



Pontificia Universidad Católica Del Ecuador

Sede Ibarra

ESCUELA DE NEGOCIOS Y COMERCIO INTERNACIONAL

INFORME PLAN DEL PROYECTO FINAL

TEMA:

PLAN DE EXPORTACIÓN DE TALLOS DE FOLLAJE RUSCUS DE LA EMPRESA
DRAG FILDING DEL CANTÓN QUINCHE AL MERCADO DE MIAMI-EEUU.

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN COMERCIO Y
NEGOCIOS INTERNACIONALES

LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN:

Políticas macro, meso y micro económicas a nivel nacional e internacional

AUTOR: DIEGO FERNANDO GUERRÓN DÍAZ

ASESORA: MGS. MARCELA FERNANDA CORONEL PINDUISACA

IBARRA, MARZO– 2019

Ibarra, 25 de marzo de 2019

Mgs. Marcela Coronel

ASESOR

CERTIFICA:

Haber revisado el presente informe final de investigación, el mismo que se ajusta a las normas vigentes en la Escuela de Negocios y Comercio Internacional (ENCI), Pontificia Universidad católica del Ecuador Sede Ibarra (PUCESI): en consecuencia, autorizo su presentación para los fines legales pertinentes.

(f) 

Mgs. Marcela Fernanda Coronel Pinduisaca

C.C.: 1003002738

PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL

El jurado examinador, aprueba el presente informe de investigación en nombre de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Ibarra (PUCESI):

(f).....


Mgs. Marcela Fernanda Coronel Pinduisaca

C.C.: 1003002738

(f).....


Mgs. Yolanda Liliana Bejarano Muñoz

C.C.100200693-8

(f).....


Mgs. Maria Francisca Fernandez Badillo

C.C.: 060414534-2

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS

Yo Diego Fernando Guerrón Diaz, declaro conocer y aceptar la disposición del Art. 165 del Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación, que manifiesta textualmente: “Se reconoce facultad de los autores y demás titulares de derechos de disponer de sus derechos o autorizar las utilidades de sus obras o prestaciones, a título gratuito u oneroso, según las condiciones que determinen. Esta facultad podrá ejercerse mediante licencias libres, abiertas y otros modelos alternativos de licenciamiento o la renuncia”.

Ibarra, 21 de marzo de 2019

f): 

Diego Fernando Guerrón Diaz

C.C.: 1002846853

AUTORÍA

Yo Diego Fernando Guerrón Díaz, portador de la cedula de ciudadanía N°1002846853, declaro que la presente investigación es de total responsabilidad del autor, y eximo expresamente a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra de posibles reclamos o acciones legales.

F) 

Diego Fernando Guerrón Díaz

C.C.: 1002846853

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo Diego Fernando Guerrón Díaz, con CC: 1002846853, autor del trabajado de grado titulado PLAN DE EXPORTACIÓN DE TALLOS DE FOLLAJE RUSCUS DE LA EMPRESA DRAG FILDING DEL CANTÓN QUINCHE AL MERCADO DE MIAMI-EEUU, previo a la obtención del título profesional de Ingiero en Comercio y Negocios Internacionales, en la Escuela de Comercio y Negocios Internacionales.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tiene la Pontificia Universidad católica del ecuador Sede Ibarra. De conformidad con el artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia de referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra a difundir a través de sitio web de la biblioteca de la PUCESI el referido trabajo de graduación, respetando las políticas de propiedad intelectual de la Universidad.

Ibarra, 25 de marzo de 2019


(f).....

Diego Fernando Guerrón Díaz

C.C. 1002846853

AGRADECIMIENTO

En este apartado quiero agradecer a mis padres quienes día a día luchan por darme un futuro digno y tras varios tropiezos en mi vida no dejaron de apoyarme y así poder cumplir mis metas. Agradezco a los docentes de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra, que me guiaron y me brindaron sus conocimientos en el transcurso de mi formación académica y también a mi asesor de tesis quien con su paciencia y conocimiento me ayudó a lograr uno de mis objetivos más anhelados.

Diego Guerrón

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de grado a mis padres por todo el apoyo y sobre todo la paciencia que me tienen, a mis hermanos que sirva de ejemplo de superación y que nunca pierdan de vista el objetivo, a mis amigos que siempre me apoyaron, que están en buenos y malos momentos, este trabajo les didico a todos ustedes.

Diego Guerrón

ÍNDICE DE CONTENIDOS

AUTORÍA.....	v
AGRADECIMIENTO	vii
DEDICATORIA.....	viii
RESUMEN	xxi
ABSTRACT.....	xxii
INTRODUCCIÓN	xxiii
CAPÍTULO I.....	1
1 ESTADO DEL ARTE	1
1.1 Ruscus. Orígenes y características	1
1.1.1 Especies o variedades parecidas a los Ruscus.....	3
1.2 Información de cultivo Ruscus	5
1.2.1 Cultivos Ruscus en Sudamérica	5
1.2.2 Cultivos Ruscus en Ecuador	6
1.3 Mercado Internacional de Ruscus.....	7
1.3.1 Mercado Definición	7
1.3.2 Tipos de Mercados Internacionales para Ruscus	8
1.4 Plan de Exportación	11
1.4.1 Evaluación de la capacidad exportadora.....	11
1.4.2 Integración de la empresa	13
1.4.3 El Plan de Exportación.....	14
1.5 Medios de pago internacional	16
1.6 Incoterms	18
1.7 Viabilidad Financiera.....	18
1.7.1 Tipos de Indicadores Financieros	19

1.8	Estudio financiero.....	20
CAPITULO II		21
2	MATERIALES Y MÉTODOS	21
2.1	Antecedentes.....	21
2.2	Objetivos.....	22
2.2.1	Objetivo General.....	22
2.2.2	Objetivos Específicos.....	22
2.2.3	Variables.....	22
2.2.4	Indicadores	22
2.2.5	Matriz de relación.....	24
2.2.6	Mecánica operativa.....	25
2.2.6.1	Población o Universo	25
2.2.6.2	Información Primaria	26
2.2.6.3	Información Secundaria.....	26
2.2.7	Tabulación y análisis de la información	26
2.2.7.1	Entrevista a los propietarios de la empresa Drag Filding	26
2.2.7.2	Entrevistas a florícolas de la parroquia del Quinche que venden y cultivan Flores y Follajes.	32
2.2.7.3	Entrevista realizada a funcionario de Agrocalidad Zona 2 (Ver Anexo 4)....	48
2.2.7.4	Análisis de la potencial demanda	50
2.2.8	FODA	52
2.2.8.1	Fortalezas	52
2.2.8.2	Oportunidades	52
2.2.8.3	Debilidades	52
2.2.8.4	Amenazas.....	52
2.2.9	Estrategias FA, FO, DO, DA	53

2.2.9.1	Estrategias FA.....	53
2.2.9.2	Estrategias FO.....	53
2.2.9.3	Estrategias DO	54
2.2.9.4	Estrategias DA	54
2.2.9.5	Problema diagnóstico	54
2.3	ESTUDIO DE MERCADO ESTADOS UNIDOS-MIAMI	56
2.3.1	Estados Unidos.....	56
2.3.1.1	Información Básica.....	57
2.3.1.2	Indicadores sociales	59
2.3.1.3	Indicadores económicos	60
2.3.1.4	Situación económica	61
2.3.1.5	Comercio Exterior de follajes, analizado por áreas geográficas.....	63
2.3.1.6	Distribución geográfica del comercio exterior estadounidense.....	64
2.3.1.7	Principales exportadores de flores y follajes del Mundo 2018	65
2.3.1.8	Principales productos exportados por Ecuador a Estados Unidos	65
2.3.1.9	Principales productos importados desde Estados Unidos a Ecuador.....	66
2.3.1.10	Tipo de flores y follajes exportados de Ecuador a Estados Unidos.....	66
2.3.1.11	Principales destinos de exportación de flores y follajes de Ecuador a Estados Unidos. 67	
2.3.1.12	Balanza Comercial de Ecuador con Estados Unidos.....	67
2.3.1.13	Evolución del consumo de flores y follajes en Estados Unidos.....	68
2.3.1.14	Tendencias del consumidor estadounidense.....	69
2.3.1.15	Principales empresas de flores y follajes en Estados Unidos Miami.....	70
2.3.1.16	Importaciones mundiales de follajes de Estados Unidos	72
2.3.1.17	Exportaciones mundiales de follajes de Estados Unidos.....	73
2.3.1.18	Importaciones de follajes de Ecuador.....	73

2.3.1.19	Exportaciones de follajes de Ecuador	74
2.3.1.20	Transporte, puertos y aeropuertos Ecuador – Estados Unidos.....	74
3	CAPÍTULO III	76
4	RESULTADOS Y DISCUSIONES	76
4.1	Localización de la empresa	76
4.1.1	Macro localización	76
4.1.2	Micro Localización	77
4.2	Propuesta Administrativa	77
4.2.1	Nombre de la empresa.....	77
4.2.2	Logotipo de la empresa	77
4.2.3	Misión	78
4.2.4	Visión	78
4.2.5	Principios	78
4.2.6	Valores	78
4.2.7	Objetivos de la empresa	79
4.2.8	Organigrama	80
4.2.8.1	Organigrama Estructural	80
4.2.8.2	Manual de Funciones.....	80
4.2.9	Propuesta operativa.....	84
4.2.9.1	Flujograma de producción de tallos de follaje Ruscus.....	84
4.2.10	Plan de Exportación	85
4.2.10.1	Etiqueta del Producto.....	85
4.2.10.2	Etiqueta de Agrocalidad	86
4.2.10.3	Caja o embalaje	86
4.2.10.4	Tipo de Cartón	87
4.2.10.5	Medidas de cajas de exportación.....	88

4.2.10.6	Distribución de tallos en el embalaje	89
4.2.10.7	El mercado del empaque	89
4.2.10.8	Diseño del Embalaje.....	90
4.2.10.9	Precio	91
4.2.10.10	Plaza.....	93
4.2.10.11	Promoción	94
4.2.10.12	Cadena de valor de la empresa Drag Filding	98
4.2.11	Análisis de Mercado.....	99
4.2.11.1	Clasificación arancelaria en Estados Unidos de Tallos de follaje Ruscus....	99
4.2.11.2	Impuestos	99
4.2.11.3	Registro de exportador en el Ecuapass	100
4.2.11.4	Pasos para elaborar la declaración juramentada de origen.....	100
4.2.11.5	Etapas de Pre-embarque	101
4.2.11.6	Aforo asignado.....	102
4.2.11.7	Instrumentos y condiciones de pago	102
4.2.11.8	Etapas de post-embarque	104
4.2.11.9	Documento de acompañamiento para el ingreso al mercado.....	104
4.2.11.10	Flujograma proceso de Exportación	105
4.2.11.11	Cálculo de Tributos.....	105
CAPÍTULO IV		106
5	ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.....	106
5.1	Determinación de la inversión inicial.....	106
5.2	Detalle de costos y gastos.....	107
5.3	Financiamiento del Proyecto.....	115
5.4	Presupuesto de ingresos.....	116
5.5	Presupuesto de costos de producción	117

5.6	Estados Financieros	121
5.7	Indicadores financieros	123
5.8	Punto de equilibrio.....	125
	CONCLUSIONES	127
	RECOMENDACIONES	128
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	129
	ANEXOS.....	136
	Anexo 1 Anteproyecto	136
	Anexo 2 Encuesta dirigida a productores de follajes de la parroquia el Quinche... 161	161
	Anexo 3 Entrevista dirigida al propietario de las empresa Drag Filding..... 164	164
	Anexo 4 Entrevista dirigida a funcionario de Agrocalidad	167
	Anexo 5 Guía Aérea.....	168
	Anexo 6 Declaración Juramentada de Origen	169
	Anexo 7 Carta de crédito.....	173
	Anexo 8 Declaración Aduanera de Exportación.....	176
	Anexo 9 Factura comercial	177
	Anexo 10 Lista de empaque	178

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Bandera de Estados Unidos	56
Figura 2 Mapa político de Estados Unidos	56
Figura 3 Mapa de Miami	56
Figura 4 Desglose por áreas geográficas (octubre 2018).....	63
Figura 5 Distribución geográfica del comercio exterior estadounidense	64
Figura 6 Comercio exterior estadounidense por productos	64
Figura 7 Exportadores de flores y follajes del Mundo.....	65
Figura 8 Productos exportados por Ecuador a Estados Unidos 2018.....	65
Figura 9 Productos importados desde Estados Unidos a Ecuador 2018.....	66
Figura 10 Tipo de flores y follajes exportados 2018	66
Figura 11 Principales destinos de exportación 2018	67
Figura 12 Balanza comercial 2018	68
Figura 13 Tipo de consumidor.....	70
Figura 14 Macro localización de Drag Filding.....	76
Figura 15 Micro Localización de Drag Filding	77
Figura 16 Logotipo de la empresa	77
Figura 17 Etiqueta del producto.....	85
Figura 18 Etiqueta de Agrocalidad	86
Figura 19 Embalaje para tallos de follaje Ruscus.....	87
Figura 20 Tipo de Cartón.....	88
Figura 21 Medidas de cajas de exportación.....	88
Figura 22 Diseño del Embalaje Drag Filding	90
Figura 23 Canal de distribución.....	93
Figura 24 Facebook Drag Filding.....	95

Figura 25 Facebook Información.....	95
Figura 26 Instagram Drag Filding	96
Figura 27 Página web	97
Figura 28 Registro del Ecuapass.....	100
Figura 29 Elaboración de la declaración juramentada de origen.....	100
Figura 30 Documentos digitales	101
Figura 31 Codigó de barras DAE	102
Figura 32 Etapa de Post-embarque	104
Figura 33 Punto de Equilibrio.....	125

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Matriz de realción	24
Tabla 2 Encuestas a florícolas productoras de flores y follajes	25
Tabla 3 Problemas de la empresa Drag Filding Escala Linkert.....	28
Tabla 4 Reseña histórica de las empresas	32
Tabla 5 Tipos de follajes.....	34
Tabla 6 Producción mensual.....	34
Tabla 7 Escala de meses de producción.....	35
Tabla 8 Tabla de ventas	36
Tabla 9 De ventas nacionales o Internacionales	36
Tabla 10 Capacidad de producción.....	37
Tabla 11 Problemas de las empresas entrevistadas	38
Tabla 12 Fortalezas y debilidades de las empresas entrevistadas.....	39
Tabla 13 Sistema de reciclaje	40
Tabla 14 Hectáreas cultivas de Ruscus de cada empresa	41
Tabla 15 Distribución de sus pedidos	42
Tabla 16 Publicidad de las empresas entrevistadas	43
Tabla 17 Tipos de certificaciones	44
Tabla 18 Costos de producción de las empresas.....	45
Tabla 19 Meses de venta de las empresas entrevistadas.....	46
Tabla 20 Cruce de Fortalezas y Amenazas, FA.....	53
Tabla 21 Cruce de fortalezas y oportunidades, FO.....	53
Tabla 22 Cruce de debilidades y oportunidades, DO	54
Tabla 23 Cruce de debilidades y amenazas	54
Tabla 24 Información básica de Estados Unidos	57

Tabla 25 Información de Miami-Dade	58
Tabla 26 Indicador social de Estados Unidos	59
Tabla 27 Indicador social del contado de Miami-Dade	59
Tabla 28 Indicadores económicos de Estados Unidos	60
Tabla 29 Indicadores económicos de Miami-Dade	60
Tabla 30 Empresas productoras de flores y follajes en Miami	70
Tabla 31 Importaciones de follajes de Estados Unidos	72
Tabla 32 Exportaciones de follajes de Estados Unidos	73
Tabla 33 Importaciones de Follajes del Ecuador	73
Tabla 34 Exportaciones de Follajes del Ecuador	74
Tabla 35 Estructura propuesta a Drag Filding	80
Tabla 36 Estructural actual Drag Filding	80
Tabla 37 Flujograma de producción del Ruscus	84
Tabla 38 Distribución de tallos en las cajas de exportación	89
Tabla 39 Precio Nacional	91
Tabla 40 Precio extranjero	91
Tabla 41 Detalle de pedido	92
Tabla 42 Detalle de la carga	92
Tabla 43 Detalle del flete	93
Tabla 44 Cadena de valor Drag Filding	98
Tabla 45 Clasificación arancelaria	99
Tabla 46 Flujograma de Exportación	105
Tabla 47 Cálculo de tributos	105
Tabla 48 Inversión Fija	106
Tabla 49 Capital de trabajo	106
Tabla 50 Total Inversión	106

Tabla 51 Detalle de la inversión fija	107
Tabla 52 Detalle del costo de producción.....	108
Tabla 53 Detalle de gastos administrativos	109
Tabla 54 Detalle de sueldos de trabajadores de la empresa	109
Tabla 55 Rol de pagos 1er año.....	110
Tabla 56 Rol de pagos 2er año.....	110
Tabla 57 Rol de pagos 3er año.....	111
Tabla 58 Rol de pagos 4er año.....	111
Tabla 59 Rol de pagos 5er año.....	112
Tabla 60 Detalle de gastos de exportación	113
Tabla 61 Gasto unitario.....	113
Tabla 62 Gasto unitario de exportación	113
Tabla 63 Precio unitario.....	114
Tabla 64 Financiamiento del proyecto.....	115
Tabla 65 Determinación del costo capital.....	115
Tabla 66 Determinación del TRM	115
Tabla 67 Depreciación	115
Tabla 68 Detalle de ingresos en termino CPT	116
Tabla 69 Resumen de presupuesto de ventas.....	117
Tabla 70 Resumen de presupuesto de costos.....	117
Tabla 71 Gastos administrativos.....	118
Tabla 72 Gastos de exportación.....	118
Tabla 73 Depreciación	119
Tabla 74 Total presupuesto de gastos	119
Tabla 75 Estado de resultados	121
Tabla 76 Balanza inicial	122

Tabla 77 Flujo de caja.....	122
Tabla 78 Valor actual neto.....	123
Tabla 79 Costo beneficio	123
Tabla 80 Periodo de recuperación de la inversión.....	123
Tabla 81 Tasa interna de retorno	124
Tabla 82 Evaluación económica del proyecto	124
Tabla 83 Punto de equilibrio.....	125
Tabla 84 Margen de contribución.....	126
Tabla 85 Punto de equilibrio unidades físicas	126
Tabla 86 Punto de equilibrio unidades monetarias	126

RESUMEN

El presente proyecto inicia por una recopilación bibliográfica de los principales conceptos teóricos que fundamentaron el proceso investigativo. Como parte del desarrollo del capítulo se determinará, si el producto a internacionalizarse es demandado por el mercado objetivo y establecer la viabilidad del proyecto a realizar, para ello es importante realizar una investigación y determinar algunos aspectos como: financiamiento del proyecto, aceptación del producto, análisis FODA y crear una imagen cooperativa de la empresa.

En esta investigación se busca una nueva oportunidad de negociación para la empresa Drag Filding que se dedica a la producción y comercialización de tallos de follaje Ruscus, ya que en el mercado nacional no existe consumidor final de dicho producto, con un mercado meta especialmente el condado de Miami, se puede determinar que es el adecuado para exportar, debido a la demanda que presenta y otros factores.

Con una amplia y profunda investigación, se determinó que la empresa Drag Filding obtiene un alto nivel de producción, el objetivo de la misma es manejar un plan estratégico para lograr un trabajo enfocado y en caminado hacia la exportación.

Mediante datos reflejados en la presenta investigación se determinó que los costos iniciales serán recuperados en un tiempo corto, con muestra de ganancia moderada, según indica el valor neto, costo beneficio, tasa interna de retorno y con aspectos financieros adicionales. Logrando mostrar un avance considerado en la empresa objeto de estudio.

PALABRAS CLAVE

Ruscus-Follajes-Plan de exportación-CFA-CPT-Producción-Comercialización-Estudio de mercado.

ABSTRACT

The present project begins with a bibliographic compilation of the main theoretical concepts that founded the investigative process. As part of the development of the chapter will determine, if the product will be internationalized is demanded by the target market and establish the feasibility of the project to be carried out, for this it is important to carry out an investigation and determine some aspects such as: financing of the project, acceptance of the product, SWOT analysis and create a corporate image of the company.

This research is looking for a new negotiation opportunity for the company Drag Filding that is dedicated to the production and commercialization of stems of foliage Ruscus, since in the national market there is no final consumer of this product, with a target market especially the county of Miami, it can be determined that it is the right one to export, due to the demand it presents and other factors.

With a wide and deep investigation, it was determined that the Drag Filding company obtains a high level of production, the objective is to manage a strategic plan to achieve a focused work and walk towards export.

Through data reflected in the present investigation it was determined that the initial costs will be recovered in a short time, with a moderate profit sample, as indicated by the net value, cost benefit, internal rate of return and with additional financial aspects. Managing to show an advance considered in the company under study.

KEYWORDS

Ruscus-follajes-export plan-CFA-CPT-production-marketing-market study.

INTRODUCCIÓN

La empresa Drag Filding produce y comercializa tallos de follaje Ruscus en el mercado nacional, cabe recalcar que no existe consumidor final de procedencia nacional, por ello se desea buscar un mercado internacional. En el transcurso de investigación se determina que el mercado ideal para este producto es Estados Unidos-Miami ya que es un mercado que importa la mayor parte de producción de follajes del Ecuador. Además es necesario mencionar que el un público objetivo tiene la tendencia a comprar productos de otros mercados.

Para llevar acabo el plan de exportación realizado para la empresa fue necesario ejecutarlo en cuatro capítulos;

En el capítulo uno se busca información bibliográfica con respecto a características, orígenes y clasificación que tiene el tallo de follaje Ruscus, seguido de conceptos sobre plan de exportación con el cual se puede determinar los pasos a seguir en el proceso de dicho proyecto.

Posteriormente se puede mencionar el capítulo dos el que lleva acabo la búsqueda y la recopilación de información sobre producción y comercialización tanto nacional como internacional de este producto, con la ayúda de información primaria, secundaria y realizando investigación de campo, donde se realizó una amplia entrevista a competidores de la zona para poder determinar un análisis FODA, además se realizó un estudio de mercado del público objetivo con el fin investigar gustos, preferencias, nivel económico, exportación, importación y nivel de consumo de tallos de follaje.

Para finalizar se comenta que en el tercer capítulo se muestra los resultados de la investigación con la propuesta de exportación del producto, conjuntamente se focaliza ejecutar una propuesta administrativa y una comercialización, en donde se establece misión, visión, valores, principios, objetivos y proponer el adecuado proceso para la exportación de este producto. Por otra parte se presenta un estudio financiero y un analisis económico que se recopilo durante la ejecución del proyecto, el cual permite examinar la factibilidad y la vialidad del mismo, enfocados con datos reales, teniendo en cuenta gastos administrativos y operativos.

CAPÍTULO I

1 ESTADO DEL ARTE

El estado del arte se estructura con base entre: a) Información de Ruscus, b) Información de cultivos Ruscus en Sudamérica y Ecuador, c) Mercados internacionales para Ruscus, d) Plan de Exportación, f) Viabilidad Financiera.

1.1 Ruscus. Orígenes y características

Existen algunas variedades de tallos de follaje Ruscus, cada uno tiene sus características sus funciones, así como sus orígenes. El tallo de follaje que se va a realizar el proyecto es el “Ruscus Aculeatus” según (SANTINI , 2016) indica el origen:

El Ruscus (*Ruscus hypophyllum*), es un arbusto de la familia de las liliáceas, hojas perennes verdes oscuras. Sus ramas son vástagos rígidos, ramosos y lampiños. Son arbustos dioicos y sus tallos surgen de un rizoma ramificado. En algunas zonas el Ruscus crece como maleza sin tanta exigencia en el manejo, por lo que su cultivo se lo puede hacer al aire libre sin necesidad de invernaderos, ni de sombras artificiales, sin embargo, se adapta mejor en zonas umbrías. La planta es nativa de la región del mediterráneo y oeste de Europa, luego fue introducida a Irán, India y medio oriente. Esto se debe, a su gran capacidad de adaptación a un diverso clima y suelo. Actualmente la planta de Ruscus sólo se la utiliza por su valor ornamental. (párr. 1).

Es importante conocer sobre el tallo de follaje *Ruscus hypophyllum* sus especificaciones y características (JARDINERIAON d. , 2018) indica algunas de ellas:

Alcanza una altura de 1 metro, y desarrolla tallos no ramificados de los que surgen hojas membranosas, sin espinas en su ápice. Las flores son unisexuales pequeñas, y se reúnen en grupos de 3 a 10. Las masculinas están compuestas por 6 tépalos, unidos en la base, de color blanco-verdoso y 6 estambres; las femeninas tienen 1 pistilo. Florece entre invierno y primavera. El fruto es carnoso, tipo baya, y es de color rojo vivo. (párr. 2).

También se necesita saber sobre el brote de las hojas que salen en el tallo y cuál es la función que cumplen en la ramificación, según (RED ANDALUZA, 2015) hace énfasis en

que “sus hojas están reducidas a diminutas escamas membranosas. Lo que en apariencia parecen hojas son en realidad expansiones laminares del tallo aplastadas, que reciben el nombre de filóclados y funcionan como verdaderas hojas de la planta, realizando la fotosíntesis.” (párr. 2)

Por otra parte, para que el *Ruscus hypophyllum* llegue a su altura adecuada y cumpla con las especificaciones de un tallo de calidad se debe cumplir o seguir algunos cuidados durante el cultivo de la misma según (JARDINERIAON d. T., 2018) indica algunos cuidados:

Ubicación: exterior, en semisombra. Tierra: maceta sustrato de cultivo universal mezclado con un 30% de perlita. Jardín: para que pueda estar bien debe de ser fértil, con buen drenaje. Riego: unas 3 veces por semana en verano, y cada 4-5 días el resto del año. Hay que evitar el encharcamiento, pero también que la tierra se seque demasiado. Abonado desde primavera hasta verano con abonos ecológicos. En caso de tenerla en maceta, usaremos abonos líquidos siguiendo las indicaciones especificadas en el envase. Multiplicación por semillas en primavera. Rusticidad es una planta que soporta el frío y las heladas de hasta los -4°C, pero vive mejor en zonas cálidas. (párr. 3)

Además se necesita saber qué estos tallos son importantes en un arreglo floral, cuál es el impacto que generan junto a unas rosas o flores de cualquier tipo. Según (Floresyplantas.net, 2009)

El *Ruscus hypophyllum* y el *aculeatus* para ramos es muy utilizado, aportando al conjunto ya no sólo el elemento verde, sino participando activamente en la arquitectura de la composición final. Para ello, basta el colocar diversas ramas sueltas estratégicamente colocadas en el conjunto. Por su durabilidad, una vez acabada la vida útil del conjunto del ramo, el *Ruscus aculeatus* puede ser rescatado y utilizado en siguientes ramos, estando hablando de dos o tres más de forma consecutiva. (párr. 5,6).

Por lo tanto el Tallo de follaje Ruscus es importante, ya que se puede utilizar de cualquier forma dentro de un arreglo floral, también le brinda más tonalidad de colores y ayuda a crear más diseños y se vuelve el complemento de ramos de flores o rosas.

1.1.1 Especies o variedades parecidas a los Ruscus.

Los tallos Ruscus tienen dos tipos de especies o variedades diferentes a los Hypophyllum que son los Ruscus Aculeatos y el Ruscus hypoglossum, cada uno de estos tallos cuenta con sus propias características y diferentes que le hacen distintos del uno al otro.

Ruscus hypoglossum es una de las variedades que existe de los tallos de follaje Ruscus (Clorofila, 2016) indica sus características:

Familia botánica: Asparagaceae, anteriormente Ruscaceae, otras fuentes: Liliaceae. (familia botánica, párr. 1)

Género y especie: Ruscus hypoglossum. Nombre/s vulgar/es Brusco de hoja ancha, laurelillo, laurel de Alejandría, planta de la mosquita. Lugar geográfico origen: Cuenca Mediterránea. (sección de Género, párr. 2)

Descripción: Arbusto muy ramificado de unos 60 cm de altura. Presenta rizomas y crece formando grandes matas. Dioica. Lo que parecen hojas son cladodios, que son tallos modificados cumpliendo en parte la función fotosintética. Las hojas verdaderas, pequeñas, están insertadas en cada cladodio. Las flores femeninas de muy pequeño tamaño, nacen de la axila de la hoja verdadera insertada en el cladodio. A veces encontramos las flores en grupos de dos o de tres. Fruto tipo baya, globosa y rojiza, de 1 cm. (sección de Descripción, párr. 5)

Condiciones de cultivo: Exposición a sombra o semisombra. Clima cálido, resiste sequía y heladas no muy intensas. Usos: Tapizante alto, en grupos. Setos informales, en contenedor. (sección de Condiciones, párr. 7)

Fitopatologías: Enfermedades relacionadas con el sustrato demasiado húmedo o encharcado. Puede verse afectado por babosas, pulgones, Pseudomonas andropogonis una bacteria que produce clorosis con manchas pardas por toda la planta. (sección de Fitopatologías, párr. 8)

Por otra parte este tallo tiene uno fruto o baya roja que tiene sus características y sus especificaciones y en el estudio de (Infojardin, 2017) se concluye que:

Fruto una baya globosa de color rojo brillante, de 1 cm de diámetro. Destacada por su aspecto, formando una mata verde, y curiosa por el lugar en el que se produce su floración y fructificación. Se considera más ornamental que el *Ruscus aculeatus*, el cual posee hojas más pequeñas y pinchudas. Útil a la hora de buscar soluciones para las zonas de sombra o media sombra en el jardín. (sección de especificaciones, párr. 4)

El *Ruscus hypoglossum* es una de las variedades que existe de este tallo, cuenta con características similares al *Ruscus Aculeatus*, pero la diferencia de este tallo es que tiene unas bayas de color rojo que por lo general se vende y son utilizadas en épocas navideñas, porque sirven de adornos navideños.

Ruscus Aculeatus es una de las variedades que existe de los tallos de follaje *Ruscus*. Para concluir que (Consulta Plantas, 2001) “es un pequeño arbusto que es espinoso y que pertenece a la familia de las Liliáceas y se conoce vulgarmente como *Ruscus*. Género integrado por unas siete especies de arbustos perennifolios procedentes de algunas islas del Atlántico” (sección de plantas, párr. 1)

Es importante conocer sobre el tallo de follaje *Ruscus Aculeatus* su origen (Floresyplantas.net, 2009) indica algunos datos:

El *Ruscus aculeatus* es originario de Eurasia y en Europa crece principalmente en el sur del continente. Es un arbusto perenne siempre verde que pertenece a la familia de las liliáceas y en su desarrollo emite largos tallos que superan fácilmente el metro de longitud. Su nombre científico es *Ruscus aculeatus*, aunque también es conocido popularmente con otros muchos nombres como por ejemplo ‘Rusco’, ‘Acebillo’, ‘Brusco’, ‘Acebo menor’, ‘Arrayán salvaje’, etc. (párr. 1).

También es importante conocer sobre el tallo de follaje *Ruscus Aculeatus* sus especificaciones y características (EcuRed, 2015) indica algunas de ellas:

Aspectos generales de la planta es un arbusto perenne de la familia de las liláceas, de hasta 70 centímetros de altura llamativo, vivaz, de cepa rastrera y subterránea, de tallo verde y erguido, que presenta plantas masculinas y femeninas separadas. Las dos tienen tallos lisos y redondos de color verde oscuro. Brota de rizomas subterráneos y cada año produce brotes nuevos y rígidos. Se caracteriza por la presencia de ramas transformadas en hojas oval-lanceoladas acabadas en una pequeña espina, llamadas filoclados, que portan las flores y los frutos en la fructificación por lo que parece que estos salen directamente de las hojas. (aspectos generales, párr. 1).

Las dos variedades de ruscus que son parecidas al Hypophyllum cuentan con sus propias funciones, estos tallos son utilizados para diversas ocasiones como para la navidad por las bayas rojas que tiene. El Ruscus Aculeatos es para ramos florales pequeños que no necesitan de mucha altura.

El tallo de follaje Ruscus Hypophyllum es el indicado para la exportación, ya que su color verde es de ayuda a la arquitectura del arreglo floral, además es un tallo que puede llegar a crecer hasta un metro que es ideal para cualquier tipo de adornos florales, por otra parte es un tallo fuerte que soporta el frío y el sol. Todos estos elementos permitirán obtener información básica para el desarrollo del proyecto propuesto, tanto el plan de exportación como las características de los Ruscus.

1.2 Información de cultivo Ruscus

1.2.1 Cultivos Ruscus en Sudamérica

En Sudamérica existe una gran variedad de fauna, que ésta va desde grandes árboles hasta un sin número de rosas y tallos de follaje, por otra parte, según (voyages, 2018) “sudamérica está estrechamente relacionada con las regiones climáticas. La selva de clima tropical y húmedo está cubierta de densa vegetación y bosques. La región boscosa más grande del mundo, que cubre gran parte de la Sudamérica ecuatorial” (párr. 1) siendo así en sudamérica existe los tallos de follaje que son de exportación y según (TRADE MAP, 2018) “los países que se dedican al cultivo y a la exportación de dichos tallos de follaje en sudamérica son Colombia con un valor exportado en miles de dólares de \$10.860 y Ecuador con \$6.897 miles de dólares.” (p. 1,2).

En Colombia existe este tipo de cultivo al igual que en Ecuador debido a la similitud de clima que tienen, por otra parte, los principales sectores productores de flores y follaje según (GOBIERNO DE COLOMBIA, 2017) se encuentran:

Principales zonas productoras de flores y follajes en Colombia, de acuerdo con el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural MADR la producción nacional de flores y follajes están en los principales departamentos productores de flores y follajes del país que son: Cundinamarca con el 73% del área total sembrada en el país, seguido de Antioquia con el 25% y Boyacá y Risaralda con un 1% cada uno. Es importante resaltar que el municipio de Madrid en el departamento de Cundinamarca es el principal productor nacional con el 13% del área nacional, le siguen El Rosal en el mismo de departamento con 7,9% y La Ceja Antioquia con un 7,9. (p. 31).

En Sudamérica existe una gran variedad de flora y fauna debido a algunos factores, como es el clima, la posición de bosques entre otros. Esto hace que se pueda cultivar diversos tallos de follaje, donde principalmente se produce en Ecuador y Colombia ya que estos países cuentan con recursos apropiados para cultivar tallos de follaje *Ruscus* de exportación.

1.2.2 Cultivos *Ruscus* en Ecuador

Ecuador es un país privilegiado por su enriquecedora flora y fauna que tiene debido a su clima y a las características territoriales según (YOSEDONDEESTA, 2017) dice que:

Es un país latinoamericano que se encuentra ubicado en la zona noroccidental de Sudamérica. Limita al sur y al este con Perú, al norte con Colombia y al oeste con el Océano Pacífico. Ecuador es uno de los países más pequeños de América del Sur (es casi del mismo tamaño de Nevada). Ocupa una superficie total de 2.343.614,432 km², siendo aproximadamente 283.561 km² de tierra y 2.060.053,42 km² de superficie de agua. La flora y fauna de Ecuador se encuentran entre las más diversas del planeta. Ecuador posee 46 ecosistemas que incluyen sierras, páramos, bosques tropicales, selvas y desiertos. Tiene alturas que van desde cero a casi 6400 metros sobre el nivel del mar. (parr. 1,2)

Ecuador es un país que gracias a su clima y a su vegetación se dedica a cultivar tallos de follaje *Ruscus* de exportación según (TRADE MAP, 2018) Ecuador “exporta dichos tallos principalmente a Estados Unidos con un valor de \$1.595 en miles de dólares seguido por Qatar, Alemania entre otros países durante el 2017” (p. 2).

Por otra parte, en el Ecuador existe un número de fincas que se dedican al cultivo de flores y follajes y según (MAGAP, 2017) existe:

Un total de 447 fincas que se encuentran registradas en donde cultivan rosas, gypsophilias, claveles, flores de verano, flores tropicales, follajes entre otros tipos de flores. De esta manera 10 fincas en todo el Ecuador se dedican a la producción de tallos de follaje *Ruscus* haciendo un total de 42 hectáreas de cultivo y 1593 número de plantas en miles. (p. 1).

Dentro del Ecuador no existe muchas fincas que se dedican al cultivo de los tallos de follajes *Ruscus*, siendo una buena oportunidad para la producción de los mismos y poder exportar ya que no existe mucha competencia dentro del país. Además, existen muchas fincas pequeñas que se dedica a la producción de estos tallos, pero dichas fincas no pueden exportar ya que no se encuentran registradas.

1.3 Mercado Internacional de *Ruscus*

1.3.1 Mercado Definición

Dentro de la definición de mercado internacional existe muchos factores que se debe tomar en cuenta como la producción, la capacidad exportadora, compradores, vendedores, marketing y sobre todo la decisión de internacionalizarse, un concepto según (Internacionales, 2017) dice que “es la realización de las actividades de negocios diseñados para planear, cotizar, promover y dirigir el flujo de bienes y servicios de una compañía hacia los consumidores o usuarios de más de una nación para obtener un beneficio” (p. 1).

Mercados internacionales para el consumo de tallos de follaje *Ruscus*, son los mercados que necesitan de este producto, el cual dichos mercados no producen nada o tiene muy poca producción de acuerdo a su demanda, por ende, estos mercados buscando cultivos de calidad de tallos de follaje para poder realizar arreglos florales, con el fin de poder obsequiar o que sirvan de decoración para cualquier tipo de evento.

Existen muchos mercados que importan flores y tallos de follaje, que van de consumidores potenciales hasta países que compran dichos productos en un bajo porcentaje, según (infoAgro.com, 2016) concluye que:

Mercados maduros como Estados Unidos, Alemania, Holanda, Francia, Bélgica, y los países escandinavos: Estos mercados son caracterizados por niveles relativamente altos del gasto per cápita en flores y follajes. El tamaño de estos mercados tiende a ser estable y a veces incluso disminuye. Los consumidores tienden a gastar una parte relativamente alta del gasto en flores y follajes para el uso personal. Ellos están familiarizados con las flores y follajes. (párr. 9)

En el mundo existe muchos mercados internacionales que consume tallos de follaje Ruscus, pero no todos los mercados tienen los mismos gustos y por ende no consumen lo mismo, cada país es diferente ya sea por su cultura, idioma y economía entre otros aspectos. Para poder acceder a un mercado, es necesario tener en cuenta dichos aspectos y sobre todo saber que existe diferentes tipos de mercados y cada uno cuenta sus características.

1.3.2 Tipos de Mercados Internacionales para Ruscus

Es necesario saber qué tipos de mercados internacionales existe, ya que según el producto a exportador se debe escoger uno o varios mercados, que estos se adecuen al producto o al consumidor final, existen algunos tipos de mercados según (PromonegocioS.net, 2017) indica que:

Los tipos de mercado son una clasificación muy útil porque permiten identificar el contexto de mercado en función a su ubicación geográfica, los tipos de clientes que contiene, la competencia establecida, el tipo de producto, el tipo de recursos y los grupos de no clientes; todo lo cual, es fundamental para responder a cuatro preguntas de vital importancia: 1) ¿Con qué productos se va a ingresar al mercado?, 2) ¿mediante qué sistema de distribución?, 3) ¿a qué precio? y 4) ¿qué actividades de promoción se va a realizar para dar a conocer la oferta de la empresa? (párr. 7).

Estos tipos de mercados Internacionales ayudan a identificar, qué tipo o tipos de mercados son necesarios utilizar para ingresar con los tallos de follaje Ruscus al mercado meta, por

otra parte el saber qué tipos de mercados serán utilizados, ayuda en algunos aspectos sobre el producto a exportar, como puede ser el precio, tipo de publicidad, idioma, tipo de transporte ya sea por el tiempo, peso y volumen, también poder identificar el tipo de envase y embalaje que utilizará los tallos de follaje Ruscus.

Para poder identificar los tipos de mercados que serán utilizados, es necesario saber el concepto de cada uno y poder escoger el adecuado para los tallos de follaje Ruscus, según (Fischer & Espejo, 2011) indica que:

Tipos de Mercado desde el Punto de Vista Geográfico: Mercado internacional se encuentra en uno o más países en el extranjero. Mercado nacional abarca todo el territorio nacional para el intercambio de bienes y servicios. Mercado regional es una zona geográfica determinada libremente, que no coincide de manera necesaria con los límites políticos. Mercado de intercambio comercial al mayoreo se desarrolla en áreas donde las empresas trabajan al mayoreo dentro de una ciudad. Mercado Metropolitano y mercado local. (Sección división geográfica, párr. 5).

Después de identificar los tipos de mercados que existen desde el punto de vista geográficamente, se escoge el que coincide con el producto a exportar, en este caso los tallos de follaje Ruscus necesita un tipo de mercado internacional, ya que se dirige a al extranjero, porque los clientes y el consumo potencial, de este producto se encuentran en otro país en este caso en Estados Unidos. Para seguir identificando que otro tipo de mercado necesita el producto a exportar es necesario revisar los demás tipos de mercados que existe, y según (Fischer, Laura; Espejo, Jorge, 2011) afirma que:

Tipos de Mercado según el Tipo de Cliente: Mercado del consumidor los bienes y servicios son adquiridos para un uso personal. Mercado del productor el cual está formado por individuos, empresas u organizaciones que adquieren productos, materias primas y servicios para la producción de otros bienes y servicios. Mercado del revendedor obtienen utilidades al revender o rentar bienes y servicios. Mercado del gobierno son instituciones del gobierno o del sector público que adquieren bienes o servicios para llevar a cabo sus principales funciones. (Sección tipos de mercados, párr. 3).

En este caso, el mercado según el tipo de cliente, es el mercado del revendedor ya que los tallos de Follaje Ruscus de exportación van dirigidos a un mercado de intermediarios, y no al consumidor final. Para seguir identificando que otro tipo de mercado necesita el producto a exportar, es necesario revisar los demás tipos de mercados que existe, y según (PromonegocioS.net, 2017) define que:

Tipos de Mercado según la Competencia Establecida: Mercado de Competencia Perfecta los bienes y servicios que se ofrecen en venta son todos iguales y los compradores y vendedores son tan numerosos que ningún comprador ni vendedor puede influir en el precio del mercado. Mercado monopolista sólo hay una empresa en la industria. Mercado de competencia imperfecta opera entre los dos extremos. Mercado de Monopsonio los compradores ejercen predominio para regular la demanda. (párr. 8).

Una vez revisado los tipos de mercado según la competencia establecida, se puede definir e identificar, que el tipo de mercado más adecuado es el de competencia perfecta, ya que dentro de este mercado está el oligopolio perfecto, el cual significa que en un país existe pocas empresas en este caso Ecuador, que se dedican a la venta y a la producción de tallos de follaje Ruscus, con el objetivo de exportar a Estados Unidos- Miami. Para seguir identificando que tipos de mercados necesita el producto a exportar, es necesario seguir revisando, según (PromonegocioS.net, 2017) señale que:

Tipos de Mercado según el Tipo de Producto: Mercado de productos o bienes formado por empresas, organizaciones o individuos que requieren de productos tangibles. Mercado de servicios requieren de actividades, beneficios o satisfacciones que pueden ser objeto de transacción. Mercado de ideas tanto empresas como organizaciones necesitan constantemente de "buenas ideas" para ser más competitivas en el mercado. Mercado de lugares desean adquirir o alquilar un determinado lugar, ya sea para instalar sus oficinas, construir su fábrica o simplemente para vivir. (párr. 10).

Dentro del mercado según el tipo de producto, se identificó como necesario para el producto, el mercado de productos o bienes, ya que este tipo de mercado requiere de productos que se puedan tocar, en este caso los tallos de follaje Ruscus son tangibles.

Se puede identificar algunos aspectos sobre el producto de exportación, en este caso los tallos de follaje Ruscus. Siendo así, dicho producto va dirigido a un tipo de mercado internacional, ya que la venta de los mismo será en Estados Unidos. El tipo de mercado a utilizar es de producto o bienes, ya que este va dirigido a consumidores o intermediarios que necesitan productos tangibles.

1.4 Plan de Exportación

El plan de exportación ayuda a la empresa para que pueda vender sus productos y servicios en otros países, muchas empresas desean internacionalizarse, pero no saben cómo hacer o cuando, para ello el empresario debe saber que primero se debe cambiar la actitud frente a mercados desconocidos en cuanto a idiomas, gustos, costumbres, moneda entre otros factores fundamentales para realizar dicha internacionalización.

Además, las empresas deben saber que significa el plan de exportación, según (Exportación, 2013) indica que “el plan de exportación es una herramienta que facilita al empresario poder prever riesgos, identificar oportunidades y establecer estrategias. De igual forma, facilita al empresario la toma de decisiones basada en información. (p. 31)

Al momento de tomar la decisión de realizar un plan de exportación para un producto, hay que tomar en cuenta varios aspectos, que son muy fundamentales para lograr dicho plan, según (Minervini, 2014) indica que “durante todo el proceso, el exportador debe enfrentar múltiples cuestiones de distinta naturaleza, como diferentes legislaciones, normas arancelarias, diversos niveles de tecnología, mercados con mayores (o menores) exigencias, distintas monedas y tipos de cambio, etc. (p. 4).

Después de tener en cuenta los aspectos que la empresa tendría que cambiar al momento de internacionalizarse, deberá realizar un plan de exportación siguiendo un orden, que según (Minervini, 2014) concluye los siguientes pasos: “Evaluación de la capacidad exportadora, integración en la empresa y el plan de exportación”. (p. 31).

1.4.1 Evaluación de la capacidad exportadora

La evaluación de la capacidad exportadora es uno de los primeros pasos que se debe llevar a cabo para realizar el plan de exportación (Minervini, 2014) concluye que:

La capacidad exportadora no es la capacidad de producción, sino la posibilidad de la empresa de “pensar y actuar globalmente”, esto es, adaptar su gestión a las exigencias y variables del mercado internacional. El primer paso para averiguar si la empresa cuenta con los requisitos mínimos para exportar, o si debe incrementar su competitividad, es realizar un estudio para medir su “vocación internacional”. Si un empresario quiere exportar, es muy oportuno que visite la feria más importante de su sector y así podrá en corto tiempo autoevaluarse en torno a su nivel de competitividad internacional. (p. 31)

Este primer paso es muy importante para la empresa Drag Filding del cantón el Quinche, que se dedica a la producción y venta de tallos de Follaje Ruscus, el cual tendrá que acercarse a la feria más próxima, ya que ahí podrá darse cuenta si tiene una capacidad global, además puede identificar algunos aspectos que le hagan falta para poder estar al nivel de otras empresas internacionales.

Aparte del primer paso, que es la evaluación de la capacitada exportadora y asistir a ferias, con el objetivo de saber si está en un nivel global, se debe tener en cuenta algunas preguntas importantes y una de ellas es según (Minervini, 2014) indica que:

¿Por qué desea exportar? Esta pregunta simple y en apariencia inofensiva puede ser crucial para averiguar si está o no listo para exportar. Si la respuesta es algo así como “Porque el mercado está en crisis”, “Porque el tipo de cambio es favorable”, “Porque mi vecino ya exporta” o “Porque hay buen financiamiento e incentivos”, puede estar seguro de que su empresa arriesga demasiado. (p. 33)

Esta pregunta es muy importa ya que la empresa Drag Filding no desea exportar por ninguno de los motivos antes mencionados, dicha empresa quiere expandir su producción, ganar prestigio comercial, ya que en un futuro desea ser la principal empresa exportadora de Ecuador de tallos de follaje Ruscus de calidad y sobre todo incrementar sus ingresos económicos. Siguiendo con las preguntas que existe dentro de la evaluación de la capacidad exportadora, según (Minervini, 2014) también menciona la siguiente pregunta:

¿Quién es el consumidor de su producto en el mercado interno? Si usted produce bienes de consumo (calzado, por ejemplo) y los vende en la “tienda de la esquina”,

cuyas ventas se realizan en un vecindario muy restringido, difícilmente puede pensar en exportar (¿cómo competirá?). Si, por el contrario, usted le vende a grandes tiendas departamentales es mucho más probable que sus productos tengan “vocación internacional” y, sobre todo, que su empresa tenga una actitud competitiva. (p. 34).

Al respecto de esta pregunta la empresa Drag Filding se dedica a la producción y venta de tallos de follaje Ruscus en el mercado nacional, los compradores que tiene la empresa son floristerías e intermediarios que se encuentran en diversas provincias y ciudades del Ecuador, incluso la empresa vende estos tallos, a florícolas que se dedica a exportar este producto, ya que la producción de tallos de follaje Ruscus de dichas florícolas no abastase la demanda del consumidor extranjero.

Una vez teniendo en cuenta los cambios que se debe efectuar dentro de la empresa y en el producto, y respondido las preguntas antes vistas, se podrá determinar si el producto a exporta y la empresa tienen la capacidad exportadora necesaria, y seguir al siguiente paso del plan de exportación.

1.4.2 Integración de la empresa

Integración de la empresa es el segundo paso y es muy importante porque no solo los dueños de la empresa son los que van a exportar, si no, es cada uno de los departamentos que conforman la empresa, y según (Minervini, Nicola, 2014) indica que:

¿Por qué es así? Parece absurdo, pero no lo es. En muchas empresas, lo que falta es una cultura exportadora, la motivación del personal de los diversos departamentos, el compromiso de todos y, sobre todo, concientización de que quien exporta es la empresa, y no sólo el departamento de exportación. Es necesario que la dirección ponga en práctica sus mejores artes diplomáticas, de capacitación, tenacidad y argumentos convincentes para crear un ambiente de armonía entre los distintos departamentos. Estas actitudes permiten que la exportación sea vista como una estrategia de crecimiento, y no como una cuestión de “turistas de lujo que viajan por cuenta de la empresa” (p. 36).

Este paso ayuda a la empresa a entender que la exportación no solo dependerá de un departamento o de un grupo de empleados, al contrario, es indispensable que todos los

departamentos actúen como un grupo para poder estar al nivel global. En este caso en la empresa Drag Filding, no solo dependerá la exportación de un solo departamento, al contrario, toda la empresa tendrá que ver, está conformada por la postcosecha, digitalización de pedidos, las personas encargadas de los cultivos y sobre todo los dueños, quienes serán las personas que integren a todo el personal en una cultura de exportación.

1.4.3 El Plan de Exportación

En muchas oportunidades que las empresas exportan no fue porque realizaron un plan de exportación de su producto o servicio, tuvieron la fortuna de que los mismos clientes se acerquen a la empresa por búsqueda de ese producto, según (Minervini, Nicola, 2014) concluye que:

Una vez evaluada la capacidad exportadora de la empresa y sensibilizados todos los departamentos para que se trabaje en equipo, el plan debe incluir: La situación de la empresa, a qué meta se pretende llegar y qué debe hacerse para alcanzar esa meta. (p. 38)

Las preguntas antes mencionadas son muy importantes para el desarrollo de la empresa, ya que estas se convierten en objetivos que busca este plan, y a la vez son interrogantes que necesita el plan de exportación ya que así podemos saber cuál es la meta que se quiere lograr al momento de internacionalizarse.

El plan de exportación cuenta con algunos pasos a seguir, son proceso que se convierten en un trayecto, según (Minervini, Nicola, 2014) indica el primer paso:

Estado de la empresa: La empresa en cuanto al contexto histórico, misión y visión, situación actual de la estructura, perfil de la alta dirección (o de los propietarios), capacidad de producción, capacidad financiera, organización empresarial, etc. El Producto o Servicio aquí se enumeran las características, ventajas competitivas, costos de producción, diseño, precios de venta establecidos, normas técnicas y empaque. El mercado interno las oportunidades, riesgos, tendencias, cuotas de mercado de la empresa, entre otros. (p. 41).

En este caso se deberá analizar el estado de la empresa guiándose con los aspectos que incluye dentro de este paso. Primer aspecto esta la empresa, en este caso Drag Filding, debe realizar los puntos más importantes como, escribir una reseña histórica, al igual que crear una misión y visión, por otra parte, crear la estructura de la empresa ya que al momento existe don dueños y esto ayudara a delegar funciones a cada uno de los propietarios, y a su vez al resto de empleados. Como segundo aspecto se encuentra el producto o servicio, que son los tallos de Follaje Ruscus, en dónde se debe enumerar algunos aspectos importantes de este producto, que sería el precio de producción de un tallo, algunas ventajas como el tiempo de cosecha de un tallo, la forma de empaçado y a su vez el diseño y la marca. Y último aspecto dentro del estado de la empresa, se encuentra el mercado interno, en donde se describe las oportunidades que tiene la empresa Drag Filding el mercado nacional.

Después de realizar la descripción del estado de la empresa, se va al siguiente paso que según (Minervini, Nicola, 2014) concluye que:

Mercado(s) meta: Análisis de las características del mercado, como competencia, acceso, tipo de comunicación, normas técnicas, barreras y riesgos a enfrentar, volúmenes y mayor demanda, prácticas comerciales, embalaje necesario, etc. Además, es importante tener en cuenta el perfil del consumidor, los segmentos de mercado, tendencias de consumo, canales de distribución, factores críticos de éxito, los principales proyectos similares en el mercado y los operadores más importantes del sector. (p. 41).

El mercado meta es un paso muy importante, ya que la empresa Drag Filding tendrá que obtener información al respecto de gustos y preferencia, en este caso el mercado meta será Estados Unidos – Miami. Además, la empresa deberá segmentar el mercado con el objetivo de saber que personas van a consumir los tallos de follaje Ruscus, también determinar si el producto llegara a un consumidor final o existe intermediarios, por otra parte, investigar que riesgos va enfrentar los tallos al momento de Exportar al mercado meta.

Una vez analizado el estado en que se encuentra la empresa y obtenida información sobre el mercado meta, según (Minervini, Nicola, 2014) el tercer paso es la “coyuntura del país

que recibirá su producto: En esta fase se debe analizar la estructura económica, demográfica, distribución de la población, nivel socioeconómico, entidades de apoyo a la inversión y de las agencias que regulan el comercio exterior”. (p. 41). En este paso la empresa Drag Filding obtendrá información sobre la economía del mercado meta, ya que con esto se podrá determinar el precio del producto, también el tipo de moneda, además las agencias que regulan el comercio exterior ya que la empresa podrá elevar las oportunidades que la exportación se realice entre otras.

Después de analizar los anteriores pasos que tiene un plan de exportación, se llega al último paso que, según (Minervini, Nicola, 2014) señala que se debe establecer un:

Plan de acción: Definir con detalle los planes de acción para que las estrategias establecidas tengan éxito, indicar duración, fecha de inicio y finalización, así como el plan de inversión, financiamiento, proyecciones de flujo de costos e ingresos, eventual aporte de inversionistas externos, punto de equilibrio (break-even point: volumen de ventas que la empresa tiene que alcanzar para balancear los costos y los ingresos totales). (p. 42).

La empresa Drag Filding se dedica a la producción de tallos de follaje Ruscus, en este último paso dentro del plan de exportación, la empresa deberá definir aspectos y factores muy importante que ayudaran a cumplir con el objetivo meta, que como bien dice el último paso deberá definir estrategias como, establecer durante qué tiempo se quiere hacer la exportación, la duración que tendrá la misma y también cuando se desea iniciar con el proyecto, por otra parte para establecer es, si el financiamiento será por medio de entidades bancarias, entidades de comercio exterior o si los dueños costearan el proyecto de su propio capital, además la empresa deberá detallar cuantos tallos de follaje Ruscus deberá producir y vender para equilibrar los costos y los ingreso que tendrá el proyecto.

1.5 Medios de pago internacional

Según (Camara de comercio de Bogota, 2016) afirma que:

Exportadores e importadores cuentan con medios de pago internacionales que no son otra cosa, que instrumentos bancarios que permiten tener certeza en el pago, derivado de la venta (exportación) o compra (importación) de bienes.

Los medios de pago internacionales son instrumentos bancarios, que permiten cerrar con éxito una negociación de exportación o importación de bienes o servicios y que promueven nuevas oportunidades de comercio, adicionalmente permiten tener certeza en el pago derivado de la venta o compra de bienes, los usualmente utilizados son: (pag. 1)

- La **carta de crédito**, es un documento utilizado como instrumento de pago, emitido por un banco (Banco Emisor), por cuenta de uno de sus clientes (ordenante), por medio del cual autoriza a otro banco (Banco Corresponsal) en el exterior a cancelar a una persona natural o jurídica (Beneficiario) una cierta cantidad de dinero, previo cumplimiento de determinados requisitos indicados en la Carta de Crédito (pag.1)
- **Cobranza documentaria**, es un mecanismo de pago por medio del cual el exportador de una mercancía solicita los servicios de un Banco (Remitente o Cedente) para que cobre el producto de una venta, entregándole los documentos originales necesarios y las instrucciones de cobro. El Banco Cedente deberá utilizar un Banco Corresponsal (Cobrador), al cual le enviará los documentos citados para que éste los presente al Girado (Importador). (pag. 4)
- **Giros Internacionales**, mecanismo de pago por medio del cual el Ordenante (Importador) de una mercancía solicita los servicios de un banco girador de su país, para que envíe las divisas producto de una transacción comercial, utilizando como intermedio a un banco receptor, donde el Beneficiario (Exportador) tiene una cuenta. En este medio de pago, los documentos son enviados por correo u otro medio, sin la intervención de los bancos comerciales (pag. 5).
- **Órdenes de pago**, la transferencia bancaria también llamada orden de pago, es un pago que efectúa el banco del importador al banco del exportador, el cual abona los fondos en la cuenta de su cliente cobrador (exportador). Esta forma de pago se hace por medios electrónicos, siendo el más utilizado el sistema SWIFT. La red swift agrupa a la gran mayoría (pag.7).
- **Aval del exterior**, mecanismo mediante el cual se emite o se acepta una Letra de Cambio por parte de un Banco, que se constituye en deudor solidario al garantizar el pago de mercancías a un exportador, antes de su respectivo despacho. También el banco otorga un aval a sus clientes, cuando éste no puede atender sus necesidades crediticias. En estos casos le solicita, mediante dichos avales, el acceso a financiaciones de otras entidades financieras del país o del exterior (pag. 9)

La empresa cuenta con diferentes medios de pago, que ayudará a realizar las transacciones con más seguridad y no tener pérdidas en negocios de exportación e importación.

1.6 Incoterms

Los Incoterms son formas de negociación que ayudan a determinar responsabilidades en el proceso de exportación e importación tanto para el cliente como para el vendedor y según (internacional, 2017) menciona que:

Los INCOTERMS son reglas que se han convertido en una parte esencial de la lengua diaria del comercio internacional. Los Incoterms han sido incorporados en los contratos para la venta de productos en todo el mundo y proporcionar normas y orientación a los importadores, exportadores, abogados, transportistas, aseguradoras y estudiantes de comercio internacional.

La CCI (Cámara de Comercio Internacional o ICC: International Chamber of Commerce) se ha encargado desde 1936 (con revisiones en 1953, 1980, 1990, 2000 y 2010) de la elaboración y actualización de estos términos, de acuerdo con los cambios que va experimentando el comercio internacional. Actualmente están en vigor los INCOTERMS 2010 (Desde el 1 de enero de 2011) se definen de manera privada entre las partes negociantes y se incluyen en los contratos de compra venta internacional y facturas comerciales. Básicamente los Incoterms son reglas internacionales que especifican:

- El costo del transporte que asume el vendedor
- Dónde se transmite el riesgo de pérdida de vendedor a comprador
- Quién asume las formalidades aduaneras
- Quién paga los derechos de aduana
- Quién tiene que proveer la cobertura del seguro (pag. 35)

1.7 Viabilidad Financiera

La viabilidad financiera ayuda a la empresa Drag Filding productora de tallos de follaje Ruscus, a saber, si la estabilidad financiera será la suficiente para poner en marcha el proyecto, y según (Verdale, 2015) dice que el estudio de la viabilidad financiera no es otra

cosa que ver si existe suficiente dinero para financiar los gastos e inversiones que implica la puesta en marcha y operación del proyecto. (párr. 1)

La empresa Draga Filding desea realizar un plan de exportación, el cual será financiado por los propietarios de la empresa, en caso de no ser así la empresa tendrá que buscar financiamiento y según (Verdale, 2015) dice que:

Por lo general, se dice que los buenos proyectos, es decir, aquellos con rentabilidad alta, con un riesgo razonable y bien evaluados, encuentran financiamiento con cierta facilidad. También se afirma que los proyectos deben ser evaluados con independencia de las fuentes de financiamiento. Lo que se observa en la realidad es, que no es fácil conseguir recursos financieros si no se cuenta con garantías reales (prendas sobre vehículos, hipotecas sobre terrenos o cascos, etc.)

El resultado, de realizar el estudio de viabilidad financieras es que la empresa pueda realizar el proyecto, en este caso con el financiamiento ya sea del capital de los propietarios o por medio de entidades financieras, esto deberá ayudar con cada uno de los objetivos que tiene el plan de exportación.

1.7.1 Tipos de Indicadores Financieros

Los tipos de indicadores financieros, ayudan a evaluar a la empresa según los ingresos y egresos, con el objetivo de saber si la empresa tiene la capacidad que asumir endeudamiento para realizar un proyecto, en este caso el plan de exportación, y según (Actualícese, 2015) explica que:

Los indicadores financieros son herramientas que se diseñan utilizando la información financiera de la empresa, y son necesarias para medir la estabilidad, la capacidad de endeudamiento, la capacidad de generar liquidez, los rendimientos y las utilidades de la entidad, a través de la interpretación de las cifras, de los resultados y de la información en general. Los indicadores financieros permiten el análisis de la realidad financiera, de manera individual, y facilitan la comparación de la misma con la competencia y con la entidad u organización que lidera el mercado. (párr. 1).

Para utilizar estos indicadores financieros, que son herramientas que ayudan con datos que la empresa necesita en cuanto al financiamiento, existe algunos tipos de indicadores que según (Actualícese, 2015) uno de ellos es la “liquidez miden la capacidad que tiene la entidad de generar dinero efectivo para responder por sus compromisos y obligaciones con vencimientos a corto plazo, como se obtiene: Activos corrientes/Pasivos corrientes”. (párr. 2).

Este indicador ayuda a la empresa Drag Filding a saber si puede cancelar todas sus deudas a corto plazo, además para saber si tiene la capacidad de generar liquidez, por otra parte, el indicador de liquidez no es el único que existe, según (Actualícese, 2015) afirma que:

De Endeudamiento miden la capacidad que tiene la entidad de contraer obligaciones para financiar sus operaciones e inversiones, y respaldar las mismas con su capital propio, se obtiene Pasivo total con terceros/Activo total. De Rentabilidad: miden la capacidad que tiene la entidad de mantenerse en el tiempo; es decir, la sostenibilidad que ha de ser producto de la efectividad que tiene al administrar los costos y gastos y convertirlos en utilidad, se obtiene Utilidad neta/Activo. De Eficiencia: miden la capacidad que tiene la entidad para administrar los recursos; evalúan la manera como se realizaron las gestiones y el rendimiento de los recursos utilizados durante el proceso se obtiene Costo de Mercancías vendidas/Inventario promedio. (párr. 5)

Los tipos de indicadores le ayuda a la empresa Drag Filding a saber si tiene la capacidad financiera para poder realizar un proyecto de exportación que seria, exportar tallos de follaje Ruscus a Estados Unidos – Miami.

1.8 Estudio financiero

Según (Económica, 2018) afirma que:

El estudio financiero es el análisis de la capacidad de una empresa para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo.

El estudio financiero es una parte fundamental de la evaluación de un proyecto de inversión. El cual puede analizar un nuevo emprendimiento, una organización en marcha, o bien una nueva inversión para una empresa, como puede ser la creación de

una nueva área de negocios, la compra de otra empresa o una inversión en una nueva planta de producción.

Para realizar este estudio se utiliza información de varias fuentes, como por ejemplo estimaciones de ventas futuras, costos, inversiones a realizar, estudios de mercado, de demanda, costos laborales, costos de financiamiento, estructura impositiva, etc. (parr. 2)

CAPITULO II

2 MATERIALES Y MÉTODOS

2.1 Antecedentes

Drag Filding es una empresa que se dedica a la producción y venta de tallos de follaje denominado *Ruscus Hypophyllum Israeli*. Mismo que se encuentra en el cantón el Quinche provincia de Pichincha, el interes de la empresa es fomentar buenas prácticas agrícolas que son de ayuda para el medio ambiente, y así lograr una ventaja competitiva frente a mercados internacionales.

La empresa Drag Filding cuenta con una producción mensual de 150.000 tallos de follaje *Ruscus*, ocupando una superficie de una hectarea para este cultivo, la florícola tiene la capacidad de aumentar esta producción, ya que tiene terreno improductivo perdiendo oportunidad de expansión, de esta forma la empresa desea obtener clientes extranjeros, ya que por ejemplo en Estados Unidos existe mucha demanda de este tipo de producto, además la empresa ganaría prestigio comercial, elevaria sus ganancias y crearia plaza de trabajo para el sector.

La ubicación de la empresa es clave ya que los tallos de follaje *Ruscus* necesitan de un clima frío para utilizar el recurso al cien por ciento, siendo así, el *Ruscus* que se cultiva en esta empresa varían desde los treinta centímetros hasta setenta centímetros de largo, además son tallos duros y leñosos, óptimos para la exportación, de calidad competitiva y a

diferencia del mercado interno por las tendencias y los hábitos de consumo se desperdicia mucho producto porque la demanda es solo de tallos pequeños.

Existe algunos mercados para este tipo de producto, (ProEcuador, 2018) menciona que Estados Unidos-Miami es uno de los mercados que más demanda este producto sobre todo de países latinos que se dedican a producir este cultivo, siendo el mercado ideal para exportador los tallos de follajes Rusucus.

2.2 Objetivos

2.2.1 Objetivo General

Desarrollar un diagnóstico de la empresa Drag Filding con la finalidad de contar con información pertinente para el desarrollo de la propuesta del proyecto.

2.2.2 Objetivos Específicos

- Determinar la capacidad productiva con la que cuenta la empresa Drag Filding con la finalidad de tener un conocimiento más amplio de la misma.
- Identificar cuáles son los principales competidores de productores de tallos de follaje Rusucus de la parroquia el Quinche.
- Obtener información sobre la demanda que tiene el producto tanto nacional, como en el mercado meta Miami-EEUU.

2.2.3 Variables

- Demanda
- Capacidad de producción
- Competencia

2.2.4 Indicadores

Demanda:

- Competencia

- Precio
- Plaza
- Promoción
- Producto
- Tipos de expendio

Capacidad de Producción

- Control de calidad
- Maquinaria
- Mano de obra
- Capacidad de producción
- Volumen de producción
- Infraestructura

Competencia:

- Calidad
- Capacidad de producción
- Infraestructura
- Manipulación del producto

2.2.5 Matriz de relación

Tabla 1 Matriz de relación

OBJETIVO ESPECIFICO	VARIABLE	INDICADOR	TÉCNICAS	FUENTES DE INFORMACIÓN
Determinar la capacidad productiva con la que cuenta la empresa Drag Filding con la finalidad de tener un conocimiento más amplio la misma.	Capacidad de producción	Control de calidad	Entrevista	Propietario de Drag Filding
		Maquinaria	Entrevista	
		Mano de obra	Entrevista	
		Capacidad de producción	Entrevista	
		Volumen de producción	Entrevista	
Identificar cuáles son los principales competidores de productores de tallos de follajes Ruscus de la parroquia el Quinche.	Competencia	Calidad	Encuesta	Empresas floricultoras del Quinche
		Capacidad de producción	Encuesta	
		Infraestructura	Encuesta	
		Manipulación del producto	Encuesta	
Obtener información sobre la demanda que tiene el producto tanto nacional, como mercado meta Miami-EEUU.	Demanda	Competencia	Bibliográfica/Entrevista	Agrocalidad
		Precio	Bibliográfica/Entrevista	Agrocalidad
		Plaza	Bibliográfica/Entrevista	Agrocalidad
		Promoción	Bibliográfica/Entrevista	Magap/Agrocalidad
		Producto	Bibliográfica	Trade Map/Agrocalidad/ProEcuador
		Tipos de expendio	Bibliográfica	MagapProEcuador

Elaborado por: Diego Guerrón

2.2.6 Mecánica operativa

2.2.6.1 Población o Universo

Para el proceso investigativo no fue necesario aplicar el cálculo de muestra estadística, ya que el número entrevistados y encuestados no supera la base para la aplicación de la fórmula. La recolección de información se realizó de la siguiente forma:

- Propietario de la empresa Drag Filding se realizó una entrevista para lograr cumplir el objetivo específico uno, a quien relacionado con la capacidad productiva.
- Inspector de Agrocalidad el cual fue entrevistado para cumplir con el objetivo específico de obtener información sobre procedimientos y certificaciones que debe tener la empresa para poder exportar el producto.
- Se aplicó entrevistas a cinco empresas productoras de flores y follajes del Quinche que comprenden el universo total y que contribuyen al cumplimiento del objetivo específico, identificar los principales competidores, además obtener información sobre la calidad que tienen, la capacidad de producción y la infraestructura que cuentan.
- Se identificó a un potencial cliente en el condado de Miami, con quien se tuvo contacto vía mensaje y video conferencia, sobre su interés en el producto ofertado.

Tabla 2 Encuestas a florícolas productoras de flores y follajes

EMPRESA	PRODUCTO	PROVINCIA	CANTÓN
JARDINEX	Flores y follajes	Pichincha	Quinche
ROLAN FLOR	Flores y follajes	Pichincha	Quinche
BELLAFLOR GROUP	Flores y follajes	Pichincha	Quinche
ING. JAIME BOADA	Flores y follajes	Pichincha	Quinche
ING. SANTIAGO TERÁN	Follajes	Pichincha	Quinche

Fuente: Agencia de Regulación y Control Fito y Zoonosanitario 2018

Elaborado por: Diego Guerrón

Debido a que el universo o población es demasiado corto no se utiliza alguna fórmula de muestreo.

2.2.6.2 Información Primaria

Encuestas

Las encuestas que se llevó acabo tuvo como objetivo, identificar los potenciales competidores del sector, por otra parte, determinar la demanda que presenta las florícolas que se encuentran en la parroquia del Quinche. Dicha encuesta está conformada por once preguntas abiertas y diez preguntas cerradas con un total de 21 preguntas ver (Anexo 2), estas fueron aplicadas a propietarios de las florícolas o a su vez a funcionarios de las mismas.

Entrevistas

Se realizó una entrevista al propietario de la empresa Drag Filding al Abg. Darwin Aymara ver (Anexo 3), conformada por nueve preguntas abiertas y diez preguntas cerradas con un total de diecinueve preguntas, por otra parte, se aplicó una entrevista a un funcionario inspector de Agrocalidad el Ing. José Salazar (Anexo 4) con un total de doce preguntas abiertas. Además, se realizo una entrevista vía online con un cliente el señor Jorge Davis, quien está encargado de compras y ventas de la empresa Flower International J.P. INC, ubicada en Estados Unidos Miami.

2.2.6.3 Información Secundaria

Se investigó estadísticas sobre el producto tanto importación como exportación y una de las plataformas más adecuadas es Trade Map, por otra parte se necesita otro tipo de información sobre certificados, precios del producto, la demanda que tiene el mismo, etc., algunas páginas que manejan estos datos son ProEcuador, Agrocalidad, MAGAP, por otra parte están los artículos sobre el producto que tiene información sobre gustos costumbres entre otros aspectos.

2.2.7 Tabulación y análisis de la información

2.2.7.1 Entrevista a los propietarios de la empresa Drag Filding

Objetivo diagnostico 1:

Determinar la capacidad productiva que cuenta la empresa Drag Filding con la finalidad de tener un conocimiento más amplio de la misma. (Ver Anexo 3)

Respuestas del entrevistado Abg. Darwin Aymara

1.- Reseña histórica de la empresa Drag Filding

Drag Filding inicio sus actividades en el 2015 comercializando tallos de follajes Ruscus en el mercado nacional, los fundadores de la empresa es el Abg. Darwin Aymara y el señor Wilton Moreira, quienes aportaron respectivamente con capital y conocimiento sobre este negocio, uno de los fundadores trabajaba en el departamento de ventas y compras de flores y follajes de una florícola, dicha empresa no podía completar sus pedidos con la producción que tenían y compraban a otros productores este tipo de follaje. Entonces aquí surge la idea para crear este negocio, ya que Drag Filding empezaría a vender Ruscus a empresas nacionales que no podían completar sus pedidos, durante dos años se dedicaron a comprar y vender este tipo de follajes, para inicios del 2017 existe la oportunidad de comprar una propiedad de tres hectáreas la parroquia el Quinche, donde empezarían su propia producción de tallos de follajes Ruscus, en la actualidad la empresa es conocida como productora y comercializadora en el mercado nacional de este tipo de follajes.

2.-Producción mensual de tallos de follaje Ruscus u otros follajes.

La empresa Drag Filding se dedica exclusivamente a la producción de tallos de follaje Ruscus, la producción mensual es de 150 000 tallos en temporadas bajas y en temporadas altas alcanza una producción de hasta 200 000 tallos al mes, estas cantidades también depende de los cuidados que se le dan a la planta.

3.-Meses de mayor producción de los tallos de follaje Ruscus.

El propietario explica que la producción es lineal durante todo el año, esto quiere decir que todas las camas (son espacio rectangulares que están separados por cercos de madera dentro de un cultivo, donde va un cierto número de plantas que ayuda a mejorar el sistema de riego y la organización en la plantación) de plantas que se encuentran cultivas de tallos de follaje Ruscus, está dando brotes durante todo el tiempo, pero en los meses de enero, febrero, mayo, junio y agosto son los meses donde se eleva la cosecha ya que son las

temporadas donde el producto es más demandado, por otra parte, el resto de meses del año la cosecha disminuye.

4.-El espacio, personal y capital adecuados que elevará la producción.

La empresa Drag Filding cuenta con tres hectareas para la producción del Rucus, pero en este momento solo esta cultivado una hectarea, en cuanto a capital por parte de los dueños si desean elevar su producción si cuenta con el capital para realizar dicha acción, así mismo con el personal no habria problema en contratar nuevos empleados que tengan experiencia en el cultivo y cosecha de este tipo de follaje.

5.- ¿ Cuáles son los principales problemas de la empresa?

Tabla 3 Problemas de la empresa Drag Filding Escala Linkert

EMPRESA	ESCALA LINKERT	PROBLEMAS EN LA EMPRESA
DRAG FILDING		Mucha competencia local (2)
		Falta de personal con experiencia en la parroquia (1)
		Problema con plagas (6)
		Poco espacio para cultivar en la parroquia (4)
		Las estaciones del año (5)
		Poco mercado local en el follaje Ruscus (3)

Elaborado por: Diego Guerrón

6.- ¿Cuáles son sus principales fortalezas, debilidades y oportunidades?

Fotalezas de la empresa:

- a) Tener un buen producto, que sea de exportación. La plantación se encuentra en sector adecuado para el follaje, el clima es un factor dentajoso, ya que los ruscus cosechados son fuertes, verdosos y sobre todo el buen cuidado, además la plantación solo tienen un tipo de follaje y esto es favorable para que no se contagie de plagas.
- b) Manejar un buen volumen de tallos, gracias a la superficie cultivada de tallos de follaje Rucus, la plantación puede producir un gran número de tallos con respecto a otras florícolas del sector.

- c) Seriedad en sus pedidos, la empresa no se compromete en la entrega de pedidos que no pueda cumplir.

Debilidades de la empresa:

- a) Desconocimiento de nuevos procesos de postcosecha, la empresa utiliza el método más conocido, que es lavado, secado, cortado y empacado, todo esto mediante el personal, existe maquinaria que automatiza todo este proceso, y poder utilizar el personal para otras actividades y obteniendo el producto empacado en corto tiempo.
- b) La empresa no cuenta con publicidad o marketing, por qué desde que se creó la empresa los clientes se han obtenido mediante conocidos.
- c) El personal no se encuentra asegurado. El sector donde viven los cosechadores está alejado de la plantación, el propietario le ofreció darles la vivienda y la comida, pero esto hasta que la empresa se establezca mejor.

Oportunidades de la empresa:

- a) Es que la empresa se va a conocer por medio de ferias nacionales
- b) Existe un amplio mercado para el Ruscus de calidad
- c) Tiene la oportunidad que el producto se internacionalice

7.- El proceso de producción del tallo de follaje Ruscus.

El propietario menciona que el proceso de producción de los tallos de follaje Ruscus empieza constituyendo cuantas camas habrá en el terreno designado, en cada cama se planta la flor, después de un año o año y medio con los debidos cuidados, el tallo está listo para ser cosechado ya que ha llegado a su altura adecuada. El tallo de follaje Ruscus es muy noble que quiere decir que no es necesario tratar la tierra para tener nueva cosecha, al contrario, entre más cosechas la flor, da nuevos brotes y ahí el tallo se demora en crecer entre dos a tres semanas y está listo nuevamente para ser cosechado. La empresa se dedica a cosechar y a vender tallos desde 30, 35, 40, 45, 50, 55, 60, y 65 centímetros.

8.- Sistema de reciclaje de los desperdicios que tiene la empresa.

El propietario menciona que la empresa cuenta con una compostera, que es donde los desperdicios de las hojas que salen de los tallos o los mismos tallos que se botan, son

puestos ahí con el fin que se descompongan y se convierta en abono orgánico y eso sirve para el terreno mismo.

9.- Áreas o departamentos que tiene la empresa.

La empresa según el dueño cuenta con el departamento de postcosecha donde los tallos son lavados y son empacados, está la bodega donde tienen los químicos y materiales, por otra parte, está el área de los vestidores para los trabajadores y el área de comida y por último está el área donde se cultiva