



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA FINANZAS

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE ACOPIO DE FLORES ORNAMENTALES PARA LA
EXPORTACIÓN EN LA PARROQUIA GUAYTACAMA,
PROVINCIA DE COTOPAXI, AÑO 2023.”**

Trabajo de Titulación

Tipo: Tipo de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

LICENCIADA EN FINANZAS

AUTORA:

ANGELA PAULINA IZA CASA

Riobamba – Ecuador

2024



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA FINANZAS

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE ACOPIO DE FLORES ORNAMENTALES PARA LA
EXPORTACIÓN EN LA PARROQUIA GUAYTACAMA,
PROVINCIA DE COTOPAXI, AÑO 2023.”**

Trabajo de Titulación

Tipo: Tipo de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

LICENCIADA EN FINANZAS

AUTORA: ANGELA PAULINA IZA CASA

DIRECTOR: ING. ÁNGEL EDUARDO RODRÍGUEZ SOLARTE

Riobamba – Ecuador

2024

© 2024, Angela Paulina Iza Casa

Se autoriza la reproducción total o parcial, con fines académicos, por cualquier medio o procedimiento, incluyendo la cita bibliográfica del documento, siempre y cuando se reconozca el Derecho de Autor.

Yo, Angela Paulina Iza Casa, declaro que el presente Trabajo de Titulación es de mi autoría y los resultados del mismo son auténticos. Los textos en el documento que provienen de otras fuentes están debidamente citados y referenciados.

Como autora asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este Trabajo de Titulación; el patrimonio intelectual pertenece a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Riobamba, 05 de junio de 2024

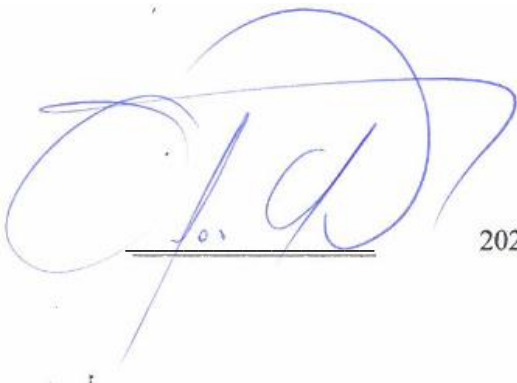




Angela Paulina Iza Casa

055066773-7

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA FINANZAS

El Tribunal del Trabajo de Titulación certifica que: El Trabajo de Titulación; Tipo: Proyecto de Investigación, “**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE FLORES ORNAMENTALES PARA LA EXPORTACIÓN EN LA PARROQUIA GUAYTACAMA, PROVINCIA DE COTOPAXI, AÑO 2023.**”, realizado por la señorita: **ANGELA PAULINA IZA CASA**, ha sido minuciosamente revisado por los Miembros del Tribunal del Trabajo de Titulación, el mismo que cumple con los requisitos científicos, técnicos, legales, en tal virtud el Tribunal Autoriza su presentación.

	FIRMA	FECHA
Ing. José Gabriel Pilaguano Mendoza PRESIDENTE DEL TRIBUNAL		2024-06-05
Ing. Ángel Eduardo Rodríguez Solarte DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN		2024-06-05
Lcda. Silvia Narcisca Cazar Costales ASESORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN		2024-06-05

DEDICATORIA

Con mucho cariño dedico este trabajo de titulación, en primer lugar, a Dios por darme la fuerza, perseverancia y fortaleza en todo momento para seguir construyendo con éxito mi carrera. A mis padres César y Alba, y a mi hermano Anthony quienes han sido mi mayor fuente de inspiración y apoyo incondicional. Su amor, sacrificio y confianza en mí han sido el pilar fundamental que me ha sostenido a lo largo de este arduo camino. Sin su constante aliento y su fe en mis capacidades, este logro no habría sido posible. Este trabajo es una pequeña muestra de todo lo que me han dado y todo lo que espero retribuirles algún día. Asimismo, a toda mi familia que de alguna manera siempre estaban presentes a través de sus consejos y palabras de aliento para poder alcanzar uno de mi sueño más anhelado. A mis amigos Andrés y Wendy, que se convirtieron en mi familia elegida, gracias por estar siempre ahí para ofrecer su apoyo, su ánimo y su amistad incondicional. Sus palabras de aliento y su compañía en los momentos más difíciles.

Angela

AGRADECIMIENTO

Finalizada esta etapa de formación académica agradezco a Dios por haberme guiado de manera correcta hacia cada una de mis metas. Y sobre todo, a todas las personas que de una u otra manera colaboraron a la realización de esta tesis, a mí director de tesis, el Ing. Ángel Eduardo Rodríguez Solarte, y a la Lcda. Silvia Cazar Costales asesora de tesis, por su invaluable guía, paciencia y apoyo a lo largo de este proceso. Sus conocimientos y consejos han sido fundamentales para el desarrollo de este trabajo de titulación.

Angela

ÍNDICE DE CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS.....	xiv
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	xvii
INDICE DE ANEXOS.....	xix
RESUMEN.....	xx
ABSTRACT.....	xxi
INTRODUCCIÓN.....	1

CAPÍTULO I

1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	3
1.1 Planteamiento del problema.....	3
1.2 Objetivos.....	4
<i>1.2.1 General.....</i>	<i>4</i>
<i>1.2.2 Específicos.....</i>	<i>4</i>
1.3 Justificación.....	5
<i>1.3.1 Justificación teórica.....</i>	<i>5</i>
<i>1.3.2 Justificación metodológica.....</i>	<i>5</i>
<i>1.3.3 Justificación práctica.....</i>	<i>6</i>

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO.....	7
2.1 Antecedentes investigativos.....	7
2.2 Fundamentación teórica.....	7
<i>2.2.1 Proyecto.....</i>	<i>7</i>
<i>2.2.1.1 Importancia de un proyecto.....</i>	<i>8</i>
<i>2.2.1.2 Ciclo de vida de un proyecto.....</i>	<i>8</i>
<i>2.2.1.3 Clasificación de proyectos.....</i>	<i>9</i>
2.2.2 Factibilidad.....	10
<i>2.2.2.1 Estudio de Prefactibilidad.....</i>	<i>10</i>
<i>2.2.2.2 Estudio de Factibilidad.....</i>	<i>10</i>
<i>2.2.2.3 Análisis del estudio de prefactibilidad.....</i>	<i>10</i>
2.2.3 Estudio de Mercado.....	11

2.2.3.1	<i>Objetivos del estudio de mercado</i>	11
2.2.3.2	<i>Importancia del estudio de mercado</i>	12
2.2.3.3	<i>Segmentación del mercado</i>	12
2.2.3.4	<i>Demanda</i>	13
2.2.3.5	<i>Análisis de la demanda</i>	13
2.2.3.6	<i>Tipos de demanda</i>	13
2.2.3.7	<i>Demanda proyectada</i>	14
2.2.3.8	<i>Demanda insatisfecha</i>	14
2.2.3.9	<i>Oferta</i>	15
2.2.3.10	<i>Análisis de oferta</i>	15
2.2.3.11	<i>Tipos de oferta</i>	15
2.2.3.12	<i>Oferta proyectada</i>	15
2.2.4	<i>Marketing mix</i>	16
2.2.4.1	<i>Comercialización</i>	16
2.2.4.2	<i>Plaza de distribución</i>	17
2.2.4.3	<i>Precio</i>	17
2.2.5	<i>Estudio técnico</i>	17
2.2.5.1	<i>Tamaño del proyecto</i>	18
2.2.5.2	<i>Localización</i>	18
2.2.5.3	<i>Macro localización</i>	19
2.2.5.4	<i>Micro localización</i>	19
2.2.5.5	<i>Ingeniería del proyecto</i>	19
2.2.5.6	<i>Proceso de producción</i>	20
2.2.5.7	<i>Flujograma del proceso de producción</i>	20
2.2.5.8	<i>Distribución de la planta</i>	20
2.2.6	<i>Estudio administrativo</i>	21
2.2.6.1	<i>Aspectos administrativos</i>	21
2.2.6.2	<i>La producción en la estrategia empresarial</i>	21
2.2.6.3	<i>Objetivos de la empresa</i>	21
2.2.6.4	<i>Misión</i>	22
2.2.6.5	<i>Visión</i>	22
2.2.6.6	<i>Análisis FODA</i>	22
2.2.6.7	<i>Estrategias</i>	22
2.2.6.8	<i>Organigrama</i>	22
2.2.6.9	<i>Cargos y funciones</i>	22
2.2.7	<i>Estudio legal</i>	22

2.2.8	<i>Estudio económico financiero</i>	23
2.2.8.1	<i>Inversiones del proyecto</i>	23
2.2.8.2	<i>Capital de trabajo</i>	23
2.2.8.3	<i>Financiamiento del proyecto</i>	24
2.2.8.4	<i>Estados Financieros</i>	24
2.3	<i>Evaluación financiera</i>	25
2.3.1.1	<i>Criterios de evaluación de proyectos de inversión</i>	25
2.3.1.2	<i>El Valor Actual Neto (VAN)</i>	25
2.3.1.3	<i>Relación beneficio costo</i>	26
2.3.1.4	<i>Tasa Interna de Retorno (TIR)</i>	26
2.3.1.5	<i>Período de recuperación de la inversión</i>	27
2.4	<i>Marco Conceptual</i>	27
2.4.1	<i>Centro de acopio</i>	27
2.4.1.1	<i>Definición del centro de acopio</i>	27
2.4.1.2	<i>Importancia del centro de acopio</i>	27
2.4.1.3	<i>Roles de centro de acopio</i>	28
2.5	<i>Idea a defender</i>	28
2.5.1	<i>Variable independiente</i>	28
2.5.2	<i>Variable dependiente</i>	28

CAPÍTULO III

3.	MARCO METODOLÓGICO	29
3.1	Enfoque de investigación	29
3.1.1	<i>Enfoque Cualitativo</i>	29
3.1.2	<i>Enfoque Cuantitativo</i>	29
3.1.3	<i>Enfoque Mixto</i>	29
3.2	Nivel de investigación	30
3.2.1	<i>Nivel descriptivo</i>	30
3.3	Métodos de investigación	30
3.3.1	<i>Método inductivo</i>	30
3.3.2	<i>Método deductivo</i>	31
3.4	Diseño de investigación	31
3.4.1	<i>No experimental</i>	31
3.5	Tipos de estudio	31
3.5.1	<i>Transversal</i>	31

3.6	Técnicas de investigación.....	32
3.6.1	<i>Encuesta</i>	32
3.6.2	<i>Entrevista</i>.....	32
3.7	Instrumentos de estudio.....	33
3.7.1	<i>Cuestionario de encuestas</i>.....	33
3.8	Población y Muestra	33
3.8.1	<i>Población</i>.....	33
3.8.2	<i>Muestra</i>.....	33

CAPÍTULO IV

4.	MARCO DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	35
4.1	Procesamiento, análisis e interpretación de resultados	35
4.1.1	<i>Encuesta</i>	35
4.1.1.1	<i>Encuesta a los floricultores de la Parroquia de Guaytacama.</i>	35
4.1.2	<i>Entrevista</i>.....	53
4.2	Discusión y Argumentación.....	55

CAPÍTULO V

5.	MARCO PROPOSITIVO	57
5.1	Propuesta	57
5.2	Título de la Propuesta.....	57
5.2.1	<i>Objetivo de la Propuesta</i>	57
5.2.2	<i>Introducción</i>	57
5.3	Estudio de Mercado	58
5.3.1	<i>Análisis de la demanda</i>	58
5.3.1.1	<i>Demanda Actual</i>.....	58
5.3.1.2	<i>Demanda Proyectada</i>.....	59
5.3.2	<i>Análisis de la Oferta</i>.....	60
5.3.2.1	<i>Oferta Actual</i>.....	60
5.3.2.2	<i>Oferta Proyectada</i>.....	61
5.3.3	<i>Demanda Insatisfecha</i>	62
5.4	Marketing Mix.....	63
5.4.1	<i>Producto</i>.....	63
5.4.1.1	<i>Características del producto</i>.....	63

5.4.2	<i>Precio</i>	64
5.4.3	<i>Plaza</i>	65
5.4.4	<i>Promoción</i>	65
5.5	Estudio Técnico	65
5.5.1	<i>Determinación del tamaño del proyecto</i>	66
5.5.2	<i>Capacidad Instalada</i>	66
5.5.3	<i>Localización del proyecto</i>	66
5.5.3.1	<i>Macro Localización</i>	67
5.5.3.2	<i>Micro localización</i>	67
5.5.4	Ingeniería del proyecto	68
5.5.4.1	<i>Distribución y diseño de planta</i>	68
5.5.5	Proceso o diagramas de flujos	70
5.5.5.1	<i>Flujograma para calificar al proveedor de flores.</i>	71
5.5.5.2	<i>Flujograma recepción de materia prima flores</i>	73
5.5.5.3	<i>Flujograma del proceso interno de las flores ornamentales</i>	75
5.5.6	Maquinarias y equipos requeridos en el proyecto	76
5.6	Estudio Administrativo	78
5.6.1	<i>Nombre del Centro de Acopio</i>	78
5.6.2	<i>Logotipo del Centro de acopio</i>	78
5.6.3	<i>Misión</i>	79
5.6.4	<i>Visión</i>	79
5.6.5	<i>Valores Institucionales</i>	79
5.6.6	Directrices Empresariales	80
5.6.6.1	<i>Directrices Generales</i>	80
5.6.7	Análisis FODA	80
5.6.8	Estudio Organizacional	81
5.6.8.1	<i>Organigrama estructural</i>	81
5.6.8.2	<i>Manual de funciones</i>	82
5.7	Estudio Legal	89
5.7.1	<i>Requisitos legales para operar</i>	89
5.8	Estudio Económico - Financiero	91
5.8.1	<i>Inversión inicial</i>	91
5.8.2	Activos Fijos	91
5.8.2.1	<i>Nave industrial y terreno.</i>	91
5.8.3	Maquinaria y equipos de operación	91
5.8.4	Equipo de oficina	92

5.8.4.1	<i>Muebles y enseres</i>	92
5.8.4.2	<i>Equipo de cómputo</i>	93
5.8.5	<i>Inversión fija consolidada</i>	93
5.8.6	<i>Inversión Diferida</i>	94
5.8.7	<i>Capital de Trabajo</i>	94
5.8.7.1	<i>Presupuesto de materia prima</i>	94
5.8.7.2	<i>Materiales indirectos de fabricación</i>	95
5.8.7.3	<i>Costos indirectos de fabricación</i>	95
5.8.7.4	<i>Suministros de oficinas</i>	96
5.8.7.5	<i>Útiles de aseo</i>	97
5.8.7.6	<i>Gasto Publicidad</i>	98
5.8.7.7	<i>Gasto por Servicio de flete</i>	98
5.8.7.8	<i>Rol de pagos y rol de provisiones Mano de Obra Directa</i>	99
5.8.7.9	<i>Sueldos Administrativos</i>	102
5.8.7.10	<i>Sueldos de ventas</i>	103
5.8.7.11	<i>Sueldo de Seguridad</i>	105
5.8.7.12	<i>Resumen Capital de Trabajo</i>	108
5.8.8	<i>Inversión Inicial</i>	108
5.8.9	<i>Amortización y depreciación</i>	110
5.8.10	<i>Amortización de la deuda</i>	112
5.8.11	<i>Balance General Inversión y Financiamiento</i>	113
5.8.12	<i>Presupuesto de costos y gastos</i>	115
5.8.13	<i>Determinación de ingresos</i>	116
5.8.14	<i>Estado de Resultado</i>	118
5.8.14.1	<i>Análisis del estado de pérdidas y ganancias de Guardián de Flores</i>	119
5.8.15	<i>Flujo de Efectivo</i>	119
5.8.15.1	<i>Análisis del estado del flujo de efectivo</i>	121
5.9	<i>Evaluación Financiera</i>	121
5.9.1	<i>Punto de equilibrio</i>	121
5.9.1.1	<i>En función de la capacidad instalada</i>	123
5.9.1.2	<i>En función de las ventas</i>	123
5.9.1.3	<i>En función de unidades</i>	124
5.9.1.4	<i>Análisis del punto de equilibrio</i>	124
5.9.2	<i>Valor Actual Neto</i>	124
5.9.2.1	<i>Análisis del VAN</i>	126
5.9.3	<i>Tasa Interna de Retorno</i>	126

5.9.3.1	<i>Análisis de la TIR</i>	126
5.9.4	<i>Periodo de Recuperación de la Inversión</i>	127
5.9.5	<i>Relación Beneficio Costo</i>	127
5.9.5.1	<i>Análisis de la relación beneficio costo</i>	128
5.9.6	<i>Balance general proyectado</i>	128
5.9.6.1	<i>Análisis del balance general proyectado</i>	130

CAPÍTULO VI

6.	CONCLUSIONES	131
6.1	RECOMENDACIONES	132

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 3-1: Empresas Florícolas Cotopaxi	34
Tabla 4-1: Género	36
Tabla 4-2: Edad.....	37
Tabla 4-3: Conoce un centro de acopio de flores para exportación	38
Tabla 4-4: Comercializar sus productos, a través del centro de acopio	39
Tabla 4-5: Frecuencia que utilizará este servicio.....	40
Tabla 4-6: Producción semanal de flores	41
Tabla 4-7: Precio promedio por la venta de 1 caja de flores.....	42
Tabla 4-8: Hectáreas o m ² destinadas a la producción de flores	43
Tabla 4-9: Tipo de flor que cultiva	44
Tabla 4-10: Donde entrega sus productos.....	45
Tabla 4-11: Mejora la situación económica de su familia	46
Tabla 4-12: Método de pago	47
Tabla 4-13: Flores que produce y exporta	49
Tabla 4-14: Cajas que exportan a la semana.....	50
Tabla 4-15: Precio a pagar por la compra de una caja de flor.....	51
Tabla 4-16: Principal país de exportación.....	52
Tabla 5-1: Datos para obtener la demanda.....	59
Tabla 5-2: Demanda proyectada	59
Tabla 5-3: Comercializar sus productos, a través del centro de acopio	60
Tabla 5-4: Producción de flores	61
Tabla 5-5: Oferta Proyectada	61
Tabla 5-6: Demanda Insatisfecha.....	62
Tabla 5-7: Precio promedio por la venta de 1 caja de flores.....	64
Tabla 5-8: Cálculo del precio.....	64
Tabla 5-9: Capacidad Instalada.....	66
Tabla 5-10: Distribución de planta.....	69
Tabla 5-11: Proceso para calificar al proveedor de flores.....	70
Tabla 5-12: Proceso para la compra de materia prima flores.....	72
Tabla 5-13: Proceso interno de las flores ornamentales.....	74
Tabla 5-14: Manual de funciones del Gerente General	83
Tabla 5-15: Manual de funciones de Secretaria (Contadora).....	84
Tabla 5-16: Manual de funciones del Analista en Control de Calidad	85

Tabla 5-17: Manual de funciones de los Obreros para Pos-Cosecha.....	86
Tabla 5-18: Manual de funciones del Técnico en comercialización.....	87
Tabla 5-19: Manual de funciones del guardia.....	88
Tabla 5-20: Activos Fijos.....	91
Tabla 5-21: Maquinaria y Equipo Operativo	92
Tabla 5-22: Equipo de oficina.....	92
Tabla 5-23: Muebles y Enseres	93
Tabla 5-24: Equipo de cómputo.....	93
Tabla 5-25: Inversión fija.....	94
Tabla 5-26: Inversión diferida.....	94
Tabla 5-27: Materia Prima	95
Tabla 5-28: Materiales indirectos	95
Tabla 5-29: Costos Indirectos de Fabricación.....	96
Tabla 5-30: Costos Indirectos de Administración.....	96
Tabla 5-31: Suministro de oficina.....	97
Tabla 5-32: Útiles de aseo.....	97
Tabla 5-33: Gasto publicidad.....	98
Tabla 5-34: Servicio de flete.....	98
Tabla 5-35: Rol de pago MOD	99
Tabla 5-36: Rol de provisiones MOD.....	100
Tabla 5-37: Proyección de rol de pagos de MOD.....	101
Tabla 5-38: Rol de proyección proyectado de MOD.....	101
Tabla 5-39: Rol de pago administrativo.....	102
Tabla 5-40: Rol de provisiones administrativo	102
Tabla 5-41: Rol de pago proyectado de sueldos de administración.....	103
Tabla 5-42: Rol de proyecciones proyectada de sueldos de administración.....	103
Tabla 5-43: Rol de pago ventas.....	104
Tabla 5-44: Rol de provisiones ventas.....	104
Tabla 5-45: Rol de pago proyectado de sueldo de venta	105
Tabla 5-46: Rol de provisiones proyectada de sueldo de venta	105
Tabla 5-47: Rol de pago seguridad	106
Tabla 5-48: Rol de provisiones seguridad.....	106
Tabla 5-49: Rol de pago proyectado de sueldos de seguridad.....	107
Tabla 5-50: Rol de proyecciones proyectada de sueldos de seguridad.....	107
Tabla 5-51: Resumen Capital de Trabajo	108
Tabla 5-52: Inversión inicial.....	109

Tabla 5-53: Cálculo de depreciaciones y amortizaciones	110
Tabla 5-54: Amortización de la deuda Banco Pichincha	112
Tabla 5-55: Amortización de la deuda Ban Ecuador	113
Tabla 5-56: Balance general Inversión y Financiamiento.....	114
Tabla 5-57: Presupuesto de Costos	115
Tabla 5-58: Presupuestos de Gastos.....	116
Tabla 5-59: Presupuesto de ingresos.....	117
Tabla 5-60: Estado de Resultados	118
Tabla 5-61: Flujo de Efectivo	120
Tabla 5-62: Estructura de costos fijos y variables	122
Tabla 5-63: Descripción de estructura de costos.....	123
Tabla 5-64: Tasa de descuento.....	125
Tabla 5-65: Costo de oportunidad.....	125
Tabla 5-66: Cálculo del VAN	126
Tabla 5-67: Cálculo de la TIR.....	126
Tabla 5-68: Período de recuperación de la inversión.....	127
Tabla 5-69: Cálculo del PRI	127
Tabla 5-70: Relación Beneficio costo.....	128
Tabla 5-71: Cálculo de la relación beneficio costo.....	128
Tabla 5-72: Balance General Proyectado.....	129

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 2-1: Ciclo del proyecto.....	9
Ilustración 2-2: Aspectos básicos del estudio de prefactibilidad.....	11
Ilustración 2-3: Segmentación del mercado	12
Ilustración 2-4: Tipos de demanda	13
Ilustración 2-5: Destino de exportación de flores.....	14
Ilustración 2-6: Variedad de flores que exportan	14
Ilustración 2-7: Evolución del Marketing Mix	16
Ilustración 2-8: Aspectos básicos del estudio técnico	18
Ilustración 4-1: Género.....	36
Ilustración 4-2: Edad	37
Ilustración 4-3: Conoce en centro de acopio de flores para exportación.....	38
Ilustración 4-4: Comercializar sus productos, a través del centro de acopio	39
Ilustración 4-5: Frecuencia que utilizará este servicio	40
Ilustración 4-6: Producción semanal de flores	41
Ilustración 4-7: Precio promedio por la venta de 1 caja de flores	42
Ilustración 4-8: Hectáreas o m ² destinadas a la producción de flores	43
Ilustración 4-9: Tipo de flor que cultiva.....	44
Ilustración 4-10: Donde entrega sus productos	45
Ilustración 4-11: Mejora la situación económica de su familia.....	46
Ilustración 4-12: Método de pago	47
Ilustración 4-13: Flores que produce y exporta.....	49
Ilustración 4-14: Cajas que exportan a la semana	50
Ilustración 4-15: Precio a pagar por la compra de una caja de flor	51
Ilustración 4-16: Principal país de exportación	52
Ilustración 5-1: Demanda Proyectada	59
Ilustración 5-2: Oferta Proyectada	62
Ilustración 5-3: Demanda Insatisfecha	63
Ilustración 5-4: Comercialización de productos.....	65
Ilustración 5-5: Mapa de la Provincia de Cotopaxi.....	67
Ilustración 5-6: Mapa de la Parroquia Guaytacama	67
Ilustración 5-7: Ubicación del centro de acopio.....	68
Ilustración 5-8: Plano de la Nave Industrial de "Guardián de Flores"	69
Ilustración 5-9: Flujograma de calificar al proveedor de flores.	71

Ilustración 5-10: Flujograma recepción de materia prima flores	73
Ilustración 5-11: Flujograma del proceso interno de las flores ornamentales	75
Ilustración 5-12: Banda Transportadora.....	76
Ilustración 5-13: Árbol o lira de clasificación.....	76
Ilustración 5-14: Mesa de Boncheo.....	76
Ilustración 5-15: Máquina cortadora de tallos.....	77
Ilustración 5-16: Máquina Zunchadora	77
Ilustración 5-17: Gaveta Ploma.....	77
Ilustración 5-18: Cuarto frío.....	78
Ilustración 5-19: Logotipo “Guardián de Flores”.....	79
Ilustración 5-20: Análisis FODA	81
Ilustración 5-21: Organigrama estructural.....	82

INDICE DE ANEXOS

ANEXO A: FORMATO DE ENCUESTA DE LOS PRODUCTORES

ANEXO B: FORMATO DE ENCUESTA DE LOS CONSUMIDORES

ANEXO C: FORMATO DE ENTREVISTA

RESUMEN

La parroquia Guaytacama, no cuenta con un centro de acopio de flores para la exportación, por lo que distribuyen la materia prima a intermediarios que les pagan precios por debajo de lo estimado. Al mismo tiempo, la mayoría de los productores no cuenta con los recursos necesarios para comercializar el producto a una escala rentable. Por lo tanto, el objetivo del presente trabajo de titulación fue realizar un proyecto de factibilidad para la creación de un centro de acopio de flores de exportación en la parroquia Guaytacama, año 2023 con el fin de determinar la viabilidad productiva, técnica, administrativa, legal y financiera del proyecto. Se empleó la metodología de enfoque mixto, recopilando datos mediante encuestas a productores y consumidores, y a través de una entrevista dirigida al técnico distrital de sanidad vegetal 3 Cotopaxi - Latacunga. Se utilizó el método inductivo-deductivo para tomar decisiones informadas en la recopilación de información. Una vez determinadas las principales variables, se estructuró la propuesta basada en un estudio y evaluación financiera. Esta evaluación reveló que tenemos un VAN positivo de \$232.731,26 y una TIR de 18.86%, superior a la tasa de descuento y el costo de oportunidad, indicando la rentabilidad y viabilidad del proyecto, generando un interés positivo para ser ejecutado. Se concluye que, la ejecución del proyecto de creación de un centro de acopio de flores de exportación, ya que impulsará la economía local y generará fuentes de empleo, a través de programas de capacitación, para los pequeños productores de flores ornamentales de la parroquia, para que estén informados sobre los estándares, requisitos, que tiene Agrocalidad, en cuanto a su evaluación de productos de calidad.

Palabras clave: <ESTUDIO DE FACTIBILIDAD>, <FLORES ORNAMENTALES>, <CENTRO DE ACOPIO >, < ESTUDIO DE MERCADO>, <EXPOFLORES >



08-07-2024
0955-DBRA-UPT-2024

ABSTRACT

Guaytacama parish does not have a flower collection center to export, so they distribute the raw material to intermediaries who pay them below the estimated prices. At the same time, most producers do not have the resources to market the product on a profitable scale. Therefore, the objective of this degree project was to carry out a feasibility study for creating a collection center for export flowers in the Guaytacama parish, in the year 2023, to determine the project's productive, technical, administrative, legal, and financial viability. A mixed approach methodology was used, collecting data through surveys of producers and consumers, and an interview with the district plant health technician 3 Cotopaxi - Latacunga. The inductive-deductive method was used to make informed decisions after collecting information. Once the main variables were determined, the proposal was structured based on a financial study and evaluation. This evaluation revealed that we have a positive NPV of \$232,731.26 and an IRR of 18.86%, higher than the discount rate and the opportunity cost, indicating the profitability and feasibility of the project, generating a positive interest to be executed. It is concluded that the execution of the project for the creation of a collection center for export flowers, will boost the local economy and generate sources of employment, through training programs, for small producers of ornamental flowers in the parish, so that they are informed about the standards, requirements, that Agrocaldid has, in terms of its evaluation of quality products.

Keywords: <FACTIBILITY STUDY>, <ORNAMENTAL FLOWERS>, <COLLECTION CENTER>, <MARKET STUDY>, <EXPOFLORES>.



Lcda. Yajaira Natali Padilla Padilla Mgs.
0604108126

INTRODUCCIÓN

Es importante conocer que la floricultura es la fuente principal de ingresos de las familias de la parroquia de Guaytacama, por lo que se dedican a la producción y comercialización de flores ornamentales, lo que le beneficia es que se encuentra en una de las provincias donde las condiciones climáticas y de campo son favorables teniendo una alta producción; además es considerada la segunda provincia con mejor calidad de flores para la exportación a diferentes países.

El presente trabajo de investigación busca evaluar y determinar la viabilidad para crear un centro de acopio de flores ornamentales para exportación ubicado en la parroquia Guaytacama, provincia de Cotopaxi, que busca ayudar a los pequeños y medianos productores de flores ornamentales de la parroquia, utilizando como metodología de investigación las fuentes de información primaria a través de las encuestas, con el fin de tener una idea clara de las particularidades y falencias del sector productor y exportador de flores antes de incursionar en él, así como también fuentes secundarias mismas que implicarán la recolección de información que tenga relación con el tema de investigación.

Capítulo I:

Se enfoca en el problema de investigación, señalando que se pretende crear un centro de acopio de flores ornamentales en la parroquia Guaytacama, beneficiando a los floricultores del sector, quienes proporcionarán las flores para su debido procesamiento y comercialización. Con esto, se pretende ayudar a la economía del sector, generando empleo. La justificación teórica, metodológica y práctica menciona las soluciones, estrategias, técnicas y métodos para llevar a cabo este proyecto. Por último, se describen tres objetivos específicos y un objetivo general que son la base para dar solución al problema planteado.

Capítulo II:

Hace mención del marco teórico, dentro de este se encuentran los antecedentes investigativos, conceptos generales, la información proporcionada será específica y basada en diferentes fuentes bibliográficas como autores de libros, revistas, tesis, artículos científicos, que ayudan a conocer y fundamentar el planteamiento del problema.

Capítulo III:

Está basado en la metodología implementada dentro de la investigación, donde se emplean diversos métodos de investigación, comenzando con un enfoque mixto que combina tanto la investigación cualitativa como la cuantitativa. El nivel de investigación adoptado para este proyecto de factibilidad es el método descriptivo. Se utilizan varias técnicas de investigación, como la encuesta, que se aplicará a los floricultores de la parroquia Guaytacama. La población y la muestra esencial para el proyecto, ya que permitirá realizar las encuestas y, a partir de ellas, la tabulación de datos, que será encuestada para conocer a fondo datos importantes para el estudio.

Capítulo IV:

Se destinó al análisis e interpretación de los hallazgos provenientes de los instrumentos de recolección de datos, de acuerdo con las proposiciones de un cuestionario y entrevista estructurada, dirigido al público objetivo y los principales productores.

Capítulo V:

Se enfoca en la propuesta o marco propositivo para demostrar la viabilidad del proyecto. Por último las conclusiones y recomendaciones, se detalló la propuesta sobre el proyecto, donde se abarcó el estudio técnico, administrativo, financiero, donde se determinó a fondo el manejo administrativo, la inversión inicial y la constitución del proyecto, lo cual permite determinar si es viable este proyecto a través de los estudios financieros.

CAPÍTULO I

1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Planteamiento del problema

Según (Chavarro, 2021) menciona que, en América Latina los cultivos ornamentales han tenido un desarrollo muy importante en los últimos años, especialmente porque se han logrado manejar tres escenarios claves para la producción: los temas agronómicos, la ciencia de los cultivos y la innovación tecnológica. América Latina tiene muchas ventajas para lograr una muy buena producción de flores, follajes y plantas. En la actualidad naciones de América Latina, como Colombia y Ecuador, han emergido como líderes destacados en esta industria. Estos países han capitalizado sus climas favorables y mano de obra abundante para establecerse como productores líderes a nivel mundial. (Axayacatl, 2023)

En la línea de exportación se encuentran Colombia y Ecuador que son considerados los dos países con una alta producción de flores ornamentales, lo cual estos exportan desde América del Norte hasta América del Sur y también un poco del territorio Europeo y Asia.

Por otro lado, Ecuador siembra una gran variedad de flores para la exportación, entre las que se pueden citar las rosas, flores de verano, claveles, crisantemos y las flores tropicales, pero definitivamente, las rosas son el pilar fundamental de la producción de flores en el país. La producción de rosa tiene más de 500 diferentes variedades vigentes y está a la vanguardia de las nuevas variedades. (Metroflot Colombia, 2021)

Según (Expoflores, 2023), indica que, en los primeros cuatro meses de 2023, las exportaciones de flores alcanzaron USD 348 millones, esto significa un incremento leve del 1% en relación con el mismo periodo en 2022. En el mes de abril del 2023, las exportaciones llegaron a USD 66 millones.

Las empresas dedicadas a la actividad florícola de la provincia de Cotopaxi que presentaron su información financiera hasta el año 2021 a la superintendencia de compañías, valores y seguros fueron 44 pymes (Caillagua & Toapanta, 2023), mismas que, poseen una estructura de 8 a 21 hectáreas de producción, generan aproximadamente de 250 a 730 fuentes. En el año 2023 en la provincia de Cotopaxi, la superficie de cultivo de rosa y otras flores de corte se ven incrementadas, de 820 has en el 2020 a 1003,2 has en la actualidad, generando mejores oportunidades laborales por el uso de mano de obra directa e indirecta. Además, de alcanzar las metas económicas que permitan

retribuir al estado generando aranceles e impuestos como IVA e impuesto a la renta. (Veloz & Guerrero, 2023)

Según (GAD PARROQUIAL GUAYTACAMA, 2022), la parroquia está conformado en la actualidad por 15 barrios, de las cuales 10 de los mismos se dedican a la producción florícola, la parroquia cuenta con una extensión aproximada de 37km², equivale a 3.700 has de tierra, en su mayoría compuesta de suelos arenosos, cultivables y productivos.

En la parroquia Guaytacama existe un alto número de pequeños floricultores, que han decidido emprender en esta área productiva, a base de las experiencias donde prestaban sus servicios en las empresas grandes, donde la explotación al trabajador ha sido el común denominador de muchas de estas empresas, razón por la cual muchos ciudadanos han optado por aprovechar toda esta experiencia adquirida para iniciar sus propios cultivos familiares y ofrecer su producción al mercado. Por lo expuesto, se propone la creación del “Centro de acopio de flores ornamentales para la exportación”, puede ser una solución efectiva para superar los desafíos que enfrentan los pequeños floricultores al ofrecerles una plataforma para mejorar la comercialización, reducir costos, acceder a mercados más amplios y obtener asistencia técnica.

