tipos de valores que pueden tomar variables

(cuali o cuantitativas) y los cálculos realizados para obtener los indicadores de esas variables. **(Internet)**

La Operacionalización de variables determina los métodos a utilizarse para medirla.

Es fundamental el desarrollar la Operacionalización de las variables en el presente estudio, con la finalidad de determinar el detalle de los factores de las variables con sus respectivos indicadores de tal manera que permitan un conocimiento claro del tema.

3.5.1. Operacionalización de la Variable Independiente

VARIABLE INDEPENDIENTE: <i>Estudio Económico en las exportaciones de rosas.</i>				
<i>CONCEPTUALIZACIÓN</i>	<i>CATEGORÍAS</i>	<i>INDICADORES</i>	<i>ITEMS BÁSICOS</i>	<i>TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN</i>
<p>La exportación de Rosas: Es la comercialización de Rosas hacia el mercado internacional a fin de obtener el ingreso de divisas para el Sector floricultor.</p>	<i>Exportaciones</i>	Volumen de Exportación. Aranceles	<p>¿Cuánto exporto en los años 2010 2011 y 2012?</p> <p>¿La empresa mantiene convenios comerciales con sus clientes?</p> <p>¿Qué barreras arancelarias afectan a la comercialización de rosas ecuatorianas?</p>	<p><u>Técnica</u> Encuesta al personal del Departamento de ventas.</p> <p><u>Instrumento</u> Cuestionario 1 ver Anexo 3</p>
	<i>Estacionalidad</i>	Meses Competencia	<p>¿Cuáles son los meses de temporada alta?</p> <p>¿De las siguientes ventajas cual considera ud. es predominante en la decisión de compra de rosas ecuatorianas?</p> <p>¿Cuál es la desventaja más influyente para la exportación de rosas?</p>	
	<i>Precio</i>	Precio de Temporada Precios por país.	<p>¿Qué porcentaje de fluctuación hay entre los precios de temporada alta y los normales?</p> <p>¿En qué porcentaje difieren los precios promedio de Ecuador frente a los de otros países?</p>	
	<i>Demanda</i>	Satisfecha Insatisfecha	<p>¿La cartera de clientes se mantiene en? Incremento -- Igual -- Decremento--</p> <p>¿Qué porcentaje de reclamos sufrieron sus exportaciones de los años 2010, 2011, 2012?</p>	

3.5.2. Operacionalización de la variable dependiente

OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE DEPENDIENTE: <i>Financiamiento</i>				
CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ÍTEMS BÁSICOS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN
El Financiamiento es la Identificación del origen de los recursos con que se cubren las asignaciones presupuestarias. Por tanto son los canales e instituciones bancarias y financieras, tanto internas como externas por cuyo medio se obtienen los recursos necesarios para equilibrar las finanzas.	<i>Estructura del capital</i>	Riesgo de la Inversión	¿Qué nivel de riesgo considera en la inversión florícola?	<p style="text-align: center;"><u>Técnica</u> Encuesta al Gerente Financiero.</p> <p style="text-align: center;"><u>Instrumento</u> Cuestionario 1 Ver Anexo 4</p>
		Porcentaje de participación de fondos ajenos	¿Qué porcentaje de sus activos son financiados por fondos ajenos?	
	<i>Administración del efectivo</i>	Meses con flujos negativos.	¿Qué meses la empresa requiere de financiamiento externo?	
		Numero días de crédito a clientes	¿A qué plazo concede la mayoría de créditos a sus clientes?	
		Número de días de crédito con los proveedores.	¿Qué plazo de crédito le conceden sus proveedores?	
	<i>Endeudamiento</i>	Instituciones Financieras	¿Cuál es el origen preferencial de Financiamiento? ¿Cuántos créditos bancarios mantiene?	
		Número de créditos Bancarios		
		Superávit o déficit del flujo de efectivo	¿Qué variación existe en el saldo del flujo de efectivo, durante la temporada pico y la normal?	

3.6. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Metodológicamente para **Luis Herrera E. y otros (2002: 174-178 y 183-185)**, la construcción de la información se opera en dos fases: plan para la recolección de información y plan para el procesamiento de información.

3.6.1. Plan para la recolección de información

Este plan contempla estrategias metodológicas requeridas por los objetivos e hipótesis de investigación, de acuerdo con el enfoque escogido, considerando los siguientes elementos:

- *Definición de los sujetos: personas u objetos que van a ser investigados.*

Para el levantamiento de la información se requerirá la colaboración del Gerente Financiero y los miembros del Departamento de Ventas de la población en estudio.

- *Selección de las técnicas a emplear en el proceso de recolección de información.*

Como Instrumentos de recolección de información se considerara la Entrevista y la Encuesta.

3.6.1.1. Encuesta

Según **Barrón&Aquino (2007)**:

La encuesta es un estudio hecho sobre la base de cuestionarios. Un cuestionario es un instrumento para la recolección de datos, rigurosamente estandarizado, que traduce y operacionaliza determinados problemas que son objeto de investigación. Se compone de preguntas que permiten estudiar el hecho propuesto investigando a una población

numerosa en un tiempo menor que el que requeriría realizar entrevistas. Para que el cuestionario cumpla con las exigencias del método científico, debe responder a dos requisitos: de Validez:

Consiste en captar de manera significativa y con un grado de exactitud suficiente y satisfactoria aquello que es objeto de investigación. De Fiabilidad: Es fundamental que el cuestionario sirva para obtener resultados confiables, que las respuestas no sean inducidas por quien lo elabora. Esta técnica es la privilegiada por los investigadores que trabajan desde el paradigma positivista, ya que sus resultados pueden cuantificarse y esto permite una mayor objetividad al conocer la realidad. Resulta de mucha utilidad aun cuando se trabaje desde otros paradigmas. En esos casos, cambiará la manera de interpretar los datos reunidos. El cuestionario es una técnica que se realiza utilizando como instrumento una serie de preguntas con un abanico de respuestas posibles. Las preguntas y las respuestas se codifican para permitir luego la tabulación de los datos obtenidos. Características del cuestionario:

- a. Es un método de obtención de datos preparado especialmente para la investigación sociológica, a diferencia de la observación documental, en la que se utilizan datos reunidos por investigadores de otras disciplinas.
- b. Permite abarcar una aplicación masiva, que puede extenderse mediante el sistema de muestreo a comunidades nacionales e internacionales enteras, y tener acceso a información sobre una amplia gama de cuestiones y no solamente sobre un aspecto puntual.
- c. Hace posible que la investigación social se extienda a los aspectos subjetivos de los miembros de la sociedad y, por lo tanto, de los hechos y fenómenos sociales. La finalidad del cuestionario es obtener de manera sistemática y ordenada información de la población investigada sobre las variables del tema a investigar.

Cómo usar el cuestionario:

Hay ciertas preguntas que debemos respondernos antes de hacer una encuesta:

1. ¿Qué tipo de información estamos buscando? Es necesario elaborar cuidadosamente el cuestionario. De lo contrario, la cantidad de información puede volverse inmanejable y alejarnos del conocimiento de nuestro tema de investigación.

2. ¿A quiénes vamos a encuestar? Cuando seleccionamos a quiénes realizar la encuesta tenemos que considerar algunas cuestiones. Siempre tendremos una unidad de observación, que será un grupo de individuos, un grupo social, una institución, etc. Ahora, si este grupo es muy numeroso (un barrio, por ejemplo) no podremos encuestar a todas las personas, por lo que será necesario seleccionar nuestra unidad de análisis, que serán los individuos agrupados por características comunes. A ellos les realizaremos la encuesta. En el caso de un barrio, la unidad de observación puede ser el barrio completo, pero la unidad de análisis serán las personas encuestadas. (p. 96)

3.6.1.2. Entrevista

Este sistema se emplea para la recopilación de información, cara a cara, para captar tanto las opiniones como los criterios personales, formas de pensar y emociones de los entrevistados. Mediante las entrevistas, se profundiza sobre los juicios emitidos para que el investigador realice más adelante las interpretaciones pertinentes. (Barrón&Aquino, 2007, p.119)

La entrevista permite la obtención de información de una forma más directa ya que al dialogar con el entrevistado se tiene oportunidad de profundizar el tema de investigación.

- *Instrumentos seleccionados o diseñados de acuerdo con la técnica escogida para la investigación.*

Para la presente investigación se utilizara dos cuestionarios diseñados.

Cuestionario

Es la recolección de información que se realiza de forma escrita por medio de preguntas abiertas, cerradas, dicotómicas, de opción múltiple, por rangos, etcétera. En estos

instrumentos, el encuestado contesta según su criterio, y sus respuestas se tabulan para obtener resultados representativos. Así lo mencionan: **(Barrón&Aquino, 2007, p.119)**

A través del cuestionario se obtiene información en forma escrita y son de base primordial para la tabulación e interpretación respectiva.

- *Selección de recursos de apoyo (equipos de trabajo).*

Para el desarrollo del presente estudio se contara con el asesoramiento del Ing. Carlos Heredia y de la Dra. Jenny Gamboa MBA, para el desarrollo del proceso de investigación y análisis de las variables.

- *Explicitación de procedimientos para la recolección de información, cómo se va a aplicar los instrumentos, condiciones de tiempo y espacio, etc.*

Cuadro N°. 9 Procedimiento de recolección de información

TÉCNICAS	PROCEDIMIENTO
Encuesta	¿Cómo? El método de investigación a ser utilizado será el científico. Víctor Abril (2011) menciona que, “el método científico es un conjunto de principios, reglas y procedimientos que orientan la investigación con la finalidad de alcanzar un conocimiento objetivo de la realidad; demostrado y comprobado racionalmente”.
	¿Dónde? El proceso investigativo se aplicará a las fincas florícolas de la parroquia de Mulalillo del cantón Salcedo, específicamente en el departamento de ventas.
	¿Cuándo? La investigación se realizará a partir de la primera semana del mes de julio del 2013.
Entrevista	¿Cómo? El método de investigación a ser utilizado será el analítico. Según Víctor Abril (2011) , “El análisis consiste en la desmembración de un todo, en sus elementos para observar su naturaleza, peculiaridades, relaciones, etc. Es la observación y examen minuciosos de un hecho en particular. Para utilizarlo en la investigación se tendrá necesariamente que realizarla sistemáticamente a través de varias etapas que son: - Observación, descripción, examen crítico, descomposición del fenómeno, Enumeración de las partes, ordenación y clasificación.
	¿Dónde? La aplicación de la investigación se efectuará en el Departamento Financiero de las Florícolas del Departamento
	¿Cuándo? La investigación se realizará a partir de la segunda semana del mes de septiembre del 2013.

Fuente: Investigación de Campo (2013).

Elaborado por: Marianela Pérez.

3.7. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS

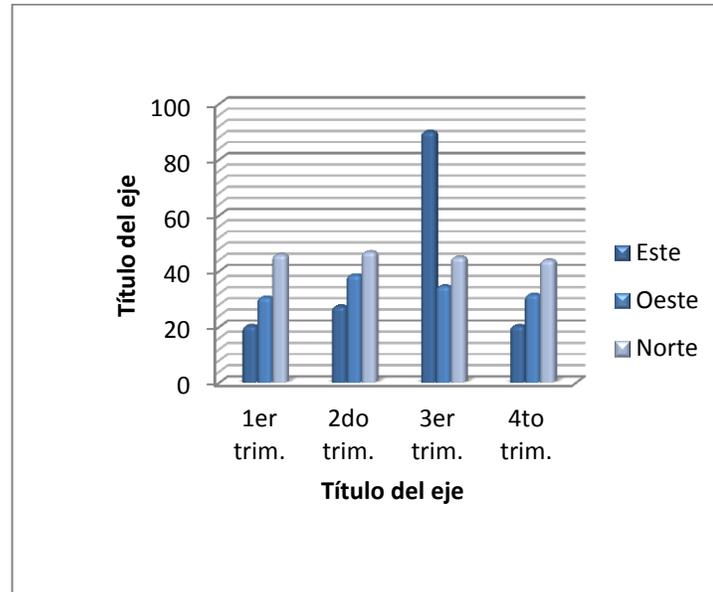
3.7.1. Plan de procesamiento de información

- **Revisión crítica de la información recogida.** Es decir limpieza de información defectuosa: contradictoria, incompleta, no pertinente, etc.
- **Repetición de la recolección.** En ciertos casos individuales, para corregir fallas de contestación.
- **Tabulación o cuadros según variables de cada hipótesis: manejo de información, estudio estadístico de datos para presentación de resultados.**

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Totales		

Fuente: Investigación de Campo (2013).
Elaborador por: Marianela Pérez.

- **Representaciones gráficas.** Ejemplo de figura a ser utilizada para la presentación visual porcentual de los resultados cuantificados en la tabla anterior.



Fuente: Investigación de Campo (2013).
Elaborador por: Marianela Pérez.

GRAFICO 1. Representación gráfica de resultados

3.7.2. Plan de análisis e interpretación de resultados

- **Análisis de los resultados estadísticos.** Destacando tendencias o relaciones fundamentales de acuerdo con los objetivos e hipótesis.
- **Interpretación de los resultados.** Con apoyo del marco teórico, en el aspecto pertinente.

- **Comprobación de hipótesis.**

Procedimiento para verificar hipótesis.

Según **Juan Oscategui (2009)**:

El procedimiento por el cual decidimos aceptar o rechazar una hipótesis se denomina verificación, prueba o ensayo de la hipótesis, y mediante el determinamos si los valores muestrales observados difieren significativamente de los resultados que cabría esperar bajo la hipótesis. Una parte muy importante de la investigación relacionada con las hipótesis es el procedimiento estadístico que debe seguirse para comprobar o realizar una prueba de hipótesis.

Pasos para verificar la hipótesis.

En el análisis estadístico se hace una aseveración, es decir, se plantea una hipótesis, después se hacen las pruebas para verificar la aseveración o para determinar que no es verdadera. Por tanto, la prueba de hipótesis es un procedimiento basado en la evidencia muestral y la teoría de probabilidad; se emplea para determinar si la hipótesis es una afirmación razonable. Para la verificación se seguirán los siguientes pasos:

1. Se plantean la hipótesis nula y la hipótesis alternativa.
2. Se selecciona el nivel de significancia. El nivel de significancia es la probabilidad de rechazar la hipótesis nula cuando es verdadera. Se le denota mediante la letra griega α , también es denominada como nivel de riesgo, este término es más adecuado ya que se corre el riesgo de rechazar la hipótesis nula, cuando en realidad es verdadera.
3. Se calcula el valor estadístico de prueba. Valor determinado a partir de la información muestral, que se utiliza para determinar si se rechaza la hipótesis nula.,

4. Se formula la regla de decisión. Se establece las condiciones específicas en la que se rechaza la hipótesis nula y las condiciones en que no se rechaza la hipótesis nula. La región de rechazo define la ubicación de todos los valores que son tan grandes o tan pequeños, que la probabilidad de que se presenten bajo la suposición de que la hipótesis nula es verdadera, es muy remota.
5. Se toma una muestra y se decide. En este último paso de la prueba de hipótesis, se calcula el estadístico de prueba, se compara con el valor crítico y se toma la decisión de rechazar o no la hipótesis nula.

Para el desarrollo de la investigación el método matemático estadístico a aplicarse será la prueba Chi Cuadrado, la misma que permite determinar si existe una relación entre dos variables categóricas

La Chi Cuadrado es una prueba paramétrica que:

Mide la discrepancia entre una distribución observada y otra teórica (bondad de ajuste), indicando en qué medida las diferencias existentes entre ambas, de haberlas, se deben al azar. También se utiliza para probarla independencia de dos muestras entre sí, mediante la presentación de los datos en tablas de contingencia. Así lo menciona (Díaz, 2007, p.61)

- **Establecimiento de conclusiones y recomendaciones.**

Las conclusiones se derivan de la ejecución y cumplimiento de los objetivos específicos de la investigación. Las recomendaciones se derivan de las conclusiones establecidas. A más de las conclusiones y recomendaciones derivadas de los objetivos específicos, si pueden establecerse más conclusiones y recomendaciones propias de la investigación.

Cuadro N°. 10 Relación de objetivos específicos, conclusiones y recomendaciones

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES
Analizar el comportamiento económico en las exportaciones de rosas, para la definición de la rotación de flujos de efectivo del sector florícola de la parroquia de Mulalillo en el periodo 2010-2012		
Evaluar el financiamiento del sector floricultor, para la determinación de su nivel de endeudamiento de las florícolas de Mulalillo en el periodo 2010 – 2012.		
Proponer un Modelo de Gestión Financiera que proponga alternativas financieras que viabilicen la reducción de los niveles de endeudamiento del sector floricultor, y que contribuyan a la obtención de un flujo de caja adecuado		

Fuente: Investigación de Campo (2013)
Elaborador por: Marianela Pérez

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. ANÁLISIS DE RESULTADOS.

“El propósito del análisis es aplicar un conjunto de estrategias y técnicas que le permiten al investigador obtener el conocimiento que estaba buscando, a partir del adecuado tratamiento de los datos recogidos.” (Hurtado, 2000, p.181).

En función de la conceptualización anterior, se ha procedido a efectuar un análisis de las variables de estudio para efectuar la separación de las partes de un todo hasta llegar a conocer sus principios o elementos.

4.1.1. Estudio económico de las exportaciones de rosas.

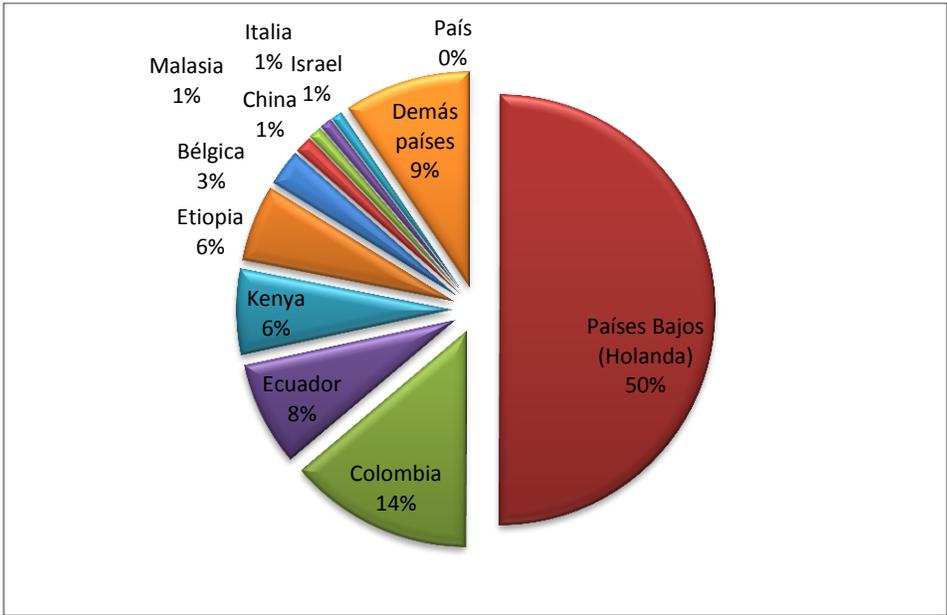
El cultivo y comercialización de rosas es una actividad económica a nivel mundial, principalmente países como EEUU, Rusia, Holanda, Italia, en donde se registran los mayores consumos per cápita del mundo.

Las flores ecuatorianas son muy requeridas por su aroma, color, textura y variedades, además de la resistencia y durabilidad que presentan.

Ecuador está considerado como el tercer país exportador de flores a nivel mundial, hoy en día son consideradas como las mejores del mundo por su calidad y belleza inigualables.

Están en competencia con Colombia, Holanda y Kenia, según lo muestran las estadísticas siguientes:

Gráfico N°. 8 Principales exportadores de flores del año 2012



Fuente: Trademap, Centro de Comercio Internacional (CCI) 2013
Elaboración: Marianela Pérez

El país con mayor participación en la exportación de flores a nivel mundial es Holanda con un 50%, seguido por Colombia con una participación del 14% y en tercer lugar Ecuador con una participación del 8%.

Holanda controla el mercado de la flor cortada desde hace más de 100 años se dedica al cultivo, compra y venta de flores a grandes escalas mundiales razón por la cual se ha posicionado como el país líder en el área, posee 3578 hectáreas producen bajo

vidrio y realizan una fuerte inversión en investigación y desarrollo, logrando así una producción de calidad.

Es un centro de comercialización ya que aquí se definen los precios de las flores, posee un excelente sistema de distribución gracias a sus conexiones de transporte terrestre y aéreo.

Colombia difiere de su participación con Ecuador en un 6%, la razón es porque Colombia dispone de mayor volumen de exportación y dispone de mayores acuerdos internacionales, tiene un cultivo de alrededor de 7000 hectáreas mientras que Ecuador un promedio de 3600 hectáreas.

La Floricultura es un mercado altamente competitivo, por tanto se requiere de innovación en productos, especies, colores, variedades etc.

4.1.2. Partida Arancelaria

Se presenta la clasificación de la partida NANDINA para la exportación de Rosas, la cual determina el arancel que deben pagar los importadores según el país de destino y en función de los acuerdos comerciales suscritos entre países.

Cuadro N°. 11 Partida Arancelaria Rosas

SECCIÓN:II	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL
CAPITULO:6	PLANTAS VIVAS Y PRODUCTOS DE LA FLORICULTURA
6.02	Las demás plantas vivas (incluidas sus raíces), esquejes e injertos; blanco de setas.
6.02	Las demás plantas vivas (incluidas sus raíces), esquejes e injertos; blanco de setas.
0602.10.10.00	- - Orquídeas
0602.10.90.00	- - Los demás
0602.20.00.00	- Arboles, arbustos y matas, de frutas o de otros frutos comestibles, incluso injertados
0602.30.00.00	- Rododendros y azaleas, incluso injertados
0602.40.00.00	- Rosales, incluso injertados
0602.90.10.00	- - Orquídeas, incluidos sus esquejes enraizados
0602.90.90.00	- - Los demás
6.03	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma.
0603.11.00.00	- - Rosas
0603.12.10.00	- - - Miniatura
0603.12.90.00	- - - Los demás
0603.13.00.00	- - Orquídeas
0603.14.10.00	- - - Pompones
0603.14.90.00	- - - Los demás
0603.15.00.00	- - Azucenas (Lilium spp.)
0603.19.10.00	- - - Gypsophila (Lluvia, ilusión) (Gypsophila paniculata L.)
0603.19.20.00	- - - Aster
0603.19.30.00	- - - Alstroemeria
0603.19.40.00	- - - Gerbera
0603.19.90.00	- - - Los demás
0603.90.00.00	- Los demás
6.04	Follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullos, y hierbas, musgos y líquenes, para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma.
0604.20.00.00	- Frescos
	- Los demás:
0604.90.00.00	- Los demás

Fuente: Arancel Nacional de Importaciones de Ecuador
 Elaboración: Arancel Nacional de Importaciones de Ecuador

4.1.3. Exportaciones de flores año 2012 por subpartida NANDINA.

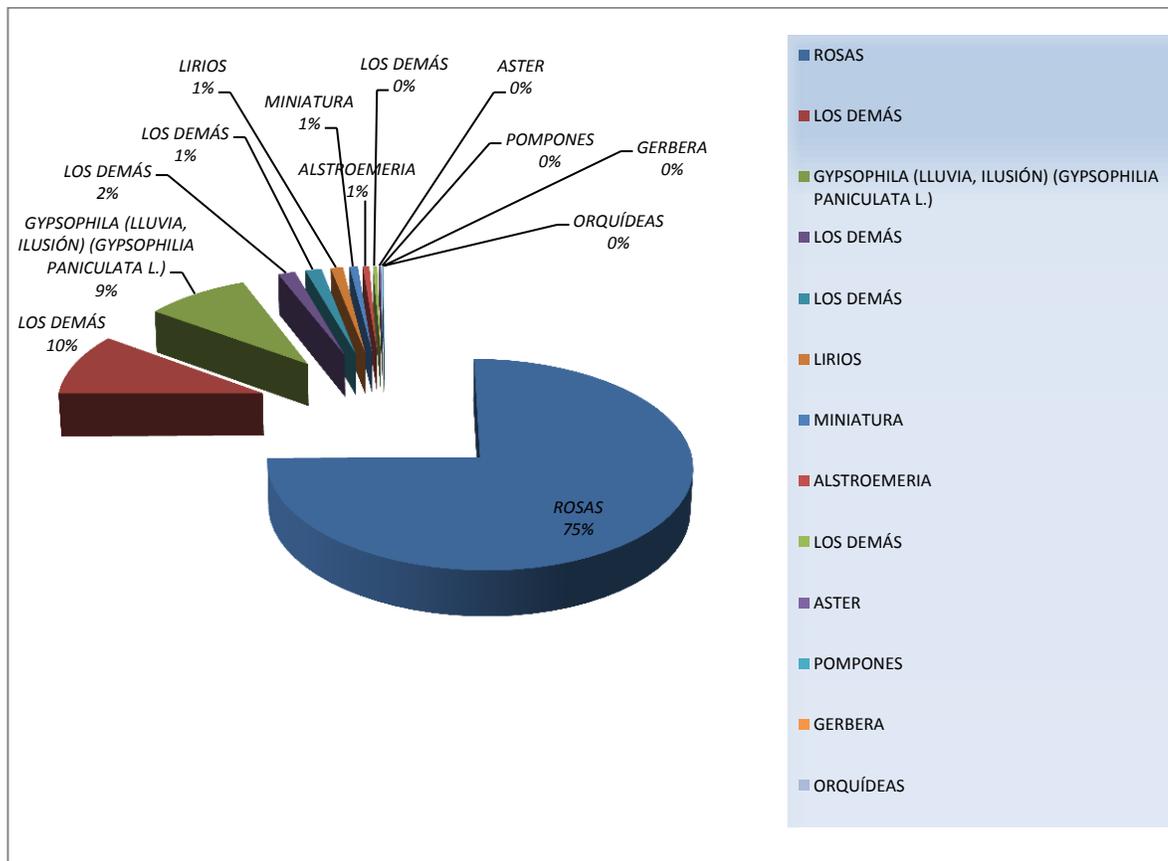
El análisis económico de exportaciones de flores de Ecuador durante el año 2012, muestra que la rosa es líder en el conjunto de flores puesto que representan el 74.93%, del total del volumen de exportación, gracias a las bondades del clima y de la diversidad territorial que se expresa en el cultivo de flores ricas en calidad y variedad.

Cuadro N°. 12 Exportaciones de flores año 2012 por subpartida NANDINA en miles de dólares.

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCIÓN	FOB – DÓLAR 2012	TONELADAS	% / TOTAL FOB – DÓLAR
603110000	ROSAS	534,932	87,637	74.93
603199090	LOS DEMÁS	72,026	11,884	10.09
603191000	GYPHOPHILA (LLUVIA, ILUSIÓN) (GYPHOPHILA PANICULATA L.)	64,419	9,995	9.03
603129000	LOS DEMÁS	10,583	2,472	1.49
603900000	LOS DEMÁS	10,067	699	1.42
603199010	LIRIOS	7,592	1,311	1.07
603121000	MINIATURA	5,144	982	0.73
603193000	ALSTROEMERIA	4,081	989	0.58
603149000	LOS DEMÁS	2,647	558	0.38
603192000	ASTER	1,223	226	0.18
603141000	POMPONES	969	227	0.14
603194000	GERBERA	215	47	0.04
603130000	ORQUÍDEAS	32	6	0.01
TOTAL GENERAL:		713,930	117,033	100

Fuente: Banco Central del Ecuador, datos preliminares (2013)
Elaborador por: Marianela Pérez

Gráfico N°. 9 Exportaciones de flores año 2012 por subpartida NANDINA



Fuente: Banco Central del Ecuador, datos preliminares (2013)
 Elaborador por: Marianela Pérez

4.1.4. Destino de las exportaciones de Rosas

Ecuador exporta rosas alrededor de 137 países mencionaremos la escala de los más destacados según el Banco Central del Ecuador, durante el periodo del año 2008 al 2012

Cuadro N°. 13 Destino de exportación de las rosas ecuatorianas en Toneladas y miles de dólares.

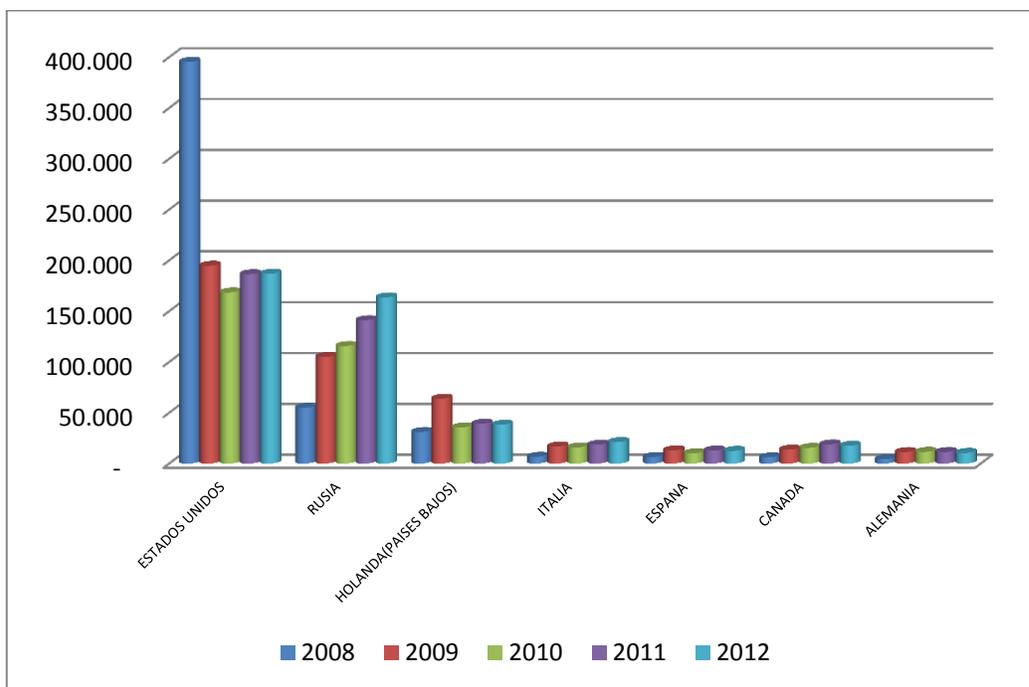
SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA
603110000	ROSAS

PAIS	2008			2009			2010			2011			2012		
	t	FOB - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR	t	FOB - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR	t	FOB - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR	t	FOB - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR	t	FOB - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR
ESTADOS UNIDOS	81,076	395,507	73	36,281	194,834	41	31,415	168,539	38	34,112	186,473	37	32,006	186,958	35
RUSIA	7,173	54,982	10	16,133	105,026	22	19,311	115,741	26	22,495	141,122	28	24,671	163,591	31
HOLANDA (PAISES BAJOS)	5,361	31,158	6	13,891	63,912	13	6,638	35,621	8	6,818	39,235	8	6,360	38,269	7
ITALIA	1,068	6,810	1	3,245	16,851	4	2,812	15,896	4	3,271	18,584	4	3,306	21,217	4
ESPANA	1,000	6,587	1	2,212	13,088	3	1,951	10,166	2	2,448	12,880	3	2,269	12,534	2
CANADA	1,143	6,243	1	2,483	13,770	3	2,675	15,445	4	3,259	18,931	4	2,941	17,608	3
ALEMANIA	686	4,572	1	2,091	11,376	2	1,844	11,601	3	1,803	11,444	2	1,618	10,589	2
CHILE	921	3,823	1	1,203	5,207	1	1,147	4,846	1	1,714	6,969	1	1,792	7,901	1
SUIZA	485	3,508	1	1,244	8,541	2	1,088	7,951	2	948	6,749	1	893	6,511	1
COLOMBIA	487	2,791	1	342	1,813	0	3	30	0	29	128	0	15	29	0
REINO UNIDO	569	2,470	0	769	2,148	0	103	693	0	122	860	0	168	1,057	0
UCRANIA	308	2,390	0	1,152	6,827	1	2,289	14,142	3	2,749	17,258	3	3,079	20,386	4
FRANCIA	369	2,340	0	1,470	7,043	1	1,091	6,839	2	1,106	7,114	1	1,114	7,103	1
JAPON	240	1,659	0	408	2,567	1	304	1,995	0	253	1,780	0	266	1,771	0
ARABIA SAUDITA	327	1,521	0	23	108	0	7	33	0	3	10	0	18	80	0
ARGENTINA	368	1,483	0	578	2,121	0	580	2,205	1	722	2,607	1	669	2,395	0
SUECIA	133	1,124	0	50	310	0	69	583	0	68	413	0	72	441	0
AUSTRIA	120	746	0	295	1,868	0	264	5,321	1	248	1,592	0	276	1,854	0
OTROS PAISES	1,712	9,372	2	3,615	18,508	4	3,917	20,754	5	5,107	27,599	5	6,105	34,637	6
TOTAL	103,546	539,085	100.00	87,485	475,916	100.00	77,507	438,400	100.00	87,275	501,747	100.00	87,637	534,932	100.00

Fuente: Banco Central del Ecuador, datos preliminares (2013)

Elaborador por: Marianela Pérez

Gráfico N°. 10 Destino de exportación de las rosas ecuatorianas



Fuente: Banco Central del Ecuador, datos preliminares (2013)
 Elaborador por: Marianela Pérez

Los principales países que demandan las rosas ecuatorianas, en el análisis del año 2012 tenemos: Estados Unidos con un 35%, Rusia con un 31%, Holanda con un 7%, Italia con un 4%, Canadá con un 3%, España y Alemania con un 2%.

Cuadro N°. 14 Variación de la participación de los compradores de rosas ecuatoriana.

VARIACION DE LA PARTICIPACION DE LOS COMPRADORES DE ROSAS ECUATORIANAS					
FOB - DOLAR					
PAIS	2008	2009	2010	2011	2012
ESTADOS UNIDOS	73.37	40.94	38.45	37.17	34.95
RUSIA	10.20	22.07	26.41	28.13	30.59
HOLANDA(PAIS ES BAJOS)	5.78	13.43	8.13	7.82	7.16
ITALIA	1.27	3.55	3.63	3.71	3.97
ESPANA	1.23	2.75	2.32	2.57	2.35
CANADA	1.16	2.90	3.53	3.78	3.30
ALEMANIA	0.85	2.40	2.65	2.29	1.98

Fuente: Banco Central del Ecuador, datos preliminares (2013)
Elaborador por: Marianela Pérez

Es necesario mencionar como la participación de Estados Unidos se ha disminuido, ya que en el año 2008 tenía una participación de las exportaciones de rosas de un 73.37% mientras que para el año 2012 participa con un 34.95%, mientras que Rusia va ganando mayor participación en las exportaciones de rosas ecuatorianas es así que para el año 2008 participaba con 10.20% y para el 2012 alcanza una participación de 30.59%.

Del análisis se desprende que la influencia política del gobierno afecta sensiblemente a las exportaciones con los Estados Unidos toda vez que las relaciones Ecuador Usa, han sufrido resquebrajamiento que han incidido en el comercio entre estos dos países afectándose singularmente a la comercialización de flores, sin embargo se denota a la vez un esfuerzo del gobierno por compensar esta sensible baja comercial con la incorporación de otros mercados particularmente Rusia. No se puede deslindar en el comentario los beneficios implementados por el gobierno como el caso del abono tributario que estimula a los exportadores la búsqueda de otros mercados con un marco de competitividad favorable.

4.1.5. Evolución de Exportaciones de Rosas desde el año 2008 a 2012

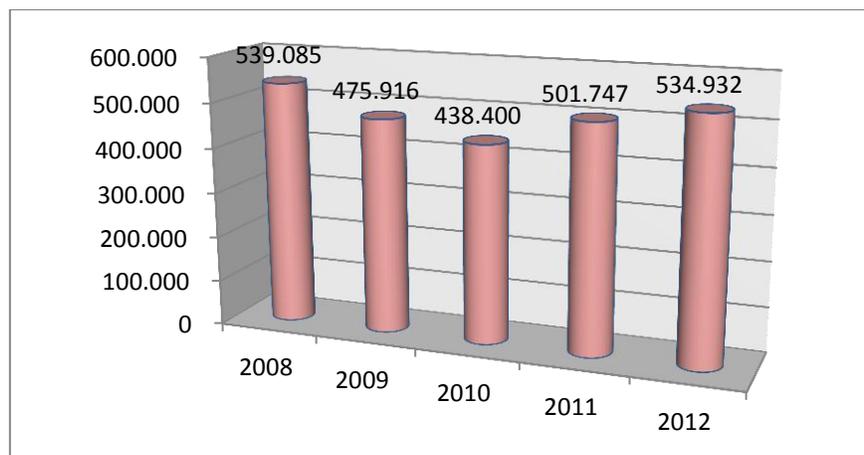
Cuadro N°. 15 Evolución de exportaciones de rosas desde al año 2008 a 2012

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	
603110000	ROSAS	
Años	Valor FOB/ Miles USD	Variaciones de año a año
2008	539,085	
2009	475,916	-12%
2010	438,400	-8%
2011	501,747	14%
2012	534,932	7%

Fuente: Banco Central del Ecuador, datos preliminares (2013)

Elaborador por: Marianela Pérez

Gráfico N°. 11 Evolución de exportaciones de rosas desde al año 2008 a 2012.



Fuente: Banco Central del Ecuador, datos preliminares (2013)

Elaborador por: Marianela Pérez

La evolución de las exportaciones de rosas en dólares muestra variaciones significativas del año 2008 al 2009 indica en decremento del 12%, del año 2009 al 2010 un decremento del 8%, para el año 2011 hay un incremento del 14%, finalmente el año 2012 frente al 2011 presenta un incremento de 7%, cabe indicar que del análisis de los 5 años el que mayor

monto presenta es el año 2008 con una exportación FOB, de USD \$539.085, y que en ningún otro año ha sido posible igualarlo o superarlo.

La política internacional del Ecuador con declaraciones del gobierno contrarias a la suscripción de tratados de libre comercio tanto con Estados Unidos como la comunidad Europea afecta directamente al mercado de las rosas por lo que se puede apreciar una reducción significativa en las ventas frente al 2008.

La situación se agrava con la crisis económica mundial generada en los Estados Unidos y que afecta a la economía general. La recuperación que aparece en el 2011 y si bien se debe a la superación de la economía mundial no se puede ignorar los esfuerzos del gobierno nacional en tratados de acuerdos comerciales internacionales, inclusive con la visita personal del Presidente de la República a varios países de la comunidad europea.

4.1.6. Exportaciones mensuales de Rosas.

Una caracterización distintiva del mercado de rosas es su elevada estacionalidad, de tal forma que la facturación anual se concentra en determinadas temporadas tales como: el día de San Valentín, Día de Todos los Santos, Día de la Madre, Semana Santa y Navidad, el resto del año las ventas decaen.

