



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL**  
**ESCUELA DE POSGRADOS “ESPOG”**

**MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA**

*Resolución:* RPC-SO-22-No.477-2020

**PROYECTO DE TITULACIÓN EN OPCIÓN AL GRADO DE MAGISTER**

**Título del proyecto:**

Diseño de estrategias financieras y tributarias para los productores del sector florícola en el norte de Pichincha.

**Línea de Investigación:**

Gestión integrada de organizaciones y competitividad sostenible.

**Campo amplio de conocimiento:**

Administración

**Autor/a:**

Hernando Javier Castellano Luna

**Tutor/a:**

Mg. MUQUIS TITUAÑA LORENA ELIZABETH

**Quito – Ecuador**

**2022**

**APROBACIÓN DEL TUTOR**

Yo, MUQUIS TITUAÑA LORENA ELIZABETH con C.I: 1721078507 en mi calidad de Tutor del proyecto de investigación titulado: Diseño de Estrategias Financieras y Tributarias para los Productores del Sector Florícola en el Norte de Pichincha.

Elaborado por: Hernando Javier Castellano Luna, de C.I: 1720071610, estudiante de la Maestría: Administración Tributaria de la **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL (UISRAEL)**, como parte de los requisitos sustanciales con fines de obtener el Título de Magister, me permito declarar que luego de haber orientado, analizado y revisado el trabajo de titulación, lo apruebo en todas sus partes.

Quito D.M., 17 de marzo del 2022

---

**Firma**

## Tabla de contenidos

APROBACIÓN DEL TUTOR .....	ii
Información General .....	7
Contextualización Del Tema.....	7
Problema De Investigación.....	8
Objetivo General .....	8
Objetivos Específicos .....	9
Vinculación Con La Sociedad Y Beneficiarios Directos:.....	9
Capítulo I: Descripción Del Proyecto .....	9
1.1. Contextualización General Del Estado Del Arte .....	9
1.2. Proceso Investigativo Metodológico .....	15
1.3. Análisis De Resultados.....	19
Capítulo II: Propuesta.....	30
2.1. Fundamentos Teóricos Aplicados .....	30
2.2. Descripción De La Propuesta .....	32
2.3. Validación De La Propuesta .....	43
2.4. Matriz De Articulación De La Propuesta .....	46
Conclusiones .....	48
Recomendaciones.....	49
Bibliografía.....	50
Anexos.....	51

**Índice de tablas**

Tabla 1.....	19
<i>Número de fincas registradas en Agrocalidad Provincia de Pichincha.....</i>	<i>19</i>
Tabla 2.....	44
<i>Perfil de validadores.....</i>	<i>44</i>
Tabla 3.....	44
<i>Criterios de validación.....</i>	<i>44</i>
Tabla 4.....	45
<i>Escala de evaluación de criterios.....</i>	<i>45</i>
Tabla 4 <i>Matriz de articulación.....</i>	<i>46</i>

## Índice de figuras

Figura 1.....	12
<i>Recaudación tributaria enero a noviembre 2021 .....</i>	<i>12</i>
Figura 2.....	14
<i>Principales especies de flores exportadas ENERO - OCTUBRE 2021.....</i>	<i>14</i>
Figura 3.....	14
<i>Crecimiento de participacion en valores de la exportacion de por productos.....</i>	<i>14</i>
Figura 4.....	15
<i>Principales destinos de exportación ENERO - OCTUBRE 2021 .....</i>	<i>15</i>
Figura 5.....	20
<i>Datos estadísticos pregunta 1 .....</i>	<i>20</i>
Figura 6.....	20
<i>Datos estadísticos pregunta 2 .....</i>	<i>20</i>
Figura 7.....	21
<i>Datos estadísticos pregunta 3 .....</i>	<i>21</i>
Figura 8.....	22
<i>Datos estadísticos pregunta 4 .....</i>	<i>22</i>
Figura 9.....	22
<i>Datos estadísticos pregunta 5 .....</i>	<i>22</i>
Figura 10.....	23
<i>Datos estadísticos pregunta 6 .....</i>	<i>23</i>
Figura 11.....	24
<i>Datos estadísticos pregunta 7 .....</i>	<i>24</i>
Figura 12.....	24
<i>Datos estadísticos pregunta 8 .....</i>	<i>24</i>
Figura 13.....	25
<i>Datos estadísticos pregunta 9 .....</i>	<i>25</i>
Figura 14.....	26
<i>Datos estadísticos pregunta 10 .....</i>	<i>26</i>
Figura 15.....	26
<i>Datos estadísticos pregunta 11 .....</i>	<i>26</i>
Figura 16.....	27
<i>Datos estadísticos pregunta 12 .....</i>	<i>27</i>
Figura 17.....	28

<i>Datos estadísticos pregunta 13</i> .....	28
Figura 18.....	28
<i>Datos estadísticos pregunta 14</i> .....	28
Figura 19.....	29
<i>Datos estadísticos pregunta 15</i> .....	29
Figura 20.....	34
<i>Organigrama Estructural</i> .....	34
Figura 21.....	36
<i>Rosa rayada Abracadabra</i> .....	36
Figura 22.....	37
<i>Formato de presupuesto mensual</i> .....	37
Figura 23.....	38
<i>Ejemplo de aplicación de índices financieros</i> .....	38
Figura 24.....	41
<i>Modelo de planificación tributaria</i> .....	41
Figura 25.....	41
<i>Casos comunes de riesgo tributario</i> .....	41
Figura 26.....	42
<i>Beneficios tributarios para exportadores florícolas</i> .....	42

## Información General

### Contextualización Del Tema

En la actualidad el comercio internacional ha tomado mucha fuerza, es importante citar que después del crecimiento del comercio internacional en el segundo trimestre del año 2020, para el siguiente trimestre se contrajo, especialmente en las economías más desarrolladas, generando un cuello de botella en el comercio mundial, agravando la situación los retrasos en el transporte.

Existe un riesgo de una doble caída en los primeros meses del 2022, se espera que para el segundo trimestre se normalice los flujos comerciales, tomando en cuenta tres factores muy importantes.

- Primero descenso del gasto de los consumidores en bienes duraderos, alargando su ciclo de sustitución y cambio hacia el consumo sostenible.
- Segundo menor escasez de insumos, normalización de inventarios.
- Finalmente, la reducción de la congestión del transporte marítimo.

Sectores como la energía, electrónica, maquinaria y equipamiento, se posicionan como una industria fortalecida en el 2022, para el 2023 el sector automotriz cobrará mayor fuerza por la acumulación de trabajo y menor gasto de capital del 2021.

Desde el año 1990, se registran importantes crecimientos en las exportaciones de flores.

Asimismo, se observa variaciones negativas en los años 2009, 2014, 2016 Y 2018 en valor FOB. En el 2009, las exportaciones sufrieron una caída del 1.9% respecto del año anterior debido a la crisis financiera internacional. Por otro lado, durante el 2014, el principal factor del decrecimiento de las exportaciones fue la caída del mercado ruso. Finalmente, tanto en el 2016 como en el 2018, algunos factores y situaciones coyunturales como la apreciación del dólar y depreciación de las monedas de los principales mercados como el ruso y el

europeo impactaron fuertemente a los importadores, quienes se enfrentaron a pagar más por la misma cantidad de rosas. Además, durante el 2018 se observa una retracción en las ventas destinadas al principal comprador, EE.UU. y un crecimiento general en las exportaciones de los principales competidores.

Dado las cifras mencionadas anteriormente, cabe destacar que las flores de Ecuador son consideradas como una de las mejores debido a su gran majestuosidad y calidad, esto debido a la excelente ubicación geográfica y ambiental, lo que ha incentivado a más productores a incursionar en este sector del mercado. (ZUÑIGA, UPS, 2020, pág. 3)

Existente alrededor de 102 países compradores a los que podemos enviar nuestros productos, sin embargo enviamos a menos del veinte y cinco por ciento de este mercado, por varias razones que provienen de la falta de conocimiento en el proceso de exportación, existe un nivel muy alto de desconfianza, ya que el productor para llegar a mercados internacionales debe contratar los servicios de un vendedor, el mismo maneja directamente los clientes, sin que el productor conozca el destino final de su producto, los parámetros de calidad son altos haciendo que los costos de producción se eleven, estos enunciados son algunos de los principales motivos que los productores temen al momento de arriesgarse a exportar directamente con su marca.

### **Problema De Investigación**

¿Cuáles son los aspectos financieros y tributarios que los productores florícolas del norte de Pichincha deben considerar para determinar si es rentable exportar directamente su producto?

### **Objetivo General**

Definir los factores financieros y tributarios que los productores florícolas del norte de Pichincha deben considerar al momento de exportar su producto, por medio de un estudio que analice las condiciones y determinar que la exportación es conveniente para el productor.



### **Objetivos Específicos**

Contextualizar los fundamentos teóricos sobre los aspectos financiero y tributarios que deben considerar los productores florícolas al exportar directamente sus productos.

Diagnosticar la situación financiera y tributaria que deben considerar los productores al momento de exportar directamente los productos florícolas del norte de la provincia de Pichincha.

Elaborar una propuesta con las estrategias financieras y tributarias para facilitar la exportación de flores en el sector.

Tomando los criterios de especialistas valoramos las estrategias diseñadas.

### **Vinculación Con La Sociedad Y Beneficiarios Directos:**

La investigación espera aportar criterios que ayuden a la toma de decisiones de las autoridades logrando un acercamiento con los productores, buscando flexibilidad y simplificación al momento de obtener los permisos necesarios para la exportación, de esta manera los recursos generados se quedarán en las comunidades a las que pertenecen los productores.

Los beneficiarios directos de esta investigación son los productores florícolas del norte de Pichincha, las conclusiones que se generen de esta investigación les permitirá identificar cantidades mínimas de exportación para que no afecte su rentabilidad, parámetros de calidad, normativa a seguir, costos de inversión y retorno, que ayudará a tomar la decisión de expandir su negocio, logrando incursionar directamente en el mercado, garantizando calidad y precios justos para el sector.

## **Capítulo I: Descripción Del Proyecto**

### **1.1. Contextualización General Del Estado Del Arte**

#### **Estrategia**

En la actualidad el mundo de los negocios se maneja por medio de estrategias empresariales definidas como metodologías que buscan alcanzar un objetivo, guiándose en un plan de acción que se compone de objetivos en las diferentes áreas de acción de las empresas, no podemos pretender que una organización sea exitosa con decisiones tomadas según lo que vaya sucediendo en el día a día, esto nos lleva a improvisar sin tener una garantía de éxito a largo plazo, convirtiéndose en el enemigo mas poderoso para la organización. Si caminamos con un plan estratégico podemos controlar los recursos de forma eficiente en beneficio común buscando los objetivos a largo plazo, el plan estratégico es una herramienta gerencial que sirve para medir la gestión de los administradores, que se refleja en el éxito o fracaso de la organización.

No es sencillo identificar la estrategia correcta, se necesita de un gran conocimiento del mercado en que se desarrolla la empresa, cuáles son los factores internos y externos que influyen en el desarrollo, de la misma manera conocer los riesgos a los que está expuesta, una vez concebido el plan de acción se debe dar el siguiente paso, el mismo conlleva grandes cambios en la organización, pasara algún tiempo para que los colaboradores se adapten a los cambios comprendiendo que es lo mejor para garantizar la sobrevivencia de la empresa.

Las estrategias financieras son unas de las más importantes en el manejo de las empresas, estas buscan la optimización de recursos en busca de objetivos a largo plazo, encaminadas con la planificación estratégica ya establecidas con antelación, estas se caracterizan al ser influenciadas por varios factores como, el actuar de los competidores, tendencias en el mercado en que se desarrolla, conflictos organizacionales.

Por otra parte, en el ámbito financiero existe una afectación directa por parte del gobierno que son los tributos estatales y seccionales, definido como una aportación que hacen los contribuyentes al Estado para que este lo administre y distribuya de manera equitativa, reflejado en educación, salud, seguridad y varios servicios con fines sociales, según la ley tributaria el hecho

generador de los impuestos son las actividades económicas ejercidas por personas naturales y jurídicas.