Formulación del Problema

¿Qué tan factible será la creación de un centro de acopio de flores ornamentales para la exportación en la Parroquia Guaytacama, Provincia Cotopaxi?

1.2 Objetivos

1.2.1 General

Desarrollar un proyecto de factibilidad a través del estudio de mercado, que determine la viabilidad para la creación de un centro de acopio de flores ornamentales para exportación en la parroquia Guaytacama, provincia Cotopaxi.

1.2.2 Específicos

- Respalda teóricamente mediante fuentes bibliográficas el marco teórico y conceptual que apoye la elaboración del proyecto de factibilidad.

- Determinar la factibilidad del proyecto a través de la aplicación de técnicas e instrumentos de investigación que faciliten la obtención de información.
- Elaborar un estudio mercado, técnico, administrativo y financiero, para realizar la evaluación financiera del proyecto y así analizar los resultados de inversión y rentabilidad.

1.3 Justificación

El propósito es crear un centro de acopio de flores ornamentales en la parroquia Guaytacama, provincia de Cotopaxi, debido a que existe un alto número de pequeños floricultores, se busca abordar cuestiones económicas, sociales y medioambientales. Este proyecto no solo tiene el potencial de generar beneficios económicos para la comunidad, sino que también puede tener un impacto positivo en la calidad de vida de los habitantes de la región y contribuir al desarrollo sostenible.

En la actualidad, se valora cada vez más la producción sostenible y la responsabilidad ambiental. Esta iniciativa representa una oportunidad de desarrollo económico y social para la comunidad y una contribución al sector agrícola y exportador del país. Por otra parte, este proyecto permitirá que los habitantes de la provincia de Cotopaxi tengan más oportunidades de trabajo, logrando dinamizar la economía, el ingreso de divisas al Ecuador también se verá beneficiado con la comercialización de esta producción, situación que permite equilibrar la balanza comercial del país, estos pequeños floricultores pasarán a generar riqueza por lo tanto su contribución por medio de impuestos será un aporte valioso para el pueblo ecuatoriano.

1.3.1 Justificación teórica

Este proyecto estará basado en elaborar un marco teórico referencial, para respaldar esta investigación se sustentará, a través de libros, sitios web, trabajos de investigación con un máximo de 5 años antes de la fecha actual, que cuenten con información verídica y aporten a la investigación. Mediante esta información recopilada, se efectuará un estudio de mercado, estudio técnico, estudio legal, estudio administrativo y evaluación financiera, con el fin de determinar la viabilidad del proyecto.

1.3.2 Justificación metodológica

Dentro del presente proyecto se busca trabajar con un enfoque mixto es decir tanto cualitativo como cuantitativo. Por el lado del enfoque cualitativo pues se busca analizar el nivel de

satisfacción de los pequeños floricultores y por el enfoque cuantitativo mediante las encuestas a realizar se obtendrán datos estadísticos.

1.3.3 Justificación práctica

Al implementar este proyecto se busca obtener una rentabilidad que permita abastecer la demanda insatisfecha generada por otras empresas que no cuentan con el apoyo necesario, así ayudar al crecimiento económico de la parroquia y a generar más fuentes de empleo.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

Se pretende analizar las bases teóricas de diferentes investigadores creando un nivel de oportunidad y de igual esquema de generar un estudio de factibilidad.

2.1 Antecedentes investigativos

En relación con las siguientes revisiones y análisis de estudios previos relacionados con el tema específico para fundamentar y contextualizar una nueva investigación académica que estén relacionados a proyectos y estudios de factibilidad.

De acuerdo con, (Avila, 2013) con el tema: “Estudio de factibilidad para la producción y exportación de plantas ornamentales y flores no tradicionales a Estados Unidos”, en el desarrollo del estudio se determinó que es factible, mismo que representa que el proyecto mismo que representa que el proyecto propuesto proporcionando un VAN \$11.526,60 proporcionaría esa cantidad remanente o adicional por sobre lo exigido, refleja que el proyecto es capaz de amortizar la inversión, por otro lado obtuvo una tasa interna de retorno de 34% de esta manera se demuestra que el proyecto es viable para ponerlo en marcha.

Como indica, (Sandoval, 2011) en su tesis titulada “Estudio para la creación de una empresa productora y comercializadora de rosas, mediante Brókeres acentuados en el país, dirigida al mercado Norteamericano, ubicada en la Provincia de Cotopaxi”, en el desarrollo se obtuvo los siguientes resultados, el Valor Actual Neto es de 430.799,71, lo que demuestra la investigación debido a que supera a cero en la inversión por lo que este valor supera considerablemente a cero, en la evaluación financiera del proyecto se demuestra que la tasa interna de retorno (TIR), es de 24,54% lo que refleja rentabilidad para la nueva empresa, mientras que el periodo de recuperación de inversión sin financiamiento se puede recuperar a los 4 años, 6 meses y 28 días.

2.2 Fundamentación teórica

2.2.1 Proyecto

Según (Baca, 2019, pág. 2), indica que: “Un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema, la cual tiende a resolver una necesidad humana”.

Para poder entender un poco sobre que es un proyecto (Carrillo, Vega, & Navas, 2020) lo definen como:

Un proyecto es un estudio técnico que analiza las ventajas y desventajas de invertir tiempo y recursos en el desarrollo de una iniciativa determinada; para lo cual se aplican técnicas de evaluación cualitativa y cuantitativa que determinan la factibilidad del proyecto en el entorno macro; específico, en el mercado y en el plano financiero. (pág. 20)

El proyecto es un estudio e instrumento que permite determinar la viabilidad de crear algo nuevo, con el fin de satisfacer las necesidades en los ámbitos sociales, comerciales, educativos, salud y otros.

2.2.1.1 Importancia de un proyecto

En definitiva, la importancia de un proyecto nos va a permitir analizar el desarrollo, evaluación lo que permitirá la creación de inversiones futuras para crear nuevas unidades de producción o ampliando las capacidades existentes, con el fin de generar utilidad y ganancias, así como contribuir a la economía de un país, región u otro lugar. Mientras que (Cevallos, Esparza, Balseca, & Chafla, 2022) indican que:

La elaboración y evaluación de un proyecto de inversión es un instrumento de decisión que determina si es rentable, se podrá implementar, y si no, deberá abandonarse. Sin embargo, debe tenerse presente que una técnicamente realizada, habrá de servir como una herramienta que oriente la toma de una decisión y no como una opción definitiva de si es rentable se implementa y si no se descarta. (pág. 26)

2.2.1.2 Ciclo de vida de un proyecto

El ciclo de vida de un proyecto proporciona una estructura integral que contribuye a la gestión efectiva, el control y el éxito general de un proyecto. Según (Viñán, Puente, Ávalos, & Córdova, 2018) mencionan que:

El ciclo de un proyecto de inversión está conformado por tres elementos, como se evidencia en el cuadro. Todo proyecto inicia con la etapa de preparación o reinversión que está conformada por la idea, el perfil, el estudio de prefactibilidad y la factibilidad del proyecto. La inversión es la fase en la cual se ejecuta el proyecto y la operación es la fase de administración y evaluación de las acciones del proyecto. (pág. 5)

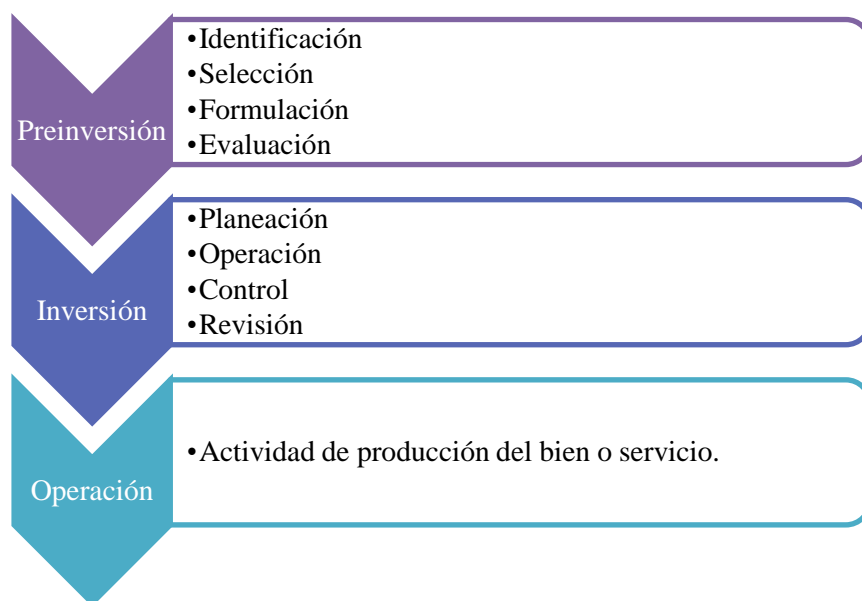


Ilustración 2-1: Ciclo del proyecto

Fuente: (Viñán , Puente, Ávalos, & Córdova , 2018)

Realizado por: Iza A., 2023.

2.2.1.3 Clasificación de proyectos

Todo proyecto nace de las necesidades y de los problemas de la sociedad en su conjunto, por lo tanto, la fuente de los proyectos se encuentra tanto en el sector público como en la iniciativa privada. Para (Fernández , Llangarí, Ruiz, & López, 2022, pág. 37) los proyectos se los puede clasificar en función de diversos criterios, los cuales son:

- **Productivos:** Aquellos que utilizan recursos para producir bienes orientados al consumo (proyectos de producción agrícola, ganadera, tambos, etc.). Los proyectos de inversión productiva pueden estar destinados a la producción de bienes (primarios y secundarios) o a la producción de servicios.
- **De infraestructura económica:** Son aquellos que generan obras para facilitar el desarrollo de futuras actividades (camino rurales, diques, canales de riego, electrificación rural, etc.).
- **De Infraestructura Social:** Los que se dirigen a solucionar problemas generados por limitantes que afectan el rendimiento de la mano de obra rural, tales como deficiencias en educación, salud, provisión de agua potable y para riego, telefonía, etc.
- **De apoyo/de base:** Aquellos cuyo objetivo básico es apoyar a los proyectos de las tipologías anteriores. Se trata de proyectos de asistencia, tales como proyectos de capacitación, asistencia técnica, alfabetización, vacunación, etc. y de estudios básicos para diagnóstico e identificación de proyectos.

2.2.2 Factibilidad

El estudio de factibilidad se utiliza para recopilar datos relevantes sobre el desarrollo de un proyecto y con ello tomar la mejor decisión. Su análisis se realiza cuando el desarrollo del sistema no tiene una justificación económica establecida, existe un alto riesgo tecnológico, operativo, jurídico o no se cuenta con una alternativa clara de implementación. (Duvergel & Argota, 2017)

2.2.2.1 Estudio de Prefactibilidad

Esta etapa se perfeccionan los aspectos de mercado, técnicos, financieros, institucionales, administrativos y los ambientales, elaborados en la fase anterior y si es preciso, se acude a información primaria para algunas variables consideradas como relevantes, con el fin de contrastar las hipótesis inicialmente planteadas (Uribe, 2011, pág. 8)

2.2.2.2 Estudio de Factibilidad

Para comprender de manera adecuada que es un estudio de factibilidad, así lo define (Uribe, 2011) que:

El estudio debe conducir a la identificación precisa del plan de negocio a través del estudio del mercado, tamaño, localización, ingeniería del proyecto, diseño del modelo administrativo adecuado para cada etapa del proyecto, estimación del nivel de las inversiones necesarias y su cronología, lo mismo que los costos de operación y el cálculo de los ingresos, identificación plena de fuentes de financiación y la regulación de compromisos de participación en el proyecto, aplicación de criterios de evaluación financieros, económico, social y ambiental, que permita obtener argumentos para la decisión de realización del proyecto. (pág. 9)

2.2.2.3 Análisis del estudio de prefactibilidad

En esta fase se realizan los estudios de mercados, técnico y financiero para determinar la viabilidad de llevar a cabo el proyecto.



Ilustración 2-2: Aspectos básicos del estudio de prefactibilidad

Fuente: (Cevallos, Esparza, Balseca, & Chafla, 2022)

Realizado por: Iza A., 2023.

2.2.3 Estudio de Mercado

El estudio de mercado tiene como intención básica determinar la demanda insatisfecha al comparar la demanda frente a la oferta de un producto o servicio, demostrando que existirán mayor cantidad demandantes o consumidores que oferentes, conocer los futuros clientes, la competencia, los precios del producto y de los competidores, así como las estrategias de mercadotecnia que se implementarán.

2.2.3.1 Objetivos del estudio de mercado

Determinar objetivos en un estudio de mercado es crucial para orientar la investigación hacia metas específicas. Estos objetivos proporcionan claridad sobre qué información se busca, ayudan a enfocar los recursos y permiten tomar decisiones informadas para desarrollar estrategias comerciales efectivas y satisfacer las necesidades del mercado. De acuerdo con (Cevallos, Esparza, Balseca, & Chafla, 2022, pág. 47), indica que, toda investigación de mercados debe tener una visión clara y precisa para poder obtener resultados esperados por la organización. En base a esta situación se anuncian los siguientes objetivos:

- Identificar el producto a fabricar o servicio a ofrecer.
- Definir el área de mercado donde se venderán los productos.
- Determinar la demanda y oferta.
- Conocer la demanda insatisfecha.
- Identificar las estrategias y sistemas de comercialización.
- Analizar precios con relación al servicio o producto a ofertar

2.2.3.2 Importancia del estudio de mercado

Un estudio de mercado es crucial para comprender las necesidades, preferencias y comportamientos de los clientes, donde proporciona información vital para tomar decisiones empresariales informadas, identificar oportunidades de crecimiento, minimizar riesgos y desarrollar estrategias efectivas. Su importancia radica, también en proporcionar criterios útiles para:

- Determinar la capacidad de producción de la nueva planta.
- Fijar la ubicación de la planta.
- Conocer las estructuras de abastecimiento de materias primas (mercado proveedor).
- Conocer los hábitos, actitudes del consumidor con respecto a cambios en precios e ingresos.
- Conocer los precios del mercado productor y consumidor.
- Conocer los canales de comercialización. (Cevallos, Esparza, Balseca, & Chafla, 2022)

2.2.3.3 Segmentación del mercado

Según (Cevallos, Esparza, Balseca, & Chafla, 2022), indica que la segmentación del mercado es un método por el cual se pueden dividir a los clientes potenciales de un proyecto futuro en distintos grupos; es decir, puede dividirse en otras grandes categorías como segmentación por reubicar categorías más precisas como por edad, entre otras. Cuando se utiliza esta técnica, el trabajo de comercialización del producto será más efectivo debido a que impacta directamente al objetivo que son los consumidores.

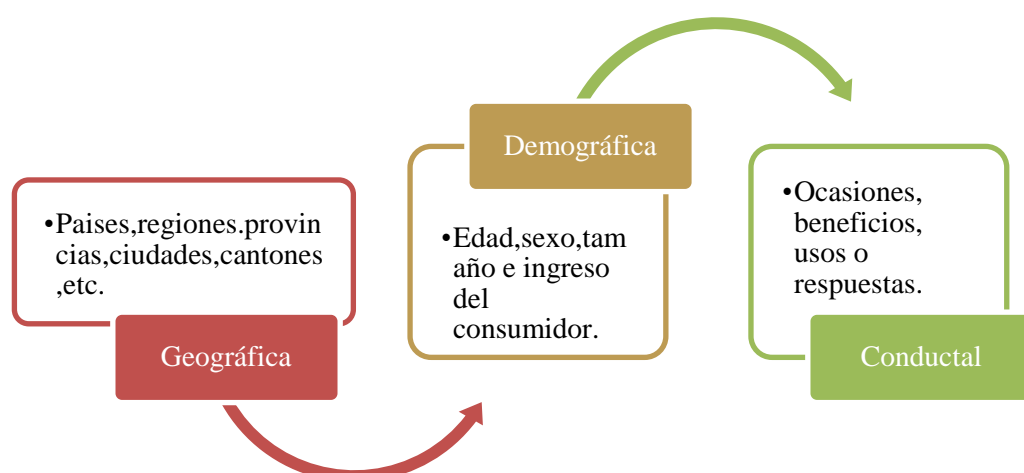


Ilustración 2-3: Segmentación del mercado

Fuente: (Cevallos, Esparza, Balseca, & Chafla, 2022)

Realizado por: Iza A., 2023.

2.2.3.4 Demanda

Según (Cardona, 2018, pág. 27) menciona que “La demanda es la cantidad comprada de un producto o servicio a un precio determinado y en un mercado específico; es función de la composición del mercado, competencia, sustitutos, sensibilidad del mercado frente al cambio de variables macroeconómicas”

2.2.3.5 Análisis de la demanda

“El análisis de la demanda es uno de los componentes más importantes del estudio del mercado, debido a que es aquí donde se realiza la investigación detallada de la población objeto del proyecto, de todos los posibles compradores o beneficiarios, según sea el caso.” (Garzón, Sarmiento, & Gutiérrez, 2019, pág. 35)

2.2.3.6 Tipos de demanda

Las demandas en el mercado varían según las necesidades y preferencias de los consumidores. Pueden clasificarse en 4 tipos de demandas que se desarrollan dentro de un proyecto las cuales son:



Ilustración 2-4: Tipos de demanda

Fuente: (Viñán , Puente, Ávalos, & Córdova , 2018)

Realizado por: Iza A., 2023.

2.2.3.7 Demanda proyectada

Se puede decir que la determinación de la demanda futura representa un proceso demasiado importante para la toma de decisiones sobre la inversión en cualquier tipo de proyecto, porque permite pronosticar cuáles serían las posibles cantidades que los consumidores estarían dispuestos a adquirir el bien o servicio proyectado (Cevallos, Esparza, Balseca, & Chafra, 2022, pág. 62)

2.2.3.8 Demanda insatisfecha

Según (Viñán , Puente, Ávalos, & Córdova , 2018) indica que, “Es aquella parte de la población demandante que no está cubierta por la oferta de un bien o servicio. Su cálculo se define una vez obtenidos los valores de la oferta y la demanda; constituye en sí una diferencia entre oferta y demanda.”

	Valor FOB Millones de dólares	Crecimiento Valor	Toneladas
 EE.UU.	270	-11% ▼	42.353
 Kazajistán	112	51% ▲	23.031
 Canadá	31	1,6% ▲	5.142
 Chile	16	-11% ▼	3.226
 UE	215	11% ▲	40.851
 Países Bajos	87	8% ▲	16.089
 Italia	33	3% ▲	6.073
 España	32	16% ▲	5.729
 Francia	9	17% ▲	1.824

Ilustración 2-5: Destino de exportación de flores

Fuente: Banco Central, 2023.

Realizado por: Expo flores

	Valor FOB Millones de dólares	Crecimiento Valor	Toneladas
 Rosas	610	16% ▲	119.868
 Flores de verano	96	-4% ▼	14.160
 Gypsophila	62	9% ▲	9.105
 Claveles	20	6% ▲	3.226
 Flores preservadas	14	-28% ▼	335
 Alstromeria	6	-2% ▼	1.284
 Crisantemos	4	-20% ▼	804
 Lirios	4	-25% ▼	525

Ilustración 2-6: Variedad de flores que exportan

Fuente: Banco Central, 2023.

Realizado por: Expo flores

Hasta octubre de 2023, el 16% de las exportaciones de flores las concentra las rosas, este comportamiento ubica al Ecuador en el segundo exportador a nivel mundial.

2.2.3.9 *Oferta*

Se relaciona con la capacidad de provisión de bienes o de prestación de servicios, así como con las condiciones de calidad y con aquellas posibilidades de optimizar los recursos disponibles siguiendo la recomendación de contemplar como alternativa de solución la situación base optimizada, tal como se desarrolla durante la identificación de alternativas” (Sarmiento , Sánchez, Güiza, Barajas, & Cuítiva, 2022, pág. 79)

2.2.3.10 *Análisis de oferta*

Mencionan (Cevallos, Esparza, Balseca, & Chafla, 2022, pág. 69) que, en un proyecto de inversión, mediante el análisis de la oferta se busca establecer condiciones y cantidades de un bien o servicio que se va a ofrecer en el mercado, siendo de disposición del público consumidor en cuanto a cantidades, precios, tiempos y lugar, la misma permite evaluar fortalezas y debilidades e implementar posteriormente estrategias para mejorar la ventaja competitiva.

2.2.3.11 *Tipos de oferta*

La variedad de opciones busca atraer y retener a diferentes segmentos de clientes. Para tal efecto, se debe conocer la caracterización de los productores u oferentes, entre otras cosas:

- Su número y dispersión geográfica.
- El tamaño de planta.
- Posición y participación en el mercado.
- La capacidad instalada y el grado de ocupación.
- Los planes sobre futuras expansiones.
- Los nexos o filiaciones con otras empresas.
- La participación de oferentes en mercado internacional (Cevallos, Esparza, Balseca, & Chafla, 2022)

2.2.3.12 *Oferta proyectada*

Se realiza mediante un coeficiente de adquisición de bienes o servicios es decir se utiliza los ingresos y los egresos que tiene un país por el cual se crea un pronóstico determinado que muestre un escenario de cómo sería el comportamiento del mercado y su demanda (Esparza, 2018)

2.2.4 Marketing mix

De acuerdo con (Yépez, Quimis, & Sumba, 2021), mencionan que el marketing mix es la mezcla de cuatro elementos que van a suponer la efectiva ejecución de una estrategia de marketing. Su papel en este es crucial ya que en esencia se trata de crear productos y servicios que satisfagan a los consumidores de forma tal que el precio, distribución y promoción se conciban como un todo.

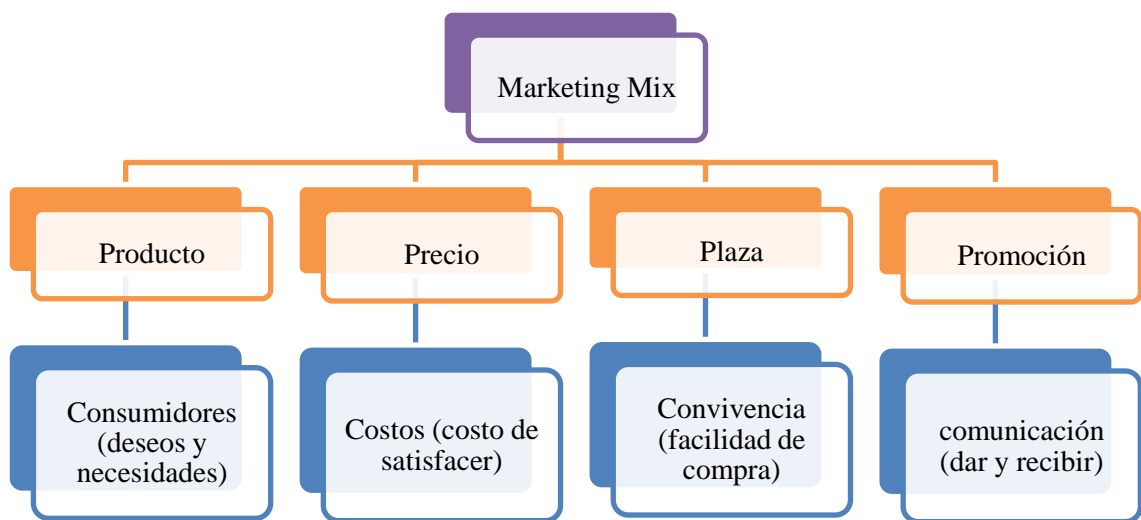


Ilustración 2-7: Evolución del Marketing Mix

Fuente: (Yépez, Quimis, & Sumba, 2021)

Realizado por: Iza A., 2023.

2.2.4.1 Comercialización

La manera en que se pretende hacer llegar el producto o servicio al consumidor o usuario. De manera específica, se hará conocer las ventajas que se tienen sobre los canales usados por la competencia, por lo cual es importante resaltar que, en el diagnóstico de la demanda y oferta, los consumidores han identificado las deficiencias en el servicio y atención de los clientes.

También señalar las políticas y estrategias de ventas que se emplearán en la comercialización:

- Los precios y sus condiciones: mayoreo y menudeo, precios diferenciales.
- Otorgamiento de crédito comercial: plazos, tasas de interés y tasas de mora.
- Descuentos y bonificaciones por pronto pago.
- Descuentos por compra en volumen. (Cevallos, Esparza, Balseca, & Chafra, 2022)

2.2.4.2 Plaza de distribución

La plaza de distribución es crucial en el éxito comercial porque asegura que los productos lleguen eficientemente del fabricante al consumidor. Así como lo indica (Espinal, 2012), define a la plaza de distribución “son a aquellas actividades en que la empresa pone el producto a disposición del mercado, este es el elemento mix que se utiliza para que un producto llegue al cliente y se entiende como plaza un área geográfica para vender un producto o servicio.”

2.2.4.3 Precio

Es el valor monetario que se aplica a un producto o servicio. Es la cantidad o valor de intercambio que el consumidor está dispuesto a pagar para satisfacer una necesidad o deseo. (Cevallos, Esparza, Balseca, & Chafla, 2022, pág. 76)

2.2.5 Estudio técnico

El estudio técnico está relacionado con tres aspectos básicos: tamaño, localización e ingeniería; requiere de la participación de equipos interdisciplinarios que aportan desde distintas perspectivas según el tipo de proyecto con información y experticia profesional para la adecuada sistematización de insumos, procesos y productos. Este se refiere a la descripción del proceso productivo buscando un adecuado equilibrio entre tamaño, localización, infraestructura, obras civiles e instalaciones (Cevallos, Esparza, Balseca, & Chafla, 2022, pág. 80)

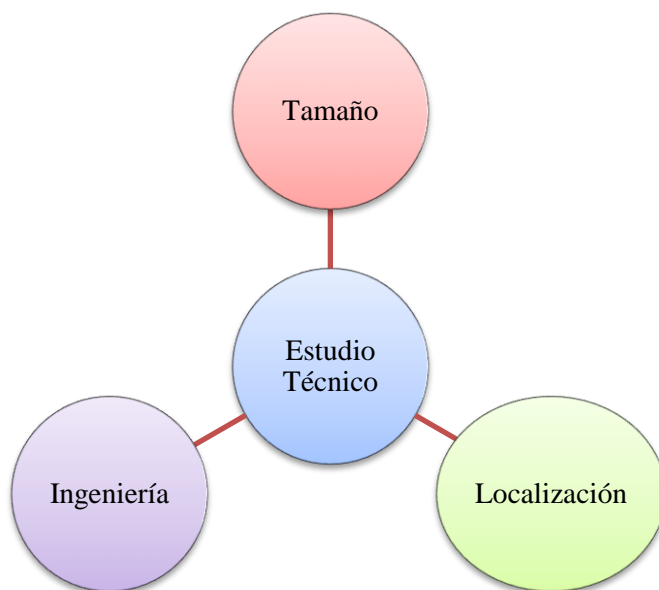


Ilustración 2-8: Aspectos básicos del estudio técnico

Fuente: (Cevallos, Esparza, Balseca, & Chafla, 2022)

Realizado por: Iza A., 2023.

2.2.5.1 Tamaño del proyecto

Se refiere a la capacidad de producción de bienes o servicios que se expresa en unidades de medida durante un cierto periodo de tiempo, mediante el empleo normal de los factores de producción; mano de obra, materiales y maquinaria. (Cevallos, Esparza, Balseca, & Chafla, 2022)

El estudio del tamaño de un proyecto busca comprender y cuantificar sus dimensiones y complejidades, facilitando la planificación, asignación de recursos y evaluación de su viabilidad y alcance.

2.2.5.2 Localización

La localización en un proyecto es decisiva porque optimiza la adaptación de productos o servicios a las necesidades y preferencias locales. Considera factores como la cultura, regulaciones y condiciones geográficas. Una adecuada localización mejora la aceptación del producto en el mercado objetivo, minimiza riesgos legales y culturales, y aumenta la eficacia de la comunicación. Además, puede reducir costos al evitar problemas de cumplimiento normativo y mejorar la experiencia del usuario, fortaleciendo así la competitividad y la viabilidad a largo plazo del proyecto.

2.2.5.3 *Macro localización*

Es donde se debe definir la zona, región, provincia o área geográfica en la que se deberá ceñir la unidad de producción, tratando de reducir al mínimo los costos totales de transporte. De tal manera los principales factores en la macro localización son la: proximidad a los principales centros de ubicación de los consumidores, la disponibilidad de la materia prima, mano de obra, servicios básicos, interés de un grupo de inversionistas o del gobierno en promover el desarrollo de cierta región en la que se puede ejecutar el proyecto. (Cevallos, Esparza, Balseca, & Chafla, 2022)

2.2.5.4 *Micro localización*

Es definir el lugar preciso para el establecimiento del proyecto. Los factores generales e necesarios para micro localización son las siguientes:

- **Infraestructura socioeconómica.** Corresponde específicamente a la ciudad donde se consideran los siguientes aspectos, la disponibilidad de medios de transportes, recursos de mano de obra, disponibilidad de servicios a la comunidad, facilidades para la construcción, condiciones climatológicas, nivel de concentración industrial, ambiente laboral y social.
- **Infraestructura de servicios.** Estas particularidades corresponden a los terrenos delimitados como, las características del terreno, suministro de la energía, tipos de fuentes de agua (río, red municipal, la distancia a la vía principal. (Cevallos, Esparza, Balseca, & Chafla, 2022)

2.2.5.5 *Ingeniería del proyecto*

Se refiere al proceso sistemático y aplicado de aplicar conocimientos científicos, técnicos y prácticos para concebir, diseñar, implementar y gestionar soluciones a problemas específicos. Involucra la identificación de requisitos, la creación de diseños detallados, la selección de materiales y tecnologías apropiadas, la gestión eficiente de recursos, la resolución de desafíos técnicos y la garantía de que el proyecto cumpla con los estándares de calidad y seguridad establecidos.

Según (Cevallos, Esparza, Balseca, & Chafla, 2022), mencionan que: Es la selección de procesos de producción en conjunto con el diseño del bien o servicio con favor de la tecnología interpretado por medio de flujogramas incluyendo la mano de obra y material directos. La ingeniería del proyecto básicamente comprende el análisis de los siguientes aspectos:

- Proceso de producción.
- Distribución en planta.
- Obras civiles.

2.2.5.6 *Proceso de producción*

En esta parte del proyecto corresponde describir el proceso de producción, mediante el uso de flujogramas que ayudan a graficar en forma estandarizada la transformación de insumos a productos. El flujo de actividades para la elaboración del producto o la prestación de servicio según corresponda, permite describir de modo sistemático la secuencia de las operaciones, el uso de equipos, insumos y materiales, el requerimiento de mano de obra, hasta lograr los resultados finales con el producto elaborado. (Cevallos, Esparza, Balseca, & Chafla, 2022).

2.2.5.7 *Flujograma del proceso de producción*

También se denomina diagrama de flujo o flujograma, es la representación gráfica del algoritmo del proceso, por ende, tiene un único punto de inicio y un único punto final. Se utiliza en disciplinas como programación, procesos industriales, administración y economía, auditoría, educación y psicología cognitiva. Hay diversos tipos de diagrama de flujo; los más comunes son:

- Flujograma vertical: la secuencia de las operaciones fluye en dirección de arriba hacia abajo.
- Flujograma horizontal: la secuencia de operaciones sigue una dirección de izquierda a derecha.
- Formato panorámico: se expresa no solo en formato vertical sino también en horizontal. Permite una apreciación completa del proceso y facilita su interpretación (Cevallos, Esparza, Balseca, & Chafla, 2022).

2.2.5.8 *Distribución de la planta*

Es la distribución interna de los diferentes recursos que intervienen en el proceso de producción, por lo que será de vital importancia considerar los siguientes aspectos:

- Secuencia de las operaciones.
- Capacidad instalada de cada máquina y equipos.
- Espacios de abastecimiento de materiales.
- Espacios de almacenamiento de productos terminados.
- Espacios de circulación de materiales.

- Espacios de circulación de personas.
- Distribución horizontal o distribución vertical.
- Estudios de tiempos y movimientos. (Cevallos, Esparza, Balseca, & Chafra, 2022).

2.2.6 Estudio administrativo

“La administración de proyectos es el proceso de planear, organizar y administrar tareas y recursos para alcanzar un objetivo concreto, generalmente con delimitaciones de tiempo, recursos o costo” (Puentes, Prieto, & Caro, 2019).

Mientras que para (Esparza, 2018), indica que el estudio administrativo es donde se desarrolla toda la filosofía de la empresa, ubicando una estructura jerárquica mediante la mano de obra directa e indirecta que se necesite, todos estos parámetros deben ser cumplidos por medio de la misión y visión de la empresa.

El estudio administrativo, es importante porque establece las bases organizativas y de gestión, determina roles, responsabilidades y procesos clave, optimizando la eficiencia y minimizando riesgos. Un enfoque claro en la administración facilita la implementación exitosa del proyecto y su alineación con los objetivos estratégicos.

2.2.6.1 Aspectos administrativos

De acuerdo con (Alianza Rural, 2020), indica que: en este punto se determina la estructura Orgánica y Administrativa, considerando los siguientes aspectos, vistos ampliamente en las unidades de Administración y Talento Humano, a continuación, son relevantes los siguientes aspectos

2.2.6.2 La producción en la estrategia empresarial

La fabricación debe convertirse en una de las principales armas de marketing de la empresa, la fábrica controla factores importantes como la calidad, el mantenimiento, plazos de entrega, flexibilidad.

2.2.6.3 Objetivos de la empresa

“El objetivo de una empresa es producir bienes, prestar servicios o realizar actos comerciales para satisfacer las necesidades de sus clientes y así obtener una utilidad o beneficio” (Alianza Rural, 2020)

2.2.6.4 Misión

Es la identificación precisa y concreta del propósito de la empresa, donde se debe establecer el motivo y el público al que sirve, la meta de la empresa, la relación con el entorno, las necesidades que satisface, los productos ofrecidos, los clientes atendidos, el alcance geográfico y la razón de su presencia en el mercado. (Alianza Rural, 2020).

2.2.6.5 Visión

“Es el diseño del escenario futuro en el cual se desarrollan las actividades de la empresa expresada en términos concretos de situación ya sea de mercado, competencia y clientes” (Alianza Rural, 2020).

2.2.6.6 Análisis FODA

Se analizan las debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas a la propuesta empresarial, los cuales deben organizarse en una estructura matricial. (Alianza Rural, 2020).

2.2.6.7 Estrategias

Se refiere a las medidas que se realizar para poder alcanzar las metas. Se diseñan tácticas específicas para abordar las áreas funcionales de la empresa. (Alianza Rural, 2020).

2.2.6.8 Organigrama

El diseño del organigrama de la empresa se determina en función de la cantidad y diversidad de puestos disponibles.

2.2.6.9 Cargos y funciones

Se detallan cada uno de los cargos con sus respectivas funciones, para ocuparlos, como edad, genero, nivel de educación, experiencia y otros requisitos. (Alianza Rural, 2020).

2.2.7 Estudio legal

El estudio legal de un proyecto de inversión está relacionado con la previsión de todos y cada uno de los elementos de carácter legal y organizacional, provenientes del marco jurídico legal vigente el país y por ende su estricto cumplimiento. (Cevallos, Esparza, Balseca, & Chafla, 2022).