Cuadro N°. 16 Exportación mensual de rosas y sus variaciones en miles de dólares FOB

EXPORTACION MENSUAL DE ROSAS PERIODO DE AÑO 2010 A JULIO 2013

MESES	SUBPARTIDA NANDINA		DESCRIPCIO N		2010		2011		2012		2013		Variación del 2011-2010		Variación del 2012-2011		Variación del 2013-2012	
	TONELADAS	FOB - DOLAR	TONELADAS	FOB - DOLAR	TONELADAS	FOB - DOLAR	TONELADAS	FOB - DOLAR	TONELADAS	FOB - DOLAR	TONELADAS	FOB - DOLAR	TONELADAS	FOB - DOLAR	TONELADAS	FOB - DOLAR	TONELADAS	FOB - DOLAR
ENERO	7,330	41,749	7,049	43,322	8,364	56,122	10,339	60,440	-4%	4%	19%	30%	24%	8%				
FEBRERO	8,458	61,021	9,199	74,728	10,481	80,244	10,383	72,598	9%	22%	14%	7%	-1%	-10%				
MARZO	5,687	34,886	7,077	37,259	7,058	41,614	9,931	62,031	24%	7%	0%	12%	41%	49%				
ABRIL	6,868	36,591	7,251	40,268	6,857	41,489	6,337	34,082	6%	10%	-5%	3%	-8%	-18%				
MAYO	6,933	37,087	7,819	41,901	8,647	50,724	11,678	63,526	13%	13%	11%	21%	35%	25%				
JUNIO	5,718	29,573	6,665	34,810	7,092	38,341	7,934	44,060	17%	18%	6%	10%	12%	15%				
JULIO	5,572	27,143	6,441	32,713	6,033	36,055	8,347	42,909	16%	21%	-6%	10%	38%	19%				
AGOSTO	5,686	29,810	7,001	37,036	7,325	41,625			23%	24%	5%	12%						
SEPTIEMBRE	6,033	33,863	6,765	37,633	7,750	44,034			12%	11%	15%	17%						
OCTUBRE	6,927	38,612	7,870	43,284	5,663	33,280			14%	12%	-28%	-23%						
NOVIEMBRE	5,835	32,071	7,346	39,359	5,953	34,341			26%	23%	-19%	-13%						
DICIEMBRE	6,459	35,993	6,791	39,435	6,414	37,063			5%	10%	-6%	-6%						
TOTAL	77,507	438,400	87,275	501,747	87,637	534,932			13%	14%	0%	7%						

Fuente: Banco Central del Ecuador, datos preliminares (2013)

Elaborador por: Mariana Pérez

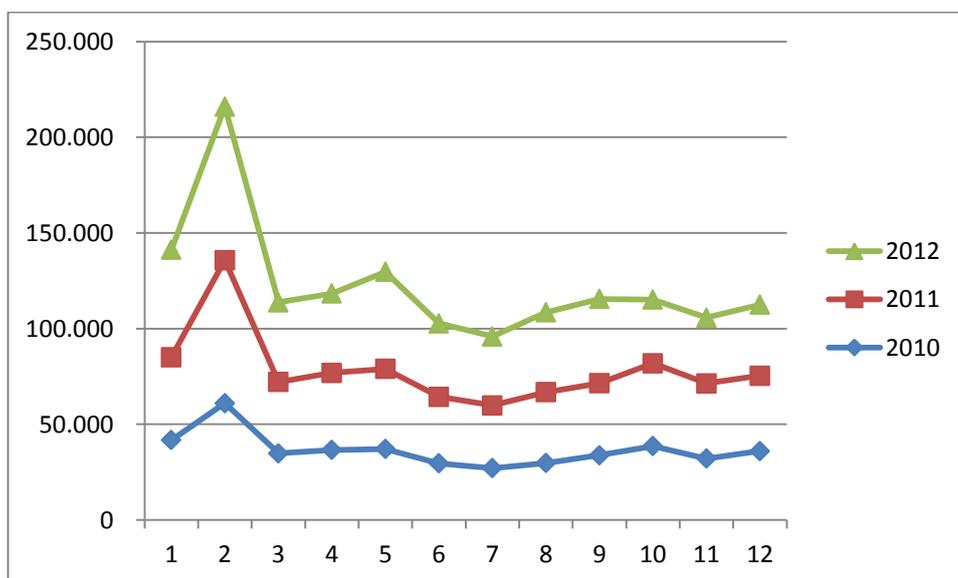
Cuadro N°. 17 Evolución mensual de exportaciones de rosas año 2010, 2011, 2012 en miles de dólares FOB

EXPORTACIONES FOB - DOLAR

	2010	2011	2012
ENERO	41,749	43,322	56,122
FEBRERO	61,021	74,728	80,244
MARZO	34,886	37,259	41,614
ABRIL	36,591	40,268	41,489
MAYO	37,087	41,901	50,724
JUNIO	29,573	34,810	38,341
JULIO	27,143	32,713	36,055
AGOSTO	29,810	37,036	41,625
SEPTIEMBRE	33,863	37,633	44,034
OCTUBRE	38,612	43,284	33,280
NOVIEMBRE	32,071	39,359	34,341
DICIEMBRE	35,993	39,435	37,063

Fuente: Banco Central del Ecuador, datos preliminares (2013)
Elaborador por: Marianela Pérez

Gráfico N°. 12 Evolución mensual de exportaciones de rosas año 2010, 2011, 2012 en miles de dólares FOB



Fuente: Banco Central del Ecuador, datos preliminares (2013)
Elaborador por: Marianela Pérez

Del análisis de las exportaciones del año 2010-2012 se desprende un comportamiento similar de las temporadas altas y bajas que muestra el mercado florícola. Configurando una invariable estacionalidad para las ventas que se concentran en determinados meses. Este comportamiento tiene una influencia directa en la actividad financiera de la empresa.

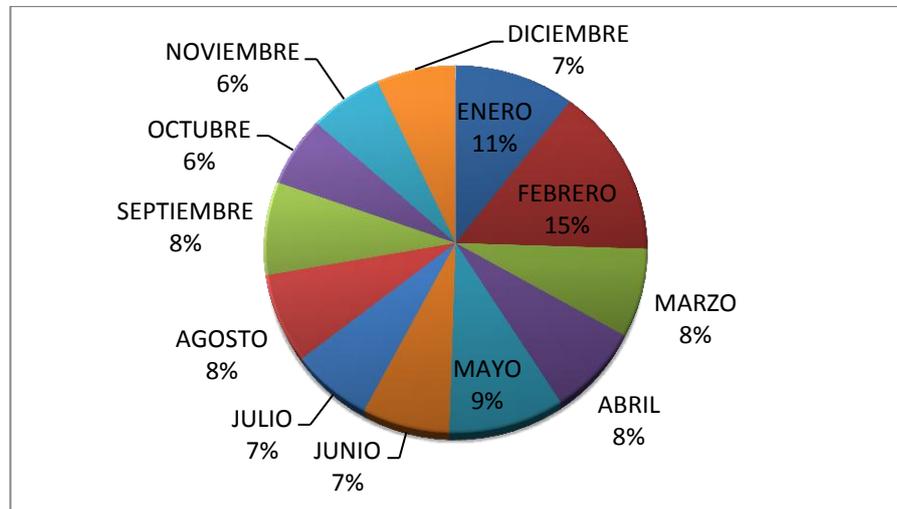
Cuadro N°. 18 Porcentaje de Participación mensual en las exportaciones del año 2012

**PORCENTAJE DE PARTICIPACION
MENSUAL EN LAS EXPORTACIONES DEL
AÑO 2012**

	FOB - DOLAR	%
ENERO	56,122	10%
FEBRERO	80,244	15%
MARZO	41,614	8%
ABRIL	41,489	8%
MAYO	50,724	9%
JUNIO	38,341	7%
JULIO	36,055	7%
AGOSTO	41,625	8%
SEPTIEMBRE	44,034	8%
OCTUBRE	33,280	6%
NOVIEMBRE	34,341	6%
DICIEMBRE	37,063	7%
	534,932	100%

Fuente: Banco Central del Ecuador, datos preliminares (2013)
Elaborador por: Marianela Pérez

Gráfico N°. 13 Porcentaje de Participación mensual en las exportaciones del año 2012



Fuente: Banco Central del Ecuador, datos preliminares (2013)
Elaborador por: Marianela Pérez

El estudio muestra que la mayor concentración de las ventas están en los meses de febrero con un 15%, enero con un 10% y mayo con un 9%. El resto de meses aporta con un 8 a 6%.

Este indicador es una herramienta imprescindible para la elaboración presupuestaria, toda vez que el prescindir de esta información ha ocasionado que el flujo de efectivo de los meses de altos ingresos no se distribuye en función de políticas internas de prevención para los meses de bajos y nulos ingresos.

4.1.7. Cultivo de Rosas de Exportación.

Las rosas se cultivan en la sierra ecuatoriana principalmente las provincias como Pichincha, y Cotopaxi que tienen el mayor número de hectáreas cultivadas según se muestra a continuación las estadísticas del año 2010:

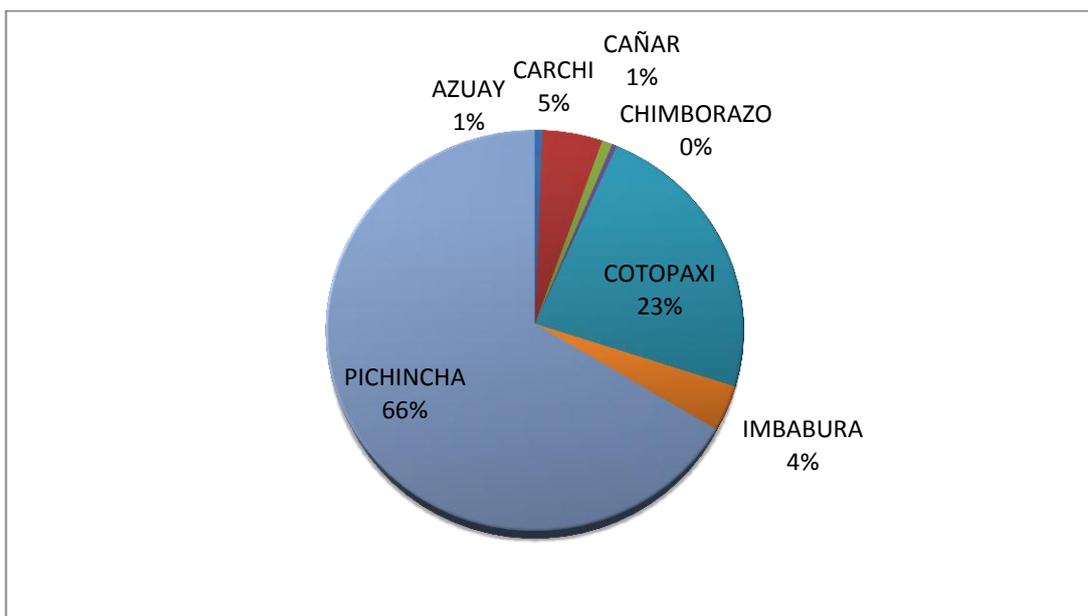
Cuadro N°. 19 Superficie Cultivada de Rosas y Número de Plantas por Provincia año 2010

SUPERFICIE CULTIVADA Y NÚMERO DE PLANTAS

Provincia	Hectáreas	No. Plantas	Participación de Cultivo
AZUAY	29.80	1,069,335	0.59%
CARCHI	118	8,638,921	4.80%
CAÑAR	25	1,493,529	0.83%
CHIMBORAZO	12	698,007	0.39%
COTOPAXI	572	42,096,646	23.41%
IMBABURA	105	6,584,060	3.66%
PICHINCHA	1,656	119,231,591	66.31%
TOTAL NACIONAL	2,517	179,812,089	100%

Fuente: Proecuador datos preliminares. (2013)
 Elaborador por: Marianela Pérez

Gráfico N°. 14 Superficie Cultivada de Rosas y Número de Plantas por Provincia año 2010



Fuente: Proecuador datos preliminares. (2013)
 Elaborador por: Marianela Pérez

Pichincha tiene una participación del 66% en el cultivo de rosas, cuenta con 1656 Hectáreas con 119,231,591 plantas, en segundo lugar tenemos a Cotopaxi con una participación del 23% con 572 hectáreas con un cultivo de 42,096,646 plantas,

Carchi ocupa el tercer lugar en el cultivo de rosas con una participación de 4.8%, posee 118 hectáreas con un cultivo de 8,638,921 plantas.

De esta información cabe destacar que siendo la provincia de Cotopaxi la segunda participante en cultivo de rosas las empresas sujetas del presente estudio representan el 1.95% de la producción nacional con 49 hectáreas.

4.1.8. Precios de Rosas.

La variación de precios está relacionada con ciertos factores tales como destino, producto, variedad, largo de tallo, etc. Generalmente se cotiza a centavo por centímetro dependiendo de la temporada, las rosas se comercializan desde 40, 50, 60, 70, 80,90 centímetros y hasta 1.5 metros.

A se detalla los factores que influyen en la determinación del precio por tallo para la comercialización.

Cuadro N°. 20 Factores que influyen en los precios

Factores que influyen en los precios:	
* La estacionalidad	* Color y cantidad de hojas
* La variedad	* Libre de sustancias químicas
* Tamaño de los capullos	* Libre de parásitos y enfermedades
* Etapa de apertura de brotes	* Embalaje
* Brillo y color de la flor	* Apariencia
* Daños en el capullo	* Temperatura de las flores
* Longitud de tallo por manojo o ramo	* Tiempo de vida en el florero
* Uniformidad de tamaño del capullo por manojo	* La experiencia previa entre el comprador y proveedor
* Regularidad de los envíos	

Fuente: CBI, Holanda

Elaborado por: CICO (REDCO- PUCE) - CORPEI

Como se puede observar son algunos factores que directa o indirectamente afectan en la determinación del precio de la rosa, lo cual genera cierta incertidumbre en su comercialización.

En la siguiente tabla se muestra los precios identificados por las Oficinas Comerciales de Ecuador en París, Milán, Santiago de Chile, Singapur, Rotterdam y Miami.

Cuadro N°. 21 Precios de la Rosa

Fecha/Precio	País Origen	País Destino	Precio Local
abr-13	Kenya	Francia	0.88
abr-13	Ecuador	Francia	2.00
abr-13	Ecuador	Chile	0.59
abr-13	Ecuador	Singapur	1.88
may-13	Kenya	Holanda	0.39

Fuente: **PRO ECUADOR** datos preliminares (2013)
Elaborador por: Marianela Pérez

La tabla muestra la diferencia significativa de los precios de Ecuador frente a Kenya, en la comercialización de rosas a Francia, Ejemplo Una rosa que va de Kenya a Francia cuesta 0.88 una flor igual que va desde Ecuador a Francia cuesta 2, la diferencia de USD 1.20 es muy significativa, sin embargo la calidad marca la diferencia e influye para que la rosa ecuatoriana sea demandada a grandes escalas.

Sin embargo por no tratarse de un producto primario, su demanda depende de los ingresos en la población de los países compradores, lo cual se denomina como coeficiente de elasticidad ingreso de la demanda, que indica en qué porcentaje cambia la cantidad demandada de un bien ante cambios en el ingreso.

4.1.9. Acceso a Mercados.

Cuadro N°. 22 Arancel cobrado por los principales compradores a Ecuador y sus Competidores.

ARANCEL COBRADO POR LOS PRINCIPALES COMPRADORES A ECUADOR Y SUS COMPETIDORES															
SUBPARTIDA 060311: ROSAS															
Exportadores Importadores	Alemania	Bélgica	China	Colombia	Ecuador	Egipto	Estados Unidos	Etiopia	Guatemala	Kenya	Países Bajos	República de Corea	República Unida de Tanzania	Zambia	Zimbabwe
Alemania	X	0.00%	5.00%	0.00%	0.00%	0.00%	8.50%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Argentina	10.00%	10.00%	10.00%	0.00%	0.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
Austria	0.00%	0.00%	5.00%	0.00%	0.00%	0.00%	8.50%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Brasil	10.00%	10.00%	10.00%	0.00%	0.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
Canadá	10.50%	10.50%	10.50%	0.00%	10.50%	10.50%	0.00%	0.00%	10.50%	10.50%	10.50%	10.50%	0.00%	0.00%	10.50%
Chile	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	6.00%	0.00%	6.00%	6.00%	6.00%	0.00%	0.00%	6.00%	6.00%	6.00%
Eslovaquia	0.00%	0.00%	5.00%	0.00%	0.00%	0.00%	8.50%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
España	0.00%	0.00%	5.00%	0.00%	0.00%	0.00%	8.50%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Estados Unidos	6.80%	6.80%	6.80%	0.00%	0.00%	6.80%	X	0.00%	0.00%	0.00%	6.80%	6.80%	0.00%	0.00%	6.80%
Francia	0.00%	0.00%	5.00%	0.00%	0.00%	0.00%	8.50%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Italia	0.00%	0.00%	5.00%	0.00%	0.00%	0.00%	8.50%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Japón	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Kazajstán	26.35%	26.35%	19.76%	19.76%	19.76%	19.76%	26.35%	0.00%	19.76%	19.76%	26.35%	19.76%	0.00%	0.00%	19.76%
Países Bajos	0.00%	0.00%	5.00%	0.00%	0.00%	0.00%	8.50%	0.00%	0.00%	0.00%	X	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Rusia	27.20%	27.20%	20.40%	20.40%	20.40%	20.40%	27.20%	0.00%	20.40%	20.40%	27.20%	20.40%	0.00%	0.00%	20.40%
Suiza	43.18%	43.18%	43.18%	43.18%	43.18%	43.18%	43.67%	0.49%	43.18%	43.18%	43.18%	43.18%	0.49%	0.49%	43.18%
Ucrania	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%

Fuente: MacMap, Centro de Comercio Internacional (CCI)

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial, PRO ECUADOR (2013)

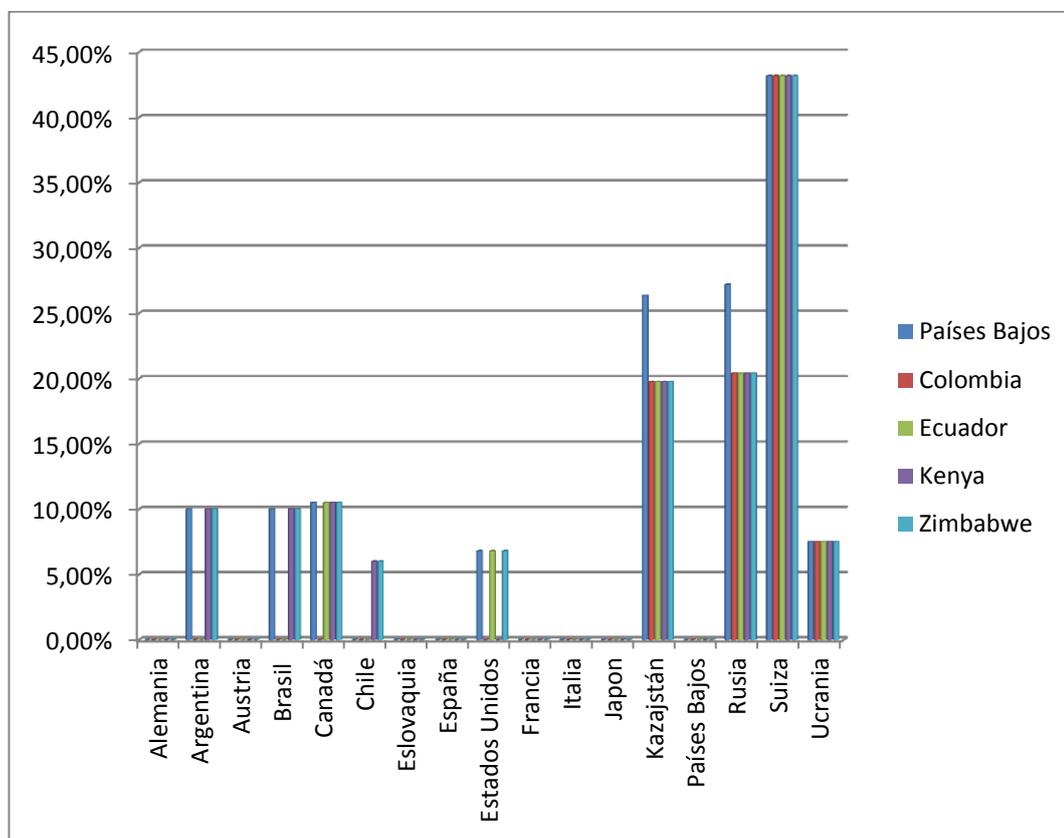
Una análisis de los 5 principales exportadores mundiales muestra que:

➤ Ecuador y Colombia muestran similares aranceles con excepción del ingreso a Canadá, Colombia tiene una ventaja arancelaria no tiene ningún arancel mientras que la flor ecuatoriana paga un 10.50%.

Actualmente por la suspensión del ATPDEA, la flor ecuatoriana paga un arancel del 6.8%.a Estados Unidos.

➤ Los Países Bajos, Kenya, y Zimbabwe presentan mayores barreras arancelarias.

Gráfico N°. 15 Arancel cobrado por los principales compradores a Ecuador y sus Competidores.



Fuente: **PRO ECUADOR** datos preliminares (2013)

Elaborador por: Marianela Pérez

4.1.10. Aporte a la economía

El sector representa el mayor empleador de la Sierra ecuatoriana genera alrededor de 48000 empleos de los cuales representa el 51% son mujeres. Gracias a la floricultura se abrieron mayores posibilidades de trabajo ya que anteriormente las haciendas se dedicaban a la ganadería en donde empleaban a 5 personas, por cada 50 hectáreas, mientras que una hectárea de flores emplea de 10 a 12 personas.

4.1.11. Financiamiento del sector floricultor

Un estudio efectuado en base a las estadísticas del Banco Central, indica la evolución de créditos del sector floricultor, otorgados por bancos privados.

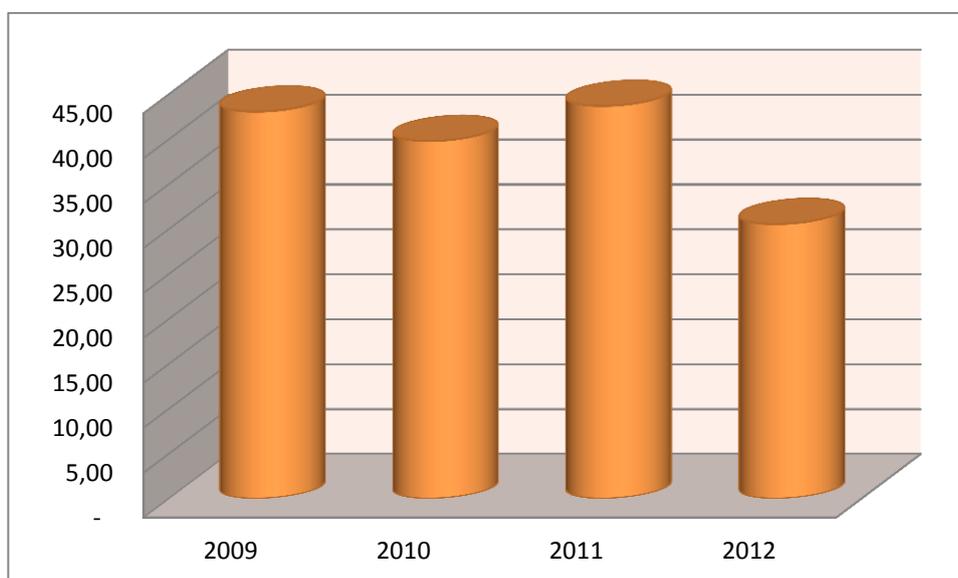
Cuadro N°. 23 Financiamiento del sector floricultor en USD millones, con bancos privados

Volumen de Crédito (USD millones)

CICN	Nombre de Actividad	2009	2010	2011	2012
003	Cultivo de flores	43.05	39.78	43.69	30.55

Fuente: Banco Central del Ecuador, datos preliminares (2013)
Elaborador por: Marianela Pérez

Gráfico N°. 16 Financiamiento del sector floricultor en USD millones, con bancos privados



Fuente: Banco Central del Ecuador, datos preliminares (2013)
Elaborador por: Marianela Pérez

Los créditos del año 2010 frente al año 2009 disminuyeron en un 7.6%, mientras que para el año 2011 presento un incremento de 9.8%, finalmente para el año 2012 los créditos disminuyeron en un 30.07% se puede observar un comportamiento irregular de los créditos del sector florícola.

4.1.12. Plazos promedio de Crédito del Sector Floricultor

Un análisis del plazo promedio de crédito del sector económico de Agricultura, ganadería, silvicultura, pesca y actividades de servicio conexas indica que el sector floricultor es el segundo sector que solicita mayor plazo en sus créditos.

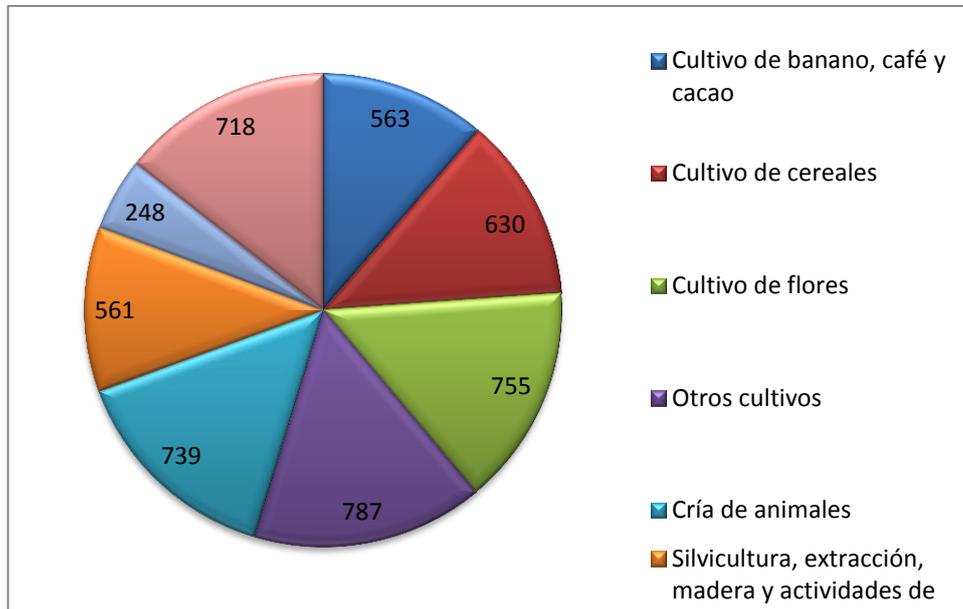
Conforme se indica en el siguiente cuadro.

Cuadro N°. 24 Plazo Promedio en días en la concesión de créditos

Sector Económico Agricultura, ganadería, silvicultura, pesca y actividades de servicio conexas Plazo Promedio en la concesión de créditos					
CICN	Nombre de Actividad	2009	2010	2011	2012
001	Cultivo de banano, café y cacao	344	540	471	563
002	Cultivo de cereales	442	602	588	630
003	Cultivo de flores	876	695	657	755
004	Otros cultivos	523	708	699	787
005	Cría de animales	472	724	723	739
006	Silvicultura, extracción, madera y acti	459	788	661	561
007	Cría de camarón	193	261	208	248
008	Pesca	412	468	596	718

Fuente: Banco Central del Ecuador, datos preliminares (2013)
Elaborador por: Marianela Pérez

Gráfico N°. 17 Plazo Promedio en días en la concesión de créditos



Fuente: Banco Central del Ecuador, datos preliminares (2013)
Elaborador por: Marianela Pérez

4.1.13. Costo Financiero en los créditos del Sector Floricultor.

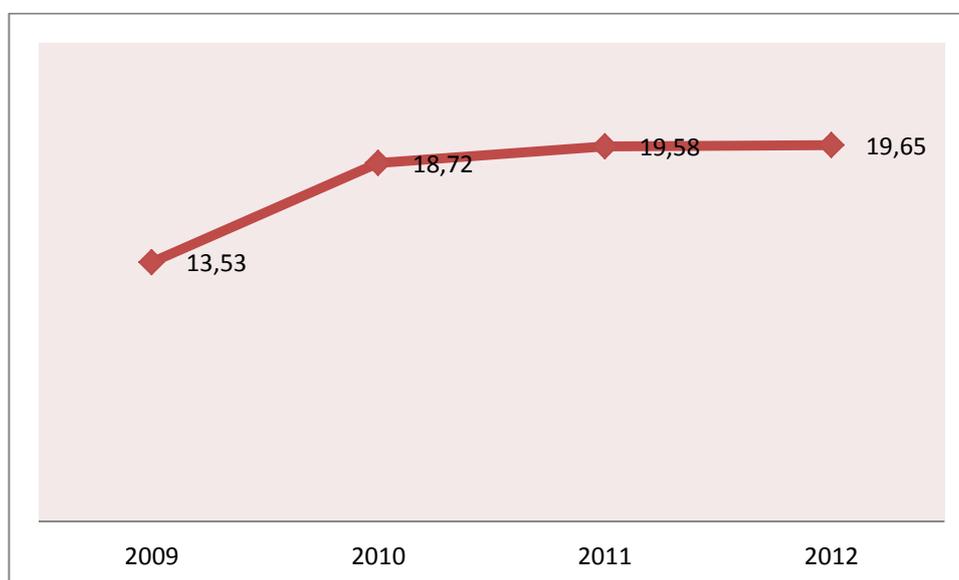
El costo financiero de créditos del Sector Floricultor muestra un incremento de 13.53% en el año 2009 a 19.65% para el año 2012. En función de la información tomada del Banco Central del Ecuador.

Cuadro N°. 25 Tasas de Interés en créditos del Sector Económico de la Agricultura ganadería, silvicultura, pesca y actividades de servicio conexas.

Sector Económico Agricultura, ganadería, silvicultura, pesca y actividades de servicio conexas Tasa de interés efectiva anual					
CICN	Nombre de Actividad	2009	2010	2011	2012
001	Cultivo de banano, café y cacao	11.53	13.76	13.48	14.47
002	Cultivo de cereales	17.60	18.87	19.75	20.25
003	Cultivo de flores	13.53	18.72	19.58	19.65
004	Otros cultivos	19.64	21.55	21.71	21.96
005	Cría de animales	18.42	20.90	20.17	20.48
006	Silvicultura, extracción, madera y acti	15.60	20.31	18.92	17.05
007	Cría de camarón	9.93	9.57	9.35	9.30
008	Pesca	13.94	16.72	17.22	17.59

Fuente: Banco Central del Ecuador, datos preliminares (2013)
Elaborador por: Marianela Pérez

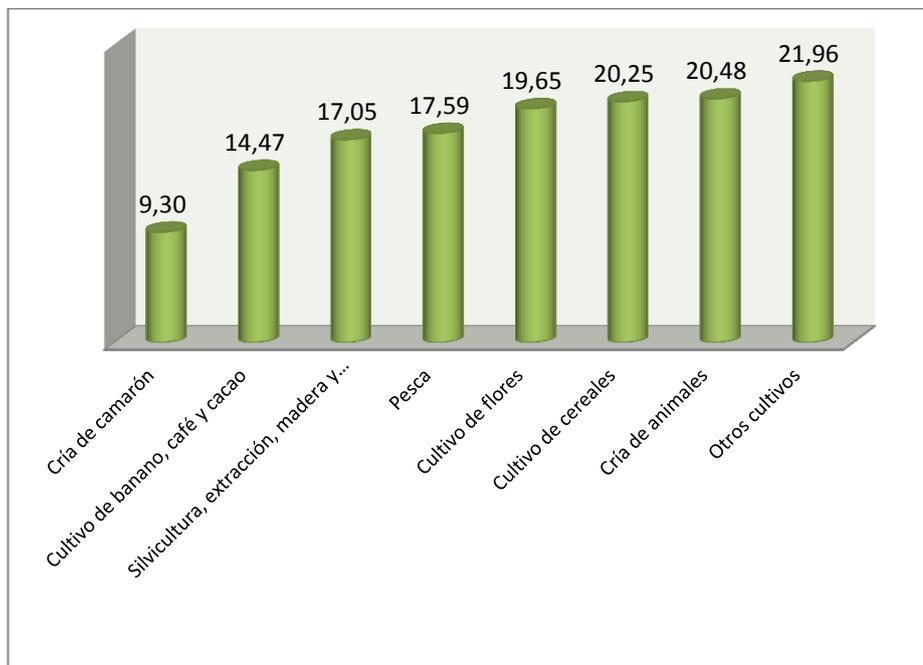
Gráfico N°. 18 Evolución de tasas de interés de créditos para el cultivo de Flores.



Fuente: Banco Central del Ecuador, datos preliminares (2013)
Elaborador por: Marianela Pérez

Indudablemente que la mayoría de Florícolas buscan financiamiento externo, generado por el déficit en sus flujos de caja por la estacionalidad de la demanda incurriendo en gastos bancarios que afectan directamente a su rentabilidad.

Gráfico N°. 19 Tasas de Interés en créditos del Sector Económico de la Agricultura ganadería, silvicultura, pesca y actividades de servicio conexas para el año 2012.



Fuente: Banco Central del Ecuador, datos preliminares (2013)
Elaborador por: Marianela Pérez

Dentro del sector económico de Agricultura, ganadería, silvicultura, pesca y actividades de servicio conexas, la tasa de interés del cultivo de flores del 19.65% se encuentra dentro de los costos financieros más elevados que corresponden al cultivo de cereales, otros cultivos y cría de animales.

4.1.14. Factores que afectan al sector

- Un problema que enfrenta el sector ha sido la contracción de mercados, como consecuencia de la firma de acuerdos comerciales, como el vigente entre Canadá y Colombia, que dispone un arancel del 10.5% para la flor ecuatoriana.
- En 2008 la Rosa ecuatoriana participaba en el 73.37% del mercado del país norteamericano, hoy 2012 reducido a un 34.95%. Ecuador no ha renovado el ATPDEA con Estados Unidos lo cual que podría afectar las relaciones comerciales entre este país y el nuestro, en varios productos, no sólo las flores. Sin embargo por la calidad, variedad y durabilidad, se garantiza la demanda de nuestro producto.
- Es un mercado en el cual sus precios son muy susceptibles según las temporadas lo cual genera incertidumbre en la comercialización.
- No existen políticas de mercadeo a largo plazo;
- El costo del transporte aéreo es 15% más caro que en Colombia.
- El incremento en el costo de producción ya que la mayoría de los químicos son importados.
- Los costos de regalías y plantas son muy significativos.
- Es un mercado a nivel internacional altamente competitivo y demanda un estudio a profundidad, las variedades a cultivar dependen mucho de las exigencias del mercado, si no se efectúa el respectivo análisis se corre el riesgo de que las variedades cultivadas no sea aceptadas en el mercado y que sea necesario erradicarlas lo cual ocasiona grandes pérdidas.
- Generalmente las negociaciones se realizan vía online lo cual implica un riesgo de que los clientes desaparezcan de un momento a otro, razón por la cual cuando se trata de ventas a clientes nuevos, es necesario recopilar muchas referencias sobre este cliente.
- Variaciones en los Flujos de caja lo cual induce a buscar financiamiento externo.

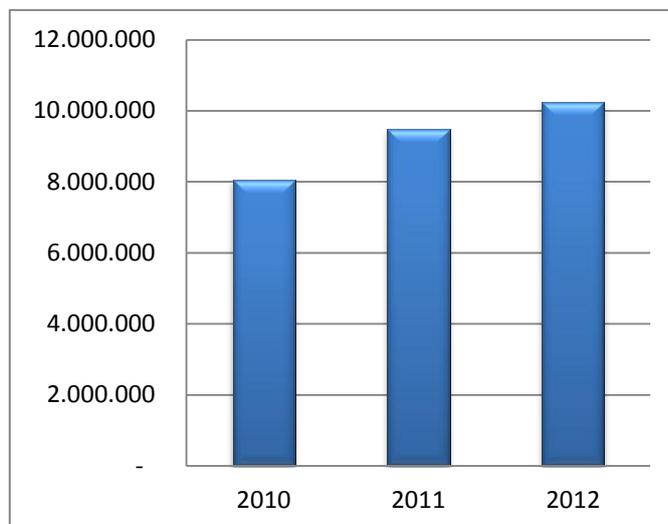
ENCUESTA APLICADA AL PERSONAL DEL DEPARTAMENTO DE VENTAS

Pregunta 1. ¿Cuánto exportó en los años 2010, 2011 y 2012?

Cuadro N°. 26 Exportaciones años 2010-2011-2012 Florícola Nevado Ecuador S.A

AÑOS	Exportaciones	Incrementos
2010	8,055,000	
2011	9,465,000	18%
2012	10,239,000	8%

Gráfico N°. 20 Exportaciones años 2010, 2011 y 2012 Florícola Nevado Ecuador S.A



Fuente: Aplicación de encuestas
Elaborado por: Marianela Pérez

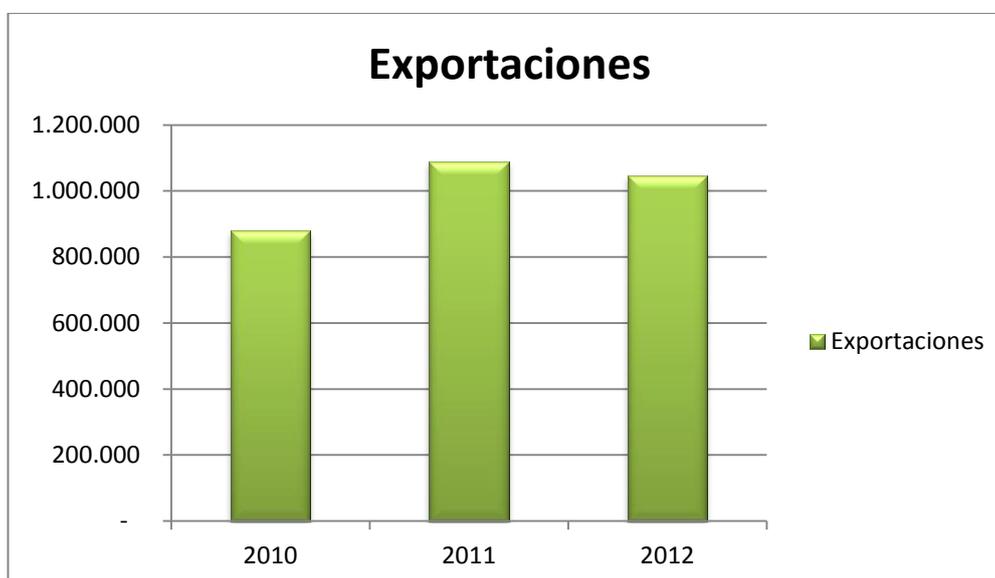
Análisis:

Las exportaciones se han incrementado en un 18% del periodo del 2010 al 2011, mientras que para el 2012 el incremento no ha sido en la misma proporción tan solo fue del 8%.