### **Tributos**

Se puede realizar varias clasificaciones de impuestos por ejemplo directos son aquellos que se generan en base a la riqueza de las personas y empresas, por ejemplo, impuesto a la renta, impuesto al patrimonio, etc., también existe los indirectos, se aplican a los bienes y servicios, por lo que afectan indirectamente a la riqueza de las personas y empresas como lo es el IVA.

De acuerdo al SRI, entre enero y noviembre de 2021 se han recaudado más de USD 1.174 millones, de los cuales el principal tributo en el Ecuador corresponde al Impuesto al Valor Agregado (Interno y Externo) por una suma de USD 638 millones en este período, este impuesto se considera uno indirecto dado que grava al consumo final de los bienes, por lo que resulta más sencillo de recaudar al ser retenido al momento de su compra por el establecimiento, le sigue en importancia en recaudación el Impuesto a la Renta que representó en este periodo alrededor de USD 308 millones y consiste en un impuesto directo que consiste en un porcentaje del ingreso de personas naturales y empresas. Estos dos impuestos representan el 81% del total recaudado por esta entidad, siguiendo en importancia el Impuesto de Salida de Divisas con una recaudación de aproximadamente USD 112 millones, que se reducirá en 1 punto porcentual en 2022, 0,25 puntos porcentuales cada trimestre. (EKOS, 2021)

**Figura 1***Recaudación tributaria enero a noviembre 2021*

RK	Tipo de Impuesto	Recaudación Tributaria (Millones USD) (ene a nov 2021)
1	Impuesto al Valor Agregado	638,1
2	Impuesto a la Renta	307,8
3	Impuesto a Salida de Divisas	111,5
4	Impuesto a Consumos Especiales	68,7
5	Contribución para la atención integral del cáncer	15,8
6	Impuesto a Vehículos Motorizados	14,4
7	Multas tributarias Fiscales	4,4
8	Intereses por Mora Tributaria	4,4
9	Impuesto redimible botellas plásticas no retornables	3,0
10	Impuesto activos en el exterior	2,2

Nota: Fuente SRI, el gráfico representa la recaudación tributaria por tipo de impuestos de enero a noviembre 2021.

**Economía en el sector agrícola**

Según EXPOFLORES (2019) la recuperación económica mundial pierde impulso durante el tercer trimestre del año, en un contexto de cadenas de suministro con constantes interrupciones guiadas por una presión sobre la demanda de contenedores, precios de commodities y alimentos al alza, y una tasa de vacunación mundial lenta. Varios indicadores de monitoreo de actividad económica sugieren que el desempeño de los primeros meses ha sido superior al tercer trimestre del año, la evolución del comercio internacional en terreno positivo con ciertas complicaciones... El volumen de comercio de bienes se mantiene un 2,6% sobre el nivel pre pandemia en el primer semestre de 2021; sin embargo, los servicios, como viajes y turismo se encuentran por debajo del periodo previo al coronavirus. Este crecimiento en el comercio mundial ha tenido cabida incluso en medio de las tensiones de las cadenas de valor que se agravaron a causa del cierre de puertos, los problemas por la escasez de contenedores y el congestionamiento en puertos, provocando severos retrasos

en los envíos marítimos, e indirectamente presionando la demanda sobre los envíos aéreos como sustituto del transporte de bienes. Por otro lado, la OMC ha replanteado sus proyecciones de crecimiento al alza por el buen desempeño comercial liderado por las exportaciones desde China donde los planes de recuperación económica (pág. 1).

Los resultados de las Cuentas Nacionales Trimestrales muestran que, al segundo trimestre del año 2021, la economía nacional creció en 8,4% respecto al mismo período de 2020. Estas cifras reflejan una recuperación de las actividades económicas y productivas en el Ecuador, los resultados de las Cuentas Nacionales Trimestrales muestran que, al segundo trimestre del año 2021, la economía nacional creció en 8,4% respecto al mismo período de 2020. Estas cifras reflejan una recuperación de las actividades económicas y productivas en el Ecuador.

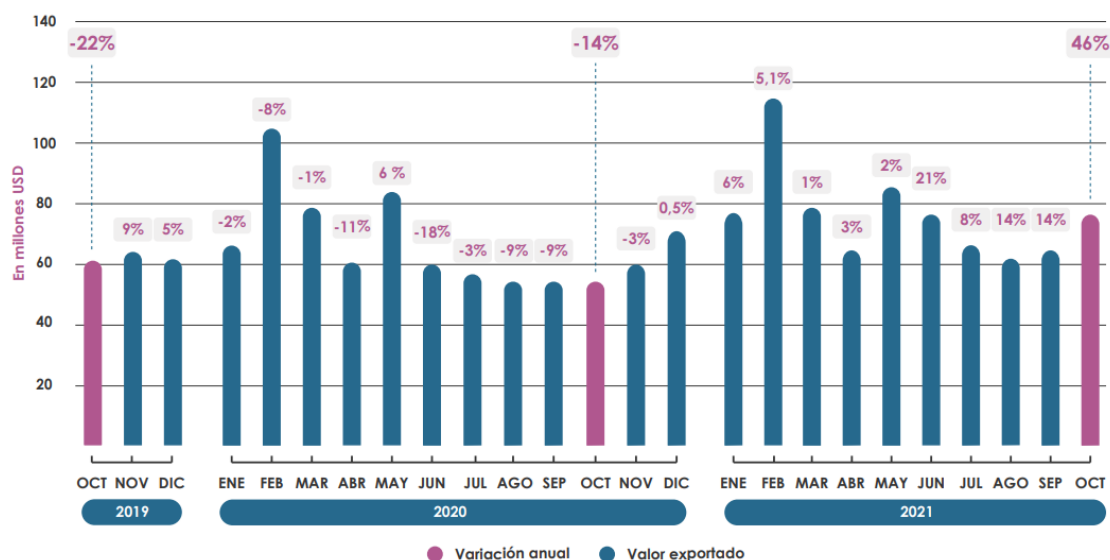
Este comportamiento se explica por el crecimiento de 10,5% en el consumo de los hogares, el aumento de 16% en las exportaciones, y el incremento de 9,8% en el componente de inversión.

Es importante destacar que el segundo trimestre de 2020 fue el período más crítico para la economía ecuatoriana debido a la pandemia. Pese a ello, se observa una recuperación del consumo de los hogares, de las exportaciones e importaciones, llegando a niveles cercanos a los períodos previos a la pandemia. (BCE, 2021, pág. 1)

Las exportaciones de flores representan el 5,4% del total de exportaciones no petroleras, 5to producto de exportación no petrolera, estas llegaron a tener como ingresos brutos USD 403 millones el año 2020, para el siguiente periodo incremento del 10%, para el año 2021, las exportaciones fueron de USD 684 millones se evidencia un incremento significativo del sector.

Figura 2

Principales especies de flores exportadas ENERO - OCTUBRE 2021



Nota: El gráfico evidencia el crecimiento en millones de dólares de flores exportadas entre enero y octubre 2021

Figura 3

Crecimiento de participación en valores de la exportación de por productos

	Valor FOB Millones de dólares	Crecimiento Valor	Toneladas	Crecimiento Volumen	Participación en Valor
Rosas	547	12% ▲	104.333	8% ▲	71%
Flores de verano	96	7% ▲	16.491	5% ▲	13%
Gypsophila	56	4% ▲	8.766	20% ▲	7%
Flores preservadas	25	68% ▲	838	+100% ▲	3%
Claveles	17	23% ▲	3.420	14% ▲	2%
Lirios	8	38% ▲	1.161	18% ▲	1%
Crisantemos	6	-30% ▼	904	-16% ▼	1%
Alstromeria	6	-2% ▼	1.456	15% ▲	1%

Nota: El gráfico demuestra que entre enero y octubre de 2021, el 71% de las exportaciones de flores las concentra las rosas, este comportamiento ubica al Ecuador en el segundo exportador a nivel mundial.

Figura 4

Principales destinos de exportación ENERO - OCTUBRE 2021

	Valor FOB Millones de dólares	Crecimiento Valor	Toneladas	Crecimiento Volumen	Participación en Valor
 EE.UU.	317	15% ▲	50.298	6% ▲	41%
 Rusia	88	-7% ▼	18.542	-8% ▼	11%
 Belarus	33	+100% ▲	6.965	+100% ▲	4%
 Canadá	23	-26% ▼	3.857	-1% ▼	3%
 UE	173	17% ▲	32.745	14% ▲	23%
 • Holanda	73	22% ▲	13.949	17% ▲	10%
 • Italia	29	30% ▲	5.100	25% ▲	4%
 • España	23	28% ▲	4.414	25% ▲	3%
 • Alemania	8	-6% ▼	1.269	-21% ▼	1%

**Nota:** El gráfico demuestra los principales destinos de exportación de productos agrícolas

## 1.2. Proceso Investigativo Metodológico

### Diseño de la investigación.

#### Investigación cualitativa

La investigación cualitativa tiene un potencial muy importante para el estudio de la sociedad, es un tipo de metodología que ha ganado espacio en los círculos académicos, razón principal por la que entendemos que una de las tareas cruciales es el manejo de las técnicas la recolección de información, al igual que el análisis de la misma. Evidentemente, las técnicas e instrumentos en la investigación cualitativa proporcionan una mayor profundidad de búsqueda; ante una situación social que amerita ser conocida, es necesario, como profesores universitarios investigadores, encontrar una armonía entre el contexto de las técnicas e instrumentos de recolección de información, análisis y procesamiento de la misma mediante una visión clara de la investigación. Es decir, que el conocimiento científico este en equilibrio con las técnicas que son imperativas para cada investigación, según el

método o tradición en la cual se desarrolle, siendo el punto trascendental para cualquier proceso investigativo (Sánchez et al. 2021, pág. 3).

La aplicación de esta técnica aporta significativamente a la investigación académica y científica, delimita claramente el tratamiento de la información recolectada y procesada en desarrollo del trabajo, se realizara en el campo, la recolección de información en una determina zona geográfica y a un número determinado de productores, que se usara como referencia para al determinar la problemática existente al momento de la exportación de rosas por parte de los productores, lo que será la base para la elaboración de las estrategias financieras y tributarias antes expuestas.

#### Investigación Cuantitativa

La investigación cuantitativa es un método estructurado de recopilación y análisis de información que se obtiene a través de diversas fuentes. Este proceso se lleva a cabo con el uso de herramientas estadísticas y matemáticas con el propósito de cuantificar el problema de investigación. (Quirumbay, 2021, pág. 39)

Por otra parte, la investigación cuantitativa desarrolla métodos matemáticos que nos ayudan a interpretar de manera ordenada y clara la información obtenida de diferentes fuentes dentro de la investigación, dentro de la investigación es necesario parametrizar una encuesta la misma que nos ayude a ponderar matemáticamente algunos aspectos que nos ayude al análisis de la información recolectada.

#### **Enfoque de la investigación.**

##### **Documental**

“La investigación documental es una técnica de investigación cualitativa que se encarga de recopilar y seleccionar información a través de la lectura de documentos, libros, revistas, grabaciones, filmaciones, periódicos, bibliografías, etc.” (Quirumbay, 2021, pág. 39).



La investigación documental no están popular como otros métodos debido a que las estadísticas y cuantificación están consideradas como formas más seguras para el análisis de datos, es necesario apoyarnos en los informes y estadísticas que mes a mes levanta el ente de control Agrocalidad por medio de inspecciones y seguimiento de procesos, esto ayudará a conocer el estado actual de la situación con respecto a las exportaciones florícolas.

### **Descriptiva**

La investigación descriptiva se encarga de puntualizar las características de la población que está estudiando. Esta metodología se centra más en el “qué”, en lugar del “por qué” del sujeto de investigación. En otras palabras, su objetivo es describir la naturaleza de un segmento demográfico, sin centrarse en las razones por las que se produce un determinado fenómeno. Es decir, “describe” el tema de investigación, sin cubrir “por qué” ocurre.

(Quirumbay, 2021)

La investigación descriptiva, así como lo manifiesta el texto anterior nos dará con exactitud la ubicación demográfica en donde desarrollamos el proyecto, facilitando el manejo de la información recolectada.