Hay que empezar mencionando que cuando se inicia una actividad empresarial, al momento de su constitución, tiene lugar el nacimiento de una persona jurídica independiente del o de los socios que lo crean, a fin de tener su propia existencia para fines legales y representación jurídica según sus propios principios. Por ello comenzaremos por definir lo que es una persona jurídica. (pág. 108)

2.2.8 Estudio económico financiero

El estudio económico financiero es una herramienta crucial que proporciona una base sólida para el éxito empresarial al garantizar la eficiencia y la sostenibilidad financiera. Según (Puentes, Prieto, & Caro, 2019), indican que:

El estudio económico financiero conforma la quinta etapa de los proyectos de inversión, en el que figura de manera sistemática y ordenada la información de carácter monetario, en resultado a la investigación y análisis efectuado en las etapas anteriores, que será de gran utilidad en la evaluación de la rentabilidad económica del proyecto. Este estudio en especial comprende el monto de los recursos económicos necesarios que implica la realización del proyecto previo a su puesta en marcha, así como la determinación del costo total requerido en su periodo de operación. (pág. 132)

2.2.8.1 Inversiones del proyecto

Es el aporte principal en el cual se relaciona el capital de trabajo y relacionando con el recurso de beneficio que puede llegar a tener tomando en consideración si el resultado es mayor a cero se puede indicar que es una inversión factible en un proyecto rentable (Velastegui, 2023)

2.2.8.2 Capital de trabajo

El capital de trabajo es el monto de recursos destinados a cubrir las operaciones del proyecto a fin de que las mismas se desarrollen en condiciones normales y permitan cumplir con los objetivos, la misión y visión del negocio (Cevallos, Esparza, Balseca, & Chafla, 2022)

- **Inversiones fijas:** También son denominadas inversiones a largo plazo, y en términos contables, se pueden clasificar como propiedad, planta y equipo. La distribución de estas inversiones puede varía de acuerdo con el tipo, tamaño y ubicación de la empresa.

- **Inversiones diferidas:** Estas inversiones, también denominadas pres operativos o diferidos, están asociadas con desembolsos realizados previamente al inicio del proyecto, y amortizadas a lo largo de la vida útil del proyecto.

2.2.8.3 *Financiamiento del proyecto*

Según (Cevallos, Esparza, Balseca, & Chafla, 2022), mencionan que: El financiamiento del proyecto es la otra cara de la medalla de las inversiones, es decir no hay inversión sin fuentes de financiamiento. El financiamiento tiene dos fuentes:

Fuentes internas, también llamados capital propio, incluyen las aportaciones iniciales de los accionistas, así como los fondos adicionales y las utilidades acumuladas que se reinvierten en la empresa, sin distribuir dividendos en efectivo. Estos recursos se caracterizan por su estabilidad, ya que no tienen una fecha específica de reembolso y no generan costos por su uso, como intereses.

Fuentes externas o capital ajeno se refieren a los recursos obtenidos de entidades externas al proyecto de inversión, tales como proveedores y entidades crediticias como bancos e instituciones financieras.

2.2.8.4 *Estados Financieros*

Los estados financieros son informes contables que presentan la situación económica y financiera de una entidad en un periodo determinado. Estos documentos son fundamentales para evaluar la salud financiera y la rentabilidad de una organización, proporcionando información clave a inversores, gerencia y otros interesados. Para (Cevallos, Esparza, Balseca, & Chafla, 2022) se presenta a continuación los siguientes estados financieros:

- **El balance general**, se sugiere enfocarse primordialmente en el balance inicial. Aunque se puede elaborar un balance para cada año considerado en el estudio, la incertidumbre sobre cómo se destinarán las ganancias cuando una empresa comienza a generarlas implica que estas utilidades pueden ser mayormente reinvertidas en el negocio, invertidas en otras empresas mediante acciones, o en otras opciones disponibles.

- **Estado de resultados**, el objetivo del análisis es determinar la utilidad y los flujos netos de efectivo del proyecto. Estos flujos representan el verdadero beneficio obtenido de la operación de la planta, calculado al restar los ingresos totales de los costos y los impuestos correspondientes.
- **Flujo de fondos proyectado**, es crucial una estimación precisa de los flujos de efectivo generados por el proyecto para su evaluación. La calidad del resultado final depende de la minuciosidad en esta estimación. Los flujos netos reales de un proyecto incluyen la utilidad neta, las depreciaciones operativas, las amortizaciones, menos los pagos de capital y el valor residual de los activos. Cuanto mayor sean estos flujos netos de efectivo, mayor será la rentabilidad económica del proyecto o de la empresa.

2.3 Evaluación financiera

De acuerdo con (Cevallos, Esparza, Balseca, & Chafla, 2022), mencionan que: la evaluación financiera de proyectos empresariales es el objetivo principal de la formulación y elaboración de proyectos de inversión, para lo cual se han desarrollado un conjunto de técnicas y herramientas financieras que correctamente aplicadas, servirán de base para la toma de decisiones.

2.3.1.1 Criterios de evaluación de proyectos de inversión

Para (Cevallos, Esparza, Balseca, & Chafla, 2022), indican que: los criterios para evaluación de proyectos de inversión más utilizados son los siguientes:

- Valor Actual Neto (VAN).
- Relación Beneficio Costo (R B/C).
- Tasa Interna de Retorno (TIR).
- Período de Real de Recuperación de la Inversión (PRR).

2.3.1.2 El Valor Actual Neto (VAN)

La técnica del Valor Actual Neto (VAN), es la que se utiliza con más frecuencia para tomar decisiones de inversión en activos fijos.

VAN= Valor Actual de los flujos Netos de Caja - Inversión.

Criterio de decisión

- Si el Valor Actual Neto (VAN) supera 0, procede con el proyecto; de lo contrario, descártalo.
- Si el VAN es igual a cero, el inversionista se encuentra en equilibrio respecto a invertir en el proyecto o en otras opciones.
- Si el VAN es negativo, el proyecto no es factible ya que no recupera la inversión en términos de valor actual. (Cevallos, Esparza, Balseca, & Chafla, 2022)

2.3.1.3 Relación beneficio costo

La Relación Beneficio-Costo es una herramienta de evaluación que compara los beneficios esperados de un proyecto con sus costos.

$$\text{Relación } C/B = \frac{\text{Valor Actual de los FNC}}{\text{Inversión}}$$

Criterio de decisión

- Si la razón B/C supera a 1, se procede con la aceptación del proyecto, de lo contrario será rechazarlo.
- Si la razón B/C sea mayor que 1 indica el valor del VAN positivo. Por ende, estos 2 enfoques coinciden en cuanto a la decisión de aceptar o rechazar el proyecto. (Cevallos, Esparza, Balseca, & Chafla, 2022)

2.3.1.4 Tasa Interna de Retorno (TIR)

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es una métrica financiera esencial en la evaluación de proyectos de inversión. Representa la tasa de rendimiento que iguala el valor presente neto de los flujos de efectivo futuros con la inversión inicial.

$$TIR = r_1 + (r_2 - r_1) \left[\frac{VAN_1}{VAN_1 - VAN_2} \right]$$

Criterio de decisión

- Si la TIR es mayor que el costo promedio ponderado del capital (kp), se debe aceptar el proyecto, en caso contrario, rechazarlo. Una TIR mayor que el costo de oportunidad garantiza que el proyecto rinde más que la inversión alternativa. (Cevallos, Esparza, Balseca, & Chafla, 2022)

2.3.1.5 *Período de recuperación de la inversión*

El plazo de recuperación real de una inversión o payback (PRR) es el tiempo que tarda exactamente en ser recuperada la inversión inicial en base a los flujos netos de caja que genere en cada periodo de su vida útil.

$$Pr = \frac{\text{Inversión Inicial}}{\text{Ingresos Promedios}}$$

Criterios de decisión

- Las mejores inversiones son aquellas que tienen el menor plazo real de recuperación. Este es un criterio de liquidez antes que de rentabilidad. Tiene la ventaja que permite tomar decisiones en situaciones de riesgo. (Cevallos, Esparza, Balseca, & Chafla, 2022)

2.4 **Marco Conceptual.**

2.4.1 *Centro de acopio*

2.4.1.1 *Definición del centro de acopio*

De acuerdo con Castelo define al centro de acopio como:

Estructuras físicas y organizativas, dotados equipadas de recursos materiales, humanos y financieras para desempeñar la función de acopio de los productos. Además, estas organizaciones están ubicadas en sectores fuera del casco urbano por la facilidad de acopio y rapidez de este, estas microempresas se forman con el fin de hacer fuerza entre los participantes y poder competir en el mercado con un volumen mayor de los productos. (Castelo, 2016, pág. 65)

2.4.1.2 *Importancia del centro de acopio*

La importancia de los centros de acopio radica en que almacenan cosechas por tiempos prolongados manteniéndolas en óptimas condiciones, facilitando así el abastecimiento de la demanda alimenticia de millones de personas. Los centros de acopio para grandes volúmenes de granos tienen la función de concentrar la producción de los agricultores, seleccionarla y empacarla para su posterior comercialización. Los centros pueden estar equipados con mecanismos que facilitan la carga y descarga del producto, así como con reguladores de temperatura y sistemas de aireación. Los silos modernos debidamente equipados prestan los servicios de pre-limpieza del grano, secado, pesado, transporte mecanizado, área de maniobras para carga y descarga,

laboratorio de análisis para el control del calidad y bodega de productos empacados. (Castelo, 2016, pág. 66)

2.4.1.3 Roles de centro de acopio

De acuerdo con (Castelo, 2016), menciona que los roles de los centros de acopio son los siguientes:

- **Concentración de la oferta rural:** Es una de las características principales de la producción agrícola es la automatización y dispersión de las unidades de productores y por ende de la oferta de los productos.
- **Incremento del poder negociación:** El productor agrícola, básicamente el pequeño y el mediano constituye el mayor porcentaje nacional, carece el poder de negociación en los mercados, el cual es detectado por los compradores mayoristas o industriales que al final son quienes establecen los precios.
- **Incremento de la producción:** El principal estímulo que tiene los agricultores constituye el intercambio de su producto por dinero.
- **Mejoramiento de la calidad:** Entre las actividades del centro de acopio se incluye la manipulación, clasificación y adecuación del producto adecuando los volúmenes y presentaciones a los requerimientos de la demanda que pueden ser inmediatas.

2.5 Idea a defender

Desarrollar un proyecto de factibilidad mediante el análisis técnico, financiero y económico para la creación Centro de acopio de flores ornamentales para la exportación en la parroquia Guaytacama, Provincia Cotopaxi, año 2023.

2.5.1 Variable independiente

Estudio de Factibilidad

2.5.2 Variable dependiente

Rentabilidad

CAPÍTULO III

3. MARCO METODOLÓGICO

El presente marco metodológico se aplicará los métodos, técnicas de recolección de información y procedimientos de investigación que se aplicará en el trabajo de investigación

3.1 Enfoque de investigación

Para el presente trabajo de investigación se establece el enfoque de tipo cualitativo puesto que, este enfoque busca interpretar el sentido de los fenómenos dentro de su entorno natural, es decir mediante una metodología participativa se respaldan ciertos comportamientos de un grupo de estudio. Mientras que, en el enfoque cuantitativo, se aplicarán instrumentos para la medición de la factibilidad a los pequeños floricultores de la parroquia de Guaytacama.

Por medio de dos enfoques se podrá identificar el comportamiento en el aspecto cuantitativo y cualitativo, a través de encuestas, que ayudarán a determinar la producción, características y preferencias, se aplicará el análisis de las preguntas establecidas y la tabulación de éstas. Se identifica también la proposición del precio justo por medio de niveles.

3.1.1 *Enfoque Cualitativo*

De acuerdo con (Trejo, 2021), menciona que: “metodología interpretativa que hace uso de las “percepciones” de los sujetos a los que estudia; es decir, las “cualidades” del mundo desde las representaciones de los sujetos. Se enfoca en las causas de los fenómenos, en las interpretaciones y representaciones que los sujetos tienen sobre aquellos” (pág. 27)

3.1.2 *Enfoque Cuantitativo*

“Su proceso de investigación se concentra en las mediciones numéricas. Utiliza la observación del proceso en forma de recolección de datos y los analiza para llegar a responder sus preguntas de investigación”. (Ortero, 2018)

3.1.3 *Enfoque Mixto*

Para poder entender sobre el enfoque mixto que se aplicará en la investigación, de acuerdo con (Ortero, 2018) lo define:

El proceso de investigación mixto implica una recolección, análisis e interpretación de datos cualitativos y cuantitativos que el investigador haya considerado necesarios para su estudio Este método representa un proceso sistemático, empírico y crítico de la investigación en donde la visión objetiva de la investigación cuantitativa y la visión subjetiva de la investigación cualitativa pueden fusionarse para dar respuesta a problemas humanos. (pág. 19)

En este proyecto se estableció un enfoque mixto el cual se compone por ser de tipo cualitativo puesto que, este enfoque busca interpretar el sentido de los fenómenos dentro de su entorno natural, es decir mediante una metodología participativa se respaldan ciertos comportamientos de un grupo de estudio mediante la recopilación de información en encuestas y entrevistas. El enfoque cuantitativo porque se aplicó instrumentos para la medición de la factibilidad de un centro de flores ornamentales para la exportación en la Parroquia Guaytacama, Provincia de Cotopaxi mediante datos estadísticos y matemáticos mediante su análisis.

3.2 Nivel de investigación

3.2.1 Nivel descriptivo

Según (Hernández, Fernández, & Baptista, 2020), mencionan que “busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis.” (pág. 85)

En esta investigación cuando se representa un hecho o fenómeno mediante la recolección de datos se aplica este tipo de investigación, considerando que se describen la plaza de flores ornamentales y cómo funciona actualmente en la Parroquia Guaytacama, para denotar cuales serían los beneficios que traería la creación de un centro de acopio de flores ornamentales para su exportación.

3.3 Métodos de investigación

3.3.1 Método inductivo

“Consiste en conocer las características generales o comunes a una diversidad de realidad es para articularlas mediante relaciones de causalidad y formular así proposiciones de validez general.” (Quesada & Medina, 2020)

Este método será usado en la investigación, lo que permitirá determinar la factibilidad de la creación de un centro de acopio de flores ornamentales para exportación, el cual podrá generar un desarrollo económico en la localidad.

3.3.2 *Método deductivo*

“Derivar las consecuencias particulares o singulares de una realidad a partir de las premisas o conclusiones generales establecidas por las leyes científicas para la categoría a la que pertenece dicha realidad.” (Quesada & Medina, 2020)

A través del estudio de mercado se aplicará este método a la investigación, pues es parte de la proposición que, si la población representada por la muestra escogida reacciona de manera favorable al producto en estudio, el proyecto tiene factibilidad.

3.4 Diseño de investigación

3.4.1 *No experimental*

“En estos diseños no se manipulan las variables, los fenómenos se observan de manera natural, para posteriormente analizarlos”. (Arispe, y otros, 2020)

El diseño de la investigación que se usara es el no experimental ya que el estudio que se desea realizar no es alterado ni manipulado, la investigación se basará en la interpretación y de esa manera llegar a la conclusión deseada.

3.5 Tipos de estudio

3.5.1 *Transversal*

El diseño transversal para (Vega, Maguiña, Soto, Valdivia, & López, 2021), indican que “es la evaluación de un momento específico y determinado de tiempo, en contraposición a los estudios longitudinales que involucran el seguimiento en el tiempo.”

La investigación es transversal porque, el recogimiento de los datos se efectuó en un momento único, identificado en la continuidad del año 2023.

.

3.6 Técnicas de investigación

Las metodologías en una investigación se refieren a un conjunto de acciones y actividades llevadas a cabo por el investigador con el fin de recopilar información. Estas prácticas buscan alcanzar los objetivos establecidos y validar la hipótesis de investigación.

Para el desarrollo del estudio se aplicará la técnica de la encuesta para obtener datos de la posible demanda que permitan tomar decisiones para continuar el estudio de factibilidad.

3.6.1 Encuesta

Según (Trejo, 2021) menciona que: “Una encuesta es un método de investigación que recopila información, datos y comentarios por medio de una serie de preguntas específicas. La mayoría de las encuestas se realizan con la intención de hacer suposiciones sobre una población, grupo referencial o muestra representativa.” (pág. 56)

Esta técnica se aplicará con el objetivo de recolectar información importante, dirigida a factores del ambiente interno y externo para saber qué tan eficientes y eficaces son las operaciones que se realizan con relación a la producción de flores ornamentales.

3.6.2 Entrevista

De acuerdo (Trejo, 2021), menciona que: Es una técnica de naturaleza empírica. Puede definirse como “la comunicación interpersonal establecida entre el investigador y el sujeto de estudio con el fin de obtener respuestas verbales a las interrogantes planteadas sobre el problema propuesto” (pág. 53)

Se utilizará esta técnica para solventar dudas las mismas que aportarán al presente trabajo de investigación, esta técnica estará dirigida al Ing. Junior Sopalo Técnico Distrital De Sanidad Vegetal 3 De Cotopaxi Latacunga

3.7 Instrumentos de estudio

3.7.1 Cuestionario de encuestas

Según, (Trejo, 2021), menciona que: “Es un proceso estructurado de recogida de información a través de la cumplimentación de una serie de preguntas se constituye en un documento que contiene interrogantes sobre algún tema específico con objeto de reunir datos acerca del asunto o problema que se estudia” (pág. 60)

Mediante las encuestas se generó una serie de preguntas relacionadas a la investigación para poder identificar necesidad y localizar las posibles variables dentro del proyecto las cuales ayudaron a formular de mejor manera la línea del marco propositivo.

3.8 Población y Muestra

3.8.1 Población

Conjunto de elementos (personas, animales, cosas, hechos, entre otros) que son objeto de estudio. Una población debe estar perfectamente delimitada para lo cual se considera las características de contenido, de lugar y de tiempo. (Pantoja, Arciniegas, & Álvarez, 2022)

La población considerada dentro del desarrollo de la investigación estará compuesta por el número de pequeños invernaderos, en la parroquia rural de Guaytacama de la Provincia de Cotopaxi, y así como también serán las empresas florícolas dedicadas a la producción y comercialización de flores, quienes sirven como intermediarios para negociar contratos de ventas entre compradores y comercializadores. La segmentación de mercado que involucra a todos los pequeños floricultores de la parroquia de Guaytacama, cuyo universo de estudio lo constituye 110 productores, quienes serán objeto de esta investigación.

3.8.2 Muestra

“Es un subconjunto finito y factible de la población, que debe cumplir características ineludibles para lograr que las conclusiones de la inferencia estadística sean válidas” (Cavada, 2019)

Para poder realizar de mejor manera el estudio de mercado, se tomará en cuenta las plantaciones de la provincia de Cotopaxi, que se encuentre registradas en la lista de socios de Expoflores.

Tabla 3-1: Empresas Florícolas Cotopaxi

Empresa Razón Social	Tipo de Cultivo
AGRINAG S.A.	ROSA
AGROGANADERA ESPINOSA CHIRIBOGA S.A.	ARACEAE ROSA
AGROPROMOTORA DEL COTOPAXI AGROCOEX S.A.	ROSA
AGROSANALFONSO S.A.	ROSA
ARCOFLOR FLORES ARCOIRIS S.A.	ROSA
ECOROSSES S.A.	ROSA
EQR-EQUATOROSSES S.A.S.	ALSTROEMERIA ROSA
FLORÍCOLA ATTAROSSES CIA. LTDA.	ROSA
FLORÍCOLA LA ROSALEDA S.A. FLOROSAL	ROSA
FLORÍCOLA TANGARAROSSES CÍA. LTDA.	ROSA
HISPANOROSSES CIA. LTDA.	ROSA
JARDINES PIAVERI CIA. LTDA.	CARTUCHO MINI ROSA ROSA
JET FRESH FLOWER GROWERS OF ECUADOR JFFGROWERS S.A.	ROSA
MILROSE S.A.	ROSA
NARANJO ROSES ECUADOR S.A.	GYPSOPHILA ROSA
NEVADO ECUADOR NEVAECUADOR S.A.	ROSA
NINTANGA S.A.S.	FLORES DE VERANO
ROSAS DEL COTOPAXI ROCOPAX CIA. LTDA.	ROSA
TESSAROSSES S.A.	ROSA

Fuente: Expoflores

Realizado por: Iza A., 2023.

CAPÍTULO IV

4. MARCO DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 Procesamiento, análisis e interpretación de resultados

En este espacio se presentará la encuesta y entrevista realizada a los productores y consumidores, para lo cual se realizará el levantamiento de datos con sus respectivas gráficas para una mayor comprensión.

4.1.1 Encuesta

4.1.1.1 Encuesta a los floricultores de la Parroquia de Guaytacama.

Para esta encuesta se realizó un formato que consta con 10 preguntas realizadas a 110 productores de papa de la parroquia de Guaytacama. Provincia Cotopaxi.

Objetivo: Determinar si es factible la creación de un centro de acopio de flores ornamentales para la exportación, en la parroquia Guaytacama, Cantón Latacunga, provincia de Cotopaxi.

Una vez aplicado la encuesta a los pequeños productores floricultores de la parroquia de Guaytacama de forma presencial, además de las preguntas se obtuvo importantes resultados se tomó información importante sobre el género y edad que se presenta a continuación:

Datos Generales

Tabla 4-1: Género

VARIABLE	PORCENTAJE	CANTIDAD
MASCULINO	33%	36
FEMENINO	67%	74
TOTAL GENERAL	100%	110

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

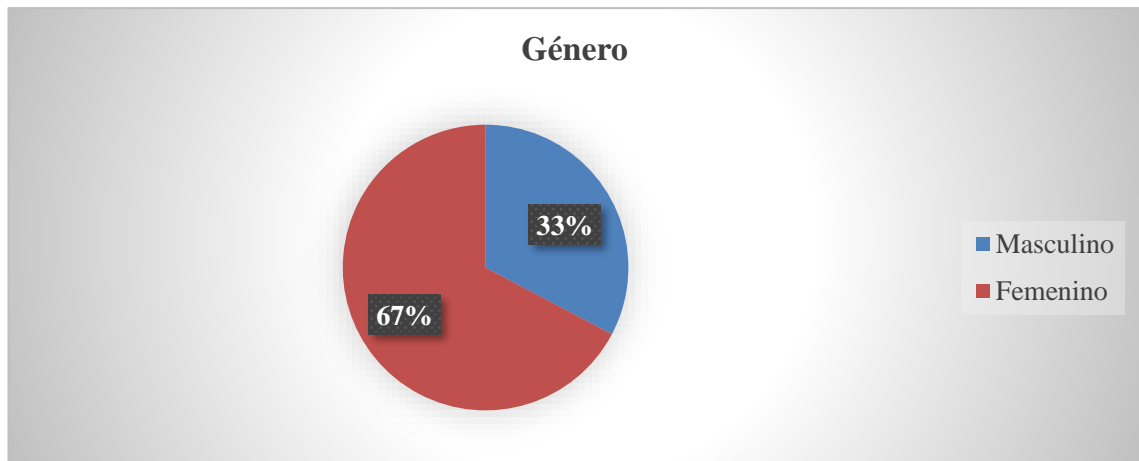


Ilustración 4-1: Género

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Análisis e interpretación

De acuerdo con los resultados obtenidos, se puede determinar que el 67% de los encuestados son de género femenino y el 33% son masculino. Se puede determinar que existe un porcentaje alto de mujeres que se dedican a la producción de flores ornamentales, las mismas que trabajan para mantener a sus familias.

Tabla 4-2: Edad

EDAD		
VARIABLE	PORCENTAJE	CANTIDAD
23 A 40 AÑOS	76%	84
41 A 55 AÑOS	24%	26
MÁS DE 56 AÑOS	0%	0
TOTAL GENERAL	100%	110

Fuente: Investigación de campo, 2023

Realizado por: Iza A., 2023.

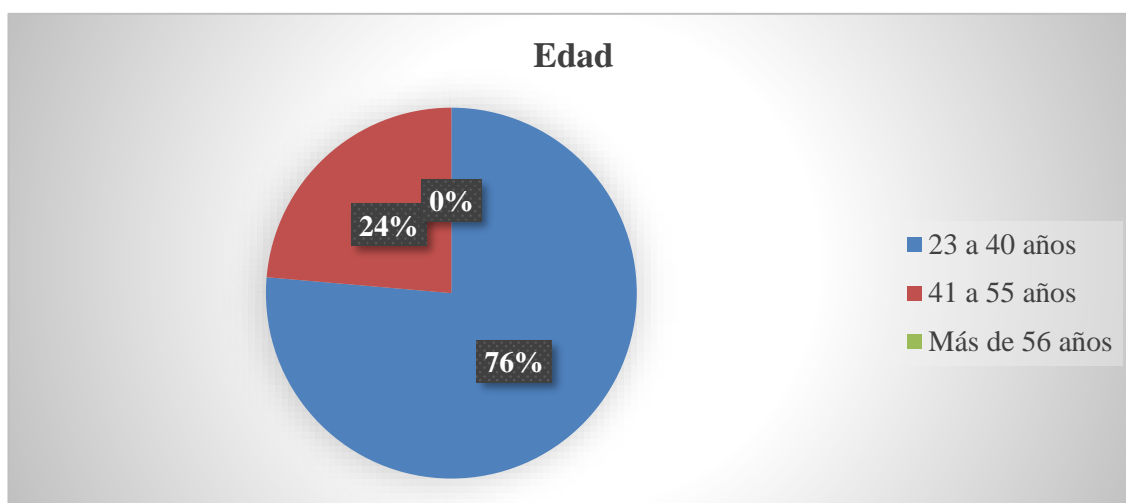


Ilustración 4-2: Edad

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Análisis e interpretación

Según los resultados obtenidos se determina que los pequeños floricultores que fueron encuestados, con un 76% tienen la edad de 23 a 40 años, por otra parte, un 24% tienen la edad de 41 a 55 años. Existe un alto porcentaje de pequeños floricultores, quienes tienen un promedio de edad adecuada para realizar el proceso de producción de flores ornamentales. La parroquia de Guaytacama en la actualidad está conformada con gente trabajadora y entregada a su trabajo para así sacar adelante a sus familias y ofrecerles nuevas oportunidades de vida.

1. ¿Conoce usted de un centro de acopio de flores ornamentales de exportación en la parroquia de Guaytacama?

Tabla 4-3: Conoce un centro de acopio de flores para exportación

VARIABLE	PORCENTAJE	CANTIDAD
SI	5%	6
NO	95%	104
TOTAL GENERAL	100%	110

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.



Ilustración 4-3: Conoce en centro de acopio de flores para exportación

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Análisis

Aplicada la encuesta y tabulada la información, se obtuvo como resultado que el 95% de la población investigada, no conoce la existencia de algún centro acopio de flores ornamentales de exportación en la parroquia de Guaytacama, mientras que el 5% indica que si existen pero los pequeños floricultores indicaban que son Bouqueteras.

Interpretación

El resultado obtenido mediante fuentes de información primaria revela que no existen este tipo de servicios en el medio en el que se pretende ejecutar el proyecto, haciendo cada vez más atractiva la idea de negocio.

2. ¿De crearse un centro de acopio de flores ornamentales de exportación, desearía usted comercializar sus productos, a través de éste?

Tabla 4-4: Comercializar sus productos, a través del centro de acopio

VARIABLE	PORCENTAJE	CANTIDAD
SI	82%	90
NO	18%	20
TOTAL GENERAL	100%	110

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

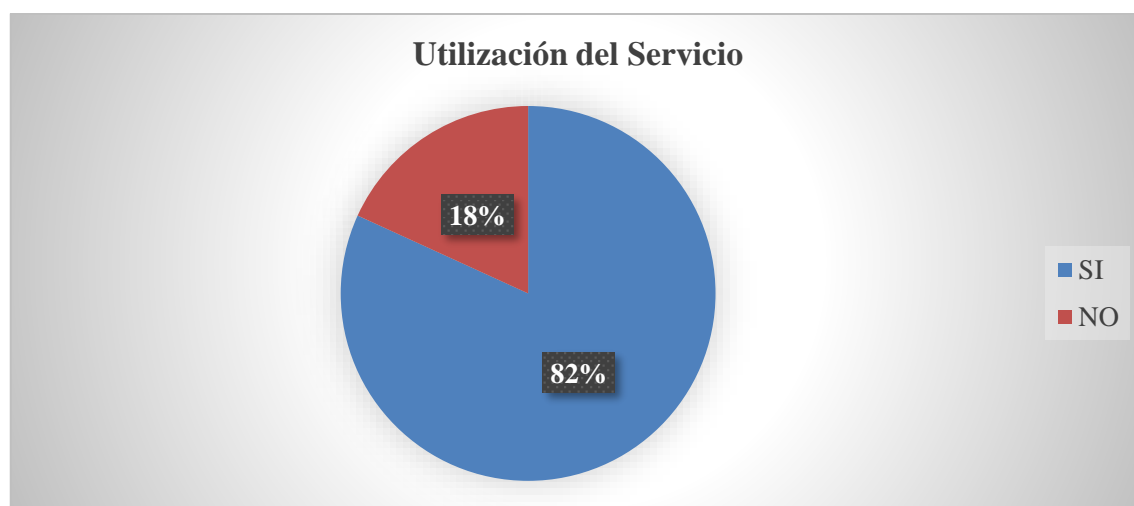


Ilustración 4-4: Comercializar sus productos, a través del centro de acopio

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Análisis

Como resultado de la investigación, el 82% la población encuestada respondió que si utilizaran el servicio propuesto y el 18% contestó que no harían uso del servicio en el caso de crearse el centro de acopio de flores ornamentales de exportación.

Interpretación

El resultado obtenido muestra claramente que el proyecto propuesto tiene un nivel de aceptación dentro del mercado florícola de la provincia, considerando que la producción es sumamente extensa y permitirá desarrollar y justificar al investigador la ejecución del presente proyecto.

3. ¿Una vez que entre a operar en el mercado el centro de acopio de flores ornamentales en la parroquia de Guaytacama, con qué frecuencia le gustaría utilizar este servicio?

Tabla 4-5: Frecuencia que utilizará este servicio

VARIABLE	PORCENTAJE	CANTIDAD
5 VECES AL MES	17%	19
10 VECES AL MES	32%	35
15 VECES AL MES	45%	50
20 VECES AL MES	5%	6
TOTAL GENERAL	100%	110

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

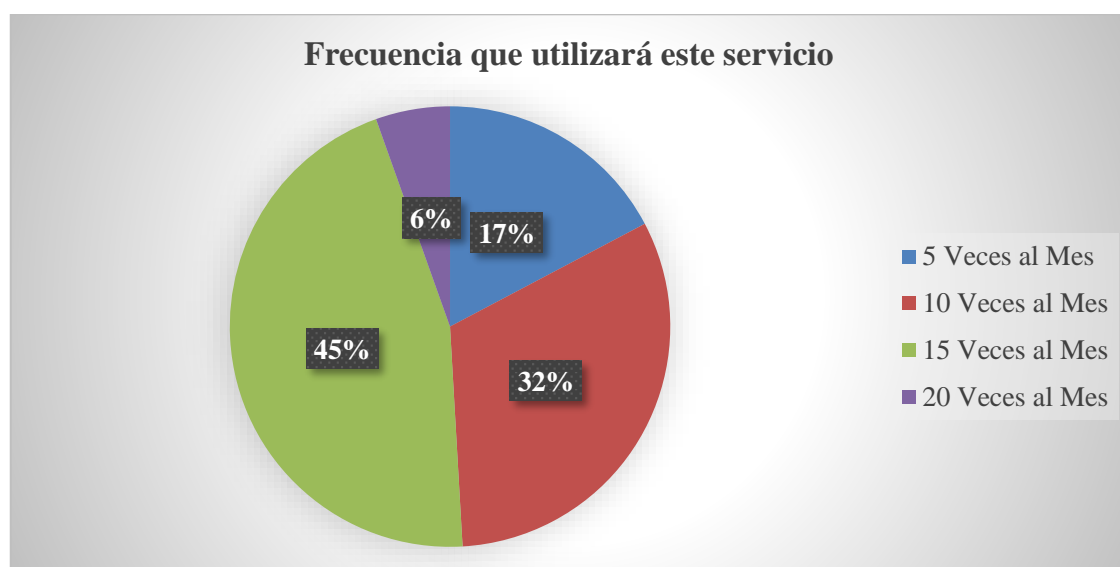


Ilustración 4-5: Frecuencia que utilizará este servicio

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Análisis

De acuerdo con los datos obtenidos, el 5 % de la población respondió que veinte veces al mes le gustaría hacer uso del servicio propuesto, el 17 % cinco veces al mes, el 32 % diez veces al mes y el 45% veinte veces al mes.

Interpretación

De la información anterior, se concluye que existe un alto nivel de consumo por el servicio ofrecido, información útil que deberá ser considerada para poder realizar una excelente planificación de infraestructura física para cumplir con los requerimientos del mercado.

4. ¿Cuál es el volumen de producción semanal de flores ornamentales que cultiva, en su invernadero?

Tabla 4-6: Producción semanal de flores

VARIABLE	PORCENTAJE	CANTIDAD
15 CAJAS	21%	23
30 CAJAS	35%	38
45 CAJAS	35%	38
60 CAJAS EN ADELANTE	10%	11
TOTAL GENERAL	100%	110

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

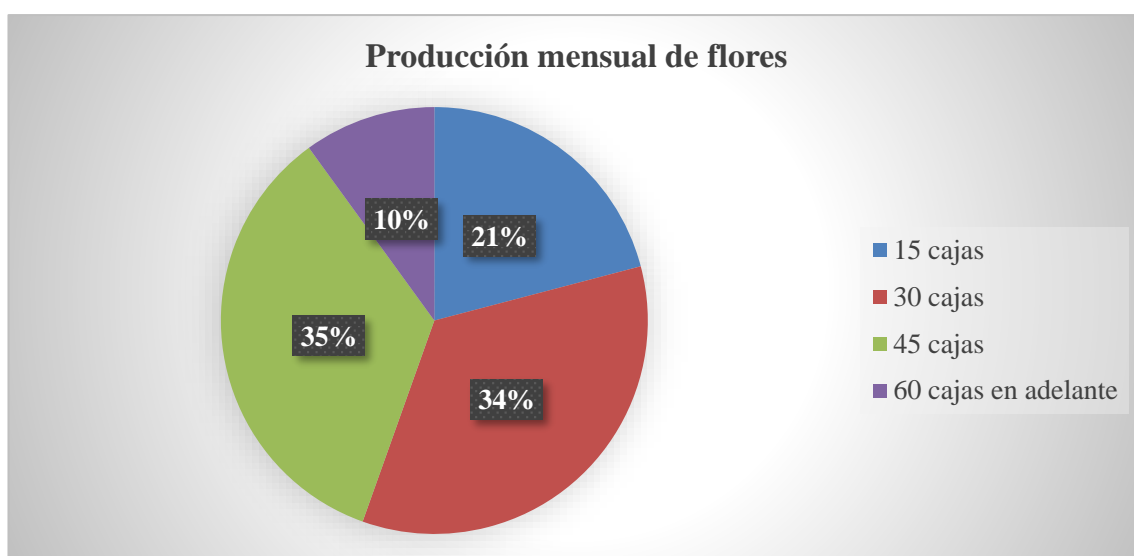


Ilustración 4-6: Producción semanal de flores

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Análisis

De la población encuestada el 21% respondió que su volumen de producción es 15 cajas semanales, el 35% la producción de 30 cajas y 45 cajas semanales, el 10% con 60 cajas en adelante, cantidad óptima que refleja la gran producción florícola de la parroquia.