Cuadro N°. 27 Pregunta 1- Exportaciones años 2010, 2011 y 2012 Spacium

AÑOS	Exportaciones	Incrementos
2010	878,541	
2011	1,089,856	24%
2012	1,046,262	-4%

Gráfico N°. 21 Exportaciones años 2010, 2011 y 2012 Spacium



Fuente: Aplicación de Encuestas
Elaborado por: Marianela Pérez

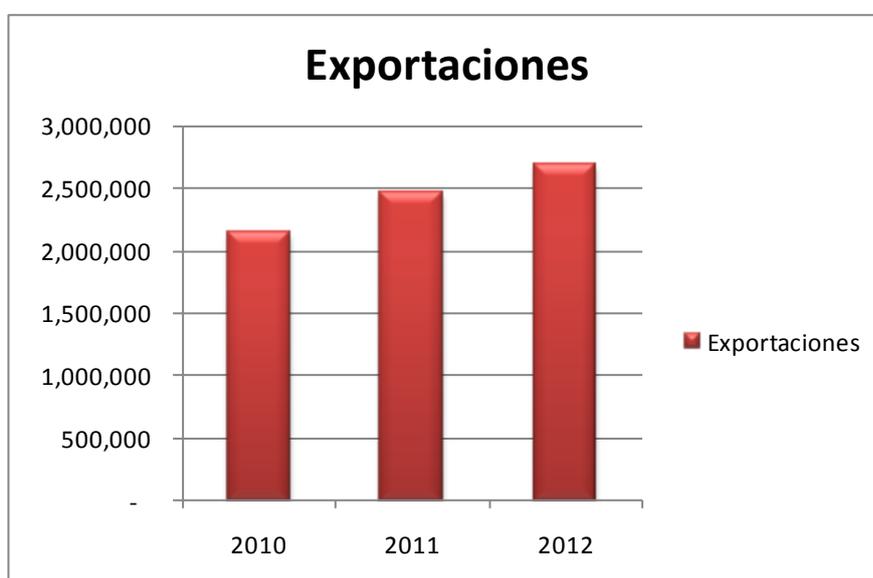
Análisis:

Para el caso de la florícola Spacium, del año 2010 al 2011 tiene un incremento significativo del 24%, pero para el 2012 existe un decremento del 4%.

Cuadro N°. 28 Pregunta 1- Exportaciones años 2010, 2011 y 2012 Florícola Pambaflor S.A.

AÑOS	Exportaciones	Incrementos
2010	2,144,789	
2011	2,466,508	15%
2012	2,688,494	9%

Gráfico N°. 22 Exportaciones años 2010, 2011 y 2012 Florícola Pambaflor S.A.



Fuente: Aplicación de Encuestas.
Elaborado por: Marianela Pérez

Análisis:

En el caso de la florícola Pambaflor S.A. sus exportaciones se han incrementado en un 15% durante el periodo del 2010 al 2011 mientras que para el año 2012 tiene un ligero incremento del 9%.

Interpretación:

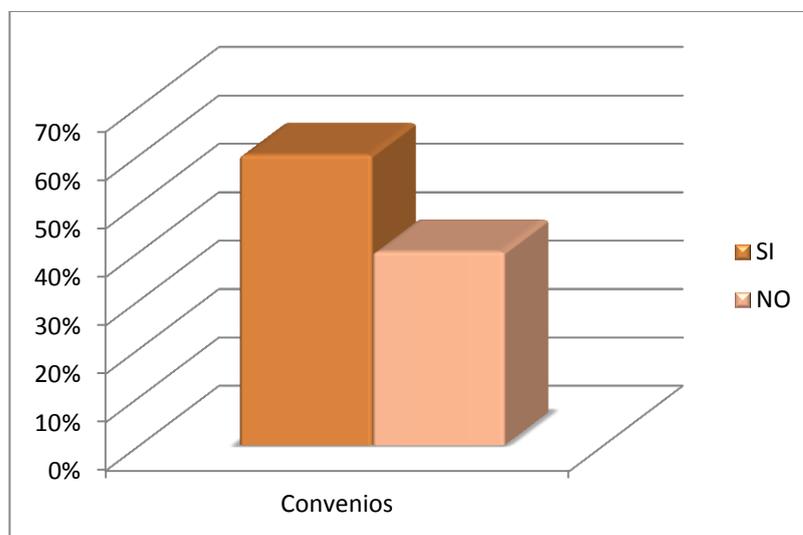
Las tres florícolas encuestadas indican que las exportaciones del año 2011 al 2012 no han presentado incrementos significativos, una de las razones es la presencia de ácaros y plagas que afectaron directamente a la calidad del producto y nuevos requerimientos para la exportación, ante este comportamiento es necesaria la búsqueda de nuevas estrategias de comercialización

Pregunta 2. ¿La empresa mantiene convenios comerciales con sus clientes?

Cuadro N°. 29 Pregunta 2- Convenios Comerciales

Convenios	Frecuencia	Porcentaje
SI	6	60%
NO	4	40%
	10	100%

Gráfico N°. 23 Convenios Comerciales.



Fuente: Aplicación de Encuestas
Elaborado por: Marianela Pérez

Análisis:

De los 10 vendedores encuestados 6 mencionan que si mantienen convenios con sus clientes lo cual representa un 60%, mientras que 4 que representan un 40% de encuestados confirman que no mantienen ningún convenio con sus clientes.

Interpretación:

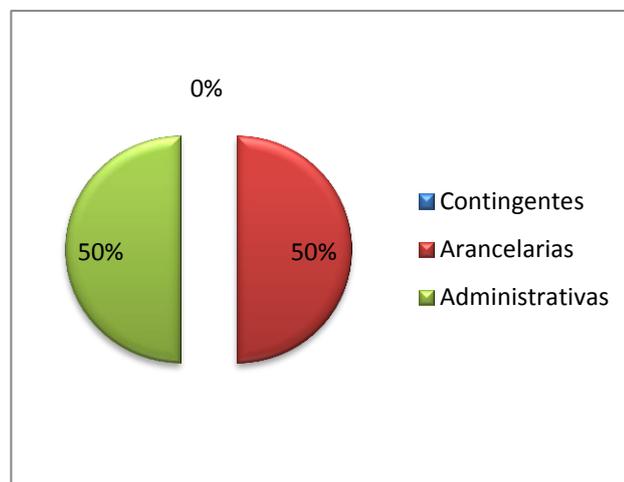
El 40% de las empresas florícolas del sector de Mulalillo deberían firmar alianzas estratégicas con empresas internacionales con la finalidad de garantizar la comercialización del producto en todas las temporadas del año y lograr el incremento de sus ingresos.

Pregunta 3. ¿Marque con una X cuál de las siguientes barreras usted considera que afectan a la comercialización de rosas ecuatorianas?

Cuadro N°. 30 Pregunta 3- Barreras en la comercialización de Rosas

Barreras	Frecuencia	Porcentaje
Contingentes	0	0%
Arancelarias	5	50%
Administrativas	5	50%
Total	10	100%

Gráfico N°. 24 Barreras en la comercialización de Rosas



Fuente: Aplicación de Encuestas
Elaborado por: Marianela Pérez

Análisis:

Del estudio efectuado a 10 vendedores 5 que representan el 50% manifiestan que la barrera que afecta a la exportación es la administrativa, y el 50% manifiesta que son las arancelarias.

Interpretación:

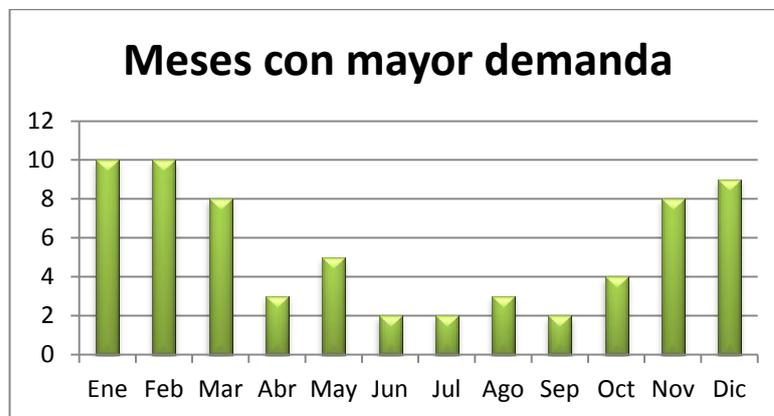
De las 10 personas encuestadas, 5 que representan el 50% manifiestan que las barreras administrativas afectan a la exportación, y el restante 50% considera que son la barreras arancelarias; por tanto se debe procurar cumplir con todos los certificados habilitantes para la comercialización eficaz y buscar alternativas que compensen las ventas limitadas por no disponer de acuerdos arancelarios con países con historiales de alta demanda.

Pregunta 4. ¿Cuáles son los meses de temporada alta?

Cuadro N°. 31 Pregunta 4 - Meses de temporada alta

Meses	Frecuencia	%
Ene	10	15%
Feb	10	15%
Mar	8	12%
Abr	3	5%
May	5	8%
Jun	2	3%
Jul	2	3%
Ago	3	5%
Sep	2	3%
Oct	4	6%
Nov	8	12%
Dic	9	14%
	66	100%

Gráfico N°. 25 Meses de temporada alta



Fuente: Aplicación de Encuestas
Elaborado por: Marianela Pérez

Análisis:

De la encuesta aplicada se concluye que los meses con mayor demanda son enero, febrero, marzo, mayo, noviembre y diciembre.

Interpretación:

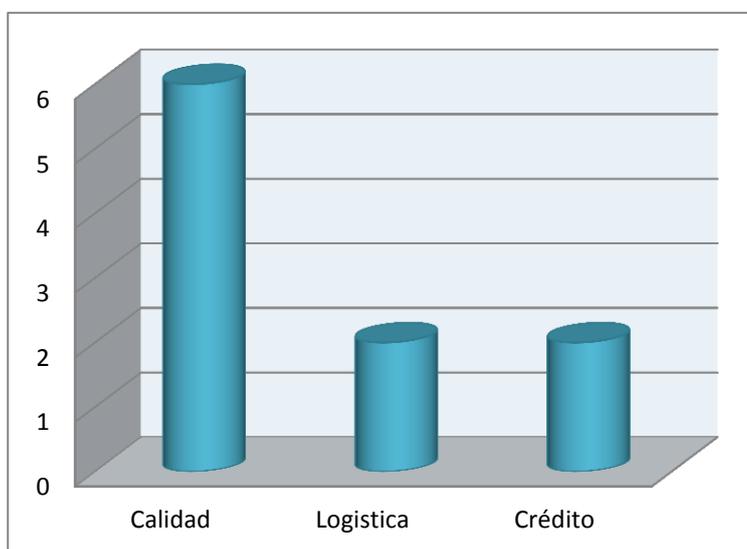
En los meses de menor demanda de rosas, se debe buscar nuevas alternativas de comercialización que contribuyan al incremento de ingresos y de esta forma equilibrar el flujo de caja.

Pregunta 5. ¿De las siguientes ventajas cual considera Ud. es predominante en la decisión de compra de rosas ecuatorianas?

Cuadro N°. 32 Pregunta 5 – Ventajas frente a la competencia

	Frecuencia	%
Calidad	6	60%
Logística	2	20%
Crédito	2	20%
	10	100%

Gráfico N°. 26 Ventajas frente a la competencia



Fuente: Aplicación de Encuestas
Elaborado por: Marianela Pérez

Análisis:

Del estudio aplicado a 10 vendedores, en función de las ventajas predominantes para la decisión de compra de las rosas ecuatorianas, el 60 % indica que es la calidad, coincidiendo en un 20 % la logística y el crédito.

Interpretación:

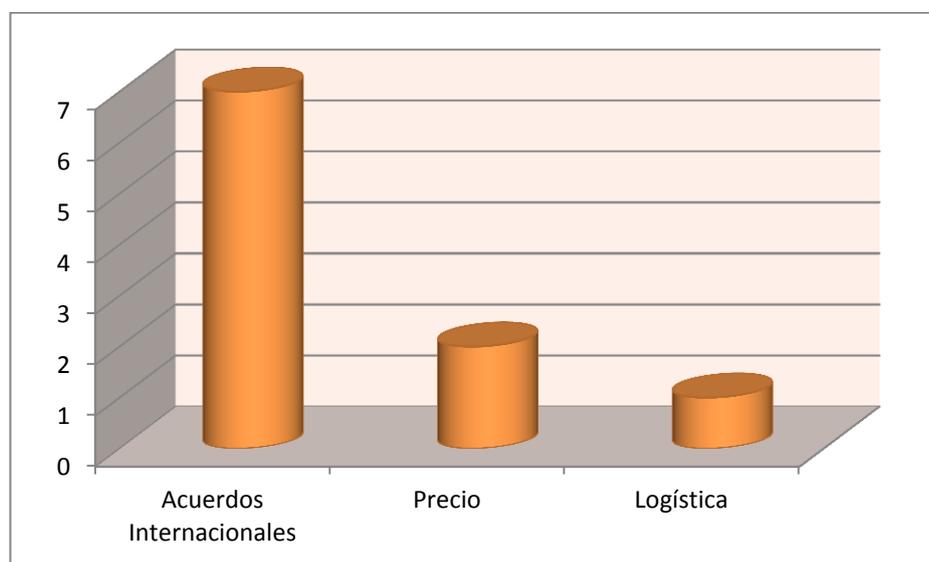
El crédito y la logística son factores que no predominan en la comercialización, razón por la cual se debería buscar otras ventajas que contribuyan para la decisión de compra y logran incrementar las cantidades demandadas e ingresar a nuevos mercados.

Pregunta 6. ¿Cuál es la desventaja más influyente para la exportación de rosas?

Cuadro N°. 33 Desventajas influyentes para la exportación de rosas.

	Frecuencia	%
Acuerdos Internacionales	7	70%
Precio	2	20%
Logística	1	10%
	10	100%

Gráfico N°. 27 Desventajas Influyentes



Fuente: Aplicación de Encuestas
Elaborado por: Marianela Pérez

Análisis:

De las 10 encuestas aplicadas en el estudio 7 que representan el 70%, consideran que la desventaja influyente en la exportación de rosas, son los Acuerdos Internacionales, 2 que representan el 20% consideran que otra desventaja es el precio y finalmente 1 encuestado que representa 10% considera que una desventaja es la logística.

Interpretación:

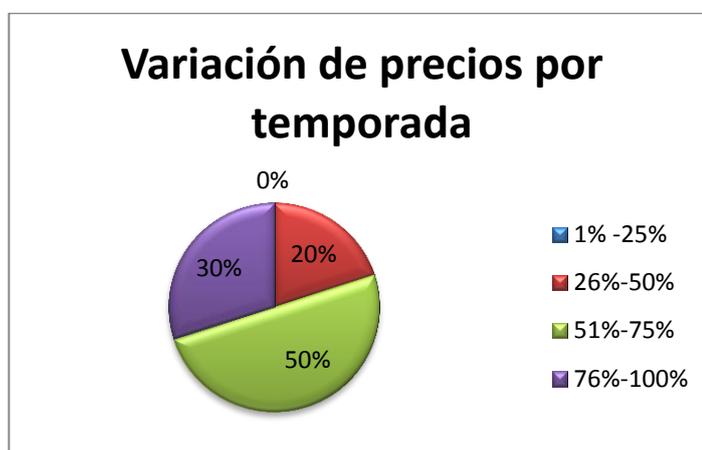
Los acuerdos internacionales que corresponden al 70% es la mayor de las desventajas para la exportación de la rosa ecuatoriana, razón por la cual sería conveniente impulsar convenios y acuerdos que viabilicen el incremento de las exportaciones y la conquista de nuevos mercados.

Pregunta 7. ¿Qué fluctuación hay entre los precios de temporada alta y los normales?

Cuadro N°. 34 Pregunta 7 – Fluctuación de precios de temporada alta y normales

Variación de Precios por temporada	Frecuencia	%
1% -25%	0	0%
26%-50%	2	20%
51%-75%	5	50%
76%-100%	3	30%
	10	100%

Gráfico N°. 28 Variación de precios por temporada.



Fuente: Aplicación de Encuestas
Elaborado por: Marianela Pérez

Análisis:

De las 10 encuestas realizadas, 5 personas que representan el 50% manifiestan que la fluctuación de precios entre temporada alta y normal es entre el 51% a 75% del precio normal, 3 personas que representan un 30% considera que la variación va en un rango de 76% a 100%. Y 2 personas que equivalen al 20% indican que la fluctuación va del 26 al 50%.

Interpretación:

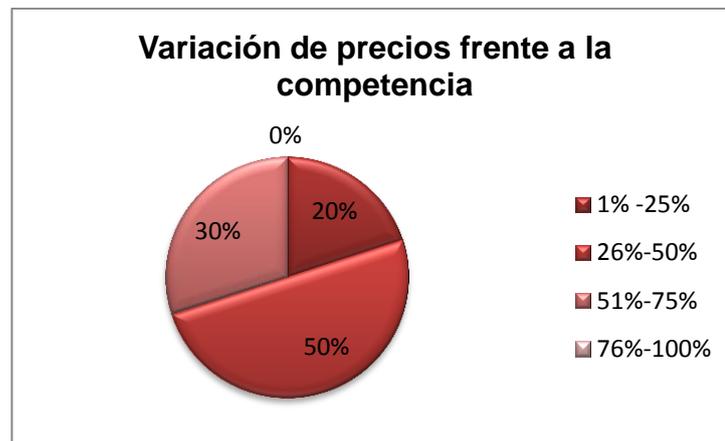
De las 10 encuestas aplicadas 5 manifiestan que la variación de los precios en temporada pico va entre 51% a 75%, por lo que las florícolas deben procurar una producción en cantidad y calidad óptima para aprovechar los precios y equiparar sus ingresos con temporadas bajas.

Pregunta 8. ¿En qué porcentaje difieren los precios promedio de Ecuador frente a los de otros países?

Cuadro N°. 35 Pregunta 8 - Porcentaje de variaciones entre precios promedio de Ecuador y la competencia.

Variación de Precios frente a la competencia	Frecuencia	%
1% -25%	2	20%
26%-50%	5	50%
51%-75%	3	30%
76%-100%	0	0%
Total	10	100%

Gráfico N°. 29 Variación de precios frente a la competencia



Fuente: Aplicación de Encuestas
Elaborado por: Marianela Pérez

Análisis:

Del estudio aplicado a 10 vendedores, 5 que representan el 50% manifiestan que la variación de precios de rosa ecuatoriana frente a la competencia está en un rango de 26% al 50%, mientras que 3 que representan el 30% mencionan que la variación va del 51% al 75%, mientras que 2 persona que representa el 20%, manifiesta que la variación es desde el 1% al 25%.

Interpretación:

El 50% de los encuestados consideran que la variación de precios frente a la competencia está en un rango de 26% al 50%, por tanto es necesario ofrecer productos de calidad, adicionalmente se requiere innovar las variedades y buscar mejores estrategias de comercialización, para lograr mayor preferencia de demanda en el mercado y que el factor precio no limite la demanda.

Pregunta 9. ¿La cartera de clientes se mantiene en?

Cuadro N°. 36 Comportamiento de Cartera de Clientes

Cartera	Frecuencia	%
Incremento	7	70%
Igual	3	30%
Decremento	0	0%
Total	10	100%

Gráfico N°. 30 Comportamiento de Cartera de Clientes



Fuente: Aplicación de Encuestas
Elaborado por: Marianela Pérez

Análisis:

Del estudio efectuado el 70% afirma que la cartera de clientes se ha incrementado mientras que el 30% confirma que la cartera se mantiene igual.

Interpretación:

En función de que la cartera no presenta decremento, es necesario determinar políticas y estrategias que permitan una recuperación eficaz y oportuna de la cartera.

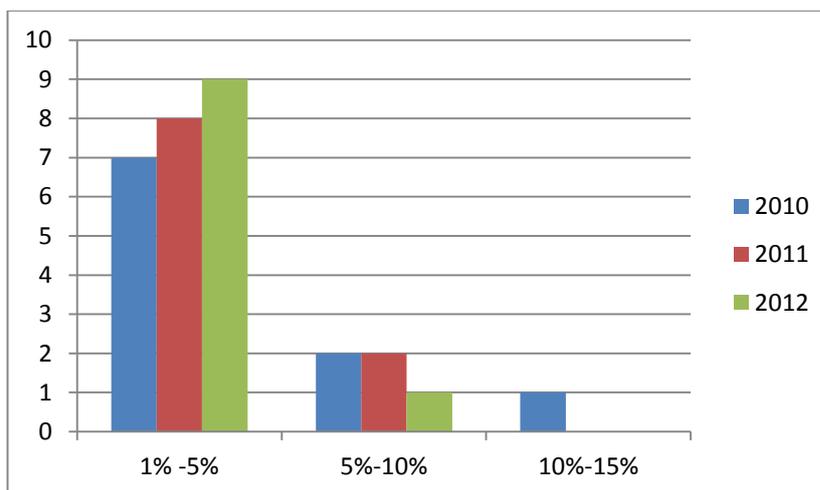
Pregunta 10. Qué porcentaje de reclamos afectaron a las exportaciones en los años 2010, 2011, 2012?

Cuadro N°. 37 Reclamos en las exportaciones.

AÑOS	1% -5%	5%-10%	10%-15%	Total
2010	7	2	1	10
2011	8	2		10
2012	9	1		10

AÑOS	1% -5%	5%-10%	10%-15%	Total
2010	70%	20%	10%	100%
2011	80%	20%	0%	100%
2012	90%	10%	0%	100%

Gráfico N°. 31 Reclamos en las exportaciones



Fuente: Aplicación de Encuestas
Elaborado por: Marianela Pérez

ANÁLISIS:

Del estudio aplicado a los 3 años, se concluye que la mayoría de los reclamos están en un rango del 1 al 5%

INTERPRETACIÓN:

Los reclamos están en un rango del 1 al 5%, un porcentaje razonable por lo que las florícolas deberían procurar conservarlos y no permitir que se incrementen.

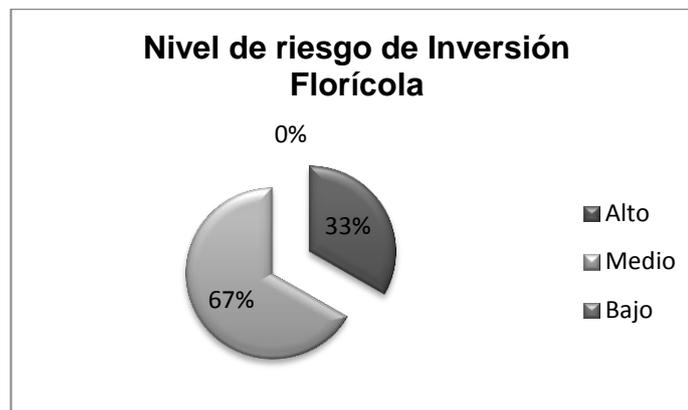
ENCUESTA APLICADA A LA GERENCIA FINANCIERA DEL SECTOR FLORICULTOR EN LA PARROQUIA MULALILLO

Pregunta 1. ¿Qué nivel de riesgo considera en la inversión florícola?

Cuadro N°. 38 Pregunta 1- Nivel de riesgo en la inversión florícola

Nivel de Riesgo	Frecuencia	%
Alto	1	33%
Medio	2	67%
Bajo	0	0%
Total	3	100%

Gráfico N°. 32 Nivel de riesgo en la inversión florícola



Fuente: Aplicación de Encuestas
Elaborado por: Marianela Pérez

Análisis:

Del estudio efectuado a 3 Gerentes Financieros se concluye que, 2 que representan el 67% de los encuestados, confirman que el riesgo de la inversión florícola es medio y 1 que representa el 33% dice que es alto, mientras que ningún encuestado considera que el nivel es bajo.

Interpretación:

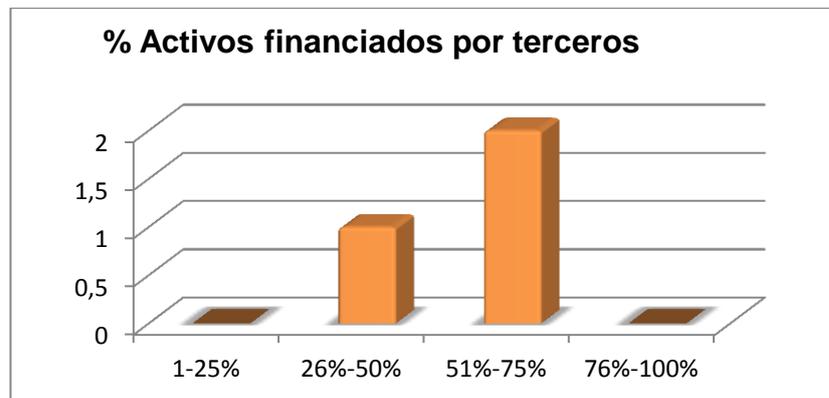
Ningún encuestado manifiesta que el nivel de riesgo es bajo, por tanto las florícolas deben tomar precauciones necesarias para prevenir el riesgo de su inversión, como la optimización de recursos, precautelarse la calidad del producto, y estrategias de comercialización que les permita el acceso a mercados seguros tanto en cantidades demandadas y los pagos efectuados.

Pregunta 2. ¿Qué porcentaje de sus activos son financiados por fondos ajenos?

Cuadro N°. 39 Activos Financiados por fondos ajenos.

Activos financiados	Frecuencia	Porcentaje
1-25%	0	0%
26%-50%	1	33%
51%-75%	2	67%
76%-100%	0	0%
Total	3	100%

Gráfico N°. 33 Activos Financiados por fondos ajenos



Fuente: Aplicación de Encuestas
Elaborado por: Marianela Pérez

Análisis:

Del estudio aplicado se concluye que, 2 gerentes que representan el 67% afirma que sus activos se han financiado con recursos externos entre un 51% a un 75%, y un 33% afirman que el financiamiento de sus activos está entre el 26% y 50% con recursos ajenos.

Interpretación:

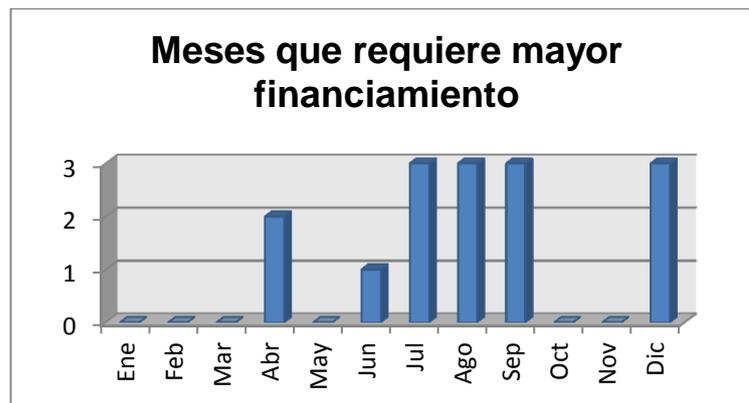
De las 3 encuestas aplicadas 2 manifiestan que sus activos son financiados del 51% al 75% con recursos ajenos que representan un índice considerable, por tanto las florícolas deberían buscar alternativas para disminuir su nivel de endeudamiento ya que genera costos financieros que afectan directamente a la rentabilidad de la empresa, adicionalmente la mayoría de sus activos se encuentran en garantía lo cual genera un riesgo.

Pregunta 3. ¿Qué meses la empresa requiere de financiamiento externo?

Cuadro N°. 40 Pregunta 3 - Meses que las florícolas requieren de financiamiento externo

Meses	Frecuencia	%
Ene	0	0%
Feb	0	0%
Mar	0	0%
Abr	2	13%
May	0	0%
Jun	1	7%
Jul	3	20%
Ago	3	20%
Sep	3	20%
Oct	0	0%
Nov	0	0%
Dic	3	20%
	15	100%

Gráfico N°. 34 Meses que las florícolas requieren de financiamiento externo



Fuente: Aplicación de Encuestas
Elaborado por: Marianela Pérez

Análisis:

Conforme el estudio aplicado, los 3 encuestados confirman que los meses que mayor financiamiento requieren son Julio, Agosto, Septiembre y Diciembre, 2 encuestados manifiestan que también se necesitan en abril y 1 encuestado en junio.

Interpretación:

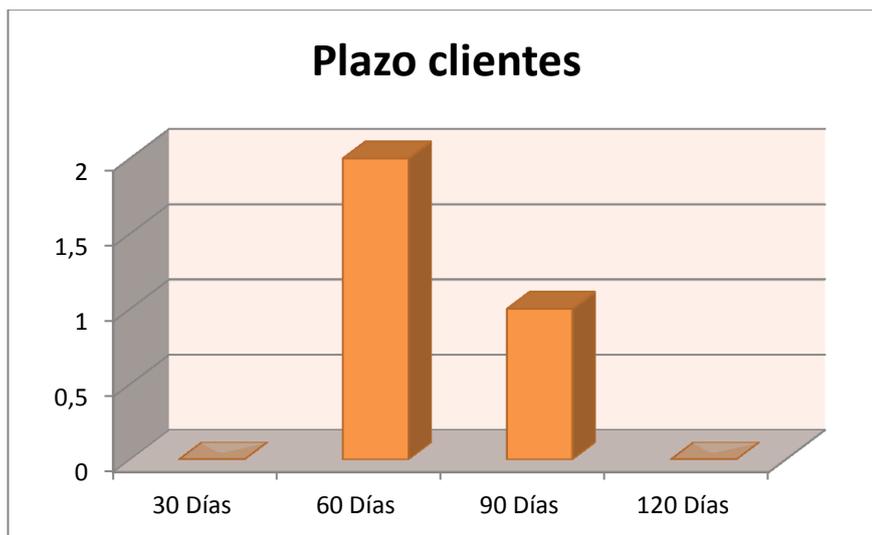
Para los meses de iliquidez, se debería buscar fuentes propias de ingresos y no depender únicamente de créditos que afectan la estructura financiera de la florícola.

Pregunta 4. ¿A qué plazo concede la mayoría de créditos a sus clientes?

Cuadro N°. 41 Plazo de la mayoría de créditos a los clientes.

	Plazo clientes	
30 Días	0	0%
60 Días	2	67%
90 Días	1	33%
120 Días	0	0%
Total	3	100%

Gráfico N°. 35 Plazo de la mayoría de créditos a los clientes.



Fuente: Aplicación de Encuestas
Elaborado por: Marianela Pérez

Análisis:

De las 3 encuestas aplicadas 2 que representan el 67% concluyen que sus créditos a clientes son otorgados a 60 días, mientras que 1 que representa el 33% otorga sus créditos a 90 días.

Interpretación:

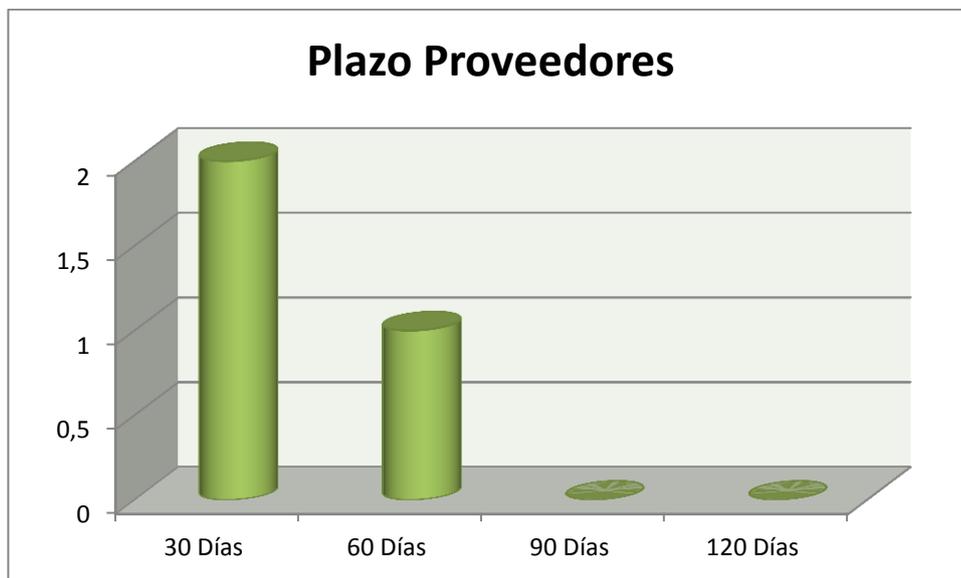
Ningún encuestado menciona que otorga la mayoría de sus créditos a 30 días, razón por la cual se deberían definir estrategias que permitan una recuperación más rápida de cartera.

Pregunta 5. ¿A qué plazo le conceden crédito la mayor parte de sus proveedores?

Cuadro N°. 42 Plazo de la mayoría de créditos de los proveedores

	Plazo Proveedores	%
30 Días	2	67%
60 Días	1	33%
90 Días	0	0%
120 Días	0	0%
Total	3	33%

Gráfico N°. 36 Plazo de la mayoría de créditos de los proveedores



Fuente: Aplicación de Encuestas
Elaborado por: Marianela Pérez

Análisis:

De las 3 encuestas aplicadas 2 que representan el 67% concluyen que la mayor parte de sus proveedores conceden un crédito de 30 días en sus ventas, mientras que el 33% a 60 días.

Interpretación:

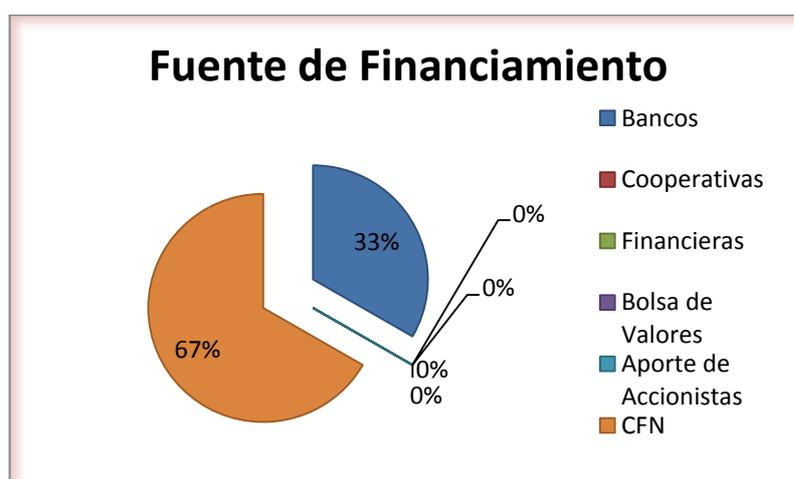
De las 3 encuestas aplicadas 2 manifiestan que sus proveedores otorgan crédito a 30 días, por tanto se debería realizar convenios con los proveedores con la finalidad de lograr mayor plazo y equilibrar los flujos con la recuperación de cartera de clientes.

Pregunta 6. ¿Cuál es el origen preferencial de su Financiamiento?

Cuadro N°. 43 Origen preferencial de su Financiamiento

Fuente de Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Bancos	1	33%
Cooperativas	0	0%
Financieras	0	0%
Bolsa de Valores	0	0%
Aporte de Accionistas	0	0%
CFN	2	67%
Total	3	100%

Gráfico N°. 37 Origen preferencial de su Financiamiento



Fuente: Aplicación de Encuestas
Elaborado por: Mariana Pérez

Análisis:

De los 3 encuestados 2 que representan el 67% indican que su preferencia por la fuente de financiamiento son los créditos otorgados por la CFN, 1 que representa el 33% menciona que su preferencia de financiamiento son los bancos.

Interpretación:

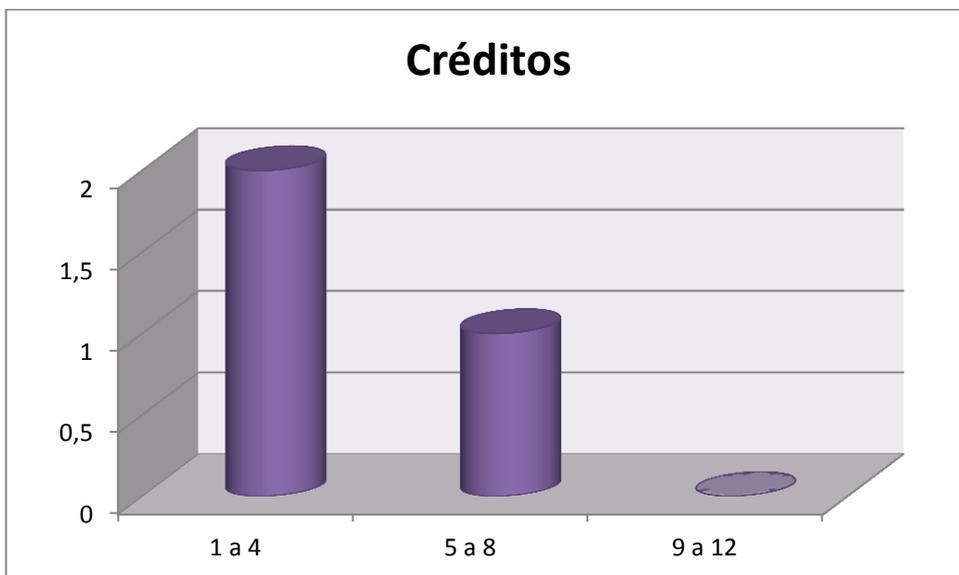
La preferencia por créditos con la CFN, a pesar de que el trámite resulta complejo y requiere de mucho tiempo se origina básicamente por las tasas de interés que son inferiores a los bancos privados, y los plazos para el pago son trimestrales lo cual permite holgura a la florícola para invertir y cumplir con las cuotas.

Pregunta 7. ¿Cuántos créditos bancarios mantiene?

Cuadro N°. 44 Créditos bancarios

Número de Créditos	Créditos	%
1 a 4	2	67%
5 a 8	1	33%
9 a 12	0	0%
Total	3	100%

Gráfico N°. 38 Créditos bancarios



Fuente: Aplicación de Encuestas
Elaborado por: Marianela Pérez

Análisis:

De las 3 encuestas aplicadas, 2 que representan el 67% de florícolas menciona que tienen de 1 a 4 créditos, mientras que 1 que representa un 33% tiene de 5 a 8 créditos.

Interpretación:

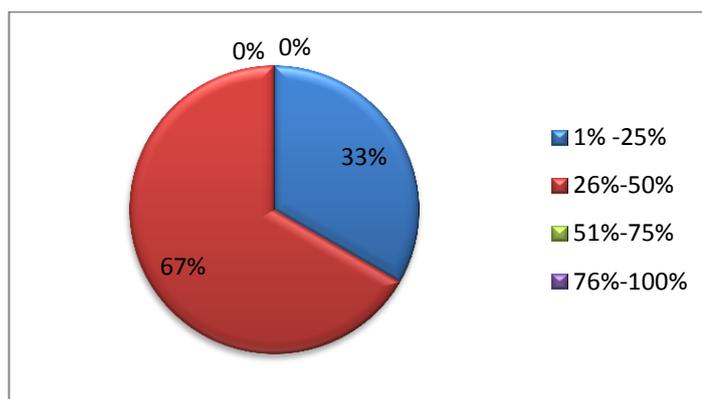
De las 3 encuestas aplicadas 2 poseen de 1 a 4 créditos lo cual indica que todas las florícolas tienen endeudamiento de fuentes de financiamiento externas, el sector debe buscar estrategias con la finalidad de disminuir su endeudamiento.

Pregunta 8. ¿Qué variación existe en el saldo del flujo de efectivo, durante la temporada pico y la normal?