### **Métodos de investigación**

#### **El Método Analítico**

El Método analítico es aquel método de investigación que consiste en la desmembración de un todo, descomponiéndolo en sus partes o elementos para observar las causas, la naturaleza y los efectos. El análisis es la observación y examen de un hecho en particular. Es necesario conocer la naturaleza del fenómeno y objeto que se estudia para comprender su esencia. Este método nos permite conocer más del objeto de estudio, con lo cual se puede: explicar, hacer analogías, comprender mejor su comportamiento y establecer nuevas teorías. (Limón, 2021, pág. 80)

Dentro de nuestra investigación analizamos la concentración de producción florícola que se da en una zona específica, en la Provincia de Pichincha para lograr identificar la problemática que afecta a cada uno de sus elementos.

### **Técnicas de investigación**

Las técnicas de investigación a utilizar en el desarrollo del proyecto:

#### **Análisis de documentos**

El análisis documental es una forma de investigación técnica, un conjunto de operaciones intelectuales, que buscan describir y representar los documentos de forma unificada sistemática para facilitar su recuperación. Comprende el procesamiento analítico sintético que, a su vez, incluye la descripción bibliográfica y general de la fuente, la clasificación, indización, anotación, extracción, traducción y la confección de reseñas. (Dulzaides & Molina, 2004, pág. 2)

Se utilizará el análisis documental, para la revisión normativa legal, instructivos, manuales y resoluciones, ya que es de suma importancia un levantamiento de información que contenga la normativa que rige al sector florícola.

#### **Encuesta**

La encuesta es una de las técnicas de investigación social de más extendido uso en el campo de la Sociología que ha trascendido el ámbito estricto de la investigación científica, para convertirse en una actividad cotidiana de la que todos participamos tarde o temprano. Se ha creado el estereotipo de que la encuesta es lo que hacen los sociólogos y que éstos son especialistas en todo. (López-Roldán & Fachelli, 2015, pág. 11)

Para la aplicación de esta técnica como primer paso definimos la población para el cálculo de la muestra.

## Población

Considerada por muchos investigadores la base estadística en la que se desarrollara la investigación, contempla la totalidad de miembros que reúnen características y parámetros en el que se desarrolla un problema en común, la población está representada por 18 fincas productoras de rosas en el norte de la provincia de Pichincha que se encuentran registradas en Agrocalidad, mismas vende sus rosas a exportadores para procesen la flor en y sean vendidas con otras marcas, tomando en cuenta que la población en reducida, aplicaremos la encuesta al total.

### Tabla 1.

*Número de fincas registradas en Agrocalidad Provincia de Pichincha.*

<b>Etiquetas de fila</b>	<b>Suma de Recuento</b>
Agencia de Carga	28
Exportador	550
Productor	18
<b>Total, general</b>	<b>596</b>

Nota: Esta tabla muestra el Listado Oficial Exportadores de Ornamentales – Agrocalidad, catalogado por el estado de la finca.

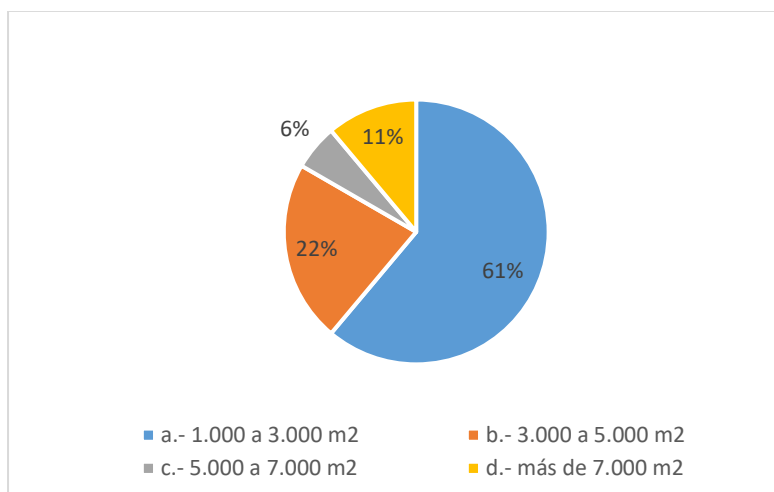
### 1.3. Análisis De Resultados

A continuación, analizaremos los datos obtenidos por medio de la herramienta de investigación (encuesta) aplicada a las 18 fincas registradas en el listado de Agrocalidad como productores de rosas.

**Pregunta 1.-** ¿Qué extensión tiene su cultivo?

Figura 5

Datos estadísticos pregunta 1

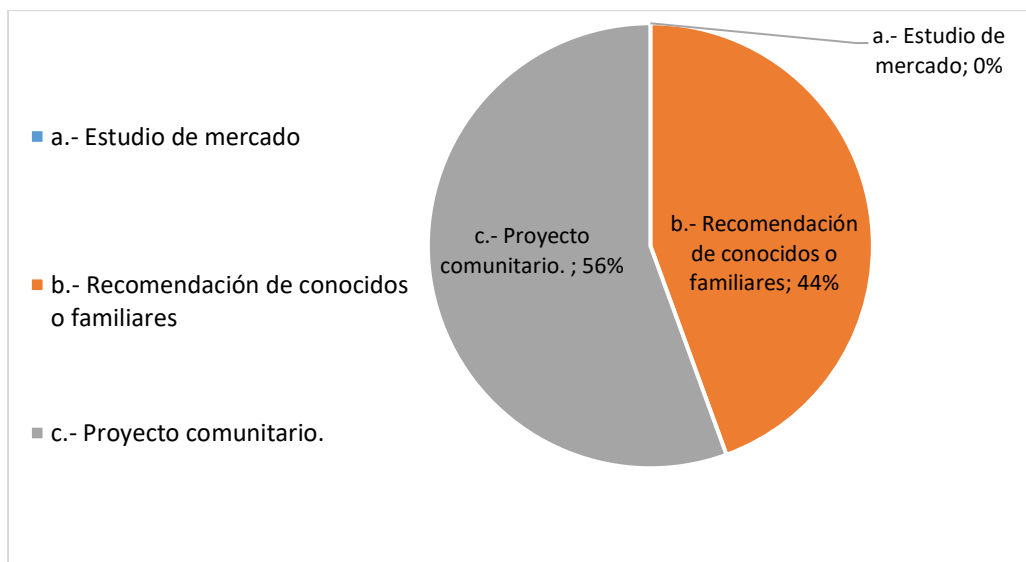


**Análisis:** La mayoría de productores florícolas registrados en Agrocalidad tienen en 1.000 y 3.000 m<sup>2</sup> de cultivo, ya que la inversión no es tan alta y la pueden financiar con préstamos personales sin problema.

**Pregunta 2.-** ¿Qué lo incentivo a incursionar en este negocio?

Figura 6

Datos estadísticos pregunta 2

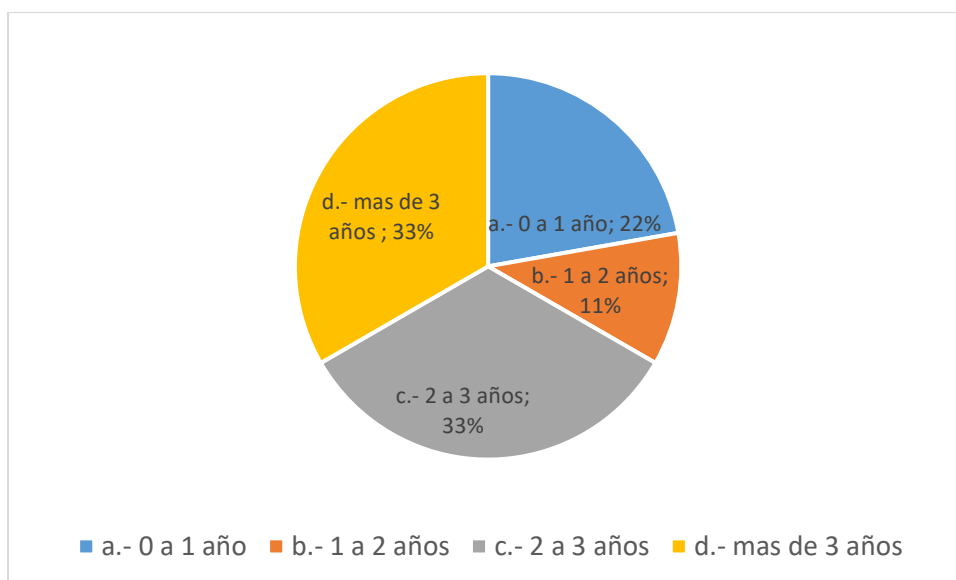


**Análisis:** El 56% de los productores florícolas son incentivados a la producción de rosas por proyectos comunitarios desarrollados por la organización de sus dirigentes, también evidenciamos que no existe un estudio de mercado que garantice la viabilidad de los proyectos.

**Pregunta 3.-** ¿Hace cuanto tiene su cultivo produciendo?

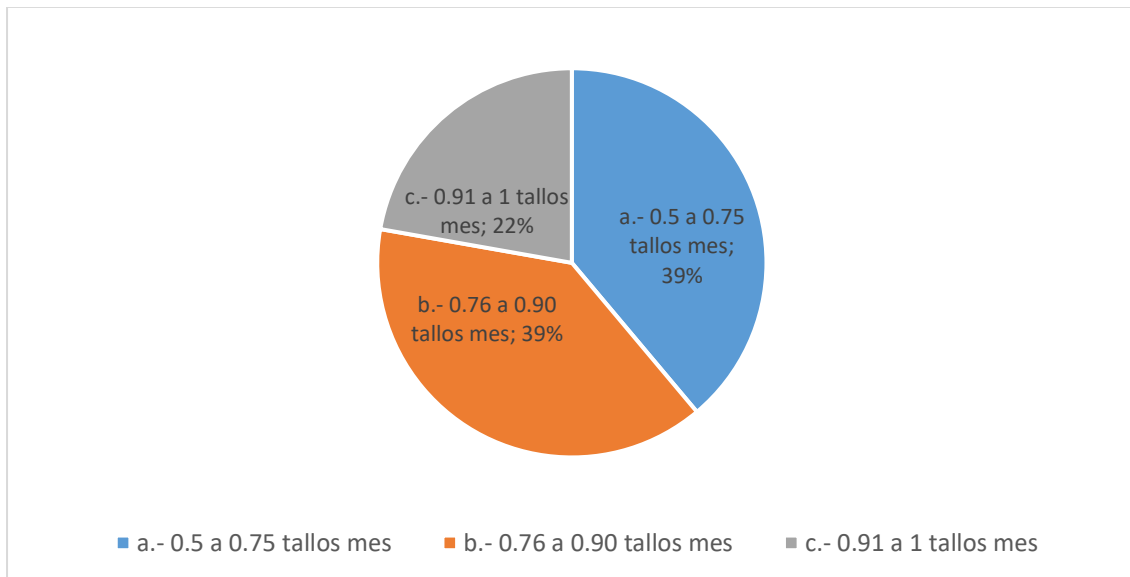
**Figura 7**

*Datos estadísticos pregunta 3*



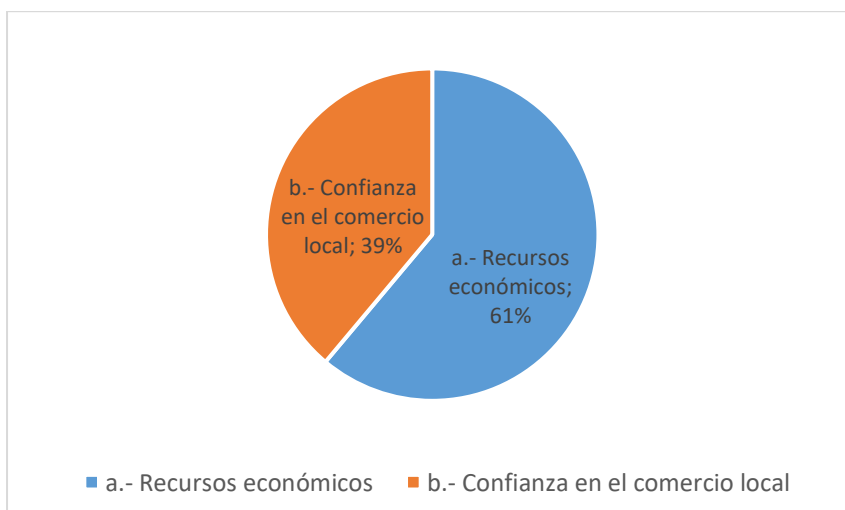
**Análisis:** Los datos analizados arrojan que el porcentaje de nuevos productores florícolas van creciendo en el sector, ya que el 33% tiene menos de 2 años produciendo.

