



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

Los sistemas de producción de flores y las ventas en la finca Star Rose de la ciudad de Latacunga

**Trabajo de titulación para optar al título de Licenciado en
Administración de Empresas**

Autor

Mata Mata, Luis David

Tutor

Mgs. Cecilia Cristina Mendoza Bazantes

Riobamba, Ecuador. 2025

DECLARATORIA DE AUTORÍA

Yo, Luis David Mata Mata, con cédula de ciudadanía 0604542795, autor del trabajo de investigación titulado: **LOS SISTEMAS DE PRODUCCIÓN DE FLORES Y LAS VENTAS EN LA FINCA STAR ROSE DE LA CIUDAD DE LATACUNGA**, certifico que la producción, ideas, opiniones, criterios, contenidos y conclusiones expuestas son de mí exclusiva responsabilidad.

Asimismo, cedo a la Universidad Nacional de Chimborazo, en forma no exclusiva, los derechos para su uso, comunicación pública, distribución, divulgación y/o reproducción total o parcial, por medio físico o digital; en esta cesión se entiende que el cesionario no podrá obtener beneficios económicos. La posible reclamación de terceros respecto de los derechos de autor (a) de la obra referida, será de mi entera responsabilidad; librando a la Universidad Nacional de Chimborazo de posibles obligaciones.

En Riobamba, 15 de diciembre del 2025.



Luis David Mata Mata
C.I:0604542795

CERTIFICADO DE LOS MIEMBROS DEL TRIBCNAL

Quien suscribe, Mgs. Cecilia Cristina Mendoza Bazantes catedrático adscrito a la Facultad de Ciencias Políticas y Administrativas, por medio del presente documento certifico haber asesorado y revisado el desarrollo del trabajo de investigación titulado: LOS SISTEMAS DE PRODUCCIÓN DE FLORES Y LAS VENTAS EN LA FINCA STAR ROSE DE LA CIUDAD DE LATACUNGA, bajo la autoría de Luis David Mata Mata; por lo que se autoriza ejecutar los trámites legales para su sustentación.

Es todo cuanto informar en honor a la verdad; en Riobamba, a los 15 días del mes de diciembre de 2025.



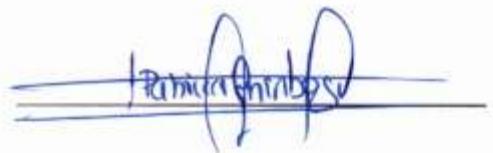
Mgs. Cecilia Cristina Mendoza Bazantes CPA
C.I: 0601495039

CERTIFICADO DE LOS MIEMBROS DEL TRIBUNAL

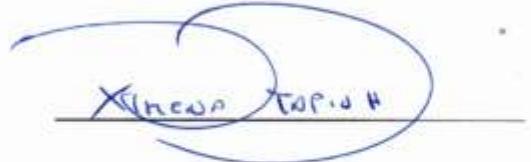
Quienes suscribimos, catedráticos designados Miembros del Tribunal de Grado para la evaluación del trabajo de investigación **LOS SISTEMAS DE PRODUCCIÓN DE FLORES Y LAS VENTAS EN LA FINCA STAR ROSE DE LA CIUDAD DE LATACUNGA** por **Luis David Mata Mata**, con cédula de identidad número **0604542795**, bajo la tutoría de **Mg.Cecilia Cristina Mendoza Bazantes**; certificamos que recomendamos la APROBACIÓN de este con fines de titulación. Previamente se ha evaluado el trabajo de investigación y escuchada la sustentación por parte de su autor; no teniendo más nada que observar.

De conformidad a la normativa aplicable firmamos, en Riobamba a la fecha de su presentación.

**Mgs. Patricia Alexandra Chiriboga Zamora
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL DE GRADO**



**Mgs. Ligia Ximena Tapia Hermida
MIEMBRO DEL TRIBUNAL DE GRADO**



**PhD. Francisco Paul Perez Salas
MIEMBRO DEL TRIBUNAL DE GRADO**





CERTIFICACIÓN

Que, **LUIS DAVID MATA MATA** con CC: **0604542795**, estudiante de la Carrera de Administración de Empresas, Facultad de Ciencias Políticas y Administrativas; ha trabajado bajo mi tutoría el trabajo de investigación titulado "**LOS SISTEMAS DE PRODUCCIÓN DE FLORES Y LAS VENTAS EN LA FINCA STAR ROSE DE LA CIUDAD DE LATACUNGA**", cumple con el **9 %**, de acuerdo al reporte del sistema Anti plagio Turnitin, porcentaje aceptado de acuerdo a la reglamentación institucional, por consiguiente autorizo continuar con el proceso.

Riobamba, 21 de noviembre de 2024


Mgs. Cecilia Mendoza Bazantes CPA
TUTOR(A)

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi familia, por su incondicional apoyo y amor a lo largo de mi vida académica y profesional. A mis padres, por su constante aliento y confianza en mí, y a mis hermanos, por ser siempre una fuente de inspiración y motivación.

A todos los trabajadores de la finca STAR ROSE, quienes con su esfuerzo y dedicación hacen posible que la producción florícola en Latacunga sea un ejemplo de calidad y sostenibilidad.

A mis profesores y mentores, por guiarme con sabiduría y paciencia, y por inculcarme la pasión por la investigación y el conocimiento.

David Mata

AGRADECIMIENTO

A Dios, por cuidarme y protegerme en los momentos más difíciles, incluso en el valle de la muerte y el dolor tu amor me quita todo temor.

A mi familia, por ser mi pilar fundamental en todo momento. A mi padre, por su inquebrantable apoyo y consejos sabios. A mi madre, por su esfuerzo incansable y por creer en mí cuando más lo necesitaba.

Al anime, por ser una fuente constante de motivación. Como dijo el Maestro Roshi: "No importa cuántas veces caigas, lo importante es que te levantes una vez más. Cada obstáculo es una oportunidad para crecer, aprender y demostrar de lo que eres capaz. No te compares con los demás, cada persona tiene su propio camino. Lo importante es seguir avanzando y no rendirte."

A mi amiga, por su incondicional apoyo, por escucharme y animarme en los momentos de duda y dificultad.

A todas las personas que de alguna manera han contribuido a la realización de este trabajo, su apoyo y aportes han sido invaluables para alcanzar este logro académico.

David Mata

ÍNDICE GENERAL;

DECLARATORIA DE AUTORÍA

DICTAMEN FAVORABLE DEL PROFESOR TUTOR

CERTIFICADO DE LOS MIEMBROS DEL TRIBUNAL

CERTIFICADO ANTIPLAGIO

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE DE TABLAS

ÍNDICE DE FIGURAS

RESUMEN

ABSTRACT

| | |
|---|----|
| CAPÍTULO I. INTRODUCCION..... | 15 |
| 1.1 Introducción..... | 15 |
| 1.1 Antecedentes..... | 15 |
| 1.2 Planteamiento del Problema | 16 |
| 1.3 Formulación de problema..... | 17 |
| 1.4 Justificación | 17 |
| 1.5 Objetivos..... | 18 |
| 1.5.1 General..... | 18 |
| 1.5.2 Específicos | 18 |
| CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO | 19 |

| | | |
|-------|--|-----------|
| 2.1 | Marco teórico..... | 19 |
| 2.1.1 | Ventas | 19 |
| 2.2 | Claves de Ventas: | 19 |
| 2.2.1 | Venta Simple/Self-Service:..... | 19 |
| 2.2.2 | Ventas Complejas: | 19 |
| 2.2.3 | Ciclo de Ventas:..... | 19 |
| 2.2.4 | Manejo de Objecciones en Ventas:..... | 19 |
| 2.2.5 | VOLUMEN..... | 19 |
| 2.2.6 | FIJACIÓN DE PRECIO | 20 |
| 2.2.7 | GANANCIA | 20 |
| 2.3 | Sistemas de producción | 20 |
| 2.3.1 | Calidad del Producto..... | 20 |
| 2.4 | FACTORES DE PRODUCCIÓN | 21 |
| 2.4.1 | Riesgos Climáticos y Amenazas de Plagas..... | 21 |
| 2.4.2 | MODELOS DE PRODUCCIÓN | 21 |
| | CAPÍTULO III. METODOLOGIA..... | 23 |
| 3. | METODOLOGIA..... | 23 |
| 3.1 | Tipo de Investigación | 23 |
| 3.1.1 | Investigación descriptiva: | 23 |
| 3.1.2 | Observación | 23 |
| 3.1.3 | Identificación del problema | 23 |
| 3.2 | Diseño de Investigación..... | 23 |
| 3.3 | Técnicas de recolección de Datos..... | 24 |
| 3.3.1 | Métodos Utilizados: | 24 |
| 3.4 | Población de estudio y tamaño de muestra..... | 24 |
| 3.4.1 | Población: | 24 |
| 3.4.2 | Muestra: | 24 |
| 3.5 | Hipótesis de ser el caso..... | 25 |
| 3.6 | Métodos de análisis, y procesamiento de datos..... | 25 |
| 3.6.1 | Investigación descriptiva | 25 |
| 3.6.2 | Procesamiento de Datos:..... | 25 |
| | CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN | 26 |

| | |
|---|-----------|
| 4.RESULTADOS Y DISCUSIÓN | 26 |
| 4.1 Análisis de Resultados..... | 26 |
| 4.1.1 Interpretación de los Resultados de las Encuestas | 26 |
| 4.1.2 Análisis de fiabilidad de la encuesta..... | 40 |
| 4.1.3 Correlación de las variables de estudio..... | 40 |
| 4.1.4 Análisis de la Prueba de Chi-cuadrado | 41 |
| 4.1.5 Comparación entre los Sistemas de Producción de Flores y Métodos Convencionales | 41 |
| 4.1.6 Estrategias para Mejorar los Sistemas de Producción de Flores y Ventas en la Finca Star ROSE | 42 |
| 4.2 Estrategias para Mejorar los Sistemas de Producción de Flores | 42 |
| 4.2.1 Certificación de Calidad | 42 |
| 4.2.2 Marketing y Promoción | 42 |
| 4.3 Discusión de Resultados..... | 42 |
| 4.3.1 Impacto de las Estrategias en la Producción de Flores y Ventas | 42 |
| 4.3.2 Desafíos y Oportunidades en la Producción de Flores | 42 |
| 4.3.3 Recomendaciones para el Futuro | 42 |
| 4.4 Verificación de Hipótesis | 43 |
| CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES | 44 |
| 5.1 Conclusiones..... | 44 |
| CAPÍTULO VI. PROPUESTA | 46 |
| 6.TEMA | 46 |
| 6.1 Propuesta de Mejora | 46 |
| 6.2 Estrategias..... | 46 |
| 6.3 Fundamentos de los Sistemas de Producción | 47 |
| 6.4 Propuesta de Mejora | 47 |
| 6.5 Estrategias..... | 47 |
| BIBLIOGRÁFIA | 49 |
| 7.BIBLIOGRAFÍA | 49 |

| | |
|--------------|----|
| ANEXOS | 50 |
|--------------|----|

ÍNDICE DE TABLAS.

| | |
|--|----|
| TABLA 1 ¿cómo calificaría su nivel de satisfacción con las condiciones de trabajo en la finca?..... | 27 |
| TABLA 2 ¿la finca cumple con todas las normativas y estándares de calidad establecidos | 28 |
| TABLA 3 ¿con qué frecuencia recibe capacitación sobre los estándares de calidad? | 29 |
| TABLA 4 ¿qué porcentaje de la producción diaria considera que cumple con los estándares de calidad?..... | 30 |
| TABLA 5 ¿se han implementado mejoras tecnológicas en su área de trabajo en el último año?..... | 31 |
| TABLA 6 ¿considera que todos los procesos están optimizados para la eficiencia?..... | 32 |
| TABLA 7 ¿se gestionan adecuadamente los residuos orgánicos en la finca?..... | 33 |
| TABLA 8 ¿considera que la finca tiene un alto índice de biodiversidad en su entorno?.... | 34 |
| TABLA 9 ¿se han cumplido los objetivos de ventas establecidos en el último trimestre?. | 35 |
| TABLA 10 ¿ha notado un crecimiento en las ventas respecto al periodo anterior? | 36 |
| TABLA 11 en una escala del 1 al 10, ¿cómo calificaría la satisfacción de los clientes con la calidad de las flores?..... | 37 |
| TABLA 12 ¿con qué frecuencia se reciben quejas o reclamaciones sobre la calidad de las flores?..... | 38 |
| TABLA 13 ¿cuántas actividades se planifican al año para fidelizar a los clientes? | 39 |
| TABLA 14 estadísticas de fiabilidad..... | 40 |
| TABLA 15 correlación entre los sistemas de producción de flores (spf) y las ventas en la finca star ROSE (vfs)..... | 40 |
| TABLA 16 pruebas de chi-cuadrado..... | 41 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | |
|---|----|
| FIGURA 1 ¿Cómo calificaría su nivel de satisfacción con las condiciones de trabajo en la finca?..... | 27 |
| FIGURA 2 ¿La finca cumple con todas las normativas y estándares de calidad establecidos? | 28 |
| FIGURA 3 ¿Con qué frecuencia recibe capacitación sobre los estándares de calidad?..... | 29 |
| FIGURA 4 ¿Qué porcentaje de la producción diaria considera que cumple con los estándares de calidad?..... | 30 |
| FIGURA 5 ¿Se han implementado mejoras tecnológicas en su área de trabajo en el último año? | 31 |
| FIGURA 6 ¿Considera que todos los procesos están optimizados para la eficiencia? | 32 |
| FIGURA 7 ¿Se gestionan adecuadamente los residuos orgánicos en la finca?..... | 33 |
| FIGURA 8 ¿Considera que la finca tiene un alto índice de biodiversidad en su entorno? .. | 34 |
| FIGURA 9 ¿Se han cumplido los objetivos de ventas establecidos en el último trimestre? | 35 |
| FIGURA 10 ¿Ha notado un crecimiento en las ventas respecto al periodo anterior?..... | 36 |
| FIGURA 11 En una escala de 1 1 al 10, ¿cómo calificaría la satisfacción de los clientes con la calidad de las flores? | 37 |
| FIGURA 12 ¿Con qué frecuencia se reciben quejas o reclamaciones sobre la calidad de las flores?..... | 38 |
| FIGURA 13 ¿Cuántas actividades se planifican al año para fidelizar a los clientes? | 39 |

RESUMEN

La presente investigación analizó la incidencia de los sistemas de producción de flores en el desempeño de las ventas de la finca STAR ROSE, ubicada en Latacunga. El estudio surgió ante la necesidad de comprender cómo factores de productividad, calidad e innovación tecnológica mitigan desafíos como las fluctuaciones de precios y la competencia internacional. Metodológicamente, se empleó un enfoque mixto con un diseño descriptivo y exploratorio. Se trabajó con una población de 159 trabajadores, de la cual se obtuvo una muestra probabilística de 113 individuos mediante la aplicación de fórmulas estadísticas. La recolección de datos se realizó a través de encuestas procesadas con el software SPSS, aplicando análisis de fiabilidad (Alfa de Cronbach de 0,707) y pruebas de inferencia estadística.

Los resultados revelaron un alto compromiso organizacional, con un 90% de cumplimiento en normativas internacionales y un 60% de optimización mediante mejoras tecnológicas. El análisis de correlación de Pearson ($r = 0,707$) confirmó una relación positiva y significativa entre la satisfacción laboral y la optimización de procesos. Asimismo, la prueba de Chi-cuadrado (valor 2131,965; $p < 0,001$) permitió rechazar la hipótesis nula, demostrando que los sistemas de producción influyen directamente en la competitividad comercial de la finca. Se concluye con la propuesta de un Sistema Integrado de Gestión de Calidad y Sostenibilidad (SIGCS) enfocado en la certificación de procesos y diversificación de mercados para asegurar la rentabilidad a largo plazo.

Palabras claves: Producción de flores, STAR ROSE, Latacunga, sostenibilidad, gestión de calidad, innovación tecnológica, mercado florícola, competitividad.

ABSTRACT

This research analyzed the effect of flower production systems on sales performance at the STAR ROSES farm in Latacunga. The study arose from the need to understand how productivity, quality, and technological innovation factors mitigate challenges such as price fluctuations and international competition. Methodologically, a mixed approach with a descriptive and exploratory design was used. The study worked with a population of 159 workers, from which a probabilistic sample of 113 individuals was obtained through statistical formulas. Data collection was carried out through surveys processed in SPSS, with reliability analysis (Cronbach's Alpha of 0.707) and statistical inference tests.

The results revealed high organizational commitment, with 90% compliance with international regulations and 60% optimization through technological improvements. Pearson's correlation analysis ($r = 0.707$) confirmed a positive and significant relationship between job satisfaction and process optimization. Likewise, the Chi-square test (value 2131.965; $p < 0.001$) rejected the null hypothesis, demonstrating that production systems directly influence the farm's commercial competitiveness. The study concludes with the proposal of an Integrated Quality and Sustainability Management System (IQSMS) focused on process certification and market diversification to ensure long-term profitability.

Keywords: Flower production, STAR ROSES, quality management, sustainability, competitiveness, production systems, statistical analysis, Latacunga.



Reviewed by:

Mgs. Sofia Freire Carrillo

ENGLISH PROFESSOR

C.C. 0604257881

CAPÍTULO I. INTRODUCCION.

1.1 Introducción

El cultivo de flores es una actividad económica importante en Ecuador, sino que también desempeñó un papel crucial en su reconocimiento a nivel internacional. En este contexto, la finca STAR ROSE en la ciudad de Latacunga destaca por su dedicación a la producción y ventas de flores, estableciéndose como un referente tanto en el mercado local como en el internacional. Sin embargo, en un entorno económico y agrícola en constante evolución, fue esencial para los emprendimientos agrícolas como STAR ROSE comprender la relevancia de los factores de productividad, calidad e innovación para mantener y mejorar su competitividad.

En un mercado cada vez más competitivo y globalizado, los emprendimientos agrícolas debían ir más allá de simplemente producir y vender productos; debían diferenciarse y destacarse en términos de calidad, eficiencia y estrategia comercial. Esta diferenciación fue fundamental no solo para mantenerse relevantes en el mercado local, sino también para expandir su presencia a nivel nacional e internacional.

El objetivo principal de este proyecto de investigación fue analizar los sistemas de producción de flores y las estrategias de ventas en la finca STAR ROSE, con el fin de evaluar su competitividad en el mercado. Para lograr este objetivo, se llevó a cabo un estudio exhaustivo que incluyó la revisión de la literatura existente sobre sistemas de producción de flores y estrategias de ventas en el sector agrícola, así como entrevistas con los responsables de STAR ROSE para obtener información detallada sobre sus prácticas y procesos.

Además, se emplearon métodos estadísticos y herramientas de análisis para analizar datos relacionados con la producción y ventas de flores en STAR ROSE. Esto permitió identificar los sistemas de producción más efectivos utilizados en la finca, evaluar las estrategias de comercialización implementadas y, lo que fue más importante, identificar los factores clave que influyeron en el éxito de la producción y ventas de flores en STAR ROSE.

Al concluir esta investigación, se esperaba no solo proporcionar una visión detallada de los sistemas de producción y ventas en STAR ROSE, sino también proponer recomendaciones específicas para mejorar su competitividad en el mercado. En última instancia, el objetivo fue contribuir al crecimiento y desarrollo continuo de STAR ROSE como líder en la industria florícola ecuatoriana y promover su presencia en los mercados internacionales.

1.1 Antecedentes

En Ecuador en el año 2014 en Quito, el autor. José Torres Navarrete. Realizó la investigación titulada: Las explotaciones florícolas como fuente de mano de obra rural en la sierra norte. La optimización de los sistemas de producción en la floricultura ha sido un área de interés creciente en la investigación agrícola, ya que se reconoce su impacto directo en la competitividad de las empresas del sector estudios previos han destacado la importancia de

mejoras en la calidad de las flores, la diversificación de cultivos y una gestión eficiente de insumos agrícolas para lograr este objetivo. La conexión evidente entre estas prácticas de producción y los resultados comerciales subraya la necesidad de estrategias efectivas para mejorar tanto la eficiencia como la calidad en la producción de flores. (Navarrete, 2014)

En Ecuador en el año 2012 en Quito, el autor Tatiana Cristina Trujillo Carvajal. Realizó la investigación titulada: plan de marketing para el perfeccionamiento de la comercialización en la florícola ARBUSTA ubicado en el cantón Cayambe. La diversificación de mercados también ha sido un tema relevante, como se evidencia en el estudio de Brown (2017). La expansión a nuevos mercados, especialmente en contextos internacionales, se ha reconocido como una estrategia que puede afectar significativamente la demanda y la percepción del cliente. Este enfoque en la diversificación destaca la necesidad de comprender las estrategias de entrada y adaptación para satisfacer las demandas específicas de diferentes mercados. (Trujillo, 2012)

En Ecuador en el año 2011, el autor. Luis Angulo Sánchez. Realizó la investigación titulada: desarrollo de un modelo financiero interno para conocer el impacto de las estrategias de comercialización que utiliza las florícolas de la provincia de Pichincha. El plantea las estrategias innovadoras en los sistemas de producción de flores ha sido un tema clave en la investigación agrícola. Investigadores como Jones y García (2020) han examinado cómo la adopción de tecnologías modernas y la adaptación a las tendencias del mercado pueden tener un impacto positivo en las ventas y la satisfacción del cliente en la industria floral. Este enfoque en la innovación destaca la importancia de mantenerse al tanto de las cambiantes expectativas del mercado para mantener la competitividad. (Sánchez, 2011)

Adicionalmente, investigaciones anteriores han abordado el papel de las explotaciones florícolas como fuente de mano de obra rural en la Sierra Norte (Navarrete, 2014) y (Trujillo, 2012). Estos estudios proporcionan una perspectiva valiosa sobre el impacto social y económico de la floricultura, complementando la comprensión de los aspectos técnicos y comerciales.

1.2 Planteamiento del Problema

El Municipio de Latacunga, ubicado en la provincia de Cotopaxi, Ecuador, es el escenario donde la Finca STAR ROSE ha consolidado su posición como líder en el cultivo y comercialización de flores ornamentales (Latacunga, 2016) . Con una extensión de 28 hectáreas y una variada selección de cinco tipos de flores, incluyendo rosas, claveles, lirios, orquídeas y girasoles, sus exportaciones se dirigen a Europa, Rusia y Estados Unidos, lo que la convierte en un referente en el sector (Helmich, 2017).

A pesar de sus logros, la Finca STAR ROSE enfrenta desafíos que amenazan su competitividad. En el año 2019, la Finca STAR ROSE mantuvo estabilidad en sus ventas a pesar de los desafíos, gracias a la innovación tecnológica y la obtención de certificaciones de calidad que reforzaron la percepción del producto. En el 2020, se observó una disminución del 5% en las ventas, atribuida a las fluctuaciones en los precios de las flores y

a la imposición de barreras arancelarias que afectaron el comercio internacional. En el 2021, la pandemia de COVID-19 impactó negativamente, provocando una caída del 15% en las ventas. Las restricciones de movilidad y la disminución generalizada de la demanda fueron factores clave en este descenso. En el 2022, la finca experimentó una leve recuperación, con un aumento del 5% en las ventas, debido a estrategias efectivas para la recuperación de clientes y la adaptación a las nuevas condiciones de mercado. En el 2023, las ventas sufrieron una caída del 3%, causada por una disminución del 5% en la percepción de calidad de las flores. Esto sugiere que la calidad del producto sigue siendo un factor crítico para la demanda y la competitividad de la empresa (Ministerio de Producción, 2023).

La Finca STAR ROSE ha demostrado resiliencia y capacidad de adaptación frente a diversos desafíos económicos y globales. Sin embargo, la calidad del producto sigue siendo un aspecto fundamental que requiere atención continua para mantener la competitividad en el mercado. Las fluctuaciones en las ventas reflejan la sensibilidad del negocio a factores externos como las políticas comerciales y las crisis sanitarias globales. Para asegurar un futuro sostenible, la finca podría considerar estrategias que fortalezcan la gestión de calidad, la diversificación de mercados y la innovación constante en sus procesos y productos. Además de los desafíos en la calidad, la competencia de otros productores, las fluctuaciones en los precios, las barreras arancelarias, las normas sanitarias, los riesgos climáticos y las amenazas de plagas y enfermedades constituyen obstáculos adicionales que la empresa debe enfrentar. Estos factores afectan la estabilidad del mercado y la capacidad de las fincas para mantener sus márgenes de beneficio (JACTO, 2023).

A pesar de estos desafíos, la Finca STAR ROSE cuenta con oportunidades y fortalezas notables, como la diversificación de productos, la innovación tecnológica, la expansión de mercados, la fidelización de clientes, las alianzas estratégicas con otros actores del sector y la obtención de certificaciones de calidad. Estos aspectos pueden ser clave para superar las dificultades actuales y revitalizar la posición de la Finca STAR ROSE en el mercado floral (Latacunga, 2016).

1.3 Formulación de problema

¿Cómo los sistemas de producción de flores influyen en las ventas de la finca STAR ROSE de la ciudad de Latacunga?

1.4 Justificación

La Finca STAR ROSE, ubicada en Latacunga, Ecuador, fue un actor clave en el sector de las flores ornamentales, con una sólida presencia en los mercados de Europa, Rusia y Estados Unidos. Sin embargo, varios desafíos afectaron su competitividad y sostenibilidad en los últimos años. La justificación para abordar estos temas radicaba en la importancia de mantener y mejorar la posición de la finca en el mercado global de flores ornamentales, asegurando su viabilidad económica a largo plazo.

La producción y exportación de flores ornamentales es una de las principales actividades económicas de Ecuador, contribuyendo significativamente a la economía del país y

generando empleo para miles de personas. STAR ROSE, en particular, ha sido un modelo de excelencia en la industria debido a su compromiso con la calidad, la sostenibilidad y la innovación tecnológica. No obstante, enfrentar desafíos como fluctuaciones en los precios, competencia intensa, barreras arancelarias, cambios en las normativas sanitarias y amenazas climáticas, entre otros, es crucial para mantener su competitividad.

Además, la finca se encuentra en una región con un clima propicio para la producción de flores de alta calidad, lo que le otorga una ventaja competitiva natural. Sin embargo, para aprovechar plenamente este potencial, es necesario implementar mejoras continuas en los sistemas de producción y en las estrategias de comercialización. La diversificación de mercados y la gestión eficaz de las barreras comerciales también son esenciales para minimizar riesgos y asegurar un flujo constante de ingresos.

La investigación sobre los sistemas de producción de flores y las estrategias de ventas en STAR ROSE busca proporcionar una comprensión profunda de los factores que influyen en su éxito y los desafíos que enfrenta. Al identificar y analizar estos factores, se pueden desarrollar estrategias efectivas para mejorar la productividad, la calidad y la sostenibilidad de la finca. Esto no solo beneficiará a STAR ROSE, sino que también puede servir como un caso de estudio para otras fincas en la región y en el país.

1.5 Objetivos

1.5.1 General

Determinar cómo los sistemas de producción de flores influyen en las ventas en la finca STAR ROSE de la ciudad de Latacunga.

1.5.2 Específicos

- Diagnosticar los sistemas de produciendo flores y las ventas de la finca STAR ROSE de la ciudad de Latacunga.
- Fundamentar teórica mente los sistemas de producción y las ventas finca STAR ROSE.
- Proponer Estrategias de producción para mejorar las ventas en la finca STAR ROSE de la ciudad de Latacunga.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

2.1 Marco teórico

2.1.1 Ventas

Las ventas constituyen actividades destinadas a motivar a los posibles clientes a realizar una adquisición específica. Este concepto abarca el proceso de negociación, donde una parte desempeña el rol de vendedor y la otra de comprador. La práctica de las ventas tiene raíces ancestrales, remontándose a épocas anteriores a la existencia de la moneda, cuando las personas practicaban el trueque para intercambiar bienes. Un proceso de ventas se configura como un conjunto de normas, acciones y actividades que todos los involucrados en el ámbito comercial emplean. Este proceso debe caracterizarse por ser educativo, medible, previsible y contar con expectativas claras de resultados. La razón para desarrollar un proceso definido radica en la aceleración de la formación de los vendedores, la asistencia en la evolución de los resultados del equipo de ventas, el aumento de la eficiencia comercial y la posibilidad de escalar en equipo. (Station.(s.f.), 2020)

2.2 Claves de Ventas:

2.2.1 Venta Simple/Self-Service:

- Se distingue por transacciones rápidas y decisiones de compra instantáneas.
- Ejemplos abarcan ropa, electrodomésticos, libros y comestibles.

2.2.2 Ventas Complejas:

- Involucran procesos extensos y consultas más profundas.
- El vendedor asume un papel más consultivo.
- Ejemplos incluyen consultorías, software e inmuebles.

2.2.3 Ciclo de Ventas:

- Representa el tiempo necesario para convertir a un cliente potencial en cliente.
- Estrategias para reducir el ciclo de ventas incluyen prospectar clientes con el perfil deseado y comprender el proceso de compra del cliente.

2.2.4 Manejo de Objecciones en Ventas:

- Las objeciones se perciben como oportunidades para demostrar el valor de la solución.
- Consejos abarcan el diseño de proyectos, la comprensión de obstáculos y resaltar la resolución de problemas. (Station.(s.f.), 2020)

2.2.5 Volumen

En cuanto al volumen de exportación de flores desde Ecuador, específicamente Latacunga, se ha observado un crecimiento constante. Según los datos del Banco Central del Ecuador, la proyección de exportaciones de flores en términos de valor FOB ha mostrado un incremento significativo. Para el año 2019, las exportaciones alcanzaron los \$1,291,963 mil USD y para el 2020, \$1,369,517 mil USD (Latacunga, 2016)

2.2.6 Fijación de precio

La fijación de precios de las flores ecuatorianas se ve influenciada por varios factores, incluyendo la calidad del producto, la demanda internacional y los costos de producción. En 2019, los precios unitarios para las principales variedades de flores exportadas desde Ecuador fueron los siguientes:

Rosas: \$5.78 por kg
Miniaturas: \$4.88 por kg
Orquídeas: \$22.45 por kg
Pompones: \$3.56 por kg
Gypsophila: \$6.47 por kg

2.2.7 Ganancia

Las ganancias generadas por la exportación de flores están directamente relacionadas con el volumen de exportación y los precios de mercado. Durante el período 2019-2020, las exportaciones de flores desde Ecuador han mantenido una tendencia creciente tanto en volumen como en valor, lo cual ha contribuido a una estabilidad y crecimiento en las ganancias para los productores locales como los de Latacunga

2.3 Sistemas de producción

En esencia, una producción de flores en el cultivo implica sembrar semillas en la tierra con el propósito de obtener flores. A lo largo de la historia, esta práctica ha evolucionado desde ser una labor primaria hasta tecnificarse, especialmente en grandes sembradíos. Los sistemas de cultivos son espacios controlados en cuanto a luz, clima y fuentes de agua y nutrientes. Los sistemas de cultivos funcionan en espacios controlados que permiten la producción agrícola y el manejo del crecimiento de diferentes plantaciones. Utilizan fuentes de agua que incorporan nutrientes necesarios para la tierra y la siembra. Estos sistemas son mecanizados y, a veces, automatizados, y se encargan de alimentar los cultivos. Se destacan tres sistemas de producción de cultivo de flores comunes: (Jacto, 2023)

2.3.1 Calidad del Producto

La calidad de las flores es un factor determinante para la demanda y la percepción del mercado. Las caídas en las ventas en 2023 debido a una disminución en la percepción de calidad subrayaron la necesidad crítica de mejorar y mantener altos estándares de calidad. Fortalecer la gestión de calidad no solo incrementaría la satisfacción del cliente sino también consolidaría la reputación de la finca en mercados exigentes.

2.3.1.1 Sistemas de producción en cultivo en canaletas:

- **Ventajas:** Utilizados para flores y hortalizas, evitando la propagación de enfermedades. Efectivos para el cultivo de fresas y el reciclaje del agua.
- **Desventajas:** Variedad de costos, desde más costosas como las de cobre hasta menos costosas como las de aluminio.

2.3.1.2 Sistemas de producción en cultivo en macetas:

- **Ventajas:** Permiten sistemas internos de calefacción y riego. Versátiles y adecuados para espacios pequeños.

- **Desventajas:** Diversos materiales con inconvenientes, como decoloración en plástico y problemas con la retención de agua en macetas de barro.

2.3.1.3 Sistemas de mesas de producción en cultivo:

- **Ventajas:** Facilitan el traslado y clasificación de cultivos. Ideal para huertos urbanos, permitiendo un mejor control de plagas.

Desventajas: No apto para todos los tipos de plantaciones.

2.4 Factores de producción

En la Latacunga, ubicado en la provincia de Cotopaxi, Ecuador, la Finca STAR ROSE ha consolidado su posición como líder en el cultivo y comercialización de flores ornamentales. Con una extensión de 28 hectáreas y una variada selección de cinco tipos de flores, incluyendo rosas, claveles, lirios, orquídeas y girasoles, sus exportaciones se dirigen a Europa, Rusia y Estados Unidos, lo que la convierte en un referente en el sector. (Latacunga, 2016)

La producción en la Finca STAR ROSE depende de varios factores críticos:

- **Tierra:** La finca utiliza sus 28 hectáreas de terreno fértil para cultivar una diversa gama de flores ornamentales.
- **Trabajo:** Emplea a trabajadores especializados en horticultura, asegurando que las flores reciban el cuidado necesario desde la siembra hasta la cosecha.
- **Capital:** La finca ha invertido en tecnología avanzada para el cultivo y la gestión de la producción, lo cual incluye sistemas de riego automatizados y control de clima.
- **Emprendimiento:** La dirección de la finca es proactiva en la adopción de nuevas técnicas y estrategias de mercado, lo que le permite mantenerse competitiva.

2.4.1 Riesgos Climáticos y Amenazas de Plagas

Los riesgos climáticos y las amenazas de plagas son desafíos constantes para STAR ROSE. La finca implementa prácticas agrícolas sostenibles y sistemas de gestión de riesgos para mitigar los efectos adversos del clima y las plagas. Esto incluye el uso de tecnologías modernas y la adopción de prácticas agrícolas resilientes para asegurar la producción continua y de alta calidad de flores.

El cambio climático ha incrementado la frecuencia e intensidad de eventos climáticos extremos, lo cual afecta la producción agrícola. STAR ROSE debe invertir en sistemas de riego eficientes, técnicas de manejo integrado de plagas y monitoreo constante de las condiciones climáticas para adaptarse y responder rápidamente a estos desafíos.

2.4.2 Modelos de producción

La Finca STAR ROSE ha implementado diferentes modelos de producción para optimizar el rendimiento y la calidad de sus productos:

- **Producción en Canaletas:** Utilizado para flores y hortalizas, este sistema evita la propagación de enfermedades y es efectivo para el cultivo de fresas y el reciclaje del agua. Las canaletas pueden variar en costo, desde las más costosas como las de cobre hasta las más económicas como las de aluminio.

- **Producción en Macetas:** Este modelo permite la implementación de sistemas internos de calefacción y riego, siendo versátil y adecuado para espacios pequeños. Sin embargo, presenta desafíos como la decoloración del plástico y problemas con la retención de agua en macetas de barro.
- **Mesas de Producción en Cultivo:** Facilitan el traslado y la clasificación de cultivos, siendo ideal para huertos urbanos y permitiendo un mejor control de plagas. No obstante, no son aptas para todos los tipos de plantaciones.

CAPÍTULO III. METODOLOGIA.

3. METODOLOGIA

3.1 Tipo de Investigación

3.1.1 Investigación descriptiva:

Se llevó a cabo una investigación descriptiva para explorar y analizar los diversos aspectos relacionados con el área específica. Este enfoque investigativo se tradujo en la recopilación sistemática de datos numéricos, permitiendo un análisis descriptivo detallado de los elementos pertinentes. La investigación descriptiva se erigió como la metodología clave, brindando una estructura sólida para la obtención y evaluación de datos numéricos que contribuyeron a una comprensión más profunda y precisa de los fenómenos abordados en la temática.

3.1.2 Observación

En la Finca STAR ROSE, ubicada en la ciudad de Latacunga, se ha observado que los sistemas de producción de flores están directamente relacionados con las variaciones en las ventas. La finca se especializa en el cultivo de flores ornamentales como rosas, claveles, lirios, orquídeas y girasoles, destinadas principalmente a mercados en Europa, Rusia y Estados Unidos. Las prácticas de producción y la calidad de las flores han mostrado fluctuaciones que coinciden con cambios en las ventas anuales. Estos sistemas incluyen el uso de invernaderos adaptados, sistemas de calefacción pasiva, automatización en la fumigación y clasificación, así como técnicas de hidratación y fertiriego.

3.1.3 Identificación del problema

El principal problema identificado en la Finca STAR ROSE es la fluctuación de las ventas de flores, que se ha visto afectada por diversos factores, incluyendo la calidad del producto, las barreras arancelarias, las fluctuaciones de precios y eventos globales como la pandemia de COVID-19. En particular, se ha observado una correlación entre los métodos de producción utilizados y la percepción de calidad del producto por parte de los clientes. En los últimos años, aunque se han implementado innovaciones tecnológicas y se han obtenido certificaciones de calidad, la finca ha enfrentado desafíos para mantener la consistencia en la calidad de las flores, lo cual ha impactado negativamente en sus ventas.

3.2 Diseño de Investigación

El diseño de la investigación es de tipo descriptivo y exploratorio, buscando analizar las variables que influyen en la competitividad y sostenibilidad de la finca STAR ROSE. Este diseño permite identificar y comprender las condiciones del mercado y los desafíos específicos que enfrenta la finca.

3.3 Técnicas de recolección de Datos

3.3.1 Métodos Utilizados:

- **Encuestas:** Se aplicaron a los trabajadores de la finca y a los clientes para obtener datos cuantitativos sobre la percepción de calidad y satisfacción, así como información sobre los métodos de producción y su eficacia.
- **Encuestas:** Se aplicaron encuestas a los clientes y posibles clientes para recopilar datos cuantitativos sobre la percepción de la calidad de las flores y el nivel de satisfacción con los productos.
- **Análisis documental:** Se revisaron registros de ventas, informes de producción y certificados de calidad para obtener datos históricos y contextuales.

3.4 Población de estudio y tamaño de muestra

3.4.1 Población:

La población objetivo se define como los trabajadores de la finca. Dicha población se convierte en el foco principal de la investigación, ya que sus experiencias, perspectivas y contribuciones son fundamentales para el logro de los objetivos planteados. Al centrarse en "STAR ROSE" y sus trabajadores, se busca obtener información valiosa que refleje de manera precisa la producción de flores y los aspectos relevantes dentro de este entorno específico.

| Personal | Unidad de Observación | Nº |
|----------|------------------------------------|-----|
| Interno | Gerentes, trabajadores de la finca | 159 |

3.4.2 Muestra:

La muestra seleccionada desempeñará un papel crucial en la obtención de resultados representativos. De acuerdo con la información suministrada por el jefe de Fito sanidad de la finca STAR ROSE, se ha identificado 159 trabajadores de la finca STAR ROSE. Esta cifra se ha determinado estratégicamente para abarcar diversas perspectivas y experiencias dentro del contexto de estudio. La inclusión de este número específico de trabajadores permitirá una recolección de datos robusta y enriquecedora, brindando una base sólida para el análisis y las conclusiones finales de la investigación.

FÓRMULA PARA OBTENER LA MUESTRA

$$N = 159$$

$$Z = 95\% = 1,96$$

$$p = 50\% = 0,5$$

$$q = 50\% = 0,5$$

$$e = 5\% = 0,05$$

$$n = 113 \text{ personas}$$

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

$$n = \frac{(1,96)^2 (0,5)(0,5) (159)}{(159 - 1)(0,05)^2 + (1,96)^2 (0,5) (0,5)}$$

$$n = 112.66$$

$$n= 113$$

3.5 Hipótesis de ser el caso

Se formularán hipótesis específicas para examinar la relación entre los sistemas de producción de flores, las estrategias implementadas y las variables de ventas y satisfacción del cliente.

H_i: Los sistemas de producción de flores influyen en las ventas en la finca STAR ROSE de la ciudad de Latacunga.

H_o: Los sistemas de producción de flores no influyen en las ventas en la finca STAR ROSE de la ciudad de Latacunga.

3.6 Métodos de análisis, y procesamiento de datos.

3.6.1 Investigación descriptiva

Se llevó a cabo una investigación descriptiva para explorar y analizar los diversos aspectos relacionados con el área específica. Este enfoque investigativo se tradujo en la recopilación sistemática de datos numéricos, permitiendo un análisis descriptivo detallado de los elementos pertinentes. La investigación descriptiva se erigió como la metodología clave, brindando una estructura sólida para la obtención y evaluación de datos numéricos que contribuyeron a una comprensión más profunda y precisa de los fenómenos abordados en la temática.

3.6.2 Procesamiento de Datos:

Los datos recolectados fueron procesados utilizando software estadístico como SPSS o R para el análisis. Esto permitió una integración y triangulación de los datos para obtener conclusiones robustas y bien fundamentadas.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Este capítulo se dedica al análisis e interpretación de los datos obtenidos a través de las encuestas aplicadas a los trabajadores y otros actores relevantes en el sector de la producción y exportación de flores en Latacunga, específicamente en la finca STAR ROSE.

La metodología estadística empleada para este análisis se basa en la teoría de la inferencia estadística, permitiendo no solo describir las características de la muestra, sino también hacer generalizaciones y extraer conclusiones sobre la población más amplia de productores de flores en Latacunga. Se ha utilizado una variedad de técnicas, incluyendo análisis descriptivos, pruebas de correlación y análisis de fiabilidad, para garantizar una interpretación robusta y fiable de los datos.

El análisis descriptivo proporciona una visión clara de las tendencias generales y patrones en las respuestas de la encuesta, permitiéndonos establecer un perfil detallado de la situación actual de la producción y exportación de flores en la región. Las correlaciones, particularmente la correlación de Pearson, nos ayudan a comprender la relación y la interdependencia entre distintos aspectos de la producción y exportación de flores. Además, la evaluación de la fiabilidad, especialmente mediante el alfa de cronbach, asegura la consistencia interna de las respuestas de la encuesta, lo cual es crucial para la validez de los hallazgos.

Los resultados obtenidos son discutidos en el contexto del marco teórico establecido en capítulos anteriores, permitiendo una comparación entre la teoría y la práctica observada. Esta discusión no solo revela el grado en que los resultados empíricos respaldan o desafían las perspectivas teóricas existentes, sino que también ofrece para comprender mejor las complejidades de la producción y exportación de flores en Latacunga.

4.1 Análisis de Resultados

4.1.1 Interpretación de los Resultados de las Encuestas

Los resultados obtenidos a través de las encuestas realizadas a los trabajadores de STAR ROSE en Latacunga se enfocan en evaluar cómo las prácticas de producción y exportación de flores impactan tanto a los productores como a los mercados internacionales. Los datos recopilados y procesados mediante la herramienta estadística SPSS permitirán probar la hipótesis y comprender mejor las dinámicas actuales en la producción y exportación de flores en la región. Los resultados obtenidos a través del cuestionario aplicado son:

Pregunta 1

Tabla 1 ¿cómo calificaría su nivel de satisfacción con las condiciones de trabajo en la finca?

| ¿Cómo calificaría su nivel de satisfacción con las condiciones de trabajo en la finca? | | | | | |
|--|----------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
| Válido | Muy satisfecho | 70 | 61,1 | 61,1 | 61,1 |
| | Neutral | 10 | 8,8 | 8,8 | 70,8 |
| | Satisfecho | 33 | 30,2 | 30,2 | 100,0 |
| | Total | 113 | 100,0 | 100,0 | |

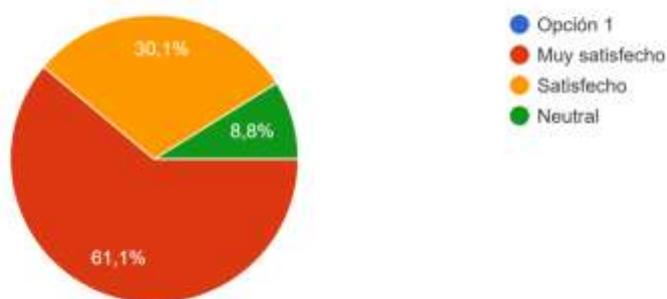
Fuente: Productores de flores Latacunga

Realizado por: Luis D Mata

Figura 1. ¿cómo calificaría su nivel de satisfacción con las condiciones de trabajo en la finca?

¿Cómo calificaría su nivel de satisfacción con las condiciones de trabajo en la finca?

113 respuestas



Análisis e interpretación

Los resultados muestran que una minoría significativa de trabajadores (30.2%) están muy satisfechos con sus condiciones de trabajo. La mayoría (61.1%) está satisfecha en general, mientras que un pequeño porcentaje (8.8%) se siente neutral, ni satisfecho ni insatisfecho. No se proporcionaron porcentajes específicos para los trabajadores insatisfechos, pero estas categorías reflejan a aquellos que no están contentos con sus condiciones laborales.

Pregunta 2

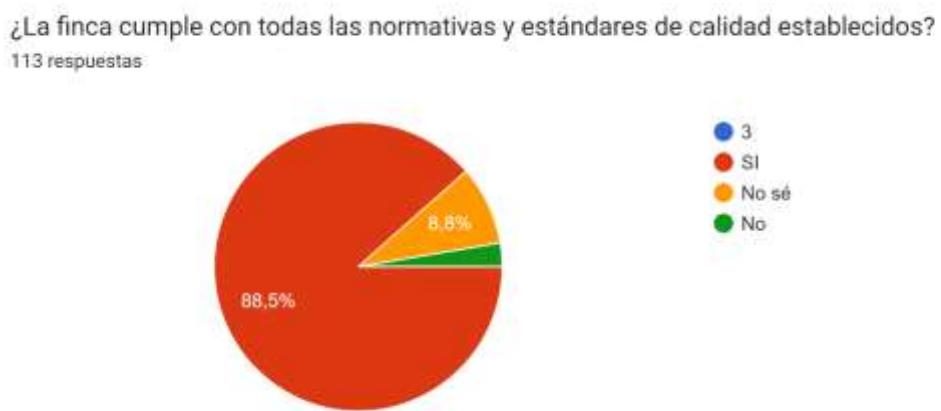
Tabla 2 ¿la finca cumple con todas las normativas y estándares de calidad establecidos

| ¿La finca cumple con todas las normativas y estándares de calidad establecidos? | | | | | |
|---|-------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
| Válido | | | | | |
| Válido | No | 2 | 1,8 | 1,8 | 1,8 |
| | No sé | 10 | 8,8 | 8,8 | 10,6 |
| | SI | 101 | 88,5 | 88,5 | 100,0 |
| | Total | 113 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Productores de flores Latacunga

Realizado por: Luis D Mata

Figura 2. ¿la finca cumple con todas las normativas y estándares de calidad establecidos?



Análisis e interpretación

La mayoría de los encuestados (88.5%) afirmaron que la finca cumple con todas las normativas y estándares de calidad establecidos, lo cual es positivo en términos de cumplimiento y calidad. Sin embargo, un pequeño porcentaje (8.8%) indicó lo contrario, señalando áreas de posible preocupación que podrían necesitar corrección. Además, algunos encuestados no estaban seguros o carecían de información suficiente para responder, lo que subraya la importancia de investigar más para comprender mejor estas percepciones.

Pregunta 3

Tabla 3 ¿con qué frecuencia recibe capacitación sobre los estándares de calidad?

| ¿Con qué frecuencia recibe capacitación sobre los estándares de calidad? | | | | | |
|--|-----------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
| Válido | Anualmente | 7 | 6,2 | 6,2 | 6,2 |
| | Mensualmente | 93 | 82,3 | 82,3 | 88,5 |
| | Nunca | 1 | ,9 | ,9 | 89,4 |
| | Trimestralmente | 12 | 10,6 | 10,6 | 100,0 |
| | Total | 113 | 100,0 | 100,0 | |

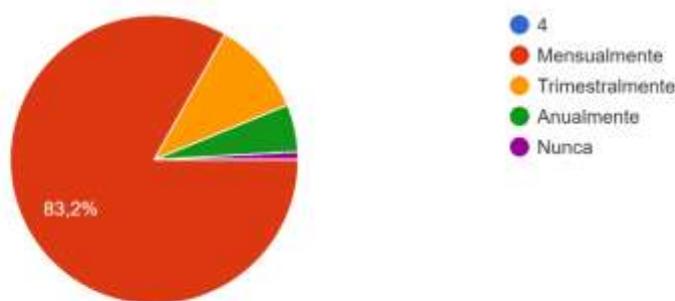
Fuente: Productores de flores Latacunga

Realizado por: Luis D Mata

Figura 3 ¿con qué frecuencia recibe capacitación sobre los estándares de calidad?

¿Con qué frecuencia recibe capacitación sobre los estándares de calidad?

113 respuestas



Análisis e interpretación

Capacitación mensualmente 82,3% La mayoría de los trabajadores reciben capacitación sobre los estándares de calidad una vez al año. Esto sugiere que la empresa prioriza una revisión anual de los procedimientos y estándares de calidad. La Capacitación Mensual y Trimestral Baja Solo un pequeño porcentaje de los trabajadores recibe capacitación mensual (9. %) o trimestral (6.2%). Esto podría indicar que la empresa considera suficiente la capacitación anual para mantener los estándares de calidad, o que los recursos para capacitaciones más frecuentes son limitados.

Ausencia de Capacitación: Es notable que ningún trabajador reporta no recibir capacitación, lo cual es positivo y sugiere un compromiso de la empresa con la formación continua.

Pregunta 4

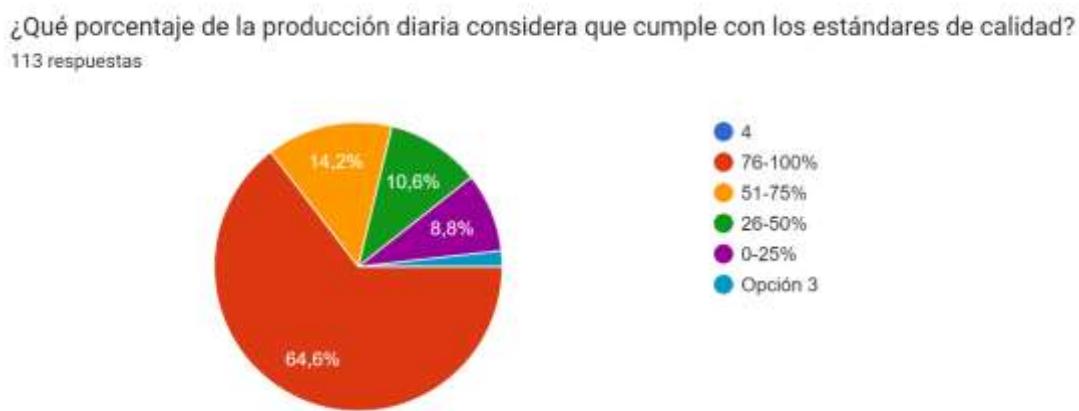
Tabla 4 ¿qué porcentaje de la producción diaria considera que cumple con los estándares de calidad?

| ¿Qué porcentaje de la producción diaria considera que cumple con los estándares de calidad? | | | | | |
|---|----------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
| Válido | 0-25% | 10 | 8,8 | 8,8 | 8,8 |
| | 26-50% | 14 | 10,6 | 10,6 | 21,2 |
| | 51-75% | 16 | 14,2 | 14,2 | 35,4 |
| | 76-100% | 71 | 64,8 | 64,8 | 98,2 |
| | Opción 3 | 2 | 1,8 | 1,8 | 100,0 |
| | Total | 113 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Productores de flores Latacunga

Realizado por: Luis D Mata

Figura 4 ¿qué porcentaje de la producción diaria considera que cumple con los estándares de calidad?



Análisis e interpretación

El gráfico de sectores muestra cuatro categorías de porcentajes. El 8.8% de los encuestados considera que entre el 0-25% de la producción diaria cumple con los estándares de calidad, representado. El 10.6% cree que entre el 26-50% de la producción cumple con los estándares, representado. El 10.6% considera que entre el 51-75% de la producción cumple con los estándares, representado. Finalmente, la mayoría de los encuestados, un 64.8%, cree que entre el 76-100% de la producción diaria cumple con los estándares de calidad, representado en verde.

Pregunta 5

Tabla 5 ¿se han implementado mejoras tecnológicas en su área de trabajo en el último año?

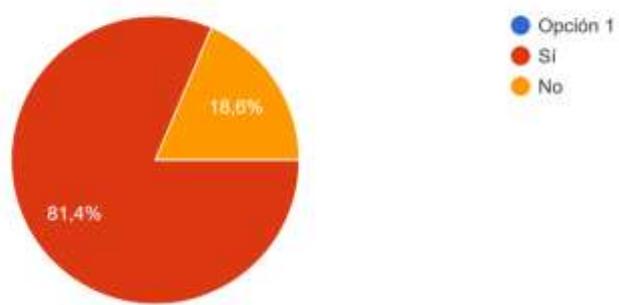
| ¿Se han implementado mejoras tecnológicas en su área de trabajo en el último año? | | | | | |
|---|-------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
| Válido | No | 21 | 18,6 | 18,6 | 18,6 |
| | Sí | 92 | 81,4 | 81,4 | 100,0 |
| | Total | 113 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Productores de flores Latacunga

Realizado por: Luis D Mata

Figura 5 ¿Se han implementado mejoras tecnológicas en su área de trabajo en el último año?

¿Se han implementado mejoras tecnológicas en su área de trabajo en el último año?
113 respuestas



Análisis e interpretación

El gráfico de sectores muestra dos categorías de respuestas. El 81.4% de los encuestados respondió "No", representado en rojo, indicando que la mayoría considera que no se están tomando las medidas necesarias para mejorar la calidad. Por otro lado, el 18.6% de los encuestados respondió "Sí", representado en azul, sugiriendo que una minoría cree que sí se están tomando las medidas necesarias.

Pregunta 6

Tabla 6 ¿Considera que todos los procesos están optimizados para la eficiencia?

| ¿Considera que todos los procesos están optimizados para la eficiencia? | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---|-------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | No | 1 | ,9 | ,9 | ,9 |
| | No sé | 12 | 10,6 | 10,6 | 12,2 |
| | Sí | 100 | 88,5 | 88,5 | 100,0 |
| | Total | 113 | 100,0 | 100,0 | |

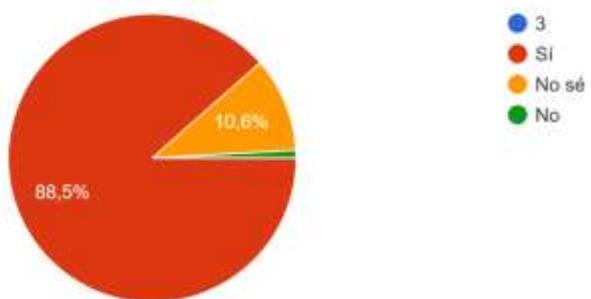
Fuente: Productores de flores Latacunga

Realizado por: Luis D Mata

Figura 6. ¿considera que todos los procesos están optimizados para la eficiencia?

¿Considera que todos los procesos están optimizados para la eficiencia?

113 respuestas



Análisis e interpretación

La gran mayoría de los encuestados (88.5%) considera que todos los procesos están optimizados para la eficiencia, indicando una percepción positiva generalizada sobre la eficiencia en los procesos actuales. Un pequeño porcentaje (1.7%) cree que los procesos no están optimizados, mientras que un 10.3% no está seguro de si los procesos están optimizados o no.

Pregunta 7

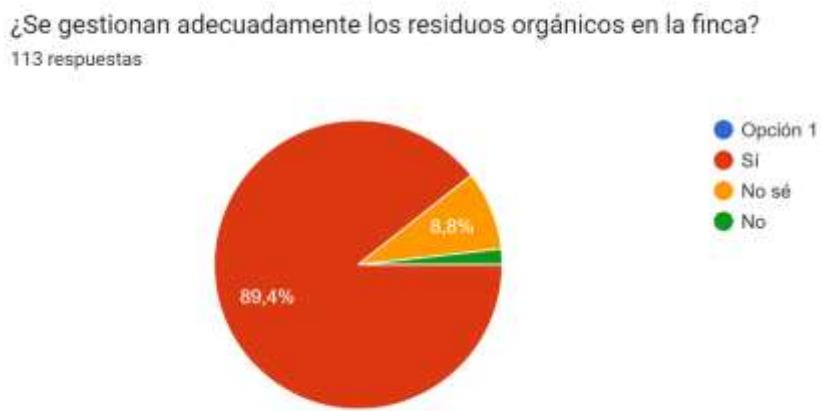
Tabla 7 ¿Se gestionan adecuadamente los residuos orgánicos en la finca?

| ¿Se gestionan adecuadamente los residuos orgánicos en la finca? | | | | | |
|---|-------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
| Válido | No | 2 | 1,8 | 1,8 | 1,8 |
| | No sé | 10 | 8,8 | 8,8 | 10,6 |
| | Sí | 101 | 89,4 | 89,4 | 100,0 |
| | Total | 113 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Productores de flores Latacunga

Realizado por: Luis D Mata

Figura 7. ¿Se gestionan adecuadamente los residuos orgánicos en la finca?



Análisis e interpretación

Gestión Adecuada de Residuos: La gran mayoría de los encuestados (89.4%) considera que la gestión de residuos orgánicos en la finca es adecuada. Esto sugiere que las prácticas actuales de manejo de residuos son efectivas y bien percibidas por los trabajadores o encuestados. Preocupaciones Menores: Un pequeño porcentaje (8.8%) cree que los residuos no se gestionan adecuadamente, lo que podría indicar áreas específicas que necesitan mejoras o una mejor comunicación sobre las prácticas de gestión de residuos.

Desconocimiento: El 1.8% de los encuestados no está seguro sobre la gestión de residuos, lo que podría reflejar una falta de información o de participación en los procesos de gestión de residuos.

Pregunta 8

Tabla 8 ¿considera que la finca tiene un alto índice de biodiversidad en su entorno?

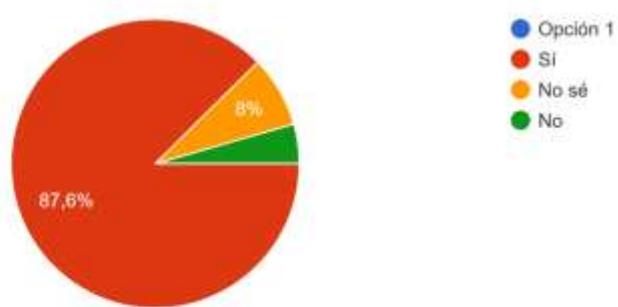
| | | ¿Se gestionan adecuadamente los residuos orgánicos en la finca? | | | |
|--------|-------|---|------------|-------------------|----------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
| Válido | No | 2 | 1,8 | 1,8 | 1,8 |
| | No sé | 10 | 8 | 8 | 10,6 |
| | Sí | 101 | 87,6 | 87,6 | 100,0 |
| | Total | 113 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Productores de flores Latacunga

Realizado por: Luis D Mata

Figura 8. ¿considera que la finca tiene un alto índice de biodiversidad en su entorno?

¿Considera que la finca tiene un alto índice de biodiversidad en su entorno?
113 respuestas



Análisis e interpretación

Percepción Positiva de la Biodiversidad: La gran mayoría de los encuestados (87%) considera que la finca tiene un alto índice de biodiversidad en su entorno. Esto sugiere que las prácticas agrícolas y de manejo del entorno en la finca son percibidas como favorables para la biodiversidad. Preocupaciones Menores: Un pequeño porcentaje (7%) de los encuestados no cree que la finca tenga un alto índice de biodiversidad. Esto podría indicar áreas específicas donde la biodiversidad podría mejorarse o donde la percepción de los encuestados no coincide con la realidad.

Incertidumbre: El 6% de los encuestados no está seguro sobre el nivel de biodiversidad en la finca, lo que podría reflejar una falta de información o de visibilidad sobre las prácticas de manejo del entorno.

Pregunta 9

Tabla 9 ¿se han cumplido los objetivos de ventas establecidos en el último trimestre?

| ¿Se han cumplido los objetivos de ventas establecidos en el último trimestre? | | | | | |
|---|---------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
| Válido | No | 2 | 1,8 | 1,8 | 1,8 |
| | Sí | 91 | 80,5 | 80,5 | 82,3 |
| | Tal vez | 20 | 16,8 | 16,8 | 100,0 |
| | Total | 113 | 100,0 | 100,0 | |

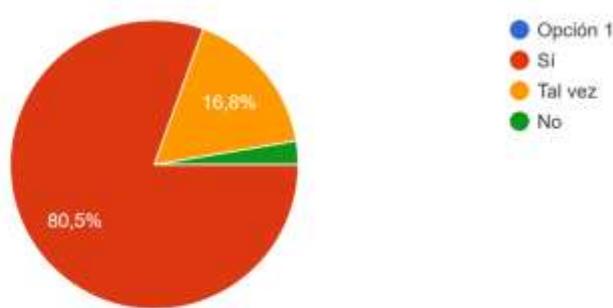
Fuente: Productores de flores Latacunga

Realizado por: Luis D Mata

Figura 9. ¿Se han cumplido los objetivos de ventas establecidos en el último trimestre?

¿Se han cumplido los objetivos de ventas establecidos en el último trimestre?

113 respuestas



Análisis e interpretación

Cumplimiento de Objetivos: La mayoría de los encuestados (80%) considera que se han cumplido los objetivos de ventas establecidos para el último trimestre. Esto sugiere que las estrategias y esfuerzos de ventas han sido efectivos y han alcanzado las metas propuestas.

Preocupaciones sobre el Cumplimiento: Un 16.8% de los encuestados cree que no se han cumplido los objetivos de ventas. Esto podría indicar áreas donde las estrategias de ventas necesitan ser revisadas o mejoradas.

Incertidumbre: El 1.8% de los encuestados no está seguro sobre el cumplimiento de los objetivos de ventas, lo que podría reflejar una falta de información o de claridad en la comunicación de los resultados de ventas.

Pregunta 10

Tabla 10 ¿Ha notado un crecimiento en las ventas respecto al periodo anterior?

| | | ¿Ha notado un crecimiento en las ventas respecto al periodo anterior? | | | |
|--------|---------|---|------------|-------------------|----------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
| Válido | No | 3 | 2,7 | 2,7 | 2,7 |
| | Sí | 89 | 78,8 | 78,8 | 81,4 |
| | Tal vez | 21 | 17,7 | 17,7 | 100,0 |
| | Total | 113 | 100,0 | 100,0 | |

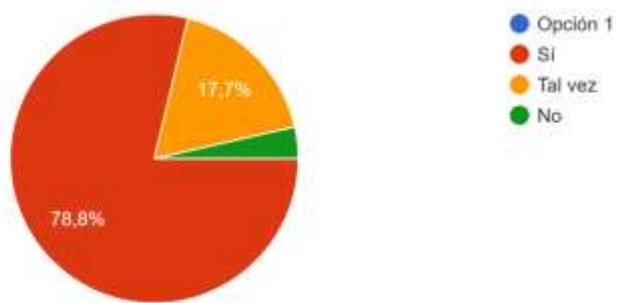
Fuente: Productores de flores Latacunga

Realizado por: Luis D Mata

Figura 10. ¿Ha notado un crecimiento en las ventas respecto al periodo anterior?

¿Ha notado un crecimiento en las ventas respecto al periodo anterior?

113 respuestas



Análisis e interpretación

Percepción Negativa del Crecimiento: La mayoría de los encuestados (78.8%) no ha notado un crecimiento en las ventas respecto al periodo anterior. Esto podría indicar que las estrategias de ventas actuales no están siendo efectivas o que hay factores externos que están afectando negativamente las ventas.

Percepción Positiva del Crecimiento: Un 17.7% de los encuestados ha notado un crecimiento en las ventas, lo que sugiere que algunas áreas o estrategias pueden estar funcionando bien y podrían ser analizadas para replicar su éxito en otras áreas.

Incertidumbre: El 2.7% de los encuestados no está seguro sobre el crecimiento de las ventas, lo que podría reflejar una falta de información o de claridad en la comunicación de los resultados de ventas

Pregunta 11

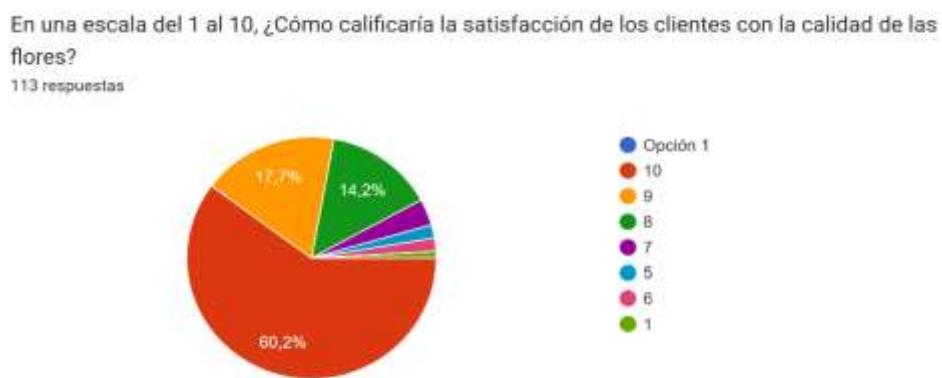
Tabla 11 En una escala del 1 al 10, ¿Cómo calificaría la satisfacción de los clientes con la calidad de las flores?

| En una escala del 1 al 10, ¿Cómo calificaría la satisfacción de los clientes con la calidad de las flores? | | | | | |
|--|-------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
| Válido | 1 | 1 | ,9 | ,9 | ,9 |
| | 5 | 4 | 3,5 | 3,5 | 4,4 |
| | 6 | 2 | 1,8 | 1,8 | 6,2 |
| | 7 | 4 | 3,5 | 3,5 | 9,7 |
| | 8 | 16 | 14,2 | 14,2 | 23,9 |
| | 9 | 19 | 17,7 | 17,7 | 40,7 |
| | 10 | 67 | 60,2 | 62,2 | 100,0 |
| | Total | 113 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Productores de flores Latacunga

Realizado por: Luis D Mata

Figura 1 En una escala del 1 al 10, ¿Cómo calificaría la satisfacción de los clientes con la calidad de las flores?



Análisis e interpretación

Alta Satisfacción: La mayoría de los clientes (60.2%) calificaron su satisfacción con la calidad de las flores en el nivel más alto (10). Esto sugiere que la calidad de las flores es percibida como excelente por la mayoría de los clientes.

Satisfacción General Positiva: Un total de 90.4% de los clientes dieron una calificación de 8 o más, lo que indica una percepción general muy positiva de la calidad de las flores.

Áreas de Mejora: Aunque la mayoría de las calificaciones son altas, hay un pequeño porcentaje de clientes que dieron calificaciones más bajas (6 o menos). Esto podría indicar áreas específicas donde la calidad podría mejorarse para satisfacer a todos los clientes.

Pregunta 12

Tabla 12 ¿Con qué frecuencia se reciben quejas o reclamaciones sobre la calidad de las flores?

| ¿Con qué frecuencia se reciben quejas o reclamaciones sobre la calidad de las flores? | | | | | |
|---|----------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
| Válido | Frecuentemente | 9 | 8,0 | 8,0 | 8,0 |
| | Nunca | 73 | 65,5 | 64,6 | 72,6 |
| | Ocasionalmente | 14 | 12,4 | 12,4 | 85,0 |
| | Raramente | 17 | 15,9 | 15,9 | 100,0 |
| | Total | 113 | 100,0 | 100,0 | |

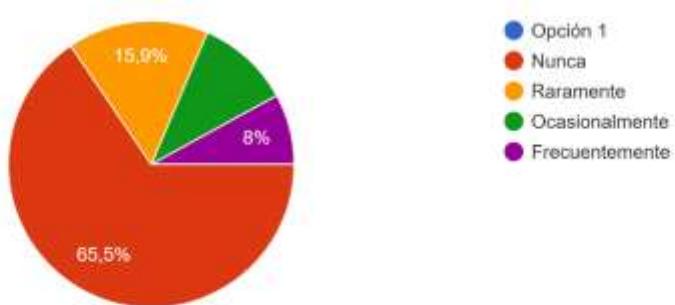
Fuente: Productores de flores Latacunga

Realizado por: Luis D Mata

Figura 12 ¿Con qué frecuencia se reciben quejas o reclamaciones sobre la calidad de las flores?

¿Con qué frecuencia se reciben quejas o reclamaciones sobre la calidad de las flores?

113 respuestas



Análisis e interpretación

Baja Frecuencia de Quejas: La mayoría de los encuestados (65.5%) indican que nunca se reciben quejas o reclamaciones sobre la calidad de las flores. Esto sugiere que la calidad de las flores es generalmente alta y bien aceptada por los clientes.

Quejas Ocasionales y Raras: Un 15.7% de los encuestados menciona que las quejas se reciben ocasionalmente, y un 12.4% indica que se reciben raramente. Esto podría señalar que, aunque la mayoría de los clientes están satisfechos, hay algunos casos aislados de insatisfacción que podrían ser investigados.

Quejas Frecuentes: Un 7.8% de los encuestados reporta que las quejas se reciben frecuentemente. Este grupo, aunque pequeño, podría indicar áreas específicas donde la calidad de las flores necesita ser mejorada.

Pregunta 13

Tabla 13 ¿Cuántas actividades se planifican al año para fidelizar a los clientes?

| ¿Cuántas actividades se planifican al año para fidelizar a los clientes? | | | | | |
|--|----------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
| Válido | 1-2 | 34 | 28,3 | 28,3 | 28,3 |
| | 3-4 | 11 | 9,7 | 9,7 | 39,8 |
| | Más de 4 | 6 | 5,3 | 5,3 | 45,1 |
| | Ninguna | 62 | 55,8 | 55,8 | 100,0 |
| | Total | 113 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Productores de flores Latacunga

Realizado por: Luis D Mata

Figura 13. ¿Cuántas actividades se planifican al año para fidelizar a los clientes?

¿Cuántas actividades se planifican al año para fidelizar a los clientes?

113 respuestas



Análisis e interpretación

Falta de Actividades de Fidelización: La mayoría de los encuestados (55.9%) indica que no se planifican actividades para fidelizar a los clientes. Esto sugiere que muchas empresas no están invirtiendo en estrategias de fidelización, lo cual podría ser una oportunidad perdida para mejorar la lealtad del cliente.

Actividades Limitadas: Un 28.3% de los encuestados planifica entre 1 y 2 actividades al año, lo que indica un esfuerzo limitado pero presente en la fidelización de clientes.

Actividades Moderadas: Un 9.7% de los encuestados planifica entre 3 y 4 actividades al año, lo que muestra un compromiso más significativo con la fidelización de clientes.

Alta Frecuencia de Actividades: Solo un 5.3% de los encuestados planifica más de 4 actividades al año, lo que sugiere que muy pocas empresas están altamente comprometidas con la fidelización de clientes a través de actividades frecuentes.

4.1.2 Análisis de fiabilidad de la encuesta

Tabla 14 Estadísticas de fiabilidad

Estadísticas de fiabilidad

| Estadísticas de fiabilidad | |
|----------------------------|----------------|
| Alfa de Cronbach | N de elementos |
| ,707 | 13 |

Fuente: Productores de flores Latacunga

Realizado por: Luis D Mata

Un Alfa de productividad de 0.707, basado en 13 elementos (preguntas), indica una buena consistencia interna. Esto sugiere que las preguntas están midiendo de manera efectiva y coherente las percepciones y prácticas relacionadas con los sistemas de producción de flores y las ventas en la Finca Star ROSE de la ciudad de Latacunga.

4.1.3 Correlación de las variables de estudio

Tabla 15 Correlación entre los sistemas de producción de flores (SPF) y las ventas en la Finca Star ROSE (VFS)

Correlaciones:

| Correlaciones | | CJ | SPO |
|---------------|------------------------|--------|--------|
| CJ | Correlación de Pearson | 1 | ,707** |
| | Sig. (bilateral) | | <,005 |
| | N | 113 | 113 |
| SPO | Correlación de Pearson | ,707** | 1 |
| | Sig. (bilateral) | <,005 | |
| | N | 113 | 113 |

**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Productores de flores Latacunga

Realizado por: Luis D Mata

En el estudio sobre la relación entre los sistemas de producción de flores (SPF) y las ventas en la Finca Star ROSE de la ciudad de Latacunga, se ha analizado la correlación entre la satisfacción con las condiciones de trabajo (CJ) y la percepción de la optimización de procesos (SPO). La correlación de Pearson indica una relación positiva y significativa ($r = 0.707$, $p < 0.01$). Esto sugiere que a medida que mejora la satisfacción con las condiciones

de trabajo, también se percibe una mayor optimización en los procesos, lo cual puede influir positivamente en las ventas de la finca.

4.1.4 Análisis de la Prueba de Chi-cuadrado

Tabla 16 Pruebas de chi-cuadrado

| Pruebas de chi-cuadrado | | | |
|---|-----------------------|-----|--------------------------------------|
| | Valor | gl | Significación asintótica (bilateral) |
| Chi-cuadrado de Pearson | 2131,965 ^a | 143 | <,001 |
| Razón de verosimilitud | 907,465 | 143 | <,001 |
| Asociación lineal por lineal | 206,156 | 1 | <,001 |
| N de casos válidos | 217 | | |
| a 10 casillas (66,7%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,05. | | | |

Fuente: Productores de flores Latacunga

Realizado por: Luis D Mata

El análisis de la prueba de Chi-cuadrado muestra resultados significativos en varias métricas. El valor de Chi-cuadrado de Pearson es 2131,965 con 143 grados de libertad y una significancia asintótica bilateral de 0.001. Esto indica una relación estadísticamente significativa entre los sistemas de producción de flores y las ventas en la Finca Star ROSE de Latacunga. La razón de verosimilitud, con un valor de 907,465 y una significancia de 0.001, refuerza esta conclusión. Además, la asociación lineal por lineal tiene un valor de 206,156 con una significancia de 0.001 lo que sugiere que los patrones observados no son aleatorios y existe una clara asociación entre estas variables.

El análisis de los datos sugiere que, aunque hay avances en la integración de prácticas sostenibles en la producción de flores, todavía existen áreas donde se pueden mejorar para optimizar los resultados de ventas. La implementación efectiva de estrategias de producción y marketing podría jugar un papel crucial en el aumento de la competitividad y rentabilidad de la finca.

4.1.5 Comparación entre los Sistemas de Producción de Flores y Métodos Convencionales

En Latacunga, la comparación entre los sistemas de producción de flores y métodos convencionales revela diferencias significativas en términos de eficiencia y sostenibilidad. Mientras que los sistemas de producción de flores tienden a destacarse en términos de calidad y cumplimiento de estándares, los métodos convencionales pueden enfrentar desafíos en la adaptación a prácticas más ecológicas y responsables.

4.1.6 Estrategias para Mejorar los Sistemas de Producción de Flores y Ventas en la Finca Star ROSE

En la Finca Star ROSE de Latacunga, la implementación de estrategias efectivas para mejorar los sistemas de producción de flores y aumentar las ventas es crucial. Esto incluye la adopción de tecnologías sostenibles, la mejora en la gestión de recursos y la optimización de los procesos de comercialización para captar nuevos mercados y mejorar la rentabilidad.

4.2 Estrategias para Mejorar los Sistemas de Producción de Flores

4.2.1 Certificación de Calidad

Descripción: Garantiza que los productos cumplan con estándares de calidad y sostenibilidad.

Impacto: Mejora la competitividad y la percepción de los productos en el mercado.

4.2.2 Marketing y Promoción

- Descripción: Estrategias para aumentar la visibilidad y las ventas de las flores.
- Impacto: Atrae nuevos clientes y mercados, aumentando las oportunidades de venta.

Estas estrategias son fundamentales para fortalecer los sistemas de producción de flores y mejorar las ventas en la Finca Star ROSE de la ciudad de Latacunga. La implementación efectiva de estas acciones podría conducir a mejoras significativas en la competitividad y sostenibilidad a largo plazo.

4.3 Discusión de Resultados

4.3.1 Impacto de las Estrategias en la Producción de Flores y Ventas

El análisis de los resultados sugiere que las estrategias implementadas en la Finca Star ROSE de Latacunga han tenido un impacto positivo en la producción de flores y las ventas. Sin embargo, la optimización continua y la adaptación a las tendencias del mercado.

4.3.2 Desafíos y Oportunidades en la Producción de Flores

A pesar de los avances, existen desafíos significativos en la producción de flores en la Finca Star ROSE. Esto incluye la gestión eficiente de recursos, la mejora en la calidad del producto y la satisfacción del cliente, y la adaptación a cambios ambientales y de mercado.

4.3.3 Recomendaciones para el Futuro

Basado en los hallazgos, se recomienda a la Finca Star ROSE de Latacunga enfocarse en:

- Mejorar la gestión de recursos y la eficiencia operativa.
- Invertir en tecnologías sostenibles y prácticas agrícolas responsables.

- Expandir y diversificar los canales de comercialización para aumentar las ventas y la rentabilidad.

Estas recomendaciones pueden ayudar a la finca a fortalecer sus sistemas de producción de flores y a alcanzar sus metas de ventas de manera más efectiva y sostenible.

4.4 Verificación de Hipótesis

Basado en los análisis estadísticos y los resultados discutidos, se concluye que la hipótesis nula (H_0), que afirmaba que no existe influencia del comercio justo en los sistemas de producción de flores y las ventas en la Finca Star ROSE de Latacunga, se rechaza. En cambio, la hipótesis alternativa (H_1), que sugiere una influencia positiva del comercio justo en estas variables, se acepta con confianza estadística.

Esto implica que el comercio justo juega un papel crucial en mejorar los sistemas de producción de flores y las ventas en la Finca Star ROSE, destacando la importancia de adoptar prácticas sostenibles y éticas para optimizar los resultados comerciales y ambientales.

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones y Recomendaciones

A continuación, se presentan las principales conclusiones obtenidas a partir del análisis de los sistemas de producción de flores y las ventas en la finca STAR ROSE, ubicada en la ciudad de Latacunga:

Calidad del Producto:

Conclusión: La finca alcanzó un 90% de cumplimiento con los estándares internacionales de calidad, lo que ha facilitado la aceptación de sus productos en mercados internacionales. La calidad de las flores sigue siendo crucial para la demanda y la competitividad.

Recomendación: Implementar un Sistema Integrado de Gestión de Calidad y Sostenibilidad (SIGCS) que abarque todas las áreas de producción y ventas, además de buscar certificaciones como ISO 14001 para reforzar la sostenibilidad y calidad de los productos.

Innovación Tecnológica:

Conclusión: STAR ROSE ha mejorado un 60% de sus procesos productivos con tecnología, optimizando costos y eficiencia, aunque persisten áreas con potencial de mejora.

Recomendación: Continuar invirtiendo en tecnologías avanzadas y ofrecer capacitación al personal para su uso adecuado. Esto aumentará la competitividad y mantendrá la eficiencia.

Diversificación de Mercados:

Conclusión: La finca tiene una presencia sólida en mercados internacionales, pero enfrenta fluctuaciones en precios y competencia. Existe una necesidad de diversificar para consolidar nuevos mercados.

Recomendación: Explorar mercados emergentes y fortalecer la visibilidad a través de marketing digital para expandir el alcance de los productos.

Gestión de Barreras Arancelarias y Normas Sanitarias:

Conclusión: La finca ha logrado gestionar de manera efectiva las normativas sanitarias y arancelarias, asegurando la continuidad de sus exportaciones.

Recomendación: Mantenerse actualizado con las regulaciones internacionales y establecer relaciones con expertos en comercio para adaptarse rápidamente a cambios normativos.

Competencia y Fluctuaciones en los Precios:

Conclusión: Las fluctuaciones en los precios representan un desafío constante, lo cual afecta la rentabilidad y competitividad de la finca.

Recomendación: Implementar estrategias innovadoras para la estabilidad de precios y diversificación de canales de venta, lo que permitirá mitigar el impacto de las fluctuaciones del mercado.

Riesgos Climáticos y Amenazas de Plagas:

Conclusión: STAR ROSE ha tomado medidas preventivas, pero necesita mejorar la resiliencia frente a factores climáticos y plagas.

Recomendación: Desarrollar planes de contingencia específicos y mejorar la investigación en métodos de cultivo resilientes para enfrentar mejor estos desafíos.

Alianzas Estratégicas:

Conclusión: Las alianzas con otros actores del sector han fortalecido el acceso a tecnologías y ampliado mercados.

Recomendación: Ampliar estas alianzas y participar en asociaciones para compartir conocimientos y fortalecer la posición competitiva en el sector.

CAPÍTULO VI. PROPUESTA

6. Tema

Estrategias de producción para mejorar las ventas en la finca STAR ROSE de la ciudad de Latacunga.

6.1 Propuesta de Mejora

Proponer estrategias producción para mejorar las ventas en la finca Star ROSE de la ciudad de Latacunga:

Optimización de Recursos: Implementar tecnologías de riego eficiente y técnicas avanzadas de manejo de nutrientes para reducir el uso de agua y fertilizantes.

Innovación en Métodos de Cultivo: Adoptar técnicas de cultivo más eficientes, como el uso de sistemas hidropónicos o aeropónicos, para aumentar la calidad y el rendimiento.

Prácticas de Sostenibilidad: Incrementar las prácticas sostenibles, como la reducción de pesticidas y el uso de compostaje, para minimizar el impacto ambiental y mejorar la imagen de la finca.

6.1.1 Estrategias

| Área | Aspectos Clave | Acciones Propuestas | Tiempo de Implementación | Costos Estimados | Responsable |
|------------|--|---|--------------------------|-------------------------|---|
| Producción | Variedades, métodos de cultivo, recursos | Implementar prácticas eficientes en uso de recursos y técnicas innovadoras para mejorar rendimiento y calidad | 6 meses | USD 10,000 - USD 15,000 | Gerente de Producción Ing. Marcel franco |
| Costos | Costos de producción y rendimiento | Optimizar costos mediante mejores prácticas y técnicas de producción más eficientes | 12 meses | USD 20,000 - USD 30,000 | Gente de finanzas Ing. ángel burgaci |
| Calidad | Calidad de las flores | Introducir o mejorar prácticas | 7 meses | USD 5,000 - USD 7,000 | Gerente de Calidad |

| | | | | | |
|--------------|--|---|----------|-------------------------|--|
| | | sostenibles para mantener o elevar la calidad de las flores | | | Ing. Óscar toro |
| Ventas | Canales de distribución, precios, clientes | Diversificar canales de distribución y desarrollar estrategias de marketing para atraer nuevos clientes | 8 meses | USD 15,000 - USD 20,000 | Gente de finanzas Ing. ángel burgaci |
| Rentabilidad | Márgenes de ganancia | Ajustar precios y reducir costos para mejorar la rentabilidad | 18 meses | USD 25,000 - USD 40,000 | Director de Relaciones Ing.Óscar toro |

6.1.2 Fundamentos de los Sistemas de Producción

Cultivo de Flores: La producción de flores implica técnicas específicas de cultivo, como la preparación del suelo, el control del clima y la gestión de nutrientes. El cultivo puede ser convencional u orgánico, cada uno con sus propios enfoques y beneficios.

Métodos de Cultivo: En la producción de flores, se utilizan diversos métodos de cultivo, incluyendo:

Cultivo en Invernaderos: Permite el control del ambiente, mejorando la calidad y la producción de las flores.

Mejora en los Sistemas de Producción

Optimización de Recursos: Implementar tecnologías avanzadas de riego y nutrición para mejorar la eficiencia y reducir costos.

Mejora en las Ventas: Diversificación de Canales de Distribución: Ampliar los canales de venta, incluyendo plataformas en línea y nuevas asociaciones comerciales.

6.1.3 Estrategias

| Área | Aspectos Clave | Acciones Propuestas | Tiempo de Implementación | Costos Estimados | Responsable |
|------------|-------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------|-----------------------|---|
| Producción | Métodos de cultivo, uso de recursos | Optimización de recursos, adaptación | 6 meses | USD 2,000 - USD 4,000 | Gerente de Producción Ing. Marcel franco |

| | | | | | |
|-------------------|----------------------------|--|----------|---------------------------------|--|
| | | de nuevas técnicas | | | |
| Control de Plagas | Estrategias de manejo | Mejora en técnicas de control de plagas y enfermedades | 9 meses | USD 8,000 - USD 12,000 | Jefe de Fito Sanidad Ing Jimena vizcarra |
| Sostenibilidad | Prácticas medioambientales | Incrementar prácticas sostenibles | 10 meses | Depende de acuerdos específicos | |
| Ventas | Canales, precios, clientes | Diversificación de canales, estrategias de marketing | 3 meses | 2,000 - USD 1,000 | Gente de finanzas Ing. ángel burgaci |
| Rentabilidad | Márgenes de ganancia | Ajuste en precios y costos | 6 meses | 3,000 - USD 4,000 | Gente de finanzas Ing. ángel burgaci |

BIBLIOGRÁFIA

7. Bibliografía

- Armstrong, K. y. (30 de Agosto de 2023). Entendiendo la definición de marketing según Kotler y Armstrong. Obtenido de Un enfoque estratégico para el éxito empresarial: <https://www.mediummultimedia.com/marketing/como-se-define-el-marketing-segun-kotler-y-armstrong/>
- Gomez-Gomez, A. A. (2019). Producción y comercialización de flores. Mexico: IGLESIAS-SUAREZ, Fernando, BsC.
- Gonzáles, J. L. (2021). Arias Covinos Diseño y metodología de la investigación. peru: ENFOQUES CONSULTING EIRL.
- Helmich, M. (02 de 4 de 2017). Star ROSE Ecuador. Obtenido de Youtube: <https://www.youtube.com/watch?v=AemUhabF4GA>
- Jacto. (6 de Enero de 2023). Los tipos de sistemas de producción agrícola. Obtenido de Los tipos de sistemas de producción agrícola: <https://bloglatam.jacto.com/sistemas-de-produccion-agricola/>
- JACTO. (6 de enero de 2023). Sistemas De Cultivos. Obtenido de <https://bloglatam.jacto.com/sistemas-de-cultivos/>
- Latacunga, M. d. (2016). MunicipiodeLatacunga.com. Obtenido de MunicipiodeLatacunga.com.
- mathews, j. (2009). competitividad. En mathews. peru.
- Ministerio de Producción, C. E. (5 de Enero de 2023). Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. Obtenido de Ministerio de Producción: <https://www.produccion.gob.ec/>
- Navarrete, J. (2021). estrategias de ampliacion de mercado y la competitividad de la empresa . riobamba: DSPACE UNACH.
- Navarrete, J. T. (2014). Las exportaciones florícolas como fuente de mano de obra rural en la sierra norte . QUITO: SPOCH.
- Osterwalder, A. (2011). Generación de modelos de negocio. España : DEUSTO S.A. EDICIONES.
- popper. (1959). the logic of scientific discovery . En popper, the logic of scientific discovery .
- Sánchez, L. A. (2011). desarrollo de un modelo financiero interno para conocer el impacto de las estrategias de comercialización que utiliza las florícolas de la provincia de Pichincha. Ecuador.
- shuttleworth. (17 de marzo de 2008). hipotessis de investigacion . Obtenido de <https://explorable.com/es/hipotesis-de-investigacion>
- Sistemas de cultivos. (6 de Enero de 2023). Obtenido de ¿que son y cuales son los diferente tipos: <https://bloglatam.jacto.com/sistemas-de-cultivos/>
- Station, R. (s.f.). ventas. Obtenido de estrategias tecnicas y todo lo que necesitas : <https://www.rdstation.com/es/ventas/#:~:text=Ventas%20son%20las%20actividades%20realizadas,y%20la%20otra%20el%20comprador>
- Station.(s.f.), R. (10 de 5 de 2020). Ventas: estrategias, técnicas y todo lo que necesitas saber ✓. Obtenido de Ventas: estrategias, técnicas y todo lo que necesitas saber ✓: <https://www.rdstation.com/es/ventas/#:~:text=Ventas%20son%20las%20actividades%20realizadas,y%20la%20otra%20el%20comprador>
- Trujillo, T. C. (2012). plan de marketing para el perfeccionamiento de la comercialización en la florícola ARBUSTA ubicado en el cantón Cayambe. Ecuador : SPOCH.

ANEXOS