Interpretación

El resultado obtenido muestra el excelente volumen de producción de los pequeños floricultores de la parroquia de Guaytacama, información que evidencia la existencia de la oferta, lo que es conveniente para la implementación del nuevo proyecto.

5. ¿Cuál es el precio promedio que recibe usted, por el producto de la venta de una caja de flores ornamentales?

Tabla 4-7: Precio promedio por la venta de 1 caja de flores

VARIABLE	PORCENTAJE	CANTIDAD
\$ 25 DÓLARES	18%	20
\$ 35 DÓLARES	73%	80
\$ 45 DÓLARES	9%	10
TOTAL GENERAL	100%	110

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

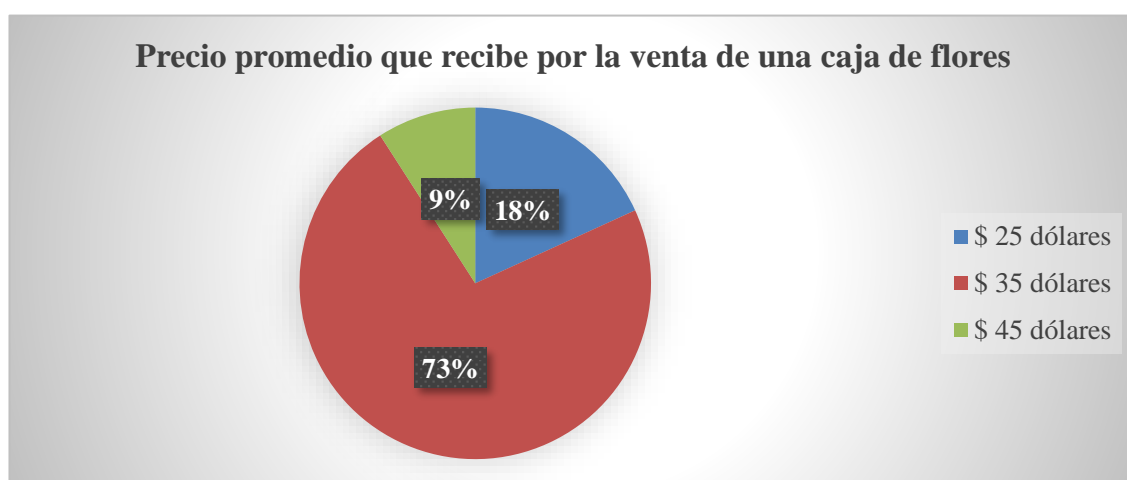


Ilustración 4-7: Precio promedio por la venta de 1 caja de flores

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Análisis

De las encuestas realizadas el 18% de los encuestados respondió que le gustaría recibir \$ 25 dólares como parte de pago producto de la venta de una caja de flor, mientras que el 9% le gustaría recibir como pago \$ 45 dólares y mayoritariamente el 73% respondió \$ 35 dólares.

Interpretación

De acuerdo con la información obtenida se establece que el valor económico que los pequeños productores estarían dispuesto a recibir producto de sus ventas es \$ 45 dólares, cantidad que se debe considerar para realizar adecuadamente los respectivos análisis dentro del estudio financiero. Esta variación de precios es debido a la longitud de los tallos y al diámetro del capullo de la flor.

6. ¿Cuántos metros cuadrados o hectáreas tiene destinadas para la producción de flores ornamentales?

Tabla 4-8: Hectáreas o m² destinadas a la producción de flores

VARIABLE	PORCENTAJE	CANTIDAD
DE 1.000M ² A 2.500M ²	5%	5
1 HECTÁREA	42%	46
2 HECTÁREAS	39%	43
3 HECTÁREA	10%	11
4 HECTÁREA	3%	3
5 HECTÁREA	1%	1
7 HECTÁREA	1%	1
TOTAL GENERAL	100%	110

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

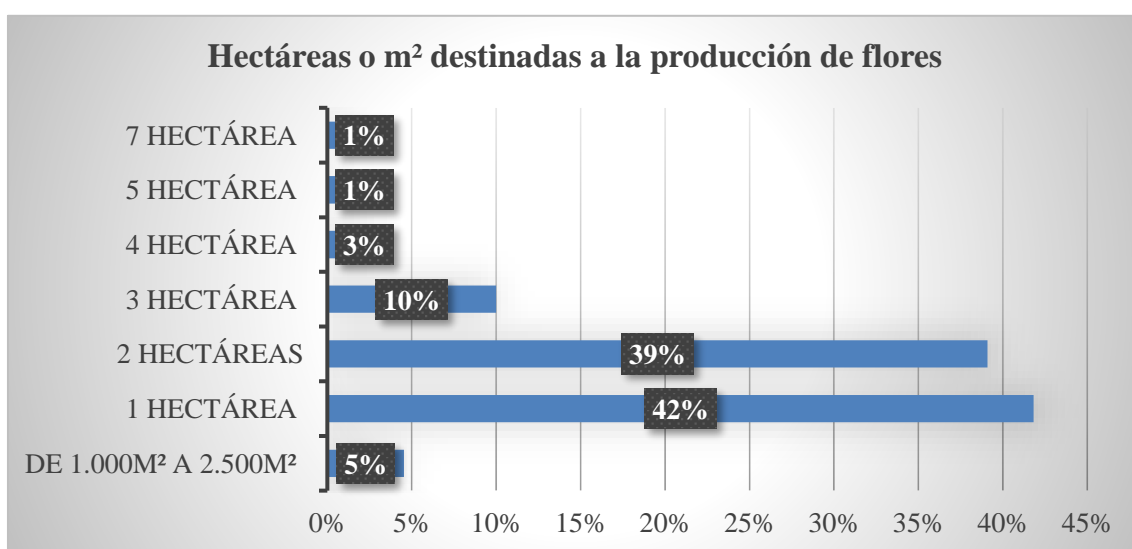


Ilustración 4-8: Hectáreas o m² destinadas a la producción de flores

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Análisis

Del total de 110 encuestas realizadas a los pequeños floricultores, respondieron las áreas destinadas que tienen para la producción de flores, el 1% tenemos 5 y 7 hectáreas para su producción, el 3% cuenta con 4 hectáreas, el 5% cuenta con 1.000m² a 2.500m² para producir, el 10% cuentas con 3 hectáreas, el 39% cuenta con 2 hectáreas y por último la mayoría de los productores cuenta con el 42% 1 hectárea para realizar el cultivo y producción de flores ornamentales.

7. ¿Qué tipo de flor ornamental cultiva usted?

Tabla 4-9: Tipo de flor que cultiva

VARIABLE	PORCENTAJE	CANTIDAD
ROSA	60%	66
FLOR DE VERANO	16%	18
CLAVEL	18%	20
GIRASOL	5%	6
TOTAL GENERAL	100%	110

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

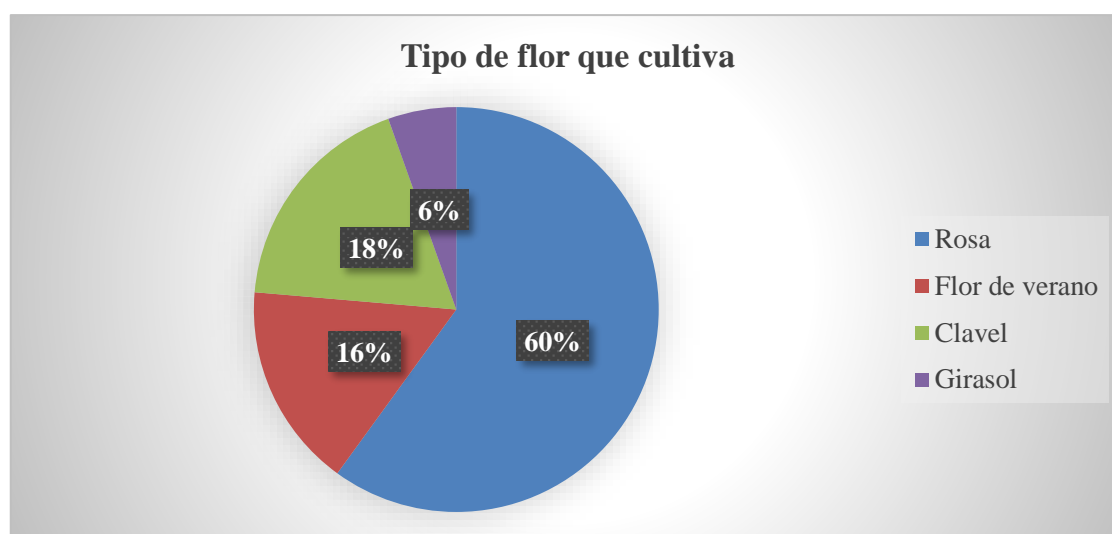


Ilustración 4-9: Tipo de flor que cultiva

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Análisis

Del total de los pequeños floricultores encuestados, el 60% respondió que cultivan rosas, el 16% respondió que cultivan flor de verano, el 18% respondió que cultivan clavel y el 6% respondió que cultiva girasoles.

Interpretación

La información obtenida muestra que la mayor producción de flores realizadas por los pequeños productores de flores ornamentales de la parroquia son las rosas y la flor de verano, información para determinar el producto que debe ser comercializado mayoritariamente dentro del presente proyecto y da soporte a la propuesta planteada.

8. ¿A quién entrega sus productos?

Tabla 4-10: Donde entrega sus productos

VARIABLE	PORCENTAJE	CANTIDAD
EMPRESAS FLORÍCOLAS	87%	96
FLORERÍAS	3%	3
BOUQUETERAS	8%	9
EL MERCADO	2%	2
TOTAL GENERAL	100%	110

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

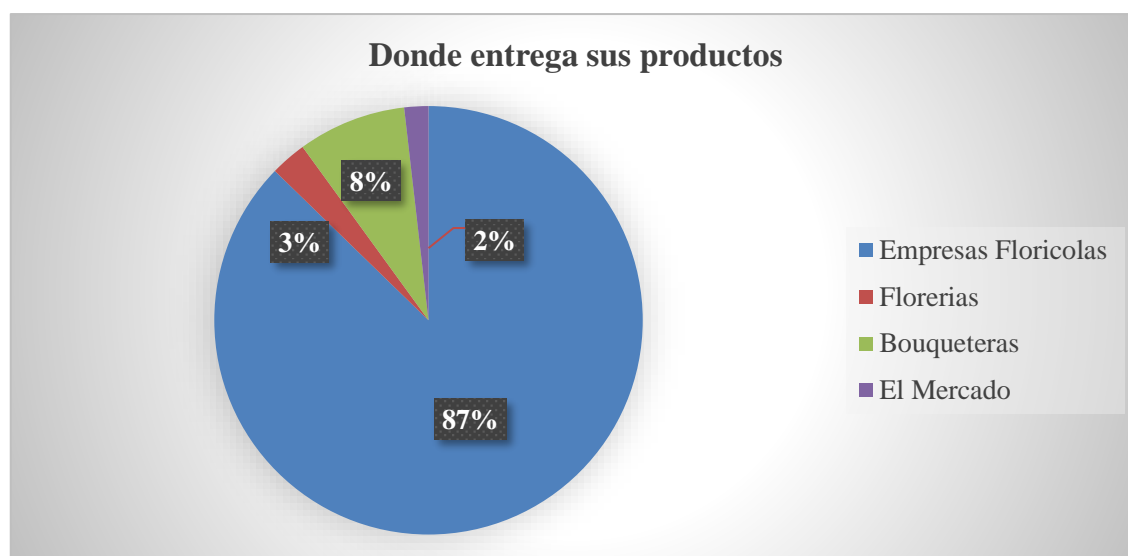


Ilustración 4-10: Donde entrega sus productos

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Análisis

Del total de los pequeños floricultores encuestados, el 2% indica que entrega su producto en el mercado, el 3% entrega a florerías, el 8% entrega a Bouqueteras y el 87% indica que entrega a las empresas florícolas aledañas a la parroquia.

Interpretación

La información obtenida nos indica que los pequeños floricultores tienen la confianza de entregar la producción de flores a las empresas florícolas.

9. ¿Considera usted que la creación de un centro de acopio de flores ornamentales mejorará notablemente la situación económica de su familia?

Tabla 4-11: Mejora la situación económica de su familia

VARIABLE	PORCENTAJE	CANTIDAD
SI	100%	110
NO	0%	0
TOTAL GENERAL	100%	110

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

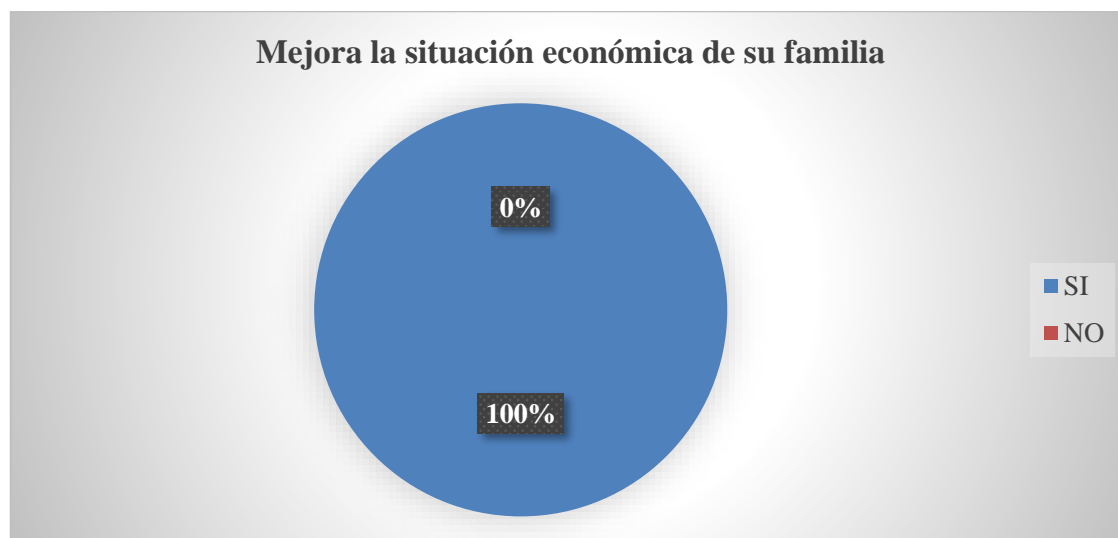


Ilustración 4-11: Mejora la situación económica de su familia

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Análisis

Tabuladas las encuestas el 100% respondió que este proyecto si mejorará notablemente su situación económica.

Interpretación

Esta información es de gran importancia dentro de la ejecución del proyecto, ya que la misma permitirá analizar de mejor manera el impacto socioeconómico que tendrá el proyecto tras su ejecución en la sociedad.

10. ¿Cuál es el método de pago que usted escogería, por la venta de flores?

Tabla 4-12: Método de pago

VARIABLE	PORCENTAJE	CANTIDAD
EFFECTIVO	4%	4
TRASFERENCIA BANCARIA	39%	43
DEPÓSITO	55%	61
CHEQUE	2%	2
TOTAL GENERAL	100%	110

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

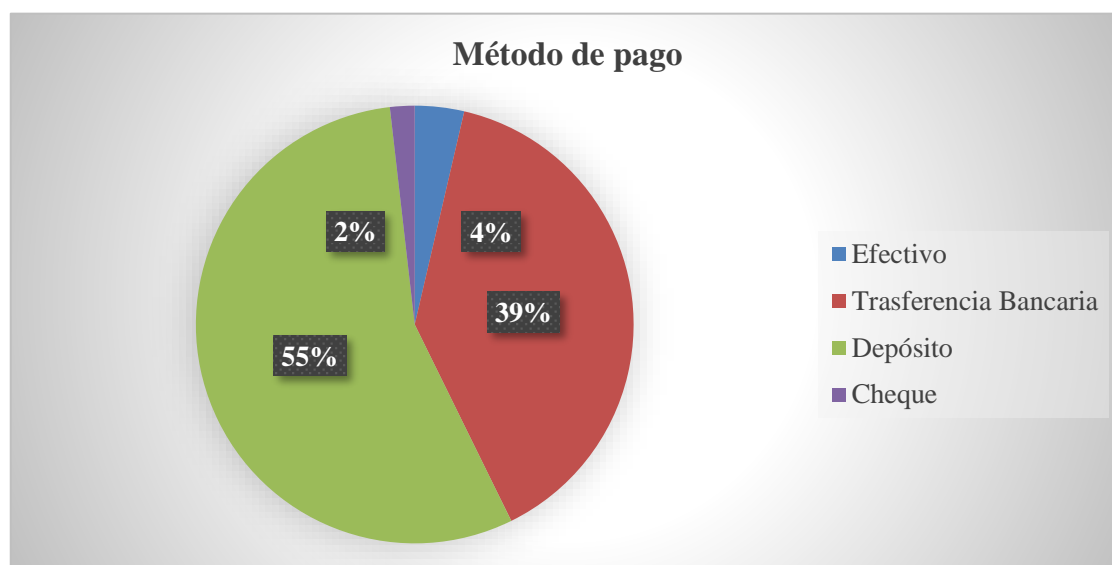


Ilustración 4-12: Método de pago

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Análisis

Del total de 110 encuestas realizadas a los pequeños floricultores, respondieron el 2% que la forma de pago sea por cheque, el 4% sea efectivo, el 39% transferencia bancaria y el 55% depósito.

Interpretación

De acuerdo con la información obtenida se establece que la forma de pago a los pequeños productores será mediante el depósito, debido a que disponen con cuentas bancarias y para ellos es más seguro.

Análisis e interpretación de resultado de la Encuesta Dirigida a Empresas Florícolas Registradas en Expoflores que Exportan Flores Ornamentales.

Objetivo: El propósito de esta encuesta es obtener datos y opiniones de empresas dedicadas a la producción y exportación de flores.

1. Nombre de la empresa

Empresa Razón Social	Tipo de Cultivo
AGRINAG S.A.	ROSA
AGROGANADERA ESPINOSA CHIRIBOGA S.A.	ARACEAE ROSA
AGROPROMOTORA DEL COTOPAXI AGROCOEX S.A.	ROSA
AGROSANALFONSO S.A.	ROSA
ARCOFLOR FLORES ARCOIRIS S.A.	ROSA
ECOROSSES S.A.	ROSA
EQR-EQUATOROSSES S.A.S.	ALSTROEMERIA ROSA
FLORÍCOLA ATTAROSSES CIA. LTDA.	ROSA
FLORÍCOLA LA ROSALEDA S.A. FLOROSAL	ROSA
FLORÍCOLA TANGARAROSSES CÍA. LTDA.	ROSA
HISPANOROSSES CIA. LTDA.	ROSA
JARDINES PIAVERI CIA. LTDA.	CARTUCHO MINI ROSA ROSA
JET FRESH FLOWER GROWERS OF ECUADOR JFFGROWERS S.A.	ROSA
MILROSE S.A.	ROSA
NARANJO ROSES ECUADOR S.A.	GYPSOPHILA ROSA
NEVADO ECUADOR NEVAECUADOR S.A.	ROSA
NINTANGA S.A.S.	FLORES DE VERANO
ROSAS DEL COTOPAXI ROCOPAX CIA. LTDA.	ROSA
TESSAROSSES S.A.	ROSA

Fuente: Expoflores

Realizado por: Iza A., 2023.

1. Principales tipos de flores ornamentales que produce y exporta.

Tabla 4-13: Flores que produce y exporta

Variable	Porcentaje	Cantidad de Empresa
Rosas	95%	18
Flor de Verano	5%	1
Total General	100%	19

Fuente: Encuesta realizada a Empresas Florícolas Registradas en Expoflores que exportan.

Realizado por: Iza A., 2023.

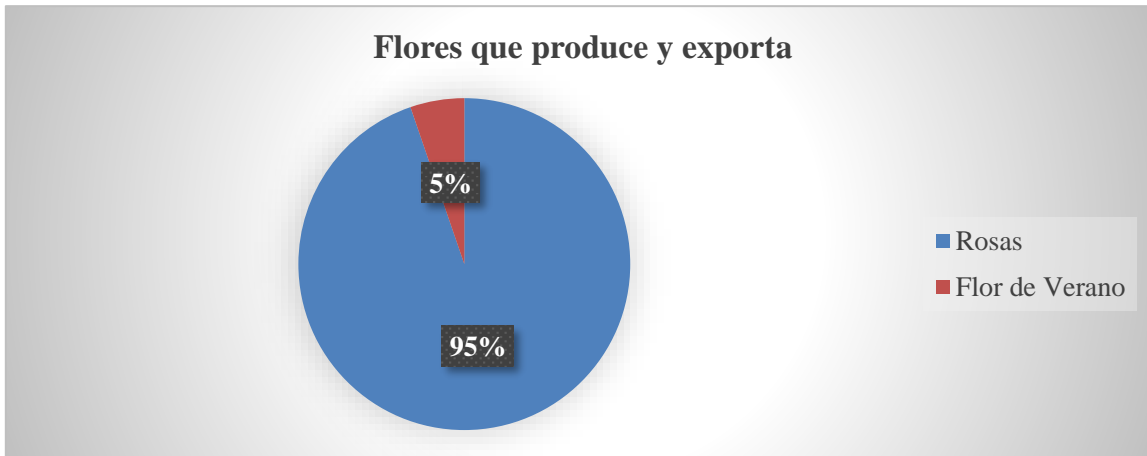


Ilustración 4-13: Flores que produce y exporta

Fuente: Encuesta realizada a Empresas Florícolas Registradas en Expoflores que exportan.

Realizado por: Iza A., 2023.

Análisis

Tabuladas las encuestas, el 5% de las empresas florícolas registradas en Expoflores, exporta flor de verano, mientras que el 95% exportan rosas.

Interpretación

Esta información es de gran importancia, ya que está relacionado con el tipo de producción que realizan los pequeños floricultores de la parroquia de Guaytacama, resultado que favorece dentro de la aplicación de este proyecto.

2. ¿Cuál es la cantidad promedio de cajas que exporta a la semana?

Tabla 4-14: Cajas que exportan a la semana

Variable	Porcentaje	Cantidad de Empresa
100 cajas	16%	3
110 cajas	11%	2
130 cajas	5%	1
150 cajas	21%	4
180 cajas	11%	2
200 cajas	16%	3
250 cajas	21%	4
Total General	100%	19

Fuente: Encuesta realizada a Empresas Florícolas Registradas en Expoflores que exportan.

Realizado por: Iza A., 2023.

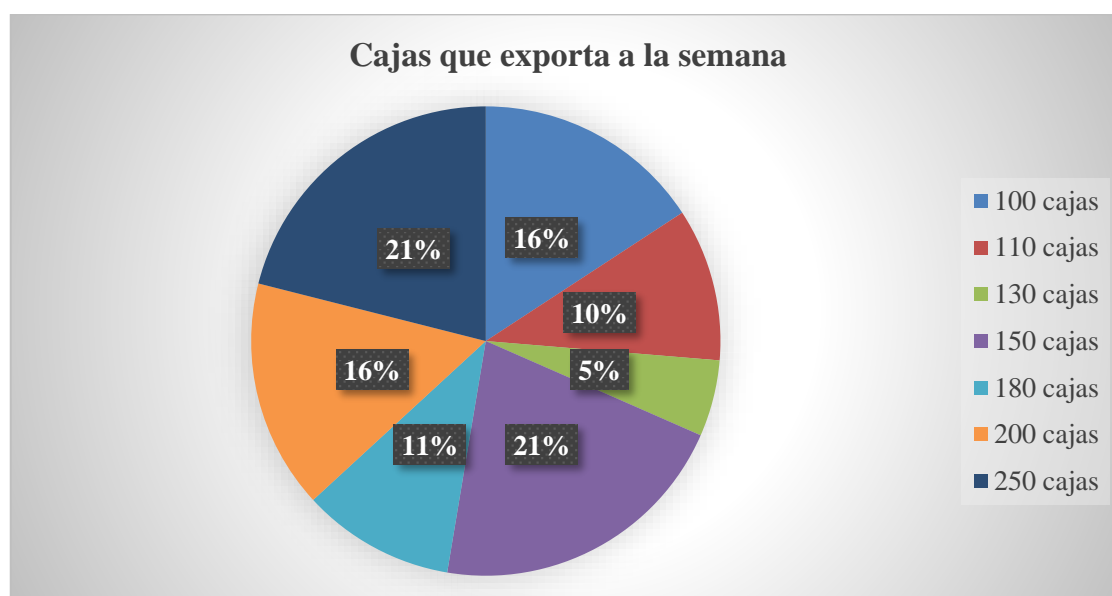


Ilustración 4-14: Cajas que exportan a la semana

Fuente: Encuesta realizada a Empresas Florícolas Registradas en Expoflores que exportan.

Realizado por: Iza A., 2023.

Análisis

De las encuestas aplicadas el 16% exporta 100 cajas semanal, el 11% exporta de 110 a 180 cajas semanales, el 5% 130 cajas, el 21% 150 cajas, el 16% 200 cajas, el 21% 250 cajas de flores ornamentales semanalmente.

Interpretación

Esta información evidencia que actualmente en el mercado internacional de flores existe una gran demanda, datos convenientes y que generen interés para invertir en la implementación de una nueva empresa.

3. ¿Cuál sería el precio promedio que estaría dispuesto pagar por la compra de una caja de flor ecuatoriana?

Tabla 4-15: Precio a pagar por la compra de una caja de flor

Variable	Porcentaje	Cantidad de Empresa
\$ 50 dólares	11%	2
\$ 70 dólares	74%	14
\$ 90 dólares	16%	3
Total General	100%	19

Fuente: Encuesta realizada a Empresas Florícolas Registradas en Expoflores que exportan

Realizado por: Iza A., 2023.

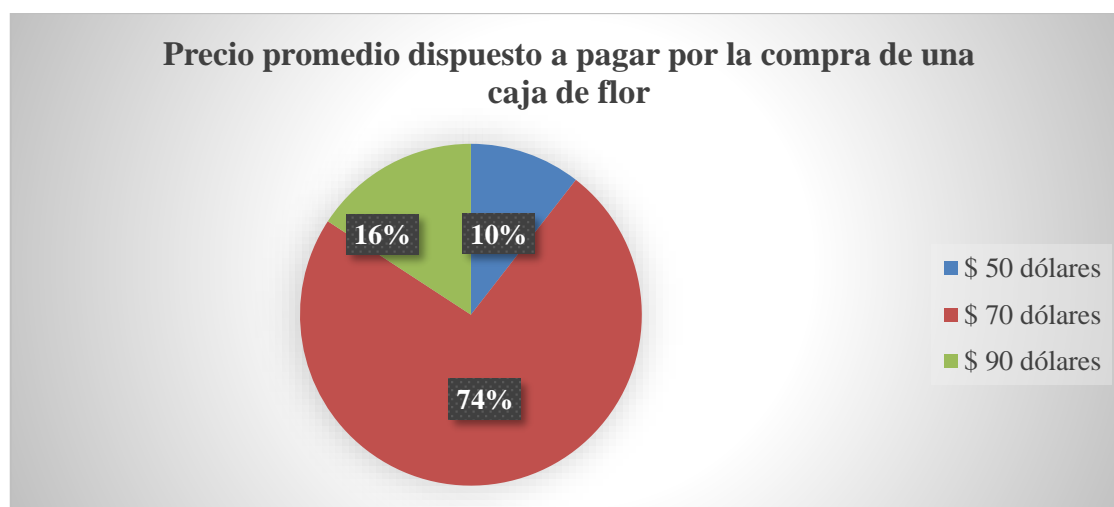


Ilustración 4-15: Precio a pagar por la compra de una caja de flor

Fuente: Encuesta realizada a Empresas Florícolas Registradas en Expoflores que exportan.

Realizado por: Iza A., 2023.

Análisis

Tabulada la información, el 11% de las empresas florícolas registradas en Expoflores, respondió que estaría dispuesto a pagar 50 USD por cada caja de flor ornamental, el 74% estará dispuesto a pagar 70 USD y el 16% ,90 USD.

Interpretación

Este es resultado evidencia el excelente precio que tiene la flor ecuatoriana en el mercado internacional, que a comparación del precio nacional notable la diferencia, lo que demuestra que el producto puede generar buenas utilidades al momento de comercializar el producto en el mercado.

4. ¿Cuál es el principal país de exportación de sus ventas?

Tabla 4-16: Principal país de exportación

Variable	Porcentaje	Cantidad de Empresa
Estados Unidos	79%	15
Europa	5%	1
Kazajistán	11%	2
Canadá	5%	1
Total General	100%	19

Fuente: Encuesta realizada a Empresas Florícolas Registradas en Expoflores que exportan

Realizado por: Iza A., 2023.

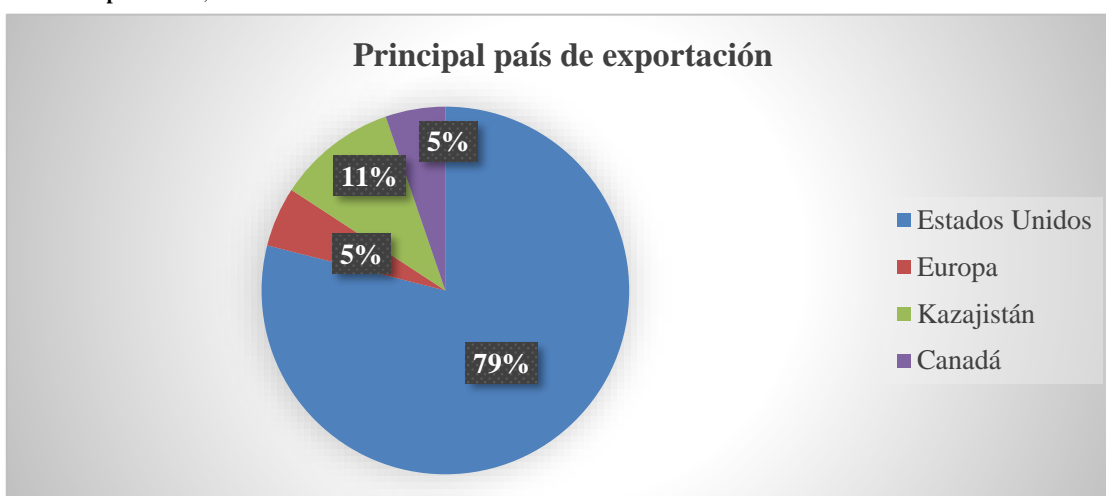


Ilustración 4-16: Principal país de exportación

Fuente: Encuesta realizada a Empresas Florícolas Registradas en Expoflores que exportan.

Realizado por: Iza A., 2023.

Análisis

Podemos observar que el 10% de las empresas florícolas exportan a Europa y Canadá, el 11% a Kazajistán y el 79% exportan a Estados Unidos.

Interpretación

Esta información proporcionada guarda estrecha relación con los informes desarrollados por Asociación Nacional de Productores y Exportadores de Flores del Ecuador (Expoflores), que menciona que el país de los Estados Unidos es el principal destino para exportar las flores ecuatorianas.

4.1.2 Entrevista

Dirigida al Técnico Distrital de Sanidad Vegetal 3 de Cotopaxi Latacunga

Objetivo: Profundizar en las políticas, procedimientos y prácticas implementadas por AGROCALIDAD en el ámbito de la exportación de flores ornamentales en Ecuador.

1. ¿Podría proporcionar una visión general de la participación de AGROCALIDAD en el control y regulación de las exportaciones de flores ornamentales en Ecuador?

Desempeña un papel fundamental en la supervisión y regulación de las exportaciones de flores ornamentales en el Ecuador, donde se encarga de garantizar que las flores cumplan con los estándares de calidad y requisitos fitosanitarios necesarios para su envío al mercado internacional.

2. ¿Cuáles son los objetivos principales de AGROCALIDAD en relación con el comercio de flores ornamentales?

En relación con el comercio de las flores los objetivos principales son asegurar la inocuidad, calidad y trazabilidad de los productos, así como promover prácticas sostenibles en la producción y exportación de flores.

3. ¿Cuáles son los requisitos y procesos que una empresa debe seguir para obtener la certificación de AGROCALIDAD para exportar flores ornamentales?

Para obtener la certificación de AGROCALIDAD y de esa manera poder exportar flores, una empresa debe cumplir con una serie de requisitos específicos que abarcan desde prácticas agrícolas hasta normas de empaque y etiquetado. Los procesos de certificación implican inspecciones regulares para garantizar el cumplimiento continuo de estos estándares.

4. ¿Cómo garantiza AGROCALIDAD la calidad y la conformidad de las flores ornamentales antes de su exportación?

Nosotros garantizamos la calidad de las flores antes de su exportación, realizamos inspecciones rigurosas, pruebas de laboratorio y auditorías de los procesos de producción. Esto garantiza que las flores cumplan con los requisitos fitosanitarios y de calidad establecidos.

5. ¿Cómo se alinean las normativas y estándares de AGROCALIDAD con los requisitos internacionales para la exportación de flores ornamentales?

Las normativas y estándares con la que se maneja AGROCALIDAD están alineados con los requisitos internacionales para la exportación de flores, garantizando así la aceptación de los productos ecuatorianos en mercados internacionales y fortaleciendo la posición del país como proveedor confiable.

6. ¿Cuál es la postura de AGROCALIDAD respecto al impacto ambiental de las prácticas de cultivo de flores ornamentales?

Nosotros tenemos una postura comprometida con la sostenibilidad y el impacto ambiental de las prácticas de cultivo de flores. AGROCALIDAD trabaja para promover prácticas agrícolas responsables y fomentar la adopción de medidas que minimicen el impacto ambiental.

7. ¿Cómo colabora AGROCALIDAD con los productores de flores ornamentales para mejorar la calidad y cumplir con los estándares de exportación?

Nosotros trabajamos y colaboramos estrechamente con los productores de flores, proporcionando asesoramiento técnico, capacitación y apoyo para mejorar la calidad de los productos y cumplir con los estándares de exportación.

8. ¿Cómo ha evolucionado el mercado internacional de flores ornamentales en los últimos años?

El mercado internacional de flores ha experimentado cambios significativos en los últimos años, con una creciente demanda de productos sostenibles y de alta calidad. AGROCALIDAD trabaja para adaptarse a estas tendencias y garantizar que los productores ecuatorianos se beneficien de las oportunidades en el mercado global.

4.2 Discusión y Argumentación

Mediante la aplicación de la encuesta a los 110 pequeños floricultores productores de la parroquia de Guaytacama, se puede concluir que, actualmente en la parroquia no existe ningún establecimiento que se dedique específicamente al acopio de flores ornamentales, información que evidencia la necesidad del servicio en el mercado.