**Pregunta 4.-** ¿Cuál es la capacidad de producción promedio por planta al mes?

**Figura 8***Datos estadísticos pregunta 4*

**Análisis:** Únicamente el 39% de productores tiene un manejo óptimo de la producción ya que una planta debe arrojar 0.92 tallos al mes por planta, es el resultado de una buena fertilización y manejo técnico en la cosecha.

**Pregunta 5.-** ¿Cuál es la razón por la que no se ha decidido a exportar directamente?

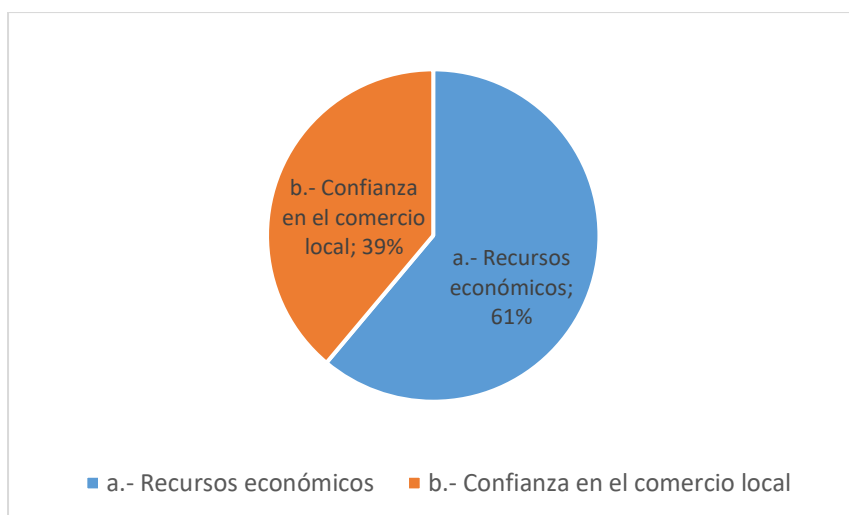
**Figura 9***Datos estadísticos pregunta 5*

**Análisis:** El 61% de productores tiene la convicción que el proceso de exportación conlleva una gran inversión de recursos financieros, mientras que el restante 39% prefiere entregar en el mercado local ya que garantiza un lugar físico en donde puede realizar sus cobros.

**Pregunta 6.-** ¿Conoce los requisitos para exportar su producto?

**Figura 10**

*Datos estadísticos pregunta 6*

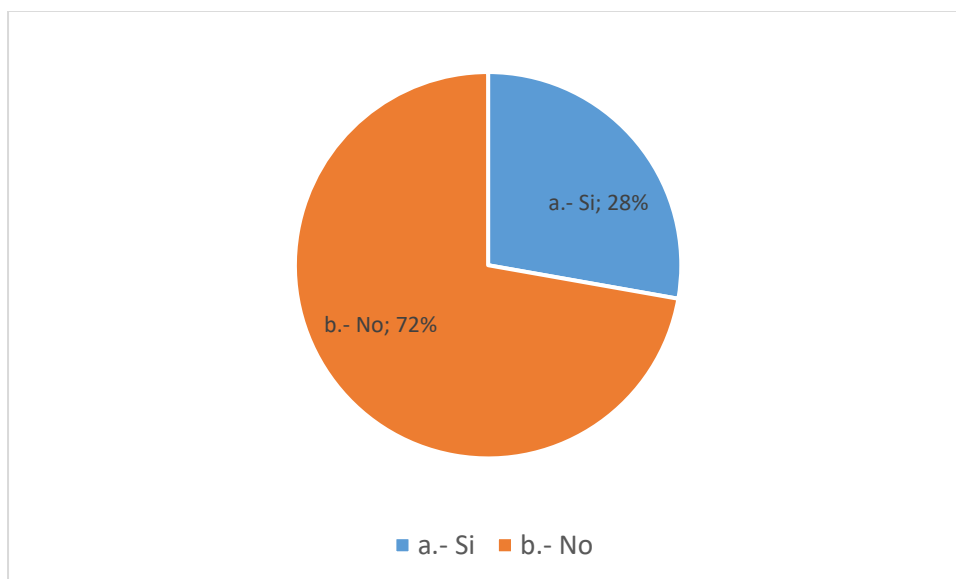


**Análisis:** El 61% de productores tiene la convicción que el proceso de exportación conlleva una gran inversión de recursos financieros, mientras que el restante 39% prefiere entregar en el mercado local ya que garantiza un lugar físico en donde puede realizar sus cobros.

**Pregunta 7.-** ¿Conoce a fondo el proceso para optar por la exportación directa?

**Figura 11**

*Datos estadísticos pregunta 7*

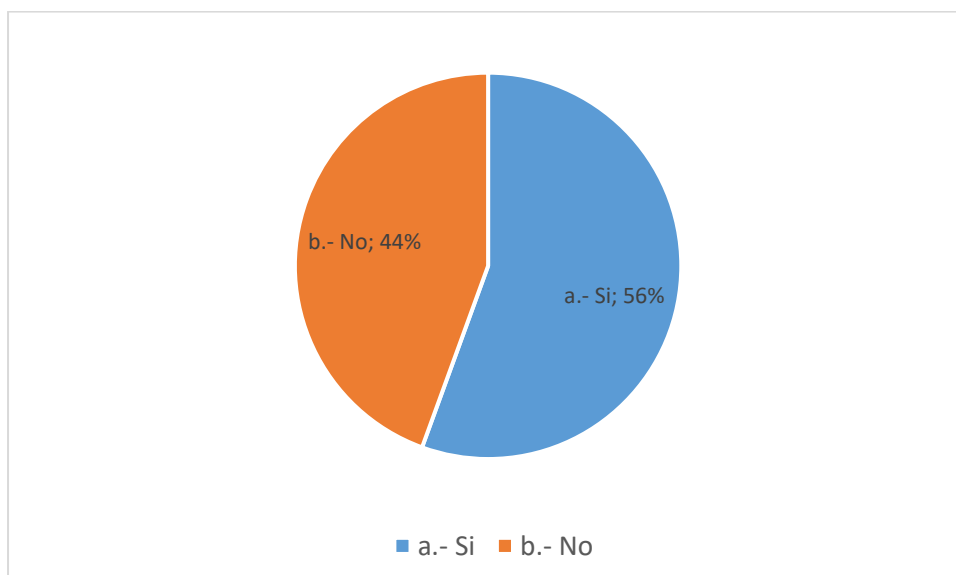


**Análisis:** Únicamente el 28% de los productores tienen claro el proceso que deben seguir para poder calificarse como exportadores, mientras el 72% no lo conoce.

**Pregunta 8.-** ¿Cuenta con la calificación de Agrocalidad?

**Figura 12**

*Datos estadísticos pregunta 8*



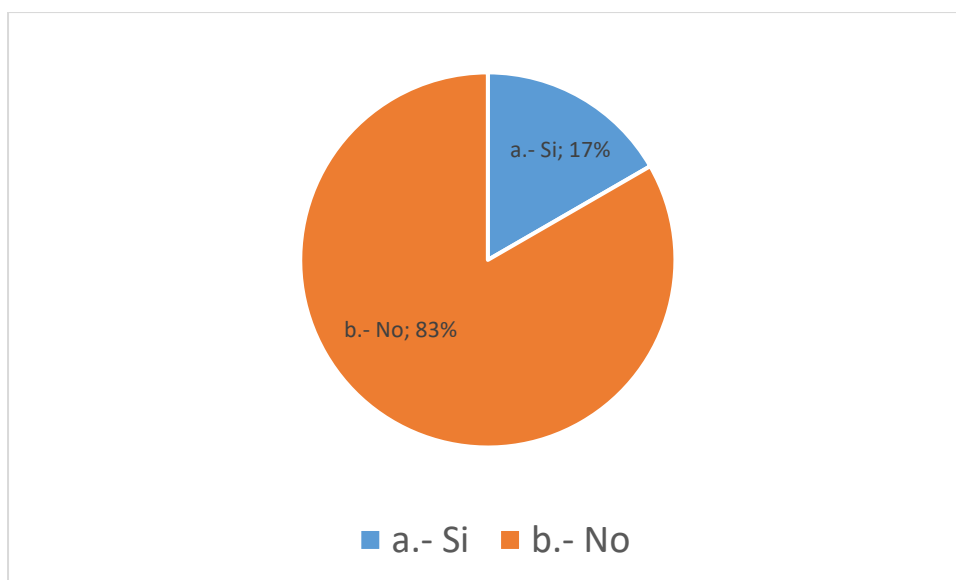


**Análisis:** El 44% de los productores no cuenta con la calificación de Agrocalidad ya que se encuentran en el proceso, mientras culminan el proceso si pueden producir.

**Pregunta 9.-** ¿A recibido información por parte de los entes de control incentivando a la exportación directa?

**Figura 13**

*Datos estadísticos pregunta 9*

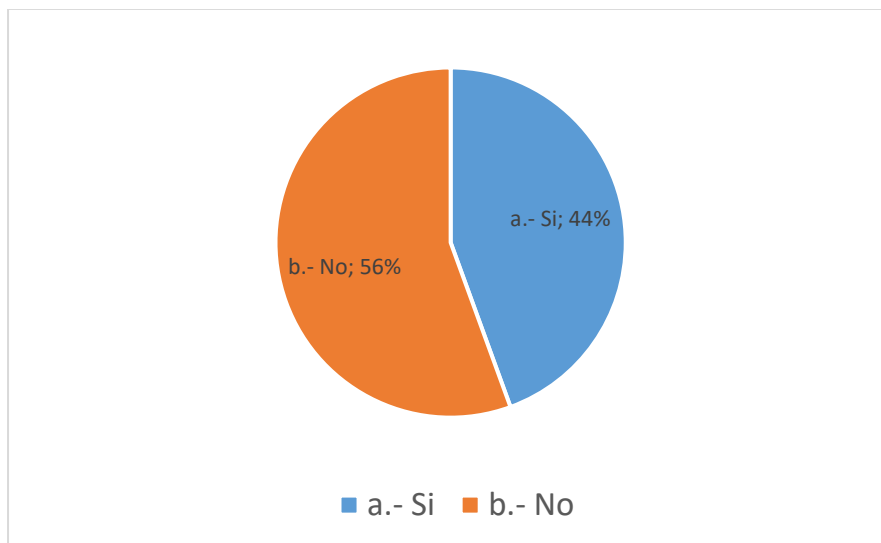


**Análisis:** Son pocos los funcionarios que proporcionan información a los productores florícolas con respecto a la opción que tienen de exportar directamente, de esto resulta que 83% no recibe información adecuada.

**Pregunta 10.-** ¿Tiene abierto su RUC?

**Figura 14**

*Datos estadísticos pregunta 10*

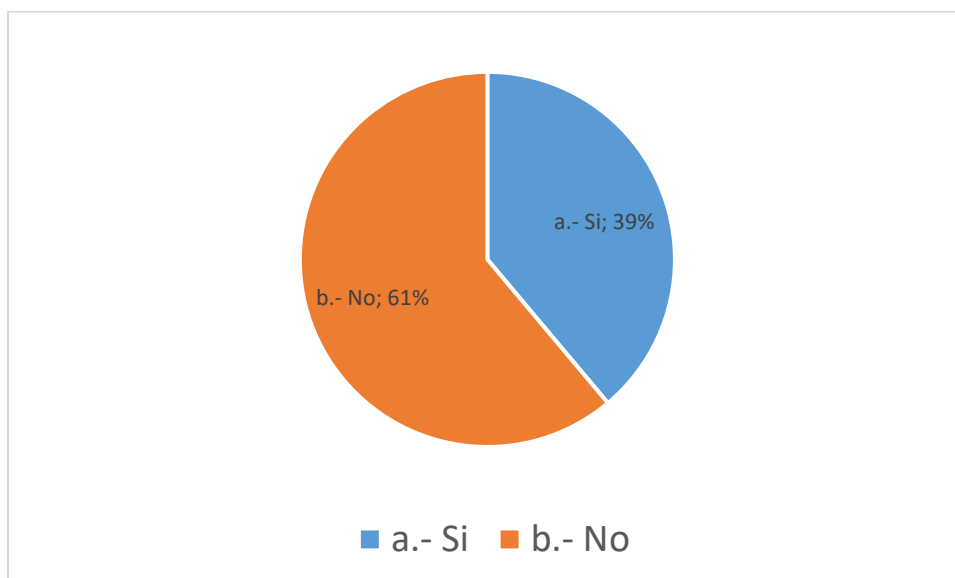


**Análisis:** Mas de la mitad de productores florícolas no tienen RUC, únicamente empiezan el trámite con número de cédula.