Cuadro N°. 45 Variación en el saldo del flujo de efectivo entre temporada pico y normal

Variación en el saldo de flujo de efectivo	Frecuencia	%
1% -25%	1	33%
26%-50%	2	67%
51%-75%	0	0%
76%-100%	0	0%
	3	100%

Gráfico N°. 39 Variación en el saldo del flujo de efectivo entre temporada pico y normal



Fuente: Aplicación de Encuestas
Elaborado por: Marianela Pérez

Análisis:

De las 3 encuestas efectuadas, 2 que corresponden al 67% concluyen que la variación en el flujo efectivo con relación a temporada normal está dentro del 26% al 50%, mientras que 1 que corresponde al 33%, afirma que está dentro del 1% al 25%.

Interpretación:

El 33% menciona que la variación en el saldo de flujo de efectivo está en el rango del 1 al 25%, por lo que se requiere aprovechar de mejor forma los precios de temporada y la optimización de recursos de tal manera que se cuente con mayores recursos financieros que permitan enfrentarse a temporadas con flujos negativos.

4.2. VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS.

4.2.1. Hipótesis

El estudio económico en las exportaciones de rosas, incide en la búsqueda continua de financiamiento de fuentes externas del sector florícola de la parroquia de Mulalillo?

Variable Independiente: Estudio Económico de las Exportaciones de Rosas

Variable Dependiente: Financiamiento.

La comprobación de la hipótesis se efectuó a través de los siguientes pasos:

1. Planteamiento de la hipótesis.

H0: El estudio económico de las exportaciones de rosas “NO” afecta el nivel de financiamiento del sector floricultor de la parroquia de Mulalillo.

H1: El estudio económico de las exportaciones de rosas, “SI” afecta el nivel de financiamiento del sector floricultor de la parroquia de Mulalillo.

2. Definición del nivel de significación o nivel de riesgo.

El nivel de significación para la presente investigación es del 5%

3. Elección de la prueba estadística.

Para verificar la hipótesis se escogió la prueba del Chi Cuadrado en base a la siguiente fórmula:

$$C = \sum \frac{(FO - FE)^2}{FE}$$

En donde:

C = Estimado.

\sum = Sumatoria

FO= Frecuencia Observada

FE= Frecuencia Esperada.

Calculo

Para la verificación de la hipótesis se escogió la **pregunta 4** de la encuesta aplicada al personal del área de Ventas que determina los meses de mayor comercialización y la **pregunta 3** aplicada a Gerencia Financiera, que investiga los meses que las empresas requieren de endeudamiento, .

Pregunta 4. ¿Cuáles son los meses de temporada alta?

Meses	Frecuencia	%
Ene	10	15%
Feb	10	15%
Mar	8	12%
Abr	3	5%
May	5	8%
Jun	2	3%
Jul	2	3%
Ago	3	5%
Sep	2	3%
Oct	4	6%
Nov	8	12%
Dic	9	14%
	66	100%

Pregunta 3. ¿Qué meses la empresa requiere de financiamiento externo?

Meses	Frecuencia	%
Ene	0	0%
Feb	0	0%
Mar	0	0%
Abr	2	13%
May	0	0%
Jun	1	7%
Jul	3	20%
Ago	3	20%
Sep	3	20%
Oct	0	0%
Nov	0	0%
Dic	3	20%
	15	100%

Cuadro N°. 46 Preguntas de validación de la hipótesis

Pregunta	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Pregunta 4 - Meses de temporada alta	10	10	8	3	5	2	2	3	2	4	8	9	66
Pregunta 3- Meses que las florícolas requieren de financiamiento externo	0	0	0	2	0	1	3	3	3	0	0	3	15
Total	10	10	8	5	5	3	5	6	5	4	8	12	81

Fuente: Investigación de Campo (2013)

Elaborado por: Marianela Pérez

Grados de libertad

$$gl = (n-1)(m-1)$$

$$gl = (2-1)(12-1)$$

$$gl = 1 \cdot 11$$

$$gl = 11$$

El valor de la tabla del Chi cuadrado es = 19.675, con un nivel de significancia del 5% y con 11 grados de libertad.

Cuadro N°. 47 Cálculo del estimado

FO	FE	(FE-FO)	(FE-FO)^2	(FE-FO)^2/FE
10	8.15	(1.85)	3.43	0.42
10	8.15	(1.85)	3.43	0.42
8	6.52	(1.48)	2.19	0.34
3	4.07	1.07	1.15	0.28
5	4.07	(0.93)	0.86	0.21
2	2.44	0.44	0.20	0.08
2	4.07	2.07	4.30	1.06
3	4.89	1.89	3.57	0.73
2	4.07	2.07	4.30	1.06
4	3.26	(0.74)	0.55	0.17
8	6.52	(1.48)	2.19	0.34
9	9.78	0.78	0.60	0.06
0	1.85	1.85	3.43	1.85
0	1.85	1.85	3.43	1.85
0	1.48	1.48	2.19	1.48
2	0.93	(1.07)	1.15	1.25
0	0.93	0.93	0.86	0.93
1	0.56	(0.44)	0.20	0.36
3	0.93	(2.07)	4.30	4.65
3	1.11	(1.89)	3.57	3.21
3	0.93	(2.07)	4.30	4.65
0	0.74	0.74	0.55	0.74
0	1.48	1.48	2.19	1.48
3	2.22	(0.78)	0.60	0.27
		0.00	53.56	27.87

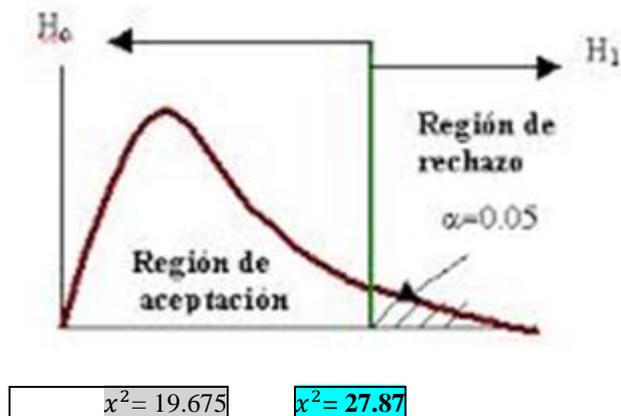
Fuente: Investigación de Campo (2013)
 Elaborado por: Marianela Pérez

4. Regla de decisión.

Si $C \leq \chi^2$ Acepto la H_0

$$27.87 \geq 19.675$$

Gráfico N°. 40 Distribución del Chi Cuadrado



Fuente: Investigación de Campo (2013)
Elaborado por: Marianela Pérez

5. Comprobación de la Hipótesis.

El resultado obtenido de la aplicación de la prueba de Chi Cuadrado indica un valor χ^2 de 27.87, que es superior al Valor crítico de la tabla que es 19.675, por tanto se **RECHAZA** hipótesis nula y se **ACEPTA** la hipótesis alternativa que expresa:

El estudio económico de las exportaciones de rosas, “SI” afecta el nivel de financiamiento del sector floricultor de la parroquia de Mulalillo.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

1. En el contexto general podemos decir que las exportaciones del sector floricultor del sector de Mulalillo, del año 2011 al año 2012 no han tenido un incremento significativo, como en el periodo del 2010 al 2011 las razones están en función de las nuevas legislaciones referentes a acuerdos fitosanitarios de mayor control de ácaros y plagas algunos embarques no fueron autorizados para exportar. Otra de las causas es debido al cierre del mercado canadiense ya que en el año 2012 Canadá firmo un acuerdo comercial con Colombia. Adicionalmente por la crisis Europea las ventas a Rusia han disminuido originando una disminución de los ingresos porque Rusia es un mercado en el cual preferían tallos más largos a precios más altos, en función de esto las florícolas han dirigido sus ventas al mercado de EEUU al cual se vende a precios más bajos y se requiere mayor volumen.

2. No existe un soporte de convenios gubernamentales, que garanticen la seguridad de las exportaciones sin embargo las ventas se fortalecen por la relación óptima entre las empresas florícolas y los clientes, las florícolas directamente han firmado convenios comerciales con EEUU que es un consumidor potencial con supermercados que prefieren comercializar la rosa Ecuatoriana.

Un convenio muy favorable es Fair Trade que significa Comercio Justo. Este modelo requiere una rigurosa protección de los ecosistemas locales y asegura que los agricultores reciban un precio de cosecha, lo que les permitirá practicar la agricultura sostenible, los precios a comercializar en este convenio son altos ya que un porcentaje se asigna al Comité de Trabajadores. Por ejemplo una rosa de

70 cm a un cliente normal cuesta 40 centavos mientras que con el convenio Fair Trade cuesta 79 centavos, de los cuales el 10% es para los trabajadores.

De igual forma se mantiene convenios con Supermercados y tiendas con Suiza, España, etc.

3. Al no contar con Acuerdos Comerciales la flor ecuatoriana está sujeta a la aplicación de aranceles en su país de destino por tanto el precio sube y esto afecta al nivel de demanda.

Sin embargo tenemos la gran ventaja, de que nuestro país se encuentra en la línea equinoccial lo que ocasiona que se produzca una fotosíntesis ideal, que permite la producción de las rosas de mejor calidad, en todo el mundo solo 13 países se encuentran en la línea equinoccial sin embargo solo dos tenemos las condiciones adecuadas para el cultivo de flor, Ecuador y Kenya sin embargo por la inseguridad de las condiciones políticas no hay mucha inversión en Kenya.

Adicionalmente hay barreras para el ingreso del producto si las flores poseen plagas por los acuerdos fitosanitarios entre los diferentes países que impiden que atraviesen por sus fronteras productos infectados por plagas. Como medida de control Agrocalidad emitió la resolución 0176 en la cual establece el “PROTOCOLO PARA EL CONTROL OBLIGATORIO DE ÁCAROS EN LUGARES Y/O SITIOS DE PRODUCCIÓN DE ROSAS DE EXPORTACIÓN” donde constan disposiciones que deben cumplir obligatoriamente con el Programa de Certificación Fitosanitaria de Ornamentales de Exportación (PCFOE).

4. El mercado de la floricultura por naturaleza es estacional, las fechas más representativas de demanda son:

- San Valentín
- Día de la Mujer
- Día de la Madre

- Finados
- Navidad

Las fincas por lo general realizan Pinch en mesa, es un término que significa que la flor es sacrificada cuando está naciendo a fin de que brote con fuerza en mayores cantidades es decir que triplique su producción para épocas de fiesta.

Los meses más representativos son enero y febrero por la fiesta de San Valentín que por lo general se festeja a nivel mundial ya que el precio se triplica ejemplo un rojo de 50 cm en época normal vale 30 centavos y en Valentín 1 dólar.

El 30% de las ventas anuales se concentran enero y febrero, por tanto el comportamiento de las ventas de San Valentín marcan el éxito o fracaso de todo el año de la finca.

En Rusia la fiesta principal es el día de la mujer, se lo llama el Valentín Ruso la demanda por lo general se efectúa a finales de febrero en este país se caracteriza porque demandan más flor para el día de la mujer que el día del amor.

5. Ecuador forma parte de los mejores productores de flores del mundo, gracias a la situación geográfica del país se cuenta con microclimas y una atractiva luminosidad, factores que permiten obtener rosas con características únicas e inigualables como son: tallos gruesos, largos y totalmente verticales, botones grandes y colores sumamente vivos y con mayor durabilidad.

6. Ecuador para el 2013 no ha renovado el ATPDEA con EEUU, mientras que nuestros competidores mantienen convenios con EEUU, lo cual les da mayor apertura de comercialización. Sin embargo el Gobierno ecuatoriano ha impulsado una medida compensatoria a través del CAT Certificado de Abono tributario.

7. Los precios de las rosas tienen un comportamiento muy vulnerable que depende mucho del mercado, temporada, país de destino, variedad de la rosa. Por lo general en temporadas de alta demanda hay un incremento del 51 al 75% en su precio.

8. Adicionalmente, existen otros factores importantes como: fletes, costos aeroportuarios o la disponibilidad del producto. Debido al aumento de la oferta mundial y al constante crecimiento del sector florícola, los precios han venido registrando reducciones, además están estrechamente correlacionados con la temporada, sea invierno o verano.

En Ecuador producimos rosas desde 50 cm hasta 1.50 m, y el precio va en directa proporción al tallo, a más largo más precio, mientras que en otros países producen de 30 cm hasta 70 cm lo cual permite precios más bajos.

Colombia vende a 20 centavos una rosa de 50 cm y Ecuador vende a 35 centavos.

9. La cartera de clientes es muy dinámica los clientes varían de año a año los comercializadores aparecen y desaparecen con mucha facilidad.

España es un mercado más seguro y estable hay clientes con 12 años de relación comercial, mientras que en Rusia los clientes son más vulnerables.

Por la naturaleza la comercialización de rosas se efectúa virtualmente, por lo que nace el riesgo de clientes fantasmas que por un tiempo cumplen a cabalidad con los compromisos de pago pero en un momento determinado desaparecen con cartera elevada.

En los últimos tiempos por la crisis internacional los clientes no están efectuando sus pagos de forma oportuna lo cual afecta directamente al flujo de efectivo de las empresas productoras de flores. Los clientes han solicitado más días de crédito lo cual ocasiona que el retorno del dinero sea más lento.

10. Generalmente el reclamo por parte de los clientes se generan cuando la rosa no llega en calidad óptima a su destino final, a veces por la ruptura de la cadena de frío, adicionalmente se desarrollan enfermedades durante el transporte como la botritis, y hongos que destruyen la rosa.

La manipulación inadecuada y el maltrato ocasionan un daño mecánico.

Cuando hay exceso de frío el pétalo se mancha y presenta negramiento y la rosa no se abre pronto.

Son factores influyentes que generan pérdidas para la empresa por los reclamos efectuados por los clientes.

11. Los factores de riesgos que se presentan en la inversión florícola, generalmente son:

- El monto de inversión por cada hectárea en promedio es de \$350.000. y la recuperación está en relación a la variedad de la rosa que va desde 6 a 9 meses, mientras tanto es un periodo vegetativo que requiere de altas inversiones.

- Es un mercado de moda y si se disponen de variedades que no son acogidas por el mercado es necesario erradicarlas aun cuando no se ha recuperado su inversión inicial lo cual genera una perdida directa para la empresa.

- Al tratarse de productos biológicos tenemos los riesgos de plagas y enfermedades que terminan con la planta de rosa y su producto.

- La crisis internacional genera una disminución de la demanda de rosas.

- Por el proceso requerido para el cultivo de flores el riesgo medioambiental es alto si no se cumplen con las recomendaciones del manejo de pesticidas.

- Por fenómenos naturales, tales como: erupciones volcánicas huracanes, etc. en países de destino, los grandes aeropuertos como Amsterdam, Barajas, Miami, suspenden sus vuelos y se pierden los embarques.

12. El capital de trabajo requerido para la Operacionalización del sector floricultor como los costos de transporte, energía eléctrica, comunicaciones, insumos agrícolas, mano de obra entre los más relevantes, son representativos y fijos, mientras que el monto de ingresos tiene sus variaciones por las demandas irregulares, razón por la cual se acude a la búsqueda de financiamiento de fuentes externas, para cubrir estos costos.

13. En el sector floricultor es imprescindible la búsqueda de financiamiento de fuentes externas para compensar etapas con flujos de efectivo negativos.

14. Los créditos concedidos a clientes, son con un plazo promedio de 60 días por lo general son políticas ya definidas por el mercado.

Para el caso de clientes importantes las florícolas aceptan sus condiciones ellos recuperan su inversión más o menos en 30 días y por procesos de transferencias internacionales que tarda 15 días se amplía el plazo para tener la disponibilidad de efectivo.

15. Los proveedores conceden un crédito a 30 días, mientras que a los clientes se concede en promedio 60 días, este desfase en tiempo afecta al manejo del flujo de efectivo originando la búsqueda de financiamiento externo.

16. La preferencia por créditos con la CFN, a pesar de que el trámite resulta complejo y requiere de mucho tiempo se da porque las tasas de interés son inferiores a los bancos privados, y los plazos para el pago son trimestrales lo cual permite holgura a la florícola para invertir y cumplir con las cuotas.

5.2. RECOMENDACIONES

1. Con la finalidad de lograr el incremento regular de las exportaciones, será necesario la búsqueda de nuevos mercados como países de Sudamérica que aun cuando se venda a precios más bajos se lograría recuperar la inversión y evitar la trituration de la flor.
2. Buscar convenios directos con Supermercados, tiendas floristerías con las cuales se logre despachos permanentes. Adicionalmente aprovechar que Ecuador hay 10 fincas certificadas por Comercio Justo que permite una comercialización a mercados exclusivos con mayores precios y ventajas para los trabajadores de las florícolas.
3. Las florícolas deben procurar cumplir con todos los requisitos fitosanitarios que estipulan los países de destino de tal manera evitar inconvenientes en la exportación.
4. Como medida de compensación de las etapas estacionales de la comercialización de la rosa, será necesario buscar la diversificación del producto, aun cuando en Ecuador no es muy difundido sin embargo en otros países es muy apreciado los productos comestibles en base a rosas orgánicas tales como licores, chocolates, ensaladas, postres entre otros.
5. Aprovechar las ventajas comparativas de la calidad de la Rosa Ecuatoriana y lograr superar barreras arancelarias, procurando incrementar el volumen de exportaciones acompañado de buenas políticas de crédito y logística.
6. Implementar medidas de control para evitar inconvenientes con el cruce de información de las exportaciones con la SENAE, de tal manera que tengamos derecho al trámite del Abono Tributario promulgado por el Gobierno Nacional, como medida compensatoria por la finalización del ATPDEA.
7. Procurar disponer variedades de Rosa de aceptación en el mercado internacional, y lograr cantidad y calidad óptimas en temporadas de alta demanda para obtener los mayores ingresos posibles.

8. Lograr mayor competitividad en el mercado internacional ofreciendo producto de calidad acompañado de una excelente atención al cliente, otorgando descuentos promociones y ofertas.
9. Calificar a los clientes de una forma muy analítica y referencial de tal manera que se eviten fraudes y pérdidas por la incobrabilidad de la cartera.
10. Tomar las precauciones pertinentes en la cadena del transporte de la flor, en cuanto a manipulación y temperaturas garantizando flor de calidad al destino y así evitar reclamos y descuentos por parte de los clientes.
11. Investigar minuciosamente las variedades a cultivar, como tiempo de productividad, resistencia a plagas, botón, color, follaje, durabilidad en florero, etc. Antes de realizar fuertes inversiones con el riesgo de no recuperarlas.
12. Optimización de recursos, tanto materiales humanos y económicos con el fin de lograr mayor eficiencia y eficacia y evitar gastos infructuosos.
13. Buscar alternativas que eviten incrementar en niveles elevados el financiamiento externo.
14. Definir políticas saludables con clientes y proveedores de tal manera que permitan obtener un ciclo de caja favorable.
15. En casos inevitables del requerimiento de financiamiento de fuentes externas, aprovechar el apoyo gubernamental en cuanto obtener créditos de organismos con tasas de interés y plazos accesibles para el sector como es la CFN.

CAPÍTULO VI

PROPUESTA

6.1. TEMA DE LA PROPUESTA

“DISEÑO DE UN PLAN DE EXPORTACIÓN DE ROSAS COMESTIBLES HACIA REINO UNIDO – LONDRES, DESDE EL SECTOR FLORÍCOLA DE LA PARROQUIA DE MULALILLO DEL CANTÓN SALCEDO”.

6.1.1. DATOS INFORMATIVOS

Institución ejecutora: Empresas Florícolas del Sector de Mulalillo.

Provincia: Cotopaxi.

Cantón: Salcedo.

Equipo técnico responsable: Gerentes, Equipo de Ventas.

Costo de la Propuesta:

Financiamiento:

Tiempo estimado para la ejecución:

Inicio: Abril 2014

Finalización: Septiembre 2014

6.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA

La producción de flores hoy en día tiene tendencia “**orgánica**”. La oferta de las flores orgánicas inicio desde los años 90, pero es limitada puesto que implica un costo adicional al cultivo de la rosa convencional.

En la cultura occidental el uso de las flores en la alimentación tal vez no ha sido muy difundido, sin embargo, hay países como España, Francia y Brasil que si lo utilizan. En Oriente el usar pétalos en las comidas ha formado parte de la cocina tradicional por mucho tiempo.

En Norteamérica el último grito de la moda en el área culinaria es la utilización de rosas comestibles, lo utilizan los famosos chefs y restaurantes gourmets, supermercados y tiendas especializadas en platos, cocteles, pasteles y demás.

En España, el mejor chef del mundo Ferrán Adrià, utiliza rosas orgánicas ecuatorianas en el menú de su restaurante "El Bullí", cuyo plato especial es el "Rose Artichoke", llamado así por su forma similar a la alcachofa.

Ilustración N°. 2 Plato especial el Bullí Rose Artichoke



Fuente: Investigación de Campo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

Ferrán Adrià, es un cocinero español se destaca por ser un artista en la cocina se lo considera como un genio de todos los tiempos, tiene una excelente capacidad para inventar maravillas en la cocina utiliza técnicas como la del humo, del destilado, de nitrógeno líquido, de esterificación, liofilización entre otras.

El bullí es un restaurante al noroeste de España permanece abierto únicamente la mitad del año, y atiende una sola vez al día, tan solo alrededor de 8000 personas

anualmente pueden degustar los famosos platos en este restaurant. El cual ha sido catalogado por varias ocasiones como el mejor del mundo y ha recibido varios premios.

Ilustración N°. 3 Adrià Ferrán cocinero español



Fuente: Investigación de Campo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

Existen estudios para el uso alternativo de flores en diferentes productos en especial en la línea alimenticia así tenemos el estudio efectuado acerca de la Producción y Comercialización de Mermelada de Flores Orgánicas Comestibles en Guayaquil efectuado por Viviana Cárdenas Arias, Sonia Miguez Castillo, Elita Ramírez Obando de la Facultad De Economía y Negocios de la Escuela Superior Politécnica Del Litoral, que han desarrollado con la finalidad de encontrar una alternativa alimenticia más saludable que mantenga y satisfaga las necesidades de utilizar recursos naturales libres de productos químicos implementados en la agricultura, que contaminan el medio ambiente, y generan reacciones nocivas a la salud, proporcionando al sector productor una nueva alternativa de inversión; y, al consumidor una nueva tendencia alimenticia sana y de calidad.

De igual manera Luis Alberto Hidalgo Alomoto de la Universidad Tecnológica Equinoccial en abril del 2008, ha efectuado su tesis con el tema Estudio de cuatro flores comestibles y su Aplicación en la gastronomía en la cual defiende el estudio, investigación y aplicación de las flores tiene como base hallar una nueva forma de alimentación que se ajustará a la demanda y exigencia del cliente dado

que responden a requerimientos sensoriales variados, y en algunos casos nutricionales complementarios de una persona, lo que hace posible que las flores estén presentes en un plato.

6.3. JUSTIFICACIÓN

En función de la investigación realizada se buscan alternativas comerciales que permitan la diversificación de la producción y que generen nuevas fuentes de ingreso que logren equilibrar la liquidez del sector floricultor, perjudicado por la naturaleza estacional de su comercialización, factores que han incidido en un endeudamiento agresivo disminuyendo su rentabilidad, y afectando los esfuerzos de la empresa en el cumplimiento de sus obligaciones deteriorándola imagen financiera de la empresa.

El presente trabajo se justifica con el Diseño de un Plan de exportación de rosas comestibles hacia Reino Unido – Londres desde el sector florícola de la parroquia de Mulalillo, que contribuya a incrementar los recursos financieros y logren minimizar los niveles de endeudamiento.

6.4. OBJETIVOS

6.4.1. Objetivo general

Diseñar el Plan de exportación de rosas comestibles hacia Reino Unido – Londres desde el sector florícola de la parroquia de Mulalillo, para incrementar los recursos financieros.

6.4.2. Objetivos específicos.

- Elaborar un estudio de inteligencia de mercado para el ingreso de rosas comestibles hacia Reino Unido – Londres, en el que incluya nichos de mercado y la descripción del mercado objetivo.
- Analizar las relaciones comerciales de Ecuador con el Mercado Objetivo.
- Evaluar la viabilidad financiera del proyecto.

6.5. ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD

Política

La presente propuesta es políticamente viable, por el esfuerzo que ha emprendido el gobierno en retomar las relaciones comerciales, lo que se demuestra con los viajes que por dos ocasiones ha emprendido el Presidente de la República y con la determinación de una comisión especializada en la negociación comercial con la Comunidad Europea.

Tecnología

Hay antecedentes de investigación y de aplicación tecnológica para la transformación y uso culinario de flores comestibles, como ingrediente en la elaboración de productos alimenticios.

Ambiental

La propuesta es viable en el área ambiental, porque se trata de un Producto netamente orgánico cultivado libre de pesticidas e insecticidas que afecten tanto al cultivo de la rosa como a su proceso productivo. Adicional a su contribución a la alimentación saludable.

Económico

Es factible porque la empresa está dispuesta al financiamiento y desarrollo de producción de rosas orgánicas que a su vez permiten la generación de nuevas fuentes de ingresos.

Comercial

Las relaciones comerciales que actualmente mantiene el país con el Reino Unido se registran 182 partidas arancelarias que afianzan la potencial apertura de nuevas partidas.

6.6. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

6.6.1. Plan de Negocios

El plan de negocios de exportación es un documento que contiene la descripción, análisis y planificación detallados de las actividades de exportación que la empresa desarrollará. Su utilidad se traslada a la puesta en marcha del proyecto al servir como una guía en la ejecución de las operaciones.

Este plan de exportación es una serie coordinada de acciones dirigidas a tomar ventaja de las fortalezas y oportunidades de la empresa en el mercado internacional y se basa principalmente en:

- Establecer las fortalezas y debilidades de la empresa
- Identificar oportunidades y amenazas en los mercados.
- Plantear una estrategia / cronograma para su implementación.
- Especificación de acciones a realizarse.
- Incorporación de las estrategias del sector exportador nacional

El principal propósito de un plan de negocios es presentar el futuro de una empresa pero también es describir el pasado y la situación actual de la misma. (CORPEI, 2006, p.2)

El plan de exportación constituye la guía que detalla las actividades necesarias a seguir, considerando la capacidad de la empresa y el análisis de su situación pasada presente y futura.

6.6.2. Características del plan

1. Las estrategias deben ser formuladas para aprovechar las oportunidades comerciales y minimizar los riesgos inherentes al proceso de la gestión de exportación, con el fin de favorecer el proceso de internacionalización de la empresa frente a la aceleración y dinamismo del comercio mundial. Es importante formular una buena estrategia que ilustre claramente las características del proyecto e incluya un análisis completo y riguroso, tanto cualitativo como cuantitativo. Debe ser atractivo y a la vez realista.
2. Compromiso y sinergia organizacional: Compromiso de actuación por parte de todos los niveles según la estructura funcional u organizativa de la empresa, de tal manera que todos sus integrantes se comprometan con el proceso y concentren su atención en las estrategias y objetivos de la organización.
3. Concientización y motivación al personal para la adopción del plan de exportación como parte de la cultura organizacional de la empresa para mejorar el desempeño y lograr competitividad internacional.
4. Flexibilidad que permita revisiones, correcciones, ajustes y mejoras en el plan de exportación.
5. Identificación de problemas y oportunidades comerciales para la búsqueda de objetivos y estrategias. Los problemas y las oportunidades no muestran exactamente lo que debe hacerse, sino que señalan las áreas que requieren atención y describen el ambiente actual y potencial del mercado. Es la estrategia la que debe indicar el accionar a partir del análisis de los problemas y oportunidades.
6. El plan de exportación debe ser considerado como una inversión y no como un costo.
7. Carácter provisorio de los procedimientos de logística: Permite declarar la estrategia competitiva de la empresa referente a las funciones de facilitación y

procedimiento de exportación, acorde con la identificación y selección del mercado meta.

8. Interdependencia entre sus componentes, esto es el análisis de mercado, el análisis de competitividad y los procedimientos de logística asociados a la exportación. (CORPEI, 2006, p.2)

Lo importante es determinar una estrategia que permita aprovechar las oportunidades y lograr una fuerte participación en el mercado internacional, para lo cual se requiere el compromiso organizacional.

6.6.3. Propósitos del plan

Según el documento emitido por la **CORPEI (2006)** afirma:

- “Proveer dirección a las actividades de exportación.
- Estimar cuándo tendrán lugar las actividades de exportación.
- Estimar los costos asociados a la exportación.
- Coordinación de toda la información relevante al proyecto de exportación” (p.3).

El plan guía las actividades a desarrollarse determinando tiempo y costos requeridos para su ejecución.

6.6.4. Funciones del plan

La **CORPEI (2006)**, indica las siguientes funciones del Plan de exportaciones:

- “Informar a todo el personal involucrado acerca de los objetivos.
- Dar instrucciones específicas acerca de cómo el personal contribuirá a las actividades de exportación.
- Justificar el costo del proceso de exportación” (p.4).

La utilidad del plan de negocios de exportación se extiende a otros aspectos como: mejor interacción y colaboración entre los directivos de una empresa, determinar necesidades

financieras e informar sobre los planes de la empresa a los empleados, inversionistas y socios.

Pero la mayor utilidad de tener un plan de exportación es proveer a la empresa de una herramienta que ayude a ordenar y planificar el futuro y prever amenazas y oportunidades para la misma.

El plan debe lograr que todo el personal se involucre en el proceso y oriente sus esfuerzos hacia el cumplimiento de los objetivos, en procura de aprovechar las oportunidades y obtener mayor rentabilidad.

6.6.5. ESTRUCTURA DEL PLAN DE NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN

Gráfico N°. 41 Estructura del Plan de Negocios de Exportación



Fuente: Proyecto de Inversión
Elaborado por: Eco. Nelson Lascano

- **Resumen ejecutivo**

“El resumen ejecutivo es una parte fundamental del plan de negocios de exportación, ofrece una visión panorámica del proyecto en su conjunto, es generalmente la primera sección que será leída y la que determinara el interés de leer o no la información restante, por lo que su lectura debe ofrecer un claro entendimiento del proyecto de exportación” (CORPEI , 2006, p10).

El resumen ejecutivo muestra una visión general del proyecto, por tanto debe ser lo más claro y rápido para lograr el interés del lector.

- **Perfil del sector**

“Esta sección del plan de exportación contiene información acerca de la empresa con especial énfasis en la descripción de su capacidad, experiencia y habilidades para poner en práctica el proyecto de exportación y en definir sus fortalezas y debilidades.

Debe presentar una visión de la naturaleza de la empresa, sus inicios, su desarrollo, sus perspectivas. Además debe presentar una descripción de la organización, los recursos y la infraestructura con la que cuenta la empresa para llevar a cabo el proyecto de exportación” (CORPEI, 2006, p13).

El perfil del sector describe los antecedentes, la capacidad, las fortalezas y debilidades que la empresa dispone para ejecutar un proyecto.

- **Estudio de mercado.**

Meza (2010) menciona que un estudio de Mercado:

Es un estudio de demanda, oferta y precios de un bien o servicio. El estudio de mercado requiere de análisis complejos y se constituye en la parte más crítica de la formulación de un proyecto, porque de su resultado depende el desarrollo de los demás capítulos de la formulación, es decir ni el estudio técnico ni el estudio administrativo y el estudio financiero se realizarán a menos que éste muestre una demanda real o la posibilidad de venta del bien o servicio. Más que centrar la atención sobre el potencial consumidor y la cantidad del producto que éste demandará, en el estudio de mercado se tendrán que analizar los mercados de proveedores, competidores y distribuidores e incluso, cuando así se requiera, se analizarán las condiciones del mercado externo.

La importancia del estudio de mercado está en que recoge toda la información sobre los productos o servicios que supone suministrará el proyecto, y porque aporta información valiosa para la decisión final de invertir o no en un proyecto de inversión. Sin lugar a dudas, el estudio de mercado es vital para cualquier proyecto, ya que a través de él se conoce el medio ambiente en el cual la empresa realizará sus actividades económicas. El estudio de mercado se asimila a los cimientos en las construcciones. Sí éstos cumplen con las normas de construcción, la probabilidad de daños en la estructura disminuye notablemente. Si la investigación del mercado se realiza profesionalmente y se profundiza en aquellos elementos que pueden afectar el funcionamiento de la futura empresa, el estudio será consistente y se podrá obtener información que permitirá disminuir la incertidumbre, por lo que la toma de decisiones de invertir o no se hace sobre bases firmes.

Los siguientes son los aspectos fundamentales mínimos que se deben considerar en un estudio de mercado:

- Caracterización del bien o servicio. Consiste en hacer una descripción detallada del bien o servicio que se va a vender.
- Determinación del segmento de mercado o área de cobertura que tendrá el bien o servicio.

- Realización de diagnósticos relativos a la oferta y demanda del bien o servicio.
- Proyección o pronóstico de la oferta y demanda del bien o servicio.
- Cuantificación de la demanda insatisfecha, si es que existe.
- Determinación de los canales de comercialización que se emplearán para hacer llegar el bien o servicio al consumidor final.
- Definición de las políticas de ventas que regirán la comercialización del bien o servicio, en cuanto a precio del bien o servicio y condiciones de ventas.(p.22)

El Estudio de mercado es el punto de arranque del proyecto ya que de sus resultados depende la esquematización de los otros estudios, pues indicara si el producto tiene posibilidades de ingresar al mercado a través de la identificación de la oferta y la demanda por tanto es la base para la toma de decisiones si el proyecto es posible ejecutarlo o no.

- **Estudio técnico.**

Mokate (2004) menciona que:

El estudio técnico se basa en un análisis de la función de producción que indica cómo combinar los insumos y recursos utilizados por el proyecto para que se cumpla el objetivo previsto de manera efectiva y eficiente. El estudio técnico es realizado habitualmente por especialistas en el campo objetivo del proyecto (ingenieros, educadores, técnicos, etc.) y propone identificar alternativas técnicas que permitirían lograr los objetivos del proyecto y, además, cumplir con las normas técnicas (ambientales, agrónomas, sectoriales, de seguridad, etc.). Además, propone diseños de proyectos de "tecnologías apropiadas", compatibles con la disponibilidad de recursos e insumos en el área donde se realiza el proyecto.

El estudio técnico y el estudio de mercado se complementan para ir definiendo el tamaño del proyecto que se propone realizar. El técnico analiza capacidades técnicas de producción, dentro de un rango razonable de demanda proyectada por los estudios de mercados. De manera iterativa el estudio técnico permite estimar costos de producción resultantes de diversas dimensiones del proyecto propuesto, que luego podrán ser usados para estimar posibles rangos de precios aceptables para los productores. Estos posibles precios, a su vez, se utilizan en los estudios de mercado para proyectar las cantidades demandadas a los precios de mercado

correspondientes. Cada tamaño juzgado viable constituye una alternativa para el proyecto propuesto. El estudio técnico y los estudios de mercados, ambientales y financieros se combinan para proponer alternativas para la ubicación de las instalaciones físicas del proyecto. Tomarán en cuenta las condiciones físicas necesarias para la producción, la importancia (o no) de cercanía a la población objetivo o consumidores, los costos de transporte y comercialización, los posibles efectos sobre el medio ambiente, entre otros factores pertinentes. Cada posible ubicación para las instalaciones físicas representa una posible alternativa para el proyecto, cuyos costos, efectos y viabilidades serán analizados en las evaluaciones correspondientes.

Además, el estudio técnico definirá las especificaciones técnicas de los insumos necesarios para ejecutar el proyecto: el tipo y la cantidad de materias primas e insumos materiales; el nivel de calificación de la mano de obra; la maquinaria y los equipos requeridos; la programación de inversiones iniciales y de reposición, y los calendarios de mantenimiento. Esta información jugará dos papeles en el ciclo del proyecto: primero, dentro de la misma etapa de preparación, proveerá la información indispensable para realizar las evaluaciones financiera, económica y social y, posteriormente, constituirá la base de la normativa técnica para la ejecución del proyecto.

Los estudios técnicos se realizan a través de toda la etapa de formulación, asimilando información de otros estudios y proponiendo alternativas que toman en cuenta los factores financieros, legales, ambientales y políticos que vayan surgiendo. En la medida que las evaluaciones revelen rentabilidades financieras, económicas o sociales inaceptables, los estudios técnicos reaccionan con el fin de proponer alternativas de menor costo o mayor beneficio. De esa manera, los estudios técnicos juegan un rol central en la identificación y análisis de alternativas a través de toda la etapa de formulación. Debido a los costos asociados de la formulación, se esperaría que las características más significativas del proyecto (las que determinan capacidad de respuesta, las que inciden sobre la viabilidad y las que determinan un rango razonable de costos estimados) se definan en las primeras fases de formulación, para que en la fase de factibilidad los ajustes y recomendaciones del estudio técnico se relacionen con detalles que, aunque importantes, traigan menos sorpresas. (p.34)

El Estudio Técnico analiza el área de la producción del proyecto, generalmente se requiere del apoyo de especialistas dependiendo del área de ejecución, en función de los datos del estudio de mercado se va definiendo tamaño del proyecto, costos, precios, ubicación, proporciona información para el estudio financiero y por lo general procura que el proyecto obtenga costos bajos y rentabilidades altas.

- **Estudio administrativo**

Mokate (2004) indica que:

Este estudio busca determinar la capacidad operativa y ejecutora de las entidades responsables del proyecto, con el fin de detectar sus puntos débiles y diseñar las medidas correctivas necesarias para facilitar una eficaz gestión del proyecto.

El estudio debe establecer si el ambiente en el cual se propone ejecutar el proyecto garantiza un funcionamiento ágil del mismo, mediante un análisis del personal responsable por la gestión, las relaciones interinstitucionales entre las organizaciones participantes en el proyecto, las relaciones de ellas con otras organizaciones y los flujos de responsabilidad proyectados.

El estudio arrojará información para la identificación de necesidades administrativas en las áreas de planeación, personal, licitaciones, adquisiciones, información, comunicaciones, finanzas y cobranzas, entre otras. Genera la información sobre las necesidades de infraestructura para el normal desarrollo de las labores en las áreas mencionadas.

En él también se señalan los requerimientos de equipos y dotación de insumos para el adecuado funcionamiento administrativo.

Un buen estudio administrativo es de gran importancia, ya que es común que un proyecto fracase por problemas administrativos, así estén dadas todas las demás condiciones para su éxito. **(p.35)**

El estudio administrativo determina la capacidad de las empresas involucradas, define requisitos y limitantes para que el proyecto se ejecute.

Adicionalmente identifica recursos necesarios para el funcionamiento de áreas de planeación, recursos humanos, compras, y finanzas.

- **Estudio financiero**

Este estudio puede dar una buena idea sobre cuál es la estructura óptima de la gerencia financiera. Adicionalmente, busca establecer información relevante acerca de aspectos como las posibles fuentes y los costos del financiamiento, tanto interno como externo, y los criterios para el manejo de excedentes. También puede dar recomendaciones sobre manejo de depreciaciones y establecer criterios para definir los costos de oportunidad de los recursos del inversionista, y los costos que pueden clasificarse como muertos. Generará información básica para la evaluación financiera.

Adicionalmente, permite identificar las necesidades de liquidez y de fondo de inversión, para así construir y negociar el plan de financiamiento del proyecto.