En lo que tiene que ver al porcentaje de aceptación, se identificó que el 82% de la población, si le gustaría hacer uso del nuevo servicio, como se evidencia en la pregunta N°1 además, se estableció que el 45% de los encuestados harán uso 15 veces al mes de este servicio propuesto, quedando demostrado de esta manera lo viable del proyecto.

Se determinó que el volumen de producción de los pequeños floricultores de la parroquia es de 35 cajas, 15 cajas mensuales y 35 dólares el precio promedio por el que estarían dispuestos a comercializar las mismas, información de gran importancia que permitirá realizar de mejor manera el estudio técnico del proyecto. Además se identificó que la rosa y flor de verano es el tipo de producto que se cultiva mayoritariamente en la parroquia.

Por último el segmento de mercado investigado respondió que la ejecución del nuevo proyecto mejoraría considerablemente la situación económica de su familia, quedando demostrado los beneficios sociales que traería la puesta en marcha del proyecto.

Los datos obtenidos en la investigación reflejan la aceptación que tiene esta propuesta en el mercado, evidenciando así, la existencia de demanda y el éxito económico que generaría la ejecución de la nueva empresa.

De acuerdo con los resultados de la encuesta realizada a las 19 empresas florícolas que se encuentra en el listado de los socios de Expoflores, se puede concluir que, la producción y exportación de flores que más predomina son las rosas, con un 95% y flor de verano con un 5%. Mientras que en cuanto a cajas que exportan semanalmente. Obtuvimos que el 21% exporta de 150 cajas a 250 cajas semanales, y con un 16% de 100 cajas a 200 cajas semanales. Por otro lado, el precio promedio dispuesto a pagar por la compra de una caja de flor las empresas florícolas, es de 70 USD y 90 USD, demuestran que las flores ecuatorianas son de excelente calidad, ya que cuentan con certificados nacionales e internacionales para garantizar la calidad de la flor que será exportada. Por último el Principal destino de exportación de las flores ecuatorianas es de Estados Unidos ya que es el principal socio comercial para el sector floricultor con un 79% y Kazajistán, con un 11%.

En conclusión, la función desempeñada por AGROCALIDAD en la supervisión y regulación de la exportación de flores ornamentales en Ecuador es crucial para garantizar la calidad, seguridad y el seguimiento de estos productos en el ámbito internacional. La certificación emitida por este organismo no solo asegura el cumplimiento de estándares fitosanitarios y de calidad, sino que también consolida la posición de Ecuador como un proveedor confiable en los mercados mundiales. La capacidad de adaptación de AGROCALIDAD a las cambiantes tendencias del mercado, marcadas por una creciente demanda de productos de alta calidad y respetuosos con el medio ambiente, refleja un compromiso valioso. La alineación de regulaciones y estándares con los requisitos internacionales amplía el reconocimiento de los productos ecuatorianos a nivel global. Además, la postura de Ecuador hacia el desarrollo sostenible y la preservación del medio ambiente contribuyen a fortalecer su posición como un actor responsable en la producción y exportación de flores. La colaboración estrecha con los productores, ofreciendo asesoramiento y respaldo, muestra un esfuerzo conjunto para mejorar la calidad y cumplir con los estándares de exportación. En un contexto donde la calidad y sostenibilidad son aspectos clave, el papel desempeñado por AGROCALIDAD resulta fundamental para asegurar el éxito de los productores ecuatorianos en el competitivo mercado internacional de flores.

CAPÍTULO V

5. MARCO PROPOSITIVO

5.1 Propuesta

En este capítulo se desarrollará la propuesta para realizar el proyecto de factibilidad de un centro de acopio de flores ornamentales para exportación en la parroquia Guaytacama.

Estructura de la Propuesta

- Estudio de Mercado
- Estudio Técnico
- Estudio Administrativo
- Estudio Legal
- Estudio Económico – Financiero

5.2 Título de la Propuesta

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE FLORES ORNAMENTALES PARA LA EXPORTACIÓN EN LA PARROQUIA GUAYTACAMA, PROVINCIA DE COTOPAXI, AÑO 2023.”

5.2.1 *Objetivo de la Propuesta*

Diseñar un proyecto de factibilidad para la creación de un centro de acopio de flores ornamentales para exportación en la parroquia Guaytacama, provincia Cotopaxi, que permita obtener rentabilidad.

5.2.2 *Introducción*

La parroquia de Guaytacama de la ciudad de Latacunga, provincia de Cotopaxi es reconocida por el cultivo y producción de la floricultura. Esta parroquia es una zona dedicada especialmente a la producción, debido a la zona climática en la que se encuentra, siendo la mayor ventaja que posee para la producción de diferentes variedades de flores ornamentales, especialmente las rosas, claveles y flor de verano.

Ciertamente, el Ecuador es un país netamente productor y exportador de flores, en el año 2022, se enviaron al extranjero 8.529 toneladas de flores, generando ingresos superiores a los USD 92

millones. En lo que respecta al presente año 2023, la empresa ha conseguido mantener una producción constante de 700 toneladas de rosas cada mes. En la región de Cotopaxi, se ha experimentado un aumento en la extensión de terreno destinado al cultivo de rosas y otras flores de corte, pasando de 820 hectáreas en 2020 a 1600 hectáreas en la actualidad. Este crecimiento ha generado mejoras en las oportunidades laborales gracias a la utilización de mano de obra tanto directa como indirecta.

En el presente proyecto el estudio de mercado comprende todas aquellas actividades que permiten a las organizaciones encontrar la información necesaria para la mejor toma de decisiones sobre su intervención en el mercado. Además, este capítulo es el antecedente más importante para desarrollar el análisis técnico, legal, organizacional, económico y financiero del periodo de vida del proyecto.

5.3 Estudio de Mercado

5.3.1 Análisis de la demanda

Para llevar a cabo el análisis de la demanda, recopilamos información de las encuestas realizadas a los pequeños floricultores de flores ornamentales de la parroquia de Guaytacama, el propósito de esta recopilación es verificar la aceptación del producto en el mercado, donde se efectúa un análisis y una proyección con el objetivo de identificar la demanda insatisfecha en la actualidad. Estos datos servirán para evaluar la viabilidad del proyecto.

5.3.1.1 Demanda Actual

Se pretende identificar la demanda actual mediante la evaluación de la frecuencia de consumo, así como la definición de los gustos y preferencias de los consumidores. Esta información será útil para dirigir los esfuerzos hacia la satisfacción potencial de los clientes. Para analizar y determinar la demanda actual, se utilizará los datos proporcionados por Expoflores así como el porcentaje anual de crecimientos de las exportaciones de flores.

Tabla 5-1: Datos para obtener la demanda

Producto	Toneladas 2023	Crecimiento
Rosas	119.868	16%

Fuente: Banco Central (Expoflores) ,2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

5.3.1.2 Demanda Proyectada

Para determinar la demanda proyectada se utilizará los datos proporcionados por Expoflores así como el porcentaje anual de crecimientos de las exportaciones de flores.

Tabla 5-2: Demanda proyectada

Producto	Periodos	Años	Demanda Proyectada
ROSAS	0	2023	119.868
	1	2024	139.047
	2	2025	161.294
	3	2026	187.101
	4	2027	217.038
	5	2028	251.764

Fuente: Banco Central (Expoflores) ,2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

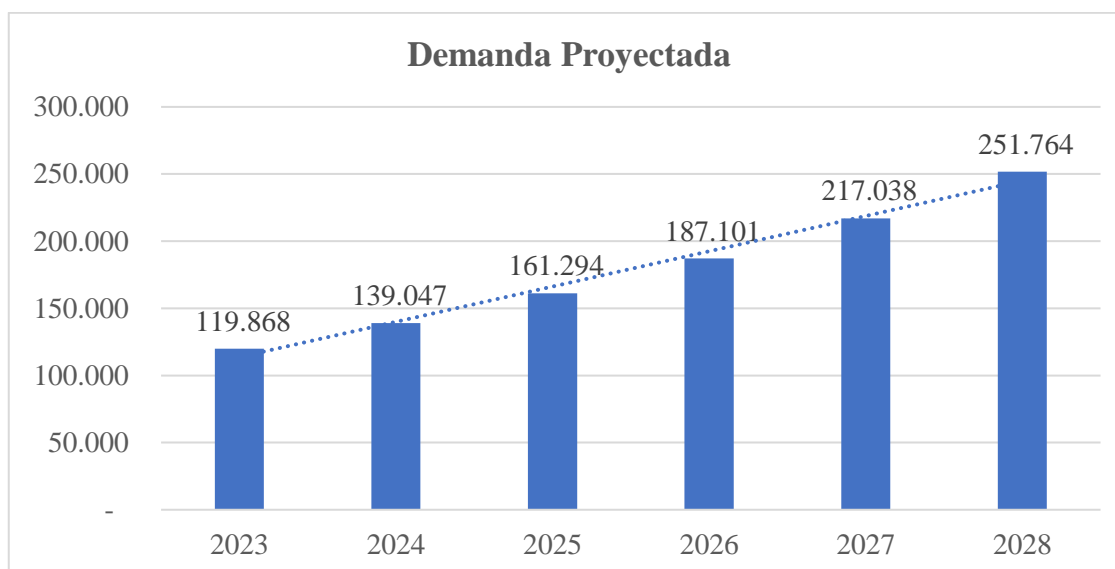


Ilustración 5-1: Demanda Proyectada

Fuente: Banco Central (Expoflores) ,2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

5.3.2 Análisis de la Oferta

Para el caso de la oferta se analizó el grupo de floricultores, debido a que muestran disposición para comercializar sus productos en el centro de acopio. Las cuales se consideraron las preguntas número 1 y 4.

¿De crearse un centro de acopio de flores ornamentales de exportación, desearía usted comercializar sus productos, a través de este?

Tabla 5-3: Comercializar sus productos, a través del centro de acopio

Variable	Porcentaje	Cantidad
SI	82%	90
NO	18%	20
Total General	100%	110

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Dado que 90 de las 110 personas consultadas expresan su conformidad con la idea de vender y distribuir sus productos en un centro de acopio, se concluye que existe una demanda no satisfecha en el proyecto de viabilidad.

5.3.2.1 Oferta Actual

En la parroquia Guaytacama, la mayoría de los floricultores de flores ornamentales, están dispuestos a abastecer el centro de acopio con el fin de vender directamente a los consumidores y exportar el producto.

¿Cuál es el volumen de producción mensual de flores ornamentales que cultiva, en su invernadero?

Tabla 5-4: Producción de flores

OPCIÓN	UNIDAD POR BOTÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	PORCENTAJE	OFERTA SEMANAL	OFERTA MENSUAL	OFERTA ANUAL
15 cajas	6900	23	21%	14,38	289	3450
30 cajas	11400	38	35%	23,75	475	5700
45 cajas	11700	38	35%	24,38	488	58500
60 cajas en adelante	3300	11	10%	6,88	138	1650
TOTAL GENERAL	33300	110	100%	69,38	3750	16650

Fuente Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

La oferta que se recibirá es de 16650 cajas anuales las mismas que se comercializarán.

5.3.2.2 Oferta Proyectada

Es necesario considerar la producción actual, al proyectar la oferta para los próximos 5 años, a fin de calcular la cantidad estimada para el año 2026, considerando una tasa de crecimiento de la parroquia Guaytacama de 2.86%.

Tabla 5-5: Oferta Proyectada

Años	Periodos	Oferta Proyectada
2023	0	16.650
2024	1	17.126
2025	2	17.616
2026	3	18.120
2027	4	18.638
2028	5	19.171

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

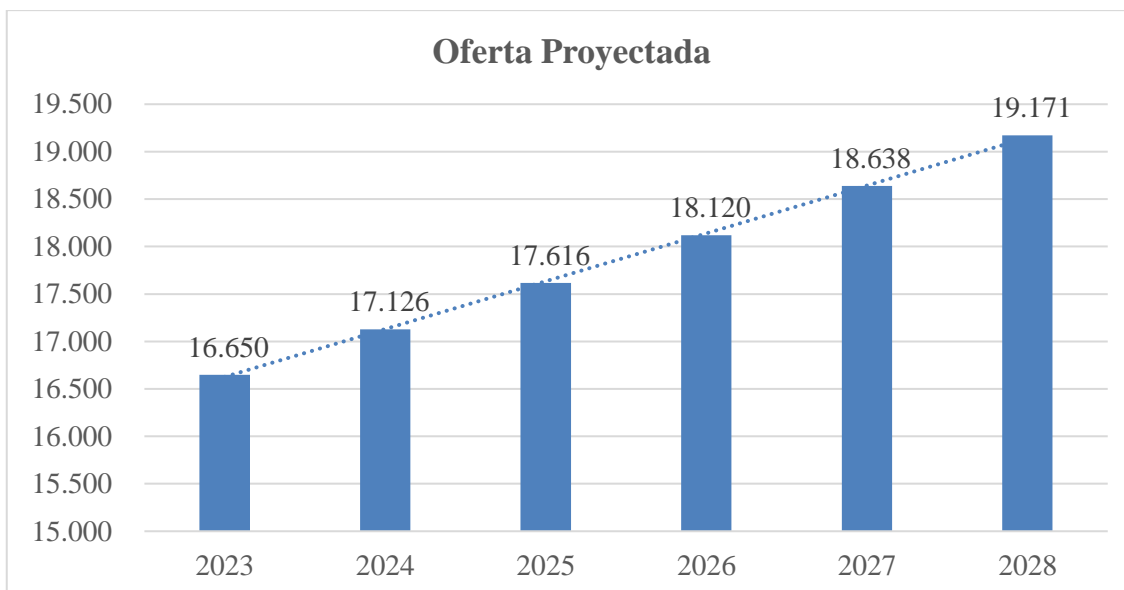


Ilustración 5-2: Oferta Proyectada

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Se observa por medio de la oferta proyectada de la tendencia de crecimiento de cajas de flores para el año 2028 será de 19.171 cajas de flores.

5.3.3 Demanda Insatisfecha

Se considera como demanda insatisfecha a la ausencia de bienes, productos y servicios en un mercado. Para calcular la demanda insatisfecha, se determina la diferencia entre la oferta y la demanda proyectada.

Tabla 5-6: Demanda Insatisfecha

Año	Demanda Proyectada	Oferta Proyectada	DEMANDA INSATISFECHA
2023	119.868	16.650	103.218
2024	139.047	17.126	121.921
2025	161.294	17.616	143.678
2026	187.101	18.120	168.982
2027	217.038	18.638	198.400
2028	251.764	19.171	232.593

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

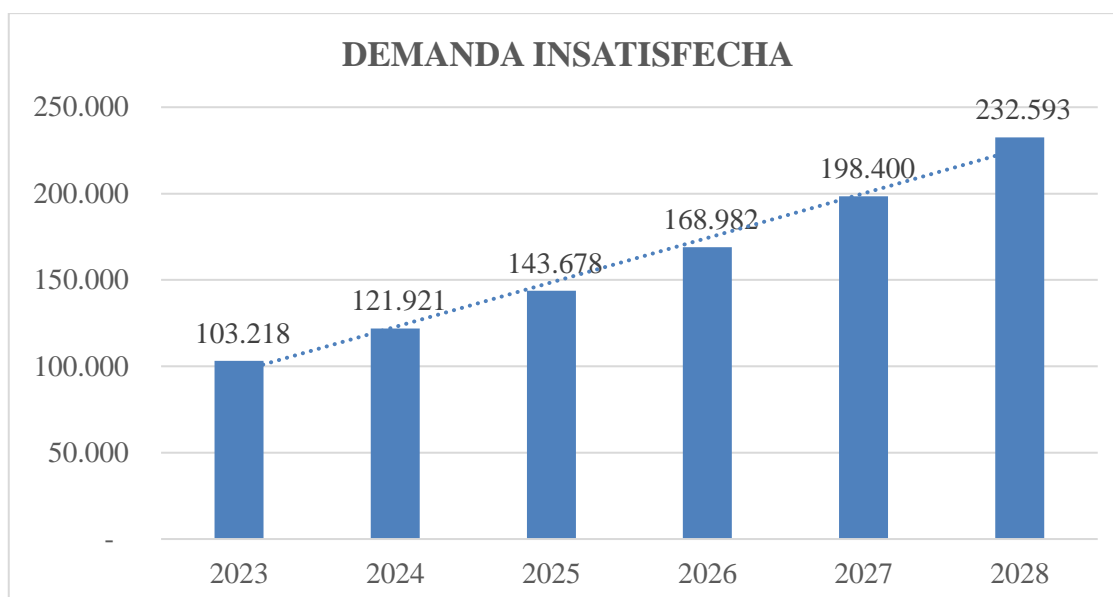


Ilustración 5-3: Demanda Insatisfecha

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Según la representación gráfica, se concluye que en el año 2023 la demanda insatisfecha es de 103.218 cajas. Proyectando hacia el año 2028, se anticipa un aumento en la demanda insatisfecha, alcanzando las 232.593 cajas. Estos datos indican claramente la necesidad de establecer un centro de acopio en la parroquia de Guaytacama para satisfacer la creciente demanda no cubierta.

5.4 Marketing Mix

5.4.1 Producto

5.4.1.1 Características del producto

- El producto para la venta será entregado en cajas específicamente para mantener en buen estado las flores.
- Será presentado en cajas de cartón para evitar daños con el medio ambiente, cajas serán de tamaño: tabaco, con dimensiones largo de 1050 cm por 250 cm de ancho por 250 cm de alto.
- El producto seleccionado se entregará en buenas condiciones, en el estado del botón que pida el cliente, entre sus características se destacará por la calidad y variedad en donde el punto del botón, la longitud y grosor de su tallo serán claves para la venta que nuestro centro de acopio entregará.
- Se caracterizará por ser un producto fresco, debido a que las flores ornamentales para la entrega pasan por el proceso de hidratación y así lleguen en buen estado a su destino.

5.4.2 Precio

De acuerdo con la información obtenida mediante las encuestas el precio promedio de las flores ornamentales por caja está entre UDS 25 a UDS 35 dólares.

Tabla 5-7: Precio promedio por la venta de 1 caja de flores

VARIABLE	PORCENTAJE	CANTIDAD
\$ 25 dólares	18%	20
\$ 35 dólares	73%	80
\$ 45 dólares	9%	10
Total General	100%	110

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Cálculo del precio de los bonches de flores para realizar las cajas para la distribución.

Tabla 5-8: Cálculo del precio

DETALLE	COSTO TOTAL	COSTO UNITARIO
Materia Prima Directa		
1 caja con 16 bonches a \$70	\$ 70	\$ 0,09
Materia Prima Indirecta	\$ 12.699,00	\$ 1,06
Mano de Obra Directa	\$ 4.246,82	\$ 0,35
Mano de Obra Indirecta	\$ 3.187,68	\$ 0,80
Servicios Básicos	\$ 176,00	\$ 0,01
Servicio de Fletes	\$ 760,00	\$ 0,95
Publicidad	\$ 150,00	\$ 0,01
COSTO TOTAL POR BONCHE		\$ 3.27
UTILIDAD	35%	\$ 1.08
PRECIO FINAL DEL BONCHE		\$ 4.35

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

El costo total por cada bonche de flores tendrá un costo de \$ 3.27, el margen de utilidad es del 35% considerando la utilidad que se desea percibir, por tanto, el precio de venta por bonche es de \$4.35 dólares, lo cuales estos se utilizarán para armar las cajas de flores para su comercialización.

5.4.3 Plaza

En cuanto a la comercialización, se emplearán canales de distribución directa e indirecta.

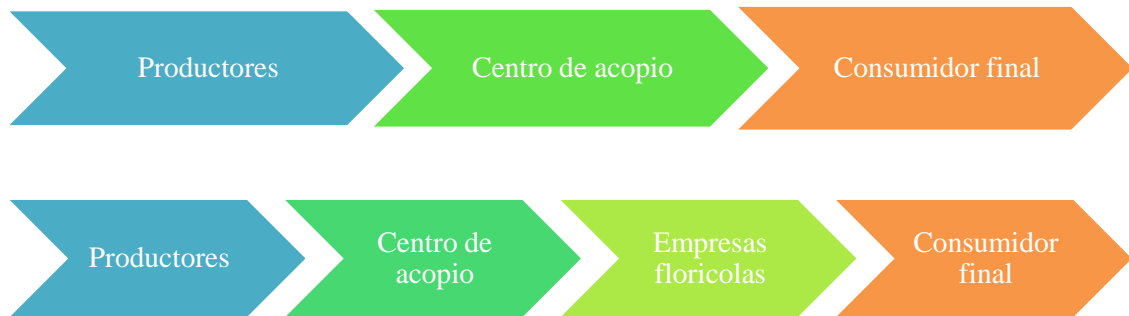


Ilustración 5-4: Comercialización de productos

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Además, basándonos en las respuestas de la pregunta 3 de la encuesta realizada se determinó que las ventas se realizarán a través del centro de acopio en la parroquia de Guaytacama. Como un valor agregado se pretende crear redes sociales para el centro de acopio, además de la creación de una plataforma de ventas en línea. Con esto, se espera ampliar de manera significativa la cobertura de las ventas, alcanzando a nuevos consumidores.

5.4.4 Promoción

La estrategia de marketing mediante la promoción tiene como objetivo influir en el comportamiento y las actitudes de compra de los consumidores, generando así una preferencia tanto hacia nuestra marca como hacia los productos que ofrecemos. En contraste, otros medios como televisión se descartarán por su baja representatividad en el ámbito del marketing y los costos asociados a su implementación.

5.5 Estudio Técnico

Una vez determinada la presencia de una demanda insatisfecha en el segmento previamente analizado, resulta esencial proponer diversas opciones de producción para el Centro de Acopio de Flores Ornamentales de Exportación. Este paso tiene como objetivo reconocer de manera técnica y cualitativa los procedimientos y métodos requeridos para ofrecer un servicio óptimo y de alta calidad. La finalidad es garantizar la ejecución exitosa del proyecto y lograr el éxito deseado en el ámbito comercial.

5.5.1 *Determinación del tamaño del proyecto*

Según el tamaño del proyecto a ejecutarse, podemos identificar la capacidad de producción por periodos de tiempos, semanal, mensual y anual en el acopio de toda la mercadería.

5.5.2 *Capacidad Instalada*

El tamaño de un proyecto se define por su capacidad instalada, medida en unidades de producción anuales. El análisis del tamaño del proyecto se centra en considerar la demanda, los recursos tecnológicos, la materia prima, la mano de obra, el financiamiento y los costos de producción. Este aspecto del estudio técnico busca determinar la capacidad física y real de los espacios requeridos para garantizar el funcionamiento adecuado tanto administrativa como operacionalmente.

Se evalúa el tamaño en relación con la demanda insatisfecha, la disponibilidad de recursos tecnológicos, materia prima y mano de obra, así como las características particulares de la empresa. Estos factores son cruciales para establecer los requisitos económicos y financieros necesarios para una identificación precisa de los costos de producción.

Tabla 5-9: Capacidad Instalada

CAPACIDAD PRODUCIDA	UNIDAD			
	DIARIA	SEMANAL	MENSUAL	ANUAL
BONCHES DE FLORES	200	1000	4000	48000

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

De acuerdo con los resultados obtenidos, la producción semanal es de 1000 bonches flores de 24 botones, para armar las cajas de flores lo cual su valor mensual es de 4000, mientras que el valor anual es de 48000.

5.5.3 *Localización del proyecto*

El proyecto y centro de acopio se ubicará en una posición estratégica dentro de la parroquia de Guaytacama, proporcionando un acceso conveniente y fácil de recordar para los residentes de la zona.

5.5.3.1 Macro Localización

Se identificó la región con una destacada actividad florícola para la macro localización, la cual se encuentra en la provincia de Cotopaxi, en el cantón Latacunga, parroquia Guaytacama. A continuación, se muestra el mapa correspondiente a esta provincia.



Ilustración 5-5: Mapa de la Provincia de Cotopaxi

Fuente: (Ecuador Bonito, 2023)

Realizado por: Iza A., 2023.

5.5.3.2 Micro localización

El propósito de la micro localización es definir la localización específica en la que se va a ubicar el centro de acopio, estará instalado en la Parroquia Guaytacama, Barrio Santa Teresita.



Ilustración 5-6: Mapa de la Parroquia Guaytacama

Fuente: Google maps, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

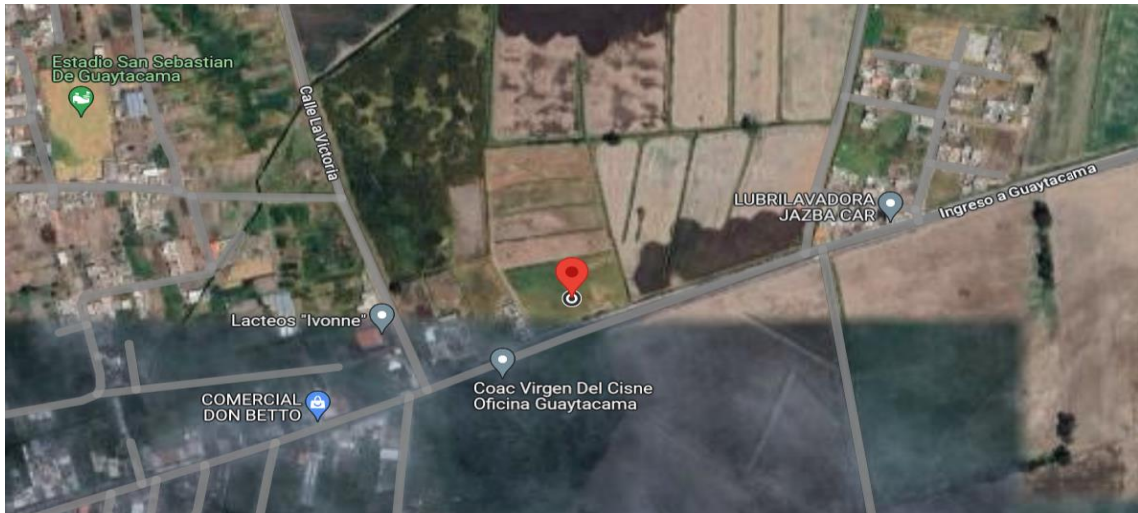


Ilustración 5-7: Ubicación del centro de acopio

Fuente: Google maps, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

El sitio en donde se construirá el centro de acopio es un terreno que cuenta con 1000 metros cuadrados y cuenta con vías de acceso lo que permite facilidad para el transporte vehicular, además se encuentra ubicado a 5 minutos del centro de la Parroquia y está en una zona céntrica a los invernaderos de los productores.

5.5.4 Ingeniería del proyecto

En esta fase, se definen los recursos indispensables para iniciar las operaciones requeridas por la empresa, tales como la construcción de la nave industrial, así como la adquisición de maquinaria y equipos esenciales para la comercialización de flores ornamentales.

5.5.4.1 Distribución y diseño de planta

Se establece la distribución física del área de administración, producción, maquinarias, del Centro de Acopio “Guardián de Flores” para un mejor desarrollo de sus actividades.

Tabla 5-10: Distribución y diseño de planta

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD
Área Administrativa	m ²	35
Área de desembarque y embarque	m ²	95
Área de post cosecha	m ²	60
Bodega y cuarto de máquina	m ²	20
Cuarto Frío	m ²	120
Espacios verdes y parqueaderos	m ²	35
Baños	m ²	15
Guardianía	m ²	15
TOTAL	m²	395

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023

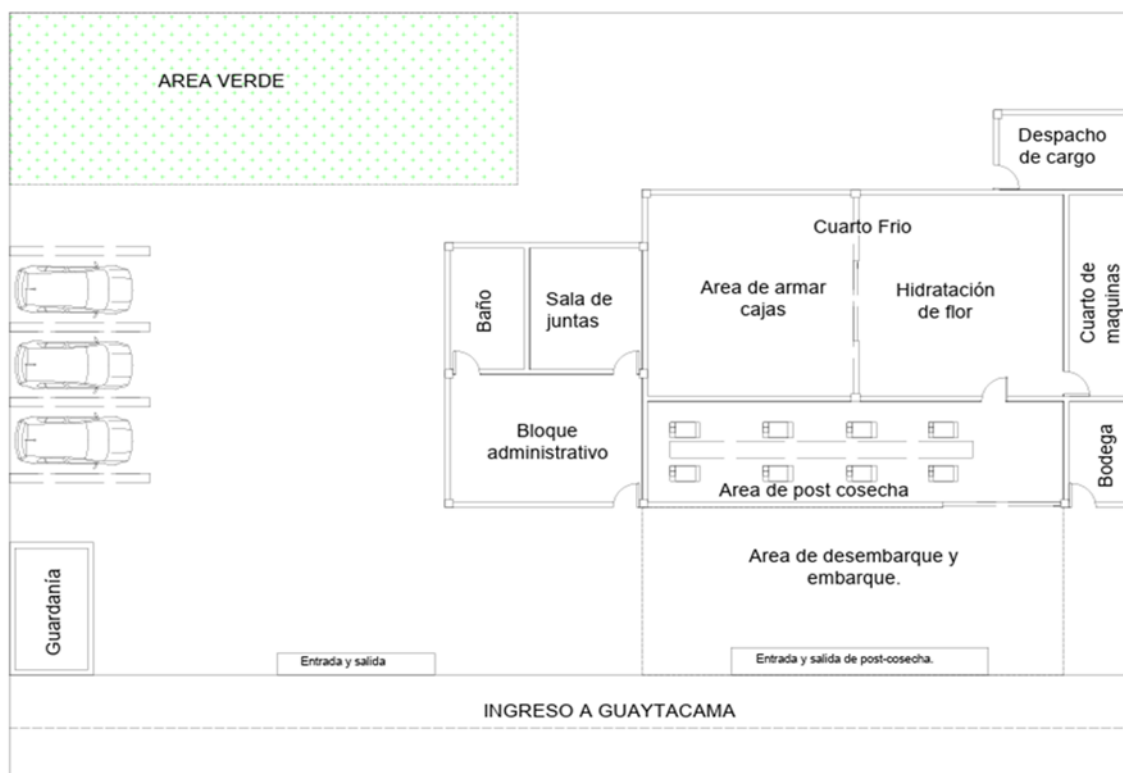


Ilustración 5-8: Plano de la Nave Industrial de "Guardián de Flores"

Fuente: AutoCAD, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

5.5.5 Proceso o diagramas de flujos

Los procesos o diagramas de flujo desempeñan un papel fundamental al asegurar que todos los participantes en una actividad conozcan las etapas necesarias para llevar a cabo cada servicio. Esto garantiza la calidad del servicio y, por consiguiente, contribuye al eficaz funcionamiento de la organización. En este contexto, se presentan los siguientes esquemas:

- Flujograma para calificar al proveedor de flores.
- Flujograma para la compra de materia prima flores
- Flujograma para el proceso interno de las flores ornamentales
- Flujograma del proceso de comercialización

Tabla 5-11: Proceso para calificar al proveedor de flores.

N ^a	PROCESO	DESCRIPCIÓN
1	Solicitar muestra del producto	Enviar una carta al futuro a los productores para solicitar una demostración del producto.
2	Revisión preliminar	Verificar la muestra, donde se analiza la presencia de plagas y enfermedades
3	Ensayo Técnico del Producto	Realizar pruebas de florero para determinar apertura del botón y la durabilidad del producto.
4	Informes de Resultados	Elaborar un informe con las novedades encontradas en el producto presentado por cada productor.
5	Notificación	Aprobar o descartar al productor.

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

5.5.5.1 Flujograma para calificar al proveedor de flores.

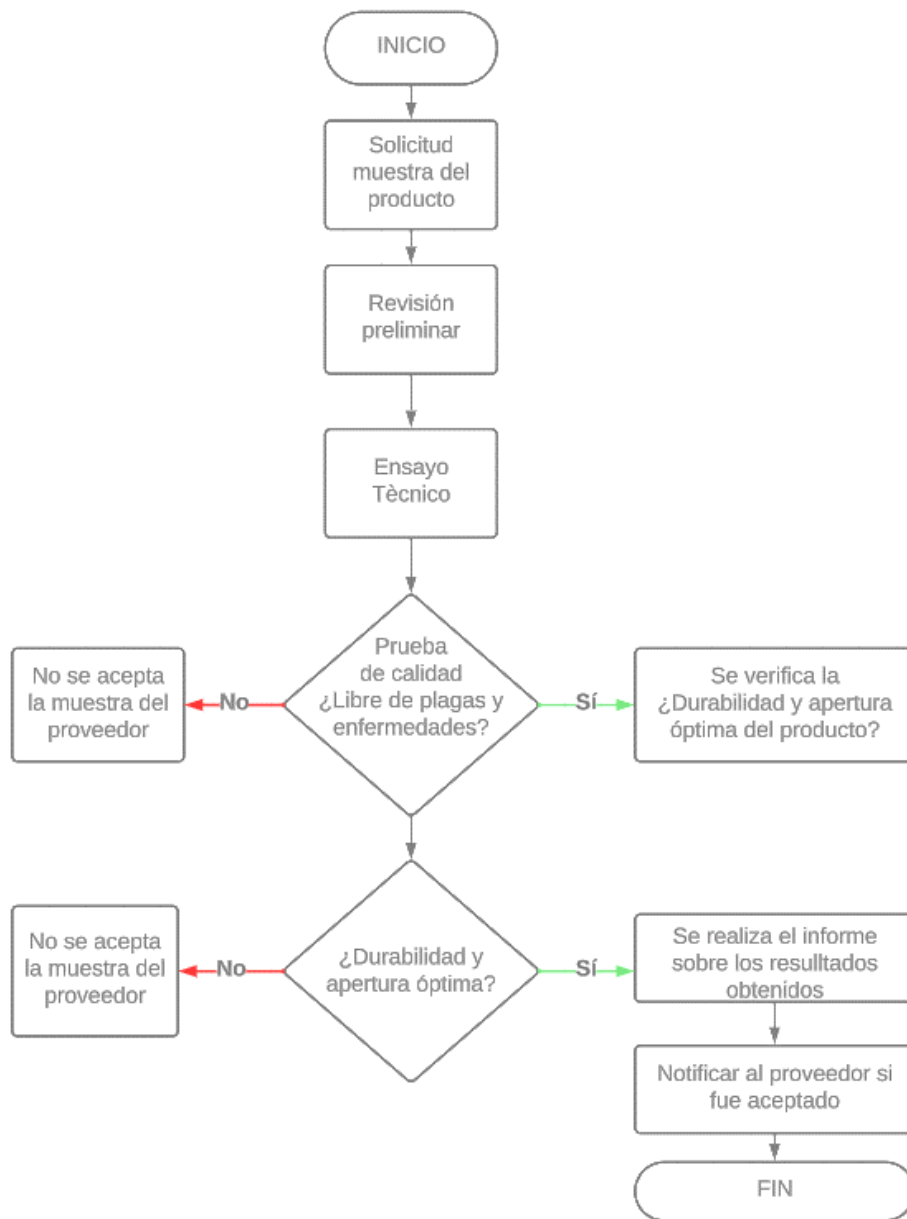


Ilustración 5-9: Flujograma de calificar al proveedor de flores.

Fuente: Lucid chart, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Tabla 5-12: Proceso para la compra de materia prima flores.

Nº	PROCESO	DESCRIPCIÓN
1	Ingreso del producto a la pos-cosecha.	Llegada del proveedor de las flores al centro de acopio.
2	Revisión técnica del producto	Implica hacer una observación al producto para detectar anomalías.
3	Registro la cantidad de la producción	Llevar el control de la producción recibida
4	Emitir comprobante de entrega	Entregar la respectiva factura para emitir el pago a futura al proveedor.
5	Salida del proveedor	Consiste en que debe abandonar las instalaciones del centro de acopio.

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

5.5.5.2 Flujograma recepción de materia prima flores

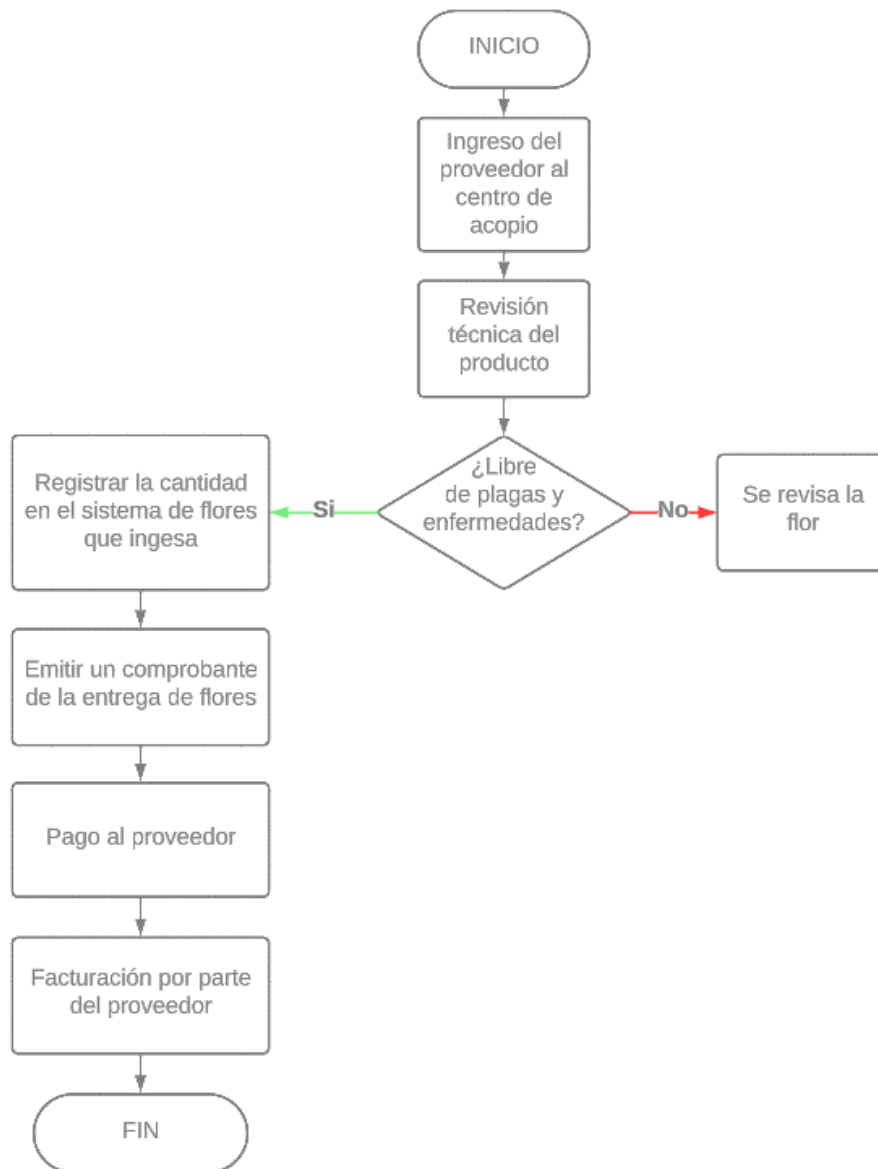


Ilustración 5-10: Flujograma recepción de materia prima flores

Fuente: Lucid chart, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Tabla 5-13: Proceso interno de las flores ornamentales

Nº	PROCESO	DESCRIPCIÓN
1	Clasificación del producto	Se determina la variedad, el punto de corte, el tamaño del botón, el largo y grosor del tallo del producto.
2	Embonche de flores	Empacar las flores en bonches de 24 flores para que estén protegidas y tengan una mejor presentación para su distribución y venta.
3	Corte y enligado de bonches	Los bonches son transportados hasta la mesa de corte, donde se igualan los tallos cortándolos en la parte inferior, después se coloca de 1 a 2 ligas en cada bonche en la parte inferior para que se quede fijo y evitar el maltrato en el transporte.
4	Etiquetado	Se etiqueta el bonche con la dimensión que tiene este en centímetros, esto se lo hace para una posterior clasificación.
5	Clasificación de bonches	Se colocan los bonches de acuerdo con la variedad y el tamaño del tallo en recipientes que contienen.
6	Hidratación de bonches a temperatura ambiente	Se espera que los bonches hidraten a temperatura ambiente en la solución anteriormente señalada durante 40 min.
7	Ingreso de bonches al cuarto frío	Luego de ser hidratados se ingresan los recipientes que contienen a los bonches a los cuartos fríos.
8	Hidratación en el cuarto frío	Es la última y más importante hidratación que tienen las flores con una solución que está formada de agua, esta se la realiza a temperaturas bajo cero y durante tiempos prolongados de por lo menos 4 horas antes de su empaque final.
9	Empaque y Registro	Se envían los bonches para ser empacados en las cajas donde serán selladas y etiquetadas.
10	Almacenamiento	Apilamientos de cajas para ser transportadas

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

5.5.5.3 *Flujograma del proceso interno de las flores ornamentales*



Ilustración 5-11: Flujograma del proceso interno de las flores ornamentales


Fuente: Lucid chart, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

5.5.6 Maquinarias y equipos requeridos en el proyecto

ILUSTRACIÓN	NOMBRE
 <p>Ilustración 5-12: Banda Transportadora</p>	<p>Banda Transportadora de ramos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Base metálica • Banda en caucho negro.
 <p>Ilustración 5-13: Árbol o lira de clasificación</p>	<p>Árbol o lira de clasificación</p> <ul style="list-style-type: none"> • Regleta con medida de especificaciones.
 <p>Ilustración 5-14: Mesa de Boncheo</p>	<p>Mesa de Boncheo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mesa metálica blanca. • Regleta de medidas y especificaciones. • Varilla con barra empotrada en la mesa

 <p>Ilustración 5-15: Máquina cortadora de tallos</p>	<p>Máquina cortadora de tallos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estructura metálica. • Canal cilíndrico plástico con colores y medidas para el corte de los tallos.
 <p>Ilustración 5-16: Máquina Zunchadora</p>	<p>Máquina Zunchadora</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estructura metálica. • Funciona con electricidad
 <p>Ilustración 5-17: Gaveta Ploma</p>	<p>Gaveta Ploma</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tiene un tamaño de 60 cm de largo por 40 cm de ancho y 40 cm de alto. • Resistente por su estructura y su material plástico de alta duración.

 <p data-bbox="331 640 678 674">Ilustración 5-18: Cuarto frío</p>	<p data-bbox="943 197 1401 264">Cuarto Frío (Cámara de refrigeración)</p> <ul data-bbox="943 271 1401 409" style="list-style-type: none"> • Los cuartos fríos son elaborados con paneles de poliuretano PIR O PUR con una densidad de 38-42kg/m³.
---	--

5.6 Estudio Administrativo

Define las reglas internas del centro de acopio tomando como referencia la estructura organizativa de la empresa, sus metas, visión y la jerarquía establecida, con una perspectiva orientada hacia el futuro para lograr el cumplimiento del objetivo general.

5.6.1 *Nombre del Centro de Acopio*

“Guardián de Flores”

5.6.2 *Logotipo del Centro de acopio*

Con el siguiente logotipo, conseguiremos establecer una conexión veloz y efectiva con la percepción del cliente. Este proceso se llevó a cabo mediante la generación de diversas ideas relacionadas con el sector y el enfoque comercial, utilizando términos clave específicos.



Ilustración 5-19: Logotipo “Guardián de Flores”

Realizado por: Iza A., 2023.

5.6.3 Misión

Nuestro propósito consiste en ser el punto central destacado para la recolección de flores destinadas a la exportación, buscando proporcionar una diversidad extensa de flores de excelente calidad, seleccionadas y conservadas con esmero, a través de una administración eficaz y sostenible, que cumpla con los criterios internacionales.

5.6.4 Visión

Buscamos ser líderes en la exportación de flores ornamentales en la región, siendo destacados por la calidad excepcional de nuestros productos y la fiabilidad de nuestros servicios, ser como un punto de referencia en la industria, resaltando por nuestra innovación en métodos de recolección y preservación, así como por nuestro compromiso con la sostenibilidad y la responsabilidad social.

5.6.5 Valores Institucionales

- **Respeto Mutuo:** Fomentar la valoración y reconocimiento de la diversidad de ideas, de los colaboradores, creando un ambiente propicio para la colaboración y el trabajo en equipo.
- **Responsabilidad Individual y Colectiva:** Incentivar a los colaboradores a asumir la responsabilidad tanto individual como colectiva en el cumplimiento de tareas y objetivos para lograr un desempeño óptimo.

- **Compromiso con la Calidad:** Buscar la excelencia en todos los aspectos del trabajo, desde la selección de las flores hasta los procesos de conservación y exportación, y asegura la satisfacción del cliente y fortalece la reputación del centro de acopio.
- **Colaboración y Trabajo en Equipo:** Fomentar la colaboración y el trabajo en equipo, reconociendo que el éxito del centro de acopio depende de la contribución de todos los colaboradores.
- **Orientación al Cliente:** Situar las necesidades y expectativas del cliente en el centro de todas las acciones y decisiones. La satisfacción del cliente es esencial para el éxito a largo plazo del centro de acopio y la fidelización de los clientes.

5.6.6 Directrices Empresariales

Estas directrices establecerán los cimientos necesarios para la administración efectiva y ética del depósito de flores ornamentales, promoviendo el éxito sostenible de la empresa en la Parroquia de Guaytacama, Cotopaxi.

5.6.6.1 Directrices Generales

- **Propósito y Perspectiva:** El objetivo fundamental del centro de recolección es asegurar la frescura y calidad de las flores ornamentales para satisfacer las expectativas de los clientes a nivel internacional. La visión consiste en liderar la exportación de flores, contribuyendo al desarrollo sostenible de la región.
- **Compromiso con el Medio Ambiente:** Adoptar prácticas ecológicas, reduciendo al mínimo el uso de productos químicos y fomentando la sostenibilidad en todas las fases operativas.
- **Estándares de Calidad del Producto:** Establecer criterios estrictos de calidad para garantizar la exportación exclusiva de flores frescas y de primera calidad.
- **Responsabilidad Social:** Contribuir al bienestar de la comunidad local mediante la generación de empleo y la participación en proyectos sociales.

5.6.7 Análisis FODA

Este análisis FODA establece los cimientos para la formulación de estrategias que saquen provecho de las fortalezas, aborden las debilidades, exploren las oportunidades y reduzcan los riesgos en el ámbito particular de un depósito de flores ornamentales ubicado en Guaytacama, Cotopaxi.

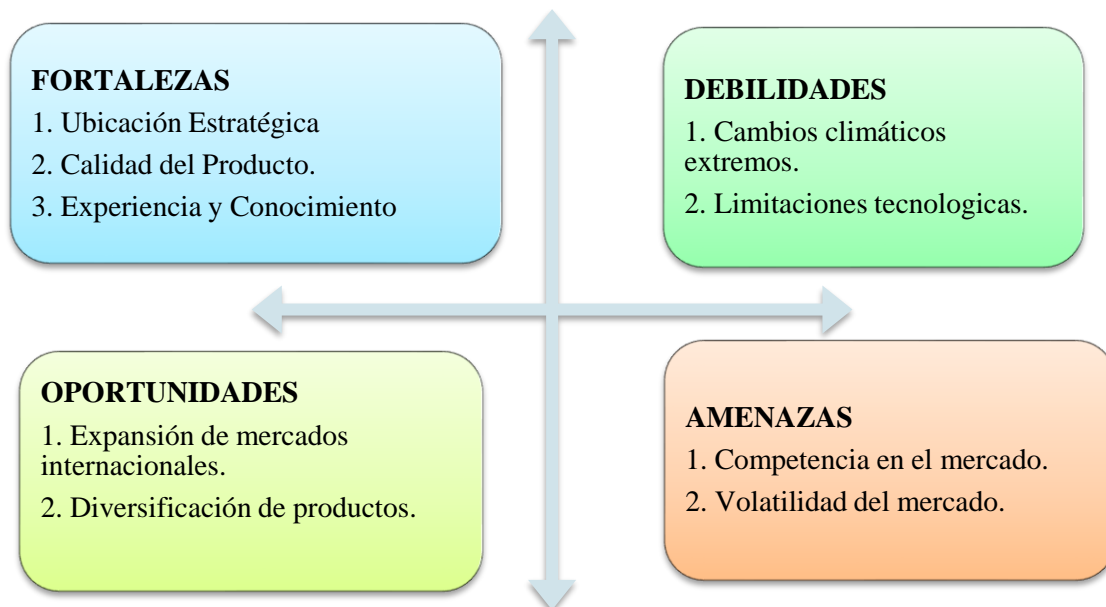


Ilustración 5-20: Análisis FODA

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

5.6.8 Estudio Organizacional

Se especificará el número de individuos que laborarán en el centro de acopio, así como su estructura jerárquica.

5.6.8.1 Organigrama estructural

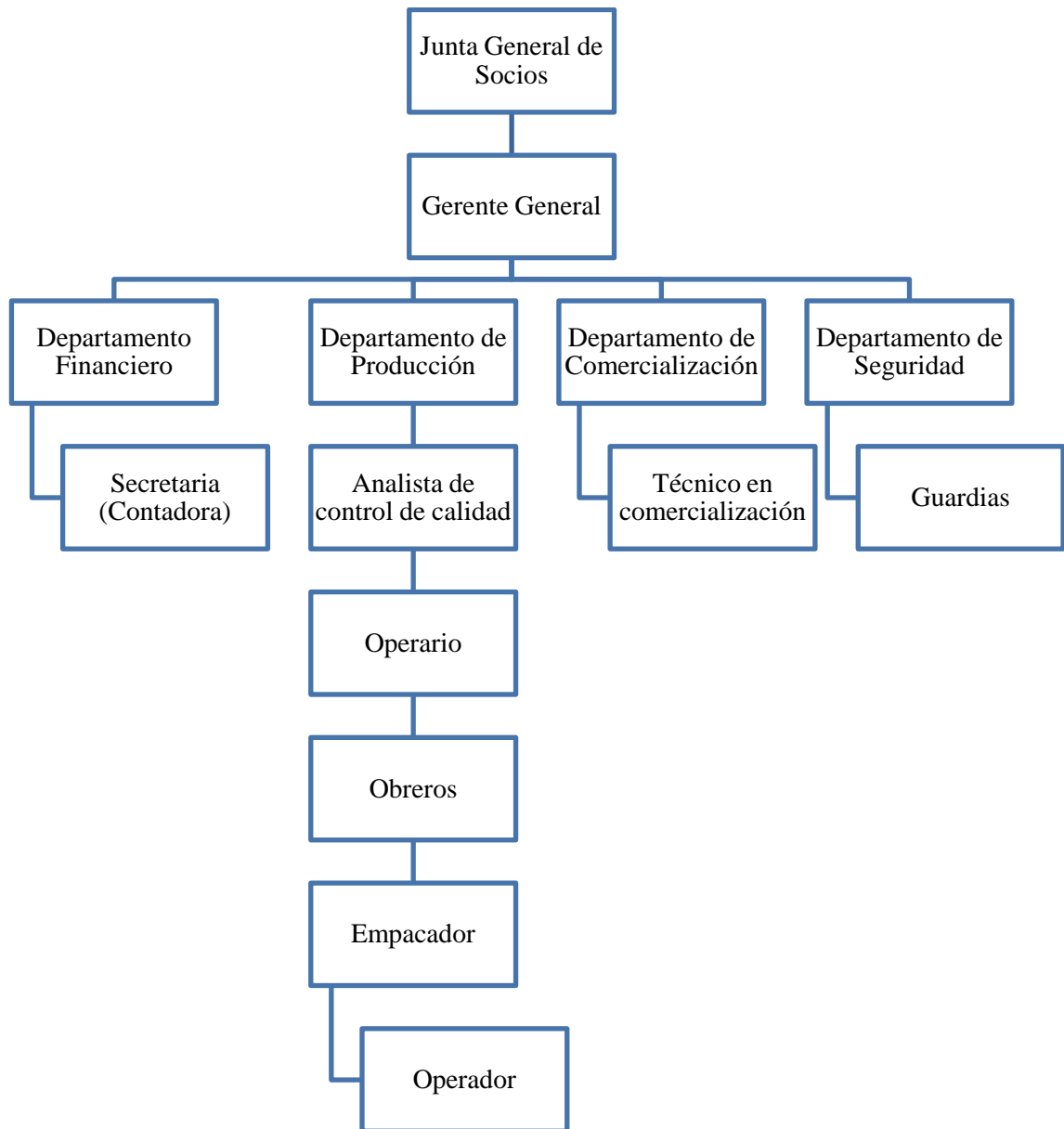


Ilustración 5-21: Organigrama estructural



Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Iza A., 2023.

5.6.8.2 *Manual de funciones*

Se detallarán los cargos y las responsabilidades que llevarán a cabo en concordancia con los roles necesarios para asegurar el correcto funcionamiento del centro de acopio “GUARDIÁN DE FLORES”.



Tabla 5-14: Manual de funciones del Gerente General

 MANUAL DE FUNCIONES DE “GUARDIAN DE FLORES” 	
Puesto:	Gerente General
Misión:	Es el responsable de liderarla el centro de acopio, quien también se encargará de rendir cuentas ante los socios. Su función incluirá la organización efectiva de la empresa para asegurar que este avance en la consecución de los objetivos establecidos.
Perfil:	Título de tercer nivel en Administración de Empresas, Ingeniería Comercial, Finanzas. Experiencia en la gestión de talento humano mediante competencias, así como en la planificación y ejecución con habilidad analítica.
Funciones:	<ul style="list-style-type: none">• Motivar y exigir el cumplimiento de las responsabilidades de los líderes de departamento.• Supervisar y valorar el rendimiento de los empleados a su cargo.• Tomar decisiones orientadas a optimizar la administración y los logros de la compañía.

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.



Tabla 5-15: Manual de funciones de Secretaria (Contadora)

	MANUAL DE FUNCIONES DE “GUARDIAN DE FLORES”	
Puesto: Secretaria (Contadora)		
Misión:		
<p>Se busca a una persona con empatía y responsabilidad para ocupar este cargo, que se encargará de brindar apoyo administrativo a través de la redacción de oficios, la presentación de solicitudes y la gestión de pedidos de mercadería. Además, deberá organizar tanto los ingresos como los egresos diarios para asegurar una adecuada gestión de los recursos financieros de la empresa.</p>		
Perfil:		
<p>Título de tercer nivel en Contabilidad y Auditoría, Finanzas y Administración de Empresas.</p>		
Funciones:		
<ul style="list-style-type: none"> • Organizar y revisar la información administrativa del centro de acopio. • Gestionar los pagos a los proveedores de mercaderías, con la debida autorización del Gerente General. • Elaborar informes mensuales. • Supervisar el horario de los empleados de acuerdo con las normativas del centro de acopio. • Mantener un libro contable que registre de manera exhaustiva todos los costos, gastos e ingresos. • Cumplir con la declaración de impuestos al finalizar el año ante el Servicio de Rentas Internas (SRI). • Gestionar las Obligaciones Tributarias y los créditos bancarios. 		

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.


Tabla 5-16: Manual de funciones del Analista en Control de Calidad

	MANUAL DE FUNCIONES DE “GUARDIAN DE FLORES”	
Puesto: Analista en Control de Calidad		
Misión:		
Asegurar la condición óptima de las flores tanto al ingresar al centro de recolección como al momento de su despacho.		
Perfil:		
Título de tercer nivel en Agronomía, experiencia en la gestión de salas de pos-cosecha, conocimientos generales sobre empaque y despacho, habilidades de liderazgo y enfoque en la consecución de resultados.		
Funciones:		
<ul style="list-style-type: none">• Examinar detalladamente todo el lote de flores que llega al centro de recolección.• Vigilar posibles enfermedades durante el proceso en la sala de pos-cosecha.• Colaborar estrechamente con el Técnico de Acopio para una gestión eficiente.		

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.



Tabla 5-17: Manual de funciones de los Obreros para Pos-Cosecha

	MANUAL DE FUNCIONES DE “GUARDIAN DE FLORES”	
Puesto: Obreros para Pos-Cosecha		
Misión:		
Los empleados encargados de la fase posterior a la cosecha de las flores consisten en asegurar que las flores lleguen a los consumidores en óptimas condiciones, preservando su frescura y calidad durante todo el proceso, desde la recolección hasta la entrega.		
Perfil:		
Bachiller General, con experiencia mínima en la industria de flores, habilidades para trabajar en equipo y motivación para avanzar y mejorar constantemente.		
Funciones:		
<ul style="list-style-type: none">• Clasificación y selección de las flores.• Corte y acondicionamiento de las flores como la eliminación de hojas y espinas.• Inspección visual y, en algunos casos, pruebas adicionales para verificar la salud y vitalidad de las flores.		

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.



Tabla 5-18: Manual de funciones del Técnico en comercialización

	MANUAL DE FUNCIONES DE “GUARDIAN DE FLORES”	
Puesto: Técnico en Comercialización		
Misión:		
Posicionar con éxito el producto en el mercado global para consolidar la reputación de la empresa como una de las líderes en la industria de la floricultura.		
Perfil:		
Se requiere un título de tercer nivel en áreas como Ingeniería Comercial, Comercio Exterior, Marketing u otros campos relacionados. El candidato ideal debe contar con experiencia en ventas o mercadeo, preferiblemente en el ámbito de las flores. Se valoran habilidades de liderazgo, enfoque en resultados y capacidad para trabajar en equipo.		
Funciones:		
<ul style="list-style-type: none">• Coordinar las operaciones de venta de la empresa.• Impulsar la visibilidad de la marca en el mercado internacional.• Atraer y captar nuevos clientes.• Participar en el desarrollo de nuevos productos.		

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Tabla 5-19: Manual de funciones del guardia

	MANUAL DE FUNCIONES DE “GUARDIAN DE FLORES”	
Puesto: Guardia		
Misión:		
Como guardia de seguridad, tu principal responsabilidad es proteger a las personas y propiedades. Deberás realizar patrullas regulares, monitorizar cámaras de seguridad, y estar alerta ante posibles situaciones de riesgo.		
Perfil:		
Nivel de educación Bachillerato General y certificados de curso de seguridad y que haya trabajado antes en puestos similares.		
Funciones:		
<ul style="list-style-type: none">• Realizar rondas periódicas para asegurar la integridad del perímetro.• Verificar la identidad de personas y vehículos que ingresan a la propiedad.• Mantener una comunicación efectiva con la policía u otras autoridades de seguridad.		

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

5.7 Estudio Legal

El estudio legal ratifica que la creación del centro de acopio cumple con las normativas y disposiciones establecidas en Ecuador, se constituirá como sociedad anónima con fines de lucro.

5.7.1 Requisitos legales para operar

A continuación, se detalla los requisitos legales para el funcionamiento de un centro de acopio, de flores ornamentales:

Ministerio de trabajo

El ministerio de trabajo incentiva el vínculo entre empleador y empleado, “se encarga de proteger los derechos de los trabajadores, apoyar la justicia social del sistema del trabajo y dar trabajos dignos con la misma igualdad de oportunidades”. El ministerio del trabajo desempeña un papel crucial en la supervisión del empleo y la administración del talento humano. Su objetivo principal es fomentar la generación de empleo digno y reducir la incidencia de accidentes o enfermedades ocupacionales entre los trabajadores, utilizando para ello las leyes vigentes.

Registro Único de Contribuyentes

- Para obtener el Registro Único de Contribuyente (RUC), el cual asigna un número de identificación a grupos de personas, ya sean sujetas a llevar contabilidad o personas naturales.
- Las obligaciones principales relacionadas con el RUC incluyen la actualización oportuna en caso de cambios en los datos originales, el contribuyente está obligado a realizar esta actualización dentro de los treinta días hábiles posteriores al evento que generó el cambio.
- Además, es necesario obtener el Registro Único de Contribuyentes, un documento único que habilita legalmente para realizar transacciones comerciales. Los contribuyentes deben inscribirse en el RUC en los treinta días hábiles siguientes al inicio de sus actividades.

Patente Municipal

Es necesario que una compañía obtenga la patente municipal, tal como lo establece la (Ley de Régimen Municipal), en el Capítulo VIII – Impuestos de patentes municipales, en los artículos 381 y

382. Estos requisitos son obligatorios para los comerciantes e industriales que operan tanto en áreas rurales como urbanas de los cantones, y que llevan a cabo actividades económicas.

Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

Este permiso es fundamental para crear ambientes seguros, prevenir situaciones como incendios u otras emergencias, y asegurar una reacción efectiva ante eventualidades. Su relevancia reside en salvaguardar la vida, los bienes y la seguridad global de la comunidad.

Requisitos:

- Copia RUC o RISE
- Copia cedula de identidad y papeleta de votación (dueño o representante legal)
- Copia impuesto predial
- Copia contribución de bomberos
- Informe de inspección (insp. Bomberos)

Emisión de Certificado Fitosanitario de Exportación de productos vegetales (AGROCALIDAD)

La obtención del Certificado Fitosanitario de Exportación (CFE) es necesaria para plantas y productos vegetales que tienen su origen en Ecuador, este certificado confirma que se cumplen con los requisitos fitosanitarios establecidos por la nación importadora.

Requisitos:

- Verificación de la existencia de requisitos fitosanitarios de exportación a través de la página web de Agrocalidad.
- Registro en el sistema GUIA.
- Solicitud de inspección con 48 horas de anticipación al envío.
- Solicitud de emisión del Certificado Fitosanitario de Exportación (CFE) a través del sistema VUE.
- Presentación del comprobante de pago.
- Asegurarse de que el producto cumpla con los requisitos fitosanitarios de exportación hacia el país de destino mediante la consulta en la página de Agrocalidad.

5.8 Estudio Económico - Financiero

El estudio económico-financiero posibilita la comprensión de la salud financiera del proyecto mediante la utilización de diversos indicadores que establecen la factibilidad de la investigación. Además, facilita la elaboración de un listado de inversiones que deben ser consideradas para poner en marcha el proyecto.

Este análisis no solo permite evaluar los costos y gastos de la organización, sino que también ayuda a determinar el rendimiento de la inversión utilizando herramientas clave como el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), el período de recuperación y el punto de equilibrio de los costos y gastos de la organización.

5.8.1 Inversión inicial

Se detalla la inversión para la adquisición de activos para poner en funcionamiento el proyecto:

5.8.2 Activos Fijos

5.8.2.1 Nave industrial y terreno.

Son los elementos de suma importancia para el desarrollo del centro de acopio.

Tabla 5-20: Activos Fijos

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Nave Industrial	1	\$ 53.542,25	\$ 53.542,25
Terreno	1	\$ 14.500,00	\$ 14.500,00
TOTAL			\$ 68.042,25

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

El presupuesto de los activos fijos donde se considera la nave industrial y terreno es de \$ 68.042,25 dólares.

5.8.3 Maquinaria y equipos de operación

Para establecer un buen funcionamiento de producción, la empresa necesita de alta tecnología para competir en el mercado y poder comercializar sus productos de forma rentable, el contar con maquinarias y equipos de maquinarias adecuados y acorde al proceso de producción ayuda a mejorar y agilizar el proceso productivo.

Tabla 5-21: Maquinaria y Equipo Operativo

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Cuarto Frío (Cámara de refrigeración)	1	\$ 22.000,00	\$ 22.000,00
Mesas para Embonchar	4	\$ 750,00	\$ 3.000,00
Árbol de clasificación	4	\$ 850,00	\$ 3.400,00
Banda Transportadora	1	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00
Maquina cortadora	3	\$ 2.000,00	\$ 6.000,00
Zunchadoras	4	\$ 180,00	\$ 720,00
Estanterías industriales de carga pesada	6	\$ 750,00	\$ 4.500,00
Tijeras	5	\$ 23,15	\$ 115,75
Traje Térmico	3	\$ 78,63	\$ 235,89
Grapadoras industriales	4	\$ 19,75	\$ 79,00
Gaveta Ploma	15	\$ 11,15	\$ 167,25
TOTAL			\$ 42.317,89

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

El presupuesto de la maquinaria y equipos operativo es de \$ 42.317,89 dólares necesarias para el proceso de las flores ornamentales en el centro de acopio.

5.8.4 *Equipo de oficina*

Tabla 5-22: Equipo de oficina

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Teléfono	2	\$ 53,38	\$ 106,76
Calculadora	2	\$ 12,75	\$ 25,50
Basureros	5	\$ 4,70	\$ 23,50
TOTAL			\$ 155,76

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Para la adquisición del equipo de oficina se necesita un presupuesto de \$155,76 dólares.

5.8.4.1 *Muebles y enseres*

A continuación, se proporciona información detallada acerca de las subcuentas que se encuentran incluidas dentro del presupuesto destinado a muebles y enseres.

Tabla 5-23: Muebles y Enseres

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Silla Ejecutiva Giratoria	3	\$ 50,85	\$ 152,55
Escritorio Ejecutivo	2	\$ 145,00	\$ 290,00
Silla de espera	6	\$ 42,00	\$ 252,00
Archivadores de oficina	3	\$ 175,00	\$ 525,00
Pizarra de tiza líquida	2	\$ 37,00	\$ 74,00
TOTAL			\$ 1.293,55

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Los muebles y enseres son necesarios para el desempeño eficiente de las funciones del área administrativa del centro de acopio, se financian con \$1.293,55 dólares.

5.8.4.2 *Equipo de cómputo*

Los equipos de cómputo posibilitan la acumulación y el procesamiento de la totalidad de los datos recopilados por el centro de acopio. Además, son herramientas fundamentales en las tareas contables de la organización. El costo de adquirir un equipo de cómputo será de \$3.649,00.

Tabla 5-24: Equipo de cómputo

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Impresora Epson Multifuncional	2	\$ 850,00	\$ 1.700,00
Computadora de escritorio	2	\$ 575,00	\$ 1.150,00
Computadora Portátil	1	\$ 799,00	\$ 799,00
TOTAL			\$ 3.649,00

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

5.8.5 *Inversión fija consolidada*

En la siguiente tabla se muestran los activos fijos que la empresa necesita para su funcionamiento, el valor total de activos fijos ascienda a \$115.458,45.

Tabla 5-25: Inversión fija

DETALLE	VALOR
Terreno	\$ 14.500,00
Nave Industrial	\$ 53.542,25
Maquinaria y Equipo Operativo	\$ 42.317,89
Muebles y Enseres	\$ 1.293,55
Equipo de Oficina	\$ 155,76
Equipo de Computo	\$ 3649,00
TOTAL	\$ 115.458,45

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

5.8.6 *Inversión Diferida*

La inversión diferida son todos aquellos bienes y servicios que son indispensables para el funcionamiento del centro de acopio y no influyen directamente en el proceso de producción de la empresa, son considerados como bienes y servicios intangibles.

Tabla 5-26: Inversión diferida

DETALLE	VALOR
Gasto de Constitución	\$ 1.960,00
Gastos de Organización	\$ 500,00
Gastos de Instalación	\$ 2.000,00
Gastos de Investigación	\$ 1.000,00
TOTAL	\$ 5.460,00

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

5.8.7 *Capital de Trabajo*

5.8.7.1 *Presupuesto de materia prima*

La materia prima es el producto que la empresa compra a los productores de flores ornamentales para poder realizar el proceso de clasificación, embonchaje y armado de cajas para su comercialización, mensualmente se adquirirá 4000 bonches de flores cada uno a \$4,30.

Tabla 5-27: Materia Prima

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO /BONCHE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
4000	Bonches de flores de 24 botones	\$ 4,30	\$ 17.200,00	\$ 206.400,00
TOTAL			\$ 17.200,00	\$ 206.400,00

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

El valor de la materia prima es de \$206.400,00 anuales y mensualmente la empresa debe adquirir 4000 bonches de flores.

5.8.7.2 *Materiales indirectos de fabricación*

Los materiales indirectos son utilizados como suministros dentro del proceso productivo y de gran importancia para la elaboración del producto.

Tabla 5-28: Materiales indirectos

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Cajas de empaques Jumbo	Unidad	4000	\$ 2,75	\$ 11.000,00	\$ 132.000,00
Papel periódico	Resma	50	\$ 7,50	\$ 375,00	\$ 4.450,00
Grapas Industriales	Cajas	70	\$ 5,20	\$ 364,00	\$ 4.368,00
Etiquetas	Unidad	4000	\$ 0,14	\$ 560,00	\$ 6.720,00
Capuchones	Unidad	4000	\$ 0,10	\$ 400,00	\$ 4.800,00
TOTAL				\$ 12.699,00	\$ 152.388,00

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

5.8.7.3 *Costos indirectos de fabricación*

Los costos indirectos de fabricación son aquellos recursos que se consume al instante de efectuar el proceso de fabricación, por lo cual se debe medir la cantidad estimada que se consume cada uno de ellos.

Tabla 5-29: Costos Indirectos de Fabricación

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO MENSUAL	PRECIO ANUAL
Agua	m3	100	0,20	\$20,00	\$240,00
Energía Eléctrica Industrial	KW/h	600	0,15	\$90,00	\$1.080,00
TOTAL				\$110,00	\$1.320,00

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Tabla 5-30: Costos Indirectos de Administración

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO MENSUAL	PRECIO ANUAL
Agua	m3	30	0,20	\$ 6,00	\$72,00
Internet	1GB	1	30,00	\$30,00	\$360,00
Energía Eléctrica Industrial	KW/h	200	0,15	\$30,00	\$360,00
TOTAL				\$66,00	\$792,00

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

5.8.7.4 Suministros de oficinas

Los suministros son todos los materiales necesarios para realizar las diferentes actividades administrativas, el valor de total de suministros de oficina es de \$213,95.

Tabla 5-31: Suministro de oficina

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD	P. UNITARIO	P. TOTAL MENSUAL	P. TOTAL ANUAL
Folders	5	Unidad	\$ 1,15	\$ 5,75	\$ 17,25
Perforadora	2	Unidad	\$ 2,25	\$ 4,50	\$ 9,00
Grapadora	2	Unidad	\$ 3,20	\$ 6,40	\$ 12,80
Tinta para impresora Epson	3	Cartucho	\$ 11,50	\$ 34,50	\$ 103,50
Resmas de papel bond	1	Cajas	\$ 4,20	\$ 4,20	\$ 8,40
Grapas	3	Cajas	\$ 1,75	\$ 5,25	\$ 63,00
TOTAL			\$ 24,05	\$ 60,60	\$ 231,95

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

5.8.7.5 Útiles de aseo

Los útiles de aseo que se utilizarán para realizar la limpieza en las diferentes áreas de la planta, su valor anualmente serán de \$746,40

Tabla 5-32: Útiles de aseo

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	PRECIO ANUAL
Desinfectante	2	\$ 5,25	\$ 10,50	\$ 126,00
Detergente	3	\$ 6,75	\$ 20,25	\$ 243,00
Escobas	2	\$ 2,00	\$ 4,00	\$ 48,00
Palas plásticas	2	\$ 2,00	\$ 4,00	\$ 48,00
Trapeador	2	\$ 2,25	\$ 4,50	\$ 54,00
Papel Higiénico Jumbo Industrial	4	\$ 2,55	\$ 10,20	\$ 122,40
Fundas de Basura Industrial	3	\$ 1,75	\$ 5,25	\$ 63,00
Jabón líquido de manos	1	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 42,00
TOTAL			\$ 62,20	\$ 746,40

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

5.8.7.6 Gasto Publicidad

Se requiere gastar en estrategias de publicidad utilizando elementos publicitarios, que es hacer publicidad en la radio Latacunga con el fin de llegar a las futuras clientela, el gasto publicidad anualmente es de \$1.800,00.

Tabla 5-33: Gasto publicidad

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO	PRECIO TOTAL	
		UNITARIO	MENSUAL	ANUAL
Radio (Latacunga AM -FM)	1	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 1.800,00
TOTAL		\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 1.800,00

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

5.8.7.7 Gasto por Servicio de flete

Se considera como un costo adicional al servicio de flete, ya que es esencial para el proceso de distribución del producto a distintos lugares. El valor de servicio de flete anualmente es de \$9.120,00.

Tabla 5-34: Servicio de flete

DETALLE	CANTIDAD	P.	SEMANAL	MENSUAL	ANUAL
		UNITARIO			
Servicio de flete.	2 veces por semana	\$ 95,00	\$ 190,00	\$ 760,00	\$ 9.120,00

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

5.8.7.8 Rol de pagos y rol de provisiones Mano de Obra Directa

La mano de obra directa es aquella que se encuentra implicada de manera directa con la transformación del producto, se cuenta con 7 trabajadores. Se contará con una analista de control de calidad, con un operario de cuarto frio, con 3 obreros que deben estar en el área de pos-cosecha, un empacador para el armado de cajas y un operador de carga, la persona encargada de transportar las cajas de flores al vehículo para su comercialización.

Tabla 5-35: Rol de pago MOD

N°	NÓMINA	SBU	H. EXTRAS	OTROS	TOTAL INGRESOS	DESCUENTOS		LIQUIDO A PAGAR
						APORTE INDIVIDUAL IESS	TOTAL DESCUENTOS	
1	Analista de control de calidad	\$ 472,18			\$ 472,18	\$ 44,62	\$ 44,62	\$ 427,56
2	Operario de cuarto frio	\$ 461,62			\$ 461,62	\$ 43,62	\$ 43,62	\$ 418,00
3	Obrero A	\$ 461,62			\$ 461,62	\$ 43,62	\$ 43,62	\$ 418,00
4	Obrero B	\$ 461,62			\$ 461,62	\$ 43,62	\$ 43,62	\$ 418,00
5	Obrero C	\$ 461,62			\$ 461,62	\$ 43,62	\$ 43,62	\$ 418,00
6	Empacador	\$ 461,62			\$ 461,62	\$ 43,62	\$ 43,62	\$ 418,00
7	Operador de carga	\$ 466,67			\$ 466,67	\$ 44,10	\$ 44,10	\$ 422,57
SUBTOTAL MENSUAL		\$ 3.246,95			\$ 3.246,95	\$ 306,84	\$ 306,84	\$ 2.940,11
TOTAL ANUAL		\$ 38.963,40			\$ 38.963,40	\$ 3.682,04	\$ 3.682,04	\$ 35.281,36

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Tabla 5-36: Rol de provisiones MOD

N°	NÓMINA	BASE IMPONIBLE	APORTE PATRONAL	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	VACACIONES	FONDO DE RESERVA	TOTAL A PAGAR MENSUAL
1	Analista de control de calidad	\$ 472,18	\$ 52,65	\$ 39,35	38,33	\$ 19,67	\$ 39,33	\$ 189,34
2	Operario de cuarto frio	\$ 461,62	\$ 51,47	\$ 38,47	38,33	\$ 19,23	\$ 38,45	\$ 185,96
3	Obrero A	\$ 461,62	\$ 51,47	\$ 38,47	38,33	\$ 19,23	\$ 38,45	\$ 185,96
4	Obrero B	\$ 461,62	\$ 51,47	\$ 38,47	38,33	\$ 19,23	\$ 38,45	\$ 185,96
5	Obrero C	\$ 461,62	\$ 51,47	\$ 38,47	38,33	\$ 19,23	\$ 38,45	\$ 185,96
6	Empacador	\$ 461,62	\$ 51,47	\$ 38,47	38,33	\$ 19,23	\$ 38,45	\$ 185,96
7	Operador de carga	\$ 466,67	\$ 52,03	\$ 38,89	38,33	\$ 19,44	\$ 38,87	\$ 187,57
SUBTOTAL MENSUAL			\$ 362,03	\$ 270,58	\$ 268,33	\$ 135,29	\$ 270,47	\$ 1.306,71
TOTAL ANUAL								\$ 15.680,50

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Para realizar la proyección pertinente de los sueldos tanto de la mano de obra directa, sueldos administrativos, sueldos de ventas y sueldos de seguridad y la tasa de incremento del 2.22% establecida por el gobierno.

Tabla 5-37: Proyección de rol de pagos de MOD

NÓMINA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Analista de control de calidad	\$ 5.130,71	\$ 5.244,61	\$ 5.361,04	\$ 5.480,06	\$ 5.601,71
Operario de cuarto frio	\$ 5.015,96	\$ 5.127,32	\$ 5.241,14	\$ 5.357,50	\$ 5.476,43
Obrero A	\$ 5.015,96	\$ 5.127,32	\$ 5.241,14	\$ 5.357,50	\$ 5.476,43
Obrero B	\$ 5.015,96	\$ 5.127,32	\$ 5.241,14	\$ 5.357,50	\$ 5.476,43
Obrero C	\$ 5.015,96	\$ 5.127,32	\$ 5.241,14	\$ 5.357,50	\$ 5.476,43
Empacador	\$ 5.015,96	\$ 5.127,32	\$ 5.241,14	\$ 5.357,50	\$ 5.476,43
Operador de carga	\$ 5.070,84	\$ 5.183,41	\$ 5.298,48	\$ 5.416,11	\$ 5.536,34
TOTAL	\$ 35.281,36	\$ 36.064,60	\$ 36.865,24	\$ 37.683,65	\$ 38.520,22

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Tabla 5-38: Rol de proyección proyectado de MOD

NÓMINA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Analista de control de calidad	\$ 2.272,04	\$ 2.322,48	\$ 2.374,04	\$ 2.426,74	\$ 2.480,61
Operario de cuarto frio	\$ 2.231,51	\$ 2.281,05	\$ 2.331,69	\$ 2.383,46	\$ 2.436,37
Obrero A	\$ 2.231,51	\$ 2.281,05	\$ 2.331,69	\$ 2.383,46	\$ 2.436,37
Obrero B	\$ 2.231,51	\$ 2.281,05	\$ 2.331,69	\$ 2.383,46	\$ 2.436,37
Obrero C	\$ 2.231,51	\$ 2.281,05	\$ 2.331,69	\$ 2.383,46	\$ 2.436,37
Empacador	\$ 2.231,51	\$ 2.281,05	\$ 2.331,69	\$ 2.383,46	\$ 2.436,37
Operador de carga	\$ 2.250,89	\$ 2.300,86	\$ 2.351,94	\$ 2.404,15	\$ 2.457,53
TOTAL	\$ 15.680,50	\$ 16.028,60	\$ 16.384,44	\$ 16.748,17	\$ 17.119,98

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

5.8.7.9 Sueldos Administrativos

Para un adecuado desempeño en la organización, “Guardián de Flores” necesita personal altamente calificado en responsabilidades administrativas financieras y contables, por medio de la gestión y organización para direccionar al negocio a cumplir los objetivos planteados por la misma.

Tabla 5-39: Rol de pago administrativo

N°	NÓMINA	SBU	H. EXTRAS	OTROS	TOTAL INGRESOS	DESCUENTOS APORTE INDIVIDUAL IESS	TOTAL DESCUENTOS	LIQUIDO A PAGAR
1	Gerente	\$ 550,00			\$ 550,00	\$ 51,98	\$ 51,98	\$ 498,03
2	Secretaria / Contador	\$ 470,00			\$ 470,00	\$ 44,42	\$ 44,42	\$ 425,59
SUBTOTAL MENSUAL		\$ 1.020,00			\$ 1.020,00	\$ 96,39	\$ 96,39	\$ 923,61
TOTAL ANUAL		\$ 12.240,00			\$ 12.240,00	\$ 1.156,68	\$ 1.156,68	\$ 11.083,32

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Tabla 5-40: Rol de provisiones administrativo

N°	NÓMINA	BASE IMPONIBLE	APORTE PATRONAL	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	VACACIONES	FONDO DE RESERVA	TOTAL A PAGAR MENSUAL
1	Gerente	\$ 550,00	\$ 61,33	\$ 45,83	\$ 38,33	\$ 22,92	\$ 45,82	\$ 214,22
2	Secretaria / Contador	\$ 478,00	\$ 53,30	\$ 39,83	\$ 38,33	\$ 19,92	\$ 39,82	\$ 191,20
SUBTOTAL MENSUAL			\$ 114,62	\$ 85,67	\$ 76,67	\$ 42,83	\$ 85,63	\$ 405,42
TOTAL ANUAL								\$ 4.865,05

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Proyección de los Sueldos Administrativos:

Tabla 5-41: Rol de pago proyectado de sueldos de administración

NÓMINA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gerente	\$ 5.976,30	\$ 6.108,97	\$ 6.244,59	\$ 6.383,22	\$ 6.524,93
Secretaria / Contador	\$ 5.107,02	\$ 5.220,40	\$ 5.336,29	\$ 5.454,75	\$ 5.575,85
TOTAL	\$ 11.083,32	\$ 11.329,37	\$ 11.580,88	\$ 11.837,98	\$ 12.100,78

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Tabla 5-42: Rol de proyecciones proyectada de sueldos de administración

NÓMINA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gerente	\$ 2.570,68	\$ 2.627,75	\$ 2.686,09	\$ 2.745,72	\$ 2.806,67
Secretaria / Contador	\$ 2.294,37	\$ 2.345,31	\$ 2.397,37	\$ 2.450,60	\$ 2.505,00
TOTAL	\$ 4.865,05	\$ 4.973,06	\$ 5.083,46	\$ 5.196,31	\$ 5.311,67

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

5.8.7.10 Sueldos de ventas

Es necesario contar con un técnico en comercialización calificado que se encargue de comercializar el producto de manera nacional e internacional, donde debe tener una buena comunicación con los clientes potenciales.

Tabla 5-43: Rol de pago ventas

N°	NÓMINA	SBU	H. EXTRAS	OTROS	TOTAL INGRESOS	DESCUENTOS		LIQUIDO A PAGAR
						APORTE INDIVIDUAL IESS	TOTAL DESCUENTOS	
1	Técnico en Comercialización	\$ 485,04			\$ 485,04	\$ 45,84	\$ 45,84	\$ 439,20
SUBTOTAL MENSUAL		\$ 485,04			\$ 485,04	\$ 45,84	\$ 45,84	\$ 439,20
TOTAL ANUAL		\$ 5.820,48			\$ 5.820,48	\$ 550,04	\$ 550,04	\$ 5.270,44

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Tabla 5-44: Rol de provisiones ventas

N°	NÓMINA	BASE IMPONIBLE	APORTE PATRONAL	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	VACACIONES	FONDO DE RESERVA	TOTAL A
								PAGAR MENSUAL
1	Técnico en Comercialización	\$ 485,04	\$ 54,08	\$ 40,42	\$ 38,33	\$ 20,21	\$ 40,40	\$ 193,45
SUBTOTAL MENSUAL			\$ 54,08	\$ 40,42	\$ 38,33	\$ 20,21	\$ 40,40	\$ 193,45
TOTAL ANUAL								\$ 2.321,39

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Proyección del Sueldo de Ventas:

Tabla 5-45: Rol de pago proyectado de sueldo de venta

NÓMINA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Técnico en Comercialización	\$ 5.270,44	\$ 5.387,45	\$ 5.507,05	\$ 5.629,31	\$ 5.754,28
TOTAL	\$ 5.270,44	\$ 5.387,45	\$ 5.507,05	\$ 5.629,31	\$ 5.754,28

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Tabla 5-46: Rol de provisiones proyectada de sueldo de venta

NÓMINA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Técnico en Comercialización	\$ 2.321,39	\$ 2.372,92	\$ 2.425,60	\$ 2.479,45	\$ 2.534,50
TOTAL	\$ 2.321,39	\$ 2.372,92	\$ 2.425,60	\$ 2.479,45	\$ 2.534,50

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

5.8.7.11 Sueldo de Seguridad

Este personal es indispensable, ya que son los que van a cuidar la seguridad del centro de acopio, y el registro del ingreso de los trabajadores.

Tabla 5-47: Rol de pago seguridad

N°	NÓMINA	SBU	H. EXTRAS	OTROS	TOTAL INGRESOS	DESCUENTOS		LIQUIDO A PAGAR
						APORTE INDIVIDUAL IESS	TOTAL DESCUENTOS	
1	Guardia A	\$ 469,00			\$ 469,00	\$ 44,32	\$ 44,32	\$ 424,68
2	Guardia B	\$ 469,00			\$ 469,00	\$ 44,32	\$ 44,32	\$ 424,68
SUBTOTAL MENSUAL		\$ 938,00			\$ 938,00	\$ 88,64	\$ 88,64	\$ 849,36
TOTAL ANUAL		\$11.256,00			\$ 11.256,00	\$ 1.063,69	\$ 1.063,69	\$ 10.192,31

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Tabla 5-48: Rol de provisiones seguridad

N°	NÓMINA	BASE IMPONIBLE	APORTE PATRONAL	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	VACACIONES	FONDO DE RESERVA	TOTAL A
								PAGAR MENSUAL
1	Guardia A	\$ 469,00	\$ 52,29	\$ 39,08	38,33	\$ 19,54	\$ 39,07	\$ 188,32
2	Guardia B	\$ 469,00	\$ 52,29	\$ 39,08	38,33	\$ 19,54	\$ 39,07	\$ 188,32
SUBTOTAL MENSUAL			\$ 104,59	\$ 78,17	\$ 76,67	\$ 39,08	\$ 78,14	\$ 376,64
TOTAL ANUAL								\$ 4.519,67

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Proyecciones de los Sueldos de Seguridad:

Tabla 5-49: Rol de pago proyectado de sueldos de seguridad

NÓMINA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Guardia A	\$ 5.096,15	\$ 5.209,29	\$ 5.324,93	\$ 5.443,15	\$ 5.563,99
Guardia B	\$ 5.096,15	\$ 5.209,29	\$ 5.324,93	\$ 5.443,15	\$ 5.563,99
TOTAL	\$ 10.192,31	\$10.418,58	\$ 10.649,87	\$ 10.886,30	\$ 11.127,97

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Tabla 5-50: Rol de proyecciones proyectada de sueldos de seguridad

NÓMINA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Guardia A	\$ 2.259,83	\$ 2.310,00	\$ 2.361,28	\$ 2.413,71	\$ 2.467,29
Guardia B	\$ 2.259,83	\$ 2.310,00	\$ 2.361,28	\$ 2.413,71	\$ 2.467,29
TOTAL	\$ 4.519,67	\$ 4.620,01	\$ 4.722,57	\$ 4.827,41	\$ 4.934,58

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

5.8.7.12 *Resumen Capital de Trabajo*

Tabla 5-51: Resumen Capital de Trabajo

CONCEPTO	V/MENSUAL	V/ ANUAL
Materia Prima	\$ 17.200,00	\$ 206.400,00
Mano de Obra Directa	\$ 4.246,82	\$ 50.961,85
Costos Indirectos de Fabricación	\$ 12.809,00	\$ 153.708,00
Gastos Administrativos	\$ 2.743,83	\$ 32.925,95
Gastos de Venta	\$ 782,65	\$ 9.391,83
Carga Fabril	\$ 760,00	\$ 9.120,00
TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO	\$ 38.542,30	\$ 462.507,64

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

El capital de trabajo anual asciende a \$462.507,64 dólares.

5.8.8 *Inversión Inicial*

Para conocer la inversión inicial se considera los activos fijos, activo diferido y capital de trabajo llegando a dar un total de \$583.426,09 dólares.

Tabla 5-52: Inversión inicial

INVERSIÓN DEL PROYECTO	
RUBRO DE LA INVERSIÓN	TOTAL DE INVERSIÓN INICIAL
ACTIVOS FIJOS	
Terrenos	\$ 14.500,00
Nave Industrial	\$ 53.542,25
Maquinaria y Equipo Operativo	\$ 42.317,89
Muebles y Enseres	\$ 1.293,55
Equipo de Oficina	\$ 155,76
Equipo de Computo	\$ 3.649,00
TOTAL ACTIVO FIJO	\$ 115.458,45
ACTIVOS DIFERIDOS	
Gastos de Constitución	\$ 1.960,00
Gastos de Organización	\$ 500,00
Gastos de Instalación	\$ 2.000,00
Gastos de Investigación	\$ 1.000,00
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	\$ 5.460,00
CAPITAL DE TRABAJO	
INVERSIÓN INICIAL	\$ 462.507,64
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$ 462.507,64
TOTAL DE LA INVERSIÓN INICIAL	\$ 583.426,09

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

5.8.9 Amortización y depreciación

Se procede a depreciar los activos fijos y amortizar los activos diferidos de la organización.

Tabla 5-53: Cálculo de depreciaciones y amortizaciones

DETALLE	AÑOS DE VIDA	PRECIO TOTAL	1	2	3	4	5	TOTAL	VALOR DE SALVAMENTO
ACTIVOS FIJOS									
Nave Industrial	20	\$53.542,25	\$ 2.677,11	\$ 2.677,11	\$ 2.677,11	\$ 2.677,11	\$ 2.677,11	\$13.385,56	\$ 40.156,69
Maquinaria y Equipo Operativo	10	\$ 42.317,89	\$ 4.231,79	\$ 4.231,79	\$ 4.231,79	\$ 4.231,79	\$ 4.231,79	\$21.158,95	\$ 21.158,95
Muebles y Enseres	10	\$ 1.293,55	\$ 129,36	\$ 129,36	\$ 129,36	\$ 129,36	\$ 129,36	\$ 646,78	\$ 646,78
Equipo de Oficina	10	\$ 155,76	\$ 15,58	\$ 15,58	\$ 15,58	\$ 15,58	\$ 15,58	\$ 77,88	\$ 77,88
Equipo de Computo	3	\$ 3.649,00	\$ 1.216,33	\$ 1.216,33	\$ 1.216,33	\$ -	\$ -	\$ 3.649,00	\$ -

TOTAL DEPRECIACION ANUAL	\$ 8.270,17	\$ 8.270,17	\$ 8.270,17	\$ 7.053,83	\$ 7.053,83	\$38.918,16	\$ 62.040,29
ACTIVO DIFERIDO							
Gastos de Constitución	\$ 1.960,00	\$ 392,00	\$ 392,00	\$ 392,00	\$ 392,00	\$ 392,00	\$ 1.960,00
Gastos de Organización	\$ 500,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 500,00
Gastos de Instalación	\$ 2.000,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 2.000,00
Gastos de Investigación	\$ 1.000,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 1.000,00
TOTAL AMORTIZACION ANUAL	\$ 1.092,00	\$ 1.092,00	\$ 1.092,00	\$ 1.092,00	\$ 1.092,00	\$ 5.460,00	

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

5.8.10 Amortización de la deuda

El préstamo bancario se realizará en dos entidades financieras, por medio del Banco del Pichincha el cual ofrece un crédito productivo a una tasa de interés del 11,03% anual por el periodo de 12 meses tomando en cuenta la vida útil del proyecto, mediante la tabla de amortización se establecen las cuotas que se deberá pagar a la institución por el monto de \$15.000,00. Por otro lado, la deuda a largo plazo se realizó en el Ban Ecuador el cual ofrece un crédito Productivo a una tasa de interés de 9,76% anual por el periodo de 5 años, el monto de \$ 101.685,22

Tabla 5-54: Amortización de la deuda Banco Pichincha

BANCO PICHINCHA				
SEGMENTO	CRÉDITO PRODUCTIVO	SISTEMA DE AMORTIZACIÓN	FRANCÉS (CUOTA FIJA)	
TASA DE INTERES ANUAL	11,03%	PLAZO (MENSUAL)	12	
TASA DE INTERÉS MENSUAL	0,00919	MONTO LÍQUIDO	\$	15.000,00
PERIODO	CUOTA	INTERES	AMORTIZACIÓN	SALDO
0				\$ 15.000,00
1	\$1.325,93	\$ 137,88	\$1.188,06	\$ 13.811,94
2	\$1.325,93	\$ 126,95	\$1.198,98	\$ 12.612,96
3	\$1.325,93	\$ 115,93	\$1.210,00	\$ 11.402,96
4	\$1.325,93	\$ 104,81	\$1.221,12	\$ 10.181,84
5	\$1.325,93	\$ 93,59	\$1.232,35	\$ 8.949,49
6	\$1.325,93	\$ 82,26	\$1.243,67	\$ 7.705,82
7	\$1.325,93	\$ 70,83	\$1.255,11	\$ 6.450,71
8	\$1.325,93	\$ 59,29	\$1.266,64	\$ 5.184,07
9	\$1.325,93	\$ 47,65	\$1.278,28	\$ 3.905,78
10	\$1.325,93	\$ 35,90	\$1.290,03	\$ 2.615,75
11	\$1.325,93	\$ 24,04	\$1.301,89	\$ 1.313,86
12	\$1.325,93	\$ 12,08	\$1.313,86	\$ -

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Tabla 5-55: Amortización de la deuda Ban Ecuador

Ban Ecuador				
SEGMENTO	Productivo	TASA NOMINAL	9,76%	
TIPO DE	CUOTA	TASA EFECTIVA	10,21%	
AMORTIZACIÓN	FIJA			
MONTO	\$	PLAZO (AÑOS)	5	
SOLICITADO	101.685,22			
PERIODO	CUOTA	INTERES	AMORTI ZACIÓN	SALDO
0				\$ 101.685,22
1	\$26.660,04	\$ 9.924,48	\$16.735,56	\$ 84.949,66
2	\$26.660,04	\$ 8.291,09	\$18.368,95	\$ 66.580,70
3	\$26.660,04	\$ 6.498,28	\$20.161,76	\$ 46.418,94
4	\$26.660,04	\$ 4.530,49	\$22.129,55	\$ 24.289,39
5	\$26.660,04	\$ 2.370,64	\$24.289,39	\$ -

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

5.8.11 Balance General Inversión y Financiamiento

El balance general de Guardián de Flores refleja la situación financiera, donde consta la información relevante de sus activos, pasivos y patrimonio.

Tabla 5-56: Balance general Inversión y Financiamiento

RUBROS DE INVERSION	VALOR \$	%
CAPITAL DE TRABAJO		
Caja	\$ 256.107,64	43,90%
Mercadería	\$ 206.400,00	35,38%
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$ 462.507,64	79,27%
ACTIVOS FIJOS		
Nave Industrial	\$ 53.542,25	9,18%
Terrenos	\$ 14.500,00	2,49%
Maquinaria y Equipo Operativo	\$ 42.317,89	7,25%
Muebles y Enseres	\$ 1.293,55	0,22%
Equipo de Oficina	\$ 155,76	0,03%
Equipo de Computo	\$ 3.649,00	0,63%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 115.458,45	19,79%
ACTIVO DIFERIDO		
Gastos de Constitución	\$ 1.960,00	0,34%
Gastos de Organización	\$ 500,00	0,09%
Gastos de Instalación	\$ 2.000,00	0,34%
Gastos de Investigación	\$ 1.000,00	0,17%
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	\$ 5.460,00	0,94%
TOTAL INVERSION EMPRESARIAL	\$ 583.426,09	100,00%
PASIVO		
PASIVO A CORTO PLAZO		
Documento por pagar	\$ 15.000,00	
TOTAL PASIVOS A CORTO PLAZO	\$ 15.000,00	2,57%
PASIVO A LARGO PLAZO		
Documentos por pagar	\$ 101.685,22	
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	\$ 101.685,22	17,43%
TOTAL PASIVO	\$ 101.685,22	
PATRIMONIO		
Capital Social	\$ 466.740,87	
TOTAL PATRIMONIO	\$ 466.740,87	80,00%
TOTAL FINANCIAMIENTO	\$ 583.426,09	100,00%
EMPRESARIAL		

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

5.8.12 Presupuesto de costos y gastos

Se proyecta los costos y gastos que se realiza durante el ejercicio económico para determinar la rentabilidad del proyecto. Para la elaboración del presupuesto de costos se toma en consideración la proyección de la inflación anual para el 2024 de 2,07% de acuerdo con al representante del Ministerio de Economía y Finanzas.

Tabla 5-57: Presupuesto de Costos

COSTOS ANUALES	1	2	3	4	5
COSTOS DE PRODUCCIÓN					
COSTO DIRECTO	\$257.361,85	\$262.765,69	\$268.283,08	\$273.916,41	\$ 279.668,13
Materia Prima Directa	\$ 206.400,00	\$210.672,48	\$215.033,40	\$219.484,59	\$ 224.027,92
Mano de Obra Directa	\$ 35.281,36	\$ 36.064,60	\$ 36.865,24	\$ 37.683,65	\$ 38.520,22
Prestaciones Sociales	\$ 15.680,50	\$ 16.028,60	\$ 16.384,44	\$ 16.748,17	\$ 17.119,98
COSTO INDIRECTO	\$ 154.188,00	\$157.379,69	\$160.637,45	\$163.962,65	\$ 167.356,67
Materiales Indirectos de Producción	\$ 152.388,00	\$155.542,43	\$158.762,16	\$162.048,54	\$ 165.402,94
Servicios Básicos de Producción	\$ 1.320,00	\$ 1.347,32	\$ 1.375,21	\$ 1.403,68	\$ 1.432,74
Lubricantes y grasas	\$ 480,00	\$ 489,94	\$ 500,08	\$ 510,43	\$ 521,00
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	\$ 411.549,85	\$420.145,38	\$428.920,53	\$437.879,06	\$ 447.024,80

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Tabla 5-58: Presupuestos de Gastos

GASTO DE	1	2	3	4	5
ADMINISTRACIÓN					
Sueldos Administrativos	\$ 21.275,63	\$ 21.747,95	\$ 22.230,75	\$ 22.724,27	\$ 23.228,75
Prestaciones Sociales	\$ 9.384,72	\$ 9.593,06	\$ 9.806,03	\$ 10.023,72	\$ 10.246,25
Utiles de aseo	\$ 746,40	\$ 761,85	\$ 777,62	\$ 793,72	\$ 810,15
Suministros de Oficina	\$ 213,95	\$ 218,38	\$ 222,90	\$ 227,51	\$ 232,22
Servicios Básicos Administrativos	\$ 792,00	\$ 808,39	\$ 808,39	\$ 808,39	\$ 808,39
Amortizaciones Activos Diferidos	\$ 1.092,00	\$ 1.092,00	\$ 1.092,00	\$ 1.092,00	\$ 1.092,00
Depreciaciones Activos Fijos	\$ 8.270,17	\$ 8.270,17	\$ 8.270,17	\$ 7.053,83	\$ 7.053,83
TOTAL GASTO DE ADMINISTRACIÓN	\$ 41.774,87	\$ 42.491,80	\$ 43.207,86	\$ 42.723,45	\$ 43.471,60
GASTO DE VENTAS					
Sueldos de Ventas	\$ 5.270,44	\$ 5.387,45	\$ 5.507,05	\$ 5.629,31	\$ 5.754,28
Prestaciones Sociales	\$ 2.321,39	\$ 2.372,92	\$ 2.425,60	\$ 2.479,45	\$ 2.534,50
Publicidad	\$ 1.800,00	\$ 1.837,26	\$ 1.875,29	\$ 1.914,11	\$ 1.953,73
Carga Fabril (Servicio de flete)	\$ 9.120,00	\$ 9.308,78	\$ 9.501,48	\$ 9.698,16	\$ 9.898,91
TOTAL GASTO DE VENTA	\$ 18.511,83	\$ 18.906,42	\$ 19.309,42	\$ 19.721,02	\$ 20.141,41
GASTOS FINANCIEROS					
Intereses	\$ 10.835,69	\$ 8.291,09	\$ 6.498,28	\$ 4.530,49	\$ 2.370,64
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	\$ 10.835,69	\$ 8.291,09	\$ 6.498,28	\$ 4.530,49	\$ 2.370,64
TOTAL GASTOS	\$ 71.122,39	\$ 69.689,30	\$ 69.015,56	\$ 66.974,97	\$ 65.983,66

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

5.8.13 Determinación de ingresos

Los ingresos son los recursos económicos que “Guardián de Flores” recibirá por la comercialización de cajas de flores ornamentales, para establecer el precio de venta se toma en consideración los costos unitarios y las unidades producidas, obteniendo como resultado un precio de \$3,27 del cual se incrementó un margen de utilidad del 33% dando un precio unitario de \$4,35 dólares. Los ingresos por generar serán por concepto de comercialización de cajas de flores que está compuesta por 16 bonches de flores, los ingresos totales se determinan a través de la demanda

insatisfecha proyectada anteriormente multiplicado por el precio de venta al público, la proyección se realiza con la inflación de 2,07%. Los valores por recaudar durante los 5 años del proyecto son los siguientes:

Tabla 5-59: Presupuesto de ingresos

DETALLE	2024	2025	2026	2027	2028
Costo Unitario	\$ 3,27	\$ 3,34	\$ 3,41	\$ 3,48	\$ 3,55
Precio de Venta Unitario	\$ 4,35	\$ 4,44	\$ 4,54	\$ 4,63	\$ 4,73
Demanda Insatisfecha	\$ 122.075	\$ 143.837	\$ 169.145	\$ 198.568	\$ 232.765
Costo Total	\$399.641,61	\$480.632,38	\$576.898,22	\$691.268,46	\$827.094,02
TOTA DE INGRESOS	\$531.523,35	\$639.241,07	\$767.274,63	\$919.387,05	\$1.100.035,04

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

5.8.14 Estado de Resultado

Mediante la proyección del estado de resultados se puede analizar el comportamiento económico de la organización en los diferentes períodos, determinando así los ingresos y gastos futuros que generará, conocer su rentabilidad en años posteriores y su viabilidad por lo que al realizar un proyecto para la producción y comercialización de cajas de flores ornamentales.

Tabla 5-60: Estado de Resultados

RUBROS	1	2	3	4	5
Ingresos					
Ventas	\$ 531.523,35	\$ 639.241,07	\$ 767.274,63	\$ 919.387,05	\$ 1.100.035,04
(-) (Costo de Ventas)	\$ 411.549,85	\$ 420.145,38	\$ 428.920,53	\$ 437.879,06	\$ 447.024,80
(=) Utilidad Bruta en Ventas	\$ 119.973,49	\$ 219.095,69	\$ 338.354,10	\$ 481.507,99	\$ 653.010,24
Gastos Operativos:					
(-) Gastos Administrativos	\$ 41.774,87	\$ 42.491,80	\$ 43.207,86	\$ 42.723,45	\$ 43.471,60
(-) Gastos de Ventas	\$ 18.511,83	\$ 18.906,42	\$ 19.309,42	\$ 19.721,02	\$ 20.141,41
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 59.686,79	\$ 157.697,48	\$ 275.836,82	\$ 419.063,52	\$ 589.397,23
(-) Gastos Financieros	\$ 10.835,69	\$ 8.291,09	\$ 6.498,28	\$ 4.530,49	\$ 2.370,64
(=) UAI	\$ 48.851,10	\$ 149.406,39	\$ 269.338,54	\$ 414.533,03	\$ 587.026,58
(-)15% Utilidad Trabajadores	\$ 7.327,66	\$ 22.410,96	\$ 40.400,78	\$ 62.179,95	\$ 88.053,99
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	\$ 41.523,43	\$ 126.995,43	\$ 228.937,76	\$ 352.353,07	\$ 498.972,60
(-) 25% Impuestos a la Renta	\$ 10.380,86	\$ 31.748,86	\$ 57.234,44	\$ 88.088,27	\$ 124.743,15
(=) UTILIDAD NETA	\$ 31.142,58	\$ 95.246,57	\$ 171.703,32	\$ 264.264,81	\$ 374.229,45

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

5.8.14.1 Análisis del estado de pérdidas y ganancias de Guardián de Flores

El estado de resultados está proyectado para 5 años y detalla los ingresos y gastos que tendrá la organización dando como resultado una utilidad neta en el caso del año 2024 la empresa contará con una utilidad bruta de \$119.973,49 y una utilidad neta de \$31.142,58, posteriormente para el año 2028 la empresa llegará a tener una utilidad neta de \$653.010,24 dólares, un valor significativo y rentable comparado con el año 2024, además los resultados proyectados demuestran un crecimiento en ventas llegando al año 5 con un valor de \$1.100.035,04 dólares lo que significa rentabilidad para la organización.

El estado de resultados permite tener una visión clara de lo que ocurrirá dentro de los próximos 5 años a continuación detallo cada una de las cuentas y sus respectivos análisis, las ventas establecidas comienzan con un valor de \$531.523,35 y van creciendo de acuerdo con el nivel de productividad, el costo de ventas es el costo que le cuesta a la organización producir el producto que vende, de acuerdo con la inflación tienden a subir llegando al año 5 con un valor de costo de ventas es de \$447.024,80, por otra parte, los gastos operativos se subdividen en tres, gastos administrativos, gastos de ventas y gastos financieros y son aquellos desembolsos que se realizan para llevar a cabo las actividades diarias.

La participación de trabajadores y el impuesto a la renta se encuentran contemplados dentro del estado de resultados ya que representa una salida de dinero que la organización debe realizar de acuerdo con las leyes establecidas, por último, el estado de resultado arroja una utilidad neta para el año 5 de \$374.229,45.

5.8.15 Flujo de Efectivo

El flujo de efectivo representa la salida y entrada de dinero, permite cubrir las necesidades de efectivo y determinar su situación económica, además determina si Guardián de Flores está en la capacidad de cubrir sus deudas

Tabla 5-61: Flujo de Efectivo

AÑOS	0	1	2	3	4	5
(=) UTILIDAD NETA		\$ 31.142,58	\$ 95.246,57	\$ 171.703,32	\$ 264.264,81	\$ 374.229,45
(+) DEPRECIACIONES		\$ 8.270,17	\$ 8.270,17	\$ 8.270,17	\$ 7.053,83	\$ 7.053,83
(+) AMORTIZACIONES		\$ 1.092,00	\$ 1.092,00	\$ 1.092,00	\$ 1.092,00	\$ 1.092,00
(+) VALOR RESIDUAL ACTIVOS FIJOS						\$ 62.040,29
(=) TOTAL FLUJO OPERACIONAL		\$ 40.504,74	\$ 104.608,74	\$ 181.065,49	\$ 272.410,64	\$ 444.415,57
INVERSIÓN INICIAL	\$ -583.426,09					
CRÉDITOS	\$ 116.685,22					
(-) AMORTIZACIÓN DEL CAPITAL DE LA DEUDA		\$ 31.735,56	\$ 18.368,95	\$ 20.161,76	\$ 22.129,55	\$ 24.289,39
FLUJOS NETOS DE CAJA	\$ -466.740,87	\$ 8.769,18	\$ 86.239,79	\$ 160.903,73	\$ 250.281,09	\$ 420.126,17

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

5.8.15.1 Análisis del estado del flujo de efectivo

El flujo de caja proyectado determina las necesidades futuras que tendrá el efectivo en posteriores años, este análisis detalla los valores de dinero que la organización espera recibir y pagar cada año, el flujo de caja proyectado es el único estado financiero que puede generar seguridad y tranquilidad ya que revela la verdadera situación de la organización.

El flujo neto de efectivo inicia con la inversión inicial de \$583.426,09 dólares menos el valor de crédito \$ 116.685,22 su flujo de caja inicial es de \$466.740,87, para el año 2024 se tendrá un flujo de efectivo \$8.769,18 y para el año 2028 un flujo neto de efectivo de \$ 420.126,17 los valores mencionados es la cantidad de dinero que se espera que ingrese y salga dentro del período de 5 años.

5.9 Evaluación Financiera

5.9.1 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio determina el momento exacto donde los costos fijos y los costos variables se igualan a los ingresos totales que generará el proyecto, es decir que se vende lo mismo que se gasta alcanzado así un punto de equilibrio.

Los costos fijos son aquellos que se mantienen constantes durante el proceso de producción, por otra parte, los costos variables son aquellos costos que varían dentro del proceso de producción, para determinar el punto de equilibrio se procede a clasificar los costos fijos y variables que son el resultado de los costos de producción, para identificar la función de ventas y la función de la capacidad instalada de la organización

Tabla 5-62: Estructura de costos fijos y variables

DESCRIPCIÓN	COSTOS	COSTOS
AÑO 1	FIJOS	VARIABLES
Materia Prima		\$ 206.400,00
Mano de Obra Directa		\$ 35.281,36
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN		
Material Indirectos de Fabricación		\$ 152.388,00
Servicios Básicos de Producción		\$ 1.320,00
Lubricantes y grasas		\$ 480,00
TOTAL DE COSTOS DE PRODUCCIÓN		\$ 395.869,36
GASTOS ADMINISTRATIVOS		
Sueldos Administrativos	\$ 21.275,63	
Útiles de Aseo	\$ 746,40	
Suministros de Oficina	\$ 213,95	
Servicios Basicos Administrativos		\$ 792,00
Depreciaciones	\$ 8.270,17	
TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 30.506,14	
GASTOS DE VENTA		
Sueldos de Ventas	\$ 5.270,44	
Publicidad	\$ 1.800,00	
Carga Fabril (Servicio de flete)		\$ 9.120,00
TOTAL GASTO DE VENTA	\$ 7.070,44	
GASTOS FINANCIEROS		
Intereses	\$ 10.835,69	
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	\$ 10.835,69	
COSTO TOTAL	\$ 48.412,28	\$ 405.781,36

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Por medio de la siguiente tabla se procede a calcular el punto de equilibrio de Guardián de Flores.

Tabla 5-63: Descripción de estructura de costos

DESCRIPCIÓN	VALOR
Costos Fijos	\$ 48.412,28
Costos Variables	\$ 405.781,36
Costo Variable Unitario	\$ 2,82
Total De Ventas	\$ 531.523,35
Unidades Para Vender	144.000,00
PRECIO DE VENTA	\$ 4,35

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

5.9.1.1 En función de la capacidad instalada.

De acuerdo con la siguiente fórmula

$$\frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos variables totales}} * 100$$

Se determina el siguiente resultado:

$$\frac{48.412,28}{531.523,35 - 405.781,36} * 100$$

$$\frac{48.412,28}{125.741,99} * 100$$

Capacidad instalada: 38,5%

5.9.1.2 En función de las ventas

De acuerdo con la siguiente fórmula

$$\frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - \text{Costos variables totales}/\text{Ventas totales}}$$

Se determina el siguiente resultado:

$$\frac{48.412,28}{1 - 405.781,36 / 531.523,35}$$

En función de ventas: \$ 204.643,33

5.9.1.3 *En función de unidades*

De acuerdo con la siguiente fórmula

$$PE = \left(\frac{CF}{PVq - CVq} \right)$$

Se determina el siguiente resultado:

$$PE = \left(\frac{48.412,28}{4.35 - 2.82} \right)$$

Punto de equilibrio en función de unidades: 31.515,40 bonches de flores para armas las cajas para su comercialización.

5.9.1.4 *Análisis del punto de equilibrio*

El punto de equilibrio para el año 1 se produce cuando se trabaja a una capacidad de 38,5 % y tiene un valor en ventas de \$204.643,33 dólares, se debe vender 31.515,40 bonches de flores para no generar pérdidas, en este punto la organización no gana ni pierde.

5.9.2 *Valor Actual Neto*

El Valor Actual Neto calcula el valor actualizado de todos los flujos netos generados por una inversión a lo largo de distintos periodos. Es una medida para estimar la rentabilidad de un proyecto y se calcula utilizando una fórmula específica.

$$VAN = \sum x = \frac{FN}{(1+i)^n} - I_0$$

Donde:

VAN: Valor actual neto

FN: Flujo neto

i: Tasa de descuento

n: número de años del proyecto

Io: Inversión Inicial

Para determinar el Valor Actual Neto se debe calcular la tasa de descuento respecto al capital propio y al crédito establecido por la institución financiera.

Tabla 5-64: Tasa de descuento

FUENTES DE FINANCIAMIENTO	MONTO	PARTICIPACIÓN	TASA DE INTERÉS	TASA PONDERADA
Capital Social	\$466.740,87	80,00%	6,55%	5,24%
Ban Ecuador	\$101.685,22	17,43%	9,76%	1,70%
Banco Pichincha	\$ 15.000,00	2,57%	11,03%	0,28%
TOTAL	\$583.426,09			7,22%

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Tabla 5-65: Costo de oportunidad

COSTO DE OPORTUNIDAD	
Tasa Pasiva Sistema Financiero	7,95%
Tasa de Descuento	7,22%
TMAR (Tasa Mínima de Rentabilidad Aceptada por Accionistas)	
Tasa de Inflación	2,07%
Riesgo País	7,67%
Tasa Pasiva de Interés	4,36%
TMAR (Tasa Mínima de Rentabilidad Aceptada por Accionistas)	14,10%

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Tabla 5-66: Cálculo del VAN

FLUJOS NETOS DE CAJA AÑOS	FNE	(1+i)^n	FNE / (1+i)^n
0	\$ -466.740,87		\$ -466.740,87
1	\$ 8.769,18	1,07	\$ 8.178,32
2	\$ 86.239,79	1,15	\$ 75.009,86
3	\$ 160.903,73	1,23	\$ 130.521,53
4	\$ 250.281,09	1,32	\$ 189.343,09
5	\$ 420.126,17	1,42	\$ 296.419,32
		TOTAL	\$ 232.731,26
		VAN	\$ 232.731,26

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

5.9.2.1 Análisis del VAN

El Valor Actual Neto calculado es mayor a 0 por lo que demuestra la viabilidad del proyecto para comercialización de cajas de flores, el resultado da un VAN positivo es de \$232.731,26 dólares.

5.9.3 Tasa Interna de Retorno

La TIR refleja la tasa de interés o de rentabilidad que el proyecto arrojará periodo a periodo durante la vida útil de 5 años. Se considera aceptable una inversión si la tasa interna de retorno es mayor o igual a la tasa de rendimiento esperada por el inversionista. Para ello se aplica la misma fórmula del VAN a fin de despejar e identificar el interés que dispondrá el proyecto.

Tabla 5-67: Cálculo de la TIR

INVERSIÓN	0	1	2	3	4	5
VAN	\$ -466.740,87	\$8.769,18	\$ 86.239,79	\$160.903,73	\$250.281,09	\$ 420.126,17
TIR						18,86%

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

5.9.3.1 Análisis de la TIR

La tasa interna de retorno es del 18,86% mayor a la tasa de descuento por lo que se puede concluir que el proyecto es factible.

5.9.4 Período de Recuperación de la Inversión

Es un instrumento que nos permitirá conocer el tiempo exacto de recuperación, del total de la inversión realizada. Para poder obtener este dato es importante considerar los flujos netos de los años proyectados considerando también la inversión inicial. Para mayor exactitud es necesario tomar en consideración la siguiente fórmula:

$$PRI = \left(\frac{I_0}{F}\right)$$

Donde:

I₀: Inversión inicial

F: flujo de caja anual

Tabla 5-68: Período de recuperación de la inversión

AÑOS	INVERSIÓN	FLUJO DE CAJA	FLUJO DE CAJA ACUMULADO
0	\$466.740,87		
1		\$8.769,18	\$8.769,18
2		\$86.239,79	\$95.008,97
3		\$160.903,73	\$255.912,70
4		\$250.281,09	\$506.193,79
5		\$420.126,17	\$926.319,96

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Tabla 5-69: Cálculo del PRI

DETALLE	PERIODO DE RECUPERACIÓN
PRI=	3+(466.740,87-255.912,70/250.281,09)
PRI=	3+0,84= 3,84
PRI=	3 años, 2 meses y 24 días

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

El período de recuperación de la inversión que le tomará al Guardián de Flores será en 3 años, 2 meses y 24 días inferior a la vida útil del proyecto demostrando que el proyecto es rentable.

5.9.5 Relación Beneficio Costo

Es una técnica donde se determina la conveniencia del proyecto, el cual refleja cuanto se recupera por cada dólar que se invierte. Si este es superior a 1, es aceptable el proyecto.

Tabla 5-70: Relación Beneficio costo

AÑOS	INGRESOS	EGRESOS
1	\$ 531.523,35	\$ 482.672,25
2	\$ 639.241,07	\$ 489.834,68
3	\$ 767.274,63	\$ 497.936,08
4	\$ 919.387,05	\$ 504.854,02
5	\$ 1.100.035,04	\$ 513.008,46
TOTAL	\$ 3.957.461,14	\$ 2.488.305,50

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

Tabla 5-71: Cálculo de la relación beneficio costo

CÁLCULO RELACIÓN BENEFICIO COSTO	
Ingresos	\$ 3.957.461,14
Egresos	\$ 2.488.305,50
RELACION BENEFICIO COSTO	\$1,59

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

5.9.5.1 Análisis de la relación beneficio costo

La relación beneficio costo del proyecto es de \$1,59, es decir que por cada dólar que Guardián de Flores invierta en ventas se obtiene este beneficio, por tal motivo se acepta el proyecto ya que genera rentabilidad.

5.9.6 Balance general proyectado

El balance general proyectado de Guardián de Flores refleja la situación financiera general de la organización, como la información relevante de sus activos, pasivos y patrimonio, por medio de este estado financiero se puede determinar que el proyecto para realizar la producción y comercialización de las cajas de flores ornamentales ya que el balance general demuestra que durante el periodo de 5 años la empresa es saludable y generara rentabilidad.

Tabla 5-72: Balance General Proyectado

DETALLE	0	1	2	3	4	5
ACTIVO						
Activo Corriente						
Caja	\$ 256.107,64	\$ 8.769,18	\$ 86.239,79	\$ 160.903,73	\$ 250.281,09	\$ 420.126,17
Mercadería	\$ 206.400,00	\$ 210.672,48	\$ 215.033,40	\$ 219.484,59	\$ 224.027,92	\$ 228.665,30
Total Activo Corriente	\$ 462.507,64	\$ 219.441,66	\$ 301.273,19	\$ 380.388,32	\$ 474.309,01	\$ 648.791,47
Activo Fijo						
Terreno	\$ 14.500,00	\$ 14.500,00	\$ 14.500,00	\$ 14.500,00	\$ 14.500,00	\$ 14.500,00
Nave Industrial	\$ 53.542,25	\$ 53.542,25	\$ 53.542,25	\$ 53.542,25	\$ 53.542,25	\$ 53.542,25
Equipo de Oficina	\$ 155,76	\$ 155,76	\$ 155,76	\$ 155,76	\$ 155,76	\$ 155,76
Maquinaria y Equipo Operativo	\$ 42.317,89	\$ 42.317,89	\$ 42.317,89	\$ 42.317,89	\$ 42.317,89	\$ 42.317,89
Muebles y Enseres	\$ 1.293,55	\$ 1.293,55	\$ 1.293,55	\$ 1.293,55	\$ 1.293,55	\$ 1.293,55
Equipo de Computo	\$ 3.649,00	\$ 3.649,00	\$ 3.649,00	\$ 3.649,00	\$ 3.649,00	\$ 3.649,00
(-) Depreciaciones	\$ -	\$ 8.270,17	\$ 16.540,33	\$ 24.810,50	\$ 33.080,66	\$ 41.350,83
Total Activo Fijo	\$ 115.458,45	\$ 123.728,62	\$ 131.998,78	\$ 140.268,95	\$ 148.539,11	\$ 156.809,28
Activo Diferido						
Gastos Diferidos	\$ 5.460,00	\$ 5.460,00	\$ 5.460,00	\$ 5.460,00	\$ 5.460,00	\$ 5.460,00
(-) Amortizaciones	\$ -	\$ 1.092,00	\$ 2.184,00	\$ 3.276,00	\$ 4.368,00	\$ 5.460,00
Total Activo Diferido	\$ 5.460,00	\$ 4.368,00	\$ 3.276,00	\$ 2.184,00	\$ 1.092,00	\$ -
TOTAL ACTIVOS	\$ 583.426,09	\$ 347.538,28	\$ 436.547,97	\$ 522.841,27	\$ 623.940,12	\$ 805.600,75
PASIVO						
Pasivo Corriente						
Crédito C/P	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Amortización del crédito		\$ 15.000,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 15.000,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

PASIVO NO CORRIENTE							
Crédito L/P	\$ 101.685,22	\$ 101.685,22	\$ 84.949,66	\$ 66.580,70	\$ 46.418,94	\$ 24.289,39	
Amortización del crédito		\$ 16.735,56	\$ 18.368,95	\$ 20.161,76	\$ 22.129,55	\$ 24.289,39	
TOTAL DE PASIVO NO CORRIENTE	\$ 101.685,22	\$ 84.949,66	\$ 66.580,70	\$ 46.418,94	\$ 24.289,39	\$ -	
PATRIMONIO							
Capital Social	\$ 466.740,87	\$ 262.588,62	\$ 369.967,26	\$ 476.422,32	\$ 599.650,73	\$ 805.600,75	
Resultado del Ejercicio		\$ 31.142,58	\$ 95.246,57	\$ 171.703,32	\$ 264.264,81	\$ 374.229,45	
Resultados Acumulados			\$ 31.142,58	\$ 126.389,15	\$ 298.092,47	\$ 562.357,27	
TOTAL PATROMONIO	\$ 466.740,87	\$ 293.731,19	\$ 496.356,41	\$ 774.514,79	\$ 1.162.008,00	\$ 1.742.187,47	
TOTAL PASIVO + PATROMONIO	\$ 583.426,09	\$ 347.538,28	\$ 436.547,97	\$ 522.841,27	\$ 623.940,12	\$ 805.600,75	

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Iza A., 2023.

5.9.6.1 Análisis del balance general proyectado

El balance general proyecto es de gran ayuda para la toma de decisiones con respecto a inversiones, estrategias de ventas, planeación de pagos, verificación de préstamos, adquisiciones etc., por último, se determina que los recursos se han administrado correctamente por lo que las futuras operaciones se van a manejar de forma eficiente dentro de la organización.

De acuerdo con los valores efectuados en el balance proyectado se determina que el total activos tendrá un crecimiento significativo llegando al año 5 con un valor de \$805.600,75, es decir es el dinero que la organización posee para hacer frente a sus pasivos.

CAPÍTULO VI

6. CONCLUSIONES

Se ha elaborado un marco teórico que aborda las diversas actividades y directrices necesarias para desarrollar el proyecto de factibilidad, lo que ha permitido identificar componentes clave que posibilitarán la resolución del problema planteado. Proporcionando una sólida base conceptual para la ejecución exitosa del proyecto y su posterior implementación en la práctica.

A través de aplicación de diferentes técnicas e instrumentos de investigación, se llevó a cabo un estudio de mercado en el lugar donde se va a ejecutar el proyecto, obteniendo resultados positivos para la comercialización de las flores ornamentales en esta parroquia. Por lo cual, gracias a este estudio se determinó la factibilidad del proyecto generando una aceptación por parte de los pequeños productores de flores en un 82%, lo cual determina que en la parroquia Guaytacama, cantón Latacunga, provincia de Cotopaxi, es factible implementar el proyecto en esta zona de estudio.

A través del desarrollo del estudio de mercado, técnico y financiero donde se determinó la factibilidad y rentabilidad que tendrá la creación de un centro de acopio de flores ornamentales para exportación, se determinó que existe una demanda insatisfecha de 121.921 cajas de flores ornamentales, de igual manera al calcular la evaluación financiera como resultado se obtuvo un VAN positivo de \$232.731,26 dólares y el TIR de 18,86% que es mayor que la tasa de descuento y costo de oportunidad, por lo tanto los resultados determinan que la comercialización de las flores de manera nacional e internacional, en la parroquia Guaytacama es factible, de tal manera viene a constituir una oportunidad de crecimiento para la población en general.

6.1 RECOMENDACIONES

La fundamentación teórica establecido en este trabajo está respaldado por una amplia revisión de literatura, en cuanto a proyectos o estudios de factibilidad ya que debe ser estructurada en base al giro de negocio que se va a desarrollar, de esta manera se logra contar con todos los insumos necesarios al momento de plantear los resultados de la investigación para su correcto análisis e interpretación.

Resaltar la importancia de comunicar estos resultados de manera clara y persuasiva a los posibles inversionistas y otras partes interesadas. Además, se debe enfatizar cómo estos hallazgos respaldan la viabilidad del proyecto. Esto ayudará a generar confianza y entusiasmo entre los inversores, facilitando así la obtención de financiamiento necesario para llevar a cabo el proyecto con éxito.

Se recomienda realizar programas de capacitación, para los pequeños productores de flores ornamentales de la parroquia, para que estén informados sobre los estándares, requisitos, que tiene Agrocaldad, en cuanto a su evaluación de productos de calidad.

BIBLIOGRAFÍA

- Alianza Rural. (2020). *Estudio Administrativo y Legal de mi empresa*. Obtenido de <http://evirtual.recintodelpensamiento.com/wp-content/uploads/2020/05/Gesti%C3%B3n-de-Negocios-III-Once-Gu%C3%ADa-4-Unidad-1.pdf>
- Arispe, C., Yangali, J., Guerrero, M., Lozada, O., Acuña, L., & Arellano, C. (Octubre de 2020). *La Investigación Científica*. Obtenido de <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/4310/1/LA%20INVESTIGACION%20CIENTIFICA.pdf>
- Avila, E. (2013). *Estudio de factibilidad para la producción y exportación de plantas ornamentales y flores no tradicionales a Estados Unidos*. Obtenido de <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/104/1/T-UIDE-0033.pdf>
- Axayacatl, O. (15 de Agosto de 2023). *La geopolítica agrícola de las ornamentales en América*. Obtenido de <https://blogagricultura.com/geopolitica-ornamentales-america/>
- Baca, U. (2019). *Evaluación de Proyectos*. Mexico: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. Obtenido de https://uachatec.com.mx/wp-content/uploads/2019/05/LIBRO-Evaluacion-de-proyectos-7ma-Edicion-Gabriel-Baca-Urbina-FREELIBROS.ORG_.pdf
- Caillagua, A., & Toapanta, L. (Junio de 2023). *Evaluación de la gestión empresarial de las pequeñas y medianas empresas (pymes) dedicadas a la actividad florícola de la provincia de Cotopaxi, periodo 2019 – 2021 y su impacto en la rentabilidad*. Obtenido de file:///C:/Users/pc/Downloads/V_7_2_ART_950-1.pdf
- Cardona, J. (2018). *Notas y Clase (6): Formulación y evaluación de proyectos*. Medellín, Colombia: Ediciones Unaula. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/epoch/164641?page=27>
- Carrillo, D., Vega, V., & Navas, S. (2020). *Formulación y Evaluación de proyectos de inversión*. Quito: Editorial Jurídica del Ecuador. Obtenido de https://www.researchgate.net/profile/Vladimir-Vega-Falcon/publication/343106204_Libro_Formulacion_y_Evaluacion_de_Proyectos_de_Inversion/links/5f16f9e5a6fdcc9626a4451c/Libro-Formulacion-y-Evaluacion-de-Proyectos-de-Inversion.pdf
- Castelo, E. (2016). *Estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio destinado a la comercialización de granos, en la parroquia la Esperanza, cantón Ibarra, provincia de Imbabura*. Obtenido de https://node2.123dok.com/dt02pdf/123dok_es/002/060/2060623.pdf.pdf?X-Amz-

Content-Sha256=UNSIGNED-PAYLOAD&X-Amz-Algorithm=AWS4-HMAC-SHA256&X-Amz-Credential=aa5vJ7sqx6H8Hq4u%2F20231117%2Fdc%2Fs3%2Faws4_request&X-Amz-Date=20231117T054706Z&X-Amz-SignedHeaders

- Cavada, G. (2019). *Universo, muestra, tamaño muestral y análisis estadístico*. Obtenido de https://www.uandes.cl/wp-content/uploads/2019/01/bioestadistica_investigacion_gcavada.pdf
- Cevallos, V., Esparza, F., Balseca, J., & Chafla, J. (2022). *Formulación y evaluación de proyectos para financiamiento*. Riobamba: Editorial CIDE. Obtenido de <https://repositorio.cidecuador.org/bitstream/123456789/2073/5/Libro%20Formulacion%20y%20Evaluacion%20de%20Proyectos%20VF.pdf>
- Chavarro, J. (Mayo de 2021). *Marketing & Agronegocios: los cultivos ornamentales en América Latina (flores, plantas y follajes): un negocio que evoluciona constantemente*. Obtenido de <https://www.metroflorcolombia.com/marketing-agronegocios/>
- Duergel, Y., & Argota, L. (2017). *Estudio de factibilidad económica del producto sistema*. Obtenido de <https://3ciencias.com/wp-content/uploads/2017/12/Art4-1.pdf>
- Ecuador Bonito. (2023). *Cotopaxi*. Obtenido de <https://ecuadorpaisbonito.com/blog/cotopaxi/>
- Esparza. (2018). *Análisis y evaluación de proyectos de inversión*. Obtenido de http://enciclopedia_universal.esacademic.com/1522/Mercado
- Espinal, J. (2012). *Marketing Mix: Las 4 P's de Marketing*. Obtenido de <https://www.eoi.es/blogs/josefinapaniagua/2012/01/25/marketing-mix-las-4-ps-de-marketing/>
- Expoflores. (Junio de 2023). *Reporte Estadístico Mensual*. Obtenido de <https://expoflores.com/wp-content/uploads/2023/06/Expoflores-junio-2023-1.pdf>
- Fernández, D., Llangarí, V., Ruiz, M., & López, C. (2022). *Formulación y evaluación de proyectos turísticos*. EDITORIAL CIDE. Obtenido de <http://cimogsys.esPOCH.edu.ec/direccion-publicaciones/public/docs/books/2023-01-18-141338-L2022-036.pdf>
- GAD PARROQUIAL GUAYTACAMA. (2022). *Datos Generales De La Parroquia «Guaytacama»*. Obtenido de <https://guaytacama.gob.ec/cotopaxi/?p=136>
- Garzón, D., Sarmiento, J., & Gutiérrez, Ó. (2019). *Formulación y evaluación de proyectos de ingeniería*. Tunja, Colombia: Editorial UPTC. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/esPOCH/135291?page=35>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2020). *Metodología de la Investigación*. México D.F.: Mc Graw Hill. Obtenido de <https://www.icmujeres.gob.mx/wp-content/uploads/2020/05/Sampieri.Met.Inv.pdf>

- Ley de Régimen Municipal. (2023). *Ley de Régimen Municipal*. Obtenido de <https://pdba.georgetown.edu/Decen/Ecuador/leymunicip.htm>
- Metroflot Colombia. (Septiembre de 2021). *Evolución y desafíos de la floricultura ecuatoriana en el futuro próximo*. Obtenido de <https://www.metroflorcolombia.com/evolucion-y-desafios-de-la-floricultura-ecuadoriana-en-el-futuro-proximo/>
- Ortero, A. (2018). *Enfoques De Investigación: Métodos Para El Diseño Urbano*. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/326905435_ENFOQUES_DE_INVESTIGACION#pf5
- Pantoja, M., Arciniegas, O., & Álvarez, S. (Octubre de 2022). *Desarrollo de una investigación a través de un plan de estudio*. Obtenido de <file:///C:/Users/pc/Downloads/2649-Texto%20del%20art%C3%ADculo-5304-1-10-20221107.pdf>
- Puentes, G., Prieto, D., & Caro, L. (2019). *Formulación y evaluación de proyectos agropecuarios*. Bogotá: Ecoe Ediciones. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/epoch/126598?page=122>
- Quesada, A., & Medina, A. (Diciembre de 2020). *Métodos teóricos de investigación: análisis-síntesis, inducción-deducción, abstracto -concreto e histórico-lógico*. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/347987929_METODOS_TEORICOS_DE_INVESTIGACION_ANALISIS-SINTESIS_INDUCCION-DEDUCCION_ABSTRACTO_-CONCRETO_E_HISTORICO-LOGICO
- Sandoval, W. (2011). *Estudio para la creación de una empresa productora y comercializadora de rosas, mediante Brókeres acentuados en el país, dirigida al mercado Norteamericano, ubicada en la Provincia del Cotopaxi*. Obtenido de <http://192.188.58.70:8080/bitstream/21000/2972/3/T-ESPE-030913.pdf>
- Sarmiento, J., Sánchez, W., Güiza, F., Barajas, M., & Cuítiva, R. (2022). *Formulación de proyectos de inversión pública*. Tunja, Colombia: Editorial UPTC. Obtenido de <https://librosaccesoabierto.uptc.edu.co/index.php/editorial-uptc/catalog/view/226/249/5126>
- Trejo, K. (2021). *Fundamentos de metodología para la realización de trabajos de investigación*. México: Editoria Parmenia. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/epoch/183470?page=27>
- Uribe, J. (2011). *Proyectos de inversión para las PYME*. Bogotá: Ecoe Ediciones. Obtenido de https://www.academia.edu/73308122/Proyectos_de_Inversi%C3%B3n_para_las_PYM
E_Juan_Flores_uribe
- Vega, A., Maguiña, J., Soto, A., Valdivia, J., & López, L. (Enero de 2021). *Estudios transversales*. Obtenido de http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2308-05312021000100179

- Velastegui, L. (2023). *Proyecto de factibilidad para la industrialización y comercialización de la papa en la parroquia la matriz, cantón Alausí provincia de Chimborazo, año 2022*. Obtenido de <http://dspace.espoch.edu.ec/bitstream/123456789/19473/1/22T01035.pdf>
- Veloz, W., & Guerrero, D. (Septiembre de 2023). *Situación actual de la floricultura en la provincia de Cotopaxi*. Obtenido de <https://www.medwave.cl/resumenescongreso/UTA2023/UTA357.html>
- Viñán, J., Puente, M., Ávalos, J., & Córdova, J. (2018). *Proyectos de inversión: un enfoque práctico*. Riobamba: Caracola Editores. Obtenido de <http://cimogsys.espoch.edu.ec/direccion-publicaciones/public/docs/books/2019-09-19-211329-63%20Libro%20Proyectos%20de%20inversio%CC%81n%20un%20enfoque%20pra%CC%81ctico.pdf>
- Yépez, G., Quimis, N., & Sumba, R. (2021). El marketing mix como estrategia de posicionamiento en las MIPYMES ecuatorianas. *Polo del conocimiento*, 7. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7926929>

Total 36 referencias bibliográficas

ANEXOS

ANEXO A: FORMATO DE ENCUESTA DE LOS PRODUCTORES



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE
CHIMBORAZO
FACULTAD ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA DE FINANZAS**



**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PEQUEÑOS FLORICULTORES DE LA
PARROQUIA DE GUAYTACAMA**

TEMA: Proyecto de factibilidad para la creación de un centro de acopio de flores ornamentales para la exportación en la Parroquia Guaytacama, Provincia De Cotopaxi, año 2023.

OBJETIVO: Determinar la aceptación para la creación de un centro de acopio de flores ornamentales para la exportación.

INSTRUCTIVO: Marque con una X la respuesta que esté más próxima a su realidad.

DATPS INFORMATIVOS:

Género

Masculino

Femenino

Edad

De 23 a 40 años

De 41 a 55 años

Más de 56 años

1. ¿Cuántas hectáreas tiene destinadas a la producción de flores ornamentales?

.....

2. Conoce usted de un centro de acopio de flores ornamentales de exportación en la parroquia de Guaytacama?

SI

NO

3. ¿De crearse un centro de acopio de flores ornamentales de exportación, desearía usted comercializar sus productos, a través del mismo?

SI

NO

4. ¿Una vez que entre a operar en el mercado el centro de acopio de flores ornamentales en la parroquia de Guaytacama, con qué frecuencia le gustaría utilizar este servicio?

5 Veces al Mes

10 Veces al Mes

15 Veces al Mes

20 Veces al Mes

5. ¿Cuál es el volumen de producción mensual de flores ornamentales que cultiva, en su invernadero?

15 Cajas

30 Cajas

45 Cajas

60 Cajas en adelante

6. ¿Cuál es el precio promedio que recibe usted, por el producto de la venta de una caja de flores ornamentales?

.....

7. ¿Qué tipo de flor ornamental cultiva usted?

Rosa

Clavel

Otra (especifique).....

8. ¿A quién entrega sus productos?

.....

9. ¿Considera usted que la creación de un centro de acopio de flores ornamentales mejorara notablemente la situación económica de su familia?

SI

NO

10. ¿Cuál es el método de pago que usted escogería, por la venta de flores?

Efectivo

Transferencia Bancaria

Deposito

Otra (especifique).....

ANEXO B: FORMATO DE ENCUESTA DE LOS CONSUMIDORES



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE
CHIMBORAZO
FACULTAD ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA DE FINANZAS**



**ENCUESTA DIRIGIDA A EMPRESAS FLORÍCOLAS QUE EXPORTAN
FLORES ORNAMENTALES.**

TEMA: Proyecto de factibilidad para la creación de un centro de acopio de flores ornamentales para la exportación en la Parroquia Guaytacama, Provincia De Cotopaxi, año 2023.

OBJETIVO: Determinar la aceptación para la creación de un centro de acopio de flores ornamentales para la exportación.

INSTRUCCIONES: Marque con una x la respuesta que considere oportuna de acuerdo a su criterio. Saludos cordiales, 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.

1. Nombre de la empresa

2. Principales tipos de flores ornamentales que produce y exporta.

Rosas estándar

Clavel

Flor de Verano

Otras flores (especifique).....

3. ¿Cuál es la cantidad promedio de cajas que exporta a la semana?

4. ¿Cuál sería el precio promedio que estaría dispuesto pagar por la compra de una caja de flor ecuatoriana?

\$ 90

\$ 105

\$ 120

5. ¿Cuál es el principal país al que destina sus ventas?

Estados Unidos

Europa

Rusia

Otro (especifique).....

ANEXO C: FORMATO DE ENTREVISTA



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE
CHIMBORAZO
FACULTAD ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA DE FINANZAS**



GUÍA DE ENTREVISTA DIRIGIDA A TÉCNICO DISTRITAL DE SANIDAD VEGETAL 3 DE COTOPAXI LATACUNGA.

OBJETIVO: Profundizar en las políticas, procedimientos y prácticas implementadas por AGROCALIDAD en el ámbito de la exportación de flores ornamentales en Ecuador.

La investigación se orienta hacia la comprensión detallada de los mecanismos de certificación, control de calidad, cumplimiento de normativas internacionales, monitoreo de plagas y enfermedades, así como la promoción de prácticas sostenibles en la producción de flores ornamentales.

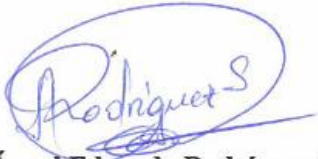

N°	GUÍA DE PREGUNTAS	RESPUESTAS
1	¿Podría proporcionar una visión general de la participación de AGROCALIDAD en el control y regulación de las exportaciones de flores ornamentales en Ecuador?	
2	¿Cuáles son los objetivos principales de AGROCALIDAD en relación con el comercio de flores ornamentales?	
3	¿Cuáles son los requisitos y procesos que una empresa debe seguir para obtener la certificación de AGROCALIDAD para exportar flores ornamentales?	
4	¿Cómo garantiza AGROCALIDAD la calidad y la conformidad de las flores ornamentales antes de su exportación?	

5	¿Cómo se alinean las normativas y estándares de AGROCALIDAD con los requisitos internacionales para la exportación de flores ornamentales?	
6	¿Cuáles son los principales desafíos en la armonización de las normativas locales con los estándares internacionales en este sector?	
7	¿Cuál es la postura de AGROCALIDAD respecto al impacto ambiental de las prácticas de cultivo de flores ornamentales?	
8	¿Cómo colabora AGROCALIDAD con los productores de flores ornamentales para mejorar la calidad y cumplir con los estándares de exportación?	
9	¿Existen programas específicos de capacitación o apoyo para los productores en el sector de flores ornamentales?	
10	¿Cómo ha evolucionado el mercado internacional de flores ornamentales en los últimos años?	



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
CERTIFICADO DE CUMPLIMIENTO DE LA GUÍA PARA
NORMALIZACIÓN DE TRABAJOS DE FIN DE GRADO

Fecha de entrega: 30/ 07 / 2024

INFORMACIÓN DEL AUTOR
Nombres – Apellidos: ANGELA PAULINA IZA CASA
INFORMACIÓN INSTITUCIONAL
Facultad: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
Carrera: FINANZAS
Título a optar: LICENCIADA EN FINANZAS
 Ing. Ángel Eduardo Rodríguez Solarte Director del Trabajo de Titulación
 Lcda. Silvia Narcisca Cazar Costales Asesora del Trabajo de Titulación