**Pregunta 11.-** ¿Realiza sus declaraciones al SRI?

**Figura 15**

*Datos estadísticos pregunta 11*

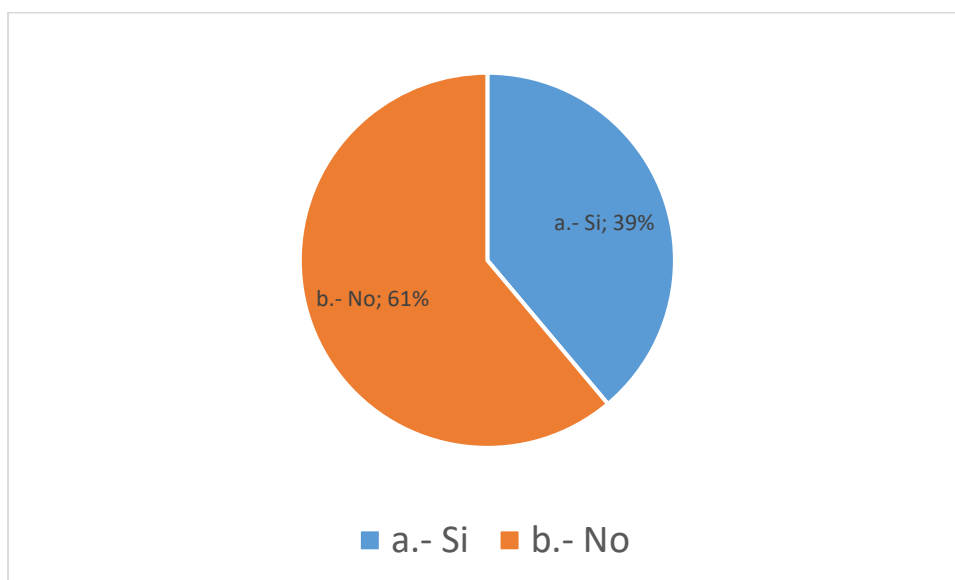


**Análisis:** El 39% de productores florícolas realiza sus declaraciones a tiempo, mientras el 61% no las realiza debido a la falta de conocimiento.

**Pregunta 12.-** ¿Ha pagado multas por declaraciones?

**Figura 16**

*Datos estadísticos pregunta 12*

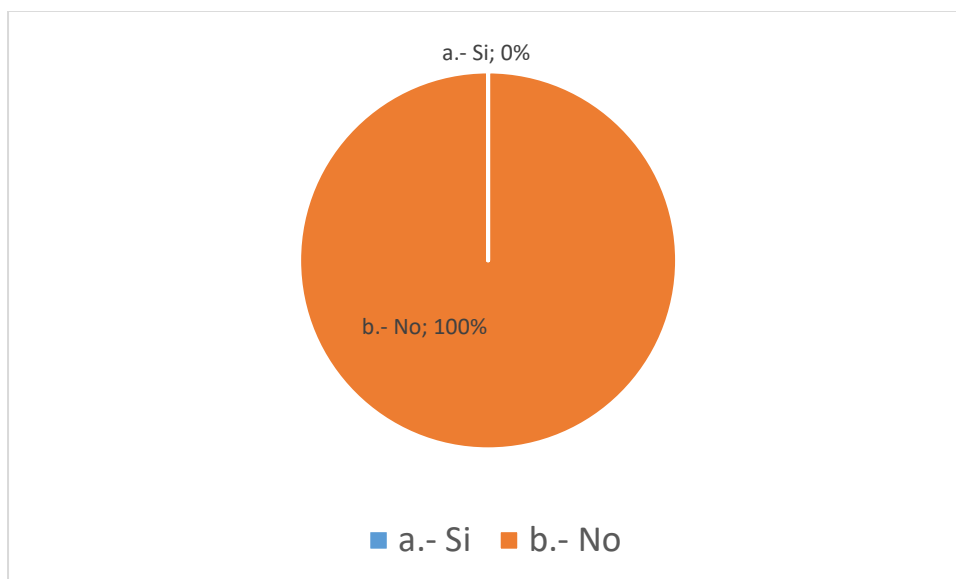


**Análisis:** El 39% de productores florícolas han pagado multas al SRI por declaraciones tardías, debemos considerar que dentro del 61% están los productores que no tienen RUC por lo tanto no generan obligaciones.

**Pregunta 13.-** ¿Paga impuestos al municipio?

**Figura 17**

*Datos estadísticos pregunta 13*

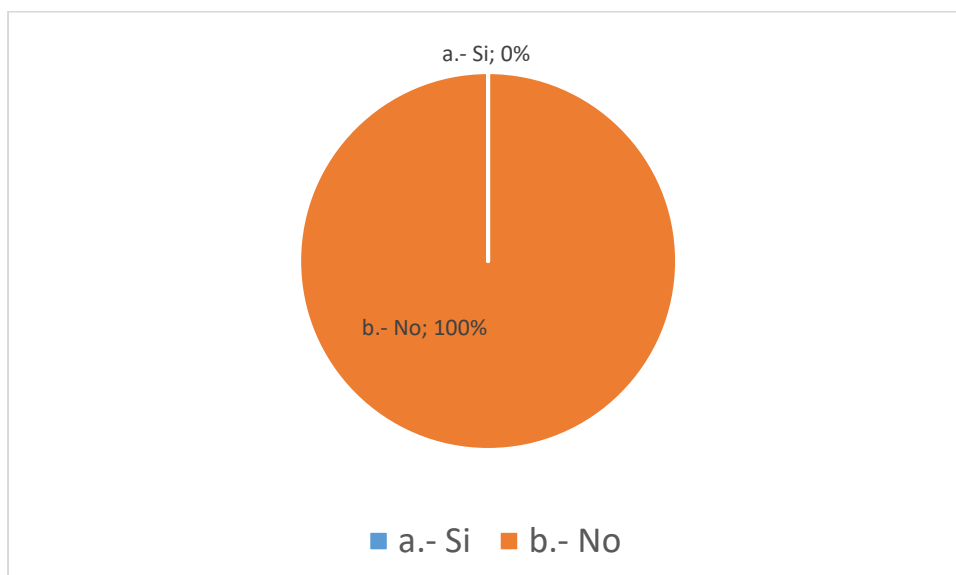


**Análisis:** La totalidad de productores no pagan impuestos municipales ya que se encuentra en zonas rurales, no tienen conocimiento de la obligación.

**Pregunta 14.-** ¿Ha pagado multas al municipio?

**Figura 18**

*Datos estadísticos pregunta 14*

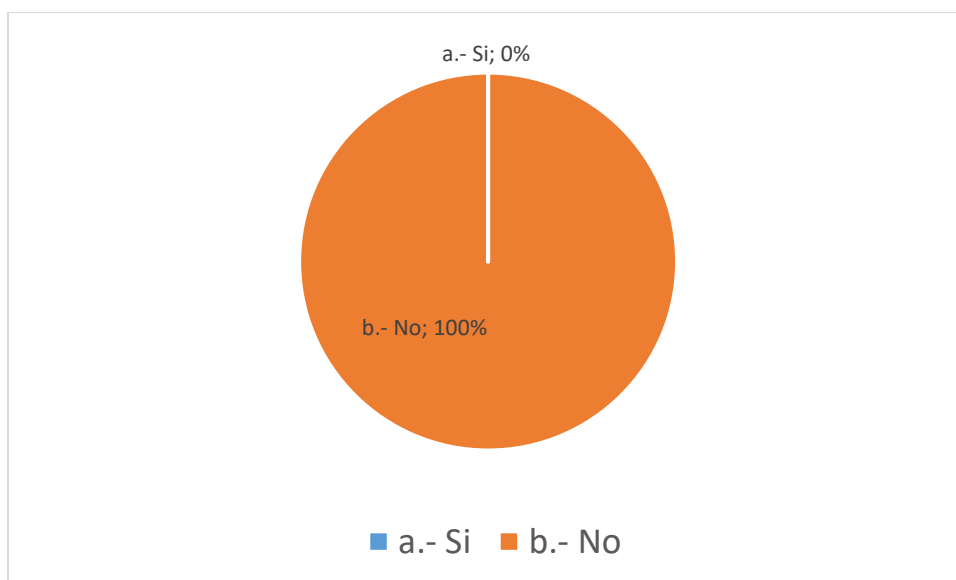


**Análisis:** La totalidad de productores no han pagado multas municipales, al estar en zonas rurales los controles son nulos, también debemos tomar en cuenta que se encuentran dentro de las comunidades.

**Pregunta 15.-** ¿Cuenta con permiso de funcionamiento?

**Figura 19**

*Datos estadísticos pregunta 15*



**Análisis:**

En el sector no es común el control municipal, estando dentro de las comunidades existe gran resistencia a cumplir con las obligaciones legales, los funcionarios de las entidades de control deben ser muy cautelosos al ingresar.

Finalmente determinamos que los productores florícolas del norte de la Provincia de Pichincha tienen sus cultivos en zonas rurales dentro de comunidades indígenas, por este particular es casi imposible que el municipio recaude sus impuestos y controle el cumplimiento de permisos de funcionamiento, al ingresar los funcionarios deben hacerlo con autorización de estas organizaciones, los cultivos de rosas no pueden exceder de los 5.000 m<sup>2</sup> ya que en los proyectos comunitarios tienen

esa limitación al momento de construir los invernaderos, en su mayoría son impulsados por la falta de empleo y referencias de conocidos del sector, día a día va incrementando el número de personas que se dedican a esta actividad, por las escasez de funcionarios del ente de control (Agrocalidad) no se tener estadísticas exactas de los productores, en muchos casos llevan varios años produciendo y aún no empiezan el procesos de acreditación, los limitantes que tienen de los productores son básicamente la falta de conocimiento tanto en el tema financiero como tributario, para poder expandir su negocio.

## **Capítulo II: Propuesta**

### **2.1. Fundamentos Teóricos Aplicados**

Todas las empresas necesitan tener presente la importancia de la información financiera para la toma de decisiones oportunamente, un concepto muy acertado de información financiera según Moreno (2003) “La empresa está orientada a satisfacer a un mercado y generar riqueza por lo que la información financiera debe estar orientada al mercado y a generar riqueza debiendo informar sobre: la generación de riqueza, el retorno de inversión de socios o accionistas, y la generación de flujo de efectivo” ( pág. 14).

Las estrategias financieras en este sector son de vital importancia, mismas que ayudaran a tener una visión clara si el giro del negocio les esta dejando perdidas o ganancia, teniendo clara la realidad actual se puede tomar decisiones en las que se busque la optimización de recursos y aprovechamiento de la tierra y plantas, juega un papel muy importante la contratación de personal especializado en cada área, mantener actualizado los productos según la necesidades del mercado, control de presupuestos y la utilización de herramientas financieras, con la información clara podemos evaluar la opción de ampliar el alcance de negocio llegando directamente a los clientes.

**Los tributos más importantes en el Ecuador:**

El impuesto a la renta, su cálculo se basa en la utilidad obtenida de alguna actividad económica llevada a cabo durante el año, es la diferencia de los ingresos y los gastos, tiene una tarifa progresiva de una tasa del 5% hasta el 35% su normativa, también tenemos casos excepcionales como los nuevos regímenes impositivos RIMPE negocios populares con una cuota anual y RIMPE emprendedores con el 2% sobre los ingresos brutos anuales.

Impuestos al Valor Agregado (IVA), su hecho generador es la transferencia de bienes o servicios con una tarifa de 0% y 12%, que todos los ciudadanos estamos obligados a cancelar en cada compra realizada, por otra parte los contribuyentes que emiten un documento autorizado y perciben este impuesto lo deben liquidar mensualmente y pagarlo al Servicio de Rentas Internas, en las fechas que consta en la página <https://www.sri.gob.ec/calendario-tributario> según el noveno dígito de su RUC.

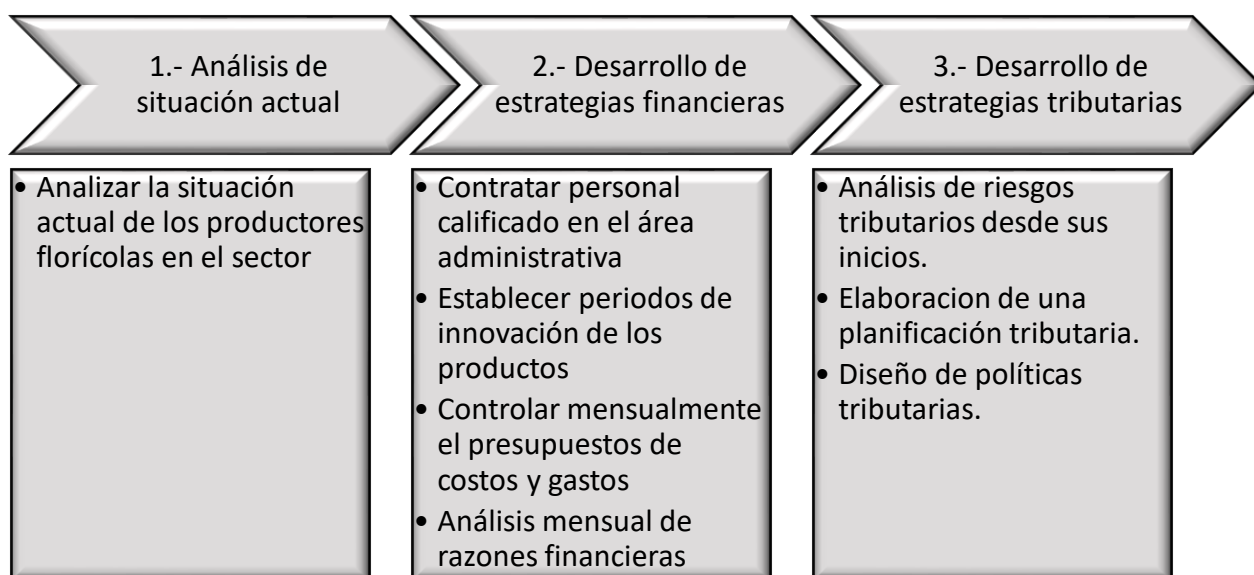
Impuesto a la Salida de Divisas, tarifa del 5% sobre todas las transacciones monetarias al exterior, con o sin la utilización del sistema financiero, la patente municipal tiene como hecho generador la utilización de bienes de dominio público, así como la autorización de toda actividad económica dentro de un municipio.

Los temas tributarios son de gran importancia y obligatoriedad dentro de cualquier actividad económica buscando como finalidad la recaudación y aporte de los actores que son parte de la economía del estado, al cumplir con las seccionales como estatales, estamos reduciendo las contingencias tributarias y cuidando el patrimonio de las organizaciones, precautelando que con el paso de los años no tener problemas con los entes de control por falta de cumplimiento. Para esto debemos tener pleno conocimiento de los deberes a cumplir, luego una correcta planificación de pago de tributos, buscando reducir al mínimo los riesgos que con el giro del negocio se van generando.

## 2.2. Descripción De La Propuesta

Los productores florícolas del norte de la Provincia de Pichincha, sus familias y comunidad en general podrán beneficiarse de las estrategias financieras y tributarias planteadas, de esta manera ahorran recursos y expandirán el alcance de su negocio, teniendo como resultado el incremento de rentabilidad en ventas directas a clientes en el exterior, también ayudara planificar a corto y largo plazo esta opción con pleno conocimiento y claridad de sus ventajas y desventajas.

### a. Estructura General



### b. Explicación Del Aporte

#### Análisis situación actual

La falta de trabajo y escasez económica que se arraigan en las comunidades indígenas del sector, son la combinación perfecta para dar cabida a los proyectos comunitarios florícolas que en un principio se ven muy prometedores, al dar estabilidad laboral en sus propios negocios, independencia económica, precios justos y otras promesas, que muchos casos se cumplen y en otros no, llevando al productor a endeudarse para invertir esta situación lo ata a mantenerse en el negocio por lo menos hasta terminar de pagar sus deudas, para no perder la inversión que ha



pagado por varios años se mantiene con la esperanza que mejore el mercado y las comercializadoras se concienticen y suban los precios, actualmente debemos tomar en cuenta algunos factores que han marcado significativamente el comercio exterior afectando directamente al sector florícola, por una parte la pandemia que estamos a la puerta del tercer año resultado de esto son economías golpeadas, ciudadanos enfocados en consumir lo necesario, la demanda ha bajado, de la mano se dio un fenómeno sin precedentes en el transporte aéreo y marítimo en donde la carga de productos perecibles que se movilizaba por barco no lo puede hacer por la llamada crisis de contenedores, esta carga se empezó a movilizar vía aérea y ocupar los espacios destinados para las carga de perecibles como son las rosas que normalmente se tardaban 8 días en llegar a sus destinos actualmente se están tardando hasta 3 semanas, se incrementa el gasto de químicos que mantengan mayor hidratación y reduzca el riesgo de desarrollo de enfermedades por el largo viaje, uno de los destinos más significativos y rentables era Rusia que ahora con la guerra no se puede enviar los productos y tampoco recuperar la cartera vencida.

Los gastos que acarrearán estas circunstancias finalmente los absorben los productores ya que actualmente existe demasiada oferta de producto y no hay quien compre, la producción de flores destinada a Rusia se trasladó al mercado americano que al momento está saturado, como es normal cuando existe una oferta alta los precios bajan, antes de la guerra los productores vendían cada tallo de exportación entre 0.18 y 0.22 centavos de dólar, a la fecha optan por entregar a 0.06 centavos de dólar.

Todo proceso administrativo conlleva una inversión de recursos que al final del día se plasma en desembolso de dinero, la situación actual antes mencionada es uno de los elementos que llevan a los productores florícolas a detenerse al intentar expandir su negocio, es por esto que la mayoría de fincas no cuenta con estrategias financieras mucho menos tributarias, que les sirvan como guía en sus actividades.

## Estrategias Financieras

**Estrategia 1.-** Gestionar la contratación de personal calificado para el área administrativa y financiera.

**Objetivo.** – Contratación de personal especializado en cada área de la empresa

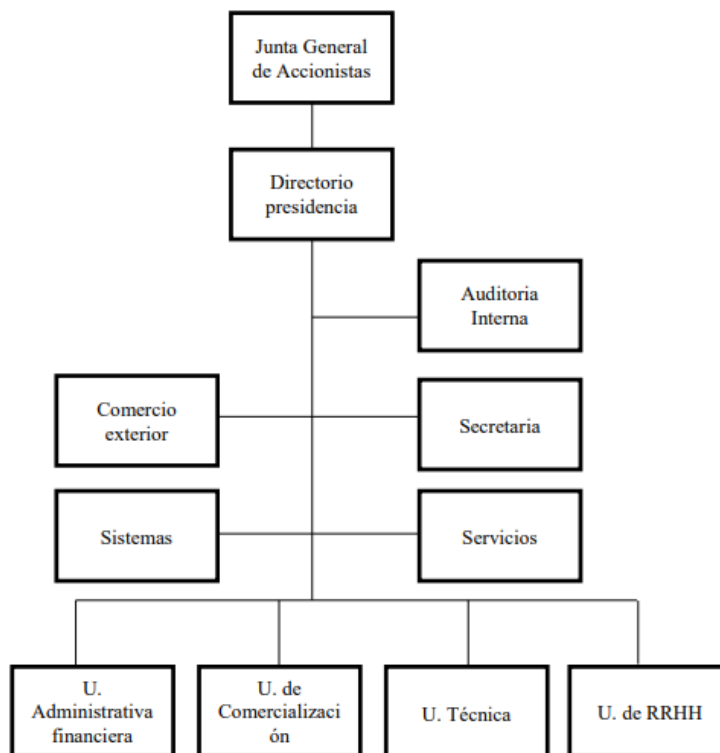
### Acciones:

- Identificar las necesidades de cada puesto de trabajo.
  - Realizar evaluaciones periódicas para evaluar el desempeño de cada puesto de trabajo

Tomando en cuenta que el talento humano es el que da vida a una organización, la misma debe contar con una estructura organizacional básica.

**Figura 20**

*Organigrama Estructural.*



Para mantener el orden y buen funcionamiento las empresas pueden optar por diferentes herramientas organizacionales como es el organigrama estructural, que brinda una visión macro de la empresa, basado en las funciones se divide en áreas y departamentos, de esta manera tendremos clara la importación de cada uno de ellos, al momento asignar recursos que cada departamento será responsable por medio de su líder.

**Estrategia 2.-** Establecer un plan de evaluación de la demanda del mercado con respecto a las variedades de rosas producidas.

**Objetivo.** – Producir productos acordes a la demanda de los clientes.

**Acciones:**

- Evaluar la variación de ventas periódicamente para identificar a tiempo las discontinuaciones de las variedades rosas producidas.
- Analizar información estadística de las empresas de comercio internacional para identificar los productos con más aceptación del cliente.
- Reuniones con clientes para conocer las tendencias actuales y futuras.

Una de las leyes de los mercados actuales es mantener sus productos actualizados con las necesidades de los clientes, en esta industria es muy complejo el desarrollo de nuevos productos, pero no imposible, se debe impulsarla iniciativa de los colaboradores por medio de incentivos económicos, a realizar ensayos en la mejora de hidratación, adaptación del producto al entorno, y evolución de variedades por medio de injertos en plantas existentes, este proceso tiene el entero apoyo de las autoridades, es un camino largo y de mucha paciencia pero si se logra llegar a la meta incluso puede registra la nueva variedad en el Servicio Nacional de Derechos Intelectuales, logrando obtener regalías.

**Figura 21**

*Rosa rayada Abracadabra*



Esta variedad se considera relativamente joven y novedosa, fue desarrollada por criadores californianos hace menos de 20 años, su altura alcanza hasta 150 cm, el tamaño de botón va de 8 a 12 cm, los pétalos son puntiagudos, también debemos destacar que tiene un ligero aroma, tomando los cuidados técnicos puede florecer varias veces en el año, ya que es una planta híbrida tiene una mayor resistencia a la humedad, falta de agua y variación de temperaturas.

**Estrategia 3.-** Elaborar y aplicar un presupuesto mensual de gasto.

**Objetivo.** – Optimizar los recursos financieros de la empresa.

**Acciones:**

- Controlar el cumplimiento del presupuesto mensual.
- Identificar incremento de costos y gastos de la materia prima.
- Garantizar el stock de materia insumos.

La planificación financiera empieza por implementar herramientas que brinden información oportuna para la toma de decisiones, con el objetivo optimizar los recursos dentro de la organización, de las más básicas, pero más útiles son los presupuestos que nos

permite medir la variación de un mes a otro, logrando detectar desperdicios, incrementos de consumos, disminución de producción y muchos otros aspectos.

**Figura 22**

*Formato de presupuesto mensual*

INGRESOS	ENE	FEB	MAR	ABR
Ingresos 1	1000	1000	1000	1000
Ingresos 2	850	850	850	850
Otros ingresos	20	50	0	12
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	1870	1900	1850	1862
GASTOS	ENE	FEB	MAR	ABR
Vivienda	750	750	750	750
Alimentación	425	520	412	480
Pago del coche		650		
Seguros	200			
Teléfono particular	x	x	x	x
Teléfono móvil	65	65	65	65
TV por cable	x	x	x	x
Internet	45	45	45	45
Electricidad	75	95	90	95
Agua	60	55	65	60
Gas	65	60	65	65
Ocio	x	x	x	x
Ahorros				
<b>TOTAL DE GASTOS</b>	1685	2240	1492	1560
<b>TOTAL</b>	<b>185</b>	<b>-340</b>	<b>358</b>	<b>302</b>

Un sencillo formato, pero muy útil que puede ser utilizado por la gerencia general y por los jefes de cada departamento, brinda información del comportamiento de cifras, en el caso de ventas se puede controlar la efectividad del departamento comercial y sus campañas, por otra parte, evidenciamos el comportamiento de los gastos realizados, al compararlos mensualmente nos permite visualizar la variación y así podemos determinar los motivos de las mismas, finalmente tomar una decisión oportuna.

**Estrategia 4.-** Diseñar un informe de indicadores financieros para la revisión mensual.

**Objetivo.** – Procesar información para un análisis financiero oportuno.

**Acciones:**

- Reuniones con los jefes de cada área para comunicar las novedades del mes.
- Desarrollar campañas de motivación dentro de la organización.

Los indicadores financieros nos permiten tener una clara imagen del comportamiento económico de la empresa, es una herramienta gerencial que nos alerta de situaciones que nos podrían afectar en el futuro, de esta manera las podemos corregir a tiempo.

**Figura 23**

*Ejemplo de aplicación de índices financieros*

<b>BALANCE DE SITUACIÓN</b>	<b>Año x-2</b>	<b>Año x-1</b>	<b>Año x</b>		
<b>ACTIVO</b>					
Activo no corriente o fijo	2100	2000	2200		
Activo corriente	2600	3000	3000		
Mercaderías	800	900	900		
Clientes	1000	1200	1100		
Tesorería	800	900	1000		
<b>Total Activo</b>	<b>4700</b>	<b>5000</b>	<b>5200</b>		
<b>PASIVO</b>					
Patrimonio Neto	2700	2800	2700		
Capital social	1800	1800	1800		
Reservas	900	1000	900		
Pasivo no corriente	1100	1000	1200		
Pasivo corriente o a c/p	900	1200	1300		
<b>Total pasivo</b>	<b>4700</b>	<b>5000</b>	<b>5200</b>		
<b>Ratios financieros</b>	<b>Año x-2</b>	<b>Año x-1</b>	<b>Año x</b>	<b>Promedio Sector</b>	<b>Fórmula</b>
Razón de endeud. activo total	42,55%	44,00%	48,08%	45,00%	(Pasivo no corr. y corr.)/activo total
<b>Ratios de solvencia</b>					
R. endeudamiento	174,07%	178,57%	192,59%	180,00%	Deuda total/patrimonio neto
R. endeudamiento L/P	40,74%	35,71%	44,44%	40,00%	Pasivo no corr./patrimonio neto
R. endeudamiento C/P	33,33%	42,86%	48,15%	45,00%	Pasivo corr./patrimonio neto
<b>Ratios de liquidez</b>					
R. razón circulante*	288,89%	250,00%	230,77%	250,00%	Activo corriente/Pasivo corriente
Test ácido**	200,00%	175,00%	161,54%	185,00%	(Act. corr. - Mercaderías)/Pas. corr.
R. de caja	88,89%	75,00%	76,92%	80,00%	Tesorería/Pas. corr.
Fondo de maniobra	1700,00	1800,00	1700,00	1700,00	Act. corr. - Pas. corr.

Los índices financieros nos permiten tener un panorama general de la composición económica de la empresa, como el tipo de financiamiento, capacidad de endeudamiento, nivel de riesgo financieros a los que se expone la empresa, y muchos otros aspectos, que son la base para la gerencia y sus directivos al momento de dirigir y administrar los recursos que se encuentra bajo su responsabilidad, la optimización de recursos e incremento de rentabilidad para los accionistas son los objetivos perseguidos al utilizar esta herramienta.

### **Estrategias tributarias**

**Estrategia 1.-** Diagnóstico de las obligaciones tributarias tanto seccionales como estatales.

**Objetivo.** – Identificar el estado de cumplimiento de las obligaciones y legal.

#### **Acciones:**

- Identificar los entes de control y obligaciones.
- Identificar fechas de vencimiento de obligaciones
- Revisión de obligaciones pendientes por entidad.

Uno de los requisitos para iniciar una actividad económica sin importar la que sea es la apertura del Registro Único de Contribuyente RUC, mismo que se la realiza presentándose en las oficinas de Servicio de Rentas Internas más cercano, los requisitos son básicos, cedula, papeleta de votación y planilla de servicios, este trámite es el inicio de la actividad empresarial, enseguida se puede solicitar documentos autorizados como facturas.

Posterior a la obtención del RUC, continuamos con la calificación como exportador en el Servicio de Aduana del Ecuador por medio de la página oficial <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/> este trámite tarda una semana, de la misma manera podemos iniciar el registro en Agrocalidad, es la entidad que luego de una inspección a las instalaciones garantiza que los procesos cumplen con los parámetros mínimos para poder exportar los productos.

Una vez con las credenciales y códigos asignados por los entes antes mencionados estamos listos para, enviar nuestro primer despacho, el último requisito para la autorización

definitiva de exportador es, pasar dos aforos físicos por antinarcoáticos, esto significa que las dos primeras cajas coordinadas en las cargueras para enviar, no volaran ya que serán retenidas para la elaboración de informes por parte de la policía nacional departamento de antinarcoáticos, mismos que verifican que la carga enviada sea la declarada es un proceso sencillo que se encarga directamente el agente de aduana.

Finalmente se procede con los tramites convencionales, apertura de clave patronal Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social IESS, solicitud de credenciales Ministerio de Relaciones Laborales MRL, inscripción de la patente Municipio de residencia.

**Estrategia 2.-** Elaboración de una planificación tributaria.

**Objetivo.** – Garantizar el correcto pago de tributos y uso de beneficios dentro de la normativa.

**Acciones:**

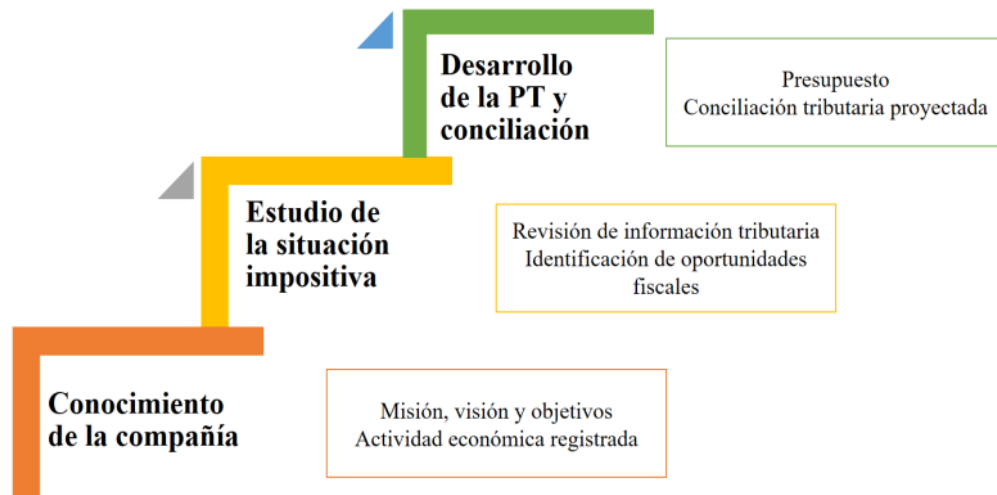
- Aplicación y control de la planificación tributaria.

La planificación tributaria no es más que tener claro la carga tributaria que genera una actividad económica, más utilidad más impuestos que pagar, esta planificación nos permite analizar detenidamente cada una de las obligaciones impositivas y los beneficios que podemos tener mientras cumplamos con los deberes de legales asignados por el Servicio de Rentas Internas SRI y otros entes de control.



Figura 24

*Modelo de planificación tributaria*



Por otra parte, debemos considerar que los casos enumerados incrementan los riesgos tributarios:

Figura 25

*Casos comunes de riesgo tributario*

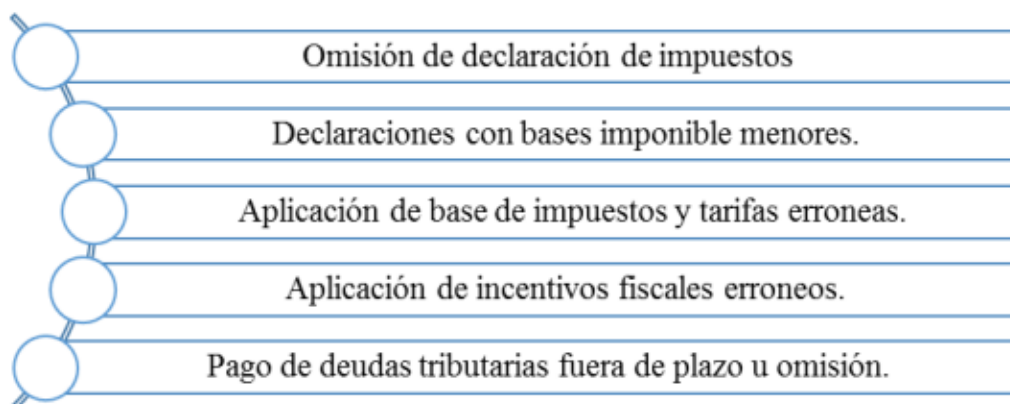
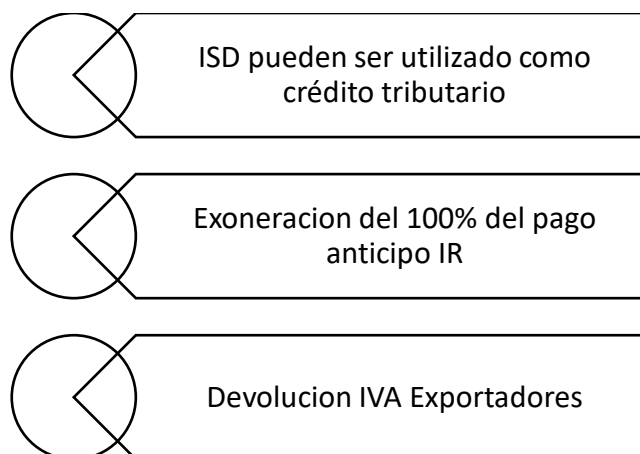


Figura 26

*Beneficios tributarios para exportadores florícolas*

Al pertenecer a un sector estratégico de la economía del país, que aporta significativamente el gobierno impulsa políticas que beneficien al sector, e incentiven al crecimiento del mismo atrayendo inversión privada al país, ya que por las excelentes condiciones geográficas podemos producir rosas con características muy particulares, como coloración, tamaño de botón largo de tallo, brillo en el follaje, que el mercado son determinantes para definir el precio de venta.

**Estrategia 3.-** Diseño de políticas tributarias.

**Objetivo.** – Reducir los riesgos que no pueden ser eliminados.

**Acciones:**

- Charlas tributarias al personal de la empresa.

Colaboradores capacitados reducen las contingencias tributarias, por medio de capacitaciones periódicas de los colaboradores obtendremos mejores resultados al cumplir las políticas tributarias planteadas, para esto podemos acudir directamente al ente de control Servicio de Rentas Internas, en su página <https://www.sri.gob.ec/capacitaciones-presenciales1> esta disponible un cronograma de capacitaciones las mismas que no tienen costo, además son de corta duración y temas específicos, como Impuesto a la Renta

Personas Naturales, Régimen Simplificado Emprendedores, Impuesto al Valor Agregado, Deberes Formales y muchos temas más de interés.

Con el conocimiento adquirido por parte de los colaboradores, diseñamos políticas contables tributarias, las mismas que estén alineadas con los objetivos de la empresa, dentro de esta políticas deben estar inmersos todos los departamentos como el área de venta, al momento de facturar verificar que el porcentaje de IVA este aplicado correctamente con la normativa y criterios contables, en el área de compras, aplicar un correcto proceso de adquisidores una vez aprobado y recibido en el área correspondiente, con el registro de la factura emitimos la retención con porcentajes y códigos correctos.