El estudio financiero necesariamente inicia de manera muy exploratoria, en un análisis de los aspectos financieros que podrían incidir sobre la misma viabilidad de la iniciativa. En la medida que avanza sobre la selección de una alternativa, el estudio financiero profundiza en los pormenores de depreciación, financiamiento y estrategia de gerencia financiera. Así lo menciona: **(Mokate, 2004, p36)**

El estudio financiero presenta la inversión y las fuentes de financiamiento que el proyecto requiere para su ejecución, muestra la estructura financiera de arranque identificando necesidades de liquidez y alternativas de inversión en caso de excedentes.

- **Evaluación Financiera**

Para que un proyecto industrial sea satisfactorio debe estar ampliamente justificado desde los puntos de vista empresarial o social. Es decir, debe preverse una rentabilidad atractiva que justifique la canalización de recursos hacia el mismo, o bien debe existir una justificación muy clara de los beneficios sociales esperados frente a los costos de inversión y de operación del proyecto. Así lo mencionan **(Fernández, Mayagoitia & Quintero, 2010, p. 141)**

La evaluación financiera permite decidir la ejecución o no del proyecto ya que sus resultados indican montos de inversión, costos de financiamiento tiempos de recuperación de la inversión la rentabilidad que generara el proyecto, y más indicadores que orientan al inversionista su decisión de inversión.

La evaluación financiera identifica, desde el punto de vista de un inversionista o un determinado participante en el proyecto, los ingresos y egresos atribuibles a la realización del proyecto y, en consecuencia, la rentabilidad generada por el mismo. La evaluación financiera juzga el proyecto a la luz del objetivo de generar rentabilidad financiera. Juzga el flujo de fondos generados por el proyecto. Así lo menciona. **(Mokate, 2004, p.17)**

A través de la evaluación financiera se conoce si la rentabilidad generada por el proyecto está enmarcada dentro de los objetivos planteados.

Para decidir la ejecución del proyecto se utilizan algunos métodos de análisis que se conceptualizaran a continuación:

- **Período de recuperación**

El período de recuperación de una inversión es el número de años que necesita el proyecto para recuperar el capital que se invirtió en él. La deficiencia más evidente del método es que no toma en cuenta todos los flujos de efectivo del proyecto. **(Baca, 2010, p.77)**

El periodo de recuperación indica el tiempo que requiere el proyecto para la recuperación de la inversión inicial.

- **El Valor presente neto (VPN)**

El valor presente simplemente significa traer del futuro al presente cantidades monetarias a su valor equivalente. En términos formales de evaluación financiera, cuando se trasladan del presente al futuro se dice que se utiliza una tasa de interés, pero cuando se expresan cantidades del futuro en el presente, como en el cálculo del VPN, se dice que se utiliza una tasa de descuento; por ello a los flujos de efectivo ya trasladados al presente se les llama flujos descontados. **(Baca, 2010, p.77)**

Los criterios para tomar una decisión sobre el VPN son:

Si $VPN > 0$, es conveniente aceptar la inversión, ya que se ganaría más del rendimiento solicitado.

Si $VPN < 0$, se debe rechazar la inversión porque no se ganaría el rendimiento mínimo solicitado.

La fórmula que nos permite calcular el Valor Actual Neto es:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

$V_t =$ Representa los flujos de caja en cada periodo t.

$I_0 =$ Es el valor del desembolso inicial de la inversión.

$n =$ Es el número de períodos considerado.

$k =$ Es el tipo de interés.

El VAN, calcula el valor presente de una serie de flujos de efectivo que genera el proyecto utilizando una tasa de descuento y descontando la inversión inicial, si su resultado es mayor que 0 el proyecto debería aceptarse caso contrario se lo debería rechazar.

- **Tasa interna de rendimiento (TIR)**

TIR, es la tasa de interés que hace el VPN = 0, o también, la tasa de interés que iguala el valor presente de los flujos descontados con la inversión. (Meza, 2011, p.165)

Es importante mencionar que la TIR, corresponde a la máxima tasa de interés a la que un inversionista estaría dispuesto a pedir prestado dinero para financiar la totalidad del proyecto, crédito a ser cancelado con los flujos del proyecto.

El criterio para tomar decisiones con la TIR es:

Si $TIR \geq TMAR$ es recomendable aceptar la inversión

Si $TIR \leq TMAR$ es recomendable rechazar la inversión

La TMAR se considera como la tasa de referencia como base de la comparación y el cálculo en las evaluaciones económicas que se efectuó.

La TIR, es la tasa de descuento con la que el Valor Actual Neto es igual a 0, se la considera como un indicador de la rentabilidad, es así que a mayor TIR mayor rentabilidad.

- Relación Beneficio – Costo

$$RBC = VPB / VPC$$

VPB = Valor presente de los beneficios brutos.

VPC = Valor presente de los costos brutos

Si la $RBC > 1$, el rendimiento financiero es aceptable, pues el valor presente de los beneficios es mayor que el de los costos.

Si la $RBC < 1$, el proyecto genera un rendimiento financiero no atractivo, ya que el valor presente de los beneficios es menor que el de los costos.

Si la $RBC = 1$, es indiferente desde la perspectiva financiera realizar o rechazar el proyecto, los beneficios netos apenas compensan el costo de oportunidad del dinero, o sea, la ganancia neta del proyecto va a ser igual a la ganancia de inversiones alternativas

(Mokate, 2004, p.157)

La relación costo beneficio permite decidir sobre la ejecución de un proyecto a través de la relación de los costos frente a los beneficios previstos.

6.7. METODOLOGIA, MODELO OPERATIVO.

6.7.1. RESUMEN EJECUTIVO

La naturaleza comercial del sector florícola es vulnerable a varios factores que afectan directamente al nivel de ingresos a percibir, lo que obliga a plantear una búsqueda de alternativas que permitan cubrir el desfase financiero que generalmente se lo solventa con créditos a terceros, la alternativa más viable en el proyecto se considera la diversificación de la producción, a través del cultivo de

Rosas Comestibles. En países como España, Francia, Brasil, y en Oriente ya lo emplean en la preparación de alimentos sofisticados.

Las Rosas Comestibles no solo simbolizan sentimientos que deseamos expresar sino que también gozan de grandes beneficios para la salud y poseen excelentes antioxidantes que ayudan al sistema inmunológico, son ricas en vitaminas A, B, C, D, E, K, PP, B12, minerales, proteínas, aminoácidos, y aceites especiales, según lo confirman los análisis de laboratorios efectuados por Multyanalitica.

Ecuador es el pionero en su cultivo, razón por la cual la competencia es mínima, por tanto se propone su cultivo con la finalidad de exportarlo a varios países viabilizando el mercado internacional desde Londres, que es un país multicultural por la visita de turistas de todo el mundo.

Las Rosas Comestibles será la materia prima para la preparación de Postres, ensaladas, cremas, sopas, carnes, etc.

Alimentos que no están sujetos a determinadas temporadas y que se pretende una comercialización regular, que quiebre la estacionalidad del comercio convencional de rosas, y contribuya a la obtención de un flujo regular de ingresos durante todo el año coadyuvando a disminuir los niveles de endeudamiento del Sector Floricultor de Mulalillo.

6.7.2. PERFIL DEL SECTOR ORIGEN.

La presente propuesta está orientada para el Sector Floricultor de Mulalillo.

A nivel nacional, Cotopaxi es la segunda provincia que participa en la producción de rosas con un 23%, después de Pichincha que tiene una participación del 66% de producción.

La parroquia de Mulalillo del Cantón Salcedo cuenta con 3 fincas que se dedican al cultivo y exportación de rosas que se detalla a continuación mostramos el perfil del sector.

- Nevado Ecuador
- Spacium
- Pambaflor S.A.

a) Antecedentes

NEVADO ECUADOR una de las empresas que más han contribuido al crecimiento de las exportaciones de rosas a Europa y, en especial a España, su propietario es el español Roberto Nevado.

NEVADO ECUADOR NEVAECUADOR S.A. se constituyó el 15 de abril de 1996 mediante escritura pública, fue inscrita en el Registro Mercantil en el cantón Quito con número de inscripción 9796.

Es una empresa dedicada a la producción, cultivo y comercialización de rosas y reconoce su responsabilidad en la gestión de la calidad de sus productos de manera que satisfagan los requisitos de sus clientes con un servicio oportuno, eficaz y cordial.

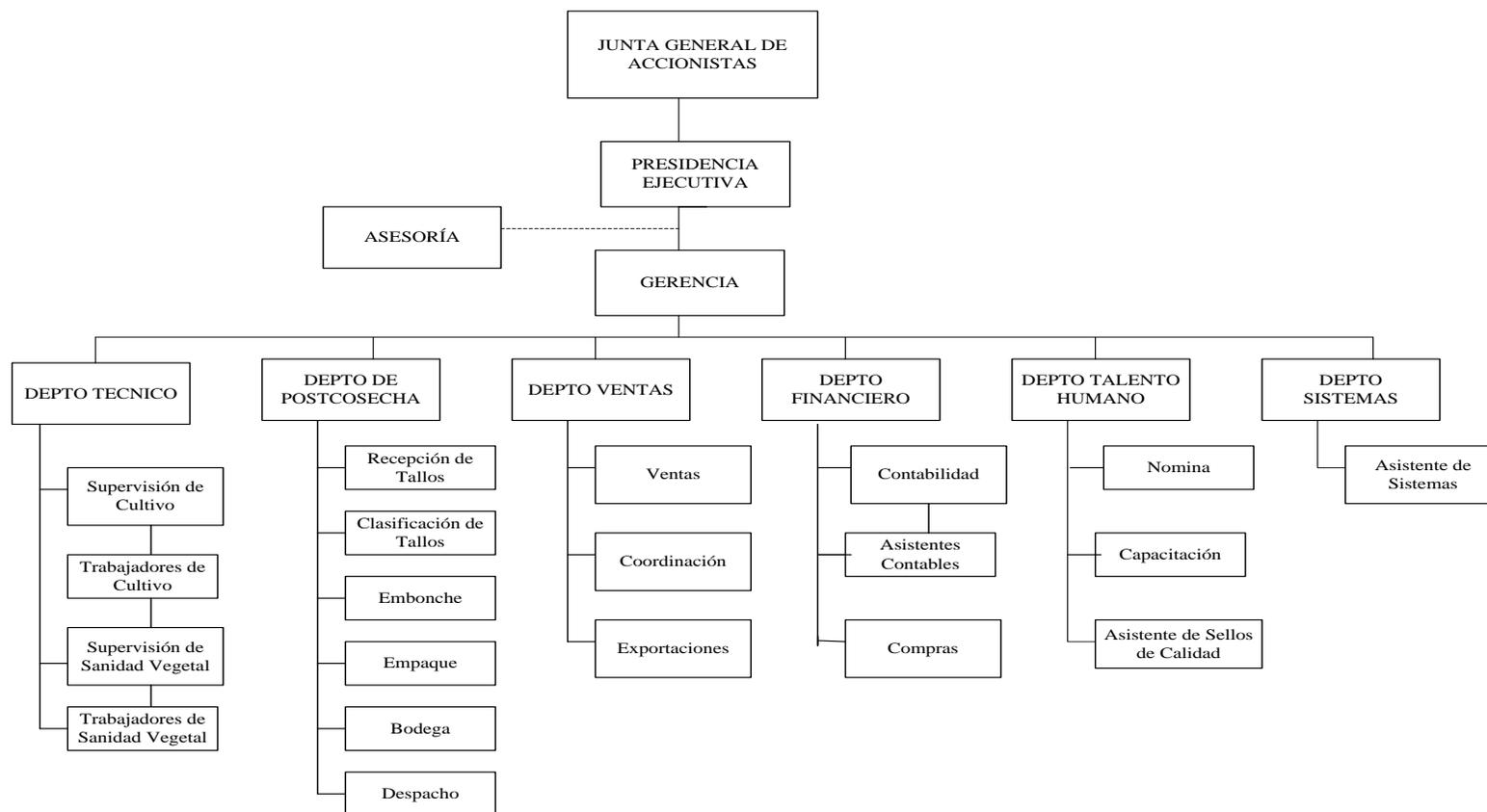
SPACIUM S.A, inicia sus actividades a partir de septiembre del año 2003, se encuentra ubicada en el camino del rey y vía a san Luis a 1 km al sur de la vía Santa Lucia de la Parroquia de Mulalillo del cantón Salcedo provincia de Cotopaxi, es una plantación florícola de una topografía plana con un tipo de suelo areno arcillosos.

PAMBAFLOR S.A. se encuentra ubicada en la Parroquia de Mulalillo Vía a Nagciche a 3 km de Santa Lucia.

b) Organigrama

A continuación se presenta del organigrama estructural de la finca representativa del sector Nevado Ecuador.

Ilustración N°. 4 Organigrama Nevado Ecuador Nevaecuador S.A.



Fuente: Nevado Ecuador (2014)

Elaborado por: Marianela Pérez

b) Personal que labora

NEVADO ECUADOR cuenta con 385 trabajadores y empleados de los cuales son 30 personal Administrativo. Es necesario aclarar que en temporadas altas como Valentín, Madres, o Santos se contrata personal adicional en promedio de 200 personas adicionales.

Las áreas de trabajo son: Administración, Cultivo, Fumigación, Post-cosecha, Tinturación, Mantenimiento, Patronera, Guardería, Compostera y Riego.

SPACIUM Para el desarrollo de sus actividades cuenta con 48 empleados de los cuales 5 son Administrativos.

PAMBAFLOR S.A. dispone de 100 trabajadores de los cuales 8 corresponden al área administrativa.

c) Plan estratégico del Sector.

MISIÓN:

“Ser una empresa líder en la producción, comercialización y exportación de rosas de la más alta calidad, logrando la satisfacción de sus clientes, comprometida éticamente en cada uno de sus negocios o proyectos, realizados por personas competentes, motivadas y comprometidas con estándares de calidad, responsabilidad social, seguridad, salud y cuidado del medio ambiente”.

VISIÓN:

“Ser líderes en el mercado internacional de flores de corte, destacada por su prestigio y sensibilidad ante las necesidades de sus clientes, estimulando y fortaleciendo el sector agrícola, contribuyendo en forma directa a la generación de empleo, a una mejor condición de vida y por consiguiente al crecimiento de la economía del país”.

VALORES EMPRESARIALES DEL SECTOR

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Las florícolas del sector, trabajan en función de sus clientes anticipándose a sus necesidades y expectativas, por lo que ha alcanzado un alto nivel de confianza y credibilidad, convirtiéndolo en protagonista y principal referente en el mercado floricultor.

RESPONSABILIDAD SOCIO-AMBIENTAL

Las empresas trabajan para ser un modelo nacional con políticas de actuación definidas, impulsando la igualdad de oportunidades y desarrollo sostenible de acuerdo a su filosofía, contribuyendo activa y voluntariamente con el mejoramiento social, económico y ambiental.

INTERÉS POR LAS PERSONAS

El Recurso Humano constituye el eje de andamiaje de las organizaciones, aportan, participan, crean, innovan, cooperan. Contribuyendo el sector como una estructura, poseedora de una cultura y conjunto de características que configuran su identidad, por ello procuran desarrollar a sus colaboradores de modo que sean ellos quienes generen el cambio.

COMPORTAMIENTO ÉTICO Y RESPONSABLE

El sector trabaja con profesionalidad y transparencia en todos los procesos, con integridad y lealtad, asumiendo sus compromisos y responsabilidades con respecto a todas las personas.

COMPETITIVIDAD

Ofrecen servicios y productos de calidad, con eficiencia, eficacia y a precios competitivos, buscando siempre la excelencia y la innovación mediante la obtención de certificaciones internacionales y orientando sus esfuerzos a la mejora continua con flexibilidad y sentido de adaptación.

CÓDIGO DE CONDUCTA DEL SECTOR

1. Libertad de Asociación y Negociación colectiva
2. Igualdad de tratamiento
3. Salario Digno
4. Jornada Laboral
5. Salud y Seguridad
6. Plaguicida y productos químicos no prohibidos
7. Estabilidad laboral
8. Protección del medio ambiente
9. No utilización de trabajo infantil
10. No utilización de trabajo forzoso

ANÁLISIS FODA DEL SECTOR

FORTALEZAS

- F1. Uso de aguas lluvia y residuales.
- F2. Cambio de variedades que han perdido acogida en el mercado.
- F3. Uso de materia orgánica (compost).
- F4. Realización de exámenes ocupacionales.
- F5. Capacitación constante.
- F6. Cumplimiento de requerimientos de certificaciones.
- F7. No uso de organismos genéticamente modificados.
- F8. Características especiales de variedades de rosa.
- F9. Aplicación de procesos técnicos y administrativos para alcanzar objetivos.
- F10. Experiencia adquirida en el sector florícola de Directivos.
- F11. Uso adecuado de la tecnología en cada una de las áreas.
- F12. Posicionamiento en el mercado floricultor.
- F13. Poseer Certificaciones socio-ambientales y de calidad.
- F14. Producción orientada a tallos largos.
- F15. Apoyo mutuo entre fincas.

OPORTUNIDADES

- O1. Apoyo de instituciones externas.
- O2. Apoyo de Certificaciones Internacionales.
- O3. Apoyo de comunidades vecinas.
- O4. Mercados alternativos.
- O5. Formar parte de Comercio Justo (FAIRTRADE).
- O6. Incursión en nuevos mercados.
- O7. Prestigio de las empresas.

DEBILIDADES

- D1. Uso de Pesticidas
- D2. Uso de Fuentes de Agua no Renovables.
- D3. Deficiente reciclaje de Insumos
- D4. Uso de Materiales plásticos no reciclados
- D5. Impacto Ambiental en la zona

AMENAZAS

- A1. Cambios en políticas comerciales de gobiernos extranjeros.
- A2. Cambios en Constitución Nacional.
- A3. Tendencias desfavorables en el mercado.
- A4. Vulnerabilidad a posibles recesiones en países de destino.
- A5. Cambios climáticos.

d) Plaza

Las exportaciones del sector Floricultor de Mulalillo, están destinadas en un 90% a la exportación y 10% al mercado nacional, del mercado de exportación el 88% se destina al mercado Europeo y un 12% en los Estados Unidos, siendo Rusia y España sus principales mercados.

e) Capacidad instalada.

Nevado Ecuador está formada por 55 hectáreas de las cuales 35 son productivas, cultiva alrededor de 50 variedades.

Spacium cuenta con un total de 11.60 hectáreas de las cuales 4 son productivas para el área de la floricultura, las demás hectáreas se las destina para el cultivo de alfalfa y pasto natural.

Pambaflor S.A. posee 10 hectáreas productivas.

6.7.2.1. Localización del Sector.

Las florícolas pertenecen a la parroquia de Mulalillo del cantón Salcedo de la Provincia de Cotopaxi.

Cuadro N°. 48 Fincas del Sector de Mulalillo

FINCAS	Hectáreas de Producción	Número de Empleados
NEVADO ECUADOR	35	385
SPACIUM	4	48
PAMBAFLOR S.A.	10	100

Fuente: Investigación de Campo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

Nevado Ecuador está ubicada en Yambo km 3 vía a Mulalillo a 100 metros del canal de riego.

Spacium, se encuentra en el camino del rey y vía a San Luis a 1 km al sur de la vía Santa Lucia de la Parroquia de Mulalillo.

Pambaflor S.A. se encuentra a 2 km al oeste de Santa Lucia.

6.7.2.2 Datos generales de las actividades del sector.

En el sector se cultivan específicamente Rosas de Exportación. A continuación detallamos las principales variedades que se cultivan y se comercializan

Cuadro N°. 49 Variedades de Rosas del Sector de Mulalillo

1	Anastasia	12	Dark Engagement	23	Gigi
2	Bella Vita	13	Darcey	24	Gold Strike
3	Bengala	14	Deja Vu	25	Hearts
4	Blanche	15	Esperance	26	Iguana
5	Blush	16	Everest	27	Iguazu
6	Campanella	17	Farfalla	28	Juliet
7	Cherry Brandy	18	Forever Young	29	Kate
8	Chilis	19	Fragrant Delicious	30	Keira
9	Colinda	20	Freedom	31	Limbo
10	Cool Water	21	Free esprit	32	Malibu
11	Creme de la Creme	22	Geraldine		

Fuente: Investigación de Campo (2014)

Elaborado por: Marianela Pérez

En el Anexo 5 se presentan imágenes de las variedades de rosas.

6.7.3. ESTUDIO DEL MERCADO.

6.7.3.1. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO DE DESTINO.

Reino Unido es una de las principales economías mundiales, relevante centro comercial y financiero, se sitúa como el sexto importador a nivel mundial y el octavo exportador.

Ilustración N°. 5 Mapa del Reino Unido - Londres



Fuente: Investigación de Campo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

El Reino Unido está formado por Gran Bretaña (Inglaterra, Escocia y Gales) e Irlanda del Norte, y es uno de los 25 Estados miembros de la Unión Europea (UE).

La capital de Reino Unido e Inglaterra es **Londres** que es considerada un importante centro de artes, moda, finanzas, comercio, educación, e investigación.

Esta dentro de las ciudades más visitadas a nivel mundial, es considerada una ciudad deslumbrante y cosmopolita, posee un excelente sistema aeroportuario, es considerada un centro de estudios a nivel europeo ya que dispone de 43 universidades.

Su fundación fue en el año 43 y está dentro de las ciudades más pobladas del mundo.

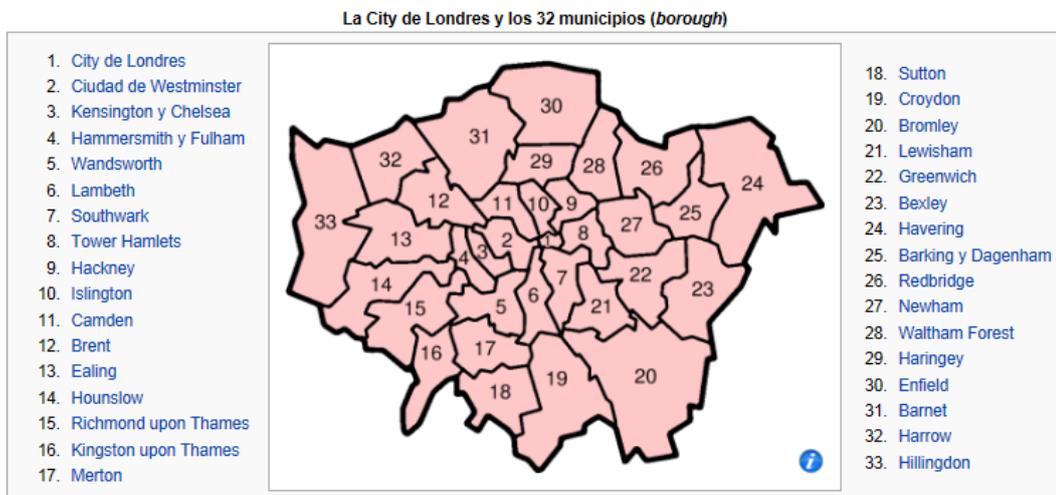
Ciudades Capitales

- Londres – Inglaterra
- Edimburgo – Escocia

- Cardiff – Gales
- Belfast – Irlanda del Norte

Londres está conformada por 32 municipios.

Ilustración N°. 6 Londres y los 32 municipios



Fuente: Investigación de Campo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

Superficie

Reino Unido: Tierra y mar: 152.033 millas cuadradas.

Londres: 1570 km cuadrados.

Población

Reino Unido – aproximadamente 60.6 millones

- Inglaterra 50,714,000
- Gales 2,977,000
- Escocia 5,108,000
- Irlanda del Norte 1,733,000
- Londres 8 308 369

Idiomas

En Reino Unido: Hay dos lenguas oficiales en Gran Bretaña: el inglés y el galés, siendo el inglés la lengua más hablada. El gaélico escocés se habla en ciertas partes de Escocia, junto con el inglés.

En Londres: Por ser una ciudad multicultural se hablan más de 300 idiomas diferentes.

Religión

En Reino Unido: La mayoría de la población es Cristiana (71%), aunque otras religiones, incluidas el Budismo, Hinduismo, Judaísmo, Islam y Sijismo se practican libremente. Aproximadamente un 23% de la población no practica ninguna religión.

En Londres: Un 48.4% son cristianos, un 20.7% se consideran sin religión, posee también religiones como musulmana, hindúes, judíos, sijes y budistas.

Gobierno

El Reino Unido es una monarquía constitucional en democracia representativa, donde la Reina Isabel II es jefe del estado y el Primer Ministro es David Cameron (desde mayo de 2010) del Partido Conservador.

Londres: Existen 2 niveles de administración, 1 para toda la ciudad y uno local.

Localmente lo administran 33 autoridades menores, formada por los consejos de los 32 municipios de Londres y la Corporación de la Ciudad de Londres.

La ciudad lo administra la Autoridad del Gran Londres. A través del Alcalde de Londres y la Asamblea de Londres.

Perfil Económico

El Reino Unido: Es una potencia comercial y centro financiero. La agricultura es una industria importante y altamente rentable. Las energías primarias, como el

carbón y el petróleo, son sectores importantes aunque servicios, como banca y seguros, son los sectores que más contribuyen a la economía.

Londres: Se resalta por su gran participación en las finanzas internacionales, aporta con el 20% de PIB del Reino Unido, cuenta con 480 bancos extranjeros.

Adicional al sector financiero, también se resalta el sector de los medios de comunicación.

Moneda

La moneda británica es la libra esterlina. El símbolo de la libra esterlina es £.

Clima

Gran Bretaña: Tiene un clima bastante templado y a veces nublado. El tiempo puede variar bastante de un día a otro, pero generalmente los veranos (Junio-Agosto) son cálidos 14-25 °C, y los inviernos (Diciembre-Febrero) fríos 1-4 °C.

Londres: Su clima es oceánico templado, presentan heladas en los meses de noviembre y marzo, hay nieve en diciembre y febrero.

En invierno la temperatura oscila entre -4 °C y los 14 °C, mientras que en las temporadas de verano la temperatura llega a 24 °C.

6.7.3.2. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.

6.7.3.2.1. Geográfica.

El mercado objetivo lo constituye la ciudad de Londres. A continuación se describe las variables de la segmentación.

Cuadro N°. 50 Variables Geográficas

VARIABLES GEOGRÁFICAS	NIVELES, INTERVALOS O CLASES
Continente	Europeo
País	Reino Unido
Nación Constitutiva	Inglaterra
Región	Gran Londres.
Clima	Oceánico - Templado

Fuente: Investigación de Campo (2014)

Elaborado por: Marianela Pérez

6.7.3.2.2. Demográfica.

Las rosas comestibles pueden ser consumidas en sus diversas preparaciones alimenticias, tanto hombres como mujeres de una edad promedio de 10 a 70 años.

Cuadro N°. 51 Variables Demográficas

VARIABLES DEMOGRÁFICAS	NIVELES, INTERVALOS O CLASES
Edad	10-70
Sexo	Masculino, femenino

Fuente: Investigación de Campo (2014)

Elaborado por: Marianela Pérez

6.7.3.2.3. Socio Económica.

Cuadro N°. 52 Variables Socio Económica

VARIABLES SOCIOECONÓMICAS	NIVELES INTERVALOS O CLASES
Ingresos	Salario Básico Londres
Clase Social	Media - Alta
Profesión	Empleados, Ejecutivos.

Fuente: Investigación de Campo (2014)

Elaborado por: Marianela Pérez

6.7.3.3. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

6.7.3.3.1. Tendencias de Consumo

Por lo general en Londres prefieren los productos socialmente responsables, procuran el cuidado del medio ambiente, la comunidad, y la economía local.

Gracias a las interacciones con otras culturas y al alto nivel de turismo en Londres hay diversidad de alimentación influenciada por la cocina de la india, china, francesa, italiana, etc.

Tienen preferencia por la repostería, existe diversidad de postres, gracias a las frutas silvestres de las islas como moras, frambuesas, arándanos y grosellas tienen una buena fama en la preparación de postres, son populares en el mundo postres como Apple pie, los muffins, y los scones.

6.7.3.3.2. Análisis histórico de la demanda

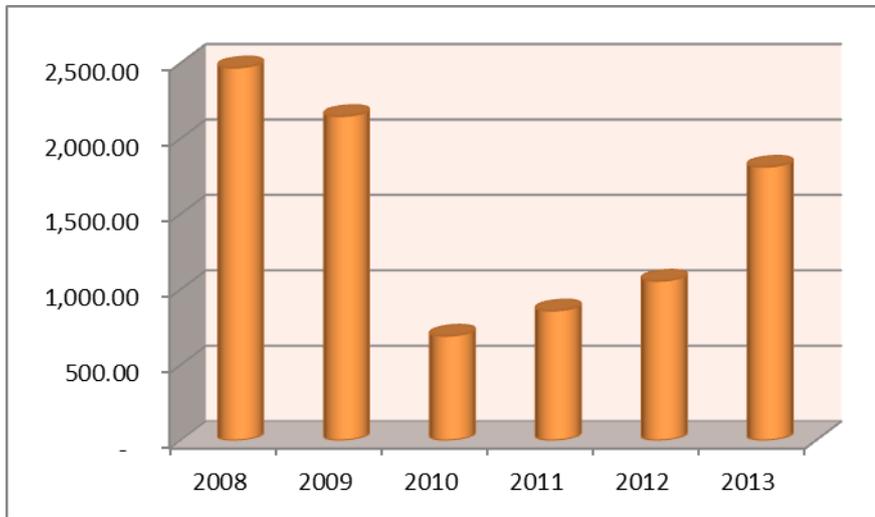
A continuación detallamos la demanda de Rosas convencionales hacia Reino Unido con un historial desde el año 2008 hasta el año 2013.

Cuadro N°. 53 Demanda de Rosas convencionales hacia Reino Unido desde el año 2008 al año 2013.

CONSULTA DE TOTALES POR NANDINA - PAIS		
(Toneladas y miles de dólares)		
Subpartida Nandina: 0603110000		
Rosas		
AÑOS	TONELADAS	FOB - DOLAR
2008	569.26	2,470.02
2009	769.48	2,148.32
2010	103.36	692.94
2011	122.30	859.82
2012	167.66	1,057.35
2013	318.12	1,812.37

Fuente: Banco Central del Ecuador, datos preliminares (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

Gráfico N°. 42 Demanda de Rosas hacia Reino Unido desde el año 2008 al año 2013.

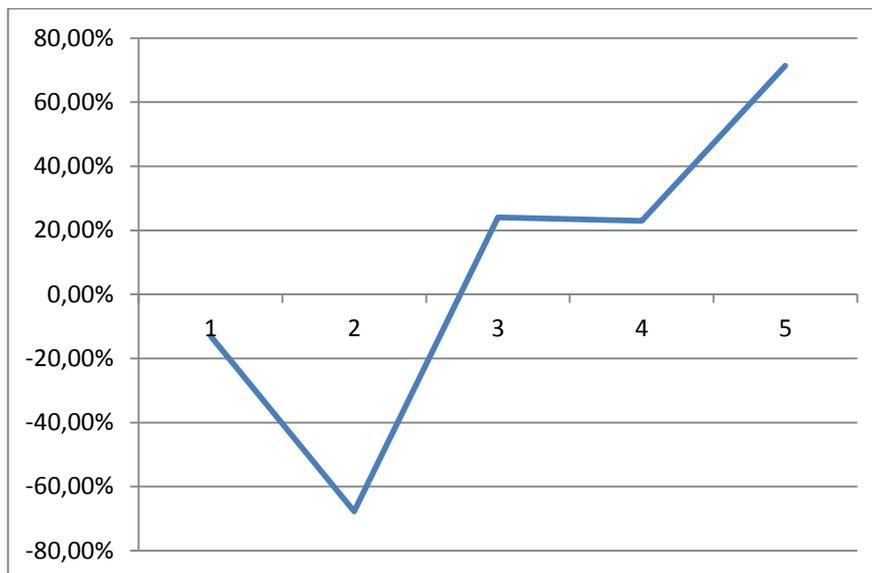


Fuente: Banco Central del Ecuador, datos preliminares (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

Cuadro N°. 54 Análisis evolutivo de la demanda de Rosas hacia Reino Unido

AÑOS	FOB - DOLAR	VARIACIONES	%
2008	2,470.02		
2009	2,148.32	(322)	-13.02%
2010	692.94	(1,455)	-67.75%
2011	859.82	167	24.08%
2012	1,057.35	198	22.97%
2013	1,812.37	755	71.41%

Gráfico N°. 43 Análisis evolutivo de la demanda de Rosas hacia Reino Unido



Fuente: Investigación de Campo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

La demanda de Rosas por parte de Reino Unido como base año 2008 presenta un decremento considerable en el año 2010 y 2011, sin embargo vemos la recuperación en los años 2012 y 2013.

6.7.3.3.3. Análisis del perfil del consumidor

El consumidor Londinense se caracteriza por disponer de un alto nivel de vida ya que es uno de los principales centros de negocios del planeta, las principales tendencias se basan principalmente en:

✓ Bienestar.

Sustentado en la demanda de alimentos denominados funcionales que se caracterizan por ser saludables, los cuales disminuyen el riesgo de enfermedades cardiacas, del sistema digestivo, y del sistema óseo.

La tendencia de productos funcionales más populares son:

- Bebidas Pro bióticas, tienen propiedades digestivas.
 - Bebidas energizantes.
 - Cereales
 - Chocolates, con capacidad de reducir el colesterol.
 - Galletas,
-
- ✓ Novedad.
 - ✓ Practicidad.

Las extensas jornadas laborales han originado que la gente busque productos en términos de menor tiempo y facilidad para prepararlo y consumirlo.

El 75% de los alimentos se ofrecen en porciones personales o bipersonales.

- ✓ Protección de la Salud y del Medio Ambiente.

El vegetarianismo y la demanda de productos ecológicos son las dos tendencias más importantes dentro del consumo saludable.

6.7.3.3.4. Demanda potencial y real.

Se ha considerado que el mercado objetivo corresponde a hombres y mujeres en un rango de edad de 10 a 70 años.

El consumo de la rosa comestible podría ser en las siguientes presentaciones:

Cuadro N°. 55 Consumo anual de Rosa comestible por persona

Producto	Cantidad	
	Requerida	Unidad/Medida
Postres	0.15	Und de Rosa
Ensaladas	0.25	Und de Rosa
Helados	0.25	Und de Rosa
Consumo 1 vez por mes	0.65	Und de Rosa mensual
Anualmente	7.80	Und de Rosa anual

Fuente: Investigación de Campo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

Cuadro N°. 56 Demanda Potencial

LONDRES
 DEMANDA POTENCIAL
 PRODUCTO: Rosas Comestibles

Descripción	Unidad/Medida	Valores
Habitantes Londres	Und	8,308,369
Grupo por edad 10 - 70 años	%	70%
Habitantes objetivo	Und	5,815,858
Consumo Promedio por persona	Und	7.80
Demanda	Und	45,363,695

Fuente: Investigación de Campo (2014)
 Elaborado por: Marianela Pérez

Se ha considerado una demanda potencial anual de 45.363.695 unidades de rosas comestibles.

6.7.3.4. ANÁLISIS DE LA OFERTA

6.7.3.4.1. Competidores actuales

Como analizamos inicialmente los principales países competidores en el área de rosas convencionales tenemos a: Países Bajos (Holanda), Colombia, Kenya y Etiopia, sin embargo en el área de rosas comestibles Ecuador es el país pionero en su producción y comercialización, por el momento es una fortaleza por no contar con una competencia.

La ventaja para la propuesta es contar con un producto altamente calificado por ser orgánico, nutritivo y novedoso.

6.7.3.4.2. Pronóstico de oferta

En función del tamaño de las empresas que conforman el Sector se ha determinado su capacidad de oferta tomando inicialmente en consideración la productividad de la planta de rosa determinado de la siguiente manera:

Cuadro N°. 57 Productividad de la Planta de rosa.

Meses	Productividad %
6 Meses	0
7 a 12 meses	75%
13 a 18 meses	85%
desde 19 meses	100%

Fuente: Investigación de Campo (2014)

Elaborado por: Marianela Pérez

Para la determinación de la oferta anual se ha estimado también un % de desperdicio del 2%.

Cuadro N°. 58 Pronóstico de la Oferta

	Capacidad de Producción en Hectáreas	Producción mensual al 100%	Primer Año		Segundo Año		Tercer Año	Cuarto Año	Quinto Año
			6 Meses	7 a 12 meses	85%	100%	100%	100%	100%
Florícola									
Nevado Ecuador S.A	1	87,500	-	385,875	437,325	514,500	1,029,000	1,029,000	1,029,000
Spacium	0.5	43,750	-	192,938	218,663	257,250	514,500	514,500	514,500
Pambaflor	0.5	43,750	-	192,938	218,663	257,250	514,500	514,500	514,500
Total Oferta en Tallos de Rosas Comestibles		175,000		771,750	874,650	1,029,000	2,058,000	2,058,000	2,058,000

Fuente: Investigación de Campo (2014)

Elaborado por: Marianela Pérez

6.7.3.5. ANÁLISIS DEL PRECIO

6.7.3.5.1. Cálculo del precio del negocio

El precio determinado de acuerdo a los costos y gastos, invertidos en el proyecto se detalla a continuación:

Cuadro N°. 59 Precio de la Rosa Comestible

COSTOS ANUALES	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo de Ventas	159.782,16	358.406,15	435.403,65	453.165,18	470.996,00
Gastos de ventas	15.150,95	44.812,66	48.129,21	51.708,10	55.570,07
Gastos de administración	49.466,75	53.256,21	57.342,19	61.748,06	65.984,05
Gastos financieros	19.064,38	14.442,71	9.821,05	5.199,38	866,56
Total Costos y Gastos	243.464,24	470.917,73	550.696,10	571.820,71	593.416,68
Unidades Comercializadas	385.875,00	951.825,00	1.029.000,00	1.029.000,00	1.029.000,00
Costo Unitario	0,63	0,49	0,54	0,56	0,58
Precio	0,87	0,87	0,87	0,87	0,87
Margen de Rentabilidad	38%	76%	63%	57%	51%

Fuente: Investigación de Campo (2014)

Elaborado por: Marianela Pérez

Sin embargo en la comercialización de rosas de exportación, el precio lo determina el mercado.

Como hemos analizado anteriormente los precios son muy vulnerables, razón por la cual para la determinación de los ingresos del proyecto hemos considerado un precio promedio de USD \$ 0.87.

6.7.3.5.2. Costos de exportación

Los costos adicionales que nuestros clientes deben cancelar por el transporte de la flor se detallan a continuación:

Cuadro N°. 60 Costos de Exportación.

				
Phone:	_____			
Quotation No.:	_____			
Comodity:	Fresh Cut Flowers			
Origin:	UIO			
Destination:	LONDON			
Date:	_____			
Valid:	_____			
Airline	KLM	AVIANCA VIRGIN	CONCEPTO	
Rate +100kg	\$1.86	\$2.50	Tasa	
Fuel Surcharge	\$1.28	\$0.55	Combustible	
Security Surcharge	\$0.15	\$0.00	Seguro	
ALL IN RATE/ REGULAR	\$3.29	\$3.05	Total cargo avión	
Due Carrier/AWB	\$15.00	\$15.00	Corte Guía	
Terminal Fee/AWB	\$0.00	\$0.00	Coordinación	
Due Agent/AWB	\$50.00	\$50.00	Desaduanización	
Phytosanit per Farm	\$2.00	\$2.00	Fitosanitario	
Origin Certification/Unit	\$14.00	\$14.00	Certificado origen	
Otros	\$0.00	\$0.00		
<p>Quotation Exercise:</p> <p># Estimated Kilos /AWB: 100 kg</p>				
Airline / Charges:	All/kg charges	Due Carrier Charges	Documentation Charges	ESTIMATED TOTAL
KLM	\$329.00	\$15.00	\$16.00	\$360.00
AVIANCA VIRGIN	\$305.00	\$15.00	\$16.00	\$336.00

Fuente: Operflor (2014)
Elaborado por: Mariana Pérez

El costo de exportar 100 kg, que representa 400 tallos de rosas comestibles tendría un costo de \$360 por KLM, y 336 por Avianca Virgin.

6.7.3.6. COMERCIALIZACIÓN.

Gracias al vínculo existente por la comercialización de rosas convencionales, existe la factibilidad de ingresar al mercado con las rosas comestibles de una forma más directa.

6.7.4. ESTUDIO TÉCNICO

6.7.4.1. ANÁLISIS Y DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO DEL PROYECTO.

6.7.4.1.1. Mercado

En función del análisis de mercado se determina que la demanda es superior a la capacidad de producción del sector

Cuadro N°. 61 Porcentaje de participación en el Mercado

Mercado		
PRODUCTO: Rosas Comestibles		
Descripción	Unidad/Medida	Valores
Demanda Tallos de rosas comestibles	Und	45,363,694.74
Oferta al 100 % de productividad	Und	2,058,000.00
% de oferta del mercado		5%

Fuente: Investigación de Campo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

6.7.4.1.2. Tecnología

La producción de rosas comestibles requiere de procesos totalmente orgánicos tenemos la ventaja que las fincas del sector tienen certificaciones que abalanzan la utilización de productos que no son nocivos para la salud y que las fincas cumplan su producción bajo normas de certificación orgánica y sellos de aprobación del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos y de la Agricultura Ecológica de la Unión Europea.

“Para que las rosas sean orgánicas se las cultiva sin el uso de químicos, pesticidas ni fertilizantes. En su lugar se utilizan alternativas naturales que incluyen la fumigación con ajo y agua de manzanilla, insectos benéficos que matan a los insectos malos, y plantas como el tabaco para eliminar ciertas moscas, así lo indica **Roberto Nevado**”

6.7.4.2. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.

El proyecto se ubica en la Provincia de Cotopaxi Cantón Salcedo, en la parroquia de Mulalillo.

Mulalillo fue declarada como parroquia desde el 29 de Mayo de 1861, está situada a una altitud de 2.849,10 metros sobre el nivel del mar; queda al sur oeste de la cabecera cantonal a una distancia de 9 kilómetros junto a la parroquia de Panzaleo. Limita al Norte con el cantón San Miguel de Salcedo, al Este con las parroquias Panzaleo y Antonio José Holguín, al Sur con la provincia de Tungurahua y al Oeste con la parroquia Cusubamba.

La parroquia de Mulalillo posee factores climáticos aptos para el cultivo de rosas, ya que cuenta con una excelente luminosidad durante todo el año y la altura de los suelos lo que asegura una mayor calidad de la flor por el tamaño del botón, y además una reducción en el período de crecimiento de la planta.

Adicionalmente es una parroquia que dispone de vías de acceso de primer orden para el abastecimiento producción y transporte de los productos.

En cuanto al recurso de Mano de Obra es una parroquia que si cuenta disponibilidad, actualmente se dispone de 533 personas que ofrecen sus servicios a las florícolas.

La Parroquia cuenta con disponibilidad de agua de regadío y todos los servicios básicos necesarios para la ejecución de sus operaciones.

6.7.4.3. INGENIERÍA DEL PRODUCTO

6.7.4.3.1. EL PRODUCTO.

Ilustración N°. 7 Rosas Comestibles



Fuente: Investigación de Campo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

Las flores comestibles se cultivan con semillas seleccionadas sin el empleo de productos químicos, con sustratos totalmente naturales y grandes cuidados, para prevenir las plagas se usan elementos naturales como ajo, ají, café, manzanilla; también se introducen insectos benéficos que eliminan a los dañinos.

Las rosas orgánicas son rojas y blancas, la rosa roja tiene un sabor dulce generalmente es más utilizada en ensaladas, mientras que la rosa blanca tiene un sabor cítrico se combina muy bien en los postres.

6.7.4.3.2. ANÁLISIS NUTRICIONAL DE LAS ROSAS COMESTIBLES

El recibir una rosa no solo llena el alma, sino que además aporta beneficios para la salud, es un alimento nutritivo y posee excelentes antioxidantes que ayudan al sistema inmunológico.

Las flores comestibles son ricas en vitaminas A, B, C, D, E, K, PP, B12, minerales, proteínas, aminoácidos, aceites especiales.

Aportan un sinfín de posibilidades la gastronomía brindando color, aroma, sabor y texturas muy diversas (carnosas, crujientes...).

6.7.4.3.2.1. Comparación de los Valores nutricionales de la rosa y otros Alimentos.

Los resultados son sorprendentes al efectuar la Comparación Nutricional de la rosa con otros Vegetales representativos en la dieta diaria. Por ejemplo que su proteína es muy significativa frente a la de los Cítricos, como la Naranja y Verduras como la Lechuga algo superior en el Maíz. Igualmente la Fibra de la Rosa, muy importante en la digestión, supera plenamente a los otros 3 vegetales. Además cabe recalcar que la rosa casi no tiene grasa por lo que se la considera un vegetal muy saludable frente a otros vegetales.

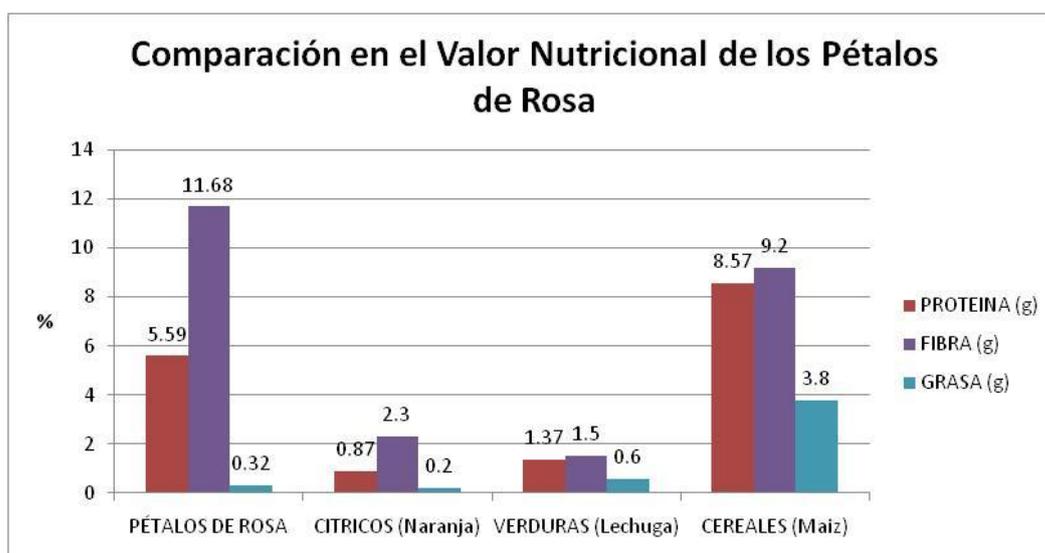
Los analisis se han efectuado en 100 gramos de cada producto.

Cuadro N°. 62 Comparativo de Valores Nutricionales de la Rosa.

NUTRIENTE	PÉTALOS DE ROSA	CITRICOS (Naranja)	VERDURAS (Lechuga)	CEREALES (Maíz)
PROTEINA (g)	5.59	0.87	1.37	8.57
FIBRA (g)	11.68	2.30	1.50	9.20
GRASA (g)	0.32	0.20	0.60	3.80

Fuente: Ing. En Alimentos Wagner Oviedo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

Gráfico N°. 44 Comparativo de Valores Nutricionales de la Rosa



Fuente: Ing. en Alimentos Wagner Oviedo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

6.7.4.3.2.2 Vitaminas.

El contenido Vitamínico de los Pétalos de la Rosa es muy superior a la de otros vegetales ricos en vitaminas. Los pétalos de rosa se utilizan para elaborar un té medicinal muy reconocido en oriente por sus valiosas propiedades saludables, así como también sus escaramujos tan ricos en vitamina C, mucho más que algunos

cítricos, además de su riqueza en aceites tan preciados por sus propiedades para la salud de la piel.

Las rosas poseen propiedades anti-inflamatorias, por lo cual son utilizadas por la medicina natural para el tratamiento de las enfermedades crónicas como los reumas y la osteoartritis, siendo su aceite muy utilizado para el tratamiento de las inflamaciones externas.

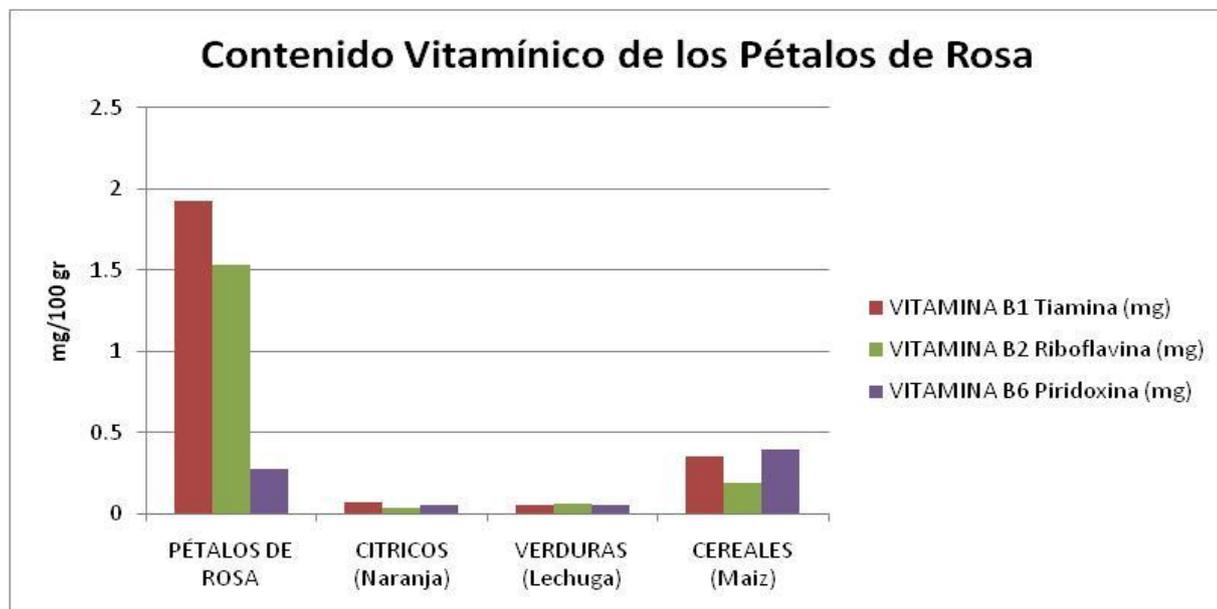
Por estas razones los pétalos secos se usan en infusiones, como té, muy indicado para enfrentar los cambios de estación, ya que eleva las defensas orgánicas.

Cuadro N°. 63 Comparativo del Contenido Vitamínico de la Rosa Comestible

NUTRIENTE	PÉTALOS DE ROSA	CITRICOS (Naranja)	VERDURAS (Lechuga)	CEREALES (Maiz)
VITAMINA B1 Tiamina (mg)	1.93	0.08	0.06	0.36
VITAMINA B2 Riboflavina (mg)	1.54	0.04	0.07	0.20
VITAMINA B6 Piridoxina (mg)	0.28	0.06	0.06	0.40

Fuente: Ing. en Alimentos Wagner Oviedo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

Gráfico N°. 45 Comparativo del Contenido Vitamínico de la Rosa Comestible

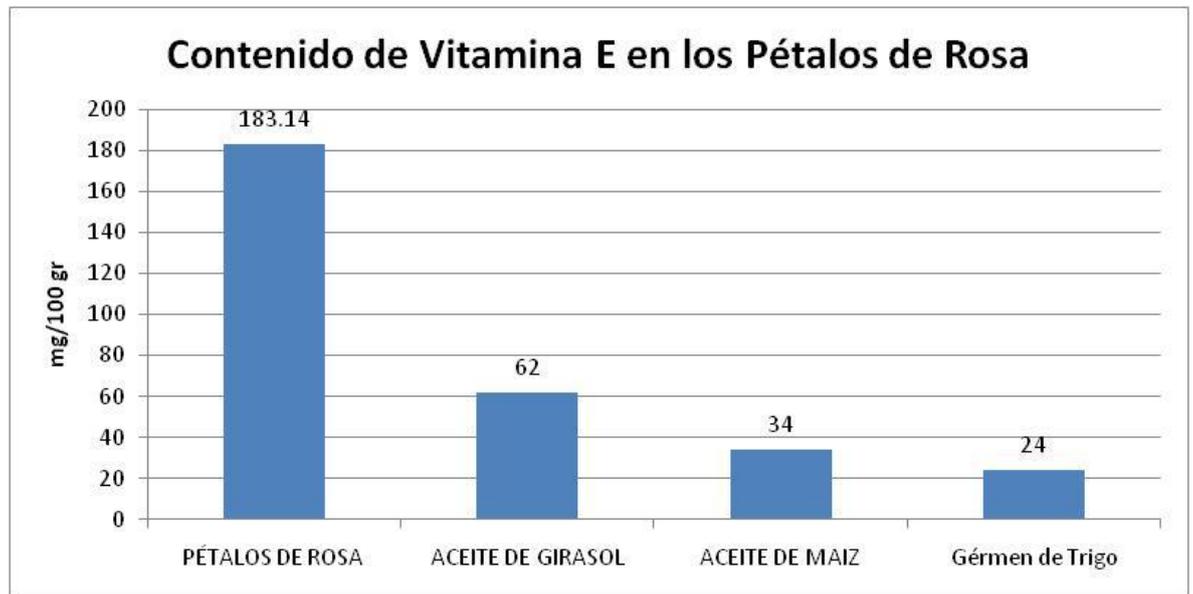


Fuente: Laboratorios multianalityca (2014).
Elaborado por: Ing. en Alimentos Wagner Oviedo

La Vitamina E por su acción antioxidante, protege a los tejidos de los efectos nocivos de las toxinas ambientales y del daño consecuente a los procesos metabólicos normales, contribuyendo a prevenir el envejecimiento de células y tejidos, algunas formas de cáncer. Protege a las membranas biológicas de nervios, músculos y sistema cardiovascular. Ayuda a prolongar la vida de los glóbulos rojos. Ayuda al organismo a lograr un óptimo uso de la vitamina A.

Esta Vitamina también la encontramos en nuestras Rosas Comestibles y muy por encima de otros vegetales ricos en esta vitamina, especialmente los que tienen alto contenido de grasa vegetal. En el siguiente cuadro vemos esta comparación.

Gráfico N°. 46 Contenido de Vitamina E en los Pétalos de Rosa.

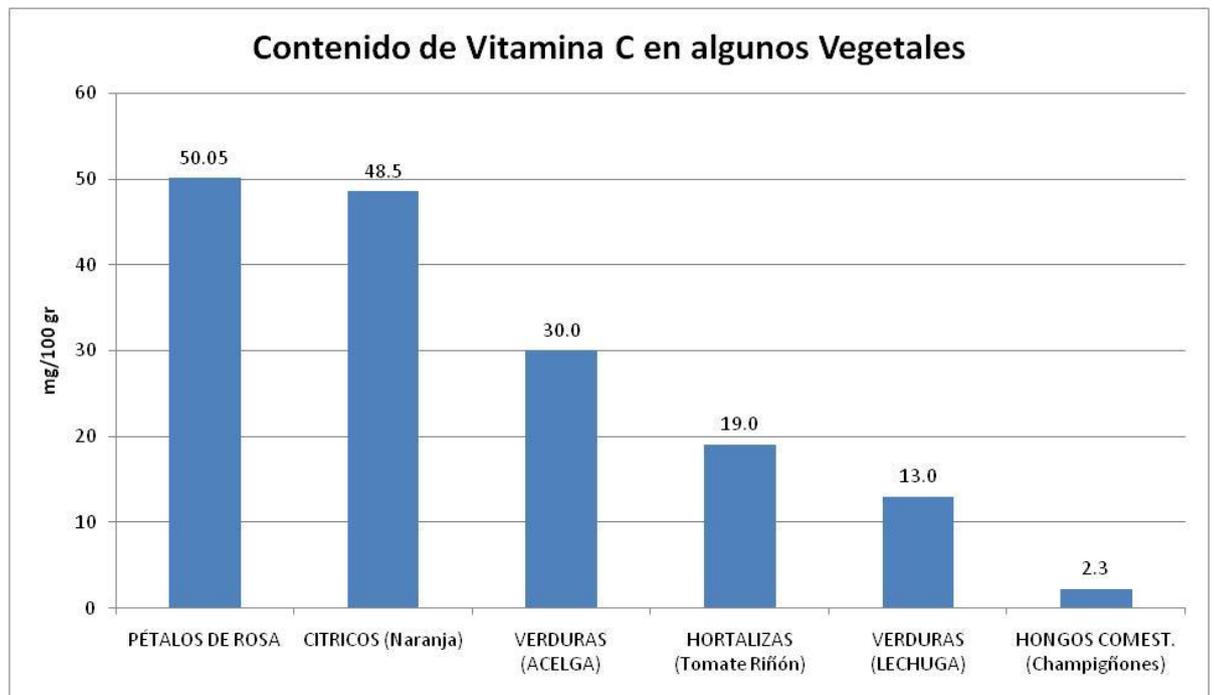


Fuente: Laboratorios multianalityca (2014).
Elaborado por: Ing. en Alimentos Wagner Oviedo

Otro factor importante a considerar de nuestras Rosas es la presencia significativa de Vitamina C, muy importante en nuestra dieta principalmente porque nos ayuda a reforzar las defensas orgánicas. Disminuye la virulencia, es decir, la duración e intensidad de las enfermedades del frío así como la incidencia de infecciones urinarias, así como la propensión a los resfríos. Favorece la absorción y almacenamiento de hierro. Ayuda a la cicatrización de heridas, quemaduras y encías. Baja el nivel de colesterol en la sangre y evita la adherencia de grumos de colesterol y grasa en los vasos sanguíneos. Fortalece las paredes, evitando roturas y hemorragias internas. Mantiene la estructura del tejido conectivo (tendones, ligamentos, huesos y cartílagos), ayudando a frenar la artrosis. Protege de la contaminación y efectos negativos del humo del cigarrillo. Un cigarrillo destruye de 25 a 40 mg. de vitamina C. Tomada junto al calcio (que también tiene la Rosa en cantidades considerables), acelera la cicatrización en fracturas óseas. Ayuda a la eliminación de metales pesados como el plomo, y protege de sustancias tóxicas como nitritos, insecticidas, radicales, ozono, disolventes, etc.

A continuación el gráfico comparativo entre algunos vegetales de la dieta diaria ricos en Vitamina C.

Gráfico N°. 47 Contenido de Vitamina C en los Pétalos de Rosa.



Fuente: Laboratorios multianalityca. (2014)
Elaborado por: Ing. en Alimentos Wagner Oviedo

6.7.4.3.2.3. Minerales.

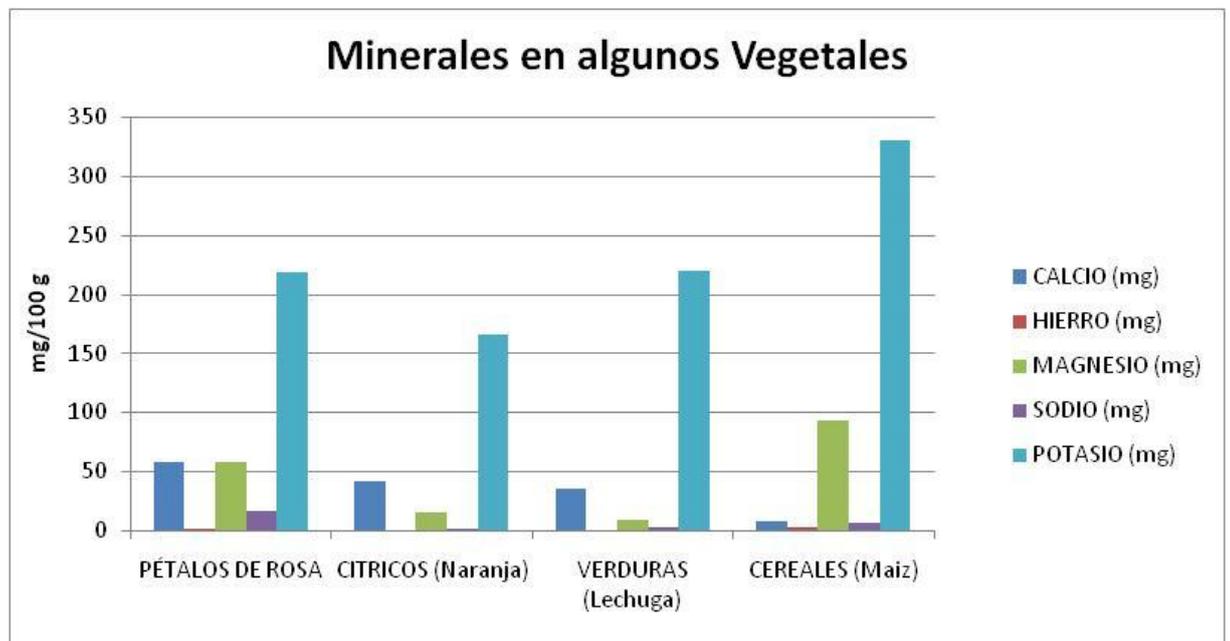
El Calcio, es uno de los minerales que ayuda: Fortalecer los huesos, dientes y encías. Permite la disminución de colesterol en la sangre, previene enfermedades cardiovasculares ya que contribuye en la regularidad de la frecuencia cardíaca, y en la transmisión de impulsos nerviosos. Previene los calambres en la musculatura corporal, debido a que el músculo utiliza el calcio para realizar sus movimientos y contracciones. Previene la osteoporosis (pérdida de masa ósea). La rosas tienen alrededor del 57 mg/100g.

El Sodio, 16.79 mg/100g de pétalos, es un mineral que ayuda a la función celular, nerviosa y muscular, su exceso no es favorable.

El Magnesio, ayuda en la contracción y relajación muscular, en la rosa está en un contenido de 58.3 mg.

Y finalmente el Potasio, que junto con el Sodio, contribuye a generar las contracciones musculares, el impulso nervioso y regular la función cardíaca. En la rosa encontramos 218 mg/100gr de porción comestible, mayor que en las frutas cítricas y casi igual a verduras como la lechuga. El banano es la fruta con más contenido de potasio, 422 mg/unidad.

Gráfico N°. 48 Minerales en algunos vegetales



Fuente: Laboratorios multianalityca (2014).
Elaborado por: Ing. en Alimentos Wagner Oviedo

Gracias a las bondades nutricionales y beneficios alimenticios que proporciona los Pétalos de Rosas Comestibles con considerados como un alimento nutritivo.

6.7.4.3 USOS DE LAS ROSAS COMESTIBLES

Las rosas comestibles se las utiliza en áreas tales como:

- ✓ Cosmetología
- ✓ Belleza (uso en la piel)
- ✓ Afrodisiaco

- ✓ Salud
- ✓ Cocina y Repostería

Dentro del área de la cocina y repostería se la emplea para la preparación de:

- Ensaladas,
- Cremas,
- Sopas,
- Carnes,
- Pescados
- Postres (tartas, mouse, bombones, helado...)
- Bebidas (café, cocteles, vinos, sidras, cavas...)
- Canastos de langostinos con un salteado de rosa Heart (roja)
- Souffle de espinaca con pétalos de la variedad Green (verde)
- Mousse de maracuyá con pétalos de Vitality (crema), rosas: Vitality, Heart y Green, con vinagreta de vino tinto y verduras.

Ilustración N°. 8 Usos de las rosas comestibles



Fuente: Investigación de campo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

6.7.4.3.4. NOMENCLATURA ARANCELARIA.

La nomenclatura arancelaria asignada para la comercialización de la Rosa comestible es:

Ilustración N°. 9 Nomenclatura arancelaria.

Nomenclatura Nandina Por Nombre ▾ Buscar: Consultar

Nandina	Descripción	Tipo Partida	Unidad Medida	Percible	Autorización para Importar	Autorización para Exportar
0603110000	ROSAS	SUBPARTIDA	NUMERO DE UNIDADES/ art. (u)	SI	Habilitada	Habilitada

Fuente: Banco Central del Ecuador (2014)
Elaborado por: Mariana Pérez

6.7.4.3.5. PRESENTACIÓN

Las rosas comestibles se exportaran en bonches de 25 tallos cada uno.

Ilustración N°. 10 Bonches de Rosas



Fuente: Investigación de Campo (2014)
Elaborado por: Mariana Pérez

6.7.4.3.6. NORMAS DE CONTROL DE CALIDAD

- NORMAS INEN
- CODEX DE ALIMENTACIÓN HUMANA
- BUENAS PRACTICAS DE MANUFACTURA (BPM)
- SISTEMA HACCP (ARPC)
- NORMAS ISO 9000, 14000 Y 22000

6.7.4.3.7. ESTUDIO DEL PROCESO PRODUCTIVO DE LAS ROSAS COMESTIBLES.

6.7.4.3.7.1. Preparación Del Suelo

Las rosas no toleran elevados niveles de calcio el PH debe mantenerse en torno a 6, el suelo debe estar bien drenado y aireado. El suelo se lo prepara con componentes orgánicos que permitan obtener una flor de calidad.

6.7.4.3.7.2. Plantación

Existen 2 formas de obtener plantas madres:

- Compra de Miniplanta injertada.
- Adquisición de patrones cultivarlos e injertarlos.

La planta tiene un periodo promedio de formación de 6 meses.

6.7.4.3.7.3. Fertirrigación

Se emplean sistemas de riego para el proceso de fertilización, es de vital importancia el control de parámetros de pH y conductividad eléctrica de la solución del suelo, adicionalmente se deben efectuar análisis foliares.

El pH puede regularse con la adición de ácido y teniendo en cuenta la naturaleza de los fertilizantes.

Se recomienda efectuar un control oportuno de plagas, enfermedades, estrés y deficiencias nutricionales para mantener el cultivo en óptimas condiciones. Es necesario determinar el método correcto para realizar una fertilización adecuada, protegiendo el medio ambiente y la calidad de los cultivos

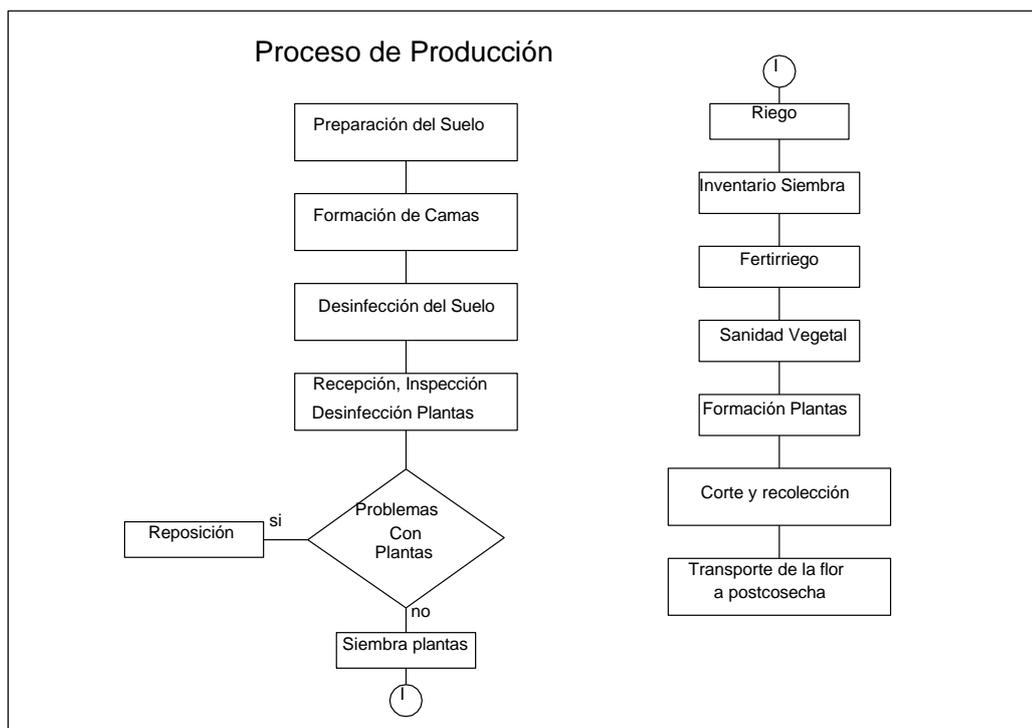
6.7.4.3.7.4. Formación de la Planta y poda posterior

En el momento de la plantación hay que considerar que el injerto de yema este a nivel del suelo o enterrado cerca de la superficie.

En sus primeras etapas se obtienen brotes cortos ya que la prioridad es obtener producción de ramas y follaje antes de floración, por lo cual es necesario separar las primeras yemas tan pronto como son visibles.

Cada vez que se cortan las rosas se procederá a la respectiva Poda.

Ilustración N°. 11 Proceso de Producción



Fuente: Investigación de Campo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

6.7.4.3.7.5. Postcosecha

Las rosas se cortan muy temprano en la mañana y pasan inmediatamente a la sala de postcosecha.

Con la finalidad de evitar la marchitez de la rosa, los tallos se colocan en bandejas inmediatamente.

De la parte inferior se arranca las hojas y espinas clasificando los tallos aptos para la exportación.

Se clasifican de acuerdo a su longitud. El personal de Post-Cosecha controla el punto de apertura y el tamaño de la cabeza de cada rosa.

Se agrupan las rosas en ramos de 10, 12, 20, o 25 tallos por ramo, o conforme a las necesidades de los clientes. En cada ramo se incluyen varias etiquetas informativas por ejemplo, una con la fecha de corte y el código de barras, otra con el nombre de la persona que hizo el ramo, etc.

6.7.4.3.7.6. Proceso de embalaje

En la primera cámara a 5°C, las rosas pasan por una fase obligatoria de tratamiento preventivo e hidratación.

Hidratación de la rosa en cuartos fríos. El embalado en cajas se hace también a 5°C antes de ser colocadas en la última cámara a 1.5 °C donde permanecerán hasta su corto viaje al aeropuerto.

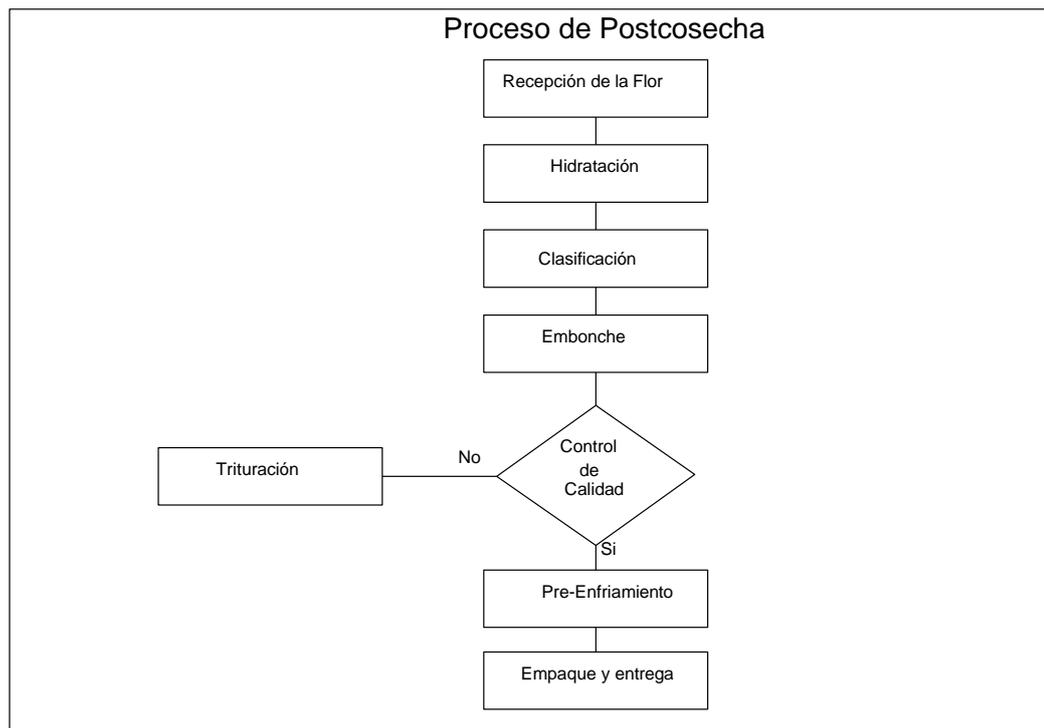
El peso de

una caja completa (dos medias cajas también llamadas "tabaco" es normalmente de unos 22 a 24 kilos, según el largo y la variedad.

6.7.4.3.7.7. Transporte:

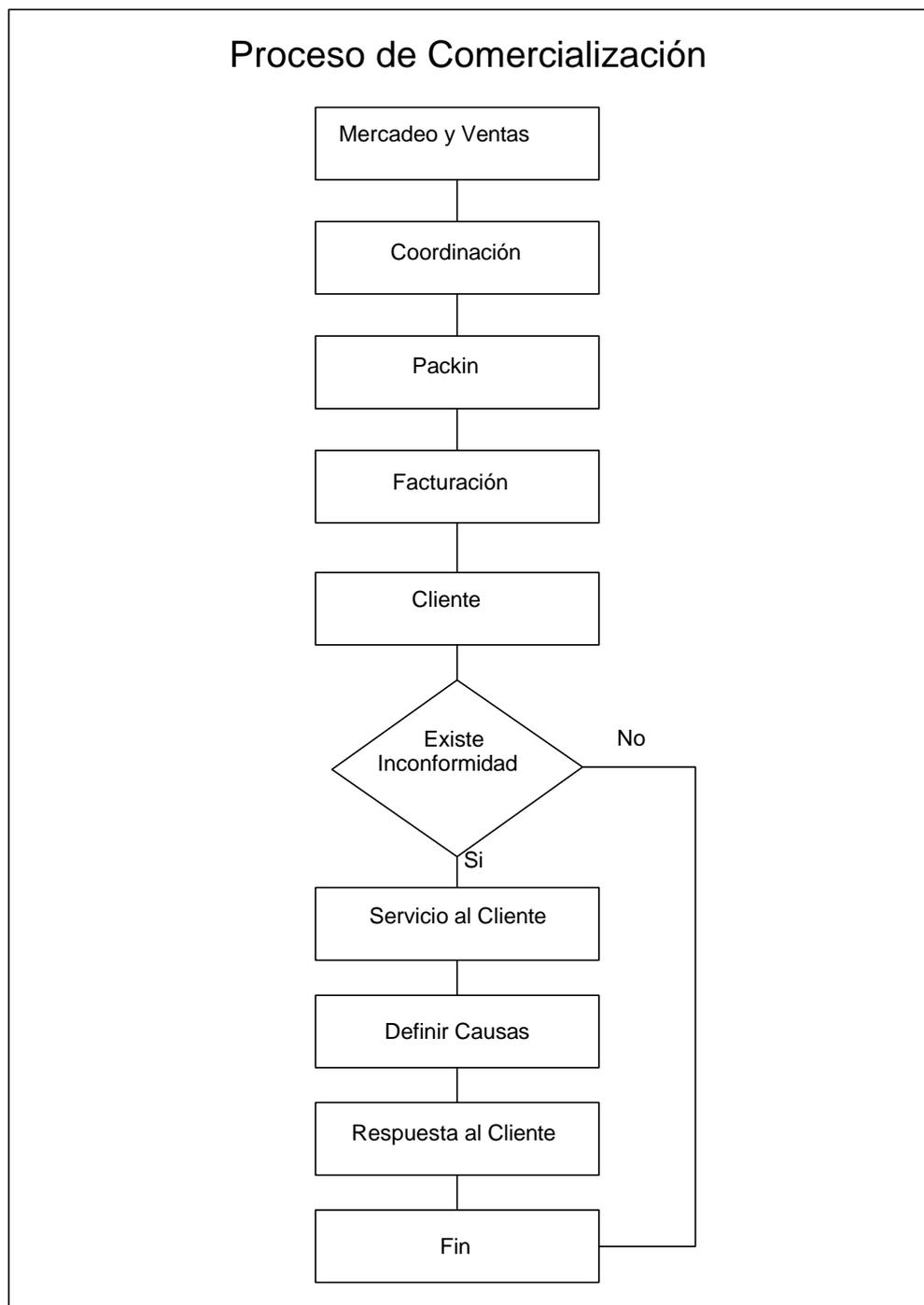
Esta es la etapa final, las flores están listas para un largo viaje Londres.

Ilustración N°. 12 Proceso de Postcosecha



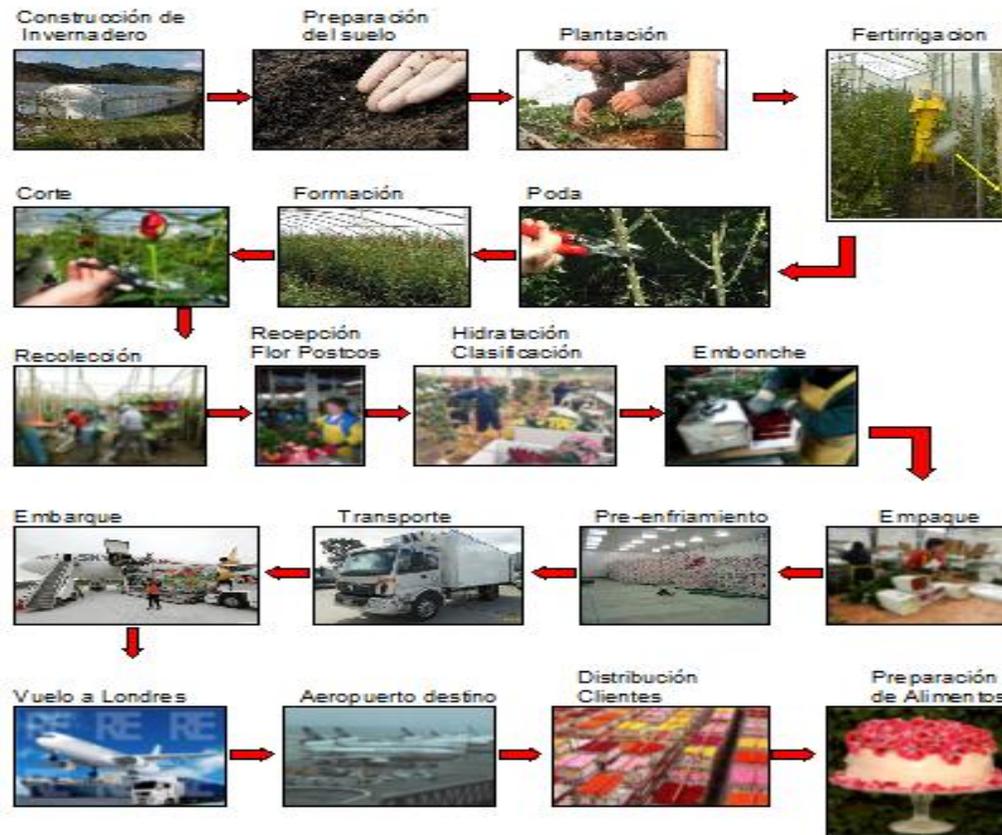
Fuente: Investigación de Campo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

Ilustración N°. 13 Proceso de Comercialización



Fuente: Investigación de Campo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

Proceso de Cultivo y Exportación de Rosas Comestibles



Fuente: Investigación de Campo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

6.7.4.3.8. ESTUDIO DE LOS INSUMOS

6.7.4.3.8.1. Materias Primas

Para iniciar el proyecto se requiere una inversión inicial en fomento agrícola, que corresponde a las inversiones vinculadas al desarrollo de la planta, desde la preparación del suelo hasta la primera producción, dentro del plan de inversiones se lo considera como activo fijo.

Cuadro N°. 64 Inversión en Fomento Agrícola.

FOMENTO AGRICOLA

	VALOR USD
PERIODOS	1
- Preparación terreno	27,690.00
- Materiales directos	142,273.42
- Mano de obra directa	20,738.55
- Mano de obra indirecta	13,595.56
- Otros	9,101.30
TOTAL	213,398.83

Fuente: Investigación de Campo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

A continuación se detallan las materias primas requeridas para el proceso de nutrición, enraizamiento, desarrollo, floración y engrose de las rosas comestibles, para una hectárea de producción.

Por tratarse de un cultivo totalmente orgánico es necesario mencionar que entre los principales insumos se aplican: Ajo, cedrón, Jabón de coco, Manzanilla, menta, ortiga, paico entre otros.

Cuadro N°. 65 Costo de Materiales Directos

COSTO DE MATERIALES DIRECTOS

DETALLE	USD				
	2	3	4	5	6
Rosa Orgánica					
Fertilización	1,100.28	3,956.64	5,807.28	5,966.52	6,130.08
Abonado	29,040.00	104,426.52	153,270.60	157,472.52	161,789.76
Fumigación	3,307.86	11,894.88	17,458.68	17,937.24	18,429.00
Abonos Líquidos	325.26	1,169.52	1,716.60	1,763.64	1,812.00
Subtotal	33,773.40	121,447.56	178,253.16	183,139.92	188,160.84

RESUMEN DE COSTOS DE MATERIALES DIRECTOS

DETALLE	2	3	4	5	6
Rosa Orgánica	33,773.40	121,447.56	178,253.16	183,139.92	188,160.84
Total Materias Primas	33,773.40	121,447.56	178,253.16	183,139.92	188,160.84

Fuente: Investigación de Campo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

6.7.4.3.8.2. Materiales Indirectos

Entre los materiales indirectos a considerarse en el proyecto tenemos lo referente

a:

- Papel Corrugado
- Ligas
- Capuchones Plásticos
- Etiquetas
- Stickers
- Cajas
- Lámina

Por cada caja exportada, por concepto de materiales indirectos se invierte un monto de \$USD 7.99

Cuadro N°. 66 Costo de Materiales Indirectos

		BALANCE DE MATERIALES DE EMPAQUE Y EMBALAJE				
		2	3	4	5	6
PRODUCTOS						
Rosa Orgánica						
Unidades por caja en mercado local		0	0	0	0	0
Unidades por caja en mercado externo		400	400	400	400	400
Volumen de producción (merc. local)		0	0	0	0	0
Volumen de producción (merc. externo)		385,875	951,825	1,029,000	1,029,000	1,029,000
Número de cajas para mercado local		0	0	0	0	0
Número de cajas para mercado externo		964	2,379	2,572	2,572	2,572
Número total de cajas (mercado local)		0	0	0	0	0
Número total de cajas (mercado externo)		964	2,379	2,572	2,572	2,572
Número total de cajas		964	2,379	2,572	2,572	2,572

MATERIALES INDIRECTOS

		USD				
D E T A L L E		2	3	4	5	6
Rosa Orgánica		7,702.36	19,008.21	20,550.28	20,550.28	20,550.28
TOTAL MATERIALES INDIRECTOS		7,702.36	19,008.21	20,550.28	20,550.28	20,550.28

Fuente: Investigación de Campo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

6.7.4.3.8.3. Mano de Obra Directa

Respecto al costo de la mano de obra se considerara para el primer año, 7 personas ya que la productividad no llega a su totalidad, la inversión en la etapa preoperacional se la considera como fomento agrícola.

A partir del segundo año se ha considerado el costo de la mano de obra de 14 personas, adicionalmente se ha considerado un incremento anual del 7.91% al salario a continuación se presentan el costo respectivo.

Cuadro N°. 67 Costo de Mano de Obra Directa

Centro de Costos	Campo	MANO DE OBRA DIRECTA
------------------	-------	----------------------

NOMINA	Base	XIII Sueldo	XIV Sueldo	FONDO DE RESERVA	APORTE PATRONAL	VACACIONES	TOTAL MENSUAL	Número de personas	TOTAL MENSUAL	Total Anual Primer año
Personal de Campo	350.00	29.17	28.33	29.17	42.53	14.58	493.78	5	2,468.88	29,626.50
Personal de Poscosecha	350.00	29.17	28.33	29.17	42.53	14.58	493.78	2	987.55	11,850.60
Costo Nomina	700.00	58.33	56.67	58.33	85.05	29.17	987.55		3,456.43	41,477.10

MANO DE OBRA DIRECTA

	USD				
	2	3	4	5	6
Personal de Campo	20,738.55	89,516.85	96,598.60	104,240.78	112,487.45
TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA	20,738.55	89,516.85	96,598.60	104,240.78	112,487.45

Fuente: Investigación de Campo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

6.7.4.3.8.4. Mano de Obra Indirecta

Como Mano de Obra Indirecta hemos considerado el costo de:

- 1 Jefe de Planta
- 1 Laboratorista
- 1 Guardia

De igual manera se ha considerado un incremento salarial anual de 7.91%, acorde a los incrementos del año 2013 y 2014.

Cuadro N°. 68 Costo de Mano de Obra Indirecta

NOMINA	Centro de Costos		MANO DE OBRA INDIRECTA							
	Base	XIII Sueldo	XIV Sueldo	FONDO DE RESERVA	APORTE PATRONAL	VACACIONES	TOTAL	Número de personas	TOTAL MENSUAL	Total Anual
JEFE DE PLANTA	800.00	66.67	28.33	66.67	97.20	33.33	1,092.20	1	1,092.20	13,106.40
LABORATORISTA	450.00	37.50	28.33	37.50	54.68	18.75	626.76	1	626.76	7,521.10
GUARDIAS DE PLANTA	390.00	32.50	28.33	32.50	47.39	16.25	546.97	1	546.97	6,563.62
	1,640.00	136.67	85.00	136.67	199.26	68.33	2,265.93		2,265.93	27,191.12

MANO DE OBRA INDIRECTA

	USD				
	2	3	4	5	6
Jefe de Planta	6,553.20	14,143.27	15,262.17	16,469.59	17,772.56
Laboratorista	3,760.55	8,116.11	8,758.19	9,451.06	10,198.75
Guardia planta	3,281.81	7,082.88	7,643.22	8,247.89	8,900.39
TOTAL MANO DE OBRA INDIRECTA	13,595.56	29,342.26	31,663.58	34,168.54	36,871.70

Fuente: Investigación de Campo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

6.7.4.3.8.5 Suministros

Cuadro N°. 69 Suministros

SUMINISTROS Y SERVICIOS

DETALLE	USD				
	2	3	4	5	6
Suministro de oficina	429.80	883.17	907.38	932.25	957.81
Utiles de Aseo y limpieza	679.02	1,395.27	1,433.52	1,472.82	1,513.20
Servicios básicos	7,001.30	14,386.49	14,780.90	15,186.13	15,602.46
Combustibles y Lubricantes	2,100.00	4,315.14	4,433.45	4,554.99	4,679.87
TOTAL SUMINISTROS Y SERVICIOS	10,210.12	20,980.07	21,555.25	22,146.19	22,753.34

Fuente: Investigación de Campo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

6.7.4.3.8.6. Gasto de Personal Administrativo

Para la proyección del gasto por personal administrativo también se ha considerado un incremento salarial del 7.91%.

Cuadro N°. 70 Personal Administrativo

Sueldos y Beneficios de Ley

NOMINA	Centro de Costos		Administración					
	Base	XIII Sueldo	XIV Sueldo	FONDO DE RESERVA	APORTE PATRONAL	VACACIONES	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Gerente	1,250.00			104.17	151.88	52.08	1,558.13	18,697.50
Secretaria	480.00	40.00	28.33	40.00	58.32	20.00	666.65	7,999.84
Contadora	700.00	58.33	28.33	58.33	85.05	29.17	959.22	11,510.60
Chofer	450.00	37.50	28.33	37.50	54.68	18.75	626.76	7,521.10
Total Gasto Administrativo	2,880.00	135.83	85.00	240.00	349.92	120.00	3,810.75	45,729.04

PERSONAL ADMINISTRATIVO

	USD				
	2	3	4	5	6
Personal Administrativo	45,729.04	49,346.74	53,250.65	57,463.40	62,009.43
TOTAL PERSONAL ADMINISTRATIVO	45,729.04	49,346.74	53,250.65	57,463.40	62,009.43

Fuente: Investigación de Campo (2014)

Elaborado por: Marianela Pérez

6.7.4.3.8.7. Gasto de Personal Ventas

Respecto al gasto del personal de Ventas, para el primer año se ha considerado el costo de 1 persona de ventas y 1 persona para los trámites de exportación únicamente por 6 meses de productividad. A partir del segundo año se han considerado 2 vendedores y 1 persona de exportación. De igual manera con un incremento salarial anual de 7.91%.

Adicionalmente el modelo de la CFN nos presenta un resumen del monto total invertido en Nómina de las diferentes áreas.

Cuadro N°. 71 Personal de Ventas

NOMINA	Centro de Costos		XIV Sueldo	FONDO DE RESERVA	APORTE PATRONAL	VACACIONES	TOTAL	Número de personas	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL	Año 1 1 persona 6 meses
	Base	Ventas XIII Sueldo									
Vendedor A	850.00	70.83	28.33	70.83	103.28	35.42	1,158.69	2.00	2,317.38	27,808.60	6,952.15
Exportador	600.00	50.00	28.33	50.00	72.90	25.00	826.23	1.00	826.23	9,914.80	4,957.40
Costo Nomina	1,450.00	120.83	56.67	120.83	176.18	60.42	1,984.93		3,143.62	37,723.40	11,909.55

PERSONAL DE VENTAS

	USD				
	2	3	4	5	6
Personal de Ventas	11,909.55	40,707.32	43,927.27	47,401.92	51,151.41
TOTAL MANO DE OBRA DE VENTAS	11,909.55	40,707.32	43,927.27	47,401.92	51,151.41

* Incluye Beneficios de Ley (MOD Y MOI)

TOTAL SUELDOS Y SALARIOS	126,306.81	208,913.17	225,440.10	243,274.64	262,519.99
---------------------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------

Fuente: Investigación de Campo (2014)

Elaborado por: Marianela Pérez

6.7.4.3.8 Detalle de otros Costos y Gastos

Adicionalmente a los costos directos e indirectos detallados anteriormente, se ha considerado aquellos costos que contribuyen al desarrollo productivo tales como Análisis de enfermedades, transporte, y monitoreo mientras que dentro de los gastos administrativos se ha incluido el pago impuestos y contribuciones a organismos de control, para el incremento anual se ha establecido el 2.74% por inflación en base al promedio de la inflación de enero del 2013 a enero del 2014.

Cuadro N°. 72 Otros Costos y Gastos

DETALLE DE OTROS COSTOS Y GASTOS

		USD				
PERIODO:		2	3	4	5	6
Porcentaje de imprevistos	3.00%	1				
OTROS COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCION						
Analisis de Enfermedades Suelos y Plantas de producción		6,576.00	6,756.28	6,941.51	7,131.81	7,327.34
Transporte de Materiales y varios de producción		11,496.00	11,811.17	12,134.97	12,467.66	12,809.47
Monitoreo		6,600.00	6,780.94	6,966.84	7,157.84	7,354.08
GASTOS DE ADMINISTRACION	% depreciación imputado	0.00%				
Impuestos prediales		589.00	605.15	621.74	638.78	656.30
Permiso de Funcionamiento		400.00	410.97	422.23	433.81	445.70
Certificaciones y sellos de calidad		1,250.00	1,284.27	1,319.48	1,355.65	1,392.82
X		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
X		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
X		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
GASTOS DE VENTAS	% depreciación imputado	100.00%				
X	0.0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
X		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
X		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Comisiones sobre ventas	0.00%	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Subtotal		26,911.00	27,648.78	28,406.77	29,185.55	29,985.71

Fuente: Investigación de Campo (2014)

Elaborado por: Marianela Pérez

6.7.4.3.9. ESTUDIO DE LAS INSTALACIONES

Se presenta un detalle de los activos fijos requeridos para la ejecución del presente proyecto, considerando Activos Fijos Operativos, Administrativos y Ventas

6.7.4.3.9.1. Activos Fijos Operativos

Cuadro N°. 73 Terreno

TERRENO

DESCRIPCION	Unidad de Medida	Cantidad	COSTO/UNIT	COSTO/TOTAL
TERRENO	m2	10,500.00	7.50	78,750.00

Fuente: Investigación de Campo (2014)

Elaborado por: Marianela Pérez

Cuadro N°. 74 Biológico

ACTIVO BIOLÓGICO

DESCRIPCION	Unidad de Medida	Cantidad	COSTO/UNIT	COSTO/TOTAL
ROSAS Y REGALIAS	Unidad	70.000.00	1.55	108,500.00

Fuente: Investigación de Campo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

Cuadro N°. 75 Vehículo

VEHICULOS

VEHICULOS		1.00	36,544.64	36,544.64
-----------	--	------	-----------	-----------

Fuente: Investigación de Campo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

Cuadro N°. 76 Maquinaria y Equipo

MAQUINARIA Y EQUIPO

DESCRIPCION	Unidad de Medida	Cantidad	COSTO/UNIT	COSTO/TOTAL
Equipo de Fumigacion	Unidad	2	1,000.00	2,000.00
Arboles de clasificación	Unidad	8	55.00	440.00
Banda Transportadora sin fin	Unidad	1	29,500.00	29,500.00
Cuarto Frio	Unidad	1	25,000.00	25,000.00
Mesa de boncheo	Unidad	8	420.00	3,360.00
Mesa de clasificación	Unidad	8	265.00	2,120.00
			Total	62,420.00

Fuente: Investigación de Campo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

Cuadro N°. 77 Herramientas

HERRAMIENTAS

DESCRIPCION	Unidad de Medida	Cantidad	COSTO/UNIT	COSTO/TOTAL
Azadones	Unidad	15	11.22	168.30
Rastrillos	Unidad	15	7.14	107.10
Tijeras	Unidad	15	11.22	168.30
Otras Herramientas Pequeñas				8,670.00
			Total	9,113.70

Fuente: Investigación de Campo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

Cuadro N°. 78 Invernaderos Metálicos

INVERNADEROS METALICOS

DESCRIPCION	Valor
Invernadero	67,500.00

Fuente: Investigación de Campo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

Cuadro N°. 79 Equipo de Riego

EQUIPO DE RIEGO

DESCRIPCION	COSTO/TOTAL
SISTEMAS DE RIEGO POR HECTAREA	9,235.00

Fuente: Investigación de Campo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

Cuadro N°. 80 Reservoirio

RESERVORIO

DESCRIPCION	Metro Cubico	Precio/ Unit	COSTO/TOTAL
RESERVORIO	2,500.00	6.00	15,000.00

Fuente: Investigación de Campo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

Cuadro N°. 81 Edificaciones

EDIFICACIONES

DESCRIPCION	Unidad de Medida	Cantidad	COSTO/UNIT	COSTO/TOTAL
BODEGA PARA INSUMOS	m2	25.00	127.50	3,187.50
BODEGA PARA CUARTO FRIO	m2	70.00	153.00	10,710.00
NAVE POSCOSECHA	m2	250.00	127.50	31,875.00
			Total	45,772.50

Fuente: Investigación de Campo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

6.7.4.3.9.2. Activos Fijos Administrativos y Ventas

Cuadro N°. 82 Equipo de Cómputo

EQUIPO DE COMPUTO

DESCRIPCION	Unidad de Medida	Cantidad	COSTO/UNIT	COSTO/TOTAL
Computadores	Unidad	8	867.00	6,936.00
Impresoras	Unidad	3	153.00	459.00
			Total	7,395.00

Fuente: Investigación de Campo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

Cuadro N°. 83 Equipo de Oficina

EQUIPO DE OFICINA

DESCRIPCION	Unidad de Medida	Cantidad	COSTO/UNIT	COSTO/TOTAL
Teléfonos	Unidad	8	30.60	244.80
Calculadoras	Unidad	8	13.26	106.08
Fax	Unidad	1	188.70	188.70
			Total	539.58

Fuente: Investigación de Campo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

Cuadro N°. 84 Muebles y Enseres.

MUEBLES Y ENSERES

DESCRIPCION	Unidad de Medida	Cantidad	COSTO/UNIT	COSTO/TOTAL
Escritorios	Unidad	10	183.60	1,836.00
Sillas	Unidad	10	85.68	856.80
Archivadores	Unidad	3	132.60	397.80
Mesa y 10 sillas de Reuniones	Unidad	1	561.00	561.00
			Total	3,651.60

Fuente: Investigación de Campo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

6.7.5. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

En vista de que las florícolas del Sector de Mulalillo ya están constituidas legalmente no es necesario inversión en este ámbito, inversiones tales como honorarios de Abogado, Notarios, Registradores Mercantil y de la Propiedad, Superintendencia de Compañías, trámites y costos para obtener el RUC, Afiliación a Cámaras de la Producción, permisos para la aprobación de planos y de construcción, patentes municipales.

Sin embargo se deben determinar aspectos legales y políticos que influyen en la ejecución del proyecto tanto en el desarrollo de la actividad como en la exportación de sus productos.

6.7.5.1. Estructura Impositiva y Legal para la Actividad Comercial.

Para el desarrollo de las actividades productivas de las florícolas del sector de Mulalillo se requiere el cumplimiento de la siguiente legislación:

- Ley de Régimen Tributario Interno.
- Código Tributario
- Ley de Superintendencia de Compañías
- Normas Internacionales de Información Financiera
- Código de Trabajo
- Ley del Seguro Social
- Reglamento de registro y control sanitario
- Disposiciones de Agrocalidad

6.7.5.2. Estructura Impositiva y Legal para la Exportación de Rosas.

El Sector para proceder con la exportación del producto deberá cumplir con los siguientes requisitos.

1.- Obtención del Registro e Exportador.

Para lo cual se requiere seguir los siguientes pasos:

Paso 1

Obtener el Certificado Digital, para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades:

Banco Central del Ecuador: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>

Security Data: <http://www.securitydata.net.ec/>

Paso 2

Registrarse en el portal de ECUAPASS:(<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>), con el objeto de:

- Actualizar base de datos
- Crear usuario y contraseña
- Aceptar las políticas de uso
- Registrar firma electrónica

2.- Proceso de Exportación.

- a) Apertura y Transmisión electrónica de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el sistema ECUAPASS, la misma que debe ser acompañada de la factura provisional, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante. La Aduana permite la apertura de una DAE con 3 días antes de la finalización del mes por el proceso de zona primaria.

Los datos que se consignarán en la DAE son:

- ✓ Del exportador o declarante.
- ✓ Confirmación si el país es o no paraíso fiscal.
- ✓ Código de país de destino (DAE)
- ✓ Descripción de mercancía por ítem de factura.
- ✓ Datos del consignante.
- ✓ Destino de la carga.
- ✓ Cantidades.
- ✓ Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:

- ✓ Factura comercial original.
- ✓ Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- ✓ Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite).

- b) Una vez que el departamento de ventas concreta la venta, el departamento de coordinación procede a solicitar los números de guías master (código de aerolínea) e hijas (código por finca), en las distintas

agencias de carga en donde será entregada la mercancía para su respectivo embarque.

c) Posterior a la aceptación de la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito Quito, Guayaquil o Latacunga en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

d) Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

✓ Canal de Aforo Documental.- En cuanto ingrese la carga se designará al funcionario a cargo del trámite, posteriormente se procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; en caso de no existir novedad alguna se procederá al cierre respectivo.

En caso de alguna observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el nuevo sistema. Una vez cerrada la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada.

✓ Canal de Aforo Físico Intrusivo.- Adicional al proceso descrito anteriormente se efectúa la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada.

✓ Canal de Aforo Automático.- Al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias automáticamente se autorizará el embarque. En la mayoría de exportaciones se aplica este canal de aforo.

Documentación

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- ✓ RUC de exportador.
- ✓ Factura comercial original.
- ✓ Guía aérea física.
- ✓ Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- ✓ Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite).
- ✓ Registro como exportador a través de la página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
- ✓ Documento de Transporte
- ✓ Corrección y Transmisión definitiva de la DAE, esto significa que ya terminado el proceso se procede al cierre definitivo con datos y valores exactos de todas las DAES de acuerdo a los países que se ha embarcado en el mes.

Ilustración N°. 15 Proceso de Exportación



Certificado digital
Firma digital



Registro Ecuapass
Crear Usuario Y contraseña



Apertura DAE
Código de exportación
1 Por cada país de destino



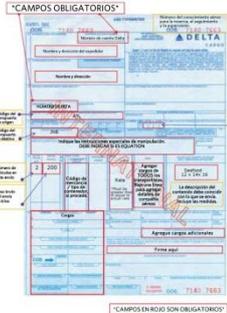
Agencia de Carga
Emisión de Guía Master-Hija
Código 12 dígitos



Depto Coordinación
Solicita Guía Master-Hija



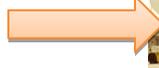
Depto. De Vtas
Solicita Coordinación



Guía Master - Hija
La Agencia consolida



Aforo Automático



Embarque y Vuelo

Fuente: Investigación de Campo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

6.7.6. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

Para el estudio económico financiero del presente proyecto, se ha utilizado el programa que la CFN utiliza para la aprobación de sus créditos.

6.7.6.1. Plan de Inversiones

A continuación se detalla los diferentes activos requeridos para iniciar con el proyecto.

Cuadro N°. 85 Plan de Inversiones.

PLAN DE INVERSIONES						
PROYECTO	USD					
MESES PREOPERATIVOS	6					
	REALIZADA USD	INVERSION				TOTAL
		PROYECTO - FASE PREOPERATIVA				
		1	0	0	0	
ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS						
Terreno	0.00	78,750.00	0.00	0.00	0.00	78,750.00
Fomento Agrícola	0.00	213,398.83	0.00	0.00	0.00	213,398.83
Vehículo	0.00	36,544.64	0.00	0.00	0.00	36,544.64
Maquinaria y Equipo	0.00	62,420.00	0.00	0.00	0.00	62,420.00
Herramientas	0.00	9,113.70	0.00	0.00	0.00	9,113.70
Invernaderos	0.00	67,500.00	0.00	0.00	0.00	67,500.00
Equipo de Riego	0.00	9,235.00	0.00	0.00	0.00	9,235.00
Reservorio	0.00	15,000.00	0.00	0.00	0.00	15,000.00
Edificios	0.00	45,772.50	0.00	0.00	0.00	45,772.50
ACTIVOS FIJOS ADMINISTRACION Y VENTAS						
Equipo de Computo	0.00	7,395.00	0.00	0.00	0.00	7,395.00
Equipo de Oficina	0.00	539.58	0.00	0.00	0.00	539.58
Muebles y Enseres	0.00	3,651.60	0.00	0.00	0.00	3,651.60
SUBTOTAL	0.00	549,320.85	0.00	0.00	0.00	549,320.85
ACTIVOS DIFERIDOS						
USD						
Gastos Preoperativos		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Intereses Preoperativos		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Imprevistos (5% de activos diferidos)		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
SUBTOTAL	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
CAPITAL DE TRABAJO						
360.00						
Capital de Trabajo Operativo	0.00	19,813.58	0.00	0.00	0.00	19,813.58
Capital de Trabajo Administración y Ventas		8,574.11	0.00	0.00	0.00	8,574.11
SUBTOTAL	0.00	28,387.69	0.00	0.00	0.00	28,387.69
OTROS ACTIVOS						
	0.00					0.00
INVERSION TOTAL						
	USD	0.00	577,708.54	0.00	0.00	0.00
CAPITAL (AMORTIZACION) PREOPERACIONAL						
		0.00		0.00	0.00	0.00
POR FINANCIAR						
		577,708.54	0.00	0.00	0.00	577,708.54

Fuente: Investigación de Campo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

6.7.6.2. Plan de Financiamiento

El Proyecto será financiado en un 60% con recursos propios mientras que el 40% con un crédito a la CFN.

Cuadro N°. 86 Plan de Financiamiento

FINANCIAMIENTO	PREOPERAT.
	1
FINANCIAMIENTO PROPIO	346,625.12
Plan de Inversiones	346,625.12
Capital (Amortización) Preoperacional	0.00
FINANCIAMIENTO DE TERCEROS	
- Crédito de proveedores	FALSO
- Crédito de Instituciones Financieras 1	231,083.42
- Crédito de Instituciones Financieras 2	FALSO
- Crédito de Instituciones Financieras 3	FALSO
SUBTOTAL	231,083.42
TOTAL FINANCIAMIENTO	577,708.54
DIFERENCIA	0.00

Fuente: Investigación de Campo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

A continuación se presenta la tabla de pagos del crédito solicitado a la CFN.

Cuadro N°. 87 Tabla de Pagos

NUEVO CREDITO MEDIANO/LARGO PLAZO						
CFN						
CUOTA DECRECIENTE						
MONTO INICIAL:	231,083.42					
PLAZO	20					
GRACIA TOTAL	0					
GRACIA PARCIAL	2					
INTERÉS NOMINAL	2.25%					
INTERES NOMINAL ANUAL	9.00%					
PERIODO DE PAGO	Trimestral					
PERIODO	PRINCIPAL	INTERÉS	AMORTIZ.	CUOTA	INTERES ANUAL	CAPITAL ANUAL
1	231,083.42	5,199.38	0.00	5,199.38		
2	231,083.42	5,199.38	0.00	5,199.38	10,398.75	0.00
3	231,083.42	5,199.38	12,837.97	18,037.34		
4	218,245.45	4,910.52	12,837.97	17,748.49		
5	205,407.48	4,621.67	12,837.97	17,459.64		
6	192,569.52	4,332.81	12,837.97	17,170.78	19,064.38	51,351.87
7	179,731.55	4,043.96	12,837.97	16,881.93		
8	166,893.58	3,755.11	12,837.97	16,593.07		
9	154,055.61	3,466.25	12,837.97	16,304.22		
10	141,217.65	3,177.40	12,837.97	16,015.36	14,442.71	51,351.87
11	128,379.68	2,888.54	12,837.97	15,726.51		
12	115,541.71	2,599.69	12,837.97	15,437.66		
13	102,703.74	2,310.83	12,837.97	15,148.80		
14	89,865.77	2,021.98	12,837.97	14,859.95	9,821.05	51,351.87
15	77,027.81	1,733.13	12,837.97	14,571.09		
16	64,189.84	1,444.27	12,837.97	14,282.24		
17	51,351.87	1,155.42	12,837.97	13,993.38		
18	38,513.90	866.56	12,837.97	13,704.53	5,199.38	51,351.87
19	25,675.94	577.71	12,837.97	13,415.68		
20	12,837.97	288.85	12,837.97	13,126.82	866.56	25,675.94
Total		59,792.83	231,083.42	290,876.25	59,792.83	231,083.42

Fuente: Investigación de Campo (2014)

Elaborado por: Mariana Pérez

6.7.6.3. Condiciones de los Activos Fijos

Se presenta un detalle del manejo que se dará a los activos tanto en su % y valor de depreciación como en el seguro y mantenimiento requeridos

Cuadro N°. 88 Condiciones de los Activos Fijos.

CALCULO DE DEPRECIACIONES,
MANTENIMIENTO Y SEGUROS
(VALOR DE ADQUISICION)

	INVERSIONES					
	DEPRECIAC.	MANTENIM.	SEGUROS	DEPREC.	MANT.	SEGUROS
COSTO DE PRODUCCION:	PORCENTAJE			USD		
Terreno						
Fomento Agrícola	10.00%	1.00%	0.50%	21,339.88	2,133.99	1,066.99
Vehículo	20.00%	1.00%	3.30%	7,308.93	365.45	1,205.97
Maquinaria y Equipo	10.00%	0.50%	0.50%	6,242.00	312.10	312.10
Herramientas	10.00%	0.00%	0.00%	911.37	0.00	0.00
Invernaderos	5.00%	1.00%	0.50%	3,375.00	675.00	337.50
Equipo de Riego	10.00%	1.00%	0.50%	923.50	92.35	46.18
Reservorio	5.00%	0.00%	0.50%	750.00	0.00	75.00
Edificios	5.00%	0.50%	0.50%	2,288.63	228.86	228.86
Subtotal				43,139.31	3,807.75	3,272.60
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS						
Equipo de Computo	33.33%	0.00%	0.50%	2,465.00	0.00	36.98
Equipo de Oficina	10.00%	0.00%	0.50%	53.96	0.00	2.70
Muebles y Enseres	10.00%	0.00%	0.50%	365.16	0.00	18.26
Subtotal				2,884.12	0.00	57.93
TOTAL				46,023.42	3,807.75	3,330.54

Fuente: Investigación de Campo (2014)
Elaborado por: Marianela Pérez

6.7.6.4. Ventas del Proyecto

Cuadro N°. 89 Ventas del Proyecto

La producción del proyecto está destinada el 100% hacia el mercado externo específicamente a Londres.

VENTAS DEL PROYECTO

USD

	Rosa Orgánica
% ventas en el mercado local	0.00%
% ventas en el mercado externo	100.0%
% de desperdicios (prod. neta/prod. bruta)	2.00%

Fuente: Investigación de Campo (2014)

Elaborado por: Mariana Pérez

6.7.6.5. Ingresos del Proyecto

Se presenta un reporte de los Tallos a vender anualmente, y los ingresos totales que se percibirán durante la vida del proyecto.

Cuadro N°. 90 Ingresos del Proyecto

VENTAS DEL PROYECTO

USD

PRODUCTOS		2.00	3.00	4.00	5.00	6.00	
Rosa Orgánica							
Producción bruta por período	Tallos	393,750.00	971,250.00	1,050,000.00	1,050,000.00	1,050,000.00	
Producción neta total		385,875.00	951,825.00	1,029,000.00	1,029,000.00	1,029,000.00	
Precios mercado local		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
Precios mercado externo		0.87	0.87	0.87	0.87	0.87	
Ventas mercado local		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
Ventas mercado externo		335,711.25	828,087.75	895,230.00	895,230.00	895,230.00	
Total ventas	USD	335,711.25	828,087.75	895,230.00	895,230.00	895,230.00	
							TOTAL
MERCADO LOCAL		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
MERCADO EXTERNO		335,711.25	828,087.75	895,230.00	895,230.00	895,230.00	3,849,489.00
TOTAL ESTIMADOS POR VENTAS		335,711.25	828,087.75	895,230.00	895,230.00	895,230.00	3,849,489.00
CAPACIDAD INSTALADA							
Rosa Orgánica	Tallos	1,050,000.00	1,050,000.00	1,050,000.00	1,050,000.00	1,050,000.00	

Fuente: Investigación de Campo (2014)

Elaborado por: Mariana Pérez

6.7.6.6. Costos y Gastos

Se presenta un reporte de Costos y Gastos requeridos durante la vida del proyecto

Cuadro N°. 91 Costos y Gastos

RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS
USD

PERIODO:	2	3	4	5	6
COSTOS DIRECTOS DE PRODUCCION					
Mano de obra directa	20,738.55	89,516.85	96,598.60	104,240.78	112,487.45
Materiales directos	33,773.40	121,447.56	178,253.16	183,139.92	188,160.84
Imprevistos % 3.0%	1,635.36	6,328.93	8,245.55	8,621.42	9,019.45
Subtotal	56,147.31	217,293.34	283,097.31	296,002.12	309,667.74
COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCION					
Costos que representan desembolso:					
Mano de obra indirecta	13,595.56	29,342.26	31,663.58	34,168.54	36,871.70
Materiales indirectos	7,702.36	19,008.21	20,550.28	20,550.28	20,550.28
Suministros y servicios	10,210.12	20,980.07	21,555.25	22,146.19	22,753.34
Mantenimiento y seguros	7,080.35	7,080.35	7,080.35	7,080.35	7,080.35
Análisis de Enfermedades Suelos y Plantas de producción	6,576.00	6,756.28	6,941.51	7,131.81	7,327.34
Transporte de Materiales y varios de producción	11,496.00	11,811.17	12,134.97	12,467.66	12,809.47
Monitoreo	6,600.00	6,780.94	6,966.84	7,157.84	7,354.08
Imprevistos % 3.0%	1,897.81	3,052.78	3,206.78	3,321.08	3,442.40
Parcial	65,158.20	104,812.06	110,099.57	114,023.75	118,188.96
Costos que no representan desembolso:					
Depreciaciones	43,139.31	43,139.31	43,139.31	43,139.31	43,139.31
Amortizaciones	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Subtotal	108,297.51	147,951.37	153,238.87	157,163.06	161,328.26
GASTOS DE ADMINISTRACION % depreciación imputado	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Gastos que representan desembolso:					
Remuneraciones	45,729.04	49,346.74	53,250.65	57,463.40	62,009.43
Impuestos prediales	589.00	605.15	621.74	638.78	656.30
Permiso de Funcionamiento	400.00	410.97	422.23	433.81	445.70
Certificaciones y sellos de calidad	1,250.00	1,284.27	1,319.48	1,355.65	1,392.82
Mantenimiento y seguros	57.93	57.93	57.93	57.93	57.93
Imprevistos 3.0%	1,440.78	1,551.15	1,670.16	1,798.49	1,936.87
Parcial	49,466.75	53,256.21	57,342.19	61,748.06	66,499.05
Gastos que no representan desembolso:					
Depreciaciones	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Amortizaciones	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Subtotal	49,466.75	53,256.21	57,342.19	61,748.06	66,499.05
GASTOS DE VENTAS % depreciación imputado	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Gastos que representan desembolso:					
Remuneraciones	11,909.55	40,707.32	43,927.27	47,401.92	51,151.41
Comisiones sobre ventas 0.0%	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Imprevistos 3.0%	357.29	1,221.22	1,317.82	1,422.06	1,534.54
Parcial	12,266.84	41,928.54	45,245.09	48,823.98	52,685.95
Gastos que no representan desembolso:					
Depreciaciones	2,884.12	2,884.12	2,884.12	2,884.12	2,884.12
Subtotal	15,150.95	44,812.66	48,129.21	51,708.10	55,570.07
GASTOS FINANCIEROS	19,064.38	14,442.71	9,821.05	5,199.38	866.56
TOTAL	248,126.90	477,756.29	551,628.63	571,820.71	593,931.68

Fuente: Investigación de Campo (2014)

Elaborado por: Marianela Pérez

6.7.6.7. Estado de Pérdidas y Ganancias.

Se presentan proyección del Estado de Pérdidas y Ganancias para el periodo de 5 años.

Cuadro N°. 92 Estado de Pérdidas y Ganancias.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO											
USD											
	2		3		4		5		6		
	MONTO	%									
Ventas Netas	335,711.25	100.00	828,087.75	100.00	895,230.00	100.00	895,230.00	100.00	895,230.00	100.00	
Costo de Ventas	159,782.16	47.60	358,406.15	43.28	435,403.65	48.64	453,165.18	50.62	470,996.00	52.61	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	175,929.09	52.40	469,681.60	56.72	459,826.35	51.36	442,064.82	49.38	424,234.00	47.39	
Gastos de ventas	15,150.95	4.51	44,812.66	5.41	48,129.21	5.38	51,708.10	5.78	55,570.07	6.21	
Gastos de administración	49,466.75	14.73	53,256.21	6.43	57,342.19	6.41	61,748.06	6.90	66,499.05	7.43	
UTILIDAD (PERDIDA) OPERACIONAL	111,311.38	33.16	371,612.73	44.88	354,354.95	39.58	328,608.67	36.71	302,164.88	33.75	
Gastos financieros	19,064.38	5.68	14,442.71	1.74	9,821.05	1.10	5,199.38	0.58	866.56	0.10	
Otros ingresos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
Otros egresos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
UTILIDAD (PERDIDA) ANTES PARTICIPACION	92,247.00	27.48	357,170.02	43.13	344,533.90	38.49	323,409.29	36.13	301,298.32	33.66	
Participación utilidades	13,837.05	4.12	53,575.50	6.47	51,680.09	5.77	48,511.39	5.42	45,194.75	5.05	
Corpei	0.00%	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
UTILIDAD (PERDIDA) ANTES IMP.RENTA	78,409.95	23.36	303,594.52	36.66	292,853.82	32.71	274,897.90	30.71	256,103.57	28.61	
Impuesto a la renta	22.00%	17,250.19	5.14	66,790.79	8.07	64,427.84	7.20	60,477.54	6.76	56,342.79	6.29
UTILIDAD (PERDIDA) NETA	61,159.76	18.22	236,803.72	28.60	228,425.98	25.52	214,420.36	23.95	199,760.78	22.31	
Rentabilidad sobre:											
Ventas Netas	18.22%		28.60%		25.52%		23.95%		22.31%		
Utilidad Neta/Activos (ROA)	9.79%		25.98%		20.94%		17.19%		14.14%		
Utilidad Neta/Patrimonio (ROE)	15.00%		36.74%		26.17%		19.72%		15.52%		
Porcentaje de reparto de utilidades	0.0%		0.0%		0.0%		0.0%		0.0%		
Utilidades repartidas	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		
Reserva legal	6,115.98		23,680.37		22,842.60		21,442.04		19,976.08		

Fuente Investigación de Campo (2014)

Elaborado por: Marianela Pérez

6.7.6.8. Balance General

Cuadro N°. 93 Balance General

BALANCE GENERAL HISTORICO Y PROYECTADO
USD

	Saldos iniciales	2	3	4	5	6
ACTIVO CORRIENTE						
Caja y bancos	25,363.42	77,178.52	357,149.85	575,790.64	770,562.39	999,013.10
Inversiones temporales	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Cuentas y documentos por cobrar mercado local	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Cuentas y documentos por cobrar mercado extranjero	27,975.94	69,007.31	74,602.50	74,602.50	74,602.50	74,602.50
Inventarios:						
Productos terminados	0.00	4,662.66	11,501.22	12,433.75	12,433.75	12,433.75
Productos en proceso	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Materias primas	2,814.45	10,120.63	14,854.43	15,261.66	15,680.07	0.00
Materiales indirectos	641.86	1,584.02	1,712.52	1,712.52	1,712.52	0.00
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	28,819.73	121,521.76	454,225.34	679,801.07	874,991.23	1,086,049.35
ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS						
Terreno	78,750.00	78,750.00	78,750.00	78,750.00	78,750.00	78,750.00
Fomento Agrícola	213,398.83	213,398.83	213,398.83	213,398.83	213,398.83	213,398.83
Vehículo	36,544.64	36,544.64	36,544.64	36,544.64	36,544.64	36,544.64
Maquinaria y Equipo	62,420.00	62,420.00	62,420.00	62,420.00	62,420.00	62,420.00
Herramientas	9,113.70	9,113.70	9,113.70	9,113.70	9,113.70	9,113.70
Invernaderos	67,500.00	67,500.00	67,500.00	67,500.00	67,500.00	67,500.00
Equipo de Riego	9,235.00	9,235.00	9,235.00	9,235.00	9,235.00	9,235.00
Reservorio	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00
Edificios	45,772.50	45,772.50	45,772.50	45,772.50	45,772.50	45,772.50
ACTIVOS FIJOS ADMINISTRACION Y VENTAS						
Equipo de Computo	7,395.00	7,395.00	7,395.00	7,395.00	7,395.00	7,395.00
Equipo de Oficina	539.58	539.58	539.58	539.58	539.58	539.58
Muebles y Enseres	3,651.60	3,651.60	3,651.60	3,651.60	3,651.60	3,651.60
Subtotal activos fijos	549,320.85	549,320.85	549,320.85	549,320.85	549,320.85	549,320.85
(-) depreciaciones		46,023.42	92,046.85	138,070.27	176,698.70	222,722.12
TOTAL ACTIVOS FIJOS NETOS	549,320.85	503,297.43	457,274.00	411,250.58	372,622.15	326,598.73
ACTIVO DIFERIDO						
Amortización acumulada	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL ACTIVO DIFERIDO NETO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
OTROS ACTIVOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL DE ACTIVOS	578,140.58	624,819.18	911,499.34	1,091,051.65	1,247,613.39	1,412,648.08
PASIVO CORRIENTE						
Obligaciones de corto plazo	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Porción corriente deuda largo plazo	0.00	51,351.87	51,351.87	51,351.87	25,675.94	0.00
Cuentas y documentos por pagar proveedores	432.04	6,215.51	18,164.76	24,901.33	25,513.58	23,914.82
Gastos acumulados por pagar	0.00	31,087.24	120,366.30	116,107.93	108,988.93	101,537.53
TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES	432.04	88,654.62	189,882.93	192,361.13	160,178.44	125,452.35
PASIVO LARGO PLAZO	231,083.42	128,379.68	77,027.81	25,675.94	0.00	0.00
TOTAL DE PASIVOS	231,515.46	217,034.30	266,910.73	218,037.07	160,178.44	125,452.35
PATRIMONIO						
Capital social pagado	346,625.12	346,625.12	346,625.12	346,625.12	346,625.12	346,625.12
Reserva legal	0.00	0.00	6,115.98	29,796.35	52,638.95	74,080.98
Futuras capitalizaciones	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Utilidad (pérdida) retenida	0.00	0.00	55,043.79	268,167.14	473,750.52	666,728.84
Utilidad (pérdida) neta	0.00	61,159.76	236,803.72	228,425.98	214,420.36	199,760.78
TOTAL PATRIMONIO	346,625.12	407,784.88	644,588.61	873,014.59	1,087,434.94	1,287,195.73
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	578,140.58	624,819.18	911,499.34	1,091,051.65	1,247,613.39	1,412,648.08
COMPROBACION	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000

Fuente: Investigación de Campo (2014)

Elaborado por: Mariana Pérez

6.7.6.9. Flujo de Efectivo

Cuadro N°. 94 Flujo de efectivo

FLUJO DE CAJA PROYECTADO USD

	PREOP.	2	3	4	5	6
A. INGRESOS OPERACIONALES						
Recuperación por ventas	0.00	307,735.31	787,056.38	889,634.81	895,230.00	895,230.00
Parcial	0.00	307,735.31	787,056.38	889,634.81	895,230.00	895,230.00
B. EGRESOS OPERACIONALES						
Pago a proveedores	3,024.27	54,150.74	154,348.90	214,029.35	225,642.56	215,670.63
Mano de obra directa e imprevistos		22,373.91	95,845.78	104,844.15	112,862.20	121,506.90
Mano de obra indirecta		13,595.56	29,342.26	31,663.58	34,168.54	36,871.70
Gastos de ventas		12,266.84	41,928.54	45,245.09	48,823.98	52,685.95
Gastos de administración		49,466.75	53,256.21	57,342.19	61,748.06	66,499.05
Costos de fabricación		33,650.16	35,481.52	36,330.46	37,158.74	38,013.64
Corpei		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Parcial	3,024.27	185,503.96	410,203.21	489,454.81	520,404.08	531,247.86
C. FLUJO OPERACIONAL (A - B)	-3,024.27	122,231.35	376,853.16	400,180.00	374,825.92	363,982.14
D. INGRESOS NO OPERACIONALES						
Crédito de proveedores de activos fijos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Créditos a contratarse a corto plazo		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Créditos Instituciones Financieras 1	231,083.42	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Créditos Instituciones Financieras 2	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Créditos Instituciones Financieras 3	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Aportes de capital	346,625.12	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Aporte de capital (recuperación inv. tempor. histórico)	0.00					
Aporte de capital (recup. otras ctas. y dctos. x cobrar hist.)	0.00					
Aporte de capital (venta inventario ptos. terminados hist.)	0.00					
Parcial	577,708.54	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
E. EGRESOS NO OPERACIONALES						
Pago de intereses		19,064.38	14,442.71	9,821.05	5,199.38	866.56
Pago de créditos de corto plazo	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00
Pago de principal (capital) de los pasivos	0.00	51,351.87	51,351.87	51,351.87	51,351.87	25,675.94
Pago de cuentas y documentos histórico	0.00					
Pago participación de trabajadores		0.00	13,837.05	53,575.50	51,680.09	48,511.39
Pago de impuesto a la renta	0.00	0.00	17,250.19	66,790.79	64,427.84	60,477.54
Reparto de dividendos		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Reposición y nuevas inversiones						
ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS						
Terreno	78,750.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Fomento Agrícola	213,398.83	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Vehículo	36,544.64	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Maquinaria y Equipo	62,420.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Herramientas	9,113.70	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Invernaderos	67,500.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Equipo de Riego	9,235.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Reservorio	15,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Edificios	45,772.50	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ACTIVOS FIJOS ADMINISTRACION Y VENTAS						
Equipo de Computo	7,395.00	0.00	0.00	0.00	7,395.00	0.00
Equipo de Oficina	539.58	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Muebles y Enseres	3,651.60	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Activos diferidos	0.00					
Otros activos	0.00					
Parcial	549,320.85	70,416.25	96,881.82	181,539.21	180,054.17	135,531.43
F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)	28,387.69	-70,416.25	-96,881.82	-181,539.21	-180,054.17	-135,531.43
G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)	25,363.42	51,815.10	279,971.34	218,640.79	194,771.75	228,450.71
H. SALDO INICIAL DE CAJA	0.00	25,363.42	77,178.52	357,149.85	575,790.64	770,562.39
I. SALDO FINAL DE CAJA (G+H)	25,363.42	77,178.52	357,149.85	575,790.64	770,562.39	999,013.10
REQUERIMIENTOS DE CAJA						
		25,764.44	56,972.67	67,979.84	72,278.34	73,784.43
NECESIDADES EFECTIVO (CREDITO CORTO PLAZO)		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Fuente: Investigación de Campo (2014)

Elaborado por: Marianela Pérez

6.7.7. Evaluación Financiera

6.7.7.1. Índices Financieros

Cuadro N° 95 Índices Financieros

INDICES FINANCIEROS

Período	2	3	4	Promedio
Composición de activos				
Activo corriente/activos totales	19,4%	49,8%	62,3%	43,9%
Activo fijo/activos totales	80,6%	50,2%	37,7%	56,1%
Activo diferido/activos totales	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Otros activos/activos totales	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Apalancamiento				
Pasivos totales/activos totales	34,7%	29,3%	20,0%	28,0%
Pasivos corrientes/activos totales	14,2%	20,8%	17,6%	17,6%
Patrimonio/activos totales	65,3%	70,7%	80,0%	72,0%
Composición de costos y gastos				
Costos directos/costos y gastos totales	22,6%	45,5%	51,3%	39,8%
Costos indirectos/costos y gastos totales	43,6%	31,0%	27,8%	34,1%
Gastos administrativos/costos y gastos totales	19,9%	11,1%	10,4%	13,8%
Gastos de ventas/costos y gastos totales	6,1%	9,4%	8,7%	8,1%
Gastos financieros/costos y gastos totales	7,7%	3,0%	1,8%	4,2%
Costo de ventas/costos y gastos totales	64,4%	75,0%	78,9%	72,8%
Costo materia prima/costos y gastos totales	13,6%	25,4%	32,3%	23,8%
Costo materiales indirectos/costos y gastos totales	3,1%	4,0%	3,7%	3,6%
Costo suministros y servicios/costos y gastos totales	4,1%	4,4%	3,9%	4,1%
Costo mano obra directa/costos y gastos totales	8,4%	18,7%	17,5%	14,9%
Costo mano obra indirecta/costos y gastos totales	5,5%	6,1%	5,7%	5,8%
Gastos personal administ./costos y gastos totales	18,4%	10,3%	9,7%	12,8%
Gastos personal ventas/costos y gastos totales	4,8%	8,5%	8,0%	7,1%
Total remuneraciones/costos y gastos totales	37,1%	43,7%	40,9%	40,6%
Liquidez				
	USD			
Flujo operacional	122.231,4	376.853,2	400.180,0	299.754,8
Flujo no operacional	(70.416,3)	(96.881,8)	(181.539,2)	(116.279,1)
Flujo neto generado	51.815,1	279.971,3	218.640,8	183.475,7
Saldo final de caja	77.178,5	357.149,9	575.790,6	336.706,3
Requerimientos de recursos frescos	0,0	0,0	0,0	0,0
Capital de trabajo	32.867,1	264.342,4	487.439,9	261.549,8
Índice de solvencia	1,4	2,4	3,5	2,4
Índice de liquidez (prueba ácida)	1,2	2,2	3,4	2,3
Retorno				
Tasa interna de retorno financiera (TIRF)	36,80%			
Tasa interna de retorno del inversionista (TIRI)	48,73%			
Valor actual neto (VAN)	504.184,61	USD		
Período de recuperación (nominal)	2,40	AÑO		
Coefficiente beneficio/costo	1,87			
Utilidad neta/patrimonio (ROE)	15,00%	36,74%	26,17%	25,97%
Utilidad neta/activos totales (ROA)	9,79%	25,98%	20,94%	18,90%
Utilidad neta/ventas	18,22%	28,60%	25,52%	24,11%
Punto de equilibrio	62,74%	35,41%	36,46%	44,87%
Cobertura de intereses	5,8	25,7	36,1	22,6
Rotaciones				
Rotación cuentas por cobrar	12,0	17,1	12,5	13,8
Rotación de inventarios	4,2	6,3	6,9	5,8
Sociales				
	USD			
Sueldos y salarios	91.972,70	208.913,17	225.440,10	175.441,99
Valor agregado	203.284,08	580.525,90	579.795,05	454.535,01
Generación de divisas	335.711,25	828.087,75	895.230,00	686.343,00
Costo de oportunidad	12,00%	AÑO		

Fuente: Investigación de Campo (2014)

Elaborado por: Mariana Pérez

6.7.7.2. VAN

El valor actual neto, que el proyecto genera es de \$504.184,61 a una tasa de descuento del 12%, lo cual nos indica que el proyecto aportara riqueza más allá del capital invertido y del costo de financiamiento. Por tanto el proyecto es **ACEPTABLE**, de acuerdo al principio teórico que dice que si su valor es mayor a 0 el proyecto es Viable.

6.7.7.3. TIR

El Proyecto genera una TIR de 36.80%, que es superior al 12% de la tasa de descuento utilizada como mínima, razón por la cual el proyecto es **VIABLE**, considerando una rentabilidad aceptable.

6.7.7.4. PERIODO DE RECUPERACIÓN

La inversión será recuperada en 2.40 años, considerado como un tiempo prudencial para el retorno de los fondos invertidos razón por la cual el proyecto es **VIABLE**.

6.7.7.5. RELACIÓN COSTO / BENEFICIO

El proyecto presenta una relación de costo beneficio de 1.87, lo que representa que por cada dólar invertido se obtiene una rentabilidad de USD \$0.87, por tanto el proyecto es **VIABLE**.

BIBLIOGRAFÍA

- AMAT, Oriol. (2009), “Contabilidad y finanzas para no financieros”, Segunda edición, Editorial Deusto, España, 158pp.
- BAENA, Diego. (2010), “Análisis financiero: enfoque, proyecciones financieras”, Ecoe Ediciones, Colombia, 22pp.
- BARRIENTOS, Javier (2009), “Diccionario internacional de economía, banca y finanzas”, Editorial Trillas, México, 283pp.
- BERNAL, Cesar. (2006), “Metodología de la investigación”, Segunda Edición, Editorial Pearson Educación, México, 286pp.
- GONZÁLEZ, Alfredo. (2003), “Los paradigmas de investigación en las ciencias sociales”, Editorial Universitaria, Cuba, 138pp.
- HERRERA, E. Luis, MEDINA F. Arnaldo, NARANJO, L. Galo (2004), “Tutoría de la Investigación Científica”, Editorial Diemerino Editores, Quito Ecuador, 252 pp.
- LERMA, Héctor Daniel. (2004), “Metodología de la investigación”, Tercera Edición, Editorial Ecoe Ediciones, Bogotá, 165 pp.
- PAZMIÑO, Iván. (2008) “Tiempo de investigar, investigación científica 1: cómo hacer una tesis de grado”, EDITEKA Ediciones, Ecuador, ppg 35.
- RACHE DE CAMARGO, Blanca Luz; BLANCO NEIRA, Gloria Nancy. (2010), “Fundamentos de economía: ideas fundamentales y talleres de aplicación”, Editorial Politécnico Grancolombiano, Colombia, 89pp.
- ABRIL Víctor, “Métodos de la Investigación”, (En línea) Disponible en,<http://vhabril.wikispaces.com/file/view/M%C3%A9todos+de+la+Investigaci%C3%B3n++Abril+PhD.pdf> , (13-01-2012).
- ACHING, Cesar. (2006), “Guía Rápida Ratios Financieros y Matemáticas de la Mercadotecnia”, (En Línea) Disponible en: <http://www.eumed.net/libros/2006a/cag2/index.htm> (02-01-2012).
- CÓDIGO DE LA PRODUCCIÓN, Registro Oficial 351, del 29 de diciembre de 2010, Libro II del desarrollo de la inversión productiva y de sus instrumentos, Título I Del Fomento, Promoción y Regulación de las Inversiones Productivas, Capítulo Tercero “de los Derechos de los Inversionistas”, Art. 19, literal c. (en línea) disponible en:

<http://www.mcpec.gob.ec/images/stories/noticias/documentos/codigoproduccion.pdf> (15-12-2011).

- CÓDIGO DE LA PRODUCCIÓN, Registro Oficial 351, del 29 de diciembre de 2010, Libro IV del comercio exterior, sus órganos de control e instrumentos, Título I “de la Institucionalidad en Materia de Comercio Exterior”, Art. 72, literal n. (en línea) disponible en: <http://www.mcpec.gob.ec/images/stories/noticias/documentos/codigoproduccion.pdf> (15-12-2011).
- CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, Título VI “Régimen de desarrollo”, Capítulo Cuarto, Sección séptima, Art. 306 (en línea) disponible en: http://www.asambleanacional.gov.ec/documentos/constitucion_de_bolsillo.pdf (15-12-2011).
- Deconceptos, “Encuestas en línea”, (En línea) Disponible en: <http://deconceptos.com/ciencias-sociales/encuesta> (12-01-2012).
- EL QUETZALTECO. (2010), “Qué es la estacionalidad”, (En línea) Disponible en: <http://www.eumed.net/tesis/2010/aim/index.htm> (17-12-2011).
- FERNÁNDEZ René, “Diccionarios de economía y finanzas”, (En línea) Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/dic/glos-segur.htm> (12-01-2012).
- FERRI *Fabrizio*, “El Paquete estadístico más famoso”, (En línea) Disponible en: <http://ibm-spss-statistics.softonic.com/> (13-01-2012).
- GALAN Manuel, “Metodología de la investigación”, (En línea) Disponible en: <http://manuelgalan.blogspot.com/2009/03/recoleccion-de-datos-en-la.html> (10-01-2012).
- GURRIARÁN, Ramón. (2004), “ El análisis de la liquidez: fondo de maniobra y necesidades de fondos”, (En Línea) Disponible en: <http://site.ebrary.com/lib/utasp/Doc?id=10063172&ppg=2> (03-01-2012).
- IBARRA, Alberto (2010), "Análisis de las dificultades financieras de las empresas en una economía emergente: las bases de datos y las variables independientes en el sector hotelero de la bolsa mexicana de valores", (En Línea) Disponible en <http://www.eumed.net/tesis/2010/aim/index.htm> (02-01-2012).
- JUNCO, Josué. (2009), “Finanzas I”, (En línea) Disponible en: <http://site.ebrary.com/lib/utasp/Doc?id=10311973&ppg=11> (03-01-2012).

- LEÓN, Carlos. (2007), “Evaluación de Inversiones: Un enfoque privado y social”, (En Línea) Disponible en: <http://www.eumed.net/libros/2007a/232/3d.htm> (02-01-2012).
- NIEVES, Felipe (2006), “La Investigación Exploratoria”, (En Línea) Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/canales7/mkt/investigacion-exploratoria-y-algunos-aportes-a-la-investigacion-de-mercados.htm> (9-01-2012).
- OSCATEGUI Juan, “Proceso de Verificación”, (En línea) Disponible en: <http://www.slideshare.net/vichodmx/proceso-de-verificacion-2479417> (12-01-2012).
- PACIFIC CREDIT RATING. (2011), “Informe Sectorial Ecuador: Sector Florícola”, (En línea) Disponible en: http://www.ratingspcr.com/archivos/Boletin/012/SECTORIAL_ECUADOR_FLORICOLA_201106.pdf(15-12-2013).
- REYES Lucelly, “Distribución t student”, (En línea) Disponible en: <http://www.itescam.edu.mx/principal/sylabus/fpdb/recursos/r51637.PDF> (12-01-2012).
- SCHARAGER Judith (2011), “Operacionalización de variables” (En línea) Disponible en: http://cursos.uc.cl/unimit_psi_003/almacen/1222368223_jscharag_sec4_pos0.pdf (10-01-2012).
- UNINORTE, (2011), “Definición y tipos de muestreo”, (En línea) Disponible en: <http://ylang-ylang.uninorte.edu.co/Objetos/Educacion/Muestreo/index.html> (10-01-2012).
- VILLAREAL, Jesús. (2008), “Administración financiera II”, (En Línea) Disponible en <http://www.eumed.net/libros/2008b/418/index.htm> (03-01-2012).
- WIGODSKI, Jacqueline (2010), “Metodología de la Investigación”, (En Línea) Disponible en: <http://metodologiaeninvestigacion.blogspot.com/2010/07/poblacion-y-muestra.html> (10-01-2012).

- ZAYAS, Pedro. (2010), “El rombo de las investigaciones de las ciencias sociales”, (En línea) Disponible en: <http://www.eumed.net/libros/2010e/822/index.htm> (15-12-2011).
- EXPOFLORES, “Análisis Financiero”, (en línea) disponible en: http://www.expoflores.com/index.php?option=com_content&view=article&id=666&Itemid=122 (19-09-2012).
- EXPOFLORES, “Memorias” (en línea) disponible en: http://www.expoflores.com/index.php?option=com_content&view=article&id=48&Itemid=54 (24-09-2012).
- CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, Título VI “Régimen de desarrollo”, Capítulo Cuarto, Sección séptima, Art. 306 (en línea) disponible en: http://www.asambleanacional.gov.ec/documentos/constitucion_de_bolsillo.pdf (15-12-2011).
- FLACSO, “Atlas socioambiental de Cotopaxi”, www.flacsoandes.org/biblio/catalog/resGet.php?resId=43292 (24-09-2012)
- Flower Label Program, <http://www.galapagosflowers.com/spanish/paginas-rosas-exportador-ecuador-online/flp-sello-ecologico-programa-rosas.htm>, (30-09-2012)
- Relación Comercial con EEUU, “Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA)”, http://www.mincetur.gob.pe/comercio/otros/atpdea/ley_atpa_atpdea/resumen_ejecutivo.htm, (30-09-2012)
- Diccionario Economía - Administración - Finanzas – Marketing, “Económica”, http://www.econ-finanzas.com/diccionario/V/VARIABLE_FLUJO.htm, (07-10-2012)
- Enciclopedia Virtual, “Diccionario de economía y finanzas”, <http://www.eumed.net/cursecon/dic/V.htm#variable>, (07-10-2012)
- Ecobachillerato, “La Crisis Económica Día a Día”, <http://iespgaza.educa.aragon.es/ecobachillerato/trabajoseconomia/crisisdiaadia.pdf>, (10-10-2012).
- Wikipedia, “Estabilidad económica”, http://es.wikipedia.org/wiki/Estabilidad_econ%C3%B3mica, (10-10-2012)

- Boletines Estadísticos, “Información estadística mensual, <http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp> (25-04-2013)
- OLGUIN Luis, “Administración Financiera” <http://es.scribd.com/doc/53038930/17/ADMINISTRACION-DEL-EFECTIVO>, (27-03-2013).
- La Gran Enciclopedia de Economía, “Balanza Comercial” <http://www.economia48.com/spa/d/balanza-comercial/balanza-comercial.htm>, (03-06-2013)
- PROECUADOR, “Exportación de flores creció 11% este año” <http://www.proecuador.gob.ec/2012/12/20/exportacion-de-flores-crecio-11-este-ano/>, (16-08-2013)
- ROSS, y otros (2001), “Fundamentos de finanzas Corporativas”, Quinta edición, Editorial Mc Graw Hill Interamericana Editores, México, 757 pp.
- SUAREZ Andrés (1977), “Decisiones óptimas de inversión y financiación en la empresa”, Primera edición,
- ORTIZ Héctor (1996), “Análisis financiero aplicado con ajustes por inflación” Novena edición, Editorial Universidad Externado de Colombia, Bogotá, 727 pp.
- ESPOL, (2013), “Producción y Comercialización de Mermelada de Flores Orgánicas Comestibles en Guayaquil” (En línea) Disponible en: <http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/4868/1/7628.pdf> (24-11-2013)
- UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL, (2008), “Estudio de cuatro flores comestibles y su Aplicación en la gastronomía” (En línea) Disponible en: http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/9428/1/34377_1.pdf (24-11-2013).
- MOVIMIENTO ECUADOR EN EL REINO UNIDO, (2013), “Información general” (En línea) Disponible en: http://www.movimientoecuador.co.uk/Informacion_General-t-108.html (24-11-2013).
- SELECCIONES, (2011), “Chocolate para todos”, (En línea) Disponible en: http://ar.selecciones.com/contenido/a2969_beneficios-del-chocolate. (25-11-2013).
- TRADE, (2013), “Comercio Exterior de Reino Unido de NCE Cacao y sus preparaciones” (En línea) Disponible en: <http://trade.nosis.com/es/Comex/Importacion-Exportacion/Reino-Unido/Cacao-y-sus-preparaciones/UK/18> (25-11-2013)

- SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR,(2012), “Para exportar”, (En línea) Disponible en: http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action (01-12-2013).
- CORDOVA, Marcial (2012), “Gestión Financiera”, Primera Edición, Ecoe Ediciones, Colombia, 444ppg.
- RODRIGUEZ, Leopoldo (2012), “Análisis de Estados Financieros un enfoque en la toma de decisiones”, Primera edición, Editorial Mc Graw Hill, México, 269ppg.
- MEZA, Jhonny (2010), “Evaluación financiera de proyectos”, Tercera edición, Ecoe Ediciones, Bogotá, 340pp.
- CORPEI, “Como elaborar Planes de Negocios de exportación”, Cultura exportadora, 68pp.
- MOKATE, Karen (2004), “Evaluación financiera de proyectos de inversión”, Ediciones uniandes, Colombia, 312ppg.
- MENDEZ, José (2011), “La economía de la empresa”, Cuarta Edición, McGraw Hill/ Interamericana editores S.A, México, 362ppg.
- FERNADEZ, M. Ángeles (1996), “Gestión de riesgos con activos derivados”, Castello de la Plana Universitat Jaume, España , 251 ppg.
- ORDOZGOITI DE LA RICA, Rafael , PÉREZ Ignacio, (2003), “Imagen de marca”, ESIC Editorial, España, 216ppg
- ODDONE, Carlos Nahuel (2004), Mercados Emergentes y Crisis Financiera Internacional, Editado por eumed·net, Buenos Aires, 154ppg.
- HERNÁNDEZ, Abraham (2002), “Matemáticas financieras Teoría y Práctica”, quinta edición, International Thomson Editores, México, 595ppg.
- PAZMIÑO, Iván. (2008) “Tiempo de investigar, investigación científica 1: cómo hacer una tesis de grado”, EDITEKA Ediciones, Ecuador, ppg 35.
- ABRIL, Víctor. (2011), “*Métodos de la Investigación*”, (En línea). Disponible en: <http://vhabril.wikispaces.com/file/view/M%C3%A9todos+de+la+Investigaci%C3%B3n+-+Abril+PhD.pdf>
- ROJAS, Raúl. (2002) “Investigación social: teoría y praxis” Onceava Edición, Editorial Plaza y Valdés, 190pp.

- FERNÁNDEZ, Gabriela; MAYAGOITIA Vicente; QUINTERO Andrés (2010) “Formulación y evaluación de proyectos de inversión” Editorial: Instituto Politécnico Nacional, México, 154ppg.
- MUÑOZ, Carlos (2011) “Como elaborar y asesorar una investigación de tesis” segunda edición, Editorial: Pearson Educación, México, 320 ppg.
- ORTIZ, Nubia (2009) “La elaboración de los proyectos de investigación”, El Cid Editor- Apuntes, Argentina, 12ppg.
- Colegio24hs (2004) “Estadística”, Editorial: Colegio24hs, Argentina, 113 ppg.
- Barrón, Viviana; D'Aquino, Marisa (2007) “Proyecto y metodología de la investigación” Editorial Maipue, Argentina, 129 ppg
- DÍAZ, Fausto. (2007) “Técnicas de Elaboración de Tesis”, Ambato, 94pp.
- BACA, Gabriel (2010) “Fundamentos de Ingeniería Económica”, quinta edición, McGraw-Hill/Interamericana editores S.A, de C.V, México, 511pp.
- LASCANO, Nelson (2007) “Proyectos de Inversión”, UTA, Facultad de Contabilidad y Auditoría, 118pp.

ANEXO 1

MATRIZ DE ANÁLISIS DE SITUACIONES - MAS

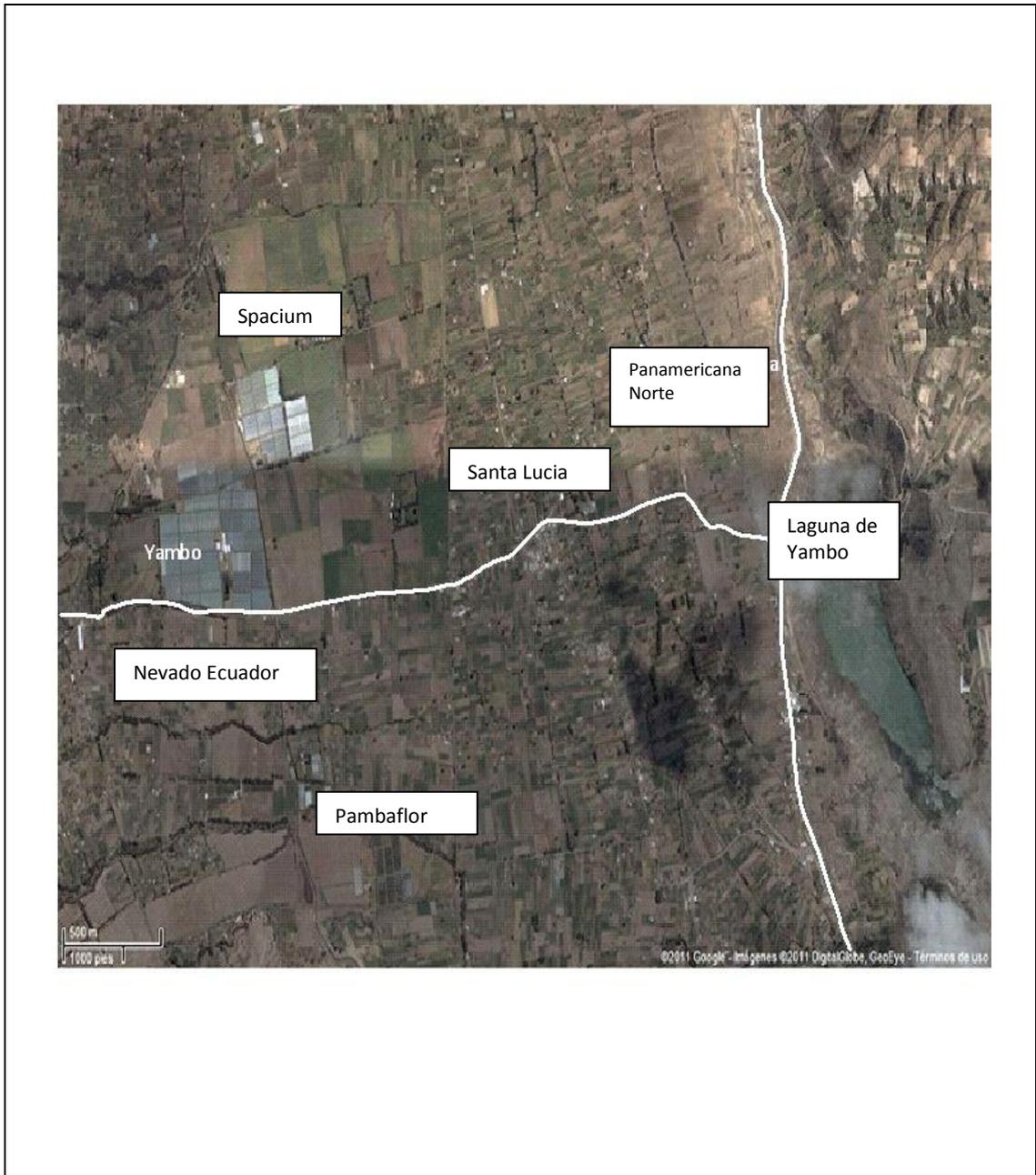
Situación actual real negativa	Identificación del problema a ser investigado	Situación futura deseada positiva	Propuestas de solución al problema planteado
<p>1.- Iliquidez para el desarrollo de actividades del sector florícola</p> <p><u>Causa:</u> Las exportaciones de rosas varían de acuerdo a temporadas específicas como San Valentín, el día de la Madre, Santos, etc.</p> <p><u>Efectos:</u> Búsqueda permanente de financiamiento de fuentes externas, para proveer el capital de trabajo.</p> <p>2.- Alta Inversión económica y largos periodos de recuperación</p> <p><u>Causa:</u> Mercados Internacionales cada vez más exigentes en cuanto a calidad y variedad, se erradican plantas y se requiere de 10 meses para empezar a recuperar la inversión.</p> <p><u>Efectos:</u> Decremento de rentabilidad,</p>	<p>Comportamiento Inestable en los flujos de caja en el Sector Floricultor</p>	<p><u>A corto plazo</u> Disminuir las fluctuaciones del flujo de efectivo</p> <p><u>A mediano plazo</u> Incrementar las fuentes de ingresos</p> <p><u>A largo plazo</u> Sector Florícola fortalecido, diversificando sus fuentes de ingresos con mayor capacidad y calidad de producción, aperturando nuevas fuentes de empleo y dinamizando la exportaciones de tal manera que se incremente sus ingresos originando mayores divisas y contribuyendo el desarrollo del sector y del país.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Diversificar las fuentes de ingresos del sector floricultor - Impulsar el desarrollo de la industria cosmetológica ecuatoriana de tal manera no depender directamente de las exportaciones - Incursionar y difundir el consumo de rosas comestibles tanto a nivel nacional como internacional. - Innovación en la producción y comercialización. - Ingresar a nuevos mercados internacionales. - Investigar sobre otros usos que se puede aplicar a las rosas.

Situación actual real negativa	Identificación del problema a ser investigado	Situación futura deseada positiva	Propuestas de solución al problema planteado
<p>3.- Sensibilidad del mercado</p> <p><u>Causas</u></p> <p>Gustos y preferencias del consumidor, costumbres, hábitos, tradiciones, las tendencias de la moda, el nivel de ingresos.</p> <p><u>Efectos</u></p> <p>Incertidumbre en la comercialización y en los ingresos a percibir.</p> <p>4.- Crisis económica Internacional</p> <p><u>Causa</u></p> <p>Las rosas no son un producto suntuario, y por tanto cuando los países que importan rosas entran en periodos de crisis disminuyen sus compras.</p> <p><u>Efecto</u></p> <p>Disminución en el ingreso de divisas para las exportadoras de rosas.</p> <p>5.- Productos perecibles</p> <p><u>Causa</u></p> <p>Por ser un producto dirigido a un mercado exigente en cuanto a calidad, diversidad y oportunidad de entrega, si no se utiliza la tecnología y el proceso adecuado el producto no cumplirá los requerimientos</p> <p><u>Efecto.</u></p> <p>Producto rechazado por los clientes.</p>		<p>Incremento de la Rentabilidad del Sector Floricultor.</p> <p>Disminuir considerablemente el endeudamiento.</p>	

Elaborado por: Marianela Pérez

ANEXO 2

MAPA DE MULALILLO



Elaborado por: Marianela Pérez

ANEXO 3

CUESTIONARIO DE ENCUESTA PARA EL EQUIPO DE VENTAS



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CUESTIONARIO DE ENCUESTA
PROYECTO: ESTUDIO ECONÓMICO DE
LAS EXPORTACIONES DE ROSAS



DIRIGIDO A: Personal del equipo de ventas del sector floricultor en la parroquia Mulalillo.

CÓDIGO

OBJETIVO: Estudiar el comportamiento económico de las exportaciones de rosas para determinar su impacto en el nivel de financiamiento del sector florícola.

MOTIVACIÓN: Con un atento saludo, le invitamos a contestar con la mayor seriedad el siguiente cuestionario a fin de obtener información valiosa y confiable, que será de uso oficial y de máxima confidencialidad, con miras a la futura obtención del título de cuarto nivel académico.

INSTRUCCIONES: Sírvase marcar con una X en el paréntesis de la derecha según su criterio y responder las preguntas según corresponda.

CUESTIONARIO 1:

1. ¿Cuánto exporto en los años 2010, 2011 y 2012?

2010	\$.....	2011	\$.....	2012	\$.....
------	---------	------	---------	------	---------

2. ¿La empresa mantiene convenios comerciales con sus clientes?

SI

NO

3. ¿Marque con una X cuál de las siguientes barreras usted considera que afectan a la comercialización de rosas ecuatorianas?

Barreras	
Contingentes	
Arancelarias	
Administrativas	
Total	

4. ¿Cuáles son los meses de temporada alta?

Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic

5. ¿De las siguientes ventajas cual considera Ud. es predominante en la decisión de compra de rosas ecuatorianas?

Ventaja	
Calidad	
Logística	
Crédito	

6. ¿Cuál es la desventaja más influyente para la exportación de rosas?

Desventaja	
Acuerdos Internacionales	
Precio	
Logística	

7. ¿Qué fluctuación hay entre los precios de temporada alta y los normales?

Variación de Precios por temporada	
1% -25%	
26%-50%	
51%-75%	
76%-100%	

8. ¿En qué porcentaje difieren los precios promedio de Ecuador frente a los de otros países?

Variación de Precios frente a la competencia	
1% -25%	
26%-50%	
51%-75%	
76%-100%	

9. ¿La cartera de clientes se mantiene en?

Incremento	Igual	Decremento

10. Qué porcentaje de reclamos sufrieron sus exportaciones de los años 2010, 2011, 2012?

AÑOS	1% -5%	5%-10%	10%-15%
2010			
2011			
2012			

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Encuestador: Fecha: Firma

ANEXO 4

CUESTIONARIO DE ENCUESTA PARA EL DEPARTAMENTO FINANCIERO



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CUESTIONARIO DE ENCUESTA
PROYECTO: COMPORTAMIENTO ECONÓMICO DE LAS EXPORTACIONES DE ROSAS



DIRIGIDO A: Personal del Departamento Financiero del sector floricultor en la parroquia Mulalillo.

CÓDIGO

OBJETIVO: Estudiar el comportamiento económico de las exportaciones de rosas para determinar su impacto en el nivel de financiamiento del sector florícola.

MOTIVACIÓN: Con un atento saludo, le invitamos a contestar con la mayor seriedad el siguiente cuestionario a fin de obtener información valiosa y confiable, que será de uso oficial y de máxima confidencialidad, con miras a la futura obtención del título de cuarto nivel académico.

INSTRUCCIONES: Sírvase marcar con una X en el paréntesis de la derecha según su criterio y responder las preguntas según corresponda.

CUESTIONARIO 2:

1. ¿Qué nivel de riesgo considera en la inversión florícola?

Alto ()		Medio ()		Bajo ()	
----------	--	-----------	--	----------	--

2. ¿Qué porcentaje de sus activos son financiados por fondos ajenos?

1%-25%	26%-50%	51%-75%	76%-100%

3. ¿Qué meses la empresa requiere de financiamiento externo?

ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep.	oct	nov	dic

4. ¿A qué plazo concede la mayoría de créditos a sus clientes?

30 Días ()	60 Días ()	90 Días ()	120 Días ()
-------------	-------------	-------------	--------------

5. ¿A qué plazo le conceden crédito la mayor parte de sus proveedores?

30 Días ()	60 Días ()	90 Días ()	120 Días ()
-------------	-------------	-------------	--------------

6. ¿Cuál es el origen preferencial de su Financiamiento?

Bancos	
Cooperativas	
Financieras	
Bolsa de Valores	
Aporte de Accionistas	

7. ¿Cuántos créditos bancarios mantiene?

8. Que variación existe en el saldo del flujo de caja, durante la temporada pico y la normal?

Variación en el saldo de flujo de efectivo	
1% -25%	
26%-50%	
51%-75%	
76%-100%	

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Encuestador: Fecha: Firma:

ANEXO 5

VARIEDADES DE ROSAS

Entre las principales variedades que se exportan tenemos:

