



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

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**  
**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN**  
**COMERCIO EXTERIOR**

**TEMA**

**“ELABORACIÓN DE UN PLAN DE EXPORTACIÓN DE FLORES**  
**TROPICALES HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS-**  
**CALIFORNIA”**

**Tutor**

**Mgs. HERMAN SOZORANGA SANDOVAL**

**Autor**

**MARÍA GABRIELA VÉLEZ VELÁSQUEZ**

**Guayaquil, Octubre 2016**

## ***REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA***

### **FICHA DE REGISTRO DE TESIS**

**TITULO Y SUBTITULO:**

“ELABORACIÓN DE UN PLAN DE EXPORTACIÓN DE FLORES TROPICALES HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS-CALIFORNIA”

**AUTOR/ES:**

MARÍA GABRIELA VÉLEZ VELÁSQUEZ

**REVISORES:**

Mgs. HERMAN SOZORANGA SANDOVAL

**INSTITUCIÓN:**

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE  
GUAYAQUIL

**FACULTAD:**

ADMINISTRACIÓN

**CARRERA:**

COMERCIO EXTERIOR

**FECHA DE PUBLICACIÓN:** Julio, 2016

**N. DE PAGS:**

**ÁREAS TEMÁTICAS:** Productores y Exportadores de Flores tropicales.

**PALABRAS CLAVE:**

Exportación, flores tropicales, optimizar, guía, transporte, productores, comercializadores, negociación.

### RESUMEN:

Este proyecto se basa en desarrollar un plan de exportación de flores tropicales a Estados Unidos, California con la finalidad de que exportadores puedan tener un mejor acceso al mercado internacional, optimizando recursos y generando divisas al Ecuador.

Las flores tropicales son parte de los productos no petroleros del Ecuador, y son un rubro muy cotizado en mercados internacionales. El Ecuador por ser un país rico en producción de materias primas debe aprovechar y motivar a la oferta exportable.

Cabe recalcar que hoy en día las exportaciones se han vuelto un poco complicadas debido al ingreso de sustancias estupefacientes, pero eso no es motivo para no exportar, puesto que existen las normas de gestión de Calidad o BASC las cuales ayudan a que una empresa pueda mantener buenas prácticas en sus procesos.

Para poder realizar exportaciones de flores tropicales o para cualquier negocio lo óptimo sería tener un plan de exportación para que el exportador tenga más conocimientos acerca de los procesos que deben seguir y de esta forma tener mayor productividad en su negocio.

Muchas veces los exportadores tienen problemas en sus negociaciones internacionales debido a la falta de conocimiento o de una estructura que les permita realizar correctamente sus operaciones y la mejor manera de realizarlas, es contando con un plan de exportación como guía, con el cual optimicen tiempo, dinero y demás recursos.

N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> NO
CONTACTO CON AUTORES/ES: MARÍA GABRIELA VÉLEZ VELÁSQUEZ Mgs. HERMAN SOZORANGA SANDOVAL	Teléfono: 0995948678 2596500	E-mail: gabrielavelevz@gmail.com hsozorangas@ulvr.edu.ec
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	MSC. ROSA HINOJOSA DE LEIMBERG, DECANA Teléfono: 2596500 EXT. 201 DECANATO E-mail: <a href="mailto:rhinojosal@ulvr.edu.ec">rhinojosal@ulvr.edu.ec</a>  MAE JESSICA AROCA Teléfono: 2596500 EXT. 264 E-mail: <a href="mailto:jarocac@ulvr.edu.ec">jarocac@ulvr.edu.ec</a>	

**Quito:** Av. Whymper E7-37 y Alpallana, edificio Delfos, teléfonos (593-2) 2505660/ 1; y en la Av. 9 de octubre 624 y carrión, Edificio Prometeo, teléfonos 2569898/ 9. Fax: (593 2) 2509054

# **DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES**

Yo, María Gabriela Vélez Velásquez, declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente a la suscrita y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedo mis derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar “Elaboración de un Plan de Exportación de Flores Tropicales hacia el mercado de Estados Unidos California”

Autor:

---

**MARÍA GABRIELA VÉLEZ VELÁSQUEZ**

**C.I. 1313172247**

## **CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR**

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación“Elaboración de un Plan de Exportación de Flores Tropicales hacia el mercado de Estados Unidos-California”nombrado(a) por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

### **CERTIFICO:**

Haber dirigido, revisado y analizado en todas sus partes del Proyecto de Investigación titulado: “Elaboración de un Plan de Exportación de Flores Tropicales hacia el mercado de Estados Unidos-California”, presentado por la estudiante María Gabriela Vélez Velásquezcomo requisito previo a la aprobación de la investigación para optar al Título de Ingeniera en Comercio Exterior, encontrándose apto para su sustentación.

Mgs. HERMAN SOZORANGA SANDOVAL

C.I. 0703440842

# CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO



## Urkund Analysis Result

**Analysed Document:** TESIS VELEZ VELASQUEZ MARIA G.docx (D21350318)  
**Submitted:** 2016-08-09 20:45:00  
**Submitted By:** hsozorangas@ulvr.edu.ec  
**Significance:** 6 %

### Sources included in the report:

TESIS COMPLETA GABRIELA SANCHEZ 2015(NUEVO FORMATO) ULTIMO CORREGIDO.doc (D20792515)  
Tesis 2015 - Israel Rojas S.doc (D15832618)  
Tesis María Blacio y Sandra Rubio.pdf (D14994380)  
<http://www.buenastareas.com/ensayos/Raquel-Met-y-Tecnicas/70705927.html>  
<https://prezi.com/h29wfbnf-gfm/copy-of-floricultura-en-el-ecuador/>

### Instances where selected sources appear:

24

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios creador de todas las cosas, razón por la cual puedo realizar todas mis actividades, de la misma manera a mis padres Andrés Vélez y Liliana Velásquez quienes siempre estuvieron apoyándome en todos mis proyectos.

A la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil por abirme sus puertas, a todos mis profesores especialmente a mi tutor Mgs. Herman Sozorange quien me estuvo guiando para culminar este gran proyecto y llegar a la meta profesional.

Finalmente a todas las personas familiares, amigos, compañeros con quienes compartí importantes experiencias y estuvieron presentes en el trayecto de mi carrera universitaria.

Gracias mil.

**María Gabriela Vélez Velásquez**

## **DEDICATORIA**

Dedico este proyecto a todas las personas que tengan deseos de emprender, crecer y desarrollar nuevos negocios.

Les dejo una frase de Warren Buffet: "Nunca invierta en un negocio que no pueda entender".

**María Gabriela Vélez Velásquez**



# ÍNDICE GENERAL

PORTADA	
REPOSITORIO .....	II
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES ...	IV
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR .....	V
CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO.....	VI
AGRADECIMIENTO.....	VII
DEDICATORIA.....	VIII
ÍNDICE GENERAL.....	IX
ÍNDICE DE TABLAS .....	XII
ÍNDICE DE FIGURAS .....	XV
ÍNDICE DE CUADROS .....	XVII
INTRODUCCIÓN .....	1
<b>CAPÍTULO I.....</b>	<b>3</b>
<b>EL PROBLEMA A INVESTIGAR .....</b>	<b>3</b>
1.1 TEMA.....	3
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	4

1.4	SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	4
1.5	OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN.....	5
1.6	JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN .....	6
1.7	DELIMITACIÓN O ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN .....	7
1.8	IDEAS A DEFENDER.....	7
<b>CAPÍTULO II.....</b>		<b>8</b>
<b>FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....</b>		<b>8</b>
2.1	ANTECEDENTES Y REFERENTES .....	8
2.2	MARCO TEÓRICO REFERENCIAL .....	20
2.3	MARCO LEGAL.....	28
2.4	MARCO CONCEPTUAL.....	41
<b>CAPÍTULO III.....</b>		<b>44</b>
<b>METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>		<b>44</b>
3.1	TIPOS DE INVESTIGACIÓN .....	44
3.2	POBLACIÓN Y MUESTRA .....	44
3.3	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS .....	45
3.4	RECURSOS, FUENTES, CRONOGRAMAS Y PRESUPUESTO PARA LA RECOLECCION DE DATOS.....	48

3.5	TRATAMIENTO A LA INFORMACIÓN – PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS.....	51
3.6	PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS .....	67
	<b>CAPITULO IV.....</b>	<b>68</b>
	<b>PROPUESTA.....</b>	<b>68</b>
4.1	ESTRUCTURA DEL PLAN DE EXPORTACIÓN .....	70
4.2	INTRODUCCIÓN.....	72
4.3	DIAGNOSTICO DE EXPORTACIÓN.....	73
4.4	SELECCIÓN DE MERCADOS.....	76
4.5	OFERTA INTERNACIONAL .....	79
4.6	PROCESO LOGÍSTICO DE EXPORTACIÓN.....	81
4.7	PLAN ECONOMICO .....	90
	<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>110</b>
	<b>RECOMENDACIONES .....</b>	<b>111</b>
	<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>112</b>
	<b>ANEXOS .....</b>	<b>114</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 Producción de Flores tropicales – Provincia Pichincha .....	52
Tabla N° 2 Exportadores de Flores Tropicales Provincia Pichincha.....	53
Tabla N° 3 Exportaciones de flores Tropicales hacia Estados Unidos .....	54
Tabla N° 4 Costo de flete aéreo para exportar flores .....	55
Tabla N° 5 Optimizar recursos al momento de exportar las flores tropicales .....	56
Tabla N° 6 Negociación Nacionales Directa Productor – exportador / exportador - productor .....	57
Tabla N° 7 Negociación directa bajaría los precios finales de sus productos .....	58
Tabla N° 8 Desarrollo de un plan de exportación para los exportadores de flores tropicales.....	59
Tabla N° 9 Acogida de flores tropicales así como las rosas en el mercado de Estados Unidos .....	60
Tabla N° 10 Exportación de bouquets de flores tropicales.....	61
Tabla N° 11 Exporta follajes de flores tropicales .....	62
Tabla N° 12 Persona encargada de realizar exportaciones dentro de empresa ...	63
Tabla N° 13 Disminución de exportaciones en los últimos 2 años .....	64
Tabla N° 14 Incremento de exportaciones en los últimos 2 años.....	65
Tabla N° 15 Flores tropicales que tienen más acogida en el mercado estadounidense .....	66
Tabla N° 16 Equipos Informáticos .....	90

Tabla N° 17 Equipos de Oficina .....	90
Tabla N° 18 Muebles y En seres .....	91
Tabla N° 19 Vehículos.....	91
Tabla N° 20 Suministros de Oficinas.....	91
Tabla N° 21 Suministros de Limpieza .....	92
Tabla N° 22 Gasto de Constitución .....	92
Tabla N° 23 Sueldos y Remuneraciones Primer Año.....	93
Tabla N° 24 Sueldos del Primer Año.....	93
Tabla N° 25 Sueldos y Remuneraciones Segundo Año .....	94
Tabla N° 26 Sueldos del Segundo Año .....	94
Tabla N° 27 Depreciaciones de Planta y Equipo.....	95
Tabla N° 28 Resumen de Gastos Básicos .....	96
Tabla N° 29 Consumo de Agua Potable Mensual .....	96
Tabla N° 30 Consumo de Teléfono .....	96
Tabla N° 31 Resumen de Inversión Inicial Fija.....	97
Tabla N° 32 Costo .....	97
Tabla N° 33 Costo de Embalaje .....	98
Tabla N° 34 Costo de Flores Tropicales.....	98
Tabla N° 35 Tabla de Amortización Gradual .....	100
Tabla N° 36 Resumen de Gastos Mensuales .....	101
Tabla N° 37 Resumen de Costos Fijos y Variables.....	102
Tabla N° 38 Punto de Equilibrio .....	103

Tabla N° 39 Flujo Neto Proyectado .....	106
Tabla N° 40 Estado de Situación Financiera .....	107
Tabla N° 41 Fuentes de Financiamiento .....	108
Tabla N° 42 Indicadores de Evaluación del Proyecto.....	109

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N° 1 Destino de las Flores Ecuatorianas 2003 en (%) .....	9
Figura N°2 Ecuador: Exportaciones Totales de Flores.....	11
Figura N° 3 Ecuador: Exportaciones Mensuales de Flores USD Miles .....	12
Figura N° 4 Precio USD/Kilo (Exportaciones totales de flores) .....	13
Figura N° 5Exportaciones Totales por Tipo de Flor.....	13
Figura N° 6 Precios por Tipo de Flor .....	15
Figura N° 7 Participación del Mercado 2014 - 2015 .....	16
Figura N° 8EE.UU: Importaciones de Flores (USD Miles).....	16
Figura N° 9 Evolución Temporada de San Valentín año 2000 - 2016.....	17
Figura N° 10 Ubicación Geográfica del Sector Floricultura en Ecuador .....	19
Figura N° 11 Principales Exportadores de Flores de Verano del Mundo .....	20
Figura N° 12 Heliconia .....	25
Figura N° 13 Ginger .....	26
Figura N° 14Anturios .....	27
Figura N° 15 Follajes Tropicales .....	27
Figura N° 16Bouquet de Flores Tropicales .....	28
Figura N° 17Incortems 2010.....	32
Figura N° 18 Producción de Flores tropicales – Provincia Pichincha .....	52
Figura N° 19 Exportadores de Flores Tropicales Provincia Pichincha .....	53
Figura N° 20 Exportaciones de Flores Tropicales hacia Estados Unidos.....	54

Figura N° 21 Costo de flete aéreo para exportar flores .....	55
Figura N° 22 Optimizar recursos al momento de exportar flores tropicales .....	56
Figura N° 23 Negociación Nacionales Directa Productor – exportador / exportador - productor .....	57
Figura N° 24 Negociación directa bajaría los precios finales de sus productos ...	58
Figura N° 25 Desarrollo de un plan de exportación para los exportadores de flores tropicales.....	59
Figura N° 26 Acogida de flores tropicales así como las rosas en el mercado de Estados Unidos .....	60
Figura N° 27 Exportación de bouquets de flores tropicales.....	61
Figura N° 28 Exporta follajes de flores tropicales.....	62
Figura N° 29 Persona encargada de realizar exportaciones dentro de empresa .	63
Figura N° 30 Disminución de exportaciones en los últimos 2 años .....	64
Figura N° 31 Incremento de exportaciones en los últimos 2 años.....	65
Figura N° 32 lores tropicales que tienen más acogida en el mercado estadounidense .....	66
Figura N° 33 Descripción .....	80
Figura N° 34 Declaración Aduanera de Exportación .....	86
Figura N° 35 Empaque y Embalaje .....	88
Figura N° 36 Etiquetado .....	88



## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1 Exportaciones de Flores por Volumen (Toneladas) Año 2000 - 2015 .....	12
Cuadro N° 2 Exportaciones Totales por Tipo de Flor .....	14
Cuadro N° 3 Evolución Exportaciones Temporada San Valentín año 200 - 2016.	18
Cuadro N° 4Recolección de la Información.....	48
Cuadro N° 5 Cronograma de Actividades .....	50

## INTRODUCCIÓN

El sector florícola es una de las industrias más fuertes en muchos países desarrollados y los que están en vías de desarrollo, esta industria inicio a finales del siglo XIX con la producción y cultivo de flores tropicales, flores de verano, rosas y demás flores, recalcando que las flores que más acogida o mayor demanda a nivel mundial tienen son las rosas.

Esta industria ha crecido de manera rápida y comprende a los productores, minoristas y mayoristas cuyas actividades comerciales están interrelacionadas.  
(PROECUADOR)

El Ecuador gracias a que goza de un excelente clima puede ofrecer al mercado internacional su producción de flores tropicales debido a que puede mantener el cultivo durante todos los días del año, dando más énfasis en los meses de mayor demanda en los cuales se celebran por ejemplo: San Valentín, El día de las Madres, Navidad, Día de los Difuntos, entre otras fechas.

Lo más importante de todo es que gracias al desarrollo de la floricultura se genera posibilidades de trabajo para la población ecuatoriana, especialmente para los exportadores de la provincia de Pichincha impulsando al plan del buen vivir.

Ecuador es reconocido a nivel mundial porque posee las mejores flores del mundo tanto en calidad, colores y variedad. Los principales mercados de destino de las flores tropicales son Estados Unidos, Canadá, Europa, Rusia, Países Bajos,

Alemania. Recalcando que Estados Unidos es el mayor socio comercial del Ecuador.

Con este proyecto se pretende brindar una herramienta muy útil para todas las personas, empresas que conforman el sector floricultor, incentivando el comercio internacional y recordando que sin un plan de exportación se dejan pasar grandes oportunidades.

# **CAPÍTULO I**

## **EL PROBLEMA A INVESTIGAR**

### **1.1 TEMA**

“Elaboración de un Plan de Exportación de Flores Tropicales hacia el mercado de Estados Unidos-California”.

### **1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

El comercio internacional consiste en el intercambio de un bien o servicio entre dos países o naciones desde cualquier parte del mundo, dentro de esta actividad encontramos las exportaciones e importaciones.

Este proyecto se enfocará en las exportaciones las mismas que permiten que un país genere divisas aportando al equilibrio de la balanza comercial; por ello es indispensable elaborar un plan de exportación específicamente para el sector floricultor debido a que es el segundo rubro no petrolero más cotizado a nivel internacional, pero con poco conocimiento, planificación y organización al momento de exportar.

Las flores tropicales son productos muy apetecidos en otros países gracias a sus diversas formas, colores exóticos y mayor durabilidad en el florero y lamentablemente por el desconocimiento, falta de planificación y una guía para los productores y comercializadores de estas hermosas plantas se está desperdiciando una gran producción de las mismas cada año no solamente eso, si se realiza un cálculo estadístico incurre en grandes pérdidas económicas para el desarrollo del país y nivel de vida de los habitantes.

Para que el país tenga un equilibrio económico debe fomentar las exportaciones, por este motivo se elaborará el plan de exportación incentivando a cada una de las personas o empresas inmersas en este gran sector proporcionándoles una guía y herramientas necesarias para que puedan exportar y satisfacer las necesidades de los consumidores extranjeros.

### **1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿De qué forma ayudará la elaboración de un plan de exportación a los productores y comercializadores de flores tropicales de la provincia de Pichincha hacia Estados Unidos-California?

### **1.4 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA**

- ¿Cuál ha sido el comportamiento económico de las exportaciones no petroleras -flores tropicales- en los últimos cinco años?
- ¿De qué manera los productores y comercializadores de flores tropicales pueden determinar las exigencias de los consumidores?
- ¿Cuáles son los beneficios que obtendrá el sector floricultor con la elaboración del plan de exportación?
- ¿Será necesario determinar los costos de exportación para examinar el desempeño del negocio en este sector?

## 1.5 OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN

- **OBJETIVO GENERAL**

- Diseñar un plan de exportación para ingresar flores tropicales al mercado de los Estados Unidos-California

- **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Recopilar información del sector floricultor de los últimos cinco años para conocer su incidencia en la economía del país.
- Interpretar las exigencias de los consumidores para proporcionar los productos que el mercado desea adquirir.
- Determinar la logística de todo el proceso de exportación para verificar que sea factible el plan de exportación para los productores y exportadores de este sector.
- Detallar los costos de exportación para tener un mayor control al momento de negociar sus productos y lograr clientes potenciales.

## 1.6 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Este proyecto se desarrolla con la finalidad de dar a conocer todo el proceso de exportación de flores tropicales para que de esta forma los productores o comercializadores de flores puedan guiarse y negociar en el mercado estadounidense sin ningún problema; de esta forma pueden conocer el giro del negocio y obtener beneficios, adicionalmente generarían plazas de trabajo incentivando el plan del buen vivir del país.

Se debe impulsar a la exportación de flores tropicales puesto que Ecuador posee todas las herramientas para poder explotar y obtener un beneficio tanto para los productores como para la economía del mismo; además aprovechar los atributos que poseen estas hermosas plantas motivo por el cual son muy apetecidas por los consumidores extranjeros y mantenerse como el país que goza de las mejores flores del mundo. Toda empresa debería contar con un plan de exportación como una herramienta importante para analizar y evaluar el crecimiento sostenido de su negocio, muchas veces el 80% de estas fracasan pasado los 5 años porque no tienen una ruta a seguir y no tener una visión clara de lo que desean.

Finalmente con este proyecto se pretende brindar una herramienta muy útil para todas las personas, empresas que conforman el sector floricultor, incentivando el comercio internacional y recordando que sin un plan de exportación se dejan pasar grandes oportunidades.

## 1.7 DELIMITACIÓN O ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

**Tiempo:** Periodo 2015-2016

**Sector Geográfico:** Provincia de Pichincha

**Campo:** Comercio

**Área:** Exportaciones

**Aspectos:** Elaboración de un Plan de Exportación de Flores Tropicales hacia el mercado Estados Unidos-California.

## 1.8 IDEAS A DEFENDER

- ¿Con el plan de exportación se podrá beneficiar en sus ingresos a los comercializadores de flores tropicales de la provincia de Pichincha?



## **CAPÍTULO II**

### **FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA**

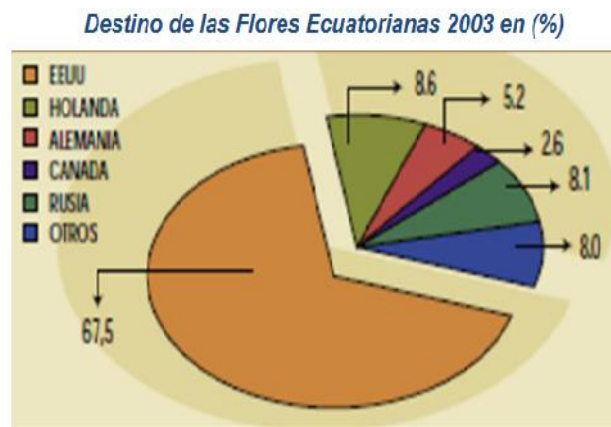
#### **2.1 ANTECEDENTES Y REFERENTES**

##### **2.1.1 EXPORTACIONES DE FLORES TROPICALES**

Los antecedentes revelan los avances y el estado actual del conocimiento en un área determinada y sirven de ejemplo para futuras investigaciones. Toda la información que se pueda recopilar desde el inicio del objeto de investigación ayuda mucho al indagador para continuar con el proyecto de estudio.

(Revista Perspectiva, 2005) Los primeros pasos fueron difíciles, mantener las plantaciones y buscar mercados rentables era prácticamente imposible, conseguir los insumos necesarios para una adecuada producción y el proceso de comercialización enfrentaba grandes dificultades. Sólo cuando el negocio demostró su potencial a mediados de los noventa, el interés en la floricultura fue creciendo y se fueron desarrollando la infraestructura y logística necesarias; las 30 plantaciones que existían en el 1990 se multiplicaron rápidamente y 10 años más tarde se podían contabilizar 350 plantaciones de flores. Esto se pudo lograr gracias a la introducción en nuevos mercados los mismos que en una primera fase no fueron explotados.

Por ejemplo, en el año 1993 se exportaban rosas a 31 países luego de 10 años estuvieron presentes en aproximadamente 84 países; dos tercios de las flores exportadas tenían como destino Estados Unidos principal socio comercial de Ecuador en cuanto a este sector.



**Figura N° 1 Destino de las Flores Ecuatorianas 2003 en (%)**  
**Fuente: Banco Central del Ecuador**

(Expoflores, 2016) El sector florícola es una importante fuente de divisas y empleo para el Ecuador. En el 2013, se exportó un total de 730 millones de dólares y generó empleo de manera directa e indirecta a más o menos 115.000 personas. Ecuador tiene 580 fincas productoras, 700 exportadores (incluidas las mismas fincas) y vende directamente a importadores, comercializadores (locales en destino) e inclusive a pequeños establecimientos; ésta ha sido una de las estrategias más exitosas de la floricultura ecuatoriana. Basado en la prolongada vida en florero una gran característica de la flor ecuatoriana, el productor decidió hace ya 20 años incursionar en vender flor a todos los destinos y a todos los gustos.

La práctica y experiencia internacional siempre fueron producir pocas variedades en grandes extensiones de terreno, para que la productividad sea la que marque costos y precios competitivos. La finca ecuatoriana es pequeña y abarca muchas variedades de flor, actualmente los productores colombianos y holandeses están imitando esta estrategia, debido a que es exitosa. El consumidor cada vez es más exigente y detallista en cuanto a gustos y variedad.

El gasto en regalías<sup>1</sup> del sector oscila entre los 12 y 18 millones de dólares anuales, frente a los 83 millones de dólares de exportación. Ecuador produce y exporta cerca de 450 variedades de flor, es decir, el doble de sus competidores.

En estos últimos 15 años el mercado de hibridación ha generado interés y las condiciones para desarrollar 4 programas locales del mismo. El sector florícola requiere de innovación constante en cuanto a variedades de flores por esto es importante que hibridadores<sup>2</sup>nacionales como extranjeros estén en el país, en cuanto a los hibridadores extranjeros han decidido ingresar a Kenia puesto que lo ven como una alternativa viable esto se debe a que el IEPI en el Ecuador incrementó el registro y mantenimiento de variedades del producto y esto hace que se limite el acceso de nuevas variedades al sector productor afectando el desarrollo de hibridadores nacionales, se espera que el IEPI reconsidere esta medida ya que el sector floricultor lo mira como una amenaza a su estrategia comercial y desarrollo local.

En el 2015, el sector floricultor ha experimentado un leve crecimiento de sus exportaciones con respecto al 2014, según las cifras oficiales publicadas en el Banco Central del Ecuador, fue el año que tuvo una fuerte caída especialmente en el mercado ruso a pesar de presentar un leve crecimiento del 2.7%.

Algunos factores influyeron negativamente en la evolución de las exportaciones de flores de Ecuador; la apreciación del dólar y la depreciación de las monedas de

---

<sup>1</sup> Regalía: En términos económicos es una compensación por el uso de la propiedad ajena basada sobre un porcentaje acordado de los ingresos resultantes de su uso. En términos generales es la cantidad que ha de pagarse por el uso de una propiedad industrial, patente, marca, etc. Registrada a nombre de otro.

<sup>2</sup> Hibridar: Producir híbridos de forma artificial. Híbrido: Obtenido del cruce de diferentes especies.

los principales mercados: el ruso y europeo, impactaron fuertemente a los importadores, quienes tuvieron que pagar más por la misma cantidad de flores.

Por otra parte nos situaban en una gran desventaja nuestros principales competidores Colombia y Kenia debido a la facilidad de devaluar la moneda, con esto las flores se comercializaban a precios mayores y se perdía competitividad en los costos de producción frente a estos países.

Estados Unidos sigue siendo el principal socio comercial de Ecuador con el 44% de las exportaciones, mientras que el mercado ruso representó el 15% al finalizar el año quedando en cuarto puesto como mercado.

En el 2015 las exportaciones de flores alcanzaron los \$820 millones, lo cual indica que hubo un crecimiento del 2.7% con respecto a los \$798 millones exportados en el año 2014, año en el cual se registró un decrecimiento de 1.2% en relación al 2013.



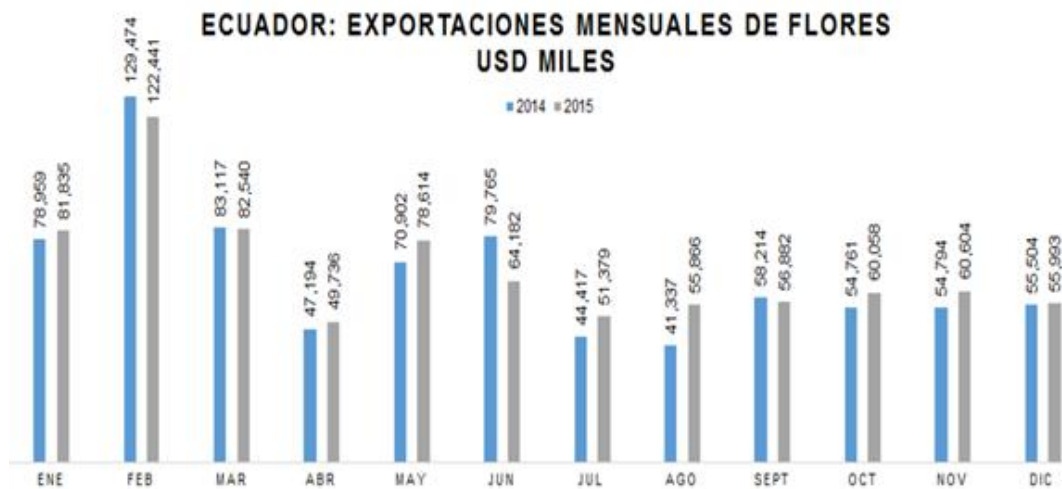
**Figura N°2 Ecuador: Exportaciones Totales de Flores**  
Fuente: Banco Central del Ecuador

En términos de volumen, en el año 2015 las exportaciones se ubicaron sobre las 145 mil toneladas, evidenciando un crecimiento del 4.7% en relación al año 2014 en el cual se exportó 139 mil toneladas.

**EXPORTACIONES DE FLORES POR VOLUMEN (TONELADAS) AÑO 2000-2015**

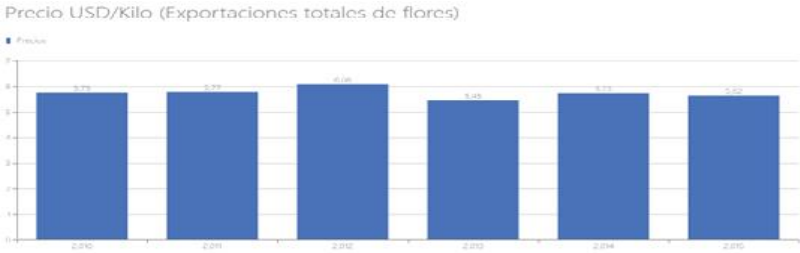
Año	Toneladas	USD Miles	Precio	Tons.	USD Miles
2000	78,830.01	194,655.71	2.47		
2001	74,609.98	236,093.08	3.16	-5.35%	21.29%
2002	83,636.34	290,331.41	3.47	12.10%	22.97%
2003	80,362.61	308,738.89	3.84	-3.91%	6.34%
2004	84,852.63	354,818.02	4.18	5.59%	14.92%
2005	122,185.39	397,907.76	3.26	44.00%	12.14%
2006	104,163.63	435,842.59	4.18	-14.75%	9.53%
2007	89,924.94	469,425.23	5.22	-13.67%	7.71%
2008	107,033.65	557,560.11	5.21	19.03%	18.78%
2009	100,740.84	546,699.49	5.43	-5.88%	-1.95%
2010	105,732.75	607,762.20	5.75	4.96%	11.17%
2011	117,059.07	675,676.34	5.77	10.71%	11.17%
2012	117,298.50	713,498.14	6.08	0.20%	5.60%
2013	148,333.71	808,130.60	5.45	26.46%	13.26%
2014	139,340.06	798,436.64	5.73	-6.06%	-1.20%
2015	145,848.40	820,131.23	5.62	4.67%	2.72%

**Cuadro N° 1 Exportaciones de Flores por Volumen (Toneladas) Año 2000 - 2015**  
Fuente: Banco Central del Ecuador



**Figura N° 3 Ecuador: Exportaciones Mensuales de Flores USD Miles**  
Fuente: Banco Central del Ecuador

Por otro lado, según datos del Banco Central del Ecuador, a pesar de que el 2015 presentó un crecimiento, durante la temporada de San Valentín existió una caída del 5% en el valor FOB y del 14% en toneladas con respecto al 2014. Esto se debe principalmente a que el primer semestre del 2014 fue bastante bueno para el sector, donde el crecimiento alcanzaba el 12% en valor y 9% en toneladas con respecto al año 2013.



**Figura N° 4 Precio USD/Kilo (Exportaciones totales de flores)**  
**Fuente: Banco Central del Ecuador**

En el 2015, el precio referencial por kilo se situó en \$5.62 registrando un decrecimiento del 1.9% (\$0.11 ctvs.) con relación al 2014. Las exportaciones portipo de flor mantienen la misma participación, predominando las exportaciones de rosas con un 74%, seguido de los demás con el 15% que incluyen flores de verano (gerbera, alstroemeria, áster, crisantemos, etc.), gypsophila con el 8%, claveles y crisantemos con el 2% y 1% respectivamente.



**Figura N° 5 Exportaciones Totales por Tipo de Flor**  
**Fuente: Banco Central del Ecuador**

Al final de 2015, las exportaciones de rosas crecieron 3% en valor y 7.6% en volumen con respecto al año anterior. Otros productos que han registrado variaciones positivas en sus exportaciones son: otras flores de verano 9%, gypsophila 7%, otros claveles 0.5%, otros crisantemos 79%, gerbera 20.5%, azucenas 475%, crisantemos 739% y orquídeas 2315% en valor.

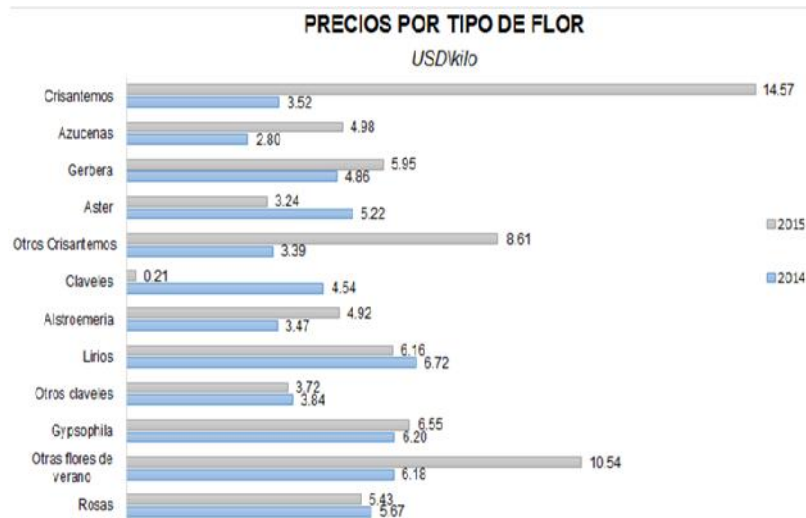
**EXPORTACIONES TOTALES POR TIPO DE FLOR**

Subpartida arancelaria	Descripción	2014		2015		% 2015/2014		Participación 2015	
		Toneladas	USD Miles	Toneladas	USD Miles	Toneladas	USD Miles	Toneladas	USD Miles
603110000	Rosas	103,585.18	587,210.04	111,444.51	604,657.33	7.59%	2.97%	76.4%	73.7%
603199090	Otras flores de verano	16,545.24	102,290.33	10,603.30	111,716.62	-35.91%	9.22%	7.3%	13.6%
603191000	Gypsophila	9,906.72	61,384.48	10,035.84	65,767.05	1.30%	7.14%	6.9%	8.0%
603129000	Otros claveles	2,722.80	10,451.93	2,826.64	10,507.49	3.81%	0.53%	1.9%	1.3%
603199010	Lirios	1,420.23	9,538.91	1,182.65	7,284.19	-16.73%	-23.64%	0.8%	0.9%
603193000	Alstroemeria	1,927.20	6,696.09	1,297.31	6,376.42	-32.68%	-4.77%	0.9%	0.8%
603121000	Claveles	1,053.04	4,785.64	6,681.41	1,383.02	534.49%	-71.10%	4.6%	0.2%
603149000	Otros Crisantemos	1,317.77	4,472.76	932.07	8,024.44	-29.27%	79.41%	0.6%	1.0%
603192000	Aster	276.47	1,443.53	318.04	1,029.05	15.04%	-28.71%	0.2%	0.1%
603194000	Gerbera	141.92	690.36	139.82	832.05	-1.48%	20.52%	0.1%	0.1%
603150000	Azucenas	101.93	285.69	330.07	1,643.74	223.82%	475.36%	0.2%	0.2%
603141000	Crisantemos	27.79	97.79	56.30	820.46	102.59%	739.01%	0.0%	0.1%
603130000	Orquídeas	0.48	3.7	0.44	89.36	-8.33%	2315.14%	0.0%	0.0%
<b>TOTAL</b>		<b>139,026.77</b>	<b>789,351.25</b>	<b>145,848.40</b>	<b>820,131.23</b>				

**Cuadro N° 2 Exportaciones Totales por Tipo de Flor**  
Fuente: Expoflores

Las flores que más decrecimiento registraron en el 2015 son los claveles con -71%, áster con -29%, lirios con -24% y alstroemeria con -75.5% en valor.

Según datos del Banco Central del Ecuador, existió una caída del 4% en el precio de las rosas, cayendo de \$5.67 en el 2014 a \$5.43 en el 2015 (-\$0.24 ctvs.). Así mismo existe un decrecimiento en el precio de otros claveles con -3%, claveles con -95% y áster con -38%. Las demás variedades de flores registraron crecimiento en sus precios.



**Figura N° 6 Precios por Tipo de Flor**  
Fuente: Banco Central del Ecuador

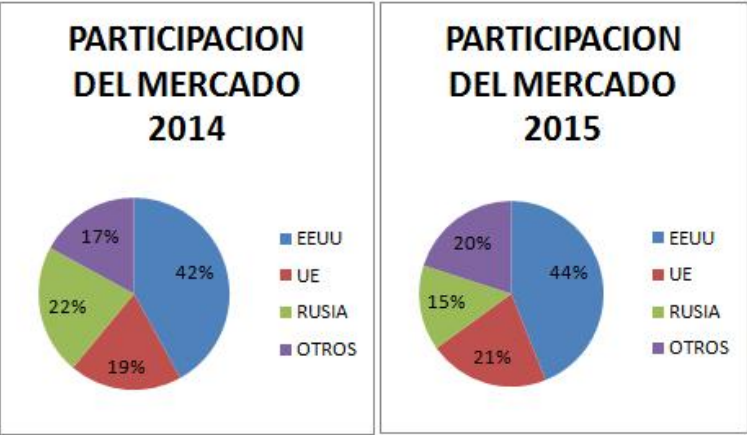
En el 2015, las flores ecuatorianas fueron exportadas en un 44% a Estados Unidos quien se ha convertido en nuestro principal socio comercial desde inicios de la floricultura. En comparación al año 2014 este mercado incrementó el 2%. Rusia dejó de posicionarse como el segundo mercado para las flores ecuatorianas, registrando una caída del -7% en su participación, la cual ocupaba el 22% de las exportaciones en 2014 y disminuyó a 15% en el 2015.

Los 28 países que conforman la Unión Europea han obtenido el segundo lugar de las exportaciones en el 2015, presentando un crecimiento del 2% en su participación; estas representaban el 19% en 2014 y crecieron a 21% en el 2015. La participación a otros destinos también registró un crecimiento, representando un 20% de las exportaciones.

Según USITC, La Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos, en el 2015 las importaciones totales de flores en Estados Unidos registraron una variación de 22.5% en miles de dólares, alcanzando los \$1.248 millones



importados. Colombia y Ecuador abastecen el 81% de la demanda de flores en este mercado, 60% y 21% respectivamente. Las importaciones desde Colombia registran 15% de incremento mientras que las importaciones desde Ecuador registran un crecimiento del 42% en relación al 2014.



**Figura N° 7 Participación del Mercado 2014 - 2015**  
**Fuente: Expoflores**



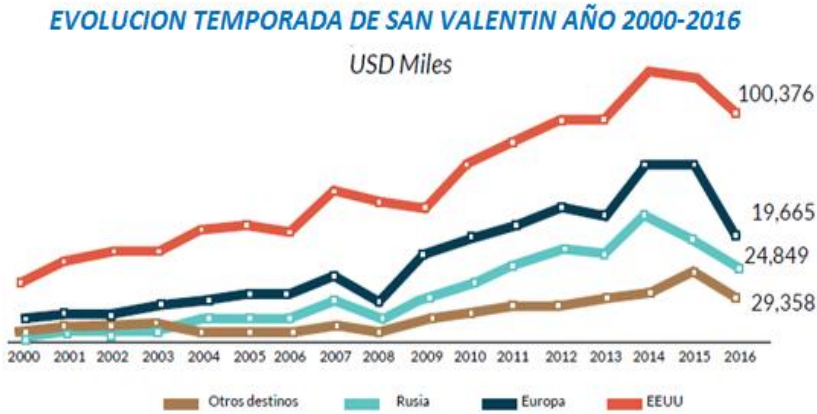
**Figura N° 8 EE.UU: Importaciones de Flores (USD Miles)**  
**Fuente: Banco Central del Ecuador**

En este mercado también se encuentran proveedores de flores como Holanda, México, Costa Rica y Kenia juntos cubren el 11% de la demanda importada 6%, 2%, 2% y 1% respectivamente.

En el 2015 las importaciones de flores provenientes de estos países registraron importantes crecimientos como es el caso de Holanda, quien aumentó 60%, Kenia 55%, Costa Rica 41% y México 3% en relación al 2014.

En referencia al 2016 especialmente para la temporada de San Valentín, hubo un crecimiento sostenido de exportaciones, especialmente a Estados Unidos registrando el 58% de las exportaciones en miles de dólares y un crecimiento del 36,6%. Así mismo hubo afectación por una caída del -14.7%, registrando decrecimiento del -62,1% en Europa, -18% Rusia y -39.6% en otros destinos.

El volumen de las exportaciones presentaron un crecimiento del 5.1% en relación al 2015, año en el cual existió un decrecimiento del -13.9%. Estados Unidos es el principal destino en cuanto a volumen, con 54%, seguido por Rusia con 17% y Europa con el 16%.



**Figura N° 9 Evolución Temporada de San Valentín año 2000 - 2016**  
Fuente: Banco Central del Ecuador

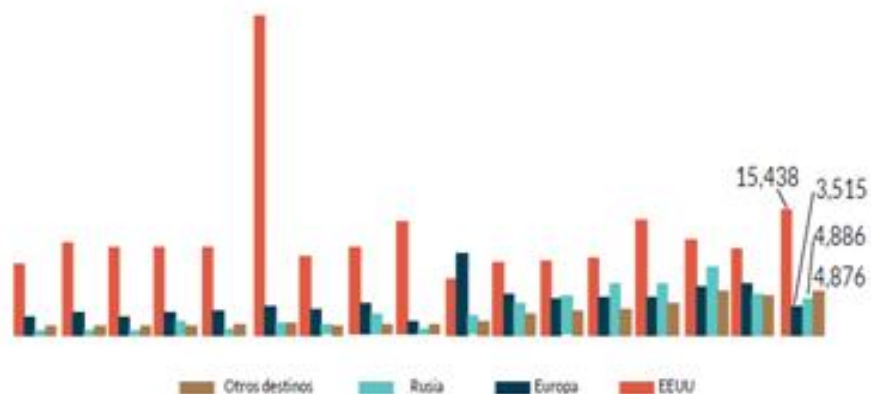
(Banco Central del Ecuador, 2016) Las rosas registran el 79% de las exportaciones en miles de dólares, seguido por otras flores de verano con 11% y

gypsophila con 6%. Durante la temporada de San Valentín 2016 todas las flores mostraron decrecimiento en valor con excepción de las flores de verano, las mismas que tienen un crecimiento del 1%, claveles 1% y azucenas 129%.

Asimismo la mayoría de las flores presentaron crecimientos en toneladas exportadas, rosas con 2%, otras flores de verano 33%, gypsophila 3%, lirios 0.5%, claveles 5%, otros crisantemos 46%, gerberas 39%, azucenas 102%, crisantemos 70% y las demás con el 48%; al contrario de otros claveles, alstroemerias y áster, que han sufrido decrecimientos del 17%, 22% y 9% respectivamente.

EVOLUCION EXPORTACIONES TEMPORADA SAN VALENTIN AÑO 2000-2016  
TONELADAS

	EEUU	> < %	EUROPA	> < %	RUSIA	> < %	OTROS DESTINOS	> < %	TOTAL	> < %
2000	9,085		2,325		571		963		12,945	
2001	11,050	21.6%	2,697	16.0%	900	57.5%	1,059	10.0%	15,706	21.3%
2002	10,421	(-5.7%)	2,609	(-3.3%)	895	(-0.6%)	1,118	5.5%	15,042	(-4.2%)
2003	10,386	(-0.3%)	2,461	(-5.7%)	1,631	82.3%	1,118	0.0%	15,596	3.7%
2004	11,074	6.6%	3,013	22.5%	1,521	(-6.8%)	1,213	8.5%	16,821	7.9%
2005	39,979	261.0%	3,635	20.6%	1,745	14.7%	1,512	24.7%	46,870	178.6%
2006	9812	(-75.5%)	3,169	(-12.8%)	1,325	(-24.0%)	1,1189	(-21.4%)	15,495	(-66.9%)
2007	10,831	10.4%	3,877	22.4%	2,436	83.8%	1,557	31.0%	18,700	20.7%
2008	14,027	29.5%	1,735	(-55.2%)	764	(-68.6%)	1,1187	(-23.7%)	17,714	(-5.3%)
2009	7,104	49.4%	10,201	487.8%	2,620	242.8%	1,807	52.1%	21,731	22.7%
2010	8,778	23.6%	5,222	(-48.8%)	4,269	63.0%	2,787	54.3%	21,056	(-3.1%)
2011	9,293	5.9%	4,479	(14.2%)	4,904	14.9%	2,899	4.0%	21,576	2.5%
2012	9,657	3.9%	4,594	2.6%	6,532	33.2%	3,304	14.0%	24,086	11.6%
2013	13,929	44.2%	4,699	2.3%	6,270	(-4.0%)	3,840	16.2%	28,738	19.3%
2014	11,808	(-15.2%)	6,156	31.0%	8,524	36.0%	5,240	36.7%	31,737	10.4%
2015	10,638	(-9.9%)	6,329	2.8%	5,276	(-38.1)	5,080	(-3.2%)	27,322	(-13.9%)
2016	15,438	45.1%	3,515	(-44.5%)	4,886	(-7.4%)	4,876	(-4.0%)	28,715	5.1%



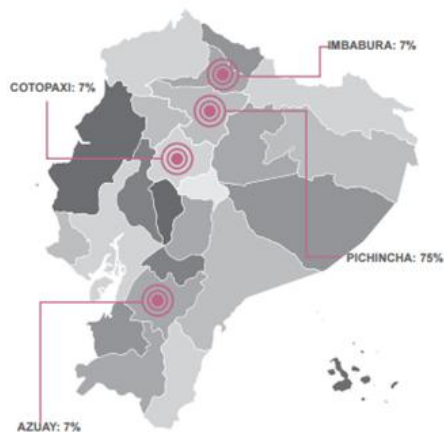
Cuadro N° 3 Evolución Exportaciones Temporada San Valentín año 200 - 2016  
Fuente: Banco Central del Ecuador

## 2.1.2 PRODUCCIÓN NACIONAL DE FLORES TROPICALES

En el Ecuador según la ubicación geográfica del sector floricultor, la mayor producción de flores se encuentran con mayor proporción en la provincia de Pichincha con el 75%, Cotopaxi, Azuay e Imbabura representan el 7% y las otras provincias del Ecuador el 4%.

Del total de las flores producidas el 215 corresponden a flores de verano o tropicales. Pichincha es la provincia con mayor superficie cultivada 661.70 hectáreas sembradas. Cotopaxi, Azuay e Imbabura suman un total de 188.90 hectáreas cultivadas.

*UBICACION GEOGRAFICA DEL SECTOR FLORICULTOR EN ECUADOR*



**Figura N° 10 Ubicación Geográfica del Sector Floricultura en Ecuador**  
**Fuente: Banco Central del Ecuador**

Las demás provincias como Morona Santiago, Pastaza, Carchi, Chimborazo y Tungurahua, suman 32.10 hectáreas de flores de verano.

A nivel mundial los principales exportadores de flores tropicales son Holanda en primer lugar con el 57% de participación, esto se debe a que este país tiene las condiciones para cultivar y además es como el centro logístico de Europa.

Colombia tiene una participación del 18%, Ecuador con el 4%, Bélgica, Kenya y demás países suman un porcentaje del 21%.



Figura N° 11 Principales Exportadores de Flores de Verano del Mundo  
Fuente: Trademap ICC

## 2.2 MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

El comercio internacional tiene su origen ante la necesidad que tienen los países de intercambiar sus bienes o servicios con el propósito de satisfacer la distribución de sus recursos económicos.

(Revista Zona Franca, 2012) El auge del comercio mundial tiene lugar desde mediados del siglo XV, con el descubrimiento de las Américas y el creciente intercambio comercial entre las potencias económicas del momento y sus colonias. Esta expansión contribuyó a la consolidación de grandes fenómenos económicos como lo fueron la división y mayor especialización del trabajo, la

utilización de los beneficios de las ventajas comparativas y el surgimiento de los modelos económicos formales que regularon el intercambio comercial de la época, el Mercantilismo y Liberalismo.

Como rasgo fundamental del Mercantilismo, el Proteccionismo se definió como una forma de intervención gubernamental en la economía mediante la aceptación de medidas e introducción de alianzas que favorecían los intereses de determinados sectores productivos creando barreras que dificultaran las importaciones. En la antigüedad estas barreras eran creadas con la objetivo de tener ingresos adicionales para enriquecer al Estado; sin embargo, en la actualidad estas barreras se utilizan primordialmente con la finalidad de proteger la industria nacional, y reducir las inestabilidades de la balanza de pagos.

El comercio internacional ha progresado a través de los tiempos, y con ello las formas de intervenir en las negociaciones, ninguna economía está fuera del continuo crecimiento del comercio debido al sinnúmero de cambios socio-económicos y políticos; sin embargo se debe mantener un equilibrio entre las políticas proteccionistas y liberales para un mayor beneficio económico de las personas o empresas que participan en el intercambio comercial, para ello es importante tener un plan de exportación que permita un mejor desenvolvimiento e interacción en el mundo de los negocios internacionales.

Un plan de exportación es una herramienta útil que le permite a los productores, comercializadores, pequeñas o medianas empresas conocer como estar preparado frente a los mercados internacionales, es un instrumento para analizar

que dificultades pueden llegar a encontrarse y preparar un plan de contingencia en la medida necesaria. Además permitirá identificar de una mejor manera los mercados de destino, idear una estrategia de exportación lo que ayudará a mejorar la relación con los clientes o entidades financieras.

Por lo general un plan de exportación no tiene una estructura predeterminada ya que puede variar en función de los productos, servicios y particularidades de cada empresa o negocio. Lo más importante es ingresar al mercado extranjero y darle continuidad a las exportaciones con menores costos y obteniendo mayor rentabilidad puesto que con un guía de forma organizada se puede conocer qué se desea exportar, dónde exportar, cómo se va a desarrollar y qué recursos posee para hacerlo.

Elaborar apropiadamente un plan de exportación no solo ayuda a interrelacionarse con mercados extranjeros, sino que permite que los productores, empresarios puedan evaluarse, generando mayor participación en la operatividad continuamente; razón por la cual el plan debe ser flexible y adaptable, reconociendo los puntos importantes dentro de una negociación.

(Proecuador, 2016)El sector florícola posee una de las industrias más fuertes en muchos países desarrollados y en vías de desarrollo. Esta industria, que se inició a finales del siglo 19 abarca producción y cultivo de flores variadas tales como rosas, flores de verano, flores tropicales, y otras. Siendo las rosas el producto más cotizado y de mayor demanda a nivel mundial.

Es una industria muy dinámica, que ha crecido de manera rápida; y se compone de 3 principales actores: los productores, los mayoristas y los minoristas cuyas

actividades comerciales están interrelacionadas. Las tendencias actuales de Mercado son orientadas hacia la eliminación de los intermediarios, es decir que las flores pasen desde el productor hacia el minorista, ya que así se lograría una considerable disminución en los precios.

Hace aproximadamente dos décadas, Ecuador descubrió su potencial para cultivar y exportar flores; claveles, crisantemos, gypsófilas, rosas, eran las primeras flores que se sembraban para exportación, y ahora posee una porción importante del mercado internacional. La biodiversidad geográfica del Ecuador y el clima, favorecen el crecimiento de muchas especies de flores, incluidas astromelias, claveles, crisantemos, margaritas, limonios, gypsófilas, flores de verano, etc. Las especies tropicales como la heliconia se cultivan en las áreas cálidas y húmedas del Ecuador.

Existen 158 fincas de flores de verano o tropicales en el país, todas se dedican a importar las semillas o plantas de cada una de las variedades de las flores de verano o tropicales, por esto cancelan un valor de regalías que depende del proveedor, unos cobran por semillas, hectáreas cosechadas o valor fijo anual.

Por los altos valores que cancelan muchas de las fincas han decidido invertir en hibridación, esto consiste en la obtención de sus propias variedades con el plus de nuevos colores, tamaños, mayor tiempo de vida en el florero y las semillas más resistentes las mismas que podrían ser vendidas a nivel nacional e internacional y como resultado cobrarían por regalías. Esta búsqueda de nuevas variedades de flores puede tardar años.



Casi todas las fincas cuentan con las mejores técnicas de sembrado y cultivo y siempre están en la búsqueda de nuevas alternativas para disminuir las plagas que invaden a las flores, tener un mejor sistema de riego para optimizar recursos y mejorar cada día la cosecha de las hermosas flores.

De manera general las flores una vez que se cortan, se trasladan en canastas mediante rieles que son instalados alrededor de la finca, para llegar al lugar de post cosecha tardar aproximadamente 30 minutos en donde se realiza el proceso de hidratación y que puedan ser procesadas, es decir, se seleccionan las flores dependiendo de su tamaño y calidad para que puedan ser clasificadas como flores de exportación o flor local. Luego de esto se realiza el empaque de cada flor dependiendo de los gustos y preferencias de los consumidores ya sea por peso o número de tallos.

Las flores son empacadas en capuchones de plástico o envueltas en papel, dependiendo de la variedad deben ser hidratadas, para posteriormente ingresar al cuarto de pre-frío y frío donde deben permanecer máximo 3 días. Después de este proceso los bonches<sup>3</sup> son empacados en cajas de cartón de diferentes tamaños como lo hayan solicitado en el departamento de ventas, se trasladan en un camión refrigerado para este tipo de producto; y para finalizar el proceso son embarcadas en el medio de transporte que las llevará al exterior.

A continuación se dará a conocer breve información acerca de las flores tropicales, sus múltiples usos dependiendo de la ocasión.

---

<sup>3</sup> Bonches: Racimo o manojo.

## 2.2.1 FLORES TROPICALES

Las flores tropicales son las plantas que crecen en climas tropicales y subtropicales, en regiones cerca del Ecuador, donde tienen la calidez y humedad necesaria durante todo el año. Las flores tropicales se pueden cultivar en zonas más templadas, en un clima demasiado frío podrían sufrir daños. Son muy utilizadas en ramilletes o bouquet.

## 2.2.2 TIPOS DE FLORES TROPICALES

### 2.2.3 HELICONIAS

Pertenece a la familia Heliconiaceae, por su aspecto parecido a las de banano se las conoce como platanillos posee inflorescencias erectas y péndulas con brácteas coloridas. En los trópicos americanos los colibríes son los polinizadores exclusivos de las heliconias, estos son atraídos por sus brillantes colores rojo, rosado, naranja y amarillo.

Existen más de 450 especies, en el Ecuador se presentan 57 especies distribuidas en los bosques húmedos de las regiones costanera y amazónica, de las cuales 18 son endémicas. Las plantaciones de heliconias con fines de exportación a los mercados norteamericano y europeo se encuentran en la provincia del Guayas, Los Ríos y el Puyo.



**Figura N° 12 Heliconia**  
**Fuente: Orquídeas Ecuador**

## 2.2.4 GINGER

Es una flor tropical originaria de la zona indo-malaya que se ha ido expandiendo durante siglos hasta cubrir una amplia área geográfica que va desde la India a Hawai pasando por todos los paraísos de los mares del Sur como son Indonesia, sudeste asiático, Australia y los archipiélagos de la Polinesia.

Tiene variados nombres, pero el nombre más comercial es Ginger que proviene del griego Ziniberi, que tiene su origen en la palabra india inchiver con cual es descrito el rizoma de esta hermosa planta. Asimismo data del sánscrito Gandasuli que significa “la fragancia de la princesa”, en referencia al olor que tiene la raíz del Ginger.



**Figura N° 13 Ginger**  
**Fuente: Grupo Siempre Verde**

## 2.2.5 ANTURIOS (ANTHURIUM)

Son plantas que provienen generalmente de bosques lluviosos tropicales del área amazónica y América Central. Desarrollan grandes hojas para absorber la luz en las condiciones de baja luminosidad. Son muy apreciadas por sus hojas ya sea por su tamaño y elegancia.

## ANTURIOS



**Figura N° 14**Anturios  
**Fuente:** Grupo Siempre Verde

### 2.2.6 FOLLAJES TROPICALES

Existen diferentes tipos de follajes tropicales, la mayoría de ellos se desarrollan en climas húmedos y cálidos. Geográficamente a 30° altitud norte y sur. Óptimas entre 0° a 15° norte y sur. Los suelos preferiblemente deben ser profundos y ricos en materia orgánica aunque no hay inconveniente si se carece de ellos puesto que estas plantas pueden crecer en suelos duros también. Con los follajes se da un toque especial al arreglo floral debido a la variedad de hojas en sus formas y colores.

#### FOLLAJES TROPICALES



**Figura N° 15** Follajes Tropicales  
**Fuente:** Grupo Siempre Verde

## 2.2.7 BOUQUET

Es un conjunto de flores y hojas con el que se forma un arte floral, el mismo que puede ser destinado para diferentes lugares y ocasiones especiales. Por lo general son utilizados para eventos formales, en hoteles, iglesias, unidades educativas, oficinas, entre otros.

### BOUQUET DE FLORES TROPICALES



Figura N° 16 Bouquet de Flores Tropicales  
Fuente: Floristería Da Flores

## 2.3 MARCO LEGAL

Existen muchos factores que se deben considerar al momento de exportar cualquier producto, en este caso, se profundizará en el tema de flores tropicales.

A medida en que pasan los años se van creando sistemas que facilitan el proceso de exportación, todo esto se debe a la tecnología.

Si una persona o empresa desea exportar debe conocer las leyes, normas que regulan el sector del comercio exterior detallado a continuación, cabe indicar que se puntualizará lo relacionado a las exportaciones:

La Decisión 515 de la Comunidad Andina en el artículo 1 establece el marco jurídico andino para la adopción de medidas sanitarias y fitosanitarias de aplicación al comercio intra-subregional y con terceros países de plantas, productos vegetales, artículos reglamentados, animales y sus productos.

En el artículo 3 indica que se crea el Sistema Andino de Sanidad Agropecuaria como el conjunto de principios, elementos e instituciones, encargado de la armonización de las normas sanitarias y fitosanitarias; de la protección y mejoramiento de la sanidad animal y vegetal; de contribuir al mejoramiento de la salud humana; de la facilitación del comercio de plantas, productos vegetales, artículos reglamentados, y animales y sus productos; y de velar por el cumplimiento de las normas sanitarias y fitosanitarias del ordenamiento jurídico andino.

En el artículo 4 el Sistema Andino de Sanidad Agropecuaria tiene los siguientes objetivos:

- a) Prevenir y controlar las plagas o enfermedades que representen riesgo para la sanidad agropecuaria de la Comunidad Andina.
- b) Servir de mecanismo para la armonización de las legislaciones en materia de sanidad agropecuaria.
- c) Facilitar el comercio intra-subregional y con los terceros países de plantas, productos vegetales, artículos reglamentados, animales y sus productos, evitando que las medidas sanitarias y fitosanitarias se constituyan en restricciones encubiertas al comercio.

d) Implementar programas, actividades y servicios sanitarios y fitosanitarios orientados al incremento de la producción y productividad agropecuaria, así como promover las condiciones sanitarias y fitosanitarias favorables para el desarrollo sostenido de las exportaciones agropecuarias andinas.

e) Promover la adopción de posiciones conjuntas en temas técnico-científicos o comerciales en materia de sanidad agropecuaria, ante los distintos foros de negociaciones internacionales, organismos internacionales competentes en sanidad animal y vegetal y con terceros países.

En la sección F nos menciona los permisos o documentos Fitosanitarios para exportación, específicamente en el artículo 42; los certificados Fito y Zoosanitarios para exportación serán utilizados para asegurar que se están cumpliendo todos y cada uno de los requisitos establecidos para la importación.

En el artículo 43 se refiere a que los Certificados Fitosanitarios deberán ser compatibles con los modelos de Certificado Fitosanitario de la CIPF que estén vigentes.

Los Certificados Fitosanitarios para la Exportación deberán ser firmados por ingenieros agrónomos, biólogos o ingenieros forestales con experiencia profesional y debidamente calificados en los aspectos fitosanitarios. Los nombres, las firmas y cargos de los profesionales autorizados deberán ser puestos en conocimiento de la Secretaria General y a través de ellas hacerlas de conocimiento de los demás Países Miembros.

El Código de Producción, Comercio e Inversiones en el Artículo 154 se refiere a la Exportación como 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.

El Reglamento del Código de Producción, Comercio e Inversiones determina que la salida definitiva del territorio aduanero ecuatoriano de las mercancías declaradas para su exportación, deberá tener lugar dentro de los 30 días siguientes a la aceptación de la Declaración Aduanera de Exportación.

### **2.3.1 ACUERDOS MULTILATERALES**

### **2.3.2 ACUERDO POR EL QUE SE ESTABLECE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO**

El acuerdo de la OMC se dio para reconocer sus relaciones en la actividad comercial y económica con el fin de elevar la calidad de vida, aumentar el ingreso real y la demanda efectiva, incrementando la producción de bienes y servicios para lograr una óptima utilización de los recursos mundiales manteniendo un desarrollo sostenible protegiendo el medio ambiente.

Además les interesa que se realicen esfuerzos positivos para que los países en desarrollo y los menos adelantados tengan un incremento en el comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico.

Entre los logros que se desean obtener están: reducción sustancial de los aranceles aduaneros y demás obstáculos al comercio, así como el trato discriminatorio en las relaciones comerciales internacionales.



## 2.3.4 INCOTERMS

Las reglas sobre el uso de términos de negociación nacionales e internacionales facilitan el proceso de una compra o venta puesto que con las mismas se definen las obligaciones y derechos del importador o exportador, se visualizan los costos y riesgos que implica trasladar la carga al lugar de destino, para que esto sea efectivo debe detallarse en el contrato de compra-venta internacional.

### INCOTERMS 2010<sup>4</sup>

	Mercancía acondicionada para su venta	La carga en el almacén del vendedor	Transporte interior en origen	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos manipulación en origen	Transporte principal	El seguro de la mercancía	Gastos manipulación de destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interior en destino	Entrega de la mercancía al comprador
Modalidad de transporte											
<b>EXW</b>	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
<b>Polivalente</b>											
<b>FCA</b>	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
<b>Polivalente</b>											
<b>FAS</b>	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
<b>Marítimo</b>											
<b>FOB</b>	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
<b>Marítimo</b>											
<b>CPT</b>	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
<b>Polivalente</b>											
<b>CIP</b>	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
<b>Polivalente</b>											
<b>CFR</b>	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
<b>Marítimo</b>											
<b>CIF</b>	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
<b>Marítimo</b>											
<b>DAT</b>	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
<b>Polivalente</b>											
<b>DAP</b>	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
<b>Polivalente</b>											
<b>DDP</b>	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
<b>Polivalente</b>											

© 2010 Cámara de Comercio Internacional CCI

■	Vendedor	■	Comprador	■	Vendedor / Comprador
---	----------	---	-----------	---	----------------------

Figura N° 17 Incotems 2010  
Fuente: Cámara de Comercio Internacional

<sup>4</sup>Incoterms: International Commercial Terms, en español Términos de Negociación Internacional.

## 2.3.5 CLASIFICACIÓN DE LOS INCOTERMS

Para cualquier modo de transporte se pueden utilizar:

- **EXW (En Fábrica)**

El vendedor no tiene ninguna obligación con el comprador de formalizar un contrato de transporte, ni de seguro; pero puede proporcionar la información de contacto al comprador para que este pueda agilizar su gestión. Puesto que si el comprador no se presenta a retirar su mercancía debido a que el vendedor no ha acordado el punto de entrega éste se debe hacer responsable por todos los daños o pérdida de toda la mercadería siempre que la misma no haya sido objeto de contrato.

El vendedor debe pagar todos los costos de la mercancía hasta que haya sido entregada al comprador esto incluye el embalaje y adicional un embalaje específico que llegara a requerir el comprador siempre y cuando se haya definido dentro del plazo del contrato de compra venta.

El comprador no tiene obligación con el vendedor para contratar transporte o seguro.

El comprador debe pagar todos los costos relativos a la mercancía después de la recepción de la misma, y valores adicionales si se ha excedido del plazo estipulado en el contrato. Adicional pagar costos relativos a los trámites aduaneros de exportación.

- **FCA ( Franco Porteador)**

El vendedor debe contratar el transporte y deberá asumir los costos para el trámite de exportación en el caso de que el comprador lo solicite. Si no fuera de este modo, el comprador deberá contratar el transporte desde el lugar designado.

El vendedor no es responsable de contratar el seguro, pero puede ayudar al comprador indicando el contacto para contratar.

El vendedor corre todos los riesgos hasta que la mercancía haya sido entregada.

Debe asumir los costos por embalaje así como en el EXW.

El comprador corre con todos los riesgos desde que recibe la mercancía cuando no haya notificado si éste iba a realizar el contrato de transporte o persona asignada siempre que la mercadería sea objeto de un contrato.

Así mismo debe comunicar con tiempo suficiente al vendedor los datos del transportista para que a su vez pueda entregar la mercadería a tiempo.

- **CPT (Transporte Pagado Hasta)**

El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercadería y asumir los costos de la misma.

El vendedor debe contratar el transporte desde el punto de entrega acordado hasta el lugar de destino asignado, ya que se considera mercadería entregada cuando se ha cedido al transportista. Desde este

punto corre riesgos el comprador. La ruta de encuentro debe ser la más recurrente o que sea más conveniente para el vendedor.

El vendedor debe entregar al comprador el documento de transporte para que éste puede realizar algún reclamo al transportista de ser el caso. Además debe facilitar los contactos de seguro al comprador para agilizar la gestión.

Así como en el EXW y FCA el vendedor debe asumir los costos por embalaje.

El comprador siempre debe entregar la mayor información posible de su mercadería al vendedor.

- **CIP (Transporte y Seguro Pagado Hasta)**

El vendedor debe realizar el trámite de exportación de la mercadería y asumir todos los costos de la misma.

El comprador corre los riesgos de la mercadería una vez que es entregada al transportista. El vendedor debe encargarse de contratar el transporte hasta el lugar designado para la entrega.

Así mismo debe contratar un seguro, por lo menos de cobertura mínima pero que cubra el precio dispuesto en el contrato más un 10%.

El vendedor debe entregar al comprador el documento de transporte, puesto que si el comprador desea vender su mercadería en tránsito pueda realizarlo sin ningún inconveniente.

El vendedor debe cubrir por todos los gastos de embalaje o de acuerdo a lo que estipule en el contrato.

El comprador se responsabiliza desde que su carga es entregada al transportista hasta el destino de la misma o en su defecto dependiendo de los que hayan estipulado en el contrato.

- **DAT (Entregada en Terminal)**

El vendedor debe asumir los costos de la exportación de la mercancía del comprador.

El vendedor debe contratar el transporte hasta la terminal designada en el lugar de destino. Se considera entregada la mercadería cuando una vez que se llega al lugar de destino la misma es descargada y se deja a disposición del comprador.

El comprador una vez que recibe toda la mercadería corre el riesgo de la misma. Así mismo debe contratar un seguro y en caso de requerir información el vendedor debe brindar toda la información que necesite.

El vendedor asumirá los costos de embalaje o según lo que haya acordado en el contrato.

- **DAP (Entregada en Lugar)**

El vendedor debe asumir todos los costos de exportación de la mercancía, esto incluye el trámite.

El vendedor debe contratar el transporte hasta el lugar de destino asignado y se considera entregada la mercadería una vez que la mercadería llega al lugar acordado pero se deja lista para su descarga a disposición del comprador.

El vendedor asume todos los gastos de embalaje o lo acordado en el transporte, como también proporcionar información en caso de que el comprador requiera contratar un seguro para su mercadería.

El comprador asume todos los riesgos de la mercadería una vez que esta es preparada para la descarga y se informa que está a disposición del comprador.

- **DDP (Entregada Derechos Pagados)**

El vendedor debe asumir todos los costos de la mercadería y así mismo que se responsabilice por los trámites aduaneros para la importación de la mercancía por ejemplo: los impuestos y demás costos relacionados.

El vendedor deberá contratar el transporte hasta el lugar designado, recalcando que el lugar de entrega se refiere al lugar en destino donde la misma debe ser preparada para su descarga.

El vendedor debe asumir todos los gastos de embalaje y lo que indique el contrato. Debe proporcionar información al comprador en caso de requerir seguro para su mercadería.

El comprador asume todos los riesgos una vez que su mercadería ha sido entregada en destino y lista para ser descargada en su bodega o donde lo haya designado.

Para el transporte marítimo y vías navegables interiores se pueden utilizar:

- **FAS (Franco al Costado del Buque)**

El vendedor debe realizar el trámite para la exportación y asumir los costos de la misma.

El vendedor no tienen obligación de contratar el transporte, pero en caso de que el comprador le solicite, éste debe contratarlo pero el riesgo va por parte del comprador.

Se considera entregada la mercadería una vez que el vendedor la coloca al costado del buque o en el puerto de embarque asignado por el comprador en el plazo establecido. Si el comprador no ha indicado el lugar de entrega el vendedor puede escoger el puerto de embarque.

El vendedor debe asumir todos los costos de embalaje o lo que acordaron en el contrato.

El comprador debe contratar el seguro y en caso de no tener información el vendedor puede otorgarle la información necesaria.

El comprador asume todos los costos de la mercadería en el caso de que el buque escogido por él no llegue a tiempo o no pueda hacerse cargo de la mercadería.

El comprador debe informar al vendedor el nombre del buque, el lugar de carga y entrega dentro del plazo estipulado.

- **FOB (Franco a Bordo)**

El vendedor asume los costos de la mercadería así como el trámite de exportación.

El vendedor no se responsabiliza del contratar el transporte pero en caso de que el comprador le solicite, éste deberá hacerse cargo pero a riesgos del comprador. Se entiende como mercadería entregada una vez que la carga sea puesta a bordo del buque en el puerto de embarque designado.

El comprador deberá indicar el nombre del puerto de embarque, del buque en el plazo estipulado en el contrato.

El vendedor no tiene la obligación de contratar el seguro pero si el comprador requiere de esta información éste debe proporcionarle para el efecto.

El comprador debe asumir todos los costos de embalaje y de acuerdo a lo que se estipule en el contrato.

- **CFR (Costo y Flete)**

El vendedor debe asumir los costos de la mercadería así como de realizar el trámite de exportación.

El vendedor debe contratar el transporte desde el punto de entrega acordado hasta el puerto de destino asignado. La mercadería se considera asignada cuando es entregada a bordo del buque, pero tiene que asumir todos los gastos hasta que la mercadería llegue al puerto de destino asignado.

El comprador debe contratar su seguro.

El vendedor debe entregar el documento de transporte al comprador para que éste pueda vender su carga en tránsito o tener algún tipo de comunicación con el transportista.

El vendedor asume todos los costos de embalaje o según lo hayan estipulado en el contrato.



El comprador es responsable de la mercadería y de los costos cuando ésta es entregada en el puerto de destino. Todo depende de lo que hayan estipulado en el contrato.

- **CIF (Costo, Seguro y Flete)**

El vendedor se hace responsable del trámite de exportación y de todos los costos de la misma.

El vendedor tiene que contratar el transporte desde el punto de entrega acordado hasta el puerto de destino asignado. La carga se considera entregada cuando se pone a bordo del buque, pero aquí el comprador toma los riesgos y el vendedor debe asumir los costos hasta que la carga llegue al lugar de destino.

El vendedor deberá también contratar el seguro con cobertura mínima desde el punto de entrega acordado hasta el puerto de destino asignado.

Si el comprador quisiera un seguro adicional, será a riesgo de él mismo y deberá comunicar al vendedor para que le dé la información necesaria.

El vendedor entregará al comprador el documento de transporte al comprador para que éste pueda vender su mercadería en tránsito o pueda realizar algún reclamo al transportista.

El comprador debe asumir todos los costos desde que su mercadería fue entregada hasta su llegada en el puerto de destino, incluyendo los costos ocasionados mientras estaba en tránsito o según lo estipule el contrato entre las partes.

### **2.3.5.1 INCOTERMS CONVENIENTES PARA LA EXPORTACIÓN DE FLORES TROPICALES**

El Incoterms a utilizarse es el **FOB** puesto que los compradores de Estados Unidos prefieren este término para sus embarques en el caso de que sea marítimo, si es aéreo sería con termino **FCA**.

## **2.4 MARCO CONCEPTUAL**

Las exportaciones se refieren a los productos o servicios que son enviados o vendidos a otros países del exterior. Es una negociación internacional que requiere de algunos documentos y procesos para que se pueda ejecutar.

El Ecuador tiene muchos productos para exportar, pero en este proyecto se enfocará en las flores tropicales un rubro muy apetecido por el mercado internacional, pero del cual se desconoce muchas veces por la falta de información.

### **2.4.1 EXPORTACIONES VIA MARÍTIMA**

Según el tipo de carga los productos pueden ser transportados mediante carga contenerizada, al granel o carga suelta; para el caso de las flores tropicales se utilizarán:

### **2.4.2 CARGA CONTENERIZADA**

Cuando la transportación de las flores tropicales se realice dentro de una unidad de carga, excepto contenedores aéreos.

### **2.4.3 CARGA SUELTA**

Cuando la transportación de las flores tropicales se transporte de forma individual debido al tamaño y no en contenedores, ya que aquí se manipula y embarca de forma separada y con el embalaje adecuado para evitar posibles daños.

Las flores que se transporten en contenedores aéreos, deben ser declaradas como carga suelta.

### **2.4.5 TRANSPORTE INTERNO**

Al transporte interno se le denomina red nacional porque está compuesto de vías primarias y secundarias, así como terciarias y vecinales.

Las vías primarias y secundarias tienen carreteras principales y son reconocidas por tener mayor tráfico vehicular, además se intercomunican con capitales de la provincia, cabeceras de cantón, puertos de frontera internacional y centros de actividad económica medianos y grandes.

Las vías terciarias o caminos vecinales son conocidas como vía provincial y ésta tiene un reducido tráfico, estos caminos se vinculan con las cabeceras parroquiales y zonas de producción nacional.

### **2.4.6 TRANSPORTE INTERNACIONAL**

Las flores tropicales cuando son enviadas al exterior deben pasar por un proceso detallado a continuación, pero sobretodo cabe indicar que la temperatura es un papel muy importante dentro de la logística internacional.

- a) Comercializadores o Exportadores
- b) Aeropuerto
- c) Importador
- d) Consumidor final

### **2.4.7 EMBARQUES INTERNACIONALES**

El transporte aéreo es uno de los medios de transporte más rápidos y seguros para realizar el traslado de mercadería al país de destino, por este motivo es muy ventajoso aunque en relación a los costos, éste es el más elevado pero para las flores tropicales es muy conveniente puesto que llegan frescas al exterior.

Para solicitar una cotización de un flete vía aérea debe facilitar la siguiente información:

- El peso neto, que consiste en el precio del producto más el empaque.
- Las medidas de la carga a transportar, que se refiere a las dimensiones que tiene cada una de las cajas que se va a transporta, para ser más precisos se requiere de ALTO, ANCHO Y LARGO en centímetros.
- Datos del aeropuerto de destino.
- Datos del importador o exportador que asumirá el costo del flete.

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **3.1 TIPOS DE INVESTIGACIÓN**

##### **3.1.1 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN**

Se realizó con datos cuantitativos.

##### **3.1.2 TÉCNICAS DE LA INVESTIGACIÓN**

La información para la elaboración del plan de exportación de flores tropicales, se recopiló de una base de datos de todos los comercializadores de flores tropicales dedicados a la exportación de flores tropicales en la provincia de Pichincha se realizó mediante encuestas vía e-mail.

#### **3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA**

La población y muestra se tomó de 10 exportadores de flores tropicales de la provincia de Pichincha interesados en exportar hacia el mercado de Estados Unidos – California.

### **3.3 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS**

En la investigación científica hay una variedad de técnicas o instrumentos para la recolección de datos, de acuerdo al método y tipo de investigación se pueden utilizar diferentes técnicas.

Entre ellas:

- Encuestas
- Entrevistas
- Observación sistemática
- Análisis de Contenido
- Pruebas de rendimiento
- Inventarios
- Experimentos
- Pruebas estadísticas, entre otros.

#### **3.3.1 LA ENCUESTA**

Es una técnica que se utiliza para obtener datos de una investigación en general la misma que se la realiza a un grupo de personas cuyas opiniones son de mucho interés para el investigador. Con este resultado el investigador puede determinar el problema que existe en el tema consultado y lo puede presentar mediante gráficos estadísticos, utilizando un análisis.

### 3.3.2 FORMATO DE LA ENCUESTA

1. ¿Se dedica a la producción de flores tropicales?

SI ( ) NO ( )

2. ¿Se dedica a la exportación de flores tropicales?

SI ( ) NO ( )

3. ¿Sus exportaciones están destinadas a Estados Unidos?

SI ( ) NO ( )

4. ¿Los costos de flete aéreo para la transportación de las flores tropicales son muy elevados?

SI ( ) NO ( )

5. ¿Desearía optimizar recursos al momento de exportar las flores tropicales?

SI ( ) NO ( )

6. ¿Desearía que su negociación nacional sea de manera directa productor-exportador / exportador-productor?

SI ( ) NO ( )

7. ¿Considera que esta negociación directa bajaría los precios finales de sus productos?

SI ( ) NO ( )

8. ¿Estaría de acuerdo con el desarrollo de un Plan de exportación para los exportadores de flores tropicales?

SI ( ) NO ( )

9. ¿Le gustaría que las Flores Tropicales tengan más acogida así como las rosas en el mercado de Estados Unidos?

SI ( ) NO ( )

10. ¿Exporta bouquets de flores tropicales al mercado de Estados Unidos?

SI ( ) NO ( )

11. ¿Exporta follajes de flores tropicales al mercado de Estados Unidos?

SI ( ) NO ( )

12. ¿Usted tiene una persona encargada de realizar sus exportaciones dentro de su empresa?

SI ( ) NO ( )

13. ¿Sus exportaciones de flores tropicales han disminuido en los últimos 2 años?

SI ( ) NO ( )

14. ¿Sus exportaciones de flores tropicales han aumentado en los últimos 2 años?

SI ( ) NO ( )

15. ¿Cuáles son las flores tropicales que tienen más acogida en el mercado estadounidense?

Gypsophilas ( )

Hypericum ( )

Ginger ( )

Heliconias ( )

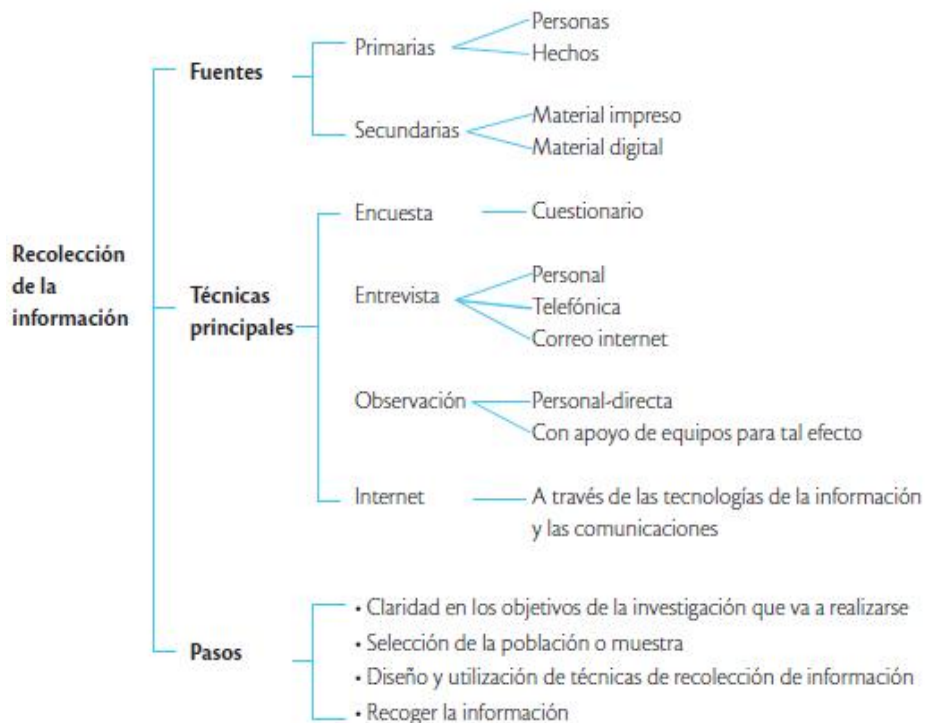
Otras flores tropicales ( )



### 3.4 RECURSOS, FUENTES, CRONOGRAMAS Y PRESUPUESTO PARA LA RECOLECCION DE DATOS.

A continuación las principales fuentes y técnicas de obtención de información en el proceso de investigación científica.

Sampieri, R. H. (2010) Toda investigación requiere la elaboración de un cronograma y de un pequeño presupuesto de inversión para administrar la dedicación de tiempo y los recursos financieros requeridos para el desarrollo de las diferentes actividades previstas para la investigación que se va a realizar.



**Cuadro N° 4 Recolección de la Información**  
**Fuente: Libro Sampieri Proceso de Investigación Científica**

### **3.4.1 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES**

Sampieri, R. H. (2010) Es un documento que consiste en describir y programar las actividades requeridas para desarrollar la investigación que se va a realizar según la secuencia y su respectiva demanda de tiempo, por tal razón, para elaborar el cronograma de actividades, lo primero que se requiere es tener claridad sobre cuáles son las actividades que se deben realizar para desarrollar la investigación según los objetivos que se hayan planteado.

Además el cronograma debe elaborarse de acuerdo a la disponibilidad del tiempo y experiencia del investigador, los recursos financieros y el tiempo total para concluir la misma.

En este proyecto se detalla cada una de las actividades que se realizaron para poder completar y finalizar la investigación realizada para los exportadores de flores tropicales de la provincia de Pichincha.

Actividades	Duración (meses, inicio 04 de enero de 2016)																												
	Enero				Febrero				Marzo				Abril				Mayo				Junio				Julio				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	
Anteproyecto	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X																	
Problema a Investigar	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X													
Tema	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X													
Planteamiento del Problema	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X													
Formulación del Problema	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X													
Delimitación del Problema	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X													
Justificación de la Investigación	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X													
Objetivos General y Específicos	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X											
Sistematización de la Investigación	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X											
Ideas a Defender	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X											
Antecedentes y Referentes																	X	X	X	X	X								
Marco teórico																	X	X	X	X	X								
Marco Referencial																	X	X	X	X	X								
Marco Legal																	X	X	X	X	X								
Marco Conceptual																	X	X	X	X	X								
Metodos de Investigación																					X	X	X	X	X				
Población y Muestra																					X	X	X	X	X				
Técnicas e instrumentos - recolección de datos																					X	X	X	X	X	X	X		
Recursos, fuentes, cronogramas, presupuesto para recolección de datos																					X	X	X	X	X	X	X		
Procesamiento y Análisis																					X	X	X	X	X	X	X		
Presentación de Resultados																					X	X	X	X	X	X	X		
Propuesta																										X	X	X	X
Recomendaciones																									X	X	X	X	
Conclusiones																									X	X	X	X	
Bibliografía (APA)	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Anexos																											X	X	
Índice																												X	

**Cuadro N° 5 Cronograma de Actividades**

**Elaborado por: El Autor**

**Fuente: El Autor**

### **3.4.2 PRESUPUESTO DE INVERSIÓN**

Sampieri, R. H. (2010) Toda investigación requiere de compromiso y disponibilidad de recursos financieros para su desarrollo, por este motivo es importante elaborar un presupuesto.

El presupuesto debe mostrar el costo total de realizar la investigación, pero también el costo detallado por los honorarios de la persona responsable de la investigación, materiales y equipos para el desarrollo de las actividades que se ejecutarán.

También se debe indicar que donde se obtendrá el dinero para el desarrollo del proyecto.

### **3.5 TRATAMIENTO A LA INFORMACIÓN – PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS**

Después de haber culminado las encuestas a los exportadores de flores tropicales de la provincia de Pichincha, se mencionará el resultado luego del siguiente análisis:

## 1. ¿Se dedica a la producción de flores tropicales?

### Producción de flores tropicales provincia Pichincha

CATEGORIA	# ENCUESTADOS	%
SI	1	10%
NO	9	90%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Tabla N° 1 Producción de Flores tropicales – Provincia Pichincha  
Elaborado por: El Autor

Fuente: Encuestas realizadas a los Exportadores de Flores Tropicales de la provincia Pichincha

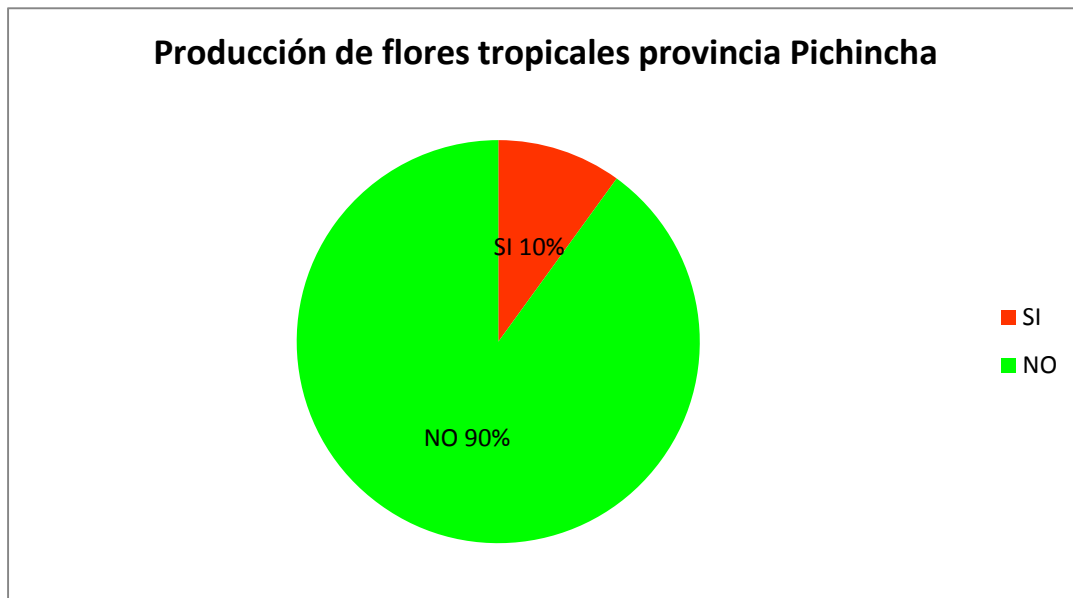


Figura N° 18 Producción de Flores tropicales – Provincia Pichincha  
Elaborado por: El Autor

Fuente: Encuestas realizadas a los Exportadores de Flores Tropicales de la provincia Pichincha

El resultado de la primera pregunta indica que del 100% de los encuestados el 10% se dedica a la producción de flores tropicales y el 90% no se dedica a la producción de flores tropicales.

## 2. ¿Se dedica a la exportación de flores tropicales?

### Exportadores de flores tropicales provincia Pichincha

CATEGORIA	# ENCUESTADOS	%
SI	9	90%
NO	1	10%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Tabla N° 2 Exportadores de Flores Tropicales Provincia Pichincha

Elaborado por: El Autor

Fuente: Encuestas realizadas a los Exportadores de Flores Tropicales de la provincia Pichincha

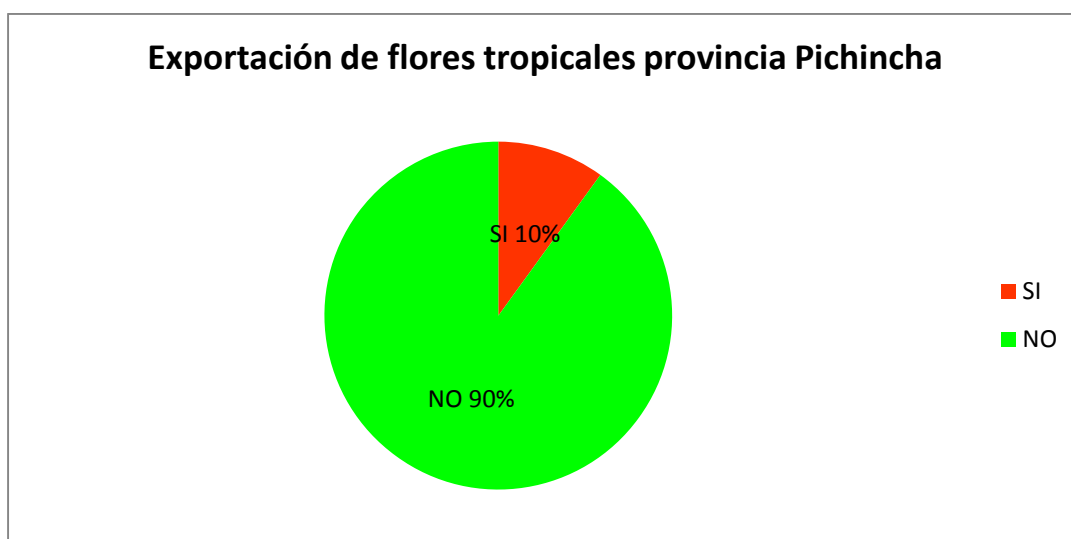


Figura N° 19 Exportadores de Flores Tropicales Provincia Pichincha

Elaborado por: El Autor

Fuente: Encuestas realizadas a los Exportadores de Flores Tropicales de la provincia Pichincha

El resultado de la segunda pregunta indica que el 90% de los encuestados realiza exportación de flores tropicales y el otro 10% no porque muchas veces se les complica y para no perder venden localmente su producto.

### 3. ¿Sus exportaciones están destinadas a Estados Unidos?

#### Exportaciones de flores tropicales destinadas a Estados Unidos

CATEGORIA	# ENCUESTADOS	%
SI	4	40%
NO	6	60%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Tabla N° 3 Exportaciones de flores Tropicales hacia Estados Unidos

Elaborado por: El Autor

Fuente: Encuestas realizadas a los Exportadores de Flores Tropicales de la provincia Pichincha

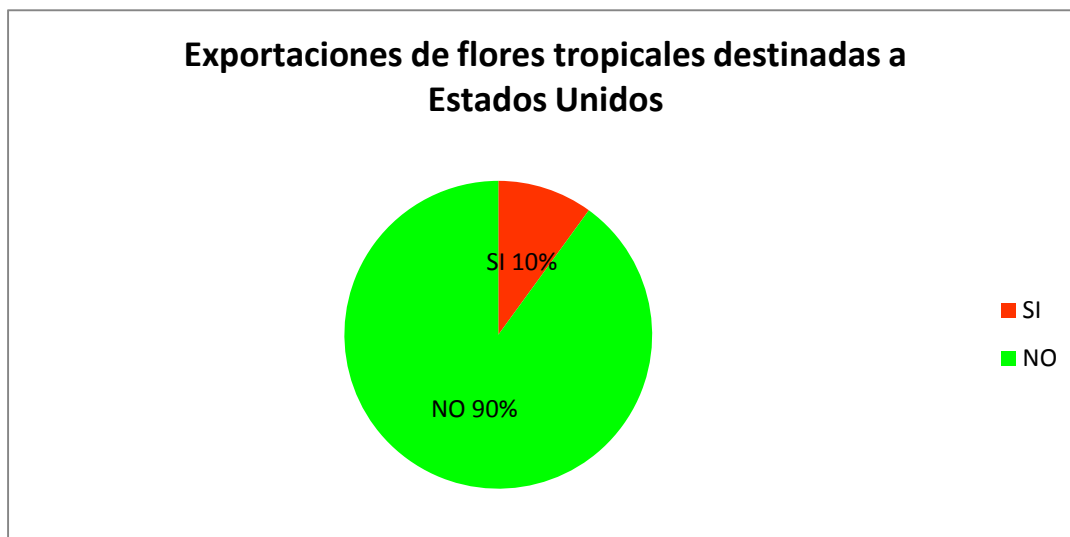


Figura N° 20 Exportaciones de Flores Tropicales hacia Estados Unidos

Elaborado por: El Autor

Fuente: Encuestas realizadas a los Exportadores de Flores Tropicales de la provincia Pichincha

El resultado de la tercera pregunta indica que el 90% exporta flores tropicales a los Estados Unidos y el 10% no exporta flores tropicales a los Estados Unidos y deben vender localmente su producto.

#### 4. ¿Los costos de flete aéreo para la transportación de las flores tropicales son muy elevados?

##### Costos de flete aéreo para exportar flores tropicales

CATEGORIA	# ENCUESTADOS	%
SI	9	90%
NO	1	10%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Tabla N° 4 Costo de flete aéreo para exportar flores

Elaborado por: El Autor

Fuente: Encuestas realizadas a los Exportadores de Flores Tropicales de la provincia Pichincha



Figura N° 21 Costo de flete aéreo para exportar flores

Elaborado por: El Autor

Fuente: Encuestas realizadas a los Exportadores de Flores Tropicales de la provincia Pichincha

El resultado de la cuarta pregunta indica que el 10% piensa que el flete aéreo no es muy costoso y el 90% indica que si es costoso el flete aéreo.



## 5. ¿Desearía optimizar recursos al momento de exportar las flores tropicales?

### Optimizar recursos al momento de exportar flores tropicales

CATEGORIA	# ENCUESTADOS	%
SI	10	100%
NO	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Tabla N° 5 Optimizar recursos al momento de exportar las flores tropicales

Elaborado por: El Autor

Fuente: Encuestas realizadas a los Exportadores de Flores Tropicales de la provincia Pichincha



Figura N° 22 Optimizar recursos al momento de exportar flores tropicales

Elaborado por: El Autor

Fuente: Encuestas realizadas a los Exportadores de Flores Tropicales de la provincia Pichincha

El resultado de la quinta pregunta indica que el 100% de los encuestados desean optimizar recursos al momento de exportar las flores tropicales.

**6. ¿Desearía que su negociación nacional sea de manera directa productor-exportador / exportador-productor?**

**Negociación Nacionales Directa Productor – exportador / exportador - productor**

CATEGORIA	# ENCUESTADOS	%
SI	10	100%
NO	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Tabla N° 6 Negociación Nacionales Directa Productor – exportador / exportador - productor**  
Elaborado por: El Autor

Fuente: Encuestas realizadas a los Exportadores de Flores Tropicales de la provincia Pichincha



**Figura N° 23 Negociación Nacionales Directa Productor – exportador / exportador - productor**  
Elaborado por: El Autor

Fuente: Encuestas realizadas a los Exportadores de Flores Tropicales de la provincia Pichincha

El resultado de la sexta pregunta indica que el 100% de los encuestados desea que su negociación nacional sea directa productor- exportador para optimizar sus costos.

## 7. ¿Considera que esta negociación directa bajaría los precios finales de sus productos?

### Negociación directa bajaría los precios finales de sus productos

CATEGORIA	# ENCUESTADOS	%
SI	10	100%
NO	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Tabla N° 7 Negociación directa bajaría los precios finales de sus productos

Elaborado por: El Autor

Fuente: Encuestas realizadas a los Exportadores de Flores Tropicales de la provincia Pichincha



Figura N° 24 Negociación directa bajaría los precios finales de sus productos

Elaborado por: El Autor

Fuente: Encuestas realizadas a los Exportadores de Flores Tropicales de la provincia Pichincha

El resultado de la séptima pregunta indica que el 100% de los encuestados desearía tener una negociación directa para que bajen sus precios finales.

## 8. ¿Estaría de acuerdo con el desarrollo de un Plan de exportación para los exportadores de flores tropicales?

### Desarrollo de un plan de exportación para los exportadores de flores tropicales

CATEGORIA	# ENCUESTADOS	%
SI	10	100%
NO	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Tabla N° 8 Desarrollo de un plan de exportación para los exportadores de flores tropicales  
Elaborado por: El Autor

Fuente: Encuestas realizadas a los Exportadores de Flores Tropicales de la provincia Pichincha



Figura N° 25 Desarrollo de un plan de exportación para los exportadores de flores tropicales  
Elaborado por: El Autor

Fuente: Encuestas realizadas a los Exportadores de Flores Tropicales de la provincia Pichincha

El resultado de la octava pregunta indica que el 100% de los encuestados está de acuerdo con el desarrollo de un plan de exportación para los de su sector.

## 9. ¿Le gustaría que las Flores Tropicales tengan más acogida así como las rosas en el mercado de Estados Unidos?

Acogida de flores tropicales así como las rosas en el mercado de Estados Unidos

CATEGORIA	# ENCUESTADOS	%
SI	10	100%
NO	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Tabla N° 9 Acogida de flores tropicales así como las rosas en el mercado de Estados Unidos  
Elaborado por: El Autor

Fuente: Encuestas realizadas a los Exportadores de Flores Tropicales de la provincia Pichincha



Figura N° 26 Acogida de flores tropicales así como las rosas en el mercado de Estados Unidos  
Elaborado por: El Autor

Fuente: Encuestas realizadas a los Exportadores de Flores Tropicales de la provincia Pichincha

El resultado de la novena pregunta indica que el 100% de los encuestados desea que las flores tropicales tengan más acogida en el mercado de Estados Unidos.

## 10. ¿Exporta bouquets de flores tropicales al mercado de Estados Unidos?

### Exportación de bouquets de flores tropicales

CATEGORIA	# ENCUESTADOS	%
SI	2	20%
NO	8	80%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Tabla N° 10 Exportación de bouquets de flores tropicales

Elaborado por: El Autor

Fuente: Encuestas realizadas a los Exportadores de Flores Tropicales de la provincia Pichincha

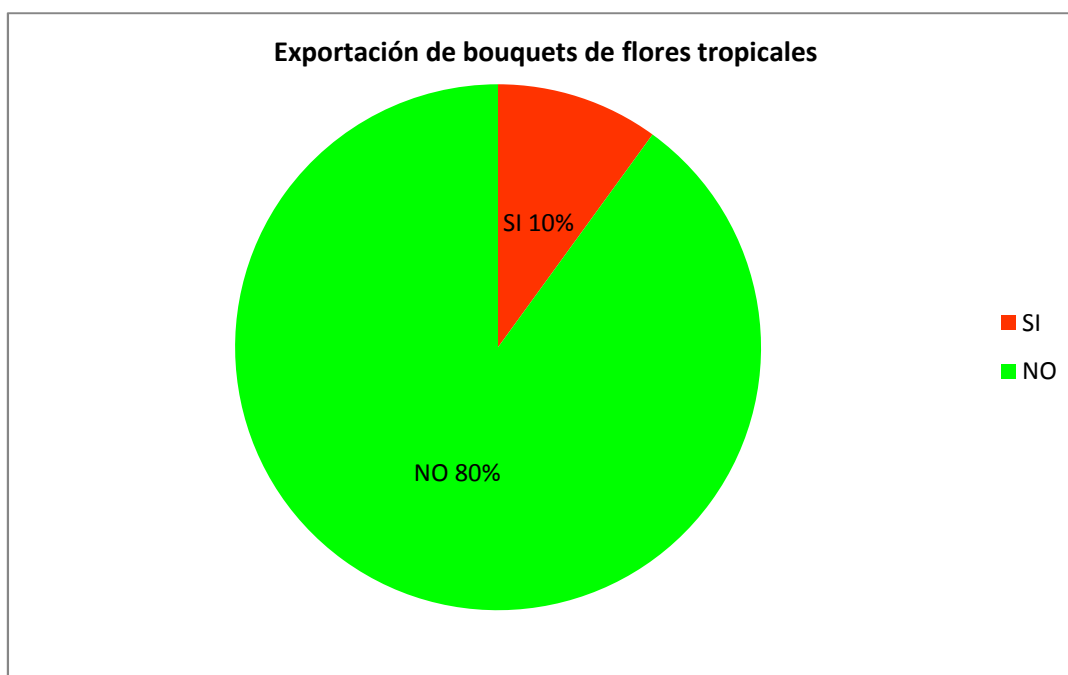


Figura N° 27 Exportación de bouquets de flores tropicales

Elaborado por: El Autor

Fuente: Encuestas realizadas a los Exportadores de Flores Tropicales de la provincia Pichincha

El resultado de la décimapregunta indica que el 20% de los encuestados exporta bouquets de flores tropicales y el 80% no exporta bouquets de flores tropicales.

## 11. ¿Exporta follajes de flores tropicales al mercado de Estados Unidos?

### Exporta follajes de flores tropicales

CATEGORIA	# ENCUESTADOS	%
SI	8	80%
NO	2	20%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Tabla N° 11 Exporta follajes de flores tropicales

Elaborado por: El Autor

Fuente: Encuestas realizadas a los Exportadores de Flores Tropicales de la provincia Pichincha

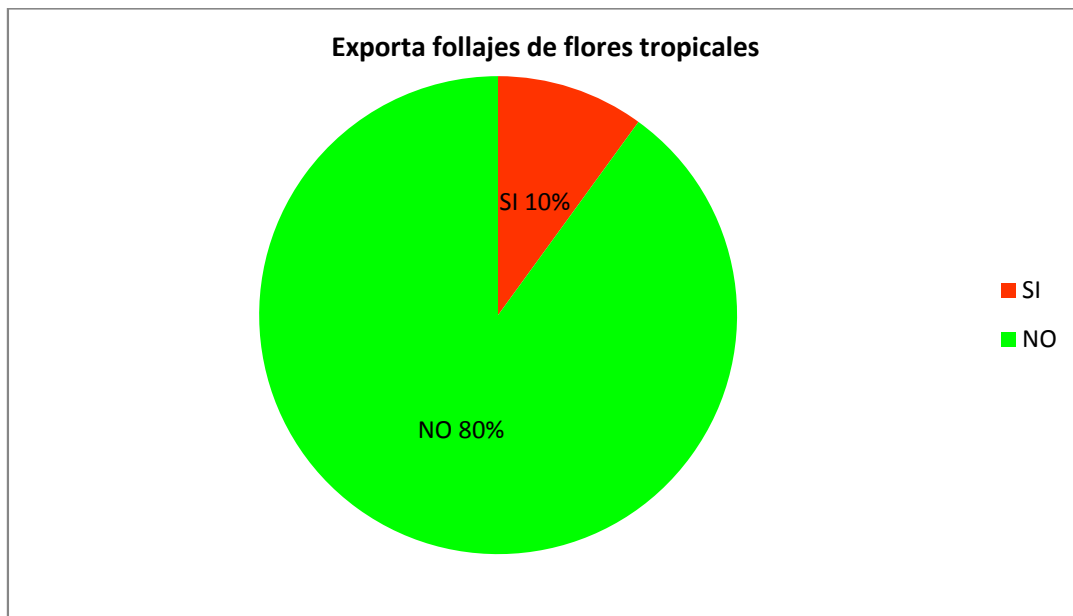


Figura N° 28 Exporta follajes de flores tropicales

Elaborado por: El Autor

Fuente: Encuestas realizadas a los Exportadores de Flores Tropicales de la provincia Pichincha

El resultado de la decimoprimer pregunta indica que el 20% de los encuestados no exporta follajes de flores tropicales y el 80% si exporta follajes de flores tropicales.

## 12. ¿Usted tiene una persona encargada de realizar sus exportaciones dentro de su empresa?

### Persona encargada de realizar exportaciones dentro de empresa

CATEGORIA	# ENCUESTADOS	%
SI	6	60%
NO	4	40%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Tabla N° 12 Persona encargada de realizar exportaciones dentro de empresa

Elaborado por: El Autor

Fuente: Encuestas realizadas a los Exportadores de Flores Tropicales de la provincia Pichincha



Figura N° 29 Persona encargada de realizar exportaciones dentro de empresa

Elaborado por: El Autor

Fuente: Encuestas realizadas a los Exportadores de Flores Tropicales de la provincia Pichincha

El resultado de la decimosegunda pregunta indica que el 40% de los encuestados no tiene una persona que se encargue de las exportaciones dentro de su empresa y el 60% si tiene personal que se encarga de las exportaciones dentro de su empresa.



### 13. ¿Sus exportaciones de flores tropicales han disminuido en los últimos 2 años?

#### Disminución de exportaciones en los últimos 2 años

CATEGORIA	# ENCUESTADOS	%
SI	9	90%
NO	1	10%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Tabla N° 13 Disminución de exportaciones en los últimos 2 años

Elaborado por: El Autor

Fuente: Encuestas realizadas a los Exportadores de Flores Tropicales de la provincia Pichincha



Figura N° 30 Disminución de exportaciones en los últimos 2 años

Elaborado por: El Autor

Fuente: Encuestas realizadas a los Exportadores de Flores Tropicales de la provincia Pichincha

El resultado de la decimotercera pregunta indica que el 10% de los encuestados ha incrementado sus exportaciones en los últimos 2 años, mientras que el 90% indica que no hay incrementado sus exportaciones en los últimos 2 años.

## 14. ¿Sus exportaciones de flores tropicales han aumentado en los últimos 2 años?

### Incremento de exportaciones en los últimos 2 años

CATEGORIA	# ENCUESTADOS	%
SI	1	10%
NO	9	90%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Tabla N° 14 Incremento de exportaciones en los últimos 2 años

Elaborado por: El Autor

Fuente: Encuestas realizadas a los Exportadores de Flores Tropicales de la provincia Pichincha

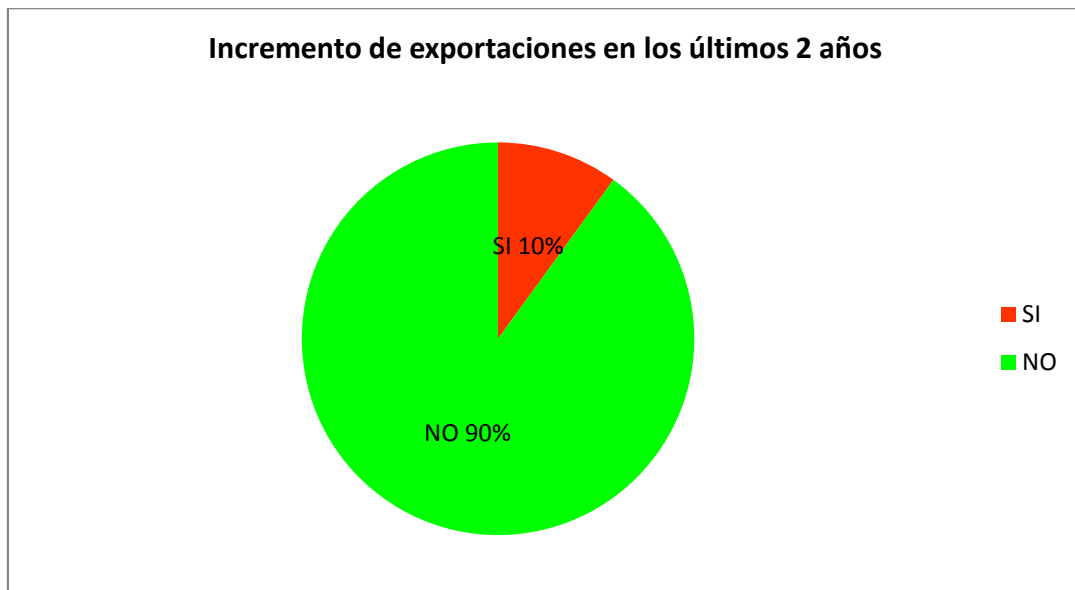


Figura N° 31 Incremento de exportaciones en los últimos 2 años

Elaborado por: El Autor

Fuente: Encuestas realizadas a los Exportadores de Flores Tropicales de la provincia Pichincha

El resultado de la decimocuarta pregunta indica que el 10% de los encuestados tuvo un incremento en sus ventas en los últimos dos años, mientras que el 90% no ha tenido ventas debido a los costos que se incurre en la exportación y por otros factores.

## 15. ¿Cuáles son las flores tropicales que tienen más acogida en el mercado estadounidense?

### Flores tropicales que tienen más acogida en el mercado estadounidense

CATEGORIA	# ENCUESTADOS	%
Gypsophilas	4	40%
Hypericum	1	10%
Ginger	2	20%
Heliconias	3	30%
Otras flores tropicales	1	10%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>110%</b>

Tabla N° 15 Flores tropicales que tienen más acogida en el mercado estadounidense  
Elaborado por: El Autor

Fuente: Encuestas realizadas a los Exportadores de Flores Tropicales de la provincia Pichincha

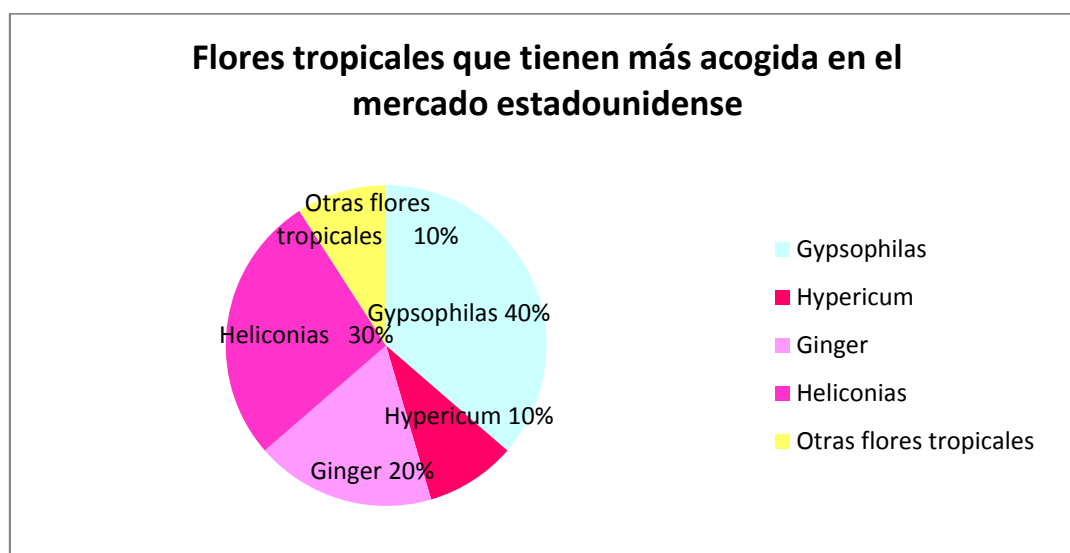


Figura N° 32 Flores tropicales que tienen más acogida en el mercado estadounidense  
Elaborado por: El Autor

Fuente: Encuestas realizadas a los Exportadores de Flores Tropicales de la provincia Pichincha

El resultado de la decimoquinta pregunta indica que del total de las flores tropicales exportadas, el 40% representa a las Gypsophilas, el 30% a las Heliconias, el 20% Ginger, 10% Hypericum y el 10% restante pertenece a otras flores tropicales. Lo bueno de este sector es que existe variedad de flores para poder ofrecer a la gran cantidad de consumidores en el mercado estadounidense.

### **3.6 PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS**

Una vez que se finalizó el análisis de las encuestas se puede obtener como resultado que si es viable el desarrollo de un Plan de Exportación de flores tropicales para los exportadores de la provincia de Pichincha, para tener un mejoramiento en este sector y obtener beneficios del mismo para los dueños de su negocio como para la economía del país.

## **CAPÍTULO IV**

### **PROPUESTA**

- Al analizar el sector floricultor se puede conocer que la exportación de flores es un ingreso importante para la economía del país, y no sólo de los últimos cinco años. Ecuador desde la década de los 80 tuvo un auge en la economía, cabe recalcar que para ese tiempo el producto de mayor exportación eran las rosas, motivo por el cual se generó empleo a muchas familias ecuatorianas, parte del ingreso fue utilizado para la construcción de carreteras, entre otros. Por esta razón es la propuesta de Elaborar el Plan de Exportación de Flores Tropicales hacia el Mercado de Estados Unidos – California, porque si anteriormente se tuvo excelentes ingresos con la exportación de rosas, es muy probable que con la exportación de flores tropicales también se genere ingresos cada vez mayores que incentiven a la economía del país.
- Al interpretar las exigencias de los consumidores se identificó los productos que el mercado desea adquirir, destacando como dato importante que las flores son un regalo tradicional en los Estados Unidos el 50% se utilizan como expresiones de amor o amistad, el 13% decoración, 5% cumpleaños, 3% aniversarios y el 2% recuperación. Las personas que compran flores en su mayoría son mujeres con el 65% y hombres en un 35%. El mercado para exportar es inmenso, el plan de exportación es una excelente alternativa para incrementar la economía del país.

- Al desarrollar la logística de todo el proceso de exportación se verificó que el plan de exportación es factible para los productores y exportadores de este sector. Estados Unidos es un país que cuenta con un territorio muy extenso, su nivel económico es muy atractivo y esto hace que haya movimiento en el comercio interno como externo. California es uno de los principales estados de este país, se considera como la octava economía más grande del mundo. Además posee el complejo portuario de Los Ángeles y Long Beach que es el más grande de los Estados Unidos con un cuarto de volumen de contenedores que se movilizan para todo el país. Es un lugar estratégico para el comercio exterior y la inversión extranjera directa que cualquier otro estado.
- Al detallar los costos de exportación se pudo tener una idea clara de los valores que involucran el negociar las flores tropicales, y se visualizó que se debe tener un control de todo el presupuesto que se maneje para este tipo de negocio, enfatizando que es muy importante reducir los costos para poder ofrecer un mejor precio al consumidor y de esta manera lograr clientes potenciales. Se determinó que la exportación de flores tropicales es un negocio rentable, dependerá del tamaño o financiamiento con que cuente la empresa o persona para iniciar este negocio.

Se debe aprovechar los recursos que tienen las tierras ecuatorianas para acceder a los mercados internacionales, que el producto ecuatoriano sea reconocido a nivel mundial por su calidad y belleza, mantener las relaciones comerciales con este imponente país que a través de los años se ha logrado fortalecer, pero vale la

pena ofrecer un poquito más cada día y nada mejor que incentivar al consumo de las flores tropicales, teniendo en cuenta que Estados Unidos es el segundo consumidor a nivel mundial de flores frescas cortadas, obviamente sin dejar de lado los demás productos que compran al Ecuador.

Con un buen plan de exportación se pueden llevar a cabo negociaciones no sólo con Estados Unidos, y con una adecuada planificación, se puede cumplir con las exigencias de la demanda externa y registrar importante crecimiento en la economía del país que a su vez incentivará al plan del buen vivir, fomentando empleo para los habitantes que por el momento ha disminuido debido a diferentes factores.

A continuación detallaré la estructura del plan de exportación que he propuesto para los exportadores de flores tropicales que estén interesados en el mismo.

## **4.1 ESTRUCTURA DEL PLAN DE EXPORTACIÓN**

### **PLAN DE EXPORTACIÓN DE FLORES TROPICALES HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS – CALIFORNIA**

- INTRODUCCIÓN
- EL PRODUCTO
  - INFORMACIÓN GENERAL DEL PRODUCTO
  - PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO
  - CERTIFICACIONES DEL PRODUCTO
- DIAGNÓSTICO DE EXPORTACIÓN
  - ANÁLISIS INTERNO DE LA EMPRESA
  - ANÁLISIS EXTERNO DE LA EMPRESA
  - ANÁLISIS DAFO INTERNACIONAL
  - DIAGNOSTICO DE EXPORTACIÓN

- SELECCIÓN DE MERCADOS
  - CONCENTRACIÓN Y DIVERSIFICACIÓN
  - SELECCIÓN DE PAISES MÁS FAVORABLES
  - SELECCIÓN DE MERCADO OBJETIVO
  
- FORMA DE ENTRADA
  - SELECCIÓN DE FORMA DE ENTRADA
  - ALTERNATIVAS DE FORMA DE ENTRADA
  - PERFIL DEL CLIENTE/AGENTE/SOCIO
  - CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN
  
- OFERTA INTERNACIONAL
  - SELECCIÓN DE GAMA DE PRODUCTOS
  - CALCULO DE PRECIOS INTERNACIONALES
  
- PROCESO LOGÍSTICO DE EXPORTACIÓN
  - PROCESO DE EXPORTACIÓN
  - FASE PRE-EMBARQUE
  - FASE POST-EMBARQUE
  - PROCESO LOGÍSTICO Y DE TRANSPORTE
  - EL EMPAQUE Y EMBALAJE
  - ETIQUETADO
  - CONTENEDOR
  - INCOTERMS
  - LOS MEDIOS DE TRANSPORTES Y SUS OPERADORES
  
- PLAN ECONÓMICO
  - INVERSION FIJA
  - REQUERIMIENTO RECURSO HUMANO
  - DEPRECIACIONES
  - RESUMEN DE GASTOS BASICOS
  - RESUMEN DE INVERSION INICIAL FIJA
  - TABLA DE AMORTIZACIÓN GRADUAL
  - RESUMEN DE GASTOS OPERATIVOS
  - PUNTO DE EQUILIBRIO
  - ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO
  - ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
  - FINANCIAMIENTO
  - INDICES FINANCIEROS
    - VALOR ACTUAL NETO
    - PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL
    - TASA INTERNA DE RETORNO
    - RELACIÓN COSTO BENEFICIO



## **4.2 INTRODUCCIÓN**

El plan de exportación se enfocará en la exportación de flores tropicales al mercado de Estados Unidos – California con el fin de que éstas tengan mayor acogida en el mercado internacional así como las rosas ecuatorianas.

### **4.2.1 PRODUCTO**

#### **4.2.1.1 INFORMACIÓN GENERAL DEL PRODUCTO**

El producto son las flores tropicales que los productores cultivan para ser vendidos a los exportadores de la provincia de Pichincha y estos a su vez lo comercialicen a nivel internacional, mercado meta Estados Unidos – California.

#### **4.2.1.2 CERTIFICACIÓN DEL PRODUCTO**

Las certificaciones son un sistema establecido para identificar un producto con características específicas, para verificar que las prácticas y procesos de producción se alineen a los estándares de calidad, comercio justo, sustentabilidad, etc.

Para el caso de las flores tropicales se requiere de:

- Certificación Fitosanitaria
- Certificación de Agrocalidad

## **4.3 DIAGNÓSTICO DE EXPORTACIÓN**

### **4.3.1 ANÁLISIS INTERNO DE LA EMPRESA**

Para poder vender los productos al exterior se deben considerar algunos puntos que son de mucha importancia dentro de la empresa exportadora y lo primero que se debe realizar es un análisis de las capacidades competitivas que tiene la empresa en relación a mercados exteriores.

Citaré algunas de ellas:

- La empresa o persona que se dedique a la exportación de flores tropicales debe saber si tiene la capacidad para satisfacer la demanda internacional.
- Si puede adaptar su producto al mercado meta.
- Si dispone de los recursos apropiados que le permitan acceder con éxito a los mercados escogidos.
- La empresa debe tener recursos para financiar todas las operaciones que se realicen para la exportación del producto.
- Debe contar con los equipos necesarios dentro de su empresa, no solamente en lo material; sino con el equipo de trabajo que esté dispuesto a brindar un excelente servicio.
- Facilidad para la toma de decisiones.

Si la respuesta a todas estas opciones es positiva, se encuentra en la ruta indicada.

### **4.3.2 ANÁLISIS EXTERNO DE LA EMPRESA**

Cada empresa tiene conocimiento de las capacidades que tiene para influir en el mercado internacional por esto debe identificar los factores económicos, políticos, entre otros para que la misma pueda mantenerse en su actividad.

- Debe saber si su empresa puede competir en el mercado debido a la diversidad de productos que ingresan cada día.
- Contar con tecnología para poder encontrar posibles clientes mediante el uso de internet, utilizando redes sociales, haciendo publicidad, o realizando una venta directa del producto que se esté exportando.
- Mejoramiento en los sistemas de transporte.
- Diversificación de productos.
- Gustos y preferencias de los consumidores que siempre es diferente.

### **4.3.3 ANÁLISIS DAFO INTERNACIONAL**

Es muy conveniente que los exportadores de flores tropicales tomen en cuenta este detalle como es el DAFO puesto que les permitirá identificar todos los recursos que posee su empresa para relacionarse internacionalmente.

Esto consiste en: Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades que tiene la empresa y que se debe aprovechar o mejorar después de realizar el análisis.

## FORTALEZAS

- ✓ Producto con mayor durabilidad en el florero y mayor resistencia durante el viaje al exterior.
- ✓ Acuerdos comerciales favorables entre Estados Unidos y Ecuador.
- ✓ La producción de flores tropicales se mantiene durante todo el año en el Ecuador.
- ✓ Las flores son un producto aceptable dentro del mercado estadounidense.

## DEBILIDADES

- ✓ Desconocimiento en el proceso de exportación de flores tropicales.
- ✓ Cumplir con las exigencias en estándares de calidad de las flores tropicales y los procesos de negociación con Estados Unidos.
- ✓ Poco material publicitario para las flores tropicales.

## OPORTUNIDAD

- ✓ Producto con mayor acogida dentro del mercado estadounidense.
- ✓ Incentivar el plan del buen vivir en el Ecuador.
- ✓ Incrementar las exportaciones de los productos no tradicionales del Ecuador.
- ✓ Posicionarse en el mercado de Estados Unidos con las flores tropicales.

## AMENAZAS

- ✓ Fuerte competencia con Colombia en cuanto a la participación en el mercado.
- ✓ Incremento en los costos de transporte.
- ✓ Inexistencia de un Tratado de Libre Comercio.
- ✓ Desarrollo del sector agrícola en Estados Unidos.

### **4.3.5 DIAGNÓSTICO DE EXPORTACIÓN**

Cuando el exportador de flores tropicales puede identificar sus fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades debe llegar a la conclusión de que debe tomar la pauta para mejorar en lo que haga falta o aprovechar todas las fortalezas que tenga para tener éxito en las negociaciones internacionales.

Y luego en base a esto proponer estrategias comerciales, para adaptarse al mercado, conseguir clientes potenciales, satisfacer las necesidades de la demanda externa. A su vez puede identificar si posee todos los recursos para financiar la compra de productos, maquinarias, etc.; así como llegar a posicionar su marca en el mercado meta.

## **4.4 SELECCIÓN DE MERCADOS**

### **4.4.1 CONCENTRACIÓN Y DIVERSIFICACIÓN**

Para poder seleccionar el mercado se debe realizar un estudio del mismo identificando los gustos y preferencias del consumidor. El exportador de flores tropicales se debe concentrar en el producto estrella, es decir, el que tiene más acogida y que se convierte en el más fuerte de las ventas de la empresa, pero también debe tener otras variedades debido a que los gustos de los compradores están en constante cambio; pero sobretodo se debe diversificar por la competencia que existe en el mercado internacional y tener el plus de ofrecer siempre algo más.

#### **4.4.2 SELECCIÓN DE PAISES MÁS FAVORABLES**

El exportador de flores tropicales debe tener en cuenta que tiene todo el planeta tierra para ofrecer su producto, pero debe enfocarse en las necesidades de los consumidores, en los países que tengan la mayor demanda de flores tropicales.

Por ejemplo se puede ofrecer el producto a los siguientes países:

- Estados Unidos
- Rusia
- Japón
- Holanda, entre otros.

Primero se debe enfocar en uno y luego con el pasar del tiempo vender a los demás, depende de la experiencia que va obteniendo y de los requisitos que necesita para ingresar al mercado escogido.

#### **4.4.3 SELECCIÓN DE MERCADO OBJETIVO**

Este proyecto se está enfocando como mercado objetivo en los Estados Unidos, estado California, por los siguientes factores:

- Compra más de mil millones de dólares en flores anualmente.
- Es uno de los países más desarrollados del mundo.
- Su economía es muy dinámica y activa.
- Su extensión geográfica es tal que se puede ofrecer la mayor cantidad de productos.
- Es parte de su tradición la compra de flores frescas como parte de su consumo.

- Ecuador es uno de sus principales proveedores de materia prima.
- Existe una buena relación comercial que permite fortalecer los negocios.

#### **4.4.4 FORMA DE ENTRADA**

##### **4.4.4.1 ALTERNATIVAS DE FORMA DE ENTRADA**

Se puede ingresar al mercado de Estados Unidos para ofrecer las flores tropicales a través de las ferias internacionales que se realizan anualmente, el contacto se lo puede obtener por medio de Expoflores que es uno de los principales en promocionar las maravillosas flores del Ecuador. Se puede asociar con ellos para tener constantemente toda la información necesaria que requiere el exportador para poder ofrecer su producto al exterior.

Otra forma de entrada puede ser a través de las redes sociales, ofreciendo directamente el producto.

Una vez que se tienen las alternativas, se debe seleccionar la más adecuada o la que tenga mayor acogida para vender el producto.

##### **4.4.4.2 PERFIL DEL CLIENTE/AGENTE/SOCIO**

Esto dependerá del producto que se ofrece en este caso flores tropicales, por eso se debe definir a quien será dirigido y quiénes son los que comprarán el producto.

Se puede realizar de la siguiente manera:

- Estudio sobre los hábitos de consumo.
- Encuestas realizadas en cámaras de comercio.
- Necesidades que los clientes revelan a través del internet.

- En qué temporada del año consumen por mayor volumen el producto.

#### **4.4.4.3 CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN**

Para tener un proceso de negociación con empresarios de Estados Unidos es importante tener en cuenta los siguientes factores:

- La innovación en los productos es un factor relevante, les gusta aprovechar las nuevas oportunidades, les gusta el cambio.
- Son muy puntuales en cuanto a las citas, por eso es preferible planificar con tiempo para evitar incumplimientos.
- Su idioma oficial es el inglés, el exportador debe estar preparado para llevar a cabo una negociación.
- Se debe responder oportunamente los e-mails o llamadas de los potenciales clientes.
- Los empresarios estadounidenses son directos y buscan resultados eficientes.

### **4.5 OFERTA INTERNACIONAL**

#### **4.5.1 SELECCIÓN DE GAMA DE PRODUCTOS**

Para los exportadores de flores tropicales existe una amplia gama de productos entre ellas tenemos:

Gypsophilas; Hypericum; Ginger; otros claveles; otros crisantemos; Gerbera; Azucenas; crisantemos y orquídeas, follajes, entre otros.



## 4.5.2 CÁLCULO DE PRECIOS INTERNACIONALES

Para el cálculo de los precios internacionales el exportador se puede ayudar con la base de datos que existe en el Banco Central del Ecuador puesto que allí se detallan las estadísticas en cuanto a precios, productos, entre otros. Todos los datos necesarios que se requieren para poder ofertar el mejor precio.

Además puede identificar los productos de mayor acogida durante todo el año.

La otra opción es sumar todos los costos que incurren para la exportación de flores tropicales y de acuerdo a eso vender a su comprador del exterior.

Partida	Descripción
0603110000	Rosas
0603199090	Demás flores y capullos frescos
0603191000	Gypsophila (Lluvia, ilusión) ( <i>Gypsophila paniculata</i> L.)
0603900000	Demás flores y capullos, cortados para ramos o adornos, excepto frescos
0603120000	Claveles
0603199010	Lirios
0603140000	Crisantemos
0603193000	Alstroemeria
0603192000	Aster
0603194000	Gerbera
	Demás flores

Figura N° 33 Descripción  
Fuente: Banco Central del Ecuador

## **4.6 PROCESO LOGÍSTICO DE EXPORTACIÓN**

### **4.6.1 PROCESO DE EXPORTACIÓN**

Para realizar las operaciones de comercio exterior y ser un exportador, se deben cumplir algunos requisitos exigidos y estipulados por el estado y la entidad aduanera dependiendo del país donde se encuentre. En este caso la operación se realizará en 2 fases.

### **4.6.2 FASE PRE-EMBARQUE**

Para poder realizar la fase de pre-embarque se necesita los siguientes requisitos como exportador:

- Registro Único de Contribuyentes (RUC).
  - Original y copia de Cedula
  - Original y copia del Certificado de votación último proceso electoral.
  - Original y copia de planilla de servicios básicos donde se verifique dirección de oficinas del exportador.
  - Indicar la actividad a realizar.
  
- Certificado de firma digital token
  - Ingresar al sitio web del banco Central del Ecuador.
  - Seleccionar en el menú de Certificación Electrónica, la opción firma electrónica y dar clic en registro de empresa.

- Completar datos solicitados y adjuntar documentos en formato pdf como lo requiere el sistema.
  - La empresa que solicita el servicio recibirá correo electrónico con la notificación del registro y aprobación del correo registrado.
  - Imprimir la solicitud.
  - El exportador deberá acercarse a las oficinas del Banco Central del Ecuador.
  - Realizar el pago respectivo.
  - Presentar la solicitud, recibo de pago y en caso de autorizar a otra persona enviar carta de autorización, para que el banco entregue la clave y token.
- Registro como Exportador en el Ecuapass.

Primeramente debe estar al día con las obligaciones del SRI.

- Ingresar a la página del Ecuapass
- Ingresar a solicitud de uso
- Ingresar a solicitud de uso de representante y llenar datos solicitados
- Firmar con el dispositivo token
- Esperar 24 horas para la aprobación.

Una vez que el exportador haya realizado los debidos registros, debe preparar toda la documentación necesaria que requerirá para la exportación de las flores tropicales como por ejemplo:

- Registro en Agrocalidad como Operador de Exportación
  - Copia de Cedula
  - Constitución de la empresa
  - Nombramiento del representante legal( persona jurídica)
  - Croquis de ubicación del centro de acopio (Exportador) y cultivo (Exportador – Productor)
  - Factura de pago según la solicitud de registro.
  
- Inspección por Agrocalidad
  - Un auditor de Agrocalidad realiza la inspección del lugar detallado en el croquis entregado como documentos requerido y prepara un reporte el cual deben ser aprobado por Agrocalidad. Una vez aprobado el reporte se emite al usuario un certificado de registro y un código de registro los cuales avalan el registro como operador en Agrocalidad. (Este requisito es reconocido internacionalmente).
  
- Solicitar Certificado Fitosanitario
  - Registro como Operador
  - Copia del manifiesto de embarque
  - Factura proforma u otro documento que identifique el envío.
  - Previo al embarque de las flores se requiere un certificado fitosanitario, uno por cada exportación y se lo debe solicitar máximo dos días de antes del despacho de la misma. Se solicita una inspección o pre-inspección (si el lugar de acopio o cultivo se encuentra fuera de salida

de carga) esto se realiza en el punto de control (Aeropuertos, Puerto marítimo o pasos fronterizos) o en las coordinaciones provinciales de Agrocalidad en el caso de una pre-inspección.

- Despacho Aduanero

Para este proceso se requiere de la contratación de un Agente de Aduana, si el exportador no tiene conocimiento de cómo se maneja el ingreso de la documentación en el sistema Ecuapass.

Los documentos que se requieren para realizar la Declaración Aduanera de Exportación son los siguientes:



- Factura Comercial que debe contener:
  - Ciudad y fecha
  - Nombres, dirección, teléfono y correo electrónico del comprador
  - Forma de Pago
  - Termino de Negociación (FOB)
  - Modo de Transporte (marítimo o aéreo)
  - Cantidad de venta
  - Descripción del Producto
  - Valor Unitario
  - Valor Total
  - Subpartida arancelaria
  - Precio Unitario y total

- Como dato adicional debe verificar que la factura esta con fecha de vigencia dentro de los parámetros indicados por el SRI para que esta pueda ser declarada sin problemas.
  
- ❖ Además debe conocer la siguiente información.
  - Empresa Naviera, Aerolínea o Consolidadora con la cual va a realizar el transporte internacional, para que le pueda indicar la fecha de recepción de la carga, fecha de cierre y gastos locales de la misma.
  - Información de carga de Exportación o MRN, puesto que es un requisito que le ayudará a verificar pesos, bultos de carga.
  - Subpartida Arancelaria  

Las partidas en las que se clasificarán las flores tropicales son las siguientes:0603.19.10.00;      0603.19.90.10;      0603.12.00.00;  
0603.14.00.00; 0603.19.20.00; 0603.19.40.00.00 esto depende del tipo de flores tropicales a exportar.
  - Lista de Empaque, documento donde se puede constatar la información del MRN pero más detallada por cada bulto.

- DAE Declaración Aduanera de Exportación contiene la siguiente información:

## Declaración de Exportación

**INFORMACION GENERAL**

* A05.Código del declarante	01777792	* A01.Código del distrito	[019] GUAYAQUIL - AEREO
* A03.Código de Régimen	[40] EXPORTACION DEFINITIVA	* A04.Tipo de despacho	[0] DESPACHO NORMAL

**INFORMACION DE EXPORTADOR**

* B04.Código de tipo de identificación del exportador	[001] RUC	0911824522C01	* B01.Nombre del exportador	BARRETT VALDIVIEZO JAMES ALBERT
B02.Dirección del exportador			B03.Teléfono del exportador	042270712
* B06.Ciudad de residencia del exportador	GUAYAQUIL		* B07.CIUU	[9993] OTRCS

**INFORMACION DEL DECLARANTE**

* B08.Código de tipo de identificación del declarante	[001] RUC	0915261325C01	* B10.Nombre del declarante	RUIZ ROMAN ROMMEL ELIAS
B11.Dirección del declarante	URDENOR 1 MZ 125 SOLAR 11 ED FERRETAL 1ER PISO OFICINA 11B			

**COMUN**   **Item**   **DOCUMENTOS**

B19.Nombre del consignatario			B20.Dirección del consignatario		
* B25.Código de país de destino final	[US] ESTADOS UNIDOS	* B21.Ciudad del consignatario	CALIFORNIA		
* B12.Valor FOB USD	\$ 27,600.000		* B13.Código de forma de pago de la transacción comercial	[06] FINANCIACION DIRECTA DEL PROVEEDOR	
* B14.Código de unidad de moneda de transacción	[USD] DOLAR ESTADOUNIDENSE	B18.Fecha de emisión de la carta de crédito	24/10/2016		
* C01.Código de moneda	[USD] DOLAR ESTADOUNIDENSE	* C02.Tipo de cambio	1.00		
* C03.Total Moneda transacción			\$ 27,600.000		
* B22.Tipo de carga	--Selección--	B24.Medio de transporte del lugar de partida	--Selección--		
* B15.Código de puerto de embarque	[ECGYE] GUAYAQUIL	B16.Código de puerto privado desde donde embarca	--Selección--		
* B17.Código de puerto de llegada o de destino	[CCD] LOS ANGELES-CENTURY CITY AIRPOR	* B23.Almacén de lugar de partida	[0590607:] TERMINAL DE CARGAS DEL ECUADOR		

**TOTALES**

* C04.Cantidad total de ítems			1		
* C05.Peso neto total	700.000		* C06.Peso bruto total	0.00	
* C07.Cantidad total de bultos	550		* C08.Cantidad de contenedores	0	
* C09.Cantidad total de unidades físicas	11,000		* C10.Cantidad total de unidades comerciales	11,000	
C11.Código de la mercancía de despacho urgente	--Selección--		C12.Código de solicitud de aforo	--Selección--	

Guardar temporal   Traer   Enviar certificado

**Figura N° 34 Declaración Aduanera de Exportación**  
**Elaborado por: El Autor**  
**Fuente: Sistema Informático Ecuapass (SENAE)**

Una vez que se realiza el llenado del formato de la figura N° 35 se deben adjuntar las facturas, lista de empaque de ser necesario y los certificados que requiere el producto, luego se realiza el envío y el agente de aduana firma digitalmente con el dispositivo token para que sea aprobado por el sistema, generando el número de refrendo de la carga a exportar.

El refrendo será la identificación de la carga y el transportista puede ingresar con ese número más las copias de los documentos de exportación.

#### **4.6.3 FASE DE POST-EMBARQUE**

Cuando se realiza el registro electrónico de la DAE que indica que se da por finalizado el proceso de exportación para consumo, Régimen 40, se debe regularizar la DAE para lo cual tiene 30 días para completar el proceso.

#### **4.6.4 PROCESO LOGÍSTICO Y DE TRANSPORTE**

Este proceso depende de cómo el exportador con el transportista acuerdan para trasladar la mercadería.

#### **4.6.5 EL EMPAQUE Y EMBALAJE**

Para exportar las flores tropicales se requiere de un empaque diseñado para proteger de filtraciones como agua, estabilidad y aislamiento necesario sin importar cual fuere el medio de transporte que llevará la mercadería.

Por lo general son cajas de cartón corrugadas que tengan las dimensiones necesarias para el tamaño de la flor a exportar.





**Figura N° 35 Empaque y Embalaje**  
Fuente: Flor Angles

#### **4.6.6 ETIQUETADO**

Las flores tropicales deben contener la siguiente información en sus etiquetas para poder identificar los productos o variedades que se están exportando.

<b>FLORES DE CRISANTEMO DE EXPORTACION A ESTADOS UNIDOS.</b>	
. LOCALIDAD DE ORIGEN _____	_____
. CÓDIGO/NOMBRE DEL LUGAR DE PRODUCCIÓN/FINCA _____	_____
. CÓDIGO/NOMBRE DE PRODUCTOR _____	_____
. CÓDIGO/NOMBRE DE EXPORTADOR _____	_____
<b>AGROCALIDAD - ECUADOR</b>	

**Figura N° 36 Etiquetado**  
Fuente: Agrocalidad

#### **4.6.7 CONTENEDOR**

Las flores tropicales deben ser transportadas en un contenedor refrigerado, ya que la mayoría de las flores deben conservarse a temperaturas entre 0 y 2°C a

excepción de las flores sensibles al frío que deben permanecer en temperaturas por encima de 10°C.

Esto es un dato muy importante ya que la conservación de la calidad de las flores después de su corte se asegura con el enfriamiento adecuado.

#### **4.6.8 INCOTERMS**

El Incoterms a utilizarse es el FOB puesto que los compradores de Estados Unidos prefieren este término para sus embarques en el caso de que sea marítimo, si es aéreo sería con termino FCA.

#### **4.6.9 LOS MEDIOS DE TRANSPORTES Y SUS OPERADORES**

El transporte se realizará dependiendo de la cantidad a exportar este puede ser aéreo o marítimo. Para que la naviera o aerolínea le pueda cotizar valores debe dar como referencia lo siguiente:

- Datos del solicitante
- Numero de Bultos
- Dimensiones de las Cajas a exportar
- Puerto de Embarque
- Puerto de Destino

## 4.7 PLAN ECONÓMICO

### 4.7.1 INVERSIÓN FIJA

Según el análisis financiero la inversión fija que se debe realizar para llevar a cabo un proyecto de exportación de flores tropicales es de \$55,214.70 en la tabla detallada a continuación se podrá observar:

<b>EQUIPOS INFORMATICOS</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>P.U.</b>	<b>TOTAL</b>
6	COMPUTADORES	820,00	<b>4.920,00</b>
2	LAPTOP	1.450,00	<b>2.900,00</b>
1	INFOCUS CON PUNTERO	900,00	<b>900,00</b>
2	IMPRESORAS	450,00	<b>900,00</b>
<b>11</b>	<b>TOTAL EQUIPOS INFORMÁTICOS</b>		<b>9.620,00</b>

Tabla N° 16 Equipos Informáticos

Elaborado por: El Autor

Fuente: El Autor

<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>P.U.</b>	<b>TOTAL</b>
1	AIRE ACONDICIONADO	1.200,00	1.200,00
2	VENTILADORES	300,00	600,00
1	PIZARRA DE TIZA LIQUIDA	100,00	100,00
1	DISPENSADOR DE AGUA	150,00	150,00
1	SUMADORA	145,00	145,00
1	CAMARA FOTOGRAFICA FILMADORA	350,00	350,00
1	REFRIGERADOR DE 4 PIES	400,00	400,00
1	CAFETERA	70,00	70,00
1	WAFLERA	60,00	60,00
1	COPIADORA	2.100,00	2.100,00
<b>11</b>	<b>TOTAL EQUIPOS DE OFICINA</b>		<b>5.175,00</b>

Tabla N° 17 Equipos de Oficina

Elaborado por: El Autor

Fuente: El Autor

**MUEBLES Y ENSERES**

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
6	ESCRITORIOS	170,00	1.020,00
6	SILLONES	110,00	660,00
2	MESAS	80,00	160,00
1	ARCHIVADOR	125,00	125,00
4	SILLAS DE ESPERA	12,00	48,00
7	CUADROS	35,00	245,00
<b>26</b>	<b>TOTAL MOBILIARIOS Y ENSERES</b>		<b>2.258,00</b>

Tabla N° 18 Muebles y En seres

Elaborado por: El Autor

Fuente: El Autor

**VEHICULOS**

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
1	MOTO SUZUKI	2.800,00	2.800,00
1	CAMIONETA CHEVROLET	34.000,00	34.000,00
<b>2</b>	<b>TOTAL DE VEHICULOS</b>		<b>36.800,00</b>

Tabla N° 19 Vehículos

Elaborado por: El Autor

Fuente: El Autor

**SUMINISTROS DE OFICINA**

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
10	RESMAS DE PAPEL	4,50	45,00
6	PERFORADORAS	10,00	60,00
6	GRAPADORAS	12,00	72,00
12	ESFEROS	0,25	3,00
6	TIJERAS	4,00	24,00
2	FACTUREROS	50,00	100,00
2	TIZAS LIQUIDAS	0,60	1,20
100	CARPETAS IMPRESAS CON LOGOTIPO	0,90	90,00
10	CAJAS DE CLIPS	0,80	8,00
4	CAJAS DE GRAPAS	1,80	7,20
6	CORRECTORES	1,00	6,00
12	NOTITAS	0,90	10,80
6	PEGA EN BARRA	1,00	6,00
100	SOBRES	1,60	160,00
6	CINTA SCOTCH	1,50	9,00
6	MASKING	1,70	10,20
			-
	<b>TOTAL SUMINISTROS DE OFICINA</b>		<b>612,40</b>

Tabla N° 20 Suministros de Oficinas

Elaborado por: El Autor

Fuente: El Autor

### SUMINISTROS DE LIMPIEZA

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U	TOTAL
2	PINOKLIN (GALON)	9,00	18,00
1	PAPEL HIGIENICO (PACA)	5,00	5,00
1	COLORO (GALON)	2,80	2,80
1	ESCOBA	2,50	2,50
6	BASUREROS	4,50	27,00
3	TOALLAS DE BAÑO	4,00	12,00
1	JARRA	12,00	12,00
1	CIENTO DE FUNDAS DE BASURA	20,00	20,00
	<b>TOTAL DE SUMINISTROS DE LIMPIEZA</b>		<b>99,30</b>

Tabla N° 21 Suministros de Limpieza

Elaborado por: El Autor

Fuente: El Autor

### GASTO DE CONSTITUCION

Honorarios de abogado	150,00
Constitución Notaría pública	90,00
Gasto de publicidad de minuta de constitución	50,00
Otros gastos por trámites	70,00
Inscripción en el Registro Mercantil	90,00
Permisos municipales, Direc.Salud, Bomberos y otros	200,00
<b>TOTAL GASTOS DE CONSTITUCION</b>	<b>650,00</b>

TOTAL INVERSION FIJA

55.214,70

Tabla N° 22 Gasto de Constitución

Elaborado por: El Autor

Fuente: El Autor

## 4.7.2 REQUERIMIENTO RECURSO HUMANO

La empresa de exportación puede contar con 6 personas dentro de su nómina de empleados, se está determinando el sueldo mensual y sus beneficios, para luego ver el total anual.

<b>EXPORTADORA DE FLORES TROPICALES</b>										
<b>SUELDOS Y REMUNERACIONES PRIMER AÑO</b>										
<b>SUELDO BASICO 366,00</b>										
<b>CANTIDAD</b>	<b>FUNCION</b>	<b>REMUNERACION UNIFICADA TABLA SECT.</b>	<b>HORAS EXTRAS</b>	<b>TOTAL</b>	<b>10° TERCERO</b>	<b>10° CUARTO</b>	<b>APORTE PATRONAL 12,15%</b>	<b>FONDO DE RESERVA</b>	<b>TOTAL BENEFICIOS SOCIALES</b>	<b>TOTAL REMUNERACION</b>
1	GERENTE COMERCIAL	600,00		600,00	50,00	30,50	72,90		153,40	753,40
1	GERENTE ADMINISTRATIVO	550,00		550,00	45,83	30,50	66,83		143,16	693,16
1	SECRETARIA-CONTADORA	380,00		380,00	31,67	30,50	46,17		108,34	488,34
2	ASISTENTES	366,00		732,00	61,00	40,00	88,94		189,94	921,94
1	MENSAJERO	366,00		366,00	30,50	14,17	44,47		89,14	455,14
				0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00
<b>6</b>	<b>TOTAL</b>	<b>2262,00</b>	<b>0,00</b>	<b>2628,00</b>	<b>219,00</b>	<b>145,67</b>	<b>319,30</b>	<b>0,00</b>	<b>683,97</b>	<b>3311,97</b>

Tabla N° 23 Sueldos y Remuneraciones Primer Año

Elaborado por: El Autor

Fuente: El Autor

SUELDOS DEL PRIMER Año

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL
<b>SUELDOS</b>	2.262,00	2.262,00	2.262,00	2.262,00	2.262,00	2.262,00	2.262,00	2.262,00	2.262,00	2.262,00	2.262,00	2.262,00	27.144,00
<b>DECIMO TERCERO</b>	219,00	219,00	219,00	219,00	219,00	219,00	219,00	219,00	219,00	219,00	219,00	219,00	2.628,00
<b>DECIMO CUARTO</b>	145,67	145,67	145,67	145,67	145,67	145,67	145,67	145,67	145,67	145,67	145,67	145,67	1.748,00
<b>APORTE PATRONAL</b>	319,30	319,30	319,30	319,30	319,30	319,30	319,30	319,30	319,30	319,30	319,30	319,30	3.831,62
<b>FONDO DE RESERVA</b>													
<b>TOTAL \$</b>	<b>2.945,97</b>	<b>2.945,97</b>	<b>2.945,97</b>	<b>2.945,97</b>	<b>2.945,97</b>	<b>2.945,97</b>	<b>2.945,97</b>	<b>2.945,97</b>	<b>2.945,97</b>	<b>2.945,97</b>	<b>2.945,97</b>	<b>2.945,97</b>	<b>35.351,62</b>

Tabla N° 24 Sueldos del Primer Año

Elaborado por: El Autor

Fuente: El Autor

**EXPORTADORA DE FLORES TROPICALES**  
**SUELDOS Y REMUNERACIONES SEGUNDO AÑO**

**SUELDO BASICO 366,00**

CANTIDAD	FUNCION	REMUNERACION UNIFICADA TABLA SECT.	HORAS EXTRAS	TOTAL	10° TERCERO	10° CUARTO	APORTE PATRONAL 12,15%	FONDO DE RESERVA	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL REMUNERACION
1	GERENTE COMERCIAL	650,00		650,00	54,17	30,50	78,98	54,17	217,81	867,81
1	GERENTE ADMINISTRATIVO	600,00		600,00	50,00	30,50	72,90	50,00	203,40	803,40
1	SECRETARIA-CONTADORA	400,00		400,00	33,33	30,50	48,60	33,33	145,77	545,77
2	ASISTENTES	380,00		760,00	63,33	30,50	92,34	63,33	249,51	1009,51
1	MENSAJERO	380,00		380,00	31,67	30,50	46,17	31,67	140,00	520,00
				0,00	0,00	30,50	0,00	0,00	30,50	30,50
<b>6</b>	<b>TOTAL</b>	<b>2410,00</b>	<b>0,00</b>	<b>2790,00</b>	<b>232,50</b>	<b>183,00</b>	<b>338,99</b>	<b>232,50</b>	<b>986,99</b>	<b>3776,99</b>

**Tabla N° 25 Sueldos y Remuneraciones Segundo Año**

Elaborado por: El Autor

Fuente: El Autor

**SUELDOS DEL SEGUNDO AÑO**

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL
SUELDOS	2.410,00	2.410,00	2.410,00	2.410,00	2.410,00	2.410,00	2.410,00	2.410,00	2.410,00	2.410,00	2.410,00	2.410,00	28.920,00
DECIMO TERCERO	232,50	232,50	232,50	232,50	232,50	232,50	232,50	232,50	232,50	232,50	232,50	232,50	2.790,00
DECIMO CUARTO	183,00	183,00	183,00	183,00	183,00	183,00	183,00	183,00	183,00	183,00	183,00	183,00	2.196,00
APORTE PATRONAL	338,99	338,99	338,99	338,99	338,99	338,99	338,99	338,99	338,99	338,99	338,99	338,99	4.067,82
FONDO DE RESERVA	232,50	232,50	232,50	232,50	232,50	232,50	232,50	232,50	232,50	232,50	232,50	232,50	2.790,00
<b>TOTAL \$</b>	<b>3.396,99</b>	<b>3.396,99</b>	<b>3.396,99</b>	<b>3.396,99</b>	<b>3.396,99</b>	<b>3.396,99</b>	<b>3.396,99</b>	<b>3.396,99</b>	<b>3.396,99</b>	<b>3.396,99</b>	<b>3.396,99</b>	<b>3.396,99</b>	<b>40.763,82</b>

**Tabla N° 26 Sueldos del Segundo Año**

Elaborado por: El Autor

Fuente: El Autor

### 4.7.3 DEPRECIACIONES

Las depreciaciones se realizan para determinar la vida útil de los equipos con los que consta la empresa, puesto que los mismos al pasar el tiempo pierden su vida útil y ya no tienen el mismo valor como cuando se efectuó la compra.

## DEPRECIACIONES DE PLANTA Y EQUIPO

NOMBRE DEL ACTIVO	VIDA UTIL EN AÑOS	COSTO DEL ACTIVO	DEPRECIACION MENSUAL	DEPRECIACION ANUAL	VALOR RESIDUAL
EQUIPOS INFORMATICOS	3	9.620,00	240,50	2.886,00	962,00
EQUIPOS DE OFICINA	10	5.175,00	38,81	465,75	517,50
MUEBLES Y ENSERES	10	2.258,00	16,94	203,22	225,80
VEHICULOS	5	36.800,00	552,00	6.624,00	3.680,00
<b>TOTAL</b>		<b>53.853,00</b>	<b>848,25</b>	<b>10.178,97</b>	<b>5.385,30</b>

**NOTA:** El valor residual equivale al 10% del costo del activo fijo.

**Tabla N° 27 Depreciaciones de Planta y Equipo**  
**Elaborado por: El Autor**  
**Fuente: El Autor**

### 4.7.8 RESUMEN DE GASTOS BÁSICOS

Para llevar un control de los gastos que tendrá la empresa también se ha realizado un cuadro detallando los valores que se deberán cancelar para el funcionamiento de la misma.

<b>CUADRO RESUMEN DE CONSUMO DE ENERGIA ELECTRICA MENSUAL EN KV/H</b>								
		<b>COSTO KV/H</b>	<b>0,25</b>					
N°	DESCRIPCION	POTENCIA (PROMEDIO) VATIOS	TIEMPO PROMEDIO DE USO AL DIA		TIEMPO DE USO AL MES EN HORA	CONSUMO MENSUAL KV/H	COSTO MENSUAL POR UNIDAD	TOTAL MENSUAL
			h	d				
1	AIRE ACONDICIONADO	450	8	20	160	72	18,00	18,00
6	COMPUTADOR	360	8	20	160	57,6	14,40	86,40
2	VENTILADOR	250	8	20	160	0,25	0,06	0,13



1	DISPENSADOR DE AGUA	285	8	20	160	45,6	11,40	11,40
1	REFRIGERADOR	280	8	20	160	44,8	11,20	11,20
1	CAFETERA	320	3	20	60	19,2	4,80	4,80
1	WAFLERA	320	1	10	10	3,2	0,80	0,80
1	COPIADORA	360	8	20	160	57,6	14,40	14,40
10	FOCOS	40	8	20	160	6,4	1,60	16,00
					0	0	0,00	0,00
	<b>TOTAL MENSUAL</b>					<b>306,65</b>	<b>76,66</b>	<b>163,13</b>

**Tabla N° 28 Resumen de Gastos Básicos**  
**Elaborado por: El Autor**  
**Fuente: El Autor**

<b>CUADRO RESUMEN DE CONSUMO DE AGUA POTABLE MENSUAL EN M<sup>3</sup></b>				
<b>COSTO POR M<sup>3</sup></b>			<b>0,50</b>	
N°	DESCRIPCION	CONSUMO DIARIO EN M3	CONSUMO TOTAL	COSTO TOTAL
24	CONSUMO	1,5	36	18,00
<b>TOTAL MENSUAL</b>				<b>18,00</b>

**Tabla N° 29 Consumo de Agua Potable Mensual**  
**Elaborado por: El Autor**  
**Fuente: El Autor**

<b>CUADRO RESUMEN DE CONSUMO DE TELEFONO</b>				
<b>COSTO POR M<sup>3</sup></b>			<b>0,05</b>	
N°	DESCRIPCION	CONSUMO DIARIO	CONSUMO TOTAL	COSTO TOTAL
22	CONSUMO	65	1430	71,50
<b>TOTAL MENSUAL</b>				<b>71,50</b>

**Tabla N° 30 Consumo de Teléfono**  
**Elaborado por: El Autor**  
**Fuente: El Autor**

#### 4.7.9 RESUMEN DE INVERSIÓN INICIAL FIJA

Las inversiones del proyecto son todos los gastos que se efectúan en relación al tiempo para la adquisición de determinados factores o medios productivos, que permiten implementar una unidad de producción que al pasar el tiempo genera flujo de beneficios.

Una parte de esto se destina para compras de bienes o servicios y la otra para incrementar el capital de la empresa.

RESUMEN DE INVERSION INICIAL FIJA			
DESCRIPCION			TOTAL
Recursos materiales y equipos		54.564,70	54.564,70
Recurso Humano	2	2.945,97	5.891,94
Gastos de Constitución			650,00
Inventario de materiales	2	13.300,00	26.600,00
<b>TOTAL INVERSION INICIAL</b>			<b>87.706,64</b>

EN EL RECURSO HUMANO SE COLOCA PARA DOS MESES DE SUELDO, HASTA QUE ARRANQUE

Tabla N° 31 Resumen de Inversión Inicial Fija

Elaborado por: El Autor

Fuente: El Autor

PRODUCTOS	CANTIDAD MENSUAL	COSTO UNITARIO	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL MENSUAL	INGRESOS TOTALES MENSUAL	UTILIDAD
FLORES TROPICALES (EMPAQUE+MATERIALES)	11000	1,209091	2,50	13.300,00	27.500,00	14.200,00
			2,50	13.300,00	27.500,00	14.200,00

Tabla N° 32 Costo

Elaborado por: El Autor

Fuente: El Autor

### COSTO DE EMBALAJE

PRODUCTOS	MODO DE COMPRA	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD A UTILIZAR	TOTAL
Cajas de Papel Corrugadas	Unidad	0,50	11000	5.500,00
				-
		<b>COSTO DE EMBALAJE</b>		5.500,00
		<b>NUMERO DE VENTAS</b>		11.000,00
		<b>COSTO POR VENTA</b>		0,50

Tabla N° 33 Costo de Embalaje  
Elaborado por: El Autor  
Fuente: El Autor

### COSTO DE FLORES TROPICALES

PRODUCTOS	MODO DE COMPRA	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD A UTILIZAR	TOTAL
Gypsophilas	Unidad	0,75	4000	3.000,00
Jazmin	Unidad	0,80	2000	1.600,00
Heliconias	Unidad	0,70	3000	2.100,00
Hypericum	Unidad	0,60	1000	600,00
Otras flores tropicales	Unidad	0,50	1000	500,00
		<b>COSTO DE FLORES TROPI</b>		7.800,00
		<b>NUMERO DE VENTAS</b>		11.000,00
		<b>COSTO POR VENTA</b>		0,71

Tabla N° 34 Costo de Flores Tropicales  
Elaborado por: El Autor  
Fuente: El Autor

#### 4.7.10 TABLA DE AMORTIZACIÓN GRADUAL

Se utilizará una tabla de amortización gradual para liquidar la deuda mediante pagos iguales, se reflejarán los intereses que se deben pagar y los abonos que se realizan para reducir la deuda.

**TABLA DE AMORTIZACION GRADUAL  
CRÉDITO BANCARIO**

METODO		CUOTA FIJA		
CAPITAL		85,706.64	PAGO CADA	1
TASA DE INTERES ANUAL		10.42%	PERIODOS	60
PLAZO		5	AÑOS	
PAGOS ANUALES		12		
INTERES	0.87%	PAGO PERIODICO		1,838.78
PERIODO	PAGO PERIODICO	INTERESS PAGADOS	CAPITAL PAGADO	SALDO INSOLUTO
0				85,706.64
1	1,838.78	744.22	1,094.56	84,612.08
2	1,838.78	734.71	1,104.06	83,508.02
3	1,838.78	725.13	1,113.65	82,394.37
4	1,838.78	715.46	1,123.32	81,271.06
5	1,838.78	705.70	1,133.07	80,137.99
6	1,838.78	695.86	1,142.91	78,995.07
7	1,838.78	685.94	1,152.83	77,842.24
8	1,838.78	675.93	1,162.85	76,679.40
9	1,838.78	665.83	1,172.94	75,506.45
10	1,838.78	655.65	1,183.13	74,323.33
11	1,838.78	645.37	1,193.40	73,129.92
12	1,838.78	635.01	1,203.76	71,926.16
<b>TOTAL</b>	<b>22,065.30</b>	<b>8,284.83</b>	<b>13,780.48</b>	
13	1,838.78	624.56	1,214.22	70,711.94
14	1,838.78	614.02	1,224.76	69,487.18
15	1,838.78	603.38	1,235.39	68,251.79
16	1,838.78	592.65	1,246.12	67,005.67
17	1,838.78	581.83	1,256.94	65,748.73
18	1,838.78	570.92	1,267.86	64,480.87
19	1,838.78	559.91	1,278.87	63,202.00
20	1,838.78	548.80	1,289.97	61,912.03
21	1,838.78	537.60	1,301.17	60,610.86
22	1,838.78	526.30	1,312.47	59,298.39
23	1,838.78	514.91	1,323.87	57,974.52
24	1,838.78	503.41	1,335.36	56,639.16
<b>TOTAL</b>	<b>22,065.30</b>	<b>6,778.30</b>	<b>15,287.00</b>	

25	1,838.78	491.82	1,346.96	55,292.20
26	1,838.78	480.12	1,358.65	53,933.54
27	1,838.78	468.32	1,370.45	52,563.09
28	1,838.78	456.42	1,382.35	51,180.74
29	1,838.78	444.42	1,394.36	49,786.38
30	1,838.78	432.31	1,406.46	48,379.92
31	1,838.78	420.10	1,418.68	46,961.24
32	1,838.78	407.78	1,431.00	45,530.25
33	1,838.78	395.35	1,443.42	44,086.83
34	1,838.78	382.82	1,455.95	42,630.87
35	1,838.78	370.18	1,468.60	41,162.28
36	1,838.78	357.43	1,481.35	39,680.93
<b>TOTAL</b>	<b>22,065.30</b>	<b>5,107.07</b>	<b>16,958.23</b>	
37	1,838.78	344.56	1,494.21	38,186.71
38	1,838.78	331.59	1,507.19	36,679.53
39	1,838.78	318.50	1,520.27	35,159.25
40	1,838.78	305.30	1,533.48	33,625.78
41	1,838.78	291.98	1,546.79	32,078.99
42	1,838.78	278.55	1,560.22	30,518.76
43	1,838.78	265.00	1,573.77	28,944.99
44	1,838.78	251.34	1,587.44	27,357.56
45	1,838.78	237.55	1,601.22	25,756.34
46	1,838.78	223.65	1,615.12	24,141.21
47	1,838.78	209.63	1,629.15	22,512.06
48	1,838.78	195.48	1,643.30	20,868.77
<b>TOTAL</b>	<b>22,065.30</b>	<b>3,253.14</b>	<b>18,812.16</b>	
49	1,838.78	181.21	1,657.56	19,211.20
50	1,838.78	166.82	1,671.96	17,539.24
51	1,838.78	152.30	1,686.48	15,852.77
52	1,838.78	137.65	1,701.12	14,151.65
53	1,838.78	122.88	1,715.89	12,435.76
54	1,838.78	107.98	1,730.79	10,704.97
55	1,838.78	92.95	1,745.82	8,959.14
56	1,838.78	77.80	1,760.98	7,198.17
57	1,838.78	62.50	1,776.27	5,421.89
58	1,838.78	47.08	1,791.70	3,630.20
59	1,838.78	31.52	1,807.25	1,822.95
60	1,838.78	15.83	1,822.95	0.00
<b>TOTAL</b>	<b>22,065.30</b>	<b>1,196.53</b>	<b>20,868.77</b>	
	110,326.51	24,619.87	85,706.64	
		<b>410.33</b>		

**Tabla N° 35 Tabla de Amortización Gradual**  
**Elaborado por: El Autor**  
**Fuente: El Autor**

#### 4.7.11 RESUMEN DE GASTOS OPERATIVOS

En el proyecto se realizaran una serie de actividades para ello se ha realizado un resumen de gastos operativos.

<b>RESUMEN DE GASTOS MENSUALES</b>	
<b>DESCRIPCION</b>	<b>VALOR</b>
Sueldos	2.262,00
Décimo Tercer Sueldo	219,00
Décimo Cuarto Sueldo	145,67
Aporte Patronal	319,30
Fondo de reserva	-
Luz	163,13
Agua	18,00
Teléfono	71,50
Arriendo	700,00
Pago de intereses crédito	410,33
Útiles de Aseo y Limpieza	20,00
Útiles de Oficina	15,00
Manten. De Maquinarias y equipos	30,00
Depreciación de Activos Fijos	848,25
Servicios Bancarios	5,00
Pasajes y Fletes	400,00
Publicidad y Promoción	100,00
<b>TOTAL GASTOS MENSUALES</b>	<b>5.727,17</b>

**Tabla N° 36 Resumen de Gastos Mensuales**  
Elaborado por: El Autor  
Fuente: El Autor

#### 4.7.12 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio se refiere al equilibrio que hay entre los ingresos y egreso de la empresa, donde se determina la rentabilidad a lograrse. Muchas veces los ingresos son iguales a los egresos y en ese caso no existe ganancia ni pérdida.

## CUADRO DE RESUMEN DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES

DESCRIPCION	MENSUALES		TOTAL MENSUAL	ANUALES		TOTAL ANUAL
	FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES	
Sueldos	2.262,00		2.262,00	27.144,00		27.144,00
Décimo Tercer Sueldo	219,00		219,00	2.628,00		2.628,00
Décimo Cuarto Sueldo	145,67		145,67	1.748,00		1.748,00
Aporte Patronal	319,30		319,30	3.831,62		3.831,62
Fondo de reserva	-		-	-		-
Luz	163,13		163,13	1.957,50		1.957,50
Agua	18,00		18,00	216,00		216,00
Teléfono	71,50		71,50	858,00		858,00
Arriendo	700,00		700,00	8.400,00		8.400,00
Pago de intereses crédito	410,33		410,33	4.923,97		4.923,97
Útiles de Aseo y Limpieza	20,00		20,00	240,00		240,00
Útiles de Oficina	15,00		15,00	180,00		180,00
Manten. De Maquinarias y equipos	30,00		30,00	360,00		360,00
Depreciación de Activos Fijos	848,25		848,25	10.178,97		10.178,97
Servicios Bancarios	5,00		5,00	60,00		60,00
Pasajes y Fletes	400,00		400,00	4.800,00		4.800,00
Publicidad y Promoción	100,00		100,00	1.200,00		1.200,00
MATERIA PRIMA		13.300,00	13.300,00		159.600,00	159.600,00
<b>TOTAL</b>	<b>5.727,17</b>	<b>13.300,00</b>	<b>19.027,17</b>	<b>68.726,07</b>	<b>159.600,00</b>	<b>228.326,07</b>

**Tabla N° 37 Resumen de Costos Fijos y Variables**

Elaborado por: El Autor

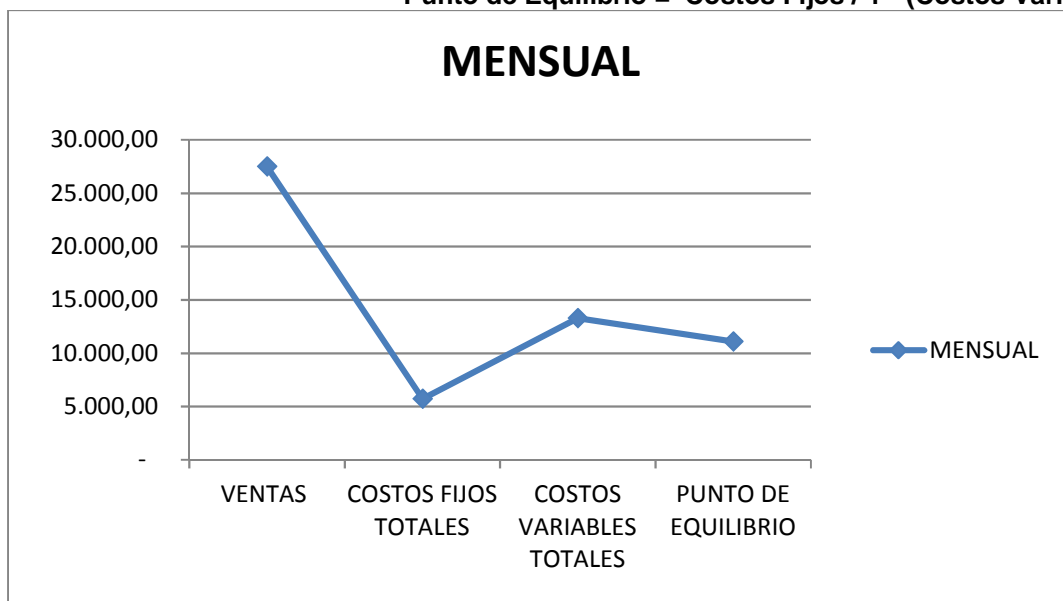
Fuente: El Autor

### CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

	MENSUAL	ANUAL	CANTIDAD MENSUAL	CANTIDAD ANUAL
<b>VENTAS</b>	<b>27.500,00</b>	<b>330.000,00</b>	11.000	132,000
<b>COSTOS FIJOS TOTALES</b>	<b>5.727,17</b>	<b>68.726,07</b>		
<b>COSTOS VARIABLES TOTALES</b>	<b>13.300,00</b>	<b>159.600,00</b>		
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	<b>11.091,35</b>	<b>133.096,26</b>	11.000	132,000

**SIGNIFICA QUE EL VALOR DE \$ 11.091,35 ES LO MÍNIMO QUE DEBO VENDER PARA NO PERDER NI GANAR MENSUALMENTE.**

$$\text{Punto de Equilibrio} = \text{Costos Fijos} / 1 - (\text{Costos Variables} / \text{Ventas})$$



**Tabla N° 38 Punto de Equilibrio**

Elaborado por: El Autor

Fuente: El Autor

### 4.7.13 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO

En el análisis de datos del Estado de Pérdidas y Ganancias se observa que la empresa tendrá una utilidad neta de \$ 61,149.12 durante el primer año y así se pueden visualizar los siguientes años proyectados.



## FLUJO NETO PROYECTADO

INGRESOS	AÑO 0	VIDA UTIL DEL PROYECTO						TOTAL
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5		
Ventas	27,500.00	330,000.00	363,000.00	399,300.00	439,230.00	483,153.00	2,014,683.00	
Inversión Inicial							-	
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>330,000.00</b>	<b>363,000.00</b>	<b>399,300.00</b>	<b>439,230.00</b>	<b>483,153.00</b>	<b>2,014,683.00</b>	
<b>COSTO DE VENTA</b>							-	
Costo de adquisición de Producción	13,300.00	159,600.00	163,590.00	167,679.75	171,871.74	176,168.54	838,910.03	
							-	
<b>TOTAL COSTO DE VENTA</b>		<b>159,600.00</b>	<b>163,590.00</b>	<b>167,679.75</b>	<b>171,871.74</b>	<b>176,168.54</b>	<b>838,910.03</b>	
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>		<b>170,400.00</b>	<b>174,660.00</b>	<b>179,026.50</b>	<b>183,502.16</b>	<b>188,089.72</b>	<b>895,678.38</b>	
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>							-	
<b>Gastos de Administración</b>							-	
Sueldos	2,262.00	27,144.00	29,315.52	31,660.76	34,193.62	36,929.11	159,243.02	
Décimo Tercer Sueldo	219.00	2,628.00	2,838.24	3,065.30	3,310.52	3,575.36	15,417.43	
Décimo Cuarto Sueldo	145.67	1,748.00	1,887.84	2,038.87	2,201.98	2,378.13	10,254.82	
Aporte Patronal	319.30	3,831.62	4,138.15	4,469.21	4,826.74	5,212.88	22,478.61	
Fondo de reserva	-	-	2,838.24	3,065.30	3,310.52	3,575.36	12,789.43	
Luz	163.13	1,957.50	2,006.44	2,056.60	2,108.01	2,160.71	10,289.26	
Agua	18.00	216.00	221.40	226.94	232.61	238.42	1,135.37	
Teléfono	71.50	858.00	879.45	901.44	923.97	947.07	4,509.93	

Arriendo	<b>700.00</b>		<b>8,400.00</b>	<b>8,610.00</b>	<b>8,825.25</b>	<b>9,045.88</b>	<b>9,272.03</b>	<b>44,153.16</b>
Pago de intereses crédito	<b>410.33</b>							-
Útiles de Aseo y Limpieza	<b>20.00</b>		<b>240.00</b>	<b>246.00</b>	<b>252.15</b>	<b>258.45</b>	<b>264.92</b>	<b>1,261.52</b>
Útiles de Oficina	<b>15.00</b>		<b>180.00</b>	<b>180.00</b>	<b>180.00</b>	<b>180.00</b>	<b>180.00</b>	<b>900.00</b>
Manten. De Maquinarias y equipos	<b>30.00</b>		<b>360.00</b>	<b>369.00</b>	<b>378.23</b>	<b>387.68</b>	<b>397.37</b>	<b>1,892.28</b>
Depreciación de Activos Fijos	<b>848.25</b>		<b>10,178.97</b>	<b>10,178.97</b>	<b>10,178.97</b>	<b>9,938.47</b>	<b>9,938.47</b>	<b>50,413.85</b>
Servicios Bancarios	<b>5.00</b>		<b>60.00</b>	<b>61.50</b>	<b>63.04</b>	<b>64.61</b>	<b>66.23</b>	<b>315.38</b>
Pasajes y Fletes	<b>400.00</b>		<b>4,800.00</b>	<b>4,920.00</b>	<b>5,043.00</b>	<b>5,169.08</b>	<b>5,298.30</b>	<b>25,230.38</b>
Publicidad y Promoción	<b>100.00</b>		<b>1,200.00</b>	<b>1,200.00</b>	<b>1,300.00</b>	<b>1,300.00</b>	<b>1,500.00</b>	<b>6,500.00</b>
Gastos de Constitución			<b>650.00</b>					<b>650.00</b>
<b>TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION</b>			<b>64,452.09</b>	<b>69,890.75</b>	<b>73,705.04</b>	<b>77,452.16</b>	<b>81,934.38</b>	<b>367,434.42</b>
<b>Gastos Financieros</b>								-
Pago de cuota bancaria								-
Intereses Bancarios			8,284.83	6,778.30	5,107.07	3,253.14	1,196.53	<b>24,619.87</b>
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>			<b>8,284.83</b>	<b>6,778.30</b>	<b>5,107.07</b>	<b>3,253.14</b>	<b>1,196.53</b>	<b>24,619.87</b>
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>			<b>72,736.92</b>	<b>76,669.05</b>	<b>78,812.11</b>	<b>80,705.30</b>	<b>83,130.92</b>	<b>392,054.29</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>			<b>97,663.08</b>	100,104.66	102,607.27	105,172.46	107,801.77	<b>513,349.24</b>
15% Participación trabajadores		<b>15%</b>	14,649.46	15,015.70	15,391.09	15,775.87	16,170.27	<b>77,002.39</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>			<b>83,013.62</b>	85,088.96	87,216.18	89,396.59	91,631.50	<b>436,346.85</b>

22% Impuesto a la Renta		<b>22%</b>	18,263.00	18,719.57	19,187.56	19,667.25	20,158.93	<b>95,996.31</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE RESERVAS</b>			<b>64,750.62</b>	<b>66,369.39</b>	<b>68,028.62</b>	<b>69,729.34</b>	<b>71,472.57</b>	<b>340,350.54</b>
Depreciación de Activos fijos			10,178.97	10,178.97	10,178.97	9,938.47	9,938.47	50,413.85
<b>FLUJO NETO</b>			<b>74,929.59</b>	<b>76,548.36</b>	<b>78,207.59</b>	<b>79,667.81</b>	<b>81,411.04</b>	<b>390,764.39</b>
DEVOLUCION DE CAPITAL			13,780.48	15,287.00	16,958.23	18,812.16	20,868.77	85,706.64
								-
<b>UTILIDAD NETA</b>			<b>61,149.12</b>	<b>61,261.35</b>	<b>61,249.36</b>	<b>60,855.65</b>	<b>60,542.27</b>	<b>305,057.76</b>
								-

**NOTA:** El Estado de Pérdidas y Ganancias Projectado tiene un crecimiento anual del 5% en ingresos y del 2.5% en egresos.

De acuerdo al índice de inflación anual.

<b>RENTABILIDAD</b>							
<b>=</b>	<b>330,000.00</b>	<b>74,929.59</b>					<b>22.71</b>
<b>RENTABILIDAD</b>							
<b>=</b>	<b>363,000.00</b>	<b>76,548.36</b>					<b>21.09</b>

**Tabla N° 39 Flujo Neto Projectado**

**Elaborado por: El Autor**

**Fuente: El Autor**

## 4.7.14 ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

Es un documento contable que refleja la situación financiera de la empresa en una fecha determinada. Está conformada por activos, pasivos y patrimonio.

### ESTADODE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE ENERO DEL 2016

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVO CORRIENTE	
Bancos	5.891,94	Préstamos Bancarios por Pagar C/P	13.780,48
Inventarios de Materiales de Oficina	612,40	<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>13.780,48</b>
inventarios de Suministros de Limpieza	99,30	<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>	
Suministros de Capacitación	26.600,00	Préstamos Bancarios por Pagar L/P	71.926,16
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>33.203,64</b>	<b>TOTAL PASIVOS NO CORRIENTE</b>	<b>71.926,16</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES(FIJOS)</b>		<b>TOTAL PASIVOS PATRIMONIO</b>	<b>85.706,64</b>
Muebles y Enseres	2.258,00		
Equipos de Oficinas	5.175,00	Capital Social	2.000,00
Equipos de Computación	9.620,00		
Maquinaria y equipos			
Terreno			
Edificio			
Vehículo	36.800,00		
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>53.853,00</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>2.000,00</b>
<b>OTROS ACTIVOS</b>		<b>PASIVO MAS PATRIMONIO</b>	
Gasto de Constitución	650,00		
<b>TOTAL OTROS ACTIVOS</b>	<b>650,00</b>		
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>87.706,64</b>		<b>87.706,64</b>

**CAPITAL DE TRABAJO**

**19.423,16**

**ACTIVOS CORRIENTES - PASIVOS CORRIENTES**

Tabla N° 40 Estado de Situación Financiera

Elaborado por: El Autor

Fuente: El Autor

## 4.7.15 FINANCIAMIENTO

En el siguiente cuadro se muestra los recursos monetarios y de crédito con los que se cuenta para realizar todas las actividades de la empresa y concretar el proyecto, siempre se lo realiza para la apertura un negocio y tomar decisiones.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO						
COSTO DE CAPITAL						
60 MESES						
INVERSION INICIAL	87.706,64	100%	TASA SISTEMA FINANCIERO		TASA DEL SISTEMA FINANCIERO	TASA APLICADA AL PROYECTO
TOTAL APORTE DE SOCIOS	2.000,00	0,02280329	Tasa Pasiva	4,25	0,0425	0,00097
PRESTAMOS ENTIDAD FINANCIE	85.706,64	0,97719671	TASA ACTIVA	10,42	0,1042	0,10182
		0			0	0,00000
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>87.706,64</b>	<b>1,00000000</b>				
						0,10279

Tabla N° 41 Fuentes de Financiamiento

Elaborado por: El Autor

Fuente: El Autor

## 4.7.16 INDICES FINANCIEROS

Aplicando los índices financieros se puede determinar y analizar la situación financiera de la empresa. Con esto se puede constatar si el negocio será rentable o no. A continuación los valores calculados.

- VALOR ACTUAL NETO / tasa menor \$142,048.64
- VALOR ACTUAL NETO / tasa mayor \$93,802.34
- PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL (2.02 años)
- TASA INTERNA DE RETORNO 39.72%
- RELACIÓN COSTO BENEFICIO, por cada dólar invertido recupera \$2.48

## INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL PROYECTO

INVERSION INICIAL		<b>-87.706,64</b>	TASA MENOR	TASA DE INCERTIDUMBRE		TASA MAYOR	
TASA PASIVA REFERENCIAL		<b>10,42%</b>					
TASA ACTIVA REFERENCIAL		<b>4,25%</b>	<b>0,1028</b>	<b>0,1000</b>		<b>0,2028</b>	
VIDA UTIL PROYECTO		<b>5</b>	AÑOS	<b>10,279%</b>	<b>10,00%</b>	<b>20,28%</b>	
VIDA UTIL PROYECTO	FLUJO NETO	FLUJO PRESENTE NETO ACUMULADO	FACTOR TASA DE RENTABILIDAD	FLUJO PRESENTE NETO 7,59%	FLUJO PRESENTE NETO ACUMULADO	FACTOR TASA DE RENTABILIDAD	FLUJO PRESENTE NETO 17,59
0	<b>-87.706,64</b>						
1	61.149,12	61.149,12	0,9067885	55.449,31	-26.557,52	0,8314	50.839,27
2	61.261,35	122.410,47	0,8222653	50.373,09	34.703,83	0,6912	42.345,26
3	61.249,36	183.659,83	0,7456207	45.668,79	95.953,20	0,5747	35.198,88
4	60.855,65	244.515,48	0,6761202	41.145,74	156.808,84	0,4778	29.076,18
5	60.542,27	305.057,76	0,6130980	37.118,35	217.351,12	0,3972	24.049,40
	<b>217.351,12</b>						
INDICADORES DE EVALUACION DEL PROYECTO							
TOTAL FLUJO PRESENTE NETO				<b>229.755,28</b>	<b>181.508,98</b>		
INVERSION INICIAL				<b>87.706,64</b>	<b>87.706,64</b>		
VAN				<b>142.048,64</b>	<b>93.802,34</b>		
PRC				<b>2,02</b>			
TIR				<b>39,72%</b>			
R.C.B.				<b>2,48</b>			

Tabla N° 42 Indicadores de Evaluación del Proyecto  
Elaborado por: El Autor  
Fuente: El Autor

## CONCLUSIONES

- Se analizó y determinó que en la provincia de Pichincha si hay empresas que se dedican a la exportación de flores tropicales.
- Se identificó la demanda que posee Estados Unidos en cuanto al consumo de flores tropicales, siendo uno de los principales consumidores de este producto.
- Se determinó que las flores tropicales cumplen con los estándares en cuanto a calidad, precio y presentación lo que permitirá que el producto sea reconocido a nivel internacional.
- Se identificó las relaciones comerciales que Ecuador mantiene con Estados Unidos, siendo uno de sus principales proveedores de flores.
- Se determinó que las flores tropicales se adaptan a las necesidades del mercado estadounidense y a su vez contribuye a la satisfacción de los consumidores.
- Se valoró la logística que se debe considerar para la exportación de flores tropicales y se verifico que los exportadores de la provincia de Pichincha cuentan con la infraestructura necesaria para exportar a nuevos mercados.
- Se concluye que la elaboración del plan de exportación de flores tropicales de la provincia de Pichincha dará iniciativa a los productores, como a los exportadores de seguir inmerso en las negociaciones internacionales lo que permitirá que el Ecuador sea reconocido por su diversidad de flores fortaleciendo así la oferta exportable del mismo.

## RECOMENDACIONES

- Desarrollar estrategias de comercialización que permitan posicionar a las flores tropicales en el mercado estadounidense.
- Mantener siempre el estándar de calidad de las flores tropicales para que pueda competir en el mercado internacional.
- Fortalecer las relaciones comerciales entre Ecuador y Estados Unidos, esto ayudaría a que las flores tropicales se posicionen en otros mercados.
- Se recomienda que el gobierno ecuatoriano desarrolle un programa de créditos para los exportadores y puedan mejorar sus procesos logísticos.
- Desarrollar chalas informativas en donde se capaciten a los productores de flores tropicales para que cosechen flores de calidad para exportar.
- Se recomienda que el gobierno ecuatoriano realice las gestiones necesarias para erradicar el consumo de sustancias estupefacientes que afectan de alguna manera a los exportadores del país, debido a la inseguridad que sienten al exportar su producto.



## BIBLIOGRAFÍA

Banco Central del Ecuador. (2016). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)

Camara de Comercio de Quito. (2013). *Fin del ATPDEA*. Quito: Boletín N° 106.

Expoflores. (2016). *Expoflores*. Obtenido de [www.expoflores.com](http://www.expoflores.com)

John, W. (2011). *Comercio Internacional en las Pequeñas y Medianas Empresas*. . Ediciones Pirámide S.A.

Lazaro, H. (2011). *Los Riesgos y su Cobertura en el Comercio Internacional*. Editorial Fundacion Confemetal.

Llamazares, O. (2011). *Aspecto Claves de la Negociacion Internacional*. Editorial ICEX Instituto Español de Comercio Exterior. 2da Edicion.

López, M. I. (2014). *Gestion del Comercio Exterior en la Empresa*. ESIC Editorial.

Minervini, N. (2015). *Ingenieria de la Exportacion: La Ruta de Internacionalizar su Empresa*. Editorial Fundacion Confemetal.

Ministerio de Comercio Exterior. (Febrero de 2016). *Ministerio de Comercio Exterior*. Obtenido de [www.comercioexterior.gob.ec](http://www.comercioexterior.gob.ec)

Nieto, A. (2014). *Negociación Internacional. Estrategias y Casos*. Editorial Piramide.

Proecuador. (Febrero de 2016). [www.proecuador.gob.ec](http://www.proecuador.gob.ec). Obtenido de [www.proecuador.gob.ec](http://www.proecuador.gob.ec)

Revista Zona Franca. (04 de Octubre de 2012). *Revista Zona Franca*. Obtenido de [www.revistazonafranca.com](http://www.revistazonafranca.com)

Sampieri, R. H. (2010). *Metodología de la Investigación*. Mexico D.F.: McGraw-Hill Interamericana Editores S.A. de C.V.

Senplades. (2012). *Transformacion de la Matriz Productiva, Revolucion productiva a travez del conocimiento y el talento humano*. Quito: Senplades 1era Edicion .

Serantez, P. (2013). *Crédito Documentario como medio de pago, como instrumento de financiación*. Editorial ICEX Instituto Español de Comercio Exterior.

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2016). *Aduana del Ecuador*. Obtenido de [www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec)

Soler, D. (2014). *Guia Practica de las Reglas Incoterms 2010. Derechos y Obligaciones sobre las mercancías en el comercio internacional*. Editorial Marge Books.

# ANEXOS

# **EMPRESAS QUE EXPORTAN FLORES TROPICALES EN LA PROVINCIA DE PICHINCHA - ECUADOR.**

## **1. Flores Equinocciales S.A.**

Dirección: Panamericana Norte Km 34 Otón-Cayambe- Ecuador

Teléfonos: 02-2361-0612// 0601 // 0597 // 0614

General Manager: Dra. Elena Terán

Sales Manager: Ing. Javier Yepez

E-mail: elena.teran@florequisa.com / javier.yepez@florequisa.com

Web: www.florequisa.com

## **2. FlorisolCia. Ltda.**

Dirección: Av. 6 de Diciembre y la Niña Edif. Multicentro Oficina 703

Teléfonos: 02-2540688// 022529-537

Sales Manager: Gabriela Villacis

Sales Representative: VerónicaMontufar

Sales Representative: Raquel Nicholls

Sales Representative: Tatiana Dávila

E-mail: salesm@flopia.com / sales3@flopia.com/ sales2@flopia.com/

sales4@flopia.com

Web: www.grupoforisol.com

## **3. GardaExport S.A.**

Dirección: Panamericana Norte Km 1 1/2 Vía a Otavalo, Sector Nápoles

Teléfonos: 02-2471693// 02-2472069

E-mail: sales1@gardaexport.com

Web: www.gardaexport.com

#### **4. Gypso S.A.**

Dirección: Parroquia Checa - Pichincha

Teléfonos: 02- 2300647 // 648 // 649 //650

E-mail: sales@gypsoflowers.com

Web: www.gypsoflowers.com

#### **5. Hacienda Santa Fe FesahaCia. Ltda.**

Dirección: Km 2 1/2 Vialnteroceanica, entrada a la Comuna Sigsipamba

Teléfonos: 02-2380-128// 590

E-mail: marceloc@hotmail.com.ec

#### **6. AgritabCia. Ltda.**

Dirección: Urbanización Santa Lucia Alta - Calle del Establo Lote 50 Calle E

Site Center Torre 1 Oficina 1 Cumbayá-Ecuador

Teléfonos: 593-997635217

E-mail: sales@grupo-arbusta.com / sales1@grupo-arbusta.com

Web: www.grupo-arbusta.com

## **7. Betel Flowers**

Dirección: Vía Tabacundo Cajas Km 4 Sector Tupigachi

Teléfonos: 02-2460465 / 02-2119338 / 593-991651462

E-mail: [dayana@betelflowers.com](mailto:dayana@betelflowers.com) / [santiago@betelflowers.com](mailto:santiago@betelflowers.com)

Web: [www.betelflowers.com](http://www.betelflowers.com)

## **8. Flores de la Colina Flodecol S.A.**

Dirección: Panamericana Norte Km 50 Otón - Cayambe - Ecuador

Teléfonos: 02-2791-222 // 333 Ext 118

E-mail: [jalbuja@flodecol.com](mailto:jalbuja@flodecol.com) / [info@flodecol.com](mailto:info@flodecol.com)

Web: [www.flodecol.com](http://www.flodecol.com)

## **9. Pyganflor S.A.**

Dirección: Pasaje La Paz E9-01 y Av. 6 de Diciembre

Teléfonos: 02-2561758 // 02-2508048

E-mail: [sales@pyganflor.com](mailto:sales@pyganflor.com) / [pyganflor@hotmail.com](mailto:pyganflor@hotmail.com)

Web: [www.pyganflor.com](http://www.pyganflor.com)

## **10. PencaflorCia. Ltda.**

Dirección: Av. Amazonas N34-33 Azuay - Edif. Unifinsa Oficina 602

Teléfonos: 02-2270383 // 203

E-mail: [pencaflo@interactive.net.ec](mailto:pencaflo@interactive.net.ec)

Web: [www.pencaflor.com](http://www.pencaflor.com)

## ENCUESTA

**Objetivo:** Esta encuesta tiene como objetivo identificar las necesidades del sector floricultor y desarrollar un Plan de exportación para los exportadores de flores tropicales de la provincia de Pichincha.

1. ¿Se dedica a la producción de flores tropicales?

SI ( ) NO ( )

2. ¿Se dedica a la exportación de flores tropicales?

SI ( ) NO ( )

3. ¿Sus exportaciones están destinadas a Estados Unidos?

SI ( ) NO ( )

4. ¿Los costos de flete aéreo para la transportación de las flores tropicales son muy elevados?

SI ( ) NO ( )

5. ¿Desearía optimizar recursos al momento de exportar las flores tropicales?

SI ( ) NO ( )

6. ¿Desearía que su negociación nacional sea de manera directa productor-exportador / exportador-productor?

SI ( ) NO ( )

**7. ¿Considera que esta negociación directa bajaría los precios finales de sus productos?**

**SI ( ) NO ( )**

**8. ¿Estaría de acuerdo con el desarrollo de un Plan de exportación para los exportadores de flores tropicales?**

**SI ( ) NO ( )**

**9. ¿Le gustaría que las Flores Tropicales tengan más acogida así como las rosas en el mercado de Estados Unidos?**

**SI ( ) NO ( )**

**10. ¿Exporta bouquets de flores tropicales al mercado de Estados Unidos?**

**SI ( ) NO ( )**

**11. ¿Exporta follajes de flores tropicales al mercado de Estados Unidos?**

**SI ( ) NO ( )**

**12. ¿Usted tiene una persona encargada de realizar sus exportaciones dentro de su empresa?**

**SI ( ) NO ( )**

**16. ¿Sus exportaciones de flores tropicales han disminuido en los últimos 2 años?**

**SI ( ) NO ( )**



**17. ¿Sus exportaciones de flores tropicales han aumentado en los últimos 2 años?**

**SI ( )      NO ( )**

**18. ¿Cuáles son las flores tropicales que tienen más acogida en el mercado estadounidense?**

**Gypsophilas ( )**

**Hypericum ( )**

**Ginger ( )**

**Heliconias ( )**

**Otras flores tropicales ( )**

# CERTIFICADO FITOSANITARIO

→ <https://guia.agrocalidad.gob.ec/agrodb/aplicaciones/publico/productos1/consultaRequisitoComercio.php>



**PRODUCTO**

Área  
Sanidad Vegetal ▼

Tipo  
Flores y follajes cortas ▼  
Flores ▼

Producto  
hypericum [06031990] ▼

Sistema Gestorador Unificado de Información  
Agrocalidad 2013  
Gestión Tecnológica

Requisitos de exportación

Requisitos de importación

SOLO PARA IMPRESO

Requisito que unicamente se muestra en el certificado impreso.

DATOS GENERALES

Tipo	Flores y follajes cortados
Subtipo	Flores
Nombre de producto ( <i>nombre científico</i> )	hypericum ( <i>Hypericum sp.</i> )
Partida recomendada	0603199090
Unidad de medida según arancel	KG
Código de Agrocalidad	A0029

ESTADOS UNIDOS

Mostrar país en la versión impresa

Requisitos para exportación

R1    Certificado Fitosanitario de Exportación.