### **c. Estrategias Y/O Técnicas**

Se planteó estrategias financieras y tributarias para que los productores florícolas del norte de la Provincia de Pichincha pueden utilizar como guía en el proceso de exportación directa de su producto, buscando que la información sea conocida por la comunidad completa para evitar gastos innecesarios al contratar personas que realicen estos trámites que al final del día lo puede hacer directamente tomando en cuenta que no tienen costo alguno al momento de asistir a las entidades.

La limitación de información es un elemento que juega en contra del sector, son contados los profesionales en el área que se dedican a brindar asesoría en el proceso de exportación, es una actividad bastante requerida en el sector, pero menos atendida, teniendo toda la información a la mano el proceso es más ágil y efectivo, realizándolo directamente se reduce los errores ya que el trámite estará direccionado por las necesidades directas del usuario sin intermediarios.

### **2.3. Validación De La Propuesta**

La presente investigación esta validada por el criterio de especialistas profesionales con varios años de experiencia en el mercado florícola, los mismo que cumplen con el perfil según estos criterios:

- Formación académica relacionada con el tema investigativo
- Experiencia académica y/o laboral orientada a la gestión pública

- Motivación para participar

**Tabla 2***Perfil de validadores*

<b>Nombres y Apellidos</b>	<b>Años de experiencia</b>	<b>Titulación Académica</b>	<b>Cargo</b>
Edwin Patricio Cuascota Cualchi	8 años	Ingeniero Informático	Jefe de control fitosanitario
Godoy Mario Eduardo	12 años	Ingeniero Agrónomo	Jefe de cultivo
Margarita Rosa Mera Vargas	25 años	Ingeniera en Contabilidad y Auditoria	Contadora General
Magdalena Mayra Castellano Luna	10 años	Ingeniera en Administración Pública	Analista de Proyectos
Sonia Elizabeth Viteri Viteri	8 años	Ingeniera en Contabilidad y Auditoria	Coordinadora Contabilidad

**Tabla 3***Criterios de validación*

<b>Criterios</b>	<b>Descripción</b>
Impacto	Representa el alcance que tendrá el modelo de gestión y su representatividad en la generación de valor público.
Aplicabilidad	La capacidad de implementación del modelo considerando que los contenidos de la propuesta sean aplicables
Conceptualización	Los componentes de la propuesta tienen como base conceptos y teorías propias de la gestión por resultados de manera sistémica y articulada.
Actualidad	Los contenidos de la propuesta consideran los procedimientos actuales y los cambios científicos y tecnológicos que se producen en la nueva gestión pública.
Calidad Técnica	Miden los atributos cualitativos del contenido de la propuesta.
Factibilidad	Nivel de utilización del modelo propuesto por parte de la Entidad.
Pertinencia	Los contenidos de la propuesta son conducentes, concernientes y convenientes para solucionar el problema planteado.

Cada uno de los criterios, están valorado cuantitativamente para su evaluación, conforme a su nivel de importancia:

- En total desacuerdo
- En desacuerdo
- Ni de acuerdo, ni en desacuerdo
- De Acuerdo
- Totalmente Acuerdo

**Tabla 4**

*Escala de evaluación de criterios*

EVALUACION SEGUN IMPORTANCIA Y REPRESENTATIVIDAD						
CRITERIOS						
	En Total Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	De Acuerdo	Totalmente Acuerdo	
<b>Impacto</b>	0	0	0	0	0	25
<b>Aplicabilidad</b>	0	0	0	12	0	10
<b>Conceptualización</b>	0	0	0	0	0	25
<b>Actualidad</b>	0	0	0	0	0	25
<b>Calidad Técnica</b>	0	0	0	12	0	10
<b>Factibilidad</b>	0	0	9	0	0	10
<b>Pertinencia</b>	0	0	3	4	0	15

### **Resultado de la validación**

El cien por ciento de los especialistas concuerdan que las estrategias propuestas tendrán una buena en la generación de valor al público, el nivel de aplicabilidad, factibilidad y calidad con una visión científica técnica, también consideran que es un aporte actualizado con la normativa vigente en el sector florícola, el entre el 80% y 90% concuerda que los atributos cualitativos del contenido de la propuesta son correctos, como también con la factibilidad y pertinencia del proyecto.

## 2.4. Matriz De Articulación De La Propuesta

En la presente matriz se sintetiza la articulación del producto realizado con los sustentos teóricos, metodológicos, estratégicos-técnicos y tecnológicos empleados.

**Tabla 4**

*Matriz de articulación*

<b>EJES O PARTES PRINCIPALES</b>	<b>SUSTENTO TEÓRICO</b>	<b>SUSTENTO METODOLÓGICO</b>	<b>ESTRATEGIAS / TÉCNICAS</b>	<b>DESCRIPCIÓN DE RESULTADOS</b>	<b>INSTRUMENTOS APLICADOS</b>
Análisis situación actual	Normativa tributaria Normas municipales Impuestos seccionales Deberes formales	Levantamiento de información para entender el por qué la falta de cumplimiento de los deberes formales	Realizar la encuesta a productores agrícolas Observación del participante Revisión documental de empresa	Ausencia de manuales y políticas organizacionales, que se encuentre diseñadas en la empresa No cumple con los requisitos mínimos para realizar una actividad económica No cuenta con ninguna herramienta financiera y	Encuesta, revisión documental y observación.

					tributaria para control de la empresa.
Estrategias	Pensamiento estratégico	Estrategias, objetivos, acciones	Estrategias para que los exportadores florícolas del norte de Pichincha opten por la exportación directa de su producto.	Diseño de estrategias financieras y tributarias para que los productores de flores del norte de Pichincha puedan enviar sus productos a diferentes destinos del mundo cumpliendo con todos los parámetros de ley.	Observación documental, análisis documental.
	Planificación estratégica				

---

## **Conclusiones**

Los fundamentos teóricos relacionados con los aspectos financieros y tributarios que deben considerar los productores florícolas al exportar directamente sus productos, permitieron desarrollar el marco teórico para el diseño de estrategias orientadas a la mejor opción al momento de expandir su negocio con la exportación directa de sus productos.

La técnica de investigación utilizadas en el proyecto como la encuesta, observación y revisión de documentos, facilitaron un diagnóstico de las estrategias financieras y tributarias para la exportación directa de sus productos, análisis que fue la base de desarrollo del proyecto.

En la propuesta se planteó varias estrategias tanto financieras como tributarias que servirán como guía a toda la comunidad del sector para tomar la mejor decisión al momento de exportar directamente sus productos, cumpliendo con todos los deberes formales de ley.

Los especialistas por medio de sus criterios basados en muchos años de experiencia determinaron la factibilidad de las estrategias propuestas, así como, consideraron a esta investigación como innovadora y de gran aporte a la comunidad y autoridades.



### **Recomendaciones**

Tener en cuenta la implementación de estrategias propuestas en esta investigación, las cuales permitirán reducir los riesgos financieros y tributarios al momento de exportar directamente los productos florícolas del norte de la Provincia de Pichincha hacia otros continentes.

Los productores florícolas deberán diseñar sus propias estrategias financieras y tributarias antes de iniciar sus emprendimientos de expansión de su negocio, de esta manera garantizarán la liquidez y posibilidad de tener éxito al optar por la exportación directa.

Tomar en cuenta los aspectos legales tributarios de se derivan de los deberes formales, para no caer en el pago innecesario de multas e intereses, que podrían llegar a ser determinantes en la vida comercial de empresa, poniendo en riesgo el patrimonio de las misma.

Finalmente se recomienda que las autoridades socialicen la normativa y requisitos mínimos, tomando en cuenta otros canales de comunicación que lleguen a las comunidades de buena manera y sean incentivados al cumplimiento de las leyes que rigen esta actividad.

### Bibliografía

- BCE. (30 de 09 de 2021). *BANCO CENTRAL DEL ECUADOR*. Obtenido de BANCO CENTRAL DEL ECUADOR: [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)
- Dulzaides, M. E., & Molina, A. M. (2004). Análisis documental y de información: dos componentes de un mismo proceso. *ACIMED*, 4.
- EKOS. (28 de 12 de 2021). *ekosnegocios*. Obtenido de ekosnegocios: <https://www.ekosnegocios.com/articulo/impuestos-que-generan-mayor-recaudacion-en-ecuador-en-2021>
- EXPOFLORES. (31 de 12 de 2019). *EXPOFLORES*. Obtenido de EXPOFLORES: [https://expoflores.com/wp-content/uploads/2020/04/reporte-anual\\_Ecuador\\_2019.pdf](https://expoflores.com/wp-content/uploads/2020/04/reporte-anual_Ecuador_2019.pdf)
- EXPOFLORES. (1 de 11 de 2021). Obtenido de EXPOFLORES: <https://expoflores.com/wp-content/uploads/2021/11/Panorama-econo%CC%81mico-Expoflores-2021-octubre-revisado-1.pdf>
- Limón, R. (2021). *HISTORIA Y EVOLUCIÓN DEL PENSAMIENTO CIENTÍFICO*. Obtenido de <http://dspace.etb.edu.ec>
- López-Roldán, P., & Fachelli, S. (2015). *Metodología de la Investigación Social Cuantitativa*. Bellaterra: Edición Dígital.
- Moreno Fernández, J. (2003). *Estados financieros, análisis e interpretación*. MEXICO: Grupo patria cultural. .
- Quirumbay, A. A. (20 de 09 de 2021). *REPOSITORIO UCSG*. Obtenido de [www.questionpro.com](http://www.questionpro.com)
- Sánchez, M., Fernández, M., & Díaz, J. (2021). Técnicas e instrumentos de recolección de información:. *REVISTA CIENTÍFICA UISRAEL*, 16.
- UISRAEL, R. C. (01 de ABRIL de 2021). *REVISTA CIENTÍFICA UISRAEL*. Obtenido de <https://revista.uisrael.edu.ec/index.php/rcui/article/view/400/197>: <https://doi.org/10.35290/rcui.v8n1.2021.400>
- UPS. (31 de 07 de 2020). *UPS*. Obtenido de UPS: [dspace.ups.edu.ec](http://dspace.ups.edu.ec)
- ZUÑIGA, D. D. (07 de 2020). *UPS*. Obtenido de UPS: [dspace.ups.edu.ec](http://dspace.ups.edu.ec)

**Anexos****ANEXO 1****FORMATO DE ENCUESTA****1.- ¿Qué extensión tiene su cultivo?**

- a.- 1.000 a 3.000 m<sup>2</sup>
- b.- 3.000 a 5.000 m<sup>2</sup>
- c.- 5.000 a 7.000 m<sup>2</sup>
- d.- más de 7.000 m<sup>2</sup>

**2.- ¿Qué lo incentivo a incursionar en este negocio?**

- a.- Estudio de mercado
- b.- Recomendación de conocidos o familiares
- c.- Proyecto comunitario.

**3.- ¿Hace cuanto tiene su cultivo produciendo?**

- a.- 0 a 1 año
- b.- 1 a 2 años
- c.- 2 a 3 años
- d.- más de 3 años

**4.- ¿Cuál es la capacidad de producción promedio por planta al mes?**

- a.- 0.5 a 0.75 tallos mes
- b.- 0.76 a 0.90 tallos mes
- c.- 0.91 a 1 tallos mes

**5.- ¿Cuál es la razón por la que no se ha decidido a exportar directamente?**

- a.- Recursos económicos
- b.- Confianza en el comercio local

**6.- ¿Conoce los requisitos para exportar su producto?**

- a.- Si
- b.- No

**7.- ¿Conoce a fondo el proceso para optar por la exportación directa?**

- a.- Si

b.- No

**8.- ¿Cuenta con la calificación de Agrocalidad?**

a.- Si

b.- No

**9.- ¿A recibido información por parte de los entes de control incentivando a la exportación directa?**

a.- Si

b.- No

**10.- ¿Tiene abierto su RUC?**

a.- Si

b.- No

**11.- ¿Realiza sus declaraciones al SRI?**

a.- Si

b.- No

**12.- ¿Ha pagado multas por declaraciones?**

a.- Si

b.- No

**13.- ¿Paga impuestos al municipio?**

a.- Si

b.- No

**14.- ¿Ha pagado multas al municipio?**

a.- Si

b.- No

**15.- ¿Cuenta con permiso de funcionamiento?**

a.- Si

b.- No