



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**PROPUESTA DE TEMA PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR**

TEMA:

**EXPORTACIÓN DE FLORES TROPICALES AL MERCADO DE DANBURY
(CONNECTICUT), ESTADOS UNIDOS**

TUTORA:

PhD. MÓNICA MARGOT VILLAMAR MENDOZA

AUTORAS:

**MARTHA ANGÉLICA CUNALATA CEVALLOS
IRENE ALEXANDRA MORENO DELGADO**

GUAYAQUIL – ECUADOR

2020

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS	
TÍTULO: EXPORTACIÓN DE FLORES TROPICALES AL MERCADO DE DANBURY (CONNECTICUT), ESTADOS UNIDOS	
AUTORAS: CUNALATA CEVALLOS MARTHA ANGÉLICA MORENO DELGADO IRENE ALEXANDRA	TUTORA: PhD. MÓNICA MARGOT VILLAMAR MENDOZA
INSTITUCIÓN: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil	Grado obtenido: Ingeniera en Comercio Exterior
FACULTAD: ADMINISTRACIÓN	CARRERA: Comercio Exterior
FECHA DE PUBLICACIÓN: 2020	N. DE PAGS: 123 páginas
ÁREAS TEMÁTICAS: Educación Comercial y Administración	
PALABRAS CLAVE: Comercio Internacional, Finanzas y Comercio, Flor Transporte, Exportación / Importación	
RESUMEN: El presente estudio se enmarcó en las áreas temáticas de Educación Comercial y Administración, el desarrollo fue direccionado hacia la Exportación de flores tropicales al mercado de Danbury - Connecticut, relacionando el marco teórico a los temas de empresa, transporte, logística y Comercio Exterior. El objetivo general determinó la importancia del diseño de una guía de exportación de flores tropicales que incentive la comercialización al mercado de Estados Unidos, dirigida a las personas que pertenecen a la Asociación de Floricultores del cantón Naranjal, los objetivos específicos recopilamos, por medio de una investigación bibliográfica los datos de la oferta, demanda y los requisitos para la exportación de flores tropicales desde el Cantón Naranjal al exterior, se determinó un modelo de guía de exportación que se ajuste a las necesidades de los floricultores del Cantón Naranjal y se propuso los requisitos y las condiciones logísticas que se requieren para la exportación de flores al mercado estadounidense. En la metodología se utilizó el método deductivo y analítico. El enfoque fue mixto, se aplicó las técnicas de la entrevista y encuesta personal, con el instrumento de un cuestionario, elaborado con las variables de investigación. En las conclusiones se estableció que los floricultores del sector de Naranjal requieren asesoría acerca del proceso de exportación y de las condiciones legales para enviar su producto al mercado estadounidense. La propuesta se direccionó a la elaboración de una guía, se describió el proceso logístico de la exportación de flores tropicales. El estudio financiero demostró la factibilidad del proyecto.	
N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:
ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
CONTACTO CON AUTORAS: CUNALATA CEVALLOS MARTHA MORENO DELGADO IRENE A.	Teléfono: 099 025 6340 099 518 1867 E-mail: mcunalata@ulvr.edu.ec imoreno@ulvr.edu.ec
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	PhD. Rafael Iturralde Solórzano Decano de la Facultad de Administración Teléfono: 2596500 Ext. 201 E-mail: riturraldes@ulvr.edu.ec Mg. Lcda. Betty Aguilar Echeverría Directora de la Carrera Teléfono: +593-4- 2596500 Ext. 203 E-mail: baguilare@ulvr.edu.ec

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO



Document Information

Analyzed document	EXPORTACIÓN DE FLORES TROPICALES AL MERCADO DE DANBURY (CONNECTICUT), ESTADOS UNIDOS.docx (D63204140)
Submitted	1/30/2020 4:04:00 PM
Submitted by	Mónica
Submitter email	mvillamarm@ulvr.edu.ec
Similarity	10%
Analysis address	mvillamarm.ulvr@analysis.arkund.com

A handwritten signature in blue ink, reading "Mónica Margot Villamar Mendoza", written over a horizontal line.

Mónica Margot Villamar Mendoza

C.C. 0916123029

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

Las estudiantes egresadas **MARTHA ANGÉLICA CUNALATA CEVALLOS, IRENE ALEXANDRA MORENO DELGADO**, declaramos bajo juramento, que la autoría del presente proyecto de investigación, “**EXPORTACIÓN DE FLORES TROPICALES AL MERCADO DE DANBURY (CONNECTICUT), ESTADOS UNIDOS**”, corresponde totalmente a las suscritas y nos responsabilizamos con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

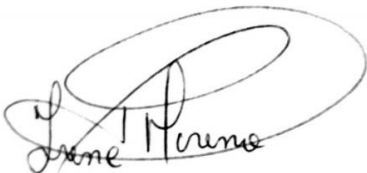
De la misma forma, cedemos los derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la normativa vigente.

Autoras



MARTHA ANGÉLICA CUNALATA CEVALLOS

C.I. 0922489992



IRENE ALEXANDRA MORENO DELGADO

C.I. 0922254933

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutora del Proyecto de Investigación “**EXPORTACIÓN DE FLORES TROPICALES AL MERCADO DE DANBURY (CONNECTICUT), ESTADOS UNIDOS**”, designado(a) por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: “**EXPORTACIÓN DE FLORES TROPICALES AL MERCADO DE DANBURY (CONNECTICUT), ESTADOS UNIDOS**”, presentado por los estudiantes **MARTHA ANGÉLICA CUNALATA CEVALLOS, IRENE ALEXANDRA MORENO DELGADO**, como requisito previo, para optar al Título de **INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR**, encontrándose aptas para su sustentación.



Mónica Margot Villamar Mendoza

C.C. 0916123029

AGRADECIMIENTO

El cumplir una meta requiere reconocer a las personas e instituciones que de una u otra manera fueron un apoyo constante en la realización de un sueño, por ello, conjuntamente Martha e Irene, agradecemos a la:

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL por el espacio que nos brindó para aprender a conquistar espacios educativos.

A LOS DOCENTES que a lo largo de nuestra vida estudiantil aportaron y compartieron sin reservas sus conocimientos, enseñándonos sobre todo a ser profesionales comprometidos con el respeto a las leyes y la responsabilidad con la empresa.

A NUESTROS COMPAÑEROS, con quienes compartimos muchos momentos de alegría, de preocupaciones, de sinsabores, sin embargo permanecemos y nos alentábamos a continuar sin dejar de lado la promesa de ser profesional.

A NUESTRA TUTORA MÓNICA VILLAMAR por ese espacio de tiempo en cada tutoría, por la paciencia y el afán de enseñarnos en cada tutoría.

A TODOS GRACIAS...

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a Dios por su infinito amor y guiar mis pasos

Con respeto, decido esta titulación a mis padres que inspiran mi vida, que aportan con su experiencia a mi desarrollo personal, a ellos les digo que el orgullo está inmerso en cada meta cumplida.

Con mucho cariño a mis hijos, mi norte, mis estrellas más brillantes en este universo llamado vida, son mi razón principal para finalizar mis estudios, por demostrarles que nada es imposible cuando se quiere y se lucha por ello.

Con amor a mi esposo por ese apoyo incondicional, por la paciencia y no permitir que deje de lado el cumplimiento de mi objetivo de ser profesional

A mis hermanos, mis compañeros diarios en esta vida, por esa confianza en mí ganas de ser profesional.

IRENE ALEXANDRA MORENO DELGADO

Una dedicatoria a Dios por cumplir unos de mis sueños más anhelado.

A mis padres, especialmente a mi madre + por ese amor infinito y porque he cumplido el sueño de verme como profesional, por su lucha diaria y su trabajo incansable, pero sobre todo por esa confianza absoluta en mi potencial.

A mi padre +, quien no desmayó en darnos lo mejor, a él y tuve la oportunidad de conocerlo más en los últimos años de su vida, fue mi compañero, mi amigo, agradezco a Dios y a la vida para que lo conocí mejor.

A mi hermana, mi orgullo, mi puntal más fuerte en esta vida

A mi esposo, quien es el baluarte en mi desarrollo profesional.

A mis hijos, mi sueño máspreciado, la luz que ilumina mis días y mis espacios.

MARTHA ANGÉLICA CUNALATA CEVALLOS

ÍNDICE DE CONTENIDO

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA	ii
CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO	iii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES ..	iv
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR	v
AGRADECIMIENTO	vi
DEDICATORIA.....	vii
RESUMEN	xvi
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	3
DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	3
1.1 TEMA.....	3
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	4
1.4 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	5
1.5 OBJETIVO GENERAL	5
1.6 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	5
1.7 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	5
1.8 DELIMITACIÓN O ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN.....	7
1.9 IDEA A DEFENDER.....	7
1.10 LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN.....	7
CAPÍTULO II.....	8
MARCO TEÓRICO	8
2.1 Antecedentes de la investigación.....	8
2.1.1 El comercio internacional.- Conceptualizaciones	9
2.1.1.1 Definiciones de Exportación e Importación	9

2.1.2 La producción de flores en el Ecuador	10
2.1.3 Competitividad en la exportación de flores a nivel global y Latinoamericano	12
2.1.4 Exportación de flores en el Ecuador	13
2.1.5 El etiquetado para exportar flores desde Ecuador hacia los Estados Unidos	15
2.1.6 Buenas prácticas en el empaquetado de flores y sus beneficios	16
2.1.6.1 Pasos a seguir en la exportación de flores en el Ecuador	17
2.1.7 Requisitos principales para exportar flores desde el Ecuador	18
2.1.8 Etapas para la exportación / Pasos que deben seguir.....	20
2.1.8.1 Etapas que integran el proceso de embarque.....	21
2.1.8.2 Registro Agrocalidad para la exportación	22
2.1.8.3 Partida Arancelaria de las flores.....	23
2.1.8.4 La perspectiva global de los negocios de las exportaciones hacia el mercado estadounidense de Miami, New York y Danbury.....	25
2.1.9 Conceptualizaciones generales de la logística.....	26
2.1.9.1 Proceso logístico para el transporte de flores	28
2.1.10 Los Incoterms 2010 en el proceso logístico de comercialización de productos internacionales.....	29
2.1.11 Estudio de mercado sobre el mercado de los Estados Unidos.....	33
2.1.12 Análisis del mercado de Danbury – Estados Unidos.....	34
2.2 MARCO CONCEPTUAL	34
2.3 MARCO LEGAL	38
2.3.1 Constitución de la República del Ecuador.....	38
2.3.2 Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)	38
2.3.3 Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI).....	39
CAPÍTULO III	41
MARCO METODOLÓGICO	41
3.1 Diseño de la investigación No Experimental	41

3.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN	41
3.2.1 Exploratoria	41
3.2.3 Descriptiva.....	41
3.4 MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN	42
3.4.1 Método Deductivo	42
3.4.2 Método Analítico.....	42
3.5 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN.....	42
3.5.1 Investigación bibliográfica	43
3.6 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN	43
3.6.1 Técnica mixta (Cualitativa y Cuantitativa).....	43
3.6.2 Instrumentos de investigación	44
3.7 POBLACIÓN Y MUESTRA	44
3.7.1 Análisis e interpretación de resultados de la encuesta aplicada a los floricultores de flores tropicales del Cantón Naranjal	45
3.7.2 Encuesta de empresas importadoras en Danbury-Estados Unidos.....	50
3.8 Triangulación de resultados.....	56
3.9 Conclusiones generales de la triangulación de resultados.....	57
3.9.1 Resultados de las entrevistas a exportadores de flores	57
CAPÍTULO IV	60
PROPUESTA	60
INTRODUCCIÓN.....	61
4.1 Guía de exportación de flores tropicales	63
4.2 Plan financiero de exportación	83
Conclusiones.....	87
Recomendaciones	88
Bibliografía.....	89

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	12
Tabla 2	14
Tabla 3	24
Tabla 4	31
Tabla 5	32
Tabla 6	32
Tabla 7	33
Tabla 8	33
Tabla 9	34
Tabla 10	44
Tabla 11	45
Tabla 12	46
Tabla 13	47
Tabla 14	48
Tabla 15	49
Tabla 16	50
Tabla 17	51
Tabla 18	52
Tabla 19	53
Tabla 20	54
Tabla 21	55
Tabla 22	56
Tabla 23	63
Tabla 24	64
Tabla 25	65
Tabla 26	66
Tabla 27	67
Tabla 28	68
Tabla 29	69
Tabla 30	70

Tabla 31	71
Tabla 32	72
Tabla 33	73
Tabla 34	74
Tabla 35	75
Tabla 36	76
Tabla 37	77
Tabla 38	78
Tabla 39	79
Tabla 40	80
Tabla 41	81
Tabla 42	82
Tabla 43	83
Tabla 44	83
Tabla 45	84
Tabla 46	85
Tabla 47	86

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Proceso de empaqueta y embalaje de flores tropicales	16
Figura 2 Pasos para realizar la exportación.	18
Figura 3 Requisitos principales para exportar flores desde el Ecuador.....	19
Figura 4 Etapas de la exportación.....	21
Figura 5 Registro de Agrocalidad.....	22
Figura 6 Explicación de la codificación de las partidas arancelarias.....	23
Figura 7 Proceso Logístico en una empresa	28
Figura 8 Proceso logístico para la exportación de flores.....	29
Figura 9 Mercado que se comercializan las flores.....	45
Figura 10 Conoce alguna organización que brinde servicio para exportar flores ...	46
Figura 11 Importancia de asesoramiento para la exportación de flores al mercado internacional	47
Figura 12 Le gustaría participar en ferias nacionales e internacionales para dar a conocer las flores.....	48
Figura 13 Exportación de flores tropicales al mercado de Danbury – Estados Unidos	49
Figura 14 Formas de Importación.....	50
Figura 15 Frecuencia de importación de flores tropicales	51
Figura 16 Importación de flores tropicales ecuatorianas	52
Figura 17 Evaluación de calidad de flores tropicales ecuatorianas	53
Figura 18 Tipo de empaque que prefiere para la conservación de flores tropicales..	54
Figura 19 Término de negociación que utiliza para la exportación de flores tropicales	55
Figura 20 Triangulación de resultados.....	56
Figura 21 Flujograma.....	62
Figura 22 Variedad de flores tropicales	63
Figura 23 Distancia Ecuador a EE.UU	66
Figura 24 Normativa de palet americano.....	67
Figura 25 Cartón corrugado	68
Figura 26 Empaque.....	68
Figura 27 Precaución del empaquetado	68
Figura 28 Ginger	56

Figura 29 Helicondia	62
Figura 30 Sello de Agrocalidad	63
Figura 31 Sello de SENA	74
Figura 32 Financiación y cobros.....	82

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexos 1	93
Anexos 2	94
Anexos 3	95
Anexos 4	96
Anexo 5	99
Anexo 6	101
Anexo 7	102
Anexo 8	103
Anexo 9	104
Anexo 10	106

RESUMEN

El presente estudio se enmarcó en las áreas temáticas de Educación Comercial y Administración, el desarrollo fue direccionado hacia la Exportación de flores tropicales al mercado de Danbury - Connecticut, relacionando el marco teórico a los temas de empresa, transporte, logística y Comercio Exterior. El objetivo general determinó la importancia del diseño de una guía de exportación de flores tropicales que incentive la comercialización al mercado de Estados Unidos, dirigida a las personas que pertenecen a la Asociación de Floricultores del cantón Naranjal, los objetivos específicos recopilaron, por medio de una investigación bibliográfica los datos de la oferta, demanda y los requisitos para la exportación de flores tropicales desde el Cantón Naranjal al exterior, se determinó un modelo de guía de exportación que se ajuste a las necesidades de los floricultores del Cantón Naranjal y se propuso los requisitos y las condiciones logísticas que se requieren para la exportación de flores al mercado estadounidense. En la metodología se utilizó el método deductivo y analítico. El enfoque fue mixto, se aplicó las técnicas de la entrevista y encuesta personal, con el instrumento de un cuestionario, elaborado con las variables de investigación. En las conclusiones se estableció que los floricultores del sector de Naranjal requieren asesoría acerca del proceso de exportación y de las condiciones legales para enviar su producto al mercado estadounidense. La propuesta se direccionó a la elaboración de una guía, se describió el proceso logístico de la exportación de flores tropicales. El estudio financiero demostró la factibilidad del proyecto.

Palabras Clave: Comercio Internacional Finanzas y Comercio Flor
Transporte Exportación / Importación

INTRODUCCIÓN

Las exportaciones de productos fortalecen la moneda nacional, acelera la economía interna, se crean, en forma sostenida puestos de empleo, mejoran la entrada de divisas y acrecenta la integración de mercados, globalizando la participación en los mercados mundiales, por lo tanto se reduce los niveles de pobreza. La demanda de bienes y servicios ofrece oportunidades que deben aprovechar los países, ofertando aquellos productos que el mercado necesita, por lo tanto los gobiernos de turno, deben generar las políticas que les den ventajas comerciales frente a otros países que también exportan.

Las barreras arancelarias constituyen frenos que impiden el acceso de productos y servicios a otros mercados, esto sucede especialmente con los países en vías de desarrollo hacia los países desarrollados (Fondo Monetario Mundial, 2019) “En Estados Unidos y Canadá, los aranceles más fuertes son aplicados a los productos textiles y a ropa confeccionada, mientras que en la UE y Japón se concentran en la agricultura y los productos alimenticios” (pág. 1). Así mismo, las barreras no arancelarias buscan beneficiar a los países exportadores con la liberación de pagos sobre determinados productos y servicios.

Las barreras o medidas no arancelarias en los países en vías de desarrollo se convierten en los obstáculos que los exportadores de productos o servicios, porque reducen la transparencia que deben asumir según las condiciones establecidas y normadas para el acceso a los mercados, sin dejar de lado cada uno de los acuerdos comerciales multilaterales que amparan el buen desarrollo de las negociaciones de las exportaciones.

El proteccionismo por lo general tiene como objetivo favorecer a los diferentes productos y servicios de un país, amparado en las políticas gubernamentales que restringen el comercio exterior, es decir que se imponer muchas limitaciones a la importación para proteger a las grandes, medianas o pequeñas empresas para aumentar la competitividad interna de los productos locales. Las acciones que asuman los entes gubernamentales se basan en la imposición de aranceles que perjudican el crecimiento económico y disminuye el ingreso de divisas. La protección, por medio de aranceles, en ocasiones se reemplazada por controles de precios y barreras no arancelarias de distinta naturaleza, en cada país que se aplique (Botero, 2014).

Las exportaciones de flores tropicales a Estados Unidos para mejorar la competitividad, especialmente con el mercado colombiano requiere de políticas gubernamentales que permitan el ingreso sin aranceles al mercado de los Estados Unidos, es decir que el sistema general de preferencias arancelarias debe eliminar el impuesto de exportación del producto, que actualmente es del 6,8%. Actualmente, 2019, la propuesta fue realizada formalmente al departamento de Comercio Americano por la Asociación Nacional de Productores y Exportadores de Flores del Ecuador (Expoflores) para eliminar los aranceles (PúblicaFM, 2019).

Los diferentes entes gubernamentales ecuatorianos deben permanentemente considerar que las exportaciones compitan en iguales condiciones que otros países exportadores de los mismos productos y servicios, en el caso de las flores que se exportan al mercado estadounidense, las condiciones deben ser competitivas, especialmente con el mercado colombiano que entran con 0 arancel, la búsqueda para equipar la competencia requiere que los entes interesados mantengan constantemente conversaciones y firma de acuerdos que establezcan iguales condiciones de exportación.

El desarrollo del estudio se lo realizó en IV capítulos.

Capítulo I.- Diseño de la investigación, planteamiento, formulación, delimitación, justificación, objetivo general y los objetivos específicos, delimitación de la investigación, idea a defender y líneas de investigación de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

Capítulo II.- Corresponde a la fundamentación del marco teórico, antecedentes referenciales de la investigación, aspectos conceptuales, basado en comercio exterior, empresa, logística, entre otros y marco legal se refieren a las normativas que se requieren para cumplir las leyes.

Capítulo III.- Marco Metodológico, tipo, enfoque, técnicas e instrumentos de la investigación. Se determinó la población y muestra.

Capítulo IV.- Informe final, es la propuesta, con los objetivos y la elaboración de la guía para exportadores de flores tropicales al mercado estadounidense.

CAPÍTULO I

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 TEMA

EXPORTACIÓN DE FLORES TROPICALES AL MERCADO DE DANBURY (CONNECTICUT), ESTADOS UNIDOS

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El cultivo de flores en el Ecuador es una de las actividades agrícolas de mayor demanda, el clima y la temperatura son factores que inciden positivamente en el desarrollo de la planta. Las zonas tropicales, subtropicales, húmedas y subhúmedas de las regiones sierra, oriente y la costa forman parte de las condiciones adecuadas para la producción de flores, con la altitud 0 hasta 700 metros sobre el nivel del mar, considerando que el crecimiento de las especies varía entre 8-12 meses en flores y 6-8 en los follajes, las mismas que deben seguir los procesos de siembra, fertilización, podas, riegos para la conservación de la producción (Corpei, 2019).

El mercado de exportación de las flores ecuatorianas, han experimentado un crecimiento del 15%, al pasar de USD 234 millones exportados en el primer trimestre del 2016 a USD 269 millones en el mismo periodo del 2017 (Expoflores, 2019). Entre las que se encuentran las variedades de rosas de diferentes tamaños, colores y formas, las flores tropicales con varias gamas y variedades que son abundante en las zonas de la costa, sierra y oriente ecuatoriano, entre las que se reconocen ave del paraíso, *anthurium*, bastón del emperador, *gingers*, gladiolas, heliconias, maracas, entre otros. El cultivo de flores se lo ha considerado preponderante en la sierra y oriente ecuatoriano, las provincias con mayor diversidad de flores ofertadas son Azuay y Pichincha. Esta última provincia figura como el principal productor de flores ecuatorianas y primer productor de rosas, claveles, *gypsophilla*, *calla*, *hypericom*, flores de verano y follajes. Imbabura es un fuerte productor de *limunion*, Santa Elena de *gerberas* y Guayas de flores tropicales, considerando que el 45% de las exportaciones tuvieron como principal destino Estados Unidos (ExportaEcuador , 2019).

Si bien, los datos estadísticos son relevantes, en la provincia del Guayas, especialmente en el cantón Naranjal, un grupo de floricultores requieren conocer los procesos y los canales logísticos para la exportación de flores y dejar de lado las negociaciones con los intermediarios y los grandes exportadores, quienes se aprovechan de las oportunidades, ofreciendo menor costo por las flores. De acuerdo con datos de la Corporación Financiera Nacional, el Ecuador produce una gran variedad de flores que son exportadas a nivel mundial, entre los principales países a los que se exportan las flores se encuentran Estados Unidos y Rusia. La mayoría de estas flores son producidas en la Sierra, excepto las flores tropicales que por el clima se adaptan mejor a la Costa. Entre las variedades más comerciales están: *Gypsophila*, clavel, rosas, lirios, orquídeas, entre otras (CFN, 2017).

El grupo de floricultores del Cantón Naranjal indican que hay pocos incentivos en el cultivo de flores por parte de los entes gubernamentales, otro de los inconvenientes que perciben está relacionado con la inseguridad en las exportaciones ecuatorianas, las que se realizan a consignación y con pagos a 30, 45 o 60 días, desconocen la utilización de carta de crédito como medio de pago.

Los floricultores cuentan con varios elementos claves para llegar al éxito, tienen una extensa área de cultivo, poseen el clima y la temperatura adecuada, conocen de las técnicas de cultivo, poda, riego y conservación, su debilidad es el no contar con una guía de procesos para la exportación de flores por lo que pierden la producción, debido a que el mercado local y parte de la ciudad de Guayaquil les resulta insuficiente para la comercialización de las flores que cultivan. Sin embargo, existen riesgos en las exportaciones florícolas, especialmente en Estados Unidos, cuyas leyes amparan la declaración en bancarrota de las empresas o conocida como quiebra fraudulenta, por lo tanto, dejan de pagar sus importaciones, perjudicando a los grandes, medianos o pequeños exportadores.

1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo el desarrollo de una guía de exportación de flores tropicales permitirá incentivar la comercialización de este producto al mercado de Danbury (Connecticut), Estados Unidos?

1.4 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

¿De qué manera la recopilación de datos, por medio de una investigación bibliográfica aportará en la identificación de la oferta, demanda y los requisitos para la exportación de flores tropicales desde el cantón Naranjal al mercado de Danbury, Estados Unidos?

¿Cómo un modelo de exportación se ajustará a las necesidades de la asociación de floricultores del cantón Naranjal al mercado de Danbury y del producto?

¿Qué requisitos y las condiciones logísticas se requieren para la exportación de flores al mercado estadounidense?

1.5 OBJETIVO GENERAL

Desarrollar una guía de exportación de flores tropicales para la Asociación de Floricultores del cantón Naranjal que incentiven los envíos al mercado de Danbury (Connecticut) Estados Unidos

1.6 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Recopilar por medio de una investigación bibliográfica los datos de la oferta, demanda y los requisitos para la exportación de flores tropicales desde el Cantón Naranjal al mercado de Danbury, Estados Unidos
- Determinar un modelo de guía de exportación que se ajuste a las necesidades de los floricultores del Cantón Naranjal
- Proponer los requisitos y las condiciones logísticas que se requieren para la exportación de flores al mercado estadounidense.

1.7 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El proyecto es conveniente desde el punto de vista comercial, donde las exportaciones corresponden a una de las actividades económicas que mayormente aportan al crecimiento y desarrollo de los países y su gente, generando un resultado positivo en la balanza comercial y balanza de pagos registrando sistemáticamente las transacciones contables de las operaciones comerciales que aumentan la competitividad externa e interna de las organizaciones que tienen una participación activa en el mercado internacional, estabilizando las fluctuaciones económicas y, por lo tanto, reducen los riesgos de depender únicamente del mercado nacional.

Como parte de la Responsabilidad Social RS, se espera que los floricultores cuenten con estándares que protejan al agricultor, otorgándoles ropa adecuada para preservar la salud en el momento que realizan sus cultivos, fumigación, mantenimiento y cosecha. Además, que reciban alimentación y agua para las largas jornadas laborales de los floricultores de la zona norte de la Provincia del Guayas.

Entre las implicaciones prácticas se resalta la trascendencia de la investigación en brindar a los pequeños floricultores la posibilidad de vender sus productos a otros países, sin dejar de lado el mercado ecuatoriano, estableciendo las aportaciones del proyecto de investigación, sustentados en un marco teórico sobre la floricultura y exportación de flores al mercado de Estados Unidos, por lo que se consultó diferentes fuentes de publicaciones gubernamentales e índices estadísticos de los niveles de exportación. La idea principal fue obtener datos confiables para realizar un estudio veraz y objetivo que sirva como referencia a los pequeños floricultores de la zona de Naranjal.

En la parte metodológica, se basó en la investigación cuantitativa, con el uso de la técnica de la encuesta, aplicada por medio de una guía de preguntas relacionadas con las variables independiente y dependiente. Cada una de las respuestas fue analizada e ingresadas en Word y Excel para representarlas en tablas y figuras de los resultados obtenidos de las entrevistas. Se ha identificado, a través de reportajes, revistas y artículos de prensa que la exportación de flores tropicales y algunos subproductos como el follaje de las plantas representan un negocio potencial que potencializa la comercialización a mercados internacionales.

La viabilidad del proyecto permitió realizar una investigación en aproximadamente seis meses, se contó con recursos financieros propios y los recursos humanos conformado por las investigadoras con sus respectivas tutorías. Es importante señalar que los materiales utilizados forman parte de las herramientas de investigación. La viabilidad, del proyecto se genera a partir de Relevancia Económica del tema, resaltando los impactos favorables en la balanza de pagos, contabilidad y balanza comercial del país, por lo tanto, apertura el mercado internacional con las exportaciones brinda la oportunidad a pequeños floricultores de vender sus productos a otros países, sin dejar de lado el mercado ecuatoriano. Los beneficiarios directos son los emprendedores y el beneficiario indirecto es el país como ente regulador de las exportaciones.

La Relevancia Educacional lo componen los términos, procesos y trámites legales que deben cumplirse para la exportación de las flores tropicales y subproductos a mercados altamente potenciales. La propuesta de diseñar una guía de exportación de flores tiene como finalidad especificar los pasos que deben seguir para convertirse en exportadores a mercados sustentables, con la meta de conseguir la expansión internacional, influyendo directamente en el desarrollo profesional de las investigadoras. En la parte educacional se relaciona con las áreas de la Clasificación Internacional Normalizada de la Educación (CINE) de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO), área ciencias sociales, educación comercial y derecho N. 34.- Educación comercial y administración Comercio al por menor, comercialización, ventas.

1.8 DELIMITACIÓN O ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

La delimitación de la investigación tiene las siguientes características:

Campo: Micro empresas (Pymes)

Área: Exportación y Comercio Exterior

Aspectos: Producción, floricultura, exportación de flores, requisitos y condiciones

Delimitación Geo – Temporo Espacial

Geográfica: Ciudad de Guayaquil – Cantón Naranjal - Ecuador.

Temporo – Espacial: Año 2019 – 2020

1.9 IDEA A DEFENDER

Si se desarrolla una guía para la exportación de flores tropicales, entonces se podría incentivar a la Asociación de floricultores para que comercialice este producto al mercado de Danbury, Estados Unidos.

1.10 LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

Línea de investigación de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, específicamente: Línea 4. Desarrollo estratégico empresarial y emprendimientos sustentables. Dominio 1. Emprendimientos sustentables y sostenibles con atención a sectores tradicionalmente excluidos de la economía social y solidaria. Línea institucional: Desarrollo estratégico empresarial y emprendimientos sustentables. Línea de la facultad: Marketing, comercio y negocios locales.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

La exportación de flores es una de las actividades más rentables en algunos países del mundo, de acuerdo con una publicación, Holanda, es considerado como el centro de producción de flores y plantas a nivel mundial, lo que se reafirma en los datos del Ministerio de Agricultura, en la que expone que la producción representa el 80 % del mercado global de flores cortadas y bulbos en el mundo, evidenciando la competitividad comercial (América Economía , 2019). Los resultados de la participación en las exportaciones holandesas permiten validar la importancia de investigar el tipo de incidencia del mercado de flores ecuatorianas en otros países de la región.

En un estudio de pregrado realizado sobre agricultura (Arbélaez, 2019), se exponen datos interesantes de las principales exportaciones de flores colombianas hacia los Estados Unidos con valores cercanos al 80% del total exportado a otros países en el mundo; luego, siguen en importancia la Comunidad Económica Europea, principalmente el Reino Unido y Alemania, convirtiéndose en un referente para las exportaciones de este tipo de producto que cuenta con gran aceptación entre los consumidores.

En el Ecuador, un estudio de pregrado, realizado por (Ávila, 2019) en la Universidad de Guayaquil expone la oportunidad que tienen las empresas ecuatorianas de exportar flores por los índices de producción que al compararlos con otros países como Holanda que exporta el 48,8%, Colombia con el 15,78%, Ecuador ocupa el tercer lugar con 8,52%, Kenia con 5,7%, Bélgica con 3,28%. Es necesario reconocer que a los EE.UU. llegan más del 40% del total de las exportaciones, fortaleciendo la teoría del tema planteado como aporte directo a los agricultores y exportadores ecuatorianos.

2.1.1 El comercio internacional.- Conceptualizaciones

Los países requieren comercializar sus productos y servicios, a lo que se denomina comercio internacional, que corresponde a la actividad económica, en la que se intercambian estos bienes con zonas geográficas en el mundo entero, implicando procesos por los que se obtienen diferentes divisas y formas de pago, contando con la liberalización comercial y a la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, identificándose como economías abiertas para aquellas regiones o naciones cuyo comercio está abierto al exterior. Lo que quiere decir, que compran bienes y servicios por lo que se los considerada importadores y los que venden bienes y servicios fuera de sus fronteras son los que exportan (López, 2019).

El comercio internacional se basa en el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, lo que da como origen a salidas de mercancía de un país y se las reconoce como exportaciones, mientras que las entradas de mercancías, corresponde a las importaciones procedentes de otros países, dando como resultado un comercio más libre, que involucra un crecimiento económico para las naciones que lo realizan. Se reconoce que todos los países, incluidos los más pobres, tienen recursos humanos, industriales, naturales y financieros que son empleados para producir bienes y servicios en los mercados internos y compiten en el exterior, dando como resultado el principio de la ventaja comparativa, por lo que los países aprovechan sus activos para concentrarse en lo que pueden producir mejor y después intercambiar estos productos con otros países que tienen mejor producción (Ramos, 2016).

2.1.1.1 Definiciones de Exportación e Importación

En las negociaciones hay actividades que las identifica por el accionar de las personas que administran las empresas, algunas se dedican a las exportaciones que son la venta, trueque o donación de bienes y servicios de los residentes de un país a no residentes; es una transferencia de propiedad entre habitantes de diferentes países (INEGI, 2011), lo que indica que esta organización abastece el mercado nacional e internacional por la capacidad de producción (Galindo & Ríos, 2019).

La exportación es el proceso de la salida de mercancías, capitales y servicios con destino al mercado exterior, la misma que está condicionada para el desarrollo de la producción mercantil y por la división internacional del trabajo. La exportación de mercancías de los países reactiva la que es utilizada como parte de las políticas económicas por los beneficios que trae la entrada de divisas y por el aporte al desarrollo social de los países exportadores (Borisov, Makarova , & Zhamin, 2018).

La importación son todos los bienes y servicios adquiridos por un país o región del extranjero para distribuirlos en el interior, generalmente son bienes y servicios que no producen y que la población lo requiere, en ocasiones estos productos son mejores en precios, calidad y variedad (Gómez & Ramírez , 2019).

2.1.2 La producción de flores en el Ecuador

El cultivo y la producción de flores en Latinoamérica comienza aproximadamente en la década de los ochenta, por lo tanto, la comercialización, en especial de las rosas se da en este mismo lapso de tiempo, es necesario acotar que se contaba con abundante mano de obra, los costos de inversión en invernaderos eran bajos, acompañado de las adecuadas condiciones climáticas que les garantizaban competitividad en el ámbito internacional, en el Ecuador, la primera explotación florícola se inicia en 1960, pero fracasa al poco tiempo a causa de disputas laborales. Veintitrés años más tarde, Rosas del Ecuador S.A., con una modesta plantación de 2 hectáreas, inicia la época de oro de la floricultura ecuatoriana con el cultivo de diez variedades de flores (Expoflores, 2019).

Las flores ecuatorianas tienen características que las hace únicas: los tallos son gruesos, largos y totalmente verticales, botones grandes y colores sumamente vivos y el mayor número de días de vida en florero. Se estima que cada finca en Ecuador tiene al menos 57 variedades de rosas y emplea por hectárea a unas 11 personas para cuidarlas, en total, en el país hay unas 4 200 hectáreas sembradas con rosas. De acuerdo a opiniones de expertos estos productos son consideradas como las mejores del mundo, por su calidad y belleza inigualables (El Comercio, 2018).

La floricultura ecuatoriana mantuvo su tendencia creciente de exportaciones durante el 2012, alcanzó un crecimiento anual en dólares de 13,4%. El crecimiento en volumen fue del 7,9% anual, lo que evidencia la importancia de dedicarse al cultivo, producción y exportación de un producto que tiene aceptación en otros mercados a nivel internacional, determinando un ingreso seguro y contribuyendo al desarrollo del país y a la disminución del desempleo (Expoflores , 2017).

Ecuador se divide en grandes regiones naturales, siendo la sierra, uno de los lugares que más se ha desarrollado el cultivo de rosas, mientras que el oriente se destaca por el cultivo de orquídeas y variedades de follaje, sin embargo, la costa produce un sinnúmero de flores tropicales, los pequeños floricultores se han dedicado a cubrir la demanda del mercado local, pero pierden gran parte de su producción de especies como *gypsophilla*, *hypericom*, flores de verano por el escaso conocimiento hacia la comercialización.

Según la Corporación Financiera Nacional, en 2016 se registraron 204 empresas dedicadas al cultivo de flores, las cuales proveían empleo a 29.867 personas. La mayor concentración de empresas del subsector están en las provincias de Pichincha y Cotopaxi, lo que incluye al cultivo de flores, con la producción de flores cortadas y capullos por las empresas grandes, medianas, micro y pequeñas, las que cuentan con una gran cantidad de colaboradores, siendo las grandes empresas las que emplean cerca de 54 22.750, mediana 83 6.435, micro 28 133, pequeña 39 549, en total 204 29.867 personas que laboran en el campo floricultor (Superintendencia de Compañías / Servicio de Rentas Internas, 2017).

El cultivo de flores en el Ecuador ocupa una superficie cosechada a nivel nacional de 9.612 hectáreas en 2017, la especie de flor que registra mayor superficie cosechada y producción son las rosas con un 55,01 % de participación en la superficie total y con el 50,79 % de la producción nacional, seguida de la Gysophilia con el 10,06 % de la superficie cosechada, y con el 17,22 % de la producción, las flores transitorias tienen una participación en la superficie cosechada y la producción del 25,45 % y 21,19 % respectivamente (INEC - ESPAC, 2016).

Según datos otorgados por el Banco Central del Ecuador, el cultivo de flores en el año 2016 suma \$ 493,45 Millones, con una participación en el total del PIB de 0,71%. En el año 2016 evidencia un decrecimiento del 1,68% respecto al año 2015. En el año 2019 tuvo un crecimiento del 1,1% (CFN, 2017).

Las flores tropicales, según Cortés (1994), son aquellas que requieren temperaturas altas y estables, alrededor de 26 °C, alta luminosidad, brillo solar y precipitación continua. Todas se cultivan al aire libre. Se consideran flores tropicales la heliconia, *ginger*, maraca, bananitos y antorcha de Brasil, bastón de emperador, *costus*, ave del paraíso, *anturio*, agapanto y cala. El follaje tropical son plantas de porte bajo y/o mediano, se desarrollan en muchos ambientes, logrando buena producción y calidad. Se cultivan en un rango de temperatura de 17°C a 35°C. La mayoría se cultiva al aire libre con exposición solar, a excepción del helecho, *anturio* de follaje y *philoendro* que requieren de *polisombra* y sustrato (Zúñiga, 2019).

2.1.3 Competitividad en la exportación de flores a nivel global y Latinoamericano

El mercado global de las flores lo representan varios países, a nivel de Latinoamérica resaltan dos países, Colombia y Ecuador, quienes compiten en la exportación de flores y capullos cortados hacia varios países en el mundo, especialmente al mercado estadounidense. El prefijo que utiliza el Sistema Arancelario Armonizado es de 4 dígitos: 0603, corresponde a las flores para ramos de diferentes tipos o son utilizadas con fines ornamentales.

Tabla 1
Exportadores de flores

Rango	Exportador	Flores cortadas exportaciones (US \$)	% Mundial total
1	Países Bajos	\$ 4.5 mil millones	48.2%
2	Colombia	\$1.5 mil millones	15.6%
3	Ecuador	\$851.9 mil millones	9.1%
4	Kenia	\$750.7 mil millones	8.0%
5	Etiopía	\$ 212.0 mil millones	2.3%
6	Bélgica	\$150.2 mil millones	1,6%
7	Malasia	\$116.2 mil millones	1.2%
8	Italia	\$112.0 mil millones	1.2%
9	China	\$108.2 mil millones	1.2%
10	Tailandia	\$77.8 mil millones	0.8%

Fuente: <http://www.worldstopexports.com/flower-bouquet-exports-country/>

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

En la tabla 1, se observa que Colombia lidera el mercado con \$1.5 mil millones que corresponde al 15.6 %, en segundo lugar Ecuador exporta un total de \$ 815.9 millones con una participación del 8.0%, estas estadísticas forman parte de los diez países que exportan flores a nivel mundial.

Colombia por su posición geográfica y el clima ideal durante los doce meses del año produce gran variedad de las flores, en las que se distinguen por sus tamaños, colores y especies, por lo que cultiva productos de calidad que satisfacen la demanda de los diferentes mercados internacionales, llegando a cien mercados internacionales, lo que representa el 3,5 % de las exportaciones totales, De acuerdo con datos proporcionados por la Asociación Colombiana de Exportadores de Flores (Asocolflores) indicó que para la temporada de San Valentín se exportaron desde Colombia más de 35.000 toneladas de flores, con cerca de 600 millones de tallos, para cubrir la demanda de los mercados internacionales, principalmente el de los Estados Unidos (El Herald, 2019).

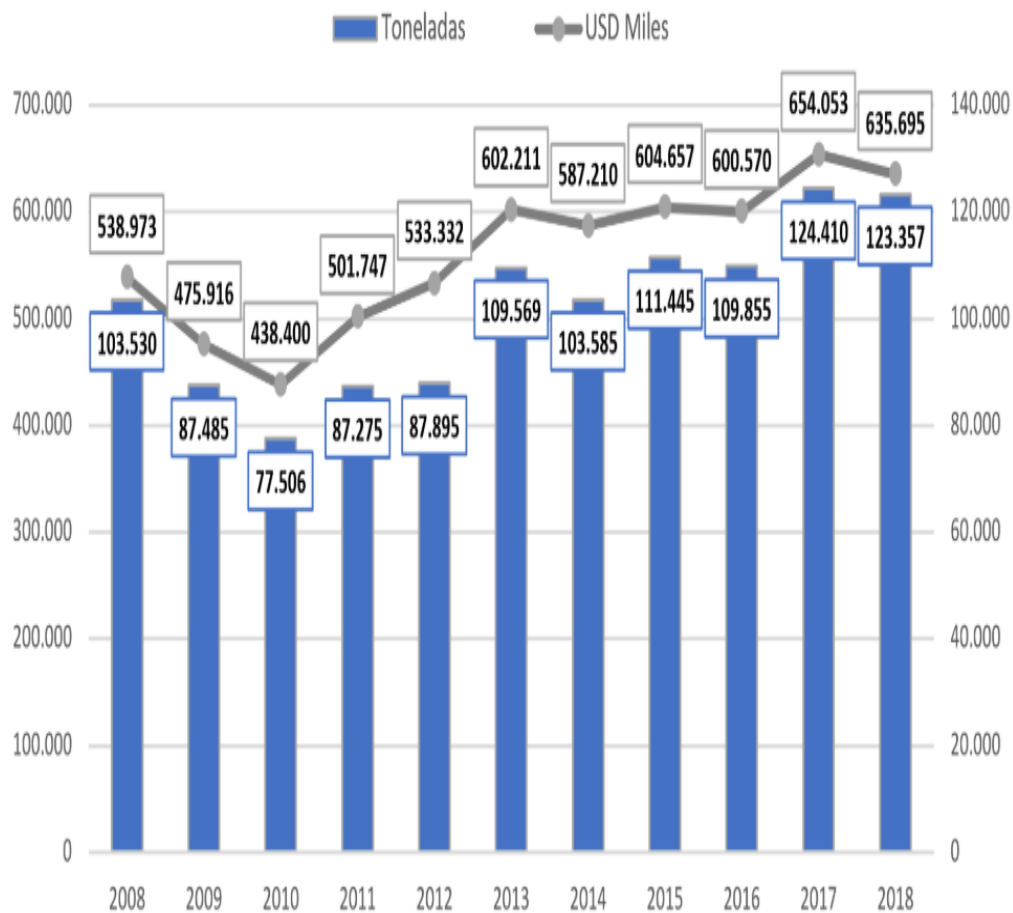
De acuerdo con el portal de Expoflores Ecuador en el año 2010. se enviaron al exterior 15 mil toneladas de flores para atender la demanda de San Valentín, lo que superó la meta de 12 mil tallos del año 2018, la preferencia fueron las flores de tallos gruesos y de hasta 90 centímetros de largo, botones grandes abundancia de coloridos pétalos y hojas brillantes, el 92% de las flores que salen corresponden a rosas, que son las más valoradas y cotizadas en los mercados internacionales y el resto 8% son las flores tropicales, el destino fueron los países Ámsterdam (Holanda), Qatar, Canadá, Estados Unidos, Luxemburgo y Rusia. Se reconoce que salieron desde Quito cerca de 300 vuelos y 6 desde Latacunga. Se estima que cada finca en Ecuador tiene al menos 57 variedades de rosas y emplea por hectárea a unas 11 personas para cuidarlas. En el país hay unas 4.200 hectáreas sembradas con rosas (Observatorio del cambio rural, 2019).

2.1.4 Exportación de flores en el Ecuador

La participación del sector floricultor dentro de las exportaciones no petroleras se han incrementado año tras año. En 1992, la exportación de flores alcanzó los \$30 millones; en 2001, ascendió a \$229 millones; en 2003, llegó a \$294 millones; y en el año 2004, en los cinco primeros meses se situó en \$152 millones (BCE, 2014). Los datos son un referente de la demanda internacional frente a la compra de flores ecuatorianas, fijándose una tasa de crecimiento promedio anual de 48,9% en el valor de exportación.

En la tabla 2 se observa el récord histórico de las exportaciones, su comportamiento de en los diferentes mercados internacionales de flores, evidenciándose que en el 2008 en relación al 2009 hay un decrecimiento hasta el 2010, sin embargo a partir del 2011 hasta el 2018 el proceso de crecimiento de las exportaciones reflejan la aceptación de las flores en el mercado internacional.

Tabla 2
Exportaciones de rosas en el Ecuador



Fuente: Banco Central del Ecuador (2018)
Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

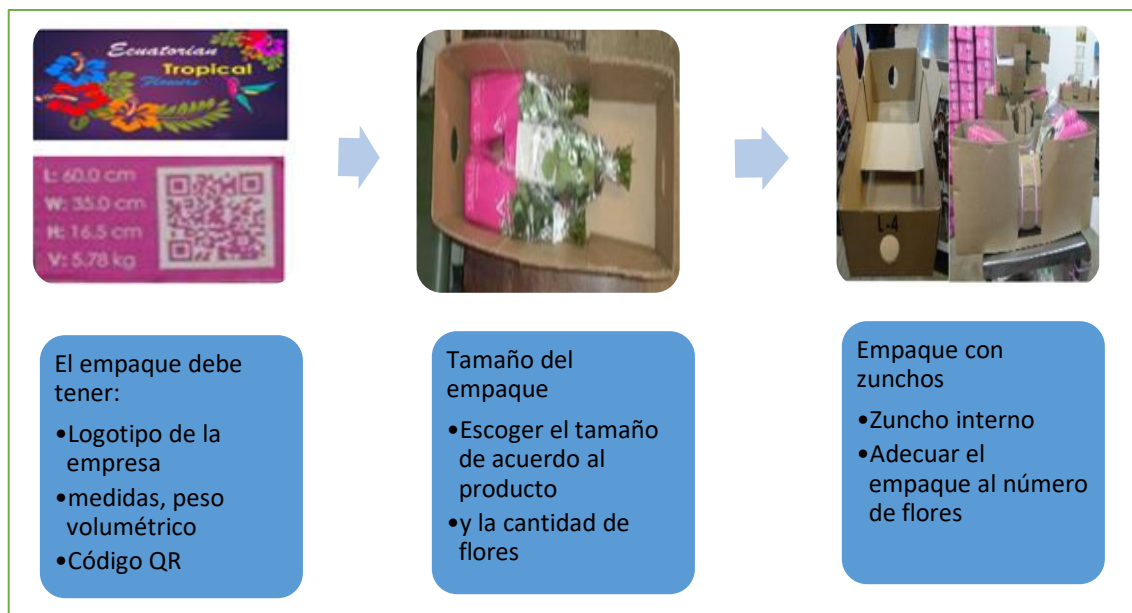
La demanda de las flores en países europeos y Norteamérica se debe específicamente, por la tendencia a los arreglos florales en los diferentes eventos, considerándose que los bouquets forman parte de la vida de los habitantes de estos países, las fechas de mayor demanda corresponde al día del amor y de la amistad, día de la madre, navidad, fin de año, matrimonio, bautizos y cumpleaños, lo que incide en el aumento continuo de pedidos de diversas rosas y flores tropicales.

2.1.5 El etiquetado para exportar flores desde Ecuador hacia los Estados Unidos

El Ecuador exporta el 40% de flores al mercado de Estados Unidos, seguido de otros países como Holanda, Italia, España, Canadá, Ucrania, Chile. Para exportar al mercado de Estados Unidos generalmente se utiliza la vía aérea, basado en un control idóneo de temperatura que permita conservar el producto en óptimas condiciones, por ejemplo las rosas se las ubica paradas en paquetes de 25 unidades y cada empaquetado contiene un total de 10 paquetes cada una. Las flores tropicales tienen un manejo integral que no requieren de un cuarto frío, sino en una temperatura media para conservar la calidad del producto. Es importante resaltar que las cajas que se utilizan es la denominada “Caja Full”, $\frac{1}{2}$ caja full= 1 halfBox,= 1 tabaco Box=0.5 Full, además hay las *quarter boxes*, *eight boxes*, *flat boxes*, *thirt boxes* y *hamper boxes* (Wordpress, 2019). Se conoce que las flores no van en paquetes sino que están sueltas en cada caja, debido al peso o grosor.

El etiquetado de cada caja debe llevar la siguiente información: Nombre de la flor, variedad, número de flores por caja, productor-exportador, país de procedencia, transporte: Por lo general son camiones cerrados o cubiertos con lona si es vía terrestre. Es indispensable la ventilación por las altas temperaturas y la caída directa de los rayos solares, por ello desde cada capa debe existir treinta centímetros de distancia para permitir la circulación del aire. Otro requisito es verificar el estatus fitosanitario, si el país de destino ha levantado las restricciones sanitarias de acceso al producto de origen vegetal. Registro de agrocalidad, inspección del auditor de agrocalidad, certificado fitosanitario por cada exportación, se lo debe solicitar dos días antes del despacho, registro del operador, copia del manifiesto de embarque y factura (Nuñez, 2015).

El empaquetado debe considerar el logotipo de la empresa exportadora, junto con las medidas de la caja, peso volumétrico y el código de barras, denominado QR, el mismo que contiene barras bidimensional de manera cuadrada en el que se almacenas cada uno de los datos codificados del producto, el mismo que se enlaza con un sitio web. Se debe considerar el tamaño del empaque, que debe ser escogido de acuerdo al tipo y la cantidad de flores, se recomienda que cada empaque contenga zunchos internos para adecuar el empaque según el número de flores que se ubique en cada uno de los empaques.



*Figura 1 Proceso de empaqueta y embalaje de flores tropicales
Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)*

2.1.6 Buenas prácticas en el empaqueo de flores y sus beneficios

La exportación de flores requiere de un proceso de empaqueo óptimo para minimizar los riesgos de daño en el producto y el pago en el flete; considerando el peso / volumen y tamaño de las cajas según el tipo de flores, considerando que cada una de las aerolíneas calcula el precio según el espacio que ocupa la carga, sumando a su peso real y se lo conoce como peso volumétrico (o dimensional).

Las condiciones para exportar depende de cada país, sin embargo existen estándares que deben considerarse, entre ellas el empaque que debe ser diseñado de acuerdo a la cantidad de flores que va en cada caja, lo que depende de diversos factores que son: variedad de la flor, época del año, la longitud de los tallos, edad de la flor, tamaño de la caja, exigencias del importador, entre otros factores. El peso mínimo exportable de lote es de 100 kilos. El material de empaque más utilizado es el papel periódico por sus propiedades de retención de humedad y aislamiento. Para exportar flores al mercado americano, por el corto tiempo en vuelos regulares o especial, los clientes prefieren empaques de plástico por que mantienen mejor hidratación a la flor, sin embargo muchos exportadores poco a poco van cambiando esta tendencia y últimamente lo hacen en empaque de cartón, considerando que el corte intermedio aceptado es de 40 a 60 cm lo que beneficia al empaqueo en cartón y por el tipo de caja que se utiliza (Wordpress, 2019).

Según una publicación de Expoflores, el peso volumétrico de un envío es el cálculo que refleja la densidad de un paquete. Un artículo menos denso generalmente ocupa menos volumen de espacio comparado con el peso real. El peso volumétrico se calcula y compara con el peso real del envío para calcular cuál es mayor. El peso mayor se utiliza para calcular el costo del envío. Para embarques muy voluminosos, se ha establecido una relación máxima entre el peso real y el volumen. El factor utilizado es de 6.000 centímetros cúbicos por kilo. Si el embarque sobrepasa este máximo, entonces el cálculo del flete deberá hacerse según el volumen del mismo (Expoflores , 2017).

Fórmula para calcular el costo en la exportación de flores:

$$PV = \frac{\text{largo (cm)} \times \text{ancho (cm)} \times \text{alto (cm)}}{6000}$$

El valor a pagar en la exportación de flores se calcula de la siguiente manera: Peso o volumen x tarifa de flete = \$ Total a pagar.

2.1.6.1 Pasos a seguir en la exportación de flores en el Ecuador

Los pasos que todo exportador debe considerar al momento de enviar flores a mercados en el exterior se resume de la siguiente manera:

Uno de los primeros pasos consiste en verificar la producción de flores en la finca, observar el tamaño y grosor que califica la calidad de la planta, luego considerar la redacción correcta de las órdenes de exportación; poner en cada caja las medidas y peso volumétrico de flores que se va a exportar, es importante que se escoja el tamaño adecuado de caja, es decir considerar la cantidad de tallos. Se recomienda la implementación del método del zuncho interno, desarrollando modelos de caja que permitan sujetar correctamente los ramos y eviten la deformación de las cajas, lo mejor es estandarizar tamaños de cajas para todo el sector, de manera que puedan acoplarse en las plataformas de carga de los aviones y que a la vez a la diversidad de producción en cada finca (Expoflores , 2017). El llevar a cabo el proceso de empaque en forma adecuada mejora con eficiencia la exportación de flores.

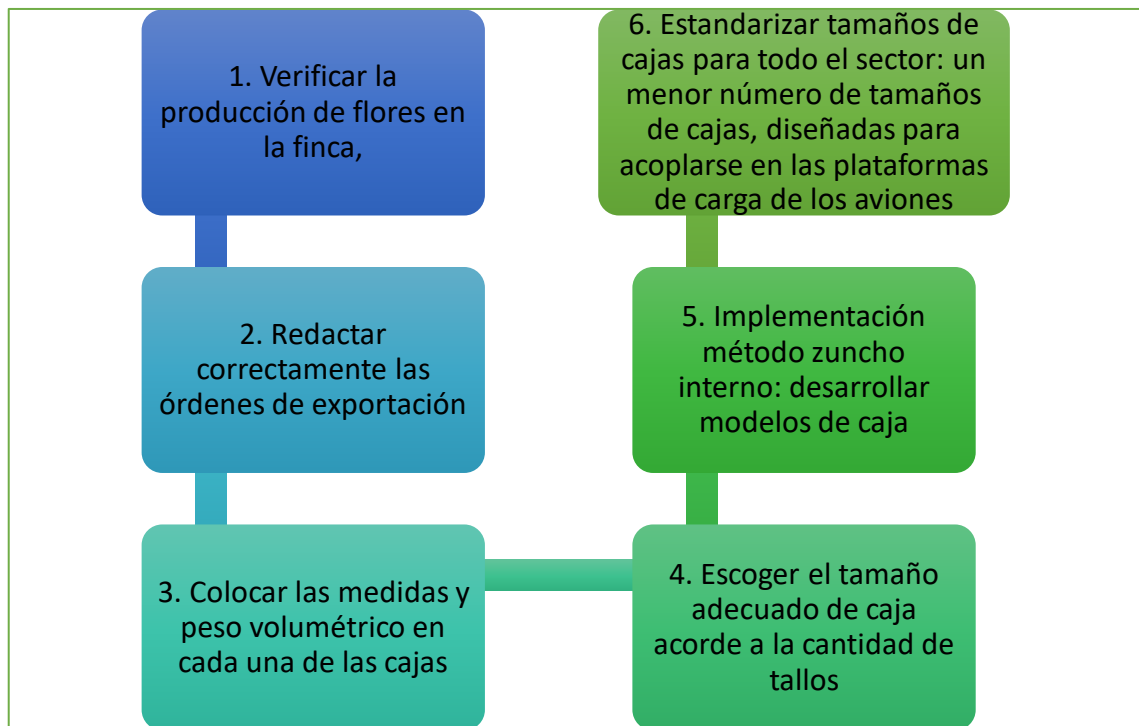


Figura 2 Pasos para realizar la exportación.
Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

2.1.7 Requisitos principales para exportar flores desde el Ecuador

Para ser exportador se debe considerar una serie de requisitos, entre ellos pueden exportar los ecuatorianos y los extranjeros residentes en el país, como personas naturales o jurídicas, quienes deben reunir los siguientes requisitos: La exportación de flores en el Ecuador requiere del cumplimiento de varios requisitos para iniciar el proceso, entre ellos se detallan los siguientes puntos: 1.- Contar con el Registro Único del Contribuyente (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) indicando la actividad económica que va a desarrollar. 2.- Obtener el certificado de firma digital o *Token*, otorgado por las siguientes entidades: Registro Civil: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>, Security Data: <https://www.securitydata.net.ec/> Importador Proveedores Empresas Certificadoras Banco Comercial Compañía de Seguros Compañía de Transporte, Agente de carga *Forwarder* Agente de Aduanas Servicio Nacional de Aduanas, entre los requisitos para ser exportador debe obtener la firma digital o *Token*, debe ingresar al siguiente sitio: <http://bit.ly/12XP9LZ> 3.- Registrarse como exportador en Ecuapass (<https://ecuapass.aduana.gob.ec/>), donde podrá: • Actualizar su información en la base de datos; Crear usuario y contraseña, aceptar las políticas de uso, registrar firma electrónica (ProEcuador , 2018).

REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES
SRI
...te hace bien al país

- Registro Único del Contribuyente RUC
- Otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI)
- Se indica la actividad económica que va a desarrollar
- Certificado de firma digital TOKEN
- Otorgado por las siguientes entidades:
 - Registro Civil: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>,
 - Security Data: <https://www.securitydata.net.ec/Importador Proveedores Empresas>
 - Certificadoras Banco Comercial Compañía de Seguros Compañía de Transporte, Agente de carga FORWARDER Agente de Aduanas Servicio Nacional de Aduanas,
- Para ser exportador debe obtener la firma digital o TOKEN. debe ingresar al siguiente sitio:
- Registrarse como exportador en Ecuapass (<https://ecuapass.aduana.gob.ec/>), Actualizar su información en la base de datos
- Crear usuario y contraseña
- Aceptar las políticas de uso
- Registrar firma electrónica

Declaración de exportación en ECUAPASS
Declaración de Exportación

*Figura 3 Requisitos principales para exportar flores desde el Ecuador.
Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)*

Las personas que deciden ser exportadores, deben gestionar el Registro Único de Contribuyente RUC en el Servicio de Rentas Internas, luego deberán adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por el Banco Central del Ecuador: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/> y Security Data: <http://www.securitydata.net.ec/>. Luego se registrará en el portal de ECUAPASS:(<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>), el mismo que le permitirá 1. Actualizar base de datos, 2. Crear usuario y contraseña, 3. Aceptar las políticas de uso, 4. Registrar firma electrónica (Senae , 2017).

El proceso de exportación se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, es una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante. Los datos que se consignarán en la DAE son: Del exportador o declarante, descripción de mercancía por ítem de factura, datos del consignante, destino de la carga, cantidades, peso y demás datos relativos a la mercancía (Senae , 2017).

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son: factura comercial original, autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite), certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite). Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación. Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser: aforo automático, aforo documental, aforo físico intrusivo. Cuando la DAE tenga canal de Aforo Automático, la autorización de salida, entiéndase con ello la autorización para que se embarque la mercancía, será automática al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias (Senae , 2017).

Cuando la DAE tenga canal de Aforo Documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga al depósito temporal o zona primaria, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. Es preciso indicar que en caso de existir una observación al trámite, será registrada mediante el esquema de notificación electrónico. Una vez cerrada la DAE cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada. Cuando la DAE tenga canal de Aforo Físico Intrusivo se procede según lo descrito en el punto anterior y adicionalmente se realiza una inspección física de la carga corroborándola con la documentación electrónica y digitalizada enviada en la DAE (Senae , 2017).

2.1.8 Etapas para la exportación / Pasos que deben seguir

El proceso de exportación se inicia con la etapa de pre – embarque y con la transmisión electrónica de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el sistema ECUAPASS, debe acompañarse de una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque. La declaración crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante. Los datos que se consignarán en la DAE son: Del exportador o declarante, descripción de mercancía por ítem de factura, datos del consignatario, destino de la carga, cantidades y peso. Los documentos digitales de la DAE a través del ECUAPASS son: Dependiendo del tamaño de su empresa y de la actividad económica se debe contratar los servicios de un agente de aduanas para que lo asesore en la apertura y cierre de la exportación (ProEcuador , 2018).

Etapa de Post Embarque en la que se debe regularizar las Declaraciones Aduaneras de Exportación (DAE) y regularizar Declaraciones Aduaneras de Exportación ante el SENA E y obtener el definitivo DAE, mediante un registro electrónico que permite dar por finalizado el proceso de exportación para consumo (régimen 40). Una vez que se realiza este registro, la DAE obtiene la marca regularizada. Para poder completar este proceso cuenta con un plazo de 30 días luego de realizado el embarque. Este trámite requiere de los siguientes documentos: Copia de la factura comercial, copia de lista de embarque, copia de certificado de origen, copias no negociables de documento de transporte multimodal (ProEcuador , 2018).

2.1.8.1 Etapas que integran el proceso de embarque



Figura 4 Etapas de la exportación.
Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

2.1.8.2 Registro Agrocalidad para la exportación

Registro como operador de exportación en Agrocalidad y obtención de certificado fitosanitario Registro en Agrocalidad: El usuario debe solicitar el registro de operador en la página web de Agrocalidad (www.agrocalidad.gob.ec) a través del Sistema Guía: <http://www.agrocalidad.gob.ec/programas-servicios/>-->Sistemas internos--> Sistema guía. Aquí debe registrar información del sitio de operación (lugar de producción, centro de acopio, centro de procesamiento, etc.) y la información de los proveedores. <https://guia.agrocalidad.gob.ec/agrodb/ingreso.php> Inspección: Un auditor de Agrocalidad realiza la inspección del lugar detallado y prepara un reporte, el cual debe ser aprobado. Una vez aprobado el reporte se emite al usuario un certificado y un código de registro, los cuales avalan el registro como operador en Agrocalidad (ProEcuador, 2018).

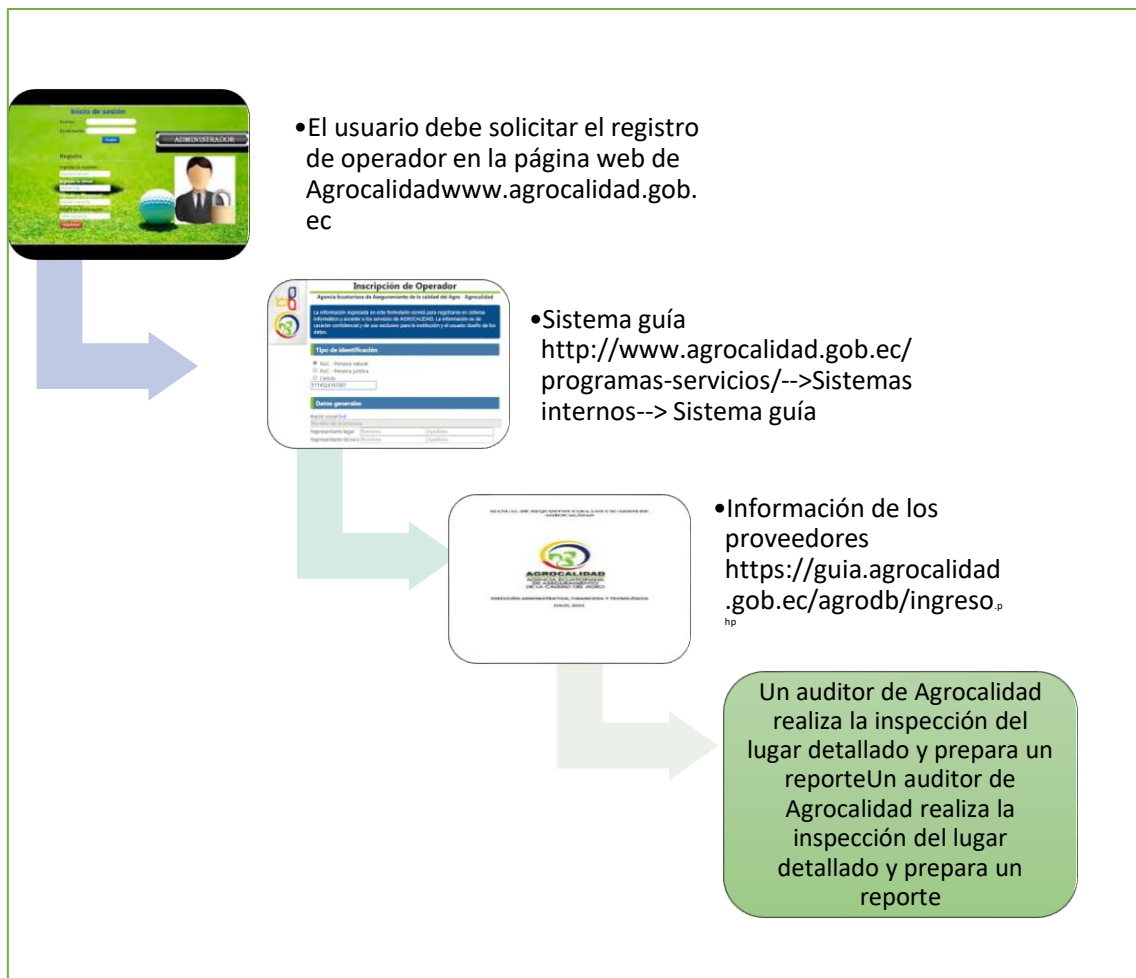


Figura 5 Registro de Agrocalidad.
Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

Solicitud de certificado fitosanitario: El Certificado Fitosanitario se lo requiere por cada exportación y se lo debe solicitar máximo dos días antes del despacho de la misma. Se solicita una inspección o pre-inspección (si el lugar de acopio o cultivo es fuera del lugar de salida de la carga) esto se realiza en el punto de control (aeropuertos, Puertos Marítimos, Pasos Fronterizos) o en las coordinaciones provinciales de Agrocalidad en el caso de una pre-inspección. Los documentos requeridos son los siguientes: registro como operador, copia del manifiesto de embarque, factura proforma u otro documento que indique información del envío. En el caso de pre-inspección se emitirá un certificado provisional que se canjeará por el Certificado Fitosanitario en el punto de control. En el caso de una inspección una vez aprobada, se otorgará el Certificado Fitosanitario para el envío a realizarse. Registro en sistema guía de Agrocalidad: <http://www.agrocalidad.gob.ec/requisitos-para-registro/> (ProEcuador , 2018).

2.1.8.3 Partida Arancelaria de las flores

La partida arancelaria es la clasificación numérica del Sistema Armonizado que identifica a cada producto importado para aplicar el régimen aduanero, por lo general son noventa y seis capítulos, se dividen en partidas arancelarias seis dígitos, y se los clasifica según los productos de menor valor añadido para alcanzar precisión en la identificación de las mercancías que se importen, convirtiéndose en una herramienta de búsqueda por productos y por partida en la web (Diccionario de Comercio Exterior , 2019).

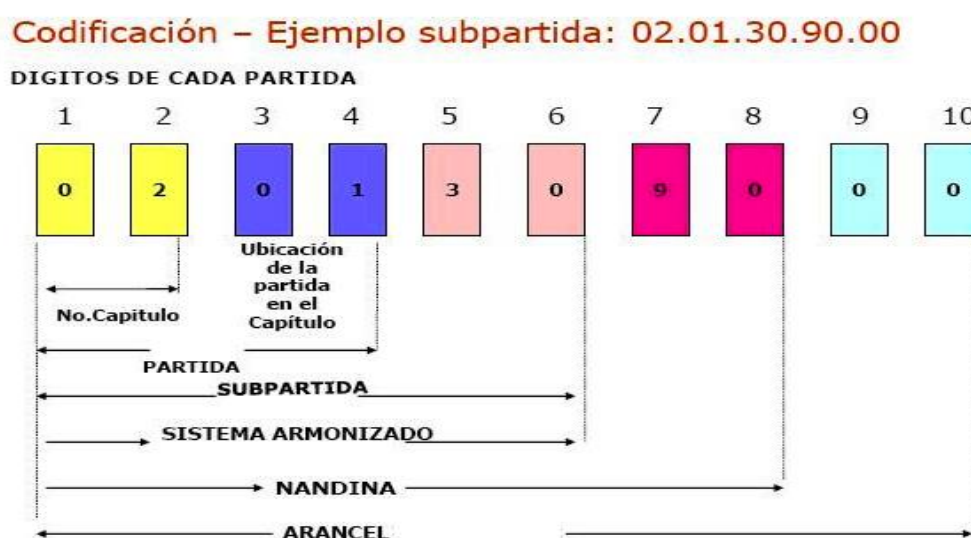


Figura 6 Explicación de la codificación de las partidas arancelarias
Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

Tabla 3

Partida Arancelaria de las flores y sus variedades

Código		DESCRIPCIÓN								
0603		Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma.								
ECUADOR; Exportaciones por tipo de flor										
Subpartida arancelaria	Descripción	2017			2018			(2018 - 2017)		
		U SD Miles	Tons	Pre cio	ISD Miles	Tons	Pre cio	U SD Miles	To ns	Pre cio
60311000	Rosas	513,417	96,018	5.35	503,444	96,556	5.21	-2%	1%	-2%
60319900	Las demás flores de verano	85,077	13,065	6.51	67.547	11,324	5.96	-21%	-13%	-8%
60319100	Gypsophila	51,422	7,599	6.77	49,116	7,644	6.43	-4%	1%	-5%
60312000	Claveles	12,674	2,729	4.64	13,544	2,977	4.55	7%	9%	-2%
60314000	Lirios	5,185	797	6.51	7,131	1,031	7.04	38%	27%	8%
6031000	Crisantemos	3,89	810	4.80	4,019	842	4.77	3%	4%	-1%
6031000	Aistroemeria	4,208	895	4.70	3,679	946	3.89	-13%	6%	-17%
603150000	Azucenas	1,767	344	5.14	1,425	266	5.36	-19%	-23%	4%
6031000	Aster	1,197	222	5.39	1,251	274	4.57	5%	23%	-15%
6031000	Gerberas	372	74	5.03	446	95	4.69	20%	29%	-7%
6031000	Orquídeas	0.8	0.1	0.00	9.8	0.9	10.91	-	-	-
6031000	Los demás	11,061	247	44.75	15,29	558	27.41	38%	126%	-39%
	Total	690,27	122,8	5.62	666.901	122,496	5.44	-3%	0%	-3%

Fuente: (Expoflores , 2018)

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

2.1.8.4 La perspectiva global de los negocios de las exportaciones hacia el mercado estadounidense de Miami, New York y Danbury

La perspectiva global enfoca a diferentes mercados internacionales para llevar a cabo las negociaciones, reconociendo la perspectiva empresarial de conductas administrativas que buscan satisfacer necesidades latentes de mercados lejanos o cercanos que requieren de bienes que ellos no producen, y que para su comercialización generan un enfoque de perspectiva globalizada centrándose en los requerimientos de calidad y precio de los productos.

En lo que respecta al mercado estadounidense , se reconoce que el auge económico para el mercado internacional abarca de manera global a grandes, medianas y pequeñas empresas en el mundo, por lo que actualmente es uno de los mercado más atractivos para la exportación de productos, consideran el poder de la eficiencia, productividad y los mercados abiertos no regulados, en los que se involucran las fuerzas económicas, técnicas, industriales, políticas y demográficas, las mismas que convergen en la creación de un orden económico globalizado en una estructura de un sistema económico y de mercado de un solo mundo (Cateora & Graham , 2016).

De acuerdo a los datos proporcionados por ProEcuador, la ciudad de Miami, ubicada al Sur del Estado de la Florida, se mantiene como la principal ciudad para hacer negocios con los países de América Latina y el Caribe. En 2014 lideró el ranking de las 50 mejores ciudades para hacer negocios en América Latina. Diversos factores determinantes sumaron para que Miami mantenga este posicionamiento, entre los principales podemos mencionar: la privilegiada ubicación y distancia hacia las principales ciudades de Latinoamérica, la fortaleza en infraestructura logística de la ciudad, diversidad de nacionalidades y culturas que, en los últimos 10 años han generado negocios que llenaron de oportunidades a comerciantes y emprendedores de Estados Unidos y comunidades de latinos radicadas en el sur de Estados Unidos. El repunte y crecimiento de Miami como ciudad para hacer negocios con América Latina se da principalmente por la reciente apertura de nuevas oficinas regionales de multinacionales que controlan o supervisan sus operaciones en Latinoamérica desde esta ciudad del sur de los Estados Unidos. Factores como el tamaño de su población (más de 5 millones de habitantes) (ProEcuador , 2018).

De acuerdo a un estudio realizado Miami es el puerto de flores más grande en Estados Unidos, recibiendo el 95 por ciento de todas las flores traídas de América Latina, según el Consejo de Flores de Colombia en Miami. Colombia es el mayor exportador de flores, proporcionando el 64 por ciento de todas las flores que se compran en Estados Unidos, y recibiendo una ganancia de 500 millones de dólares anuales, según el Consejo de Flores de Colombia (El Tiempo, 2019).

El mercado estadounidense, especialmente el de New York se ha desarrollado rápidamente por la aviación comercial, que permite rápidos desplazamientos de la flor de manera rápida considerando que tienen las mejores tiendas del mercado y su consumo para diferentes eventos hace que las ventas sean continuas por la globalización del comercio y los niveles de ventas. Actualmente Colombia es el primer proveedor de flores en USA, con una ventaja significativa sobre sus más cercanos competidores a saber: Holanda, y Ecuador, lo que permite generar una ventaja competitiva de las flores ecuatorianas. La calidad y las variedades dan la oportunidad para mejorar las exportaciones y los niveles de preferencia entre los consumidores o compradores de flores tropicales en el mercado estadounidense (Dinero&Empresas, 2019).

2.1.9 Conceptualizaciones generales de la logística

En los negocios, la logística es parte activa del proceso de planificación y ejecución de sus actividades de comercialización, que involucra el almacenamiento y flujo de los diferentes productos a diferentes puntos en los que se requieren ubicar para satisfacer las necesidades de los usuarios. La importancia de la función logística radica en que da las reglas para la dirección de seguir, valorar, priorizar y controlar todos los distintos elementos de aprovisionamiento y distribución de los diferentes productos que se elaboran y que inciden en la satisfacción del cliente, en los costes y beneficios, Pau y Navascués 1998, citado por (Servera, 2019).

De acuerdo Porter, la logística viene desde la época de las guerras antiguas, en aquellos enfrentamientos entre los ataques de tribus, las que regresaban al hogar, paso el tiempo y los combatientes eran mayores fue entonces cuando se formaron los ejércitos y se establecen campamentos y desde allí se empezó a requerir agua, comida, armas, reemplazo, médicos, caballos, etc.; la logística se constituyó en lo que el mercado debe proporcionar a las personas o empresas que lo necesitan (Porter, 2014).

Los mercados nacionales o globales requieren de una planificación organizada para hacer llegar los materiales o productos a los lugares que lo necesitan, siguiendo un esquema que permita llevar a cabo el proceso en forma ordenada.

En las organizaciones la logística le permite establecer procesos que gestionan eficientemente el funcionamiento y control de los productos que comercializan, por lo tanto involucran los medios y los métodos que determinan el dominio de los transportes, del almacenamiento y de la elaboración de las previsiones, planes y programas para el aprovisionamiento, la producción y la distribución de todo lo necesario en un ciclo productivo integral de las empresas, por lo que constituyen un conjunto de medios para hacer llegar a los clientes lo que requieren en el tiempo y espacio para iniciar o continuar su producción; por lo tanto el proceso logístico tiene tres momentos que inicia con aprovisionamiento, distribución física de los productos o materiales y la entrega de todo aquello que requiere el cliente que lo solicito (Franco, 2019).

La logística para las empresas dan la oportunidad de generar competitividad con otras organizaciones por la coordinación directa que afecta a las actividades cotidiana, generalmente se lo reconoce como el proceso de la organización, planificación, implementación, control y ejecución de un eficiente costo efectivo de flujo y almacenamiento de materias primas, bienes intermedios, productos terminados e información atinente, desde su lugar de origen al lugar de consumo, con el propósito de satisfacer los requerimientos del usuario como cliente principal de lo que recibe en cada uno de sus pedidos(Cateora & Graham , 2016).

Las condiciones del proceso logístico se enfrentan a nuevos requerimientos, en los que se evidencian las consideraciones del ámbito expandido que permite gestionar nuevas relaciones con nuevos actores externos a la empresa que permiten rediseñar el sistema para adecuarlo a la nueva situación, en las que se establecen nuevas prácticas de colaboración con otras funciones internas, adoptando convenientemente el modo de funcionamiento configurado y que contribuyen al proceso de determinación de la estrategia de la empresa y al éxito de su puesta en práctica. (Carrasco, 2000).

Diagrama del proceso logístico

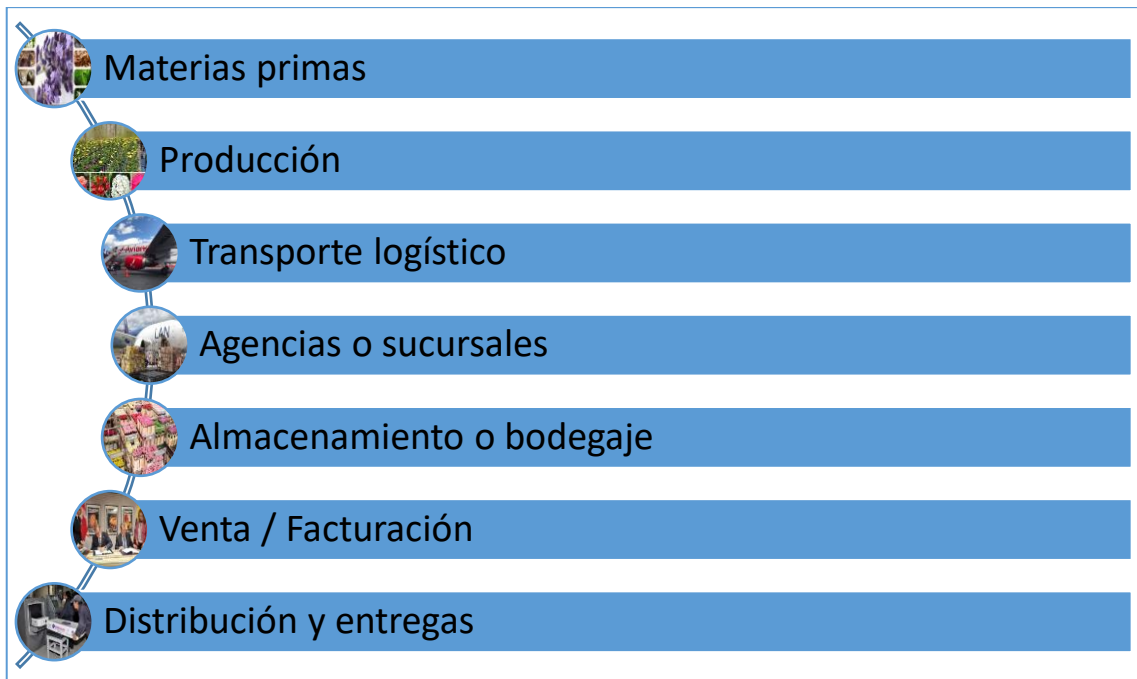


Figura 7 Proceso Logístico en una empresa
Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

2.1.9.1 Proceso logístico para el transporte de flores

Los productos son llevados por diferentes medios de transporte, por lo general la elección del tipo de transporte es decisión del exportador que depende de la urgencia en la entrega de la mercadería, el país al que va a ser exportado, el tipo de producto, el tamaño y la cantidad o volumen. Al momento de exportar el cliente tiene la opción de utilizar transporte multimodal, por medio de un contrato de transporte, previamente firmado. En el mercado se establecen cuatro tipos de transporte: Transporte marítimo, regulado por las Reglas de la Haya, el contrato se formaliza en el conocimiento de embarque, los tráficos internacionales de mercancías se realizan mayoritariamente en buques portacontenedores de línea regular Transporte por carretera, el contrato se formaliza en la carta de porte, según el Convenio de Montreal, CMR, regulada por el Convenio CMR. Transporte aéreo, regulado por el Convenio de Montreal, el contrato se formaliza en la carta de porte aéreo, hay mercancías que precisan un menor período de transporte y lo hacen en avión (productos refrigerados o de alto valor unitario, animales vivos, muestras, medicamentos, etc.). Transporte ferroviario, se formaliza en la carta de porte CIM, regulada por el Convenio CIM, el camión y el ferrocarril se destinan a los transportes que se realizan en un mismo continente (CargoFlores , 2019).

En la figura se observa el proceso logístico:

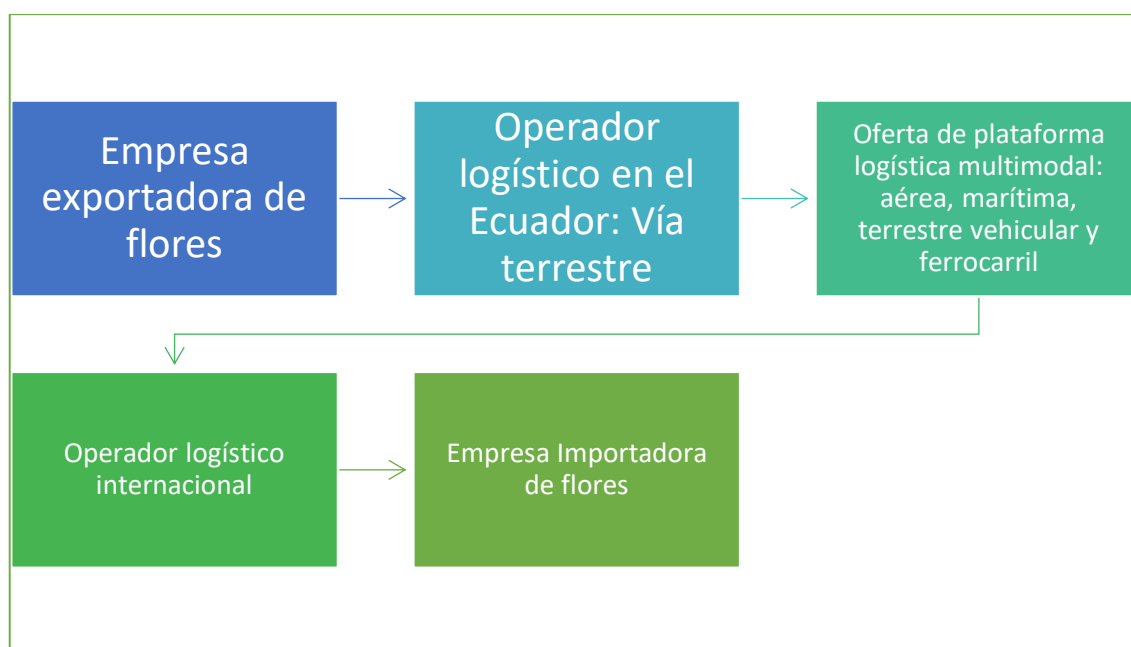


Figura 8 Proceso logístico para la exportación de flores.
Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

Las empresas participan activamente en la cadena logística para exportar flores: productores o floricultores, clientes reales y operadores logísticos integrales, es decir que manejan la plataforma nacional e internacional, el objetivo es la optimización de cada uno de los recursos logísticos que ofrece el mercado, reducir los tiempos de aprovisionamiento, mediante operaciones de *cross trade*, reducir costos logísticos, minimizar existencias, asegurar la trazabilidad y disponibilidad de los productos, garantizar la entrega de las mercancías en el momento y lugar requeridos del producto que se exporta (CargoFlores , 2019).

2.1.10 Los Incoterms 2010 en el proceso logístico de comercialización de productos internacionales

En el comercio internacional se llevan a cabo diferentes acciones que traen consigo la responsabilidad en el contrato de exportación, por lo que se debe fijar claramente fecha, hora, dirección, responsables en el país de destino, riesgos físicos, si requiere climatología o no, conocer la regla de los *Incoterms* 2010 que más se aplica al producto exportable en el proceso de determinar el operador logístico internacional, el tipo de transporte a utilizar y el seguro de cobertura con la finalidad de cumplir las obligaciones en la exportación.

Los *Incoterms* (*International Commercial Terms*) son un grupo de términos comerciales, que se vinculan con las reglas sobre las prácticas comerciales Internacionales, se componen de tres letras cada uno y se utilizan en las transacciones internacionales para aclarar los costes y determinar las cláusulas comerciales incluidas en un contrato de compraventa, se modificaron en el 2010 y son: “D”, DAT (Entregado en Terminal) y DAP (Entregado en el punto de destino), por lo que en el contrato de venta internacional. Estos términos fueron creados en 1936 por parte de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) bajo el nombre de *Incoterms* 1936 y se han adaptado a los diversos cambios surgidos en las prácticas comerciales hasta los actuales *Incoterms* 2010, que entraron en vigor el 1 de enero de 2011 (Kanvel Logistics & Business Worldwide , 2019).

Los *Incoterms* se clasifican en: 1. Situar el punto crítico de la transferencia de los riesgos del vendedor al comprador en el proceso de envío de mercancías (riesgos de pérdida, deterioro, hurto de las mercancías), permitiendo asumir los riesgos para tomar medidas preventivas, sobre todo en cuanto a seguros; 2. Indicar quién –el vendedor o el comprador– debe cerrar el contrato de transporte; 3. Repartir entre ambas partes los gastos logísticos y administrativos en las diferentes etapas del proceso; 4. Precisar quién está a cargo del embalaje, el marcado de la mercancía, las operaciones de manutención, de carga y descarga de las mercancías, o la carga o transferencia del contenido de los contenedores, al igual que las operaciones de inspección; 5. Fijar las obligaciones respectivas para la realización de las formalidades de exportación y/o importación, el pago de los derechos e impuestos de importación, al igual que el suministro de los documentos. Existen 11 *Incoterms* aceptados por la CCI (codificación original inglesa en tres letras, ej.: FOB) más una localización precisa, ej.: “FOB Le Havre” (INCOTERMS , 2019).

Tabla 4

Obligaciones del vendedor o exportador

Numeral	Obligaciones del exportador
1	Fábrica, lugar convenido
2	Franco transportista lugar convenido
3	Franco al costado del buque puerto de carga convenido
4	Franco a bordo... puerto de carga convenido
5	Coste, flete, puerto de destino convenido
6	Transporte pagado hasta... puerto de destino convenido
7	Coste, seguro y flete... puerto de destino convenido
8	Transporte y seguro pagados hasta, puerto de destino convenido
9	Entregado en terminal...puerto de destino convenido
10	Entregado en un punto...lugar de destino convenido
11	Entregado derechos pagados...lugar de destino convenido
Siglas de <i>Inconterms</i>	EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DOP, FAS, FOB, CFR, CIF

Fuente: (INCOTERMS , 2019).

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

Los *Incoterms*, en el contrato de compra venta internacional se encargan de regular los siguientes aspectos: 1. Entrega de mercancías: Se trata de una obligación para el vendedor una vez acordada la transacción con la parte compradora. A su vez, existen dos tipos de entrega: Directa: Se define cuando la mercancía se traspasa directamente al comprador y se rige bajo los términos “E” y “D”. Indirecta: Se utiliza en caso de que los artículos se entreguen a través de un intermediario, un transportista o un transitorio. Los términos correspondientes a este tipo de entrega son los “F” y “C”. 2. Transmisión de los riesgos: Este aspecto es fundamental dentro de los *incoterms*, ya que se basa en que el traspaso de los riesgos (y en muchos casos también los gastos) tiene lugar en el lugar y en el momento definidos, según el contrato y el incoterm correspondiente. 3. Distribución de los gastos: Normalmente, el vendedor se hace cargo de todos los gastos necesarios para que la mercancía llegue a su destino en correctas condiciones, mientras que el comprador corre con los gastos restantes. 4. Trámites en la aduana: Generalmente, el vendedor es quien se encarga de los documentos de exportación, excepto en el caso del *incoterm EXW (Ex Works, En Fábrica)*, que no cuenta con despacho aduanero de exportación y mediante el cual el comprador se hace Responsables de la exportación (Kanvel Logistics & Business Worldwide , 2019).

Tabla 5

Clasificación de la familia de los Incoterms

Familia	Inconterm
Todo medio de transporte	<i>EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP</i>
Transporte fluvial y marítimo	<i>FAS, FOB, CFR, CIF</i>

Nota: DAT y DAP pueden ser utilizados indistintamente para las transacciones en que un solo tipo o varios tipos de transporte son usados. Fuente: (INCOTERMS , 2019).

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

La clasificación de los Incoterms permite conocer la familia, es decir en qué medio de transporte se debe realizar el envío de las transacciones comerciales.

Tabla 6

Tipos de Incoterms y su significado

Número	Acrónimo	Significado	Tipos de transporte
1. Incoterm FCA	<i>Free Carrier</i>	“Franco transportista, (lugar convenido)”.	Cualquier tipo de transporte
2. Incoterm FAS	<i>Free Alongside Ship</i>	“Franco al costado del buque, (puerto de carga convenido)”.	Solo fluvial y marítimo
3. Incoterm FOB	<i>Free On Board</i>	“Libre a bordo, (puerto de carga convenido)”.	Solo fluvial y marítimo
4. Incoterm CFR	<i>Cost and Freight</i>	“Coste y flete, (puerto de destino convenido)”.	Solo se utiliza barco
5. Incoterm CIF	<i>Cost, Insurance and Freight –</i>	“Coste, seguro y flete, (puerto de destino convenido)”.	Solo fluvial y marítimo
6. Incoterm CPT	<i>Carriage Paid To</i>	“Transporte pagado hasta, (lugar de destino convenido)”.	Cualquier tipo de transporte
7. Incoterm CIP	<i>Carriage and Insurance Paid (to)</i>	“Transporte y seguro pagados hasta, (lugar de destino convenido)”.	Cualquier tipo de transporte
8. Incoterm DAT	<i>Delivered At Terminal</i>	“Entregado en terminal (puerto de destino convenido)”.	Cualquier tipo de transporte
9. Incoterm DAP	<i>Delivered At Place</i>	“Entregado en un punto (lugar de destino convenido)”.	Cualquier tipo de transporte
10. Incoterm DDP	<i>Delivered Duty Paid</i>	“Entregado con derechos pagados (lugar de destino convenido)”.	Cualquier tipo de transporte
11. Incoterm EXW	<i>Ex Work</i>	“Entrega de la mercancía en el lugar de destino”.	Cualquier tipo de transporte

Fuente: (Kanvel Logistics & Business Worldwide , 2019).

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

2.1.11 Estudio de mercado sobre el mercado de los Estados Unidos

Tabla 7

Resultados de estudio de mercado estadounidense

Basado en las compras de flores y plantas frescas de los consumidores para vacaciones en todos los puntos de venta)	Actas (de todas las vacaciones)	Volumen en dólares (de todas las vacaciones)
El Día de San Valentín es el día festivo número uno para los floristas y para las compras de flores, y el segundo después de Navidad / Januca en dólares gastados.	30%	28%
Navidad / Januca	26%	29%
Día de la Madre	26%	24%
Pascua / Pascua	9%	6%
Acción de gracias	8%	8%
Día del padre	2%	4%

Fuente: (IPSOS Floral Tracking Study ; y eNation National On-Line Research, Synovate., 2019)

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

El 31% de los estadounidenses compró flores o plantas para el Día de la Madre.

Tabla 8

Días y fechas de mayor compra de flores en Estados Unidos

¿Qué regalos del Día de la Madre están comprando los consumidores?	Porcentaje
Flores frescas	80%
Ropa de cama al aire libre y plantas de jardín.	40%
Plantas de interior en flor	37%
Plantas de interior verdes	23%
¿Para quién están comprando?	
Madre	64%
Esposa / esposa	27%
Suegra	18%
Yo	10%
Abuela	8%
Hermana	8%
Amigo	6%
Novia / pareja	5%
Tía	4%

Fuente: (IPSOS Floral Tracking Study ; y eNation National On-Line Research, Synovate., 2019)

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

En 2019, el 28 por ciento de los adultos estadounidenses (37% de los hombres, el 19% de las mujeres) compraron flores o plantas como regalos para el Día de San Valentín.

Tabla 9

Compras de otros tipos de flores

Otro tipo de flor (no rosas) como todos los tulipanes, todos los claveles, todos los lirios, etc.	41%
Flores mixtas	45%
Plantas	29%

Fuente: (IPSOS Floral Tracking Study ; y eNation National On-Line Research, Synovate., 2019).

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

2.1.12 Análisis del mercado de Danbury – Estados Unidos

Mercado Meta: Mercado de Danbury, mercado Estadounidense; los mayoristas que venden y distribuyen flores y follajes tropicales.

Consumidor final que se convertirá en el usuario meta: Hombres, mujeres, adolescentes, mayores, que venden arreglos florales, que regalan flores.

Caracterización del importador, que mantiene las negociaciones en importación de plantas tropicales, que distribuye o vende directamente el producto, lo exhibe en su floristería, es quien genera las ventas.

Necesidades del usuario: Se basan en la calidad del producto, en la entrega puntual, en las formas de pago que se adapten a sus necesidades, en la forma de comercializar los pedidos.

2.2 MARCO CONCEPTUAL

Arancel: Es un impuesto que impone un gobierno sobre los bienes que entran a sus fronteras. Los aranceles se pueden utilizar como un impuesto que genera ingresos o para desalentar la importación de bienes (Cateora & Graham , 2016).

Calidad: Los participantes en el comercio de productos y servicios valoran la calidad que le brindan, por lo que se genera el impacto que tienen sobre el desempeño en la vida cotidiana de los consumidores, por lo que están íntimamente ligados con el valor para los clientes y su satisfacción (Kotler & Keller 2015).

Capacidad aeroportuaria: Es la que permite que las empresas importadores y exportadoras tengan mejores condiciones para el manejo de sus productos en el área de carga y estacionamientos (Arenas, 2018).

CFR: *Cos and Freigth, coste y flete:* Significa que el vendedor concreta la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Si las partes no han acordado estrictamente que la entrega de las mercancías se cumple, cruzan los rieles de carga de buque, borda de buque, han de utilizarse los términos CPT o CIP (Ferré, Robinat, & Trigo, 2017).

Comercio: La vida empresarial y común de las personas esta inmersas en procesos de compra y venta, la misma que se entiende por comercio, en sentido estricto la compra de mercancías o efectos para su venta, hecha de modo habitual y continuo que satisface necesidades de los individuos (Ballvé, 2014).

Conocimiento de embarque: Recibo de las mercancías puestas a bordo de un barco, firmado por la persona o el agente que se compromete por contrato a transportistas (Ferré, Robinat, & Trigo, 2017)

Contingente arancelario: Fijación durante un determinado periodo de tiempo de un derecho de arancel, generalmente nulo, inferior al que tiene establecido con carácter general, para la importación de un volumen limitado de determinada mercancía (Ferré, Robinat, & Trigo, 2017)

Consumidor: La persona o las personas se convierten en consumidor real o potencial desde el momento en que consume el producto para obtener su beneficio central o utilidad (Rivera 2014).

DAF: Deliver AT Frontier.- Entregado en la frontera: Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando la mercancía se despacha en aduana en lugar convenido de la frontera, pero antes de la aduana fronteriza del país colindante (Ferré, Robinat, & Trigo, 2017).

Devolución de mercancía: En el comercio, toda la mercancía que no se haya vendido se puede devolver al fabricante (Cateora & Graham , 2016).

Dirección: Es la capacidad de guiar y motivar a los trabajadores para lograr los objetivos de la empresa, en función a los objetivos empresariales (Anzola, 2012)

Estándares de calidad: Es establecer normas que permitan satisfacer cabalmente los requerimientos del cliente, otorgándoles lo mejor, lo que genere confianza en lo que adquieren (Cateora & Graham , 2016).

Incrementar las barreras de ingreso: Se consideran a todas las actividades comerciales que permiten evaluar las utilidades futuras que compensarán más los costos corrientes del ingreso (Porter, 2016).

Experiencia global: La competencia global puede permitir un aprendizaje más rápido, incluso si la curva de aprendizaje estabiliza en volúmenes alcanzables en un mercado geográfico parcial (Porter, Estrategia competitiva , 2016).

Exportaciones: Las exportaciones son la venta, trueque o donación de bienes y servicios de los residentes, que son los vendedores de un país a no residentes; que se convierten en compradores, por medio de una transferencia de propiedad entre habitantes de diferentes países (Inegi, 2019).

EXW (Ex Work, en fábrica): Significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en su establecimiento o en otro lugar convenido (Ferré, Robinat, & Trigo, 2017).

Flores: Forma parte de la fauna en el mundo, la flor es el aparato reproductor de la mayoría de las plantas. Algunas flores tienen sólo la parte masculina, el polen, contenido en las anteras, unas bolsitas en el extremo de los estambres. Otras portan únicamente la parte femenina, el carpelo, compuesto por el estigma que es el receptáculo que recoge el polen, el estilo, tubo conductor del polen hasta el ovario y el ovario donde se encuentran los óvulos que serán fecundados por el polen (Emery & Finnerty, 2014).

Franco a bordo FOB: El vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercadería sobrepasa la borda del buque, en el puerto de embarque convenido (Ferré, Robinat, & Trigo, 2017).

Inconterms: Se los define como un grupo de términos comerciales, identificados con tres letras cada uno y se utilizan en las transacciones internacionales para aclarar los costes y determinar las cláusulas comerciales incluidas en un contrato de compraventa (Kanvel Logistics & Business Worldwide , 2019)

Inspección centralizada: En la inspección de los productos surge una relación directa de autoridad entre la persona que inspecciona y la persona que tiene la responsabilidad directa entre la inspección y el control de calidad (Harding, 2017).

Logística: Es el proceso de planificación implementación, control, almacenamiento de materias primas, bienes intermedios, productos terminados, desde su lugar de origen al lugar de consumo, con el propósito de satisfacer los requerimientos del usuario (Porter, 2014).

Organización: Consiste en dotar de una estructura, un plan o un modo de funcionamiento con el fin de suministrar los medios para que el personal desempeñe sus funciones de manera adecuada (Rodríguez, 2011).

Planeación: Implica pensar con anticipación en las metas, acciones a realizar y basar esos actos en algún método, plan o lógica, con el objetivo de establecer los procedimientos idóneos para alcanzarlos (Huerta & Rodríguez, 2016).

Promoción de ventas: Es incentivar la eficacia de determinados puntos de venta que son importantes para conseguir un aumento de la misma. La promoción se extiende en ocasiones a los prescriptores con el fin de conseguir su adhesión o modificar informaciones perjudiciales a la empresa. (Ferré, Robinat, & Trigo, 2017).

Proteccionismo: Las empresas internacionales se enfrentan a los aranceles, cuotas y otras barreras diseñadas para proteger el mercado de un país de la intrusión de compañías foráneas, por lo que recurren al proteccionismo como barreras legales, cambiarias, para restringir el paso de bienes indeseables (Cateora & Graham, 2016).

Recurso Humano: Es la parte de la organización más importante en una empresa, son quienes dan vida a la empresa, es la dimensión humana que ejecuta los diferentes planes empresariales (DeCenzo & Robbins, 2016).

Sistemas logísticos: Los sistemas logísticos son requerimientos que se deben considerar para gestionar las relaciones con nuevos actores externos a la empresa y rediseñando el sistema para adecuarlo a la nueva situación que enfrentan las organizaciones en su proceso comercial (Carrasco, 2015).

Transporte aéreo: Es aquel que se realiza por el aire, su mayor ventaja es la rapidez de llegada en la entrega, pero el precio del transporte se determina por el peso y volumen de la mercancía y la urgencia exigida (Logismarket, 2019).

Transporte multimodal: Son los medios que se utilizan para trasladar los diferentes productos en varios tipos de transporte, sean estos aéreo, férreo, fluvial, marítimo, terrestre (Logismarket, 2019).

Trasbordo de mercancías: Es la operación que radica en las acciones del movimiento de las unidades logísticas de un modo de transporte a otros sistemas de transporte, sean estos terrestre, aéreo o fluvial (Salazar, 2019).

2.3 MARCO LEGAL

2.3.1 Constitución de la República del Ecuador.

Registro Oficial No. 449 el 20 de Octubre del 2008

Art. 306: El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal. El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza (CRE, 2008).

Según lo determinado en el art. 306 de la Constitución de la República del Ecuador se dispone que el estado es el encargado de impulsar las exportaciones aportando el sector productor, por lo tanto la Asociación de Flores de Naranjal, contara con el soporte de las Instituciones estatales competentes encargadas de sustentar las exportaciones de sus productos; por lo tanto un plan de exportación otorgara de manera eficaz la comercialización de flores tropicales en el mercado extranjero.

2.3.2 Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)

Registro Oficial No. 351 el 29 de diciembre del 2010.

Libro IV del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones

Art. 93. Fomento a la exportación: El Estado fomentará la producción orientada a las exportaciones y las promoverá mediante los siguientes mecanismos de orden general y de aplicación directa, sin perjuicio de los contemplados en otras normas legales o programas del Gobierno (COPCI, 2018).

Según lo determinado en el art 93 del libro IV del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones se dispone que el estado ecuatoriano debe incentivar la producción encaminada a las exportaciones, aplicando los mecanismos de orden general de forma directa, lo que permitirá a la Asociación de Floricultores De Naranjal acogerse a los beneficios establecidos en el presente artículo.

Libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones

Art. 104.- Principios Fundamentales: Este artículo menciona los principios que se establecen en la Constitución de la República, citando que los procesos aduaneros serán eficientes logrando asegurar la cadena logística en beneficio de la competitividad, que los controles aduaneros serán precisos intercambiando información a nivel nacional e internacional. Todas las disposiciones emitidas por el Servicio de Aduanas del Ecuador serán públicas y se realizarán las mejores prácticas aduaneras que ayuden a alcanzar estándares de calidad (COPCI, 2018).

Art. 154.- Exportación definitiva: Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación fuera del territorio aduanero comunitario o a una zona de desarrollo económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano, con sujeción a las disposiciones establecidas en el presente código y en las demás normas aplicables (COPCI, 2018). Según lo determinado en el art 154 del libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones se entiende por exportación definitiva la salida del producto flores tropicales hacia el mercado de Danbury, para su comercialización.

2.3.3 Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI).

Art. 158.- Exportación definitiva: La salida definitiva del territorio aduanero ecuatoriano de las mercancías declaradas para su exportación, deberá tener lugar dentro de los treinta días siguientes a la aceptación de la Declaración Aduanera de Exportación. (COPCI, 2018).

Art. 63.- Declaración Aduanera: Este artículo menciona que la declaración aduanera de las mercancías deberá ser presentada de manera física o electrónica. Si es de un mismo declarante entonces una misma declaración aduanera podrá contener los documentos de soporte, de acompañamiento, facturas y documentos de transporte que conforme la exportación o la importación, según el Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI, 2018).

Según lo determinado en el art 63 del Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones se dispone que la declaración aduanera en el Ecuador se presenta mediante del ECUAPASS sea por vía física o electrónica, la misma que debe contar con los documentos de soporte, de acompañamiento, facturas y documentos de transporte, los mismos que son parte fundamental de la exportación.

Art. 66 Plazos para la presentación de la declaración: Este artículo menciona que al realizarse una exportación se podrá presentar hasta 24 horas antes del ingreso de la zona primaria y correcciones de la declaración aduanera de exportación hasta 30 días posteriores del embarque de las mercancías. (Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones) (COPCI, 2018)

De acuerdo a lo establecido en el art 66 del Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones se establece el plazo para la presentación de la declaración aduanera de exportación, señala que se debe presentar hasta 24 horas previo a la presentación de los documentos de acompañamiento y soporte, y de existir alguna corrección en la declaración aduanera podrá realizarse en el plazo de 30 días posteriores al embarque de la misma.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 Diseño de la investigación No Experimental

El estudio se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se basa en la observación de fenómenos en el mismo contexto natural en el que ocurren los hechos investigados.

3.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN

3.2.1 Exploratoria

Para (Muñoz, 2014) la investigación exploratoria “Es la búsqueda de la información para familiarizarse con el entorno” (pág. 14). En el trabajo exploratorio se consideró que la investigación se relaciona con la búsqueda de las respuestas a las acciones que se requieren para exportar flores tropicales desde el Ecuador hacia el mercado de los Estados Unidos. La finalidad de explorar las condiciones, requisitos y requerimientos del empaque, embalaje y etiquetado en la investigación tiene como objetivo ser un referente para quienes asumen el reto de comercializar sus productos en otros mercados

3.2.3 Descriptiva

Según Gómez (2006) la investigación descriptiva establece que “Dentro del enfoque cuantitativo proporciona una visión de una comunidad, un fenómeno o una situación” (pág.103). El estudio describe los procesos para llevar a cabo la exportación de flores a mercados internacionales, en el que se especifica el registro de la información y el análisis de cada una de las preguntas de las entrevistas y encuestas que permitieron llegar a la conclusión de los resultados.

3.4 MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN

3.4.1 Método Deductivo

Se aplicó un estudio de lo general de las conceptualizaciones de la comercialización y exportación para llegar a la particularidad del análisis de viabilidad para lograr el objetivo de vender a mercados internacionales. Según (Bernal, 2016) “Consiste en tomar conclusiones generales para obtener explicaciones particulares. El método se inicia con el análisis de los postulados, teoremas, leyes, principios, etcétera, de aplicación universal y de comprobada validez”, para aplicarlos a soluciones o hechos particulares” (pág. 59), el método da la oportunidad de que las definiciones de las variables se desarrollen al momento de implementar un plan de exportación de flores tropicales.

3.4.2 Método Analítico

Dentro del análisis se consideró los resultados de las encuestas y las entrevistas, en cada una de las preguntas, se analizó la opinión de los empresarios que exportan, floricultores y los posibles compradores de flores tropicales en el mercado de Danbury. De acuerdo con (Muñoz, 2014) “Con el análisis lo que el investigador pretende es establecer el grado y aproximación que existe entre el enfoque teórico y el enfoque empírico” (pág. 9). El análisis de las interrogantes observó la viabilidad de la propuesta, con la opción de considerar las debilidades de la empresa y la oportunidad que presenta el mercado internacional para exportar flores tropicales.

3.5 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación tuvo un enfoque mixto, cualitativo y cuantitativo, determinándose que la parte cualitativa estableció los aspectos de la exportación de flores y las consecuencias positivas de ampliar mercados internacionales, con el objetivo de evaluar la influencia en el desarrollo de las plantaciones de flores. Las opiniones de expertos, por medio de entrevistas personales validaron las conceptualizaciones que identificaron los procesos para el desarrollo de una guía para los exportadores. El estudio cualitativo profundizó los casos específicos, no generaliza los temas investigados, por tanto, en ningún momento mide numéricamente, sino que cualificar y describir el fenómeno social desde el punto de vista de un análisis que parte de los rasgos determinantes de las variables estudiadas en la investigación (Bernal, 2016).

En el enfoque cuantitativo, las encuestas permitieron conocer el tipo de producto que necesita el mercado de Danbury, incluyendo el tamaño de tallo, tipo, cantidad, entre otros aspectos relacionados con la comercialización de flores tropicales, se aplicó una medición, en que se asignó números a cada una de las situaciones que se estudiaron y que buscaron conocer la situación de las exportaciones (Bernal, 2016).

Para Arias (2012) “En atención al diseño, la investigación se clasifica en: documental, de campo” (pág. 27). El estudio estableció la investigación de campo para obtener de primera mano los datos primarios desde el punto de vista de las personas encuestadas y entrevistadas, sin manipular, ni alterar las variables de exportación. El objetivo afianzó el conocimiento de los floricultores hacia la comercialización de productos al mercado norteamericano.

3.5.1 Investigación bibliográfica

Es la que se realizó mediante la información de portales de internet, libros y artículos relacionados con el tema. De acuerdo con (Pacheco, 2014) “Consiste en recopilar datos, valiéndose adecuado de libros, revistas, resultados de otras investigaciones, entrevistas, etc.” (pág. 63), la misma que se aplicó en el marco teórico, metodológico y apoyó al desarrollo de todo el estudio propuesto.

3.6 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

3.6.1 Técnica mixta (Cualitativa y Cuantitativa)

Las técnicas utilizadas fueron: entrevista y encuesta, se aplicó en forma personal y vía internet a los informantes seleccionados, considerando las variables de la investigación. De acuerdo con (Hernández-Sampieri, Fernández, & Baptista, 2014) “El enfoque cualitativo busca principalmente la dispersión o expansión de los datos e información, mientras que el enfoque cuantitativo pretende acotar intencionalmente la información, medir con precisión las variables del estudio” (pág. 10). Las variables hicieron referencia a las ventajas y expectativas de la exportación de flores tropicales, en la que se destaca la necesidad de conocer sobre las exportaciones y productividad; los aciertos y desaciertos del sector floricultor, sin dejar de lado el aporte del Gobierno Nacional hacia las capacitaciones técnicas para que los floricultores cultiven de mejor manera.

3.6.2 Instrumentos de investigación

El instrumento utilizado fue el cuestionario; por la importancia del tema se elaboraron tres cuestionarios, diseñados previamente en base a las variables de la investigación, con la finalidad de aplicarlos a los encuestados. Se consideró un cuestionario de seis preguntas, basadas en la escala de Likert, entre las interrogantes se tomó en cuenta la forma en que comercializan las flores tropicales que cultivan, si lo realizan en el mercado local, otros mercados nacionales y en el mercado internacional, se enfatizó la importancia de conocer si la asociación ha considerado la exportación flores tropicales, si existe o no servicio de asesoramiento, para conocer los mercados de mayor demanda, si hay o no asesoramiento para realizar exportación de flores tropicales, se preguntó si les gustaría participar en ferias para dar a conocer las flores tropicales y acerca si conoce o no el mercado de Danbury-Estados Unidos gusta de flores tropicales (Ver Anexo 1).

Para las entrevistas, se utilizó una guía de preguntas, con interrogantes relacionados con la comercialización y las expectativas de exportación, especialmente al mercado norteamericano, en el sector de Danbury, considerando la descripción de las exportaciones y competitividad en el mercado internacional, enfatizando en la importancia de determinar las fortalezas de las flores tropicales ecuatorianas en comparación con la competencia de los países que exportan, conocer el aporte que el gobierno nacional ha otorgado a los productores y exportadores de flores del país.

3.7 POBLACIÓN Y MUESTRA

La población finita para la investigación se tomó de las personas que pertenecen a la Asociación de floricultores del Cantón Naranjal y son los socios activos (dato obtenido de la entrevista a la Ing. Otilia Romero, miembro de la asociación); los dos exportadores corresponden al sector del Cantón Naranjal y los 10 importadores se seleccionaron de acuerdo con datos otorgados por la asociación y se envió vía online el cuestionario, la misma que se representa en la siguiente tabla:

Tabla 10
Población y muestra

Población	Encuestas	Entrevistas	Total
Asociación de floricultores	15		
Importadores / Floristerías en Danbury	10		
Exportadores de flores tropicales de Naranjal		2	
TOTAL	25	2	27

Fuente: Gerente Operativa de la asociación de flores Naranjal (Romero, 2019)

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

3.7.1 Análisis e interpretación de resultados de la encuesta aplicada a los floricultores de flores tropicales del Cantón Naranjal

1.- ¿En qué mercado comercializa las flores tropicales que cultiva?

Tabla 11

Mercado que se comercializan las flores

Pregunta 1	Frecuencia	Porcentaje
Mercado Nacional	12	80%
Mercado Local	3	20%
Mercado internacional	0	0%
Total	15	100%

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

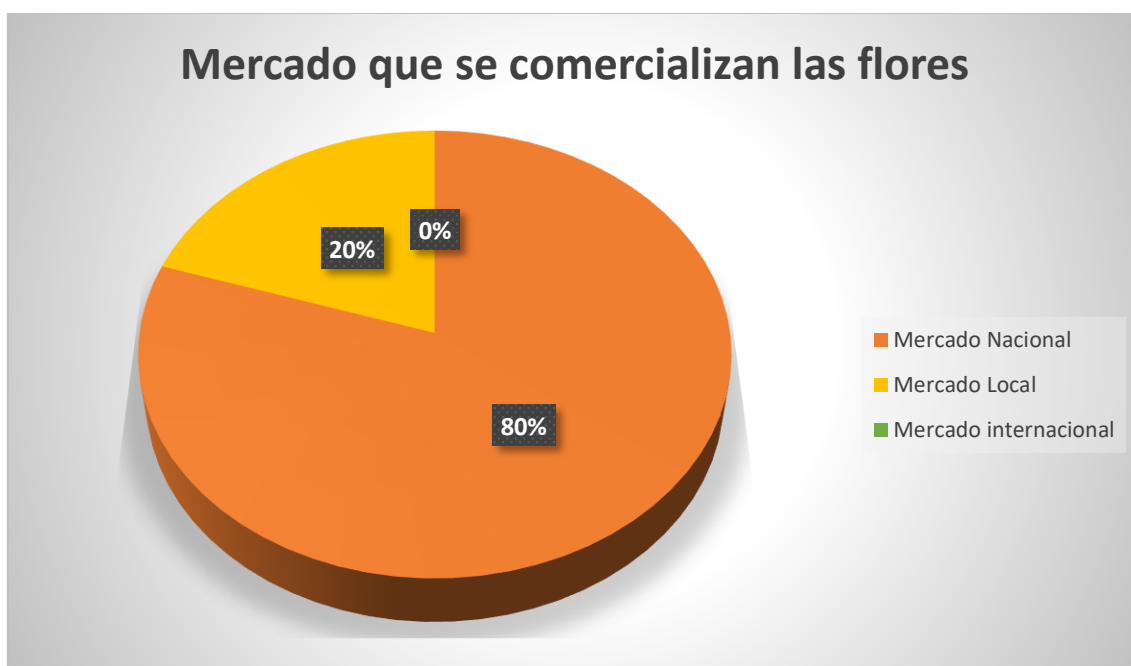


Figura 9 Mercado que se comercializan las flores

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

Del total de las 15 personas encuestadas, 80% indicaron que las flores producidas se venden en el mercado nacional, especialmente en la ciudad de Guayaquil, entre las variedades que venden se encuentran *anthurium*, bastón del emperador, *gingers*, gladiolas, heliconias, maracas y follaje para armar los ramos de flores. El resto de la producción se comercializa en el cantón Naranjal y sus parroquias urbanas y rurales corresponden aproximadamente a 20%.

2.- Usted conoce alguna organización o empresa que brinde el servicio de asesoramiento, para acceder los mercados y realizar la exportación?

Tabla 12

Conoce alguna organización que brinde servicio para exportar flores

Pregunta 2	Frecuencia	Porcentaje
Si	13	87%
No	2	13%
Total	15	100%

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)



Figura 10 Conoce alguna organización que brinde servicio para exportar flores

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

Del total de las personas encuestadas, acerca de si conocen alguna organización que brinde servicio para exportar flores, 87% indicaron que si conocen, pero no a profundidad. El resto, 13% indicaron que no pueden acceder a ninguna empresa porque desconocen donde están ubicadas.

3.- ¿Considera importante que le brinden asesoramiento para realizar exportación de flores tropicales al mercado internacional?

Tabla 13

Importancia de asesoramiento para la exportación de flores al mercado internacional

Pregunta 3	Frecuencia	Porcentaje
Si	15	100%
No	0	0%
Total	15	100%

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

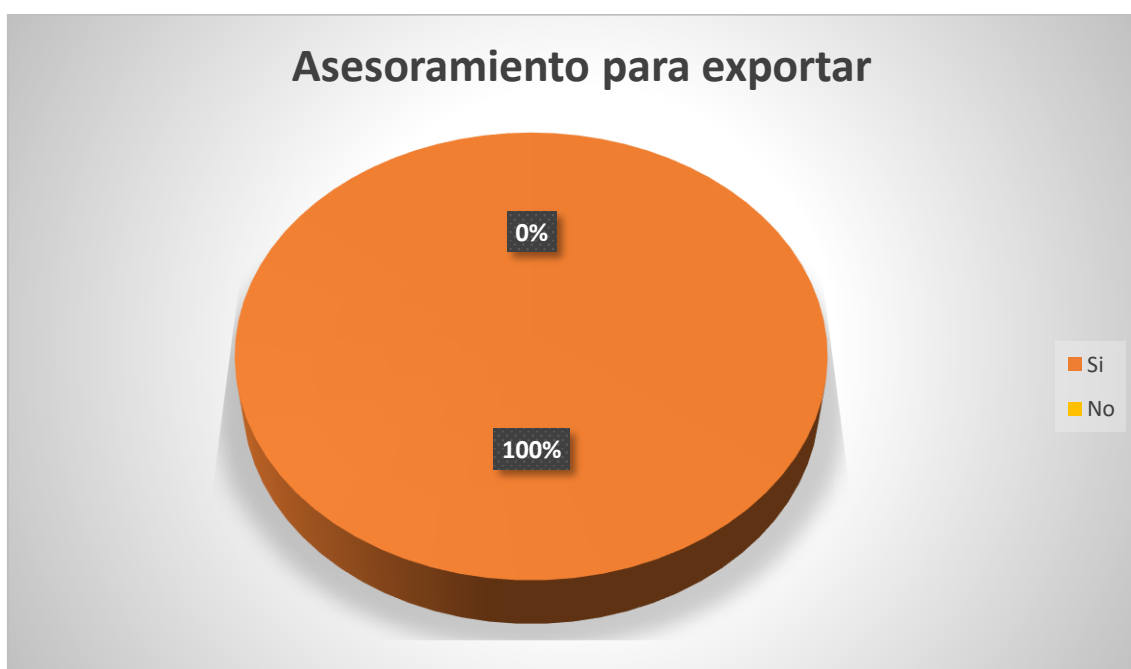


Figura 11 Importancia de asesoramiento para la exportación de flores al mercado internacional
Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

Para el total de las personas encuestadas, 100% indicaron que es importante el asesoramiento para la exportación de flores al mercado internacional.

4.- Le gustaría participar en ferias nacionales e internacionales para dar a conocer las flores tropicales

Tabla 14

Le gustaría participar en ferias nacionales e internacionales para dar a conocer las flores tropicales

Pregunta 4	Frecuencia	Porcentaje
Si	14	93%
No	1	7%
Total	15	100%

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)



Figura 12 Le gustaría participar en ferias nacionales e internacionales para dar a conocer las flores
Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

Del total de los 15 encuestados 93% dijeron que les gustaría participar en ferias para dar a conocer las flores que producen, 7% indicaron que no les agradecía participar en ferias internacionales.

5.- ¿Exportaría flores tropicales al mercado de Danbury-Estados Unidos?

Tabla 15

Exportaría flores tropicales al mercado de Danbury – Estados Unidos

Pregunta 5	Frecuencia	Porcentaje
Si	14	93%
No	1	7%
Total	15	100%

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)



Figura 13 Exportación de flores tropicales al mercado de Danbury – Estados Unidos

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

De los resultados obtenidos en la investigación 93% indicaron que si exportarían flores tropicales al mercado de Danbury – Estados Unidos. En el mismo contexto de respuesta 7% consideró que no está preparado para iniciar un proceso de exportación, debido a que desconoce muchos factores que se requieren para la exportación.

3.7.2 Encuesta de empresas importadoras en Danbury-Estados Unidos

1.- ¿Cuántas flores tropicales importa?

Tabla 16

Formas de importación

Pregunta 1	Frecuencia	Porcentaje
Al por mayor	7	70%
Al por menor	3	30%
Total	10	100%

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

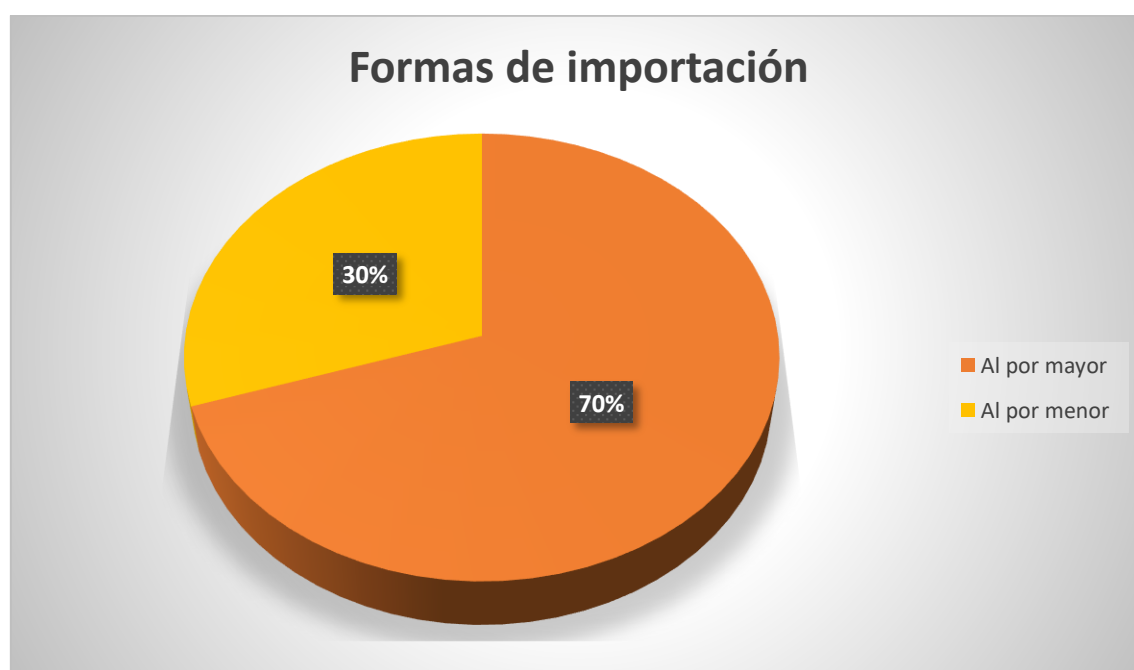


Figura 14 Formas de Importación

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

De los resultados obtenidos en la investigación a los importadores de flores en Danbury – Estados Unidos, 70% importan flores al por mayor y el resto 30% lo hacen al por menor; es decir su forma de importación es poco.

2.- ¿Con qué frecuencia importa flores tropicales?

Tabla 17

Frecuencia de importación de flores tropicales

Pregunta 2	Frecuencia	Porcentaje
Semanal	5	50%
Mensual	2	20%
Trimestral	2	20%
Semestral	1	10%
Anual	0	0%
Total	10	100%

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

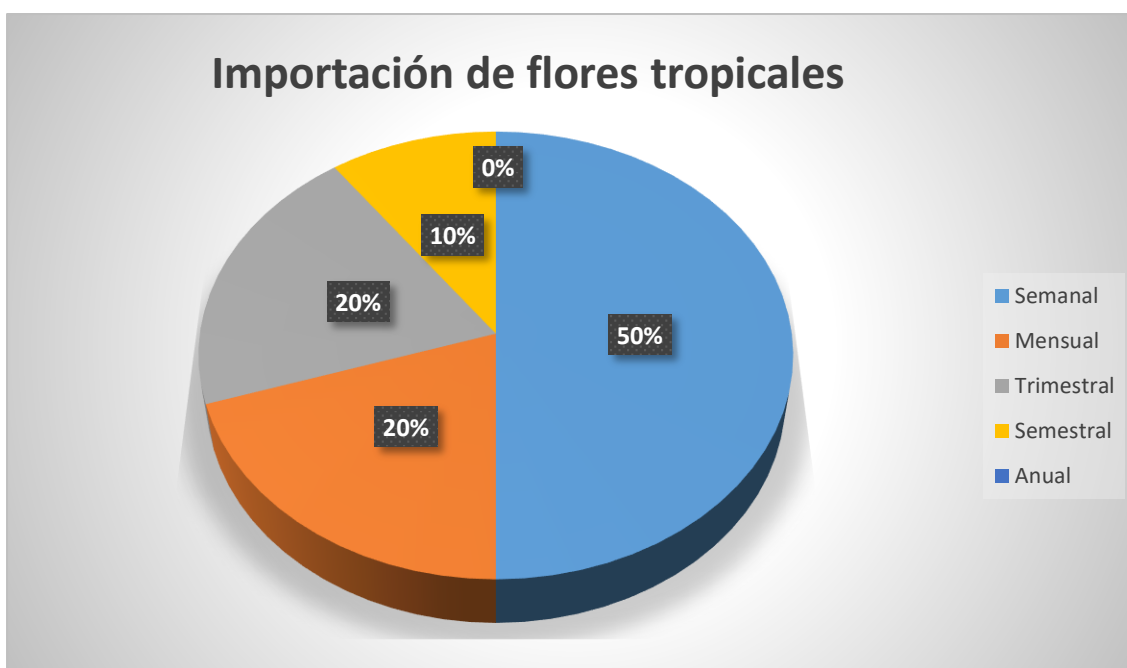


Figura 15 Frecuencia de importación de flores tropicales

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

De acuerdo a las respuestas de los 10 informantes, 50%, importa semanalmente flores tropicales, 20% realiza mensualmente importaciones y 20% prefiere trimestralmente y 10% dijeron que trimestralmente.

3.- ¿Ha importado flores tropicales ecuatorianas?

Tabla 18

Importación de flores tropicales ecuatorianas

Pregunta 3	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	100%
No	0	0%
Total	10	100%

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)



Figura 16 Importación de flores tropicales ecuatorianas

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

Análisis: Las personas 100% personas encuestadas, contestaron que en algún momento han importado flores ecuatorianas.

4.- ¿Cómo evalúa la calidad de las flores tropicales ecuatorianas?

Tabla 19

Evaluación de calidad de flores tropicales ecuatorianas

Pregunta 5	Frecuencia	Porcentaje
Excelente	7	70%
Muy bueno	3	30%
Bueno	0	0%
Regular	0	0%
Malo	0	0%
Total	10	100%

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

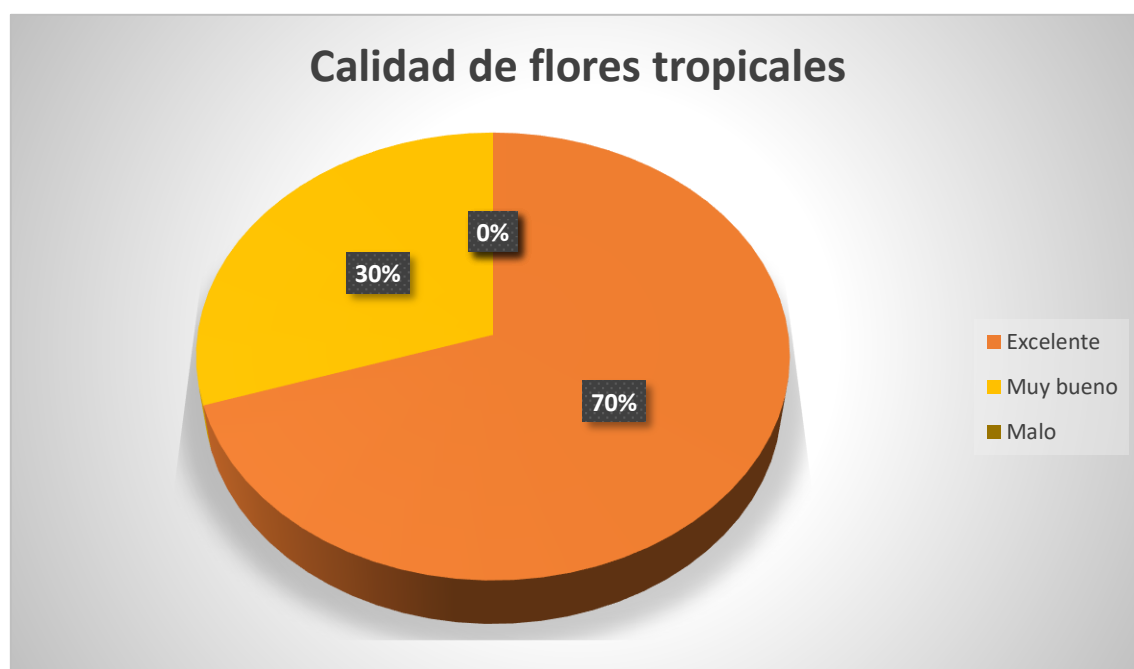


Figura 17 Evaluación de calidad de flores tropicales ecuatorianas

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

Del total de las encuestas realizadas, 70% de las personas encuestadas consideran que es excelente la calidad de flores tropicales ecuatorianas y 30% restante acotaron que es la calidad es muy buena, las razones son el resultado de los esfuerzos que hacen los floricultores, en cada una de sus plantaciones.

5.- ¿Qué tipo de empaque prefiere para la conservación de las flores tropicales?

Tabla 20

Tipo de empaque que prefiere para la conservación de flores tropicales

Pregunta 5	Frecuencia	Porcentaje
Cartón corrugado	8	80%
Embalaje de plástico	2	20%
Tapa de plástico	0	0%
Total	10	100%

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

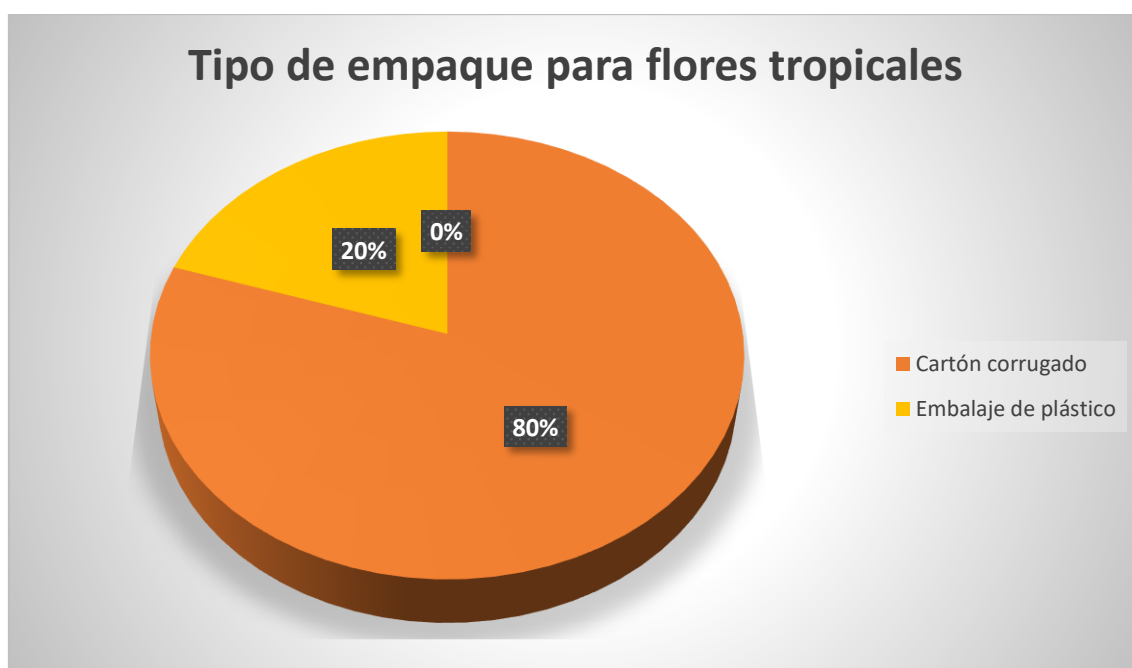


Figura 18 Tipo de empaque que prefiere para la conservación de flores tropicales

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

Al reunir todas las respuestas, se obtuvo que 80% prefieren el empaque en cartón corrugado, en el Ecuador, de acuerdo con la investigación realizada se cumple con las normativa establecidas en que los mercados de flores requieren que los envíos se los realice en empaques de cartón corrugado y/o papel. 20% de los informantes prefieren empaques plásticos por el corto trayecto y mejor hidratada la flor.

6.- ¿Qué término de negociación utiliza con más frecuencia?

Tabla 21

Término de negociación que utiliza para la exportación de flores tropicales

Pregunta 6	Frecuencia	Porcentaje
EXW	1	10%
FCA	9	90%
CFR	0	0%
CIF	0	0%
Total	10	100%

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

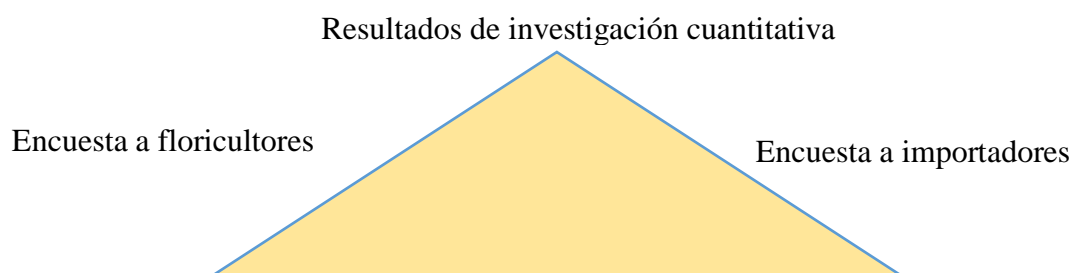


Figura 19 Término de negociación que utiliza para la exportación de flores tropicales

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

Análisis: De los resultados obtenidos en la investigación 90% el término de negociación que utilizan para la exportación de flores tropicales es FCA, considerando que es el término más utilizado en los INCOTERMS, porque permiten una transacción entre importador y exportador, 10% utilizan el término EXW para realizar la negociación en la exportación de flores.

3.8 Triangulación de resultados



*Figura 20 Triangulación de resultados
Elaborado por: Cunalata, M & Moreno, I.*

*Tabla 22
Triangulación de resultados*

TRIANGULACIÓN DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN			
Resultados de las encuestas realizadas	Encuestas a los floricultores del Cantón Naranjal	Resultados de encuestas	Encuestas a Importadores de las floristerías de Danbury - Estados Unidos
Comercialización de flores		Importa flores	
1. Nacional	✓	1. Sí	✓
2. Local	✓	2. No	
3. Internacional	x		
Servicios de exportación de flores		Cuántas flores importa	
1. Sí	✓	1. Al por mayor	✓
2. No	x	2. Al por menor	X
Importancia del asesoramiento para la exportación de flores		Tipo de empaque	
1. Sí	✓	1. Cartón	✓
2. No	x	2. Plástico	✓
Participación en ferias internacionales		Calidad de las flores tropicales del Ecuador	
1. Sí	✓	1. Excelente	✓
2. No	✓	2. Muy Bueno	✓
Exportaría al mercado estadounidense Danbury		Importación de flores tropicales	
1. Sí	✓	1. Sí	✓
2. No	✓	2. No	X

Los vistos rojos ✓ indican que cumple pero no de manera adecuada, es decir que los floricultores requieren de mayor información sobre exportaciones para tomar la decisión de vender a otros mercados internacionales.

Las x indican que no cumplen. Los floricultores no exportan a Estados Unidos y los importadores de flores estadounidense No compran flores al por menor. En cuanto a la asistencia técnica un número menor de encuestados consideró que no es importante.

Los ✓ en color negro indica la aceptación a las condiciones de exportación, al interés en ejecutar acciones para vender las flores al mercado estadounidense.

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

3.9 Conclusiones generales de la triangulación de resultados

En la comercialización de flores, los floricultores del Cantón Naranjal mencionaron que lo hacen en el mercado local y nacional, lo que se contrapone con las actividades que ejecutan los importadores, quienes indicaron que Sí importan flores tropicales, lo que genera posibilidades de ampliar el mercado. Sin embargo se evidencia que la necesidad de los agricultores de flores de recibir capacitaciones acerca de la forma para exportar flores, considerando que los importadores compran este tipo de producto en el mercado internacional al por mayor, evidenciando una oportunidad para desarrollar estrategias de comercialización en el mercado externo. Los floricultores consideraron que es importante contar con asesoramiento para la venta de sus productos en el mercado exterior, asumen que desconocen leyes, normas y requerimientos al momento de exportar, justificando que uno de los requerimientos del mercado de los Estados Unidos es que el empaque sea en cartón corrugado.

Las personas encuestadas, en este caso los floricultores consideraron que Sí exportarían flores tropicales, tomando en cuenta que los importadores estadounidense prefieren flores de calidad, que sean de tipo orgánica, sostenibles con el ambiente, lo que da la oportunidad de vender las flores en un mercado que tiene requerimientos de lo que se produce en el Ecuador, en el sector de Naranjal, específicamente

3.9.1 Resultados de las entrevistas a exportadores de flores

Sobre la descripción de exportaciones y competitividad con la incidencia en el Sistema generalizado de preferencias (SGP) en Estados Unidos

Entrevistado 1: Las flores es uno de los principales productos que cuentan con el beneficio del mecanismo SGP, por lo tanto hay más competitividad frente a otros países, y como punto relevante contamos con el beneficio de tener la misma moneda, lo que permite ingresar con menos dificultad a un mercado que no es tan fácil de alcanzar.

Entrevistado 2: Las exportaciones se refieren básicamente a la capacidad de vender los productos internos en el mercado exterior, ese proceso, generalmente lo realizan todos los países que tienen excedente de algún tipo de productos, el Ecuador, sus exportaciones fuertes están representadas por el petróleo, banano, camarón, flores, es un sinnúmero de bienes y servicios. Mientras que la competitividad se relaciona con las tarifas arancelarias, de allí se parte para calificar la competitividad frente a otros países, son formas que se

dan en un país y generan competencia frente a otros. En lo que respecta al SGP, el mercado de flores en el Ecuador es un acuerdo multipartes, por ejemplo con Estados Unidos, Ecuador mantienen un trato preferencial de aranceles, con descuentos arancelarios en los productos que exporta, pero es descuento.

Acerca de las fortalezas de las flores tropicales ecuatorianas en comparación con la competencia de los países que no cuentan con el SGP?

Entrevistado 1: Entre las fortalezas de las flores tropicales tenemos las condiciones climáticas, el bajo costo de producción estas ventajas particularmente representan un futuro prometedor para el crecimiento de la exportación de flores, adicionando a estas características el fortalecimiento tecnológico y los factores de infraestructura lo que permiten que la industria ecuatoriana de flores de corte sea uno de los líderes mundiales.

Entrevistado 2: Las flores ecuatorianas poseen buena calidad, el tallo tiene las condiciones adecuadas para el empaque, su grosor permite considerar menos peso y beneficia al corte adecuado, además que la altura frente al nivel del mar, las condiciones de humedad, creo que la luz perpendicular, la calidad del terreno esos son beneficios propios de los cultivos de flores.

Aporte del Gobierno Nacional a los productores y exportadores de flores ecuatorianas

Entrevistado 1: Como aporte de parte del gobierno nuestro sector se ha visto beneficiado con la renovación del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), en nuestro país un sinnúmero de grandes, pequeñas y medianas empresas realizan sus exportaciones acogiéndose al SGP, entre ellos está el sector floricultor.

Entrevistado 2: El mayor beneficio es la firma del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), sin embargo se debe aceptar que hay falencia, si mal no recuerdo en el 2016 Ecuador salió del SIG plus de Europa, pero lo que está afectando al Ecuador en la competitividad y que aumenta los costos, es el pago de un arancel del 6,8% para ingresar al mercado estadounidense, mientras que Colombia, por mencionar un país, tiene firmado un Tratado de Libre Comercio en vigencia y pagan un arancel de 0, el aportar al desarrollo de la matriz productiva es un aporte que se valora. Algo interesante es el hecho de que los trabajadores de las floricultoras actualmente reciben buena alimentación, seguro social y más beneficios sociales como la atención en salud, eso se debe a las políticas gubernamentales.

Aciertos y desaciertos del sector floricultor

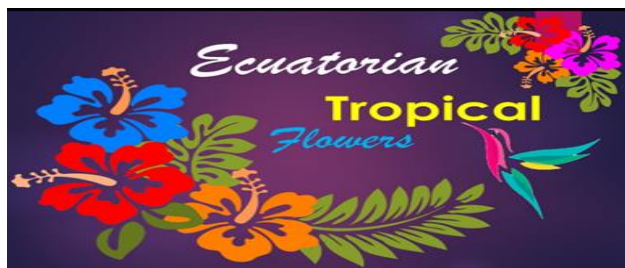
Entrevista 1: Sin bien es cierto la renovación del SGP con Estados Unidos en varias ocasiones el último culminó en 2017, actualmente contamos con una renovación de carácter retroactivo lo cual es un beneficio para nuestro sector floricultor, pero nuestro gobierno debe considerar la idea de firmar un acuerdo comercial con Estados Unidos ya que esto traería consecuencias favorables para el desarrollo económico. Un claro ejemplo es el convenio con la Unión Europea, el mismo que está vigente desde 2017, y es evidente el crecimiento de las exportaciones.

Entrevista 2: Entre los aciertos se puede decir que actualmente los floricultores ecuatorianos es que están reclutando fuerza de trabajo joven, lo que se evidencia en la producción; el aprendizaje de los jóvenes visualiza mejoramiento en el rendimiento productivo, en el aprovechamiento de la tierra, se están cultivando más hectáreas, las políticas de empleo y el aporte al desarrollo de la matriz productiva.

En los desaciertos quizás es la demora en firmar tratados internacionales que disminuyan el pago de aranceles, además del hecho de que otorguen más crédito con intereses competitivo para el mejoramiento de la producción, hay escaso interés de los entes gubernamentales sobre asistencia técnica de cultivo, eso se debe mejorar.

CAPÍTULO IV

PROPUESTA



Guía práctica de exportación de flores tropicales ecuatorianas

INTRODUCCIÓN

La guía para el exportador de flores tropicales, es un documento que tiene como finalidad llenar las expectativas de un grupo de floricultores que mantienen un buen nivel de producción florícola y requieren de asesoría documental para iniciar el proceso de vender sus productos al mercado internacional.

El contenido de la guía pretende convertirse en un material de consulta para seguir paso a paso el proceso de exportación, contando con las normativas legales y los aspectos reglamentarios que se requieren para el cumplimiento de exportar sus productos. La Asociación de flores del Cantón Naranjal inició sus actividades desde el año 2015, al comienzo contaba con 10 socios activos, sin embargo en los últimos tres años quedaron 64 personas, quienes continuaron con la siembra, cultivo y producción de flores tropicales para el mercado local. Desde el año 2018 salieron al mercado guayaquileño, con venta de sus productos en el mercado de flores y florerías independientes. Se logró captar un buen número de clientes, a quienes se les vende al por mayor y menor.

Como parte del crecimiento de la Asociación de Flores se propuso la realización de una guía para la exportación de flores tropicales con el compromiso de llevar al mercado estadounidense, en la ciudad de Danbury. Se propone el nombre de *Ecuadorian Tropical Flowers*. El nombre identifica al producto que se exporta y al país de donde proceden. Los colores identifican a la alegría y vivacidad de las flores.

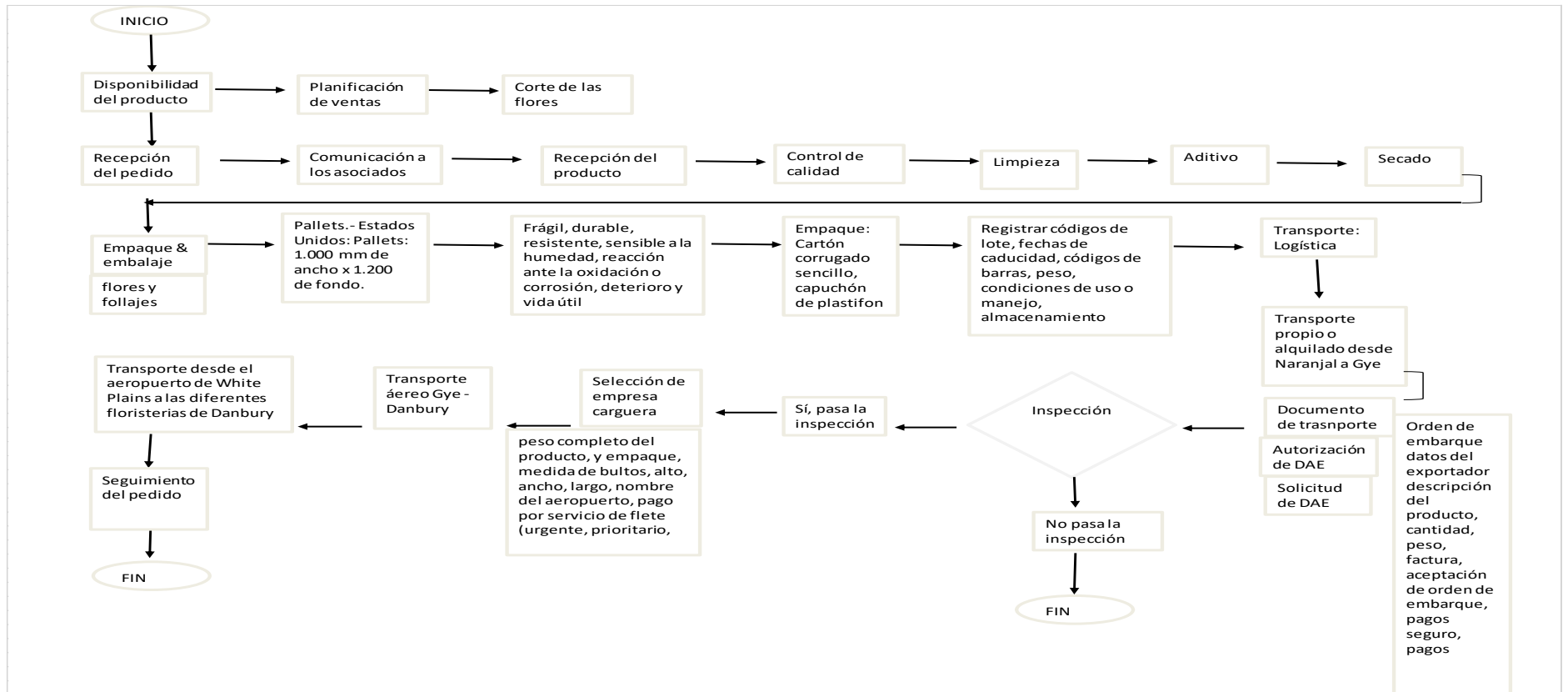




Figura 21 Flujograma
 Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

El flujograma indica cada una de las actividades a realizarse antes, durante y después del proceso de exportación, el mismo que inicia con la verificación de la disponibilidad del producto, recepción del pedido, empaque y embalaje, en el proceso de preparar el producto. La logística se convierte en el traslado del producto al punto de embarque para iniciar la exportación, luego de pasar los diferentes puntos de inspección y se procede a llevar los productos al punto de venta en Danbury – Estados Unidos.

4.1 Guía de exportación de flores tropicales


Tabla 23
Índice de la guía de exportación

Guía de Exportación de flores tropicales ecuatorianas					Área Comercio Exterior				
					Guayaquil, 2019				
	Pág	1	De	20					
Responsables: Martha Cunalata Irene Moreno	Firma: _____ _____								
CONTENIDO DE GUÍA DE EXPORTACIÓN									
<p>1. Empresa</p> <p>La Asociación de floricultores del Cantón Naranjal, cuenta con 6 socios activos y 4 inactivos. Actualmente, quien lo dirige es el Ing. Luis Robles. La asociación se dedica exclusivamente a la venta y comercialización del producto en la parte local de Naranjal y en la ciudad de Guayaquil, pero de forma esporádica. Las oficinas están ubicadas en las calles 4 de noviembre y Rocafuerte.</p> <p>Uno de los grandes logros de la asociación es el incentivo al cultivo de flores tropicales en fincas que antes se dedicaban al cultivo de cacao. Según el Ing. Robles existen aproximadamente 40 hectáreas cultivadas, lo que permite una producción de 350 cajas semanales, de los diferentes tipos de flores tropicales. La producción es de 1400cajas mensual. En el proyecto se considera que los 4 socios inactivos, asuman el reto de producir 20 héctaras con los que se contarían llegar a 1400 cajas más, sumando un total de 2800 cajas mensual; de las cuales 2500 cajas se exportarían y 300 cajas quedan para el local.</p> <p>1.1.Tipo de flores tropicales que cultivan</p> <p>Según la Ing. Romero se cultivan los siguientes tipos de flores.</p>									
									
<p>Figura 22 Variedad de flores tropicales Elaborado por: Cunalata M. & Moreno, I. (2020)</p>									
Para:	Enviado por:							Fecha	

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)


Tabla 24

Índice de la guía de exportación: Introducción y empresa

Guía de Exportación de flores tropicales ecuatorianas		Área Comercio Exterior			
		Guayaquil, 2019			
		Pág	2	de	10
Responsables: Martha Cunalata Irene Moreno	Firma: _____ _____				
CONTENIDO DE GUÍA DE EXPORTACIÓN					
<p>Introducción</p> <p>La guía de exportación tiene como finalidad informar a los exportadores potenciales, a todos aquellos que se encuentran en la etapa previa a la exportación. El documento contiene una lista de los requisitos y condiciones para la exportación de flores tropicales en el Ecuador, incluye las condiciones logísticas, desde la salida de la mercancía, traslado, tipo de traslado, recepción de los productos, formas de pago. El exportador requiere conocer las normativas internacionales, los aranceles, regulaciones no arancelarias, normalización de las operaciones comerciales (Ver Anexo 5). La guía contiene información de los sitios web, documentos e instituciones, a las que puede acceder por medio del Internet.</p> <p>La empresa: Misión: Promover eficientemente las exportaciones de flores tropicales con el fin de convertirnos en una empresa que dinamice el comercio exterior, con una producción de calidad que contribuye al cuidado del medio ambiente.</p> <p>Visión: Captar el mercado de Estados Unidos con flores tropicales de calidad y convertirnos en el 2024 en un referente para la exportación de flores</p> <p>Valores y principios: Cultura de producción. - Obtener un crecimiento en la producción libre de químicos.</p> <p>Cultura de innovación. - Con el uso paneles solares lograr una producción eficiente</p> <p>Cultura de calidad. – Obtener certificaciones de calidad que garanticen un mejor producto</p> <p>Cuidado del Medio Ambiente. – Con el uso de paneles solares se contribuye a la sostenibilidad de un planeta limpio, que ayuda a preservar el medio ambiente.</p> <p>Producción que cuenta: Según los productores de flores en el cantón Naranjal, su producción asciende aproximadamente a 20000 cajas, entre todos los socios de la asociación.</p> <p>Cuánto tienen actualmente: Es un cultivo a pequeña escala, se producen aproximadamente 20 hectareas de cultivos de flores tropicales.</p>					
Para:	Enviado por:			Fecha:	

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)



Tabla 25
Índice de la guía de exportación: Norma ISO

Guía de Exportación de flores tropicales ecuatorianas			Área Comercio Exterior			
			Guayaquil, 2019			
			Pág.	3	de	20
Responsables: Martha Cunalata Irene Moreno	Firma: _____ _____					
CONTENIDO DE GUÍA DE EXPORTACIÓN						
1. Descripción del proceso y los involucrados						
<u>Grupo involucrado</u>	<u>Intereses</u>	<u>Producto exportable</u>	<u>Tipos de control para la exportación</u>	<u>Estrategia de mercado</u>	<u>de</u>	
Floricultores del cantón Naranjal	-Vender flores al mercado estadounidense -Cumplir con los estándares de calidad -Abastecer los pedidos de las floristerías de Danbury	-Flores tropicales Ginger Maraca Helicondia -Follaje	-Control de la calidad de las flores y follaje. -Prácticas de mejoras en la producción. -Asesoría directa de las condiciones de empaque, embalaje y almacenamiento de flores tropicales y follajes	Exportar un producto de calidad, respetando las normas de calidad	de	
<p>Cuidados de la flor y el follaje para la exportación.- Se utiliza preservantes para alargar la vida de las flores y para disminuir la proliferación de patógenos.</p> <p>La temperatura ideal es de 8°C a 15°C y una humedad relativa de 80 a 95%., para disminuir los procesos metabólicos de las flores y el desarrollo de enfermedades.</p> <p>En el caso del follaje, se utiliza un químico como refuerzo para evitar los hongos y la creación de alguna bacteria.</p>						
Para:	Enviado por:			Fecha		

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

Tabla 26


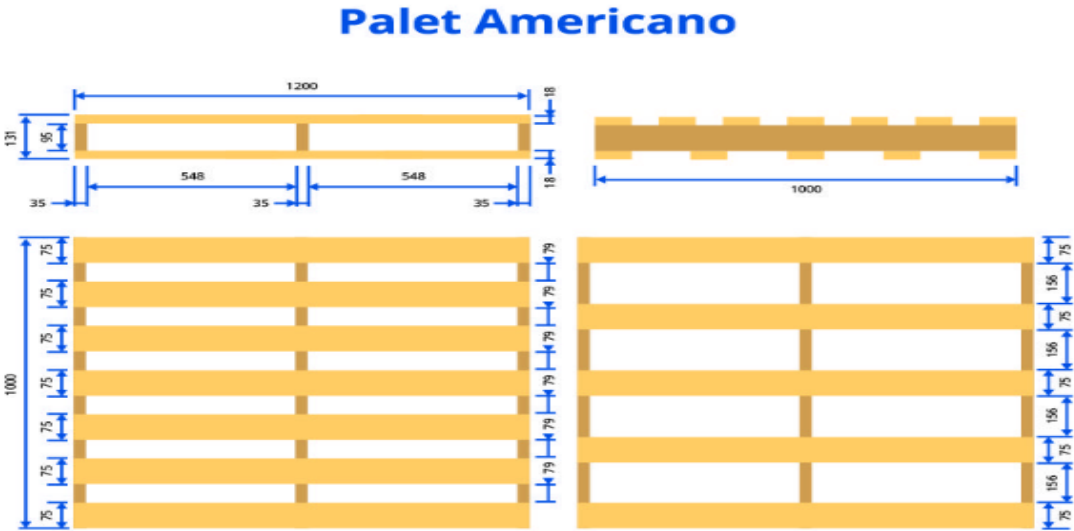
Índice de la guía de exportación: Norma ISO

Guía de Exportación de flores tropicales ecuatorianas		Área Comercio Exterior			
		Guayaquil, 2019			
		Pág.	4	de	20
Responsables: Martha Cunalata Irene Moreno	Firma: _____ _____				
CONTENIDO DE GUÍA DE EXPORTACIÓN PROCESO LOGÍSTICO: Transporte					
<p>1.Descripción del empaque y embalaje</p> <p>2.Norma ISO de calidad: Requisitos de Calidad.- Las florícolas se manejan bajo el sistema de ISO 9000 para estandarizar procesos, métodos de trabajo y organización. La ISO 14001 es parte del compromiso con el manejo ambiental.</p> <p>3.Medios logísticos</p> <p>3.1 Transporte Terrestre</p> <p>El medio de transporte desde las fincas de flores son: Camiones que pueden ser propios o alquilados, por medio de cooperativas de transporte intercantonal. La distancia desde Naranjal, específicamente del sector Santa Rosa de Flandes es de 133 km, hasta el aeropuerto.</p> <p>3.2 Transporte Aéreo: Por la distancia y para una mejor conservación de las flores, el medio de transporte utilizado para la exportación es la forma aérea. El aeropuerto más cercano a Danbury es el aeropuerto White Plains (HPN) que está a 41.7 km de distancia. Otros aeropuertos cercanos incluyen New York La Guardia (LGA) (77.4 km), Hartford (BDL) (87.3 km), New York JFK (JFK) (87.9 km) y Newark (EWR) (99.2 km).</p> <p>3.3 Distancia desde Ecuador hasta el aeropuerto White Plains</p> <p>La distancia de Ecuador a White Plains es de aproximadamente 4784 km</p> <div style="display: flex; align-items: flex-start;"> <div style="flex: 1;">  <p style="font-size: small;">Datos del mapa ©2019</p> </div> <div style="flex: 2;"> <p>Latitud: 41.033985 41° 2' 2.346" N Longitud: -73.762909 -73° 45' 46.472" E Hora local: 08:12 (28.11.2019) : (América/New York) Ruta de vuelo: 4.755,77 km (6h 5min). Flete aéreo: Se basa en una relación Peso/Volumen, es decir, los costes (tarifas de flete aéreo) se calculan siempre por kg/6 dm³. También pueden expresarse como una relación volumétrica de 1:6 o de 1 m³ = 167 kg. Tasables.</p> </div> </div>					
<p>Por lo tanto, para el transporte aéreo de un envío, se paga por el volumen o por el peso de la carga. El cálculo se basa en la siguiente fórmula, sin importar si se paga por el peso o volumen: Largo (cm) x ancho (cm) x alto (cm) / 6000 (corresponde al peso volumétrico en kg. (Rohlig, 2014)</p>					
Para:	Enviado por:				Fecha

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

Tabla 27


Índice de guía de exportación: Proceso Logístico

Guía de Exportación de flores tropicales ecuatorianas		Área Comercio Exterior			
Responsables: Martha Cunalata Irene Moreno		Guayaquil, 2019			
		Pág.	5	de	20
CONTENIDO DE GUÍA DE EXPORTACIÓN PROCESO LOGÍSTICO: Transporte					
<p>1. Pallets normas ISO.- Cantidad de cajas en el pallets</p> <p>Los pallets son fabricados en madera natural, sirve para el almacenamiento, la manipulación y el transporte de productos embalados.</p> <p>La medida de <i>pallets</i> 1000 x 1200 mm es conocida como “<i>palet americano</i>” ya que se empezó a utilizar de forma extendida en Estados Unidos. Es también llamado “<i>isopalet</i>” porque su producción está fijada internacionalmente por la norma ISO 3676, aunque esta normativa también incluye el resto de medidas estándar.</p> <div style="text-align: center;">  <p>Palet Americano</p> </div> <p><i>Figura 264 Normativa de palet americano</i> Elaborado por: Cunalata M. & Moreno, I. (2020)</p>					
Para:	Enviado por:				Fecha

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

Tabla 28


Índice de guía de exportación: Proceso Logístico

Guía de Exportación de flores tropicales ecuatorianas		Área Comercio Exterior			
		Guayaquil, 2019			
		Pág.	6	de	20
Responsables: Martha Cunalata Irene Moreno	Firma: _____ _____				
CONTENIDO DE GUÍA DE EXPORTACIÓN PROCESO LOGÍSTICO: Transporte					
<p>1. Descripción del empaque y embalaje Las cajas sirven para embalar el producto, según las exigencias y regulaciones vigentes en el mercado de EE.UU., con el fin de proteger el producto.</p> <p>2. Flores tropicales En general van en UNIDADES sueltas dentro de la caja. Tienen un manejo diferente, ya que NO PUEDEN estar en cuarto frío</p> <p style="text-align: center;">Cajas de cartón corrugado simple con norma ISO para exportar de flores tropicales</p> <div style="text-align: center;">  </div> <p><i>Figura 275 Cartón corrugado</i> <i>Elaborado por: Cunalata M. & Moreno, I. (2020)</i></p> <p>Características del empaque:</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;">   </div> <p><i>Figura 286 Empaque</i> <i>Elaborado por: Cunalata M. & Moreno, I. (2020)</i></p> <p>Empaque de flores tropicales: Son más voluminosas, se deja un exceso al tallo encima de la flor y de esta forma no se golpea la flor. Se les pone un capuchón de polifón. Empaque del follaje: El tallo debe ir contra los bordes para que si se golpea en el movimiento del viaje sea el tallo y nunca la hoja. Debe ir intercalado y nunca el tallo sobre la base porque al quebrarse se daña la hoja. Se lo hace con 10 hojas.</p> <div style="display: flex;"> <div style="flex: 1;">  </div> <div style="flex: 2;"> <p>3. Recomendaciones: Para mantener una buena hidratación, se utiliza un capuchón plástico por fuera del cartón, que ayude a mantener la humedad sin tener contacto directo con la flor, y que proteja el follaje. El mercado americano por el corto trayecto, los clientes prefieren empaques de plástico, mantienen la flor hidratada, también existe la tendencia de usar empaque de cartón.</p> <p>4. Rotulado para tratamiento de carga: Normas ISO 7000</p> </div> </div> <p><i>Figura 297 Precaución del empaquetado</i></p>					
Para:	Enviado por:			Fecha	

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

Tabla 29

Índice de la guía de exportación: Empaque

Guía de Exportación de flores tropicales ecuatorianas		Área Comercio Exterior			
		Guayaquil, 2019			
		Pág.	7	de	10
Responsables: Martha Cunalata Irene Moreno	Firma: _____ _____				

CONTENIDO DE GUÍA DE EXPORTACIÓN

TAMAÑO DE EMPAQUE (tallos y bunches)

En principio, las flores están compuestas por varios tallos que se juntan con una liga para formar un bunch. Cada bunch contiene las siguientes cantidades dependiendo del mercado y de la flor.

En USA, los bunch deben tener las siguientes características:

Ginger Red / Pink y Maracas



Tamaño	Dimensión	Caja	Unidades en cada caja	Peso
Large L	100 - 120 cm	¼	6 - 10 unidades	280 g
Medium M	80 – 90 cm	¼	10 - 14 unidades	250 g
Small S	70 cm	¼	8 – 9 unidades	200 g

Figura 28 Ginger

Elaborado por: Cunalata M. & Moreno, I. (2020)

Helicondias



Tamaño	Dimensión	Caja	Unidades en cada caja	Peso
Medium M	80 – 90 cm	flat	10 unidades	280 g

Figura 29 Helicondia

Elaborado por: Cunalata M. & Moreno, I. (2020)

Puntos de corte Se lo maneja según el mercado y se lo hace en el punto de corte o apertura de la flor. El tener una flor con punto de corte más abierto no significa que tenga menor vida de florero, ya que la vida de florero se cuenta desde que la flor se CORTA de la planta. Si la flor se corta cerrada, y se abre una vez cortada, entonces sí va a tener una menor vida de florero.

USA Punto de corte intermedio (3). Llevan desde 40 a 60 cm principalmente.


Tipos de Cajas La unidad que se maneja para totalizar los envíos de flores es la Caja FULL, sin embargo el cartón más comúnmente utilizado y conocido, es ½ Caja FULL = 1 Half Box = 1 Tabaco box = 0.5 Full. Adicionalmente existen quarter boxes, eight boxes, flat boxes, third boxes y hamper boxes, que son las más comunes.

Para:	Enviado por:	Fecha
-------	--------------	-------

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

Tabla 30

Índice de guía de exportación: Proceso de calidad

Guía de Exportación de flores tropicales ecuatorianas		Área Comercio Exterior			
		Guayaquil, 2019			
		Pág.	8	de	20
Responsables: Martha Cunalata Irene Moreno	Firma: _____ _____				
CONTENIDO DE GUÍA DE EXPORTACIÓN					
<p>1. Características que generan medidas de calidad en las flores y folleje tropical</p> <p>1.1 Flores Limpieza y aditivos</p> <p>Las flores pasan por preservantes para sellar sus poros y alargar su vida. Los tallos de las flores se limpian con pistola de agua; Las heliconias se les quitan las partes internas donde son propensas a almacenar gusanos. Se les pasa una esponja con aceite mineral para que tengan una apariencia brillante Secado En estructuras inclinadas se las ubica y se secan con ventiladores</p> <p>1.2 Follaje:</p> <p>Lavado: Se limpia con aditivos, se sumerge en pilas y se limpia con esponja. Luego se pasa por aditivos para sellar los poros y mitigar los hongos y bacterias.</p> <p>Secado: El follaje se guinda y se seca con ventiladores industriales.</p> <p>Acabado Con una esponja se les pasa aceite mineral para que tengan una apariencia brillante.</p>					
Para:	Enviado por:			Fecha	

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

Tabla 31
Índice de la guía de exportación: Pre – embarque

<p>Guía de Exportación de flores tropicales ecuatorianas</p>		<p>Área Comercio Exterior</p>			
		<p>Guayaquil, 2019</p>			
		<p>Pág</p>	<p>9</p>	<p>De</p>	<p>20</p>
<p>Responsables: Martha Cunalata Irene Moreno</p>	<p>Firma: _____ _____</p>				
<p>CONTENIDO DE GUÍA DE EXPORTACIÓN</p>					
<p>Alcance de la guía de exportación:</p> <p>1. Requisitos para la exportación: Fase Preembarque</p> <p>a) Contar con el Registro Único del Contribuyente (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) indicando la actividad económica que va a desarrollar.</p> <p>b) Obtener el certificado de firma digital o TOKEN, otorgado por las siguientes entidades: Registro Civil: http://www.eci.bce.ec/web/guest/</p> <p>c) Security Data: https://www.securitydata.net.ec/</p> <p>d) Se debe obtener la firma digital o TOKEN, debe ingresar al siguiente sitio: http://bit.ly/12XP9LZ</p> <p>e) Registrarse como exportador en Ecuapass (https://ecuapass.aduana.gob.ec/), donde podrá: Actualizar su información en la base de datos; Crear usuario y contraseña, aceptar las políticas de uso, registrar firma electrónica.</p> <p>2. Registro de Agrocalidad</p> <p>Se debe solicitar el registro de operador de exportación en el sitio web: http://www.agrocalidad.gob.ec.</p> <p>Se requiere ajustar los siguientes documentos:</p> <p>RUC Copia del nombramiento legal de la compañía Copia de cédula del representante legal de la empresa Croquis de la ubicación de la finca Respaldo del pago de la solicitud de registro</p> <div style="text-align: center;">  <p>AGROCALIDAD AGENCIA DE REGULACIÓN Y CONTROL FITO Y ZOOSANITARIO</p> </div> <p><i>Figura 30 Sello de Agrocalidad</i> <i>Elaborado por: Cunalata M. & Moreno, I. (2020)</i></p>					
<p>Para:</p>	<p>Enviado por:</p>				<p>Fecha</p>

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

Tabla 32


Índice de la guía de exportación: Fase de control pre – embarque

Guía de Exportación de flores tropicales ecuatorianas			Área Comercio Exterior			
			Guayaquil, 2019			
			Pág.	10	de	20
Responsables: Martha Cunalata Irene Moreno	Firma: _____ _____					
CONTENIDO DE GUÍA DE EXPORTACIÓN						
<p>Certificado de Origen. El Certificado de Origen se lo requiere para las mercaderías que van a ser exportadas a los países de: la Comunidad Andina, Sistema General de Preferencias (países de la Comunidad Europea) ALADI, y a los Estados Unidos de América del Norte, según lo establecido en la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas. Los Certificados de Origen son expedidos por el Ministerio de Comercio Exterior y por delegación, de las Cámaras de: Industrias, Pequeña Industria, Comercio, Artesanos, y por la Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR). Sirve para confirmar el lugar donde se cultivó el producto. Las exportaciones ecuatorianas se rigen por Acuerdos Arancelarios, entre ellos los Acuerdos Bilaterales o multilaterales de Preferencias Arancelarias; como el CAN, ALADI, etc. Entre la documentación para la exportación de las Flores Tropicales constan:</p>						
CERTICADO DE ORIGEN						
Documentación		Costos				
	Total	Empresas Afiliadas		Empresas No afiliadas		
Certificación de origen normal	Desde \$5,00 Hasta \$30,00					
Formulario de la Cámara de Comercio de Guayaquil		\$2,00	\$4,00			
Firma por aprobación		\$3,00	\$5,00			
Forma Ay SGP	\$30,00					
Formulario ATPDEA y SGP para EE.UU.	\$10,00					
MIC	\$10,00					
Fedexpor - formulario		\$0,80	\$0,40			
Firma de Fedexpor		\$5,00	\$7,00			
Cámara de Industria de Guayaquil.- Formulario y firma			\$12,00			
INP para ATPDEA	\$30,00					
INP. Documento especial	\$22,40					
Cámara de la Pequeña Industria.- Formulario y firma	\$2,00					
INP. Documento extra	\$30,00					
CAPIG	\$3,00					
Total de Costos	\$137,40	\$10,40	\$28,80			
Para:	Enviado por:			Fecha		

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

Tabla 33




Índice de la guía de exportación: Fase de control pre – embarque

Guía de Exportación de flores tropicales ecuatorianas		Área Comercio Exterior					
Responsables: Martha Cunalata Irene Moreno	Firma: _____ _____						
CONTENIDO DE GUÍA DE EXPORTACIÓN							
<p>1. Certificado Fitosanitario</p> <p>Es un documento de control por el país de origen, constan los detalles del producto (flores) en el que se adjunta un análisis previo en el que se especifica que el producto esta excedente de plagas.</p> <p>Para exportar flores se exige la presentación del certificado fitosanitario, se lo debe solicitar dos días antes del despacho, se debe anexar los siguientes documentos:</p> <p>Registro de operador Copia del manifiesto de embarque Factura o proforma con los detalles del envío Hay dos tipos de Certificados fitosanitario para la exportación Ácaros Trips</p> <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p>Billing Address</p> <p>First Name Last Name Irene Moreno Address 9990 NW 14th St. Suite 110 eShopEx ECZ12345 Danbury FL -33172 Country US Phone 786-88888756</p> </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p>Shipping Address</p> <p>First Name Last Name Irene Moreno Address 9990 NW 14th St. Suite 110 eShopEx ECZ12345 Danbury FL -33172 Country US Phone 786-88888756</p> </td> </tr> </table> <p>Modelo del manifiesto de embarque</p>						<p>Billing Address</p> <p>First Name Last Name Irene Moreno Address 9990 NW 14th St. Suite 110 eShopEx ECZ12345 Danbury FL -33172 Country US Phone 786-88888756</p>	<p>Shipping Address</p> <p>First Name Last Name Irene Moreno Address 9990 NW 14th St. Suite 110 eShopEx ECZ12345 Danbury FL -33172 Country US Phone 786-88888756</p>
<p>Billing Address</p> <p>First Name Last Name Irene Moreno Address 9990 NW 14th St. Suite 110 eShopEx ECZ12345 Danbury FL -33172 Country US Phone 786-88888756</p>	<p>Shipping Address</p> <p>First Name Last Name Irene Moreno Address 9990 NW 14th St. Suite 110 eShopEx ECZ12345 Danbury FL -33172 Country US Phone 786-88888756</p>						
Para:	Enviado por:				Fecha		

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)


Tabla 34

Índice de la guía de exportación: Fase Embarque

<p>Guía de Exportación de flores tropicales ecuatorianas</p>		<p>Área Comercio Exterior</p>			
		<p>Guayaquil, 2019</p>			
		<p>Pág</p>	<p>12</p>	<p>De</p>	<p>20</p>
<p>Responsables: Martha Cunalata Irene Moreno</p>	<p>Firma: _____ _____</p>				
<p>CONTENIDO DE GUÍA DE EXPORTACIÓN</p>					
<p>1. Consulta de Aforo Se notifica el canal de aforo de la mercadería (flores), las que pueden ser: Aforo Documental - Aforo físico intrusivo - Aforo físico no intrusivo - Aforo automático A las flores se les realiza un muestreo de calidad, de las plagas. Lo realizan las empresas cargueras con el personal de aduana. Se realiza una inspección antinarcoóticos (Policía Nacional del Ecuador), el objetivo es evitar que los envíos sean contaminados con drogas sujetas a fiscalización. Luego del aforo se procede a la exportación.</p> <p>2. Código de barras para ingreso a Zona Primaria Con la autorización de la DAE, inmediatamente se descarga el código de barras que se encuentra en la página del Ecuapass. Código de Barras Servicio de Aduanas del Ecuador (SENAE)</p> <div style="display: flex; align-items: flex-start;"> <div style="margin-right: 20px;">  </div> <div>  </div> <div style="margin-left: 20px;"> <p>La etiqueta de la empresa debe incluir el código de barras de la SENAE, guía master e hija, nombre del cliente, país de destino Nota: Está prohibido poner etiqueta sobre el código de barra</p> </div> </div> <p><i>Figura 31 Sello de SENAE</i> <i>Elaborado por: Cunalata M. & Moreno, I. (2020)</i></p> <p>Existen disposiciones impuestas por la SENAE: Todas las etiquetas deben incluir el logo de la SENAE Incluir el número de la DAE en la parte inferior del código de barras Los códigos de barra deben ubicarse en la parte frontal de la caja Se debe evitar tapar el código de barras con la etiqueta</p>					
<p>Para:</p>	<p>Enviado por:</p>			<p>Fecha</p>	


Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

Tabla 35
Índice de la guía de exportación: Proceso de Logística

<p>Guía de Exportación de flores tropicales ecuatorianas</p>		<p>Área Comercio Exterior</p>			
		<p>Guayaquil, 2019</p>			
		<p>Pág.</p>	<p>13</p>	<p>de</p>	<p>20</p>
<p>Responsables: Martha Cunalata Irene Moreno</p>	<p>Firma: _____ _____</p>				
<p style="text-align: center;">CONTENIDO DE GUÍA DE EXPORTACIÓN</p>					
<p>1. Logística</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Factura comercial/Commercial invoice en moneda extranjera, sin IVA, en inglés y en español b) INCOTERM utilizado c) Lista de empaque/packing list d) Certificado de origen/Certificate of Origin e) Certificado de calidad y/o cantidad f) Póliza de seguro g) Carta de instrucciones al Agente de Aduana h) Carta de instrucciones al transportista i) DAE (Documento Único Aduanero) de Exportación j) Guía aérea 					


Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

Tabla 36
Índice de la guía de exportación: Incoterm

Guía de Exportación de flores tropicales ecuatorianas		Área Comercio Exterior			
		Guayaquil, 2019			
		Pág.	14	de	20
Responsables: Martha Cunalata Irene Moreno	Firma: _____ _____				
CONTENIDO DE GUÍA DE EXPORTACIÓN					
<p>a) Factura comercial</p> <p>b) Selección del Incoterm</p> <p>Los Incoterm son los términos comerciales que se los utiliza en los contratos de compra venta internacional.</p> <p>Las flores utilizan el término FCA (Free Carrier) que es el franco transportista. El vendedor se compromete en la entrega de la mercancía en un punto acordado en el lugar de origen.</p> <p>Se hace cargo de los costos de la mercancía hasta este punto en el lugar de origen, en este caso Ecuador, se hace cago de todos los costos de la mercancía, una vez que la mercancía sea entregada, la responsabilidad pasa a manos del comprador y son ellos quienes se encargan del trámite de la entrega hasta el lugar de destino de las cajas.</p>					
Para:	Enviado por:			Fecha	


Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

Tabla 37
Índice de la guía de exportación

Guía de Exportación de flores tropicales ecuatorianas		Área Comercio Exterior										
		Guayaquil, 2019										
		Pág.	15	de	20							
Responsables: Martha Cunalata Irene Moreno	Firma: _____ _____											
CONTENIDO DE GUÍA DE EXPORTACIÓN												
<p>Declaración aduanera de exportación DAE</p> <p>Es un formulario de exportación, siendo responsables la persona que lo llena</p> <p>Es una guía aérea que contiene el país de destino, sin importar el tipo de transporte</p> <p>La DAE contiene una guía Master y varias guías hijas</p> <p>Cuando se genera la guía de la DAE en el Ecuapass se le entrega un código que permite las coordinaciones con el cliente, dura aproximadamente 30 días. (Ver Anexo 6).</p> <p>El código posee la siguiente información</p>												
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 25%;">Distrito</th> <th style="width: 25%;">Año</th> <th style="width: 25%;">Régimen</th> <th style="width: 25%;">Secuencial</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">055</td> <td style="text-align: center;">2019</td> <td style="text-align: center;">40</td> <td style="text-align: center;">0000 0000</td> </tr> </tbody> </table>					Distrito	Año	Régimen	Secuencial	055	2019	40	0000 0000
Distrito	Año	Régimen	Secuencial									
055	2019	40	0000 0000									
Para:	Enviado por:			Fecha								


Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

Tabla 38
Índice de la guía de exportación

Guía de Exportación de flores tropicales ecuatorianas		Área Comercio Exterior			
		Guayaquil, 2019			
		Pág.	16	de	20
Responsables: Martha Cunalata Irene Moreno	Firma: _____ _____				
CONTENIDO DE GUÍA DE EXPORTACIÓN					
<p>Partida Arancelaria</p> <p>Clasificación arancelaria para flores tropicales y follajes</p> <p>Régimen Arancelario</p> <p>Partida Dígito Arancel Arancel Fodinfra Unidad</p> <p>Nandina Verificador Ad Valorem Específico Física</p> <p>0603.14.10.00 1 20.00% \$0.00 0.50% Unidades</p> <p>Correlación Naladisa: 0603100000</p> <p>Descripción Arancelaria</p> <p>0603 Flores y capullos, cortadas para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma.</p> <p>- Frescos:</p> <p>0603.14 - - Crisantemos:</p> <p>0603.14.10.00 - - - Pompones</p> <p>Impuesto al Valor Agregado I.V.A.</p>					
Para:	Enviado por:			Fecha	


Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

Tabla 39
Índice de la guía de exportación

<p>Guía de Exportación de flores tropicales ecuatorianas</p>		<p>Área Comercio Exterior</p>			
		<p>Guayaquil, 2019</p>			
		<p>Pág.</p>	<p>17</p>	<p>de</p>	<p>20</p>
<p>Responsables: Martha Cunalata Irene Moreno</p>	<p>Firma: _____ _____</p>				
<p style="text-align: center;">CONTENIDO DE GUÍA DE EXPORTACIÓN</p>					
<p>Medios de pago en el exterior: Transferencias Bancarias:</p> <p>Es una orden de pago directa que cursa una persona o entidad (ordenante) a su entidad bancaria (emisora BCE) para que pague a un tercero (beneficiario) una determinada cantidad de dinero, por un bien o servicio.</p> <p>Conforme lo establecido en el Art. 1, Sección I, Pago de Importaciones, Capítulo III.-</p> <p>Operaciones en dividad de instituciones del sector público, Título Primero.- Mercado Cambiario, Libro III.- Política Cambiaria de la codificación de Regulaciones del BCE, para efectuar la transferencia bancaria se exigirá copia de la declaracion aduanera, factura comercial y documento de transporte.</p> <p>Cartas de Crédito</p> <p>Es el compromiso que asume un banco.- Emisor – BCE, por cuenta de su cliente importador.- Ordenante – entidad pública, de pagar al vendedor.- Exportador una determinanda cantidad contra la entrega de cierta documentacion previamente convenida.</p> <p>Su operatividad se rige a lo dispuesto en las Reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios, revisión 2007, publicación 600 de la Cámara de Comercio Internacional, cuya aplicación es obligatoria para las parte intervinientes</p>					
<p>Para:</p>	<p>Enviado por:</p>			<p>Fecha</p>	


Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

Tabla 40
Índice de la guía de exportación

Guía de Exportación de flores tropicales ecuatorianas		Área Comercio Exterior			
		Guayaquil, 2019			
		Pág.	18	de	20
Responsables: Martha Cunalata Irene Moreno	Firma: _____ _____				
CONTENIDO DE GUÍA DE EXPORTACIÓN					
<p>Carta de crédito de importación / exportación: Amparan o respaldan una transacción comercial de un país a otro.</p> <p>Carta de crédito revocable: Puede ser revocada o anulada por el ordenante en cualquier momento y sin más trámite (salvo que haya sido negociada o pagada por el banco notificador). No es recomendable, porque carece de seguridad, en especial para el vendedor. Los bancos notificadores se limitan a avisar al beneficiarios sin agregar su confirmación.</p> <p>Carta de crédito irrevocable: No puede ser revocada o anulada por el ordenante, sin el consentimiento de todas las partes involucradas (Banco, beneficiario, ordenante).</p> <p>Carta de crédito irrevocable no confirmada: Solo se cuenta con el compromiso de pago asumido por el Banco Emisor. En este caso, el Banco negociador únicamente actúa como tal, aparte de notificarla, sin asumir ninguna responsabilidad por el pago.</p> <p>Carta de crédito Irrevocable – confirmada: Además de la obligación asumida por el Banco notificador, también contrae mediante la confirmacion el compromiso de pagar. Por sus características y seguridad que brinda a las partes, es el instrumento que se debería exigir en una operación de comercio exterior.</p> <p>Carta de crédito transferible: Tiene las siguientes características:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El beneficiario puede transferir sus derechos total o parcialmente a otro, siempre y cuando esta condición este expresada en el instrumento como transferible, • Puede ser transferido por una sola vez. • Pueden ser transferidas fracciones de crédito siempre y cuando se permitan embarques parciales • Es transferido con las condiciones específicas del crédito original a excepción de: valor de crédito, precio unitario, periodo de validez, fecha de presentación de documentos y plazos de embarque que pueden ser reducidos. 					
Para:	Enviado por:			Fecha	


Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

Tabla 41
Índice de la guía de exportación

Guía de Exportación de flores tropicales ecuatorianas		Área Comercio Exterior			
		Guayaquil, 2019			
		Pág.	19	de	20
Responsables: Martha Cunalata Irene Moreno	Firma: _____ _____				
CONTENIDO DE GUÍA DE EXPORTACIÓN					
<p>Carta de crédito Standby (garantía)</p> <p>Su uso es más diverso que las cartas de crédito comerciales. Sirven de garantía para cumplimiento de obligaciones contractuales, el beneficiario puede cobrar cartas de crédito cuando el ordenante falla o incumple sus obligaciones.</p> <p>El Ecuador se adhirió a la Convención de las Naciones Unidas sobre Garantías independientes y Cartas de crédito contingentes, el 13 de junio de 1997, lo que permite recibir las cartas de crédito standby, que son utilizadas en las exposiciones de crudo y derivados del país.</p> <p>Se utilizan para garantizar:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Cumplimientos de contratos de obra 2. Pagos de planillas por servicios profesionales 3. Reembolsos de créditos 4. Fiel cumplimiento de licitaciones de cualquier tipo 5. Exportación de crudo y derivados <p>Requisitos para la emisión de Cartas de Crédito</p> <p>Entre los requisitos se mencionan los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Autorización emitida por el Instituto Nacional de Compras Públicas (INCOP) • Nota pedido o factura / proforma o copia de contrato • Poliza de seguro de transporte de mercadería • Formularios de solicitud “Apertura de carta de crédito”, debidamente diligenciado. • Oficio de la entidad solicitante con las firmas autorizadas para movilizar fondos. • Depósito de contravalor de la carta de crédito. 					
Para:	Enviado por:			Fecha	

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

Tabla 42
Índice de la guía de exportación

Guía de Exportación de flores tropicales ecuatorianas		Área Comercio Exterior			
		Guayaquil, 2019			
		Pág.	20	de	20
Responsables: Martha Cunalata Irene Moreno	Firma: _____ _____				

CONTENIDO DE GUÍA DE EXPORTACIÓN

Documentos requeridos para el pago de la carta de crédito

Los documentos requeridos son los siguientes:

- De transporte.- conocimiento de embarque, guía aérea. Carta de porte de transporte terrestre o guía de ferrocarril.
- Certificado de origen
- Póliza de seguro de transporte de la mercadería
- Lista de embarque
- Nota detallada de gastos
- Certificados de inspección, análisis, peso, de cálculos matemáticos, etc.

Documento de transporte para exportación

Es emitido por un transportista debidamente o legalmente establecido, da la propiedad sobre la mercadería y testimonia su embarque. Debe contener:

Fecha de emisión - Fecha de embarque - Valor del flete (firmado y certificado)

Descripción de la mercadería - Peso - Número de bultos - Lugar de embarque
proceso del uso de Documentos de pago al exterior.

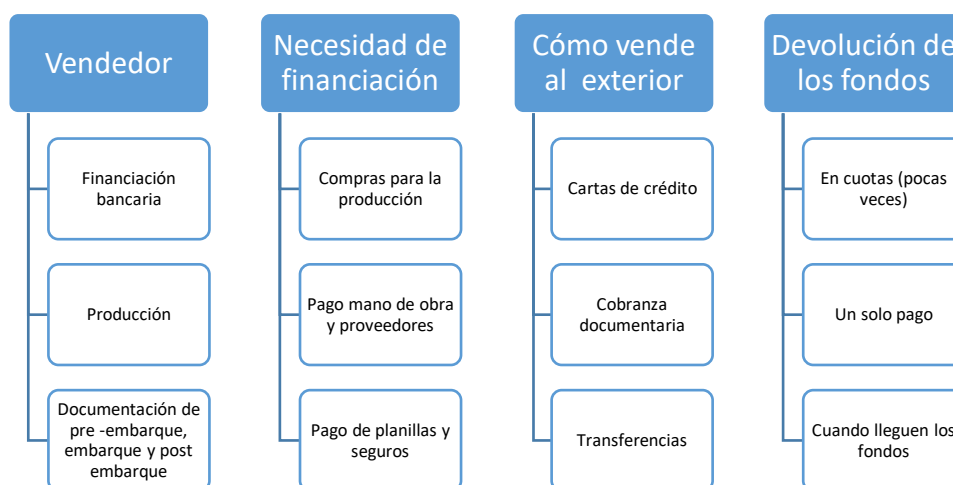


Figura 32 Financiación y cobros

Elaborado por: Cunalata M. & Moreno, I. (2020)

Para:	Enviado por:	Fecha
-------	--------------	-------

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

4.2 Plan financiero de exportación

Los valores financieros recopilan los costos para la exportación de flores, considerando que el capital para iniciar el proceso de exportación es propio, es decir que la asociación y sus miembros cuentan con un fondo que se puede aportar para iniciar el proyecto. De acuerdo con los datos proporcionados por los directivos de la asociación, poseen dinero que lo tienen invertido en fondos financieros y que pueden hacer uso en el momento que lo planifiquen.

Tabla 43
Inversión financiera

Inversión del proyecto de exportación	Capital propio
Proyecto y plan de exportación	\$ 45.000
TOTAL	\$ 45.000

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

Tabla 44
Flujo de venta proyectada

Flujo de venta proyectadas de flores tropicales				
Producto	Cantidad mensual	Costo por caja	Ingreso mensual	Total anual
Flores tropicales	2.500 cajas	\$2.50 x caja	\$ 6.250	\$75.000

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

El flujo de venta proyectada se lo tomó de los datos investigados de las ventas de una empresa florícola que exporta flores tropicales a Estados Unidos. Otro punto es la cantidad de hectáreas cultivadas en el Cantón Naranjal y la idea es que aquellos que aún no pertenecen a la asociación lo hagan y de esa manera aumentar el volumen de cultivo para mejorar las exportaciones de flores tropicales.

Tabla 45

Costos y gastos del proceso de exportación

Descripción mensual de gastos	Total
Recursos Humanos anual (Ver anexo 9) Personal que presta servicio en la asociación	1.900,00
Recurso material: perforadora, lápices, esferos, caja de clips, grapas, goma, tijera, papelería, gastos de oficina, suministro de limpieza.	202,00
Recursos de proceso de exportación: Documentación certificados de origen, formularios Cámara de Comercio de Guayaquil, Firma por aprobación, Formulario A y SGP, ATPDEA Y SGP para Estados Unidos, Inspección para ATPDEA, certificado de calidad, Cámara de la pequeña industria, formulario y firma. Inspección documento extra (cada exportación) (Ver siguiente tabla)	206,20
Logística: (costo de transporte desde la zona floricultura hasta aeropuerto por flete del camión y punto de entrega aeropuerto de Guayaquil) y desde allí al aeropuerto White Plains (EE.UU) Ruta de vuelo: 4.755,77 km (6h 5min). Flete aéreo: Se basa en una relación Peso/Volumen, es decir, los costes (tarifas de flete aéreo) se calculan siempre por kg/6 dm ³ . También pueden expresarse como una relación volumétrica de 1:6 o de 1 m ³ = 167 kg. Tasables. Por lo tanto, para el transporte aéreo de un envío, se paga por el volumen o por el peso de la carga. El cálculo se basa en la siguiente fórmula, sin importar si se paga por el peso o volumen: Largo (cm) x ancho (cm) x alto (cm) / 6000 (corresponde al peso volumétrico en kg. Por viaje póliza de seguro, agente de aduana y otros servicios agua, luz, internet (costo mensual)	2.937,50
Empaque para 2.500 cajas x mayor cada envío, cada cartón corrugado delgado, por mayor cuesta 0,30 centavos, incluido suncho y etiqueta, costo en cada envío.	1.100,00
Publicidad y comunicación interna entre socios mensual	41,87
Gastos administrativos mensual: Caja chica	202,50
Gastos ventas mensual: Movilización, un promedio de \$ 5, para consumo de gasolina por 20 días aproximadamente	287,50
Total	6.877,57

Nota: Los costos están divididos entre lo anual que se paga, y por proceso de cada exportación y los gastos que son mensuales.

Tabla 46

Gastos en el proceso de exportación

CERTIFICADOS DE ORIGEN			
Documentación	Costos		
	Total	Empresas Afiliadas	Empresas no afiliadas
Certificado de origen normal	Desde \$5,00 hasta \$30,00		
Formulario de la Cámara de Comercio de Guayaquil		\$2,00	\$4,00
Firma por aprobación		\$3,00	\$5,00
Forma A y SGP	\$30,00		
Formulario de ATPDEA y SGP para EE.UU.	\$10,00		
MIC	\$10,00		
Fedexpor – Formulario		\$0,80	\$0,40
Firma de Fedexpor		\$5,00	\$7,00
Cámara de Industria de Guayaquil, Formulario y Firma			\$12,00
INP Para ATPDEA	\$30,00		
INP - Documento Especial	\$22,40		
Cámara de la Pequeña Industria, Formulario y Firma	\$2,00		
INP- Documento Extra	\$30,00		
CAPIG	\$3,00		
Total de costos	\$167,40	\$10,80	\$28,40
TOTAL		206,2	

Nota: Son pagos antes de la exportación

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

Tabla 47
Flujo de efectivo

FLUJO DE EFECTIVO									
Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5			
Ingresos de Efectivo		5%	5%	5%	5%	5%	crecimiento		
Ventas		\$ 75.000,00	\$ 78.750,00	\$ 82.687,50	\$ 86.821,88	\$ 91.162,97			
Se tomó como referencia ventas actuales de una empresa exportadora									
Salidas de Efectivo									
Logística y otros servicios		\$ 35.250,00	\$ 37.012,50	\$ 38.863,13	\$ 40.806,28	\$ 42.846,60			
Actividades de EXPORTACIÓN									
Documentos / certificado de origen y otros		\$ 300,00	\$ 315,00	\$ 330,75	\$ 347,29	\$ 364,65			
empaque y otros		\$ 900,00	\$ 945,00	\$ 992,25	\$ 1.041,86	\$ 1.093,96			
publicidad socios		\$ 502,50	\$ 527,63	\$ 554,01	\$ 581,71	\$ 610,79			
total		\$ 1.702,50	\$ 1.787,63	\$ 1.877,01	\$ 1.970,86	\$ 2.069,40			
Sub-Total		\$ 38.047,50	\$ 39.949,88	\$ 41.947,37	\$ 44.044,74	\$ 46.246,97			
Gastos Administrativos/Financieros		\$ 2.430,00	\$ 2.551,50	\$ 2.679,08	\$ 2.813,03	\$ 2.953,68			
Gastos de Ventas		\$ 3.450,00	\$ 3.622,50	\$ 3.803,63	\$ 3.993,81	\$ 4.193,50			
Flujo neto	\$ (45.000,00)	\$ 32.167,50	\$ 33.775,88	\$ 35.464,67	\$ 37.237,90	\$ 39.099,80			
Análisis Financiero del Proyecto									
Inversión	\$ 45.000,91								
VAN	\$ 56.408,04								
TIR	54%								
ROI / 2019	1,33								

Nota: No incluye depreciaciones ni amortizaciones porque no son desembolsos de efectivo.

Elaborado por: Cunalata, M. & Moreno, I. (2020)

Análisis: En el flujo de efectivo se toma en cuenta los \$75.000,00 que se realizarán por las ventas de 2.500 cajas de flores tropicales, desde ese total se proyecta un crecimiento en las ventas del 5% anual, en los próximos cinco años. Del total de ventas, las salidas de efectivo, se vinculan con la logística y otros servicios que implica el proceso de exportación. Entre las actividades que se consideró para llevar a cabo la exportación de flores tropicales al mercado estadounidense consta toda la documentación que se requiere, empaque, embalaje, publicidad para entregar a los socios y de esa manera conozcan del proyecto. Luego del subtotal, se consideran los gastos administrativos y los gastos por representación de ventas, lo que da como resultado \$ 32.167,50 anual.

Con una inversión de \$45.000,00, el resultado es un Valor Actual Neto VAN de \$56.408,04 y la Tasa Interna de Retorno TIR 54%; lo que evidencia la factibilidad del proyecto de exportación.

Conclusiones

Entre las conclusiones constan los elementos investigados en los objetivos de la investigación:

Al consultar una extensa bibliografía se concluyó que la oferta, demanda y los requisitos para la exportación de flores tropicales desde el Cantón Naranjal al mercado de Danbury, Estados Unidos requiere del conocimiento de las bases legales y las condiciones de calidad y fitosanitarias que exige el país importador. El cumplir con todos los requisitos de pre – embarque, embarque y post – embarque genera la factibilidad de exportaciones adecuadas.

Para determinar un modelo de guía de exportación se buscó ajustar las necesidades de los floricultores del Cantón Naranjal al envío de flores tropicales al mercado de Danbury, es decir se diseñaron los pasos que permitan iniciar el proceso, continuarlo y finalizar la comercialización del producto.

En la propuesta se ajustaron los requisitos y las condiciones logísticas que se requieren para la exportación de flores al mercado estadounidense, indicando la necesidad de que los floricultores conozcan las formas de empaque y embalaje del producto, del costo del traslado desde el lugar donde se cultivan las flores hasta la exportación. Además se consideró el tiempo y el costo del traslado de los productos.

Recomendaciones

Entre las recomendaciones se estableció que:

Los floricultores del Cantón Naranjal requieren de asesoría gubernamental que les indiquen las condiciones y requerimientos desde la siembra, cultivo y cosecha de flores tropicales, además de los requisitos para exportar el producto al mercado de Danbury, Estados Unidos.

Se recomienda que los floricultores asuman con responsabilidad y aceptación las condiciones de calidad, empaque y embalaje de las flores tropicales con la finalidad de evitar deserción de los compradores en el exterior.

Finalmente, difundir el material que contiene la guía de exportación a los floricultores del Cantón Naranjal con el objetivo de que conozcan los requerimientos del mercado estadounidense.

Bibliografía

- Agrocalidad. (24 de Mayo de 2018). *Listado de flores tropicales*. Obtenido de <http://www.agrocalidad.gob.ec>
- América Economía . (14 de Julio de 2019). Obtenido de <https://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/holanda-remonta-exportacion-flores-frente-mercados-emergentes-como-ecuador>
- Anzola, S. (2012). *Admiistración de pequeñas empresas* . México : MacGraw Hill.
- Arbélaez, G. (15 de Julio de 2019). *LA FLORICULTURA COLOMBIANA DE EXPORTACION*. Obtenido de ISSN En línea: 2357-3732 ISSN Impreso: 0120-9965: <https://revistas.unal.edu.co/index.php/agrocol/article/view/21224>
- Arenas, N. (2018). *Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre de Quito*. Quito .
- Arias , F. (2012). *El proyecto de investigacion* (Sexta edision ed.). Caracas, Republica Bolivariana de Venezuela: Episteme. Obtenido de <file:///C:/Users/Iuly/Downloads/Fidias%20G.%20Arias.%20El%20Proyecto%20de%20Investigación%206ta.%20Edición.pdf>
- Ávila, J. (20 de Junio de 2019). "*ANÁLISIS Y PROMOCIÓN DE LAS FLORES ECUATORIANAS HACIA ESTADOS UNIDOS*". Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/8884/1/TESIS%20FLORES%20ECUATORIANA-%20JENNY%20AVILA.pdf>
- BCE. (22 de Julio de 2014).
- Borisov, Makarova , & Zhamin. (12 de Julio de 2018). Obtenido de Eumed. net Biblioteca virtual : <http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/e/exporta.htm>
- CargoFlores . (2 de Agosto de 2019). Obtenido de <http://www.cargoflores.com/service/logistica-y-distribucion-internacional/>
- Carrasco. (2000). Evolución de los enfoques y conceptos de la logística Su impacto en la dirección y gestión de las organizaciones. *Revista Economía Industrial N. 331*, 6.
- Carrasco. (2015). Evolución de los enfoques y conceptos de la logística Su impacto en la dirección y gestión de las organizaciones. *Revista Economía Industrial N. 331*, 6.
- Cateora, P., & Graham , J. (2016). *Marketing Internacional* . México: McGraw Hill.
- CFN. (15 de Octubre de 2017). Obtenido de <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2017/10/FS-Cultivo-de-Flores-octubre-2017.pdf>

- CFN. (Octubre de 2017). Obtenido de Análisis Sectorial / Cultivo de flores :
<https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2017/10/FS-Cultivo-de-Flores-octubre-2017.pdf>
- COPCI. (2018). Quito: Lexi Finder .
- Corpei. (15 de Mayo de 2019). Obtenido de <https://corpei.org/>
- CRE. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Quito: Lexus.
- DeCenzo, & Robbins. (2016). *Administración de Recursos Humanos*. México: Limusa Wiley.
- Diccionario de Comercio Exterior . (31 de Agosto de 2019). Obtenido de <https://www.globalnegotiator.com/comercio-internacional/diccionario/partida-arancelaria/>
- Dinero&Empresas. (30 de Agosto de 2019). Obtenido de <https://www.dinero.com/edicion-impresa/management/articulo/se-globalizan-flores/12911>
- El Comercio. (12 de Mayo de 2018). *Rosas Ecuador*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/rosas-ecuador-exportacion-san-valentin.html>.
- El Herald. (14 de Febrero de 2019). *Colombia exportó más de 35.000 toneladas de flores por el día de Sam Valentín*.
- El Tiempo. (30 de Agosto de 2019). Obtenido de <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-905104>
- Emery, & Finnerty. (2014). *Administración Financiera Corporativa*. Argentina: Prentice Hall.
- Expoflores . (21 de Mayo de 2017). *Uso eficiente del empaque de flores* , pág. 3.
- Expoflores . (12 de Septiembre de 2018). Obtenido de Informe de exportaciones de rosas Tercer Trimestre 2018: <https://expoflores.com/wp-content/uploads/2018/12/INFORME-TRIMESTRAL-ROSAS-3ER-TRIMESTRE-2018.pdf>
- Expoflores. (14 de Mayo de 2019). Obtenido de <http://flor.ebizaro.com/mercados-de-exportacion-de-flores-ecuatorianas/>
- ExportaEcuador . (12 de Mayo de 2019). Obtenido de <http://ambitoeconomico.blogspot.com/2013/02/el-sector-floristico-en-el-ecuador.html>
- Ferré, J., Robinat, & Trigo. (2017). *Marketing y Ventas* . España : Oceano .

- Franco, P. (21 de Julio de 2019). Obtenido de file:///C:/Users/User/Downloads/903-854-1-PB.pdf
- Galindo, M., & Ríos, V. (20 de Agosto de 2019). Obtenido de Estudios Económicos, Vol. 1, Julio 2015. Mexico DF: México ¿cómo vamos?*: http://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201507_mexicoexports.pdf?m=1453513184
- Gomez , M. (2006). Introduccion a la Metodologia de la Investigacion Cienfifica. En M. Gomez , *Introduccion a la Metodologia de la Investigacion Cienfifica*. Argentina: Editorial Brujas . Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=9UDXPe4U7aMC&pg=PA102&dq=dise%C3%B1o+de+investigacion+no+experimental+en+metodologia&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjZ0OibsO3TAhXITCYKHbhyBE8Q6AEINzAE#v=onepage&q=dise%C3%B1o%20de%20investigacion%20no%20experimental%20en%20meto>
- Gómez, A., & Ramírez , Z. (23 de Julio de 2019). Obtenido de ISSN: 0121-6805: <https://www.redalyc.org/pdf/909/90952679004.pdf>
- Harding. (2017). *Dirección de producción*. Madrid: Ledaf .
- Huerta, J., & Rodríguez, G. (2016). *Desarrollo de habilidades directivas*. México: Pearson.
- INCOTERMS . (2019).
- INEC - ESPAC. (2016). *Estadísticas* . Obtenido de https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_agropecuarias/espac/espac_2017/Informe_Ejecutivo_ESPAC_2017.pdf
- Inegi. (13 de Abril de 2019). Obtenido de <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie>
- Kanvel Logistics & Business Worldwide . (2 de Agoarto de 2019). Obtenido de <https://kanvel.com/incoterms/>
- Logismarket. (22 de mayo de 2019). *¿Qué tipo de transsporte de mercancia y cómo elegir?* Obtenido de <https://www.logismarket.es/blog/tipos-transporte-mercancias-como-elegir/>
- López, F. (18 de Julio de 2019). *Comercio Internacional*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/comercio-internacional.html>
- Muñoz, R. (2014). *Investigacion Cientifica*. GUAYAQUIL: Intepint.

- Nuñez, L. (12 de Enero de 2015). Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/requisitos-para-exportar-productos-ornamentales-flores>
- Observatorio del cambio rural. (19 de Febrero de 2019). Ecuador superó en 2019 su récord en exportación de flores por día de San Valentín. <http://elproductor.com/noticias/ecuador-supero-en-2019-su-record-en-exportacion-de-flores-por-dia-de-san-valentin/>.
- Pacheco, O. (2014). *Fundamentaciones de la investigación educativa*. Guayaquil: Nueva Luz.
- Porter, M. (2016). *Estrategia competitiva*. España: CECSA.
- ProEcuador. (2018). *Guía del exportador*. Quito.
- Ramos, A. (2016). *Introducción al comercio exterior*. México.
- Rodríguez, J. (2011). *Cómo elaborar manuales administrativos*. Argentina: CENGAGE LEARNING.
- Salazar, B. (2019). Transporte multimodal. *Ingeniería Industrial*, <https://www.ingenieriaindustrialonline.com/herramientas1-para-el-ingeniero-industrial/medios-y-gesti%C3%B3n-del-transporte/transporte-multimodal/>.
- Senae. (2017). *¿Cómo se obtiene el registro de una exportación?* Quito.
- Servera, D. (18 de Agosto de 2019). *ISSN: 0121-5051*. Obtenido de Innovar: . Revista de Ciencias, Administración y Sociales: <http://www.redalyc.org/pdf/818/81819024018.pdf>
- Superintendencia de Compañías / Servicio de Rentas Internas. (2017). *Cultivo de flores*. Quito: Súper de cías.
- Tamayo, M. T. (2016). *El proceso de la investigación*. México: Limusa.
- Villanueva, M. (2014). Obtenido de <https://slideplayer.es/slide/4293596/>
- Wordpress. (1 de Agosto de 2019). Obtenido de <https://kro900.wordpress.com/empaque-de-flores/>



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR
Encuesta para importadores de flores

Señor encuestado, este instrumento constan de 6 preguntas y varias alternativas.
Elija el que considere más apropiado e identifique la respuesta con una X en el lado derecho.

Encuesta de empresas importadoras en Danbury-Estados Unidos

1.- ¿Cuántas flores tropicales importas?



Al por mayor

Al por menor

2.- ¿Con qué frecuencia importa flores tropicales?



Semanal

Mensual

Trimestral

Semestral

Anual

3.- ¿Has importado flores tropicales ecuatorianas?



Si

No

4.- ¿Cómo evalúa la calidad de las flores tropicales ecuatorianas?



Excelente

Muy bueno

Bueno

Regular

Malo

5.- ¿Qué tipo de empaque prefiere para la conservación de las flores tropicales?



Cartón corrugado

Embalaje de plástico

Tapa de plástico

6.- ¿Qué término de negociación utiliza con más frecuencia?



EXW

FOB

CFR

CIF



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

Encuesta a Floricultores de Flores Tropicales

- 1.- ¿En qué mercado comercializa las flores tropicales que cultiva?
 - Mercado local
 - Otros mercados nacionales
 - Mercado internacional
- 2.- Usted conoce alguna organización o empresa que brinde el servicio de asesoramiento, para acceder los mercados y realizar la exportación?
 - SI
 - NO
- 3.- ¿Considera importante que le brinden asesoramiento para realizar exportación de flores tropicales al mercado internacional?
 - SI
 - NO
- 4.- Le gustaría participar en Ferias para dar a conocer las flores tropicales
 - SI
 - NO
- 5.- ¿Usted conoce que el mercado de Danbury-Estados Unidos gusta de flores tropicales?
 - SI
 - NO



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

ENTREVISTA A EXPORTADORES

1.- ¿Cómo parte del tema de investigación acerca de flores tropicales al mercado de Estados Unidos y su incidencia en el Sistema generalizado de preferencias (SGP), ¿podría realizar una breve descripción de las exportaciones y competitividad?

2.- ¿Cuáles son las fortalezas de las flores tropicales ecuatorianas en comparación con la competencia de los países que no cuentan con el SGP?

3.- ¿Cuál ha sido el aporte que el gobierno nacional ha otorgado a los productores y exportadores de flores del país?

4.- ¿Cuáles han sido los aciertos y desaciertos que se han manifestado en el sector floricultor y que de esta haciendo para corregirlos?

5.- ¿Cómo institución pública existe algún programa de capacitación sobre el Sistema generalizado de preferencias (SGP)?



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

ENTREVISTA A EXPORTADORES ECUATORIANOS
PRIMER EXPORTADOR

1.- ¿Como parte de un tema de investigación acerca de flores tropicales al mercado de Estados Unidos y su incidencia en el Sistema generalizado de preferencias (SGP), ¿podría realizar una breve descripción de las exportaciones y competitividad?

Las flores es uno de los principales productos que cuentan con el beneficio del mecanismo SGP, por lo tanto somos más competitivos frente a otros países, y como punto relevante contamos con el beneficio de tener la misma moneda, lo que permite ingresar con menos dificultad a un mercado que no es tan fácil de alcanzar.

2.- Cuales son las fortalezas de las flores tropicales ecuatorianas en comparación con la competencia de los países que no cuentan con el SGP?

Entre las fortalezas de las flores tropicales tenemos las condiciones climáticas, el bajo costo de producción estas ventajas particularmente representan un futuro prometedor para el crecimiento de la exportación de flores, adicionando a estas características el fortalecimiento tecnológico y los factores de infraestructura lo que permiten que la industria ecuatoriana de flores de corte sea uno de los líderes mundiales.

3.- Cual ha sido el aporte que el gobierno nacional ha otorgado a los productores y exportadores de flores del país?

Como aporte de parte del gobierno nuestro sector se ha visto beneficiado con la renovación del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), en nuestro país un sinnúmero de grandes, pequeñas y medianas empresas realizan sus exportaciones acogiéndose al SGP, entre ellos está el sector floricultor.

Es lo que puedo acotar en cuanto a beneficio de parte del nuestro gobierno.

4.- cuales han sido los aciertos y desaciertos que se han manifestado en el sector floricultor y que se está haciendo para corregirlos?

Sin bien es cierto la renovación del SGP con Estados Unidos en varias ocasiones el último culminó en 2017, actualmente contamos con una renovación de carácter retroactivo lo cual es un beneficio para nuestro sector floricultor, pero nuestro gobierno debe considerar la idea de firmar un acuerdo comercial con Estados Unidos ya que esto traería consecuencias favorables para el desarrollo económico.

Un claro ejemplo es el convenio con la Unión Europea, el mismo que está vigente desde 2017, y es evidente el crecimiento de las exportaciones.

SEGUNDA ENTREVISTA

1.- ¿Como parte de un tema de investigación acerca de flores tropicales al mercado de Estados Unidos y su incidencia en el Sistema generalizado de preferencias (SGP), ¿podría realizar una breve descripción de las exportaciones y competitividad?

Las exportaciones se refieren básicamente a la capacidad de vender los productos internos en el mercado exterior, ese proceso, generalmente lo realizan todos los países que tienen excedente de algún tipo de productos, el Ecuador, sus exportaciones fuertes están representadas por el petróleo, banano, camarón, flores, es un sinnúmero de bienes y servicios. Mientras que la competitividad se relaciona con las tarifas arancelarias, de allí se parte para calificar la competitividad frente a otros países, son formas que se dan en un país y generan competencia frente a otros. En lo que respecta al SGP, el mercado de flores en el Ecuador es un acuerdo multipartes, por ejemplo con Estados Unidos, Ecuador mantiene un trato preferencial de aranceles, con descuentos arancelarios en los productos que exporta, pero es descuento.

2.- Cuales son las fortalezas de las flores tropicales ecuatorianas en comparación con la competencia de los países que no cuentan con el SGP?

Las flores ecuatorianas poseen buena calidad, el tallo tiene las condiciones adecuadas para el empaque, su grosor permite considerar menos peso y beneficia al corte adecuado, además que la altura frente al nivel del mar, las condiciones de humedad, creo que la luz perpendicular, la calidad del terreno esos son beneficios propios de los cultivos de flores.

3.- Cual ha sido el aporte que el gobierno nacional ha otorgado a los productores y exportadores de flores del país?

El mayor beneficio es la firma del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), sin embargo se debe aceptar que hay falencia, si mal no recuerdo en el 2016 Ecuador salió del SIGplus de Europa, pero lo que está afectando al Ecuador en la competitividad y que aumenta los costos, es el pago de un arancel del 6,8% para ingresar al mercado estadounidense, mientras que Colombia, por mencionar un país, tiene firmado un Tratado de Libre Comercio en vigencia y pagan un arancel de 0, el aportar al desarrollo de la matriz productiva es un aporte que se valora. Algo interesante es el hecho de que los trabajadores de las floricultoras actualmente reciben buena alimentación, seguro social y más beneficios sociales como la atención en salud, eso se debe a las políticas gubernamentales.

4.- cuales han sido los aciertos y desaciertos que se han manifestado en el sector floricultor y que de esta haciendo para corregirlos?

Entre los aciertos se puede decir que actualmente los floricultores ecuatorianos es que están reclutando fuerza de trabajo joven, lo que se evidencia en la producción; el aprendizaje de los jóvenes visualiza mejoramiento en el rendimiento productivo, en el aprovechamiento de la tierra, se están cultivando más hectáreas, las políticas de empleo y el aporte al desarrollo de la matriz productiva.

En los desaciertos quizás es la demora en firmar tratados internacionales que disminuyan el pago de aranceles, además del hecho de que otorguen más crédito con intereses competitivo para el mejoramiento de la producción, hay escaso interés de los entes gubernamentales sobre asistencia técnica de cultivo, eso se debe mejorar.

Anexo 5

“Reglamento de creación y aplicación del Registro único de exportadores de flores del Ecuador (EXPOFLORES)”.

“Art. 1.- Inscripción.- Todas las personas naturales o jurídica exportadoras de flores deberán inscribirse en el Registro Único de Exportadores de Flores del Ecuador RUEF para poder realizar actividades de exportación de flores naturales, frescas, cortadas, inscripción que deberán renovarlas anualmente”. Por su parte, Expoflores será el encargado de emitir un certificado de exportación, que constituye la constancia de la inscripción en el RUEF.

“Art. 2.- Requisitos de inscripción o renovación del registro.- Para la inscripción o renovación en el RUEF deberán tener y entregar los siguientes documentos: .- a) Entregar el formulario de inscripción o según el caso, que para el efecto preparará EXPOFLORES; b) Copia de la cédula de identidad para las personas naturales y copia certificada del nombramiento del representante legal para las personas jurídicas, además copia del registro único de contribuyentes, RUC; y, c) Informe de EXPOFLORES sobre la inspección a las instalaciones e infraestructura que posea el exportador”.

“Art. 3.- Certificado de exportador.- Las personas que hayan obtenido el RUEF, deberán acompañar el certificado de exportador, que servirá de habilitante para la liquidación del Formulario Único de Exportación, FUE, controlado por la Corporación Aduanera Ecuatoriana, CAE. Este certificado tendrá la misma vigencia que el FUE”

“Art.4.- Control del MICEIPC.- EXPOFLORES deberá, semestralmente, enviar un informe pormenorizado sobre el cumplimiento del encargo y manejo del RUEF y de los certificados otorgados a los exportadores, así como de la estadística de las exportaciones de flores registradas en ese período”.

“Art. 5.- Para el cumplimiento de estas funciones, obligaciones y responsabilidades, EXPOFLORES contará con los siguientes recursos: .- a) Los exportadores contribuirán con un centavo por kilogramo exportado, que será cancelado a la liquidación del FUE, correspondiente a cada exportación, podrá realizarse directamente en las cuentas de EXPOFLORES que mantiene en los bancos privados del Ecuador y el comprobante del



depósito y el certificado de exportador serán presentados como habilitantes del FUE para realizar la liquidación de exportación; b) Los aportes que de acuerdo a la Constitución y la Ley entregue el Estado; c) Los aportes provenientes de organismos o entidades privadas nacionales e internacionales; y, d) Los legados y donaciones legalmente aceptados”. Esta institución será la encargada de revisar y programar servicios de apoyo de bienes, servicios y tecnología, con el fin de presentar propuestas al sector público y coordinar en el sector floricultor las acciones que mejoren la competitividad de las flores ecuatorianas.

Con el respaldo del MICEIPC, contribuirá con los exportadores de flores en la búsqueda de nuevos mercados y para la inserción de las empresas y sus flores en los sistemas de comercialización internacional. Por otra parte, la institución hará un seguimiento en el cumplimiento de las normas en el marco de la OMC, en especial en el comercio de flores, medidas fitosanitarias, la protección del medio ambiente, la calidad de las flores, los derechos de propiedad intelectual y a la simplificación de los trámites de exportación e importación de insumos agrícolas que necesita el sector.

Ley que rige los contratos

Las dos partes se hallan ante tres posibilidades: Escoger el derecho del país exportador: Muchas veces, el exportador deseará que se aplique su derecho, considerando que es el que mejor conoce. Sin embargo, no siempre es la mejor solución. En efecto, ciertos derechos, como el derecho francés o belga, protegen primero al comprador. Escoger el derecho del país importador: Este derecho puede ser más conveniente para el exportador cuando es menos impositivo, pero es necesario entonces conocerlo y dominarlo, porque sería peligroso someterse a una reglamentación total o parcialmente desconocida. Escoger el derecho de un tercer país: Esta elección permite neutralizar el nacionalismo jurídico. Muchas veces es una elección utilizada con fines comerciales, por razones de compromisos o comodidad (en caso de que el tribunal competente perteneciera a ese tercer país).

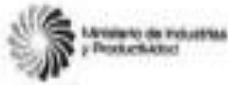
Anexo 6
Declaración de exportación

		REPÚBLICA DEL ECUADOR DECLARACIÓN ADUANERA DE EXPORTACIÓN			
Consulta del detalle de la declaración de exportación					
Número de DAE		026-2013-80-90000737			
Información de general					
Código del destino	GUAYAQUIL - MARÍTIMO	Código de régimen	EXPORTACIÓN DEFINITIVA		
Tipo de despacho	DESPECHO NORMAL	Código del declarante	01903682		
Información de Exportador					
Nombre del exportador	CAFE ECUATORIANO SA	Teléfono del exportador	2507060		
Dirección del exportador	Edificio World Trade Center				
Número de documento de CIU	RUC 10244753001	Ciudad del exportador	GUAYAQUIL		
Nombre del declarante	OSCAR RUIZ	Número de documento de			
Dirección del declarante	CALLE SUR E INTERSECCIÓN				
Código de forma de pago		Código de moneda	DÓLAR ESTADOUNIDENSE		
Información de carga					
Puerto de carga		Puerto privado desde			
Puerto de llegada o de		Fecha de la carta de	15 ENERO 2013		
Nombre del consignatario	GLORIA SA				
Dirección del	VIA SAN MARTIN Y CALLE 2				
Ciudad del contribuyente	GUAYAS	Tipo de carga	CARGA CONTENORIZADA		
Almacén de lugar de	(0900025) CONTECOR GUAYAQUIL S.A.	Medio de transporte	MARÍTIMO		
País de destino final	ARGENTINA				
DOLAR ESTADOUNIDENSE					
Totales					
Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE	Tipo de cambio	1		
Total moneda transacción (FOB)	66201	Cantidad de ítem	1		
Peso neto total	6328	Peso total	6328		
Cantidad total de bultos	64	Cantidad de contenedores	1		
Cantidad total de unidades físicas	64	Cantidad total de unidades comerciales	64		
Código de la mercancía de despacho urgente		Código de solicitud de aforo	NO		
Fecha de primer ingreso		Fecha de primer embarque			

Anexo 7

Certificado de origen para Comunidad Andina

Ejemplo de certificado de origen para Comunidad Andina



COMUNIDAD ANDINA
CERTIFICADO DE ORIGEN

Nº del Certificado
189366733138800013P

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION
ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO

PAIS EXPORTADOR : ECUADOR		PAIS IMPORTADOR : PERU
Nº de Orden de	NANINA	DENOMINACIÓN DE LAS MERCADERIAS
1	2710195400	GRASA CHAVIS AMBAR
1	2710195400	GRASA CHAVIS ROJA
1	2710195400	GRASA CHAVIS NEGRA

DECLARACION DE ORIGEN

DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial No. 1801-001-000001293, cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) DE CANTAGUENA, de conformidad con el siguiente detalle:

Nº de Orden de	NORMAS DE
1	Decision 416, Capítulo II, Artículo 2, Literal J)
1	Decision 416, Capítulo II, Artículo 2, Literal D)
1	Decision 416, Capítulo II, Artículo 2, Literal D)

FECHA: 18 JUNIO 2013
RAZON SOCIAL: Empresa Exportadora S.A.
Sello y firma del exportador o productor



OBSERVACIONES:

CERTIFICACION DE ORIGEN

Confirma la veracidad de la presente declaración, que selló y firmó en la ciudad de QUITO, PUEBLO LIBRE, el día 18 JUNIO 2013

[Signature]
Victor Benito Alvarado
A N A L I S T A
Notario, selló y firmó en la Ciudad de Quito

NOTAS: (1) Este formulario cumple el orden en que se debe llenar las mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser necesario, se continuará con el llenado de los datos de las mercaderías que no estén contempladas en este formulario de este certificado, manteniendo el orden establecido. (2) Representa el número de un Acuerdo de Alcance Regional Fiscal, celebrado dentro de la región. (3) En caso de haberse suscrito el Acuerdo de Alcance Regional Fiscal, se debe indicar el número de este Acuerdo de Alcance Regional Fiscal. (4) El formulario puede presentarse en español, italiano o portugués.

Anexo 8

Certificado de origen para la Unión Europea

Ejemplo de certificado de origen para la Unión Europea

2170

ES


Diario Oficial de la Unión Europea

21.12.2012

CERTIFICADO DE CIRCULACION DE MERCANCIAS

1. Exportador (nombre, apellidos, dirección completa y país)		EUR. 1 No A 000.000	
		Véanse las notas del reverso antes de llenar el impreso.	
		2. Certificado utilizado en los intercambios preferenciales entre	

		y	

		(Indíquense los países, grupos de países o territorios a que se refiera)	
3. Destinatario (nombre, apellidos, dirección completa y país) (opcional)		4. País, grupo de países o territorio de donde se consideran originarios los productos	5. País, grupo de países o territorio de destino
6. Información relativa al transporte (opcional)		7. Observaciones	
8. Número de orden, marcas, numeración, número y naturaleza de los bultos (*), designación de las mercancías		9. Masa bruta (kg) u otra medida/mesura (litros, m ³ , etc.)	10. Factura (opcional)
11. VISADO DE LA AUTORIDAD COMPETENTE O LA AUTORIDAD ADUANERA (†)		12. DECLARACIÓN DEL EXPORTADOR	
Declaración certificada conforme Documento de exportación (‡) Modelo _____ Nº _____ De _____ Autoridad Competente o Autoridad Aduanera _____ País o territorio de expedición _____ Lugar y fecha _____ _____ (Firma)			
		El que suscribe declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la expedición del presente certificado. Lugar y fecha _____ _____ (Firma)	

(* En caso de que las mercancías no estén embaladas, indíquese el número de artículos o artículos no gram, según sea el caso.

(†) Los Países aceptan los certificados EUR.1 que no hagan referencia a «autoridad competente» en la casilla 11.

(‡) Refiérase únicamente a la normativa del país o territorio de exportación lo expa.

Anexo 9



Entrevista a la Ing. Otilia Romero para solicitar el permiso sobre el proyecto



Entrevistas al Ing. Luis Robles, Gerente General de Asociación de flores



Momento en que las investigadoras visitaron la finca de flores tropicales



Flores tropicales, ideal para el corte antes de la comercialización

Anexo 10

SUELDOS Y BENEFICIOS PERSONAL

Se considera 4 personas con un sueldo mensual de \$400.00 más beneficios

	COLABORADORES		
	SUELDO	NUMERO DE MESES	TOTAL SUELDO
colaborador 1	400,00	12,00	4.800,00
colaborador 2	400,00	12,00	4.800,00
colaborador 3	400,00	12,00	4.800,00
colaborador 4	400,00	12,00	4.800,00
	1.600,00		19.200,00

APORTE PATRONAL	IECE/SECAP	DECIMO TERCER	DECIMO CUARTO	VACACIONES	TOTAL BENEFICIOS	NUMERO DE MESES	TOTAL
44,60	4,00	33,32	32,83	0,00	114,75	12	1.377,04
44,60	4,00	33,32	32,83	0,00	114,75	12	1.377,04
44,60	4,00	33,32	32,83	0,00	114,75	12	1.377,04
44,60	4,00	33,32	32,83	0,00	114,75	12	1.377,04
178,40	16,00	133,28	131,33	0,00	459,01		5.508,16

Total 24.708,16

Costo mensual sueldo 1.576,00

Costo mensual beneficios 454,10

Total Sueldo + Beneficios 2.030,10

SUELDOS Y BENEFICIOS PERSONAL ADMINISTRATIVO

NOMINA	CARGO	SUELDO	NUMERO DE MESES	TOTAL SUELDO
ING. LUIS ROBLES	PRESIDENTE	500,00	12,00	6.000,00
ING.OTILIA ROMERO	GERENTE GENERAL	500,00	12,00	6.000,00
MIGUEL RAMÓN	GERENTE COMERCIAL	450,00	12,00	5.400,00
JORGE JAUREGUI	ABOGADO	450,00	12,00	5.400,00
		1.900,00		22.800,00

APORTE PATRONAL	IECE/SECAP	DECIMO TERCER	DECIMO CUARTO	FONDOS RESERVA	TOTAL BENEFICIOS	NUMERO DE MESES	TOTAL
55,75	5,00	41,67	32,83	41,65	176,90	12	2.122,80
55,75	5,00	41,67	32,83	41,65	176,90	12	2.122,80
50,18	4,50	37,50	32,83	37,49	162,49	12	1.949,92
50,18	4,50	37,50	32,83	37,49	162,49	12	1.949,92
211,85	19,00	158,33	131,33	158,27	678,79		8.145,44

Costo mensual sueldo	1.900,00
Costo mensual beneficios	678,79
Total Sueldo + Beneficios de Administrativo	2.578,79

Valor dividido para tres actividades de la cooperativa	859,60
---	---------------

Total Sueldos Anual	22.800,00
Total Beneficios Anual	8.145,44
Subtotal	30.945,44
Costo Anual	10.315,15
Costo Mensual	859,60

* Se considera el Fondo de Reserva desde el primer mes porque son colaboradores contratados desde la creación de la cooperativa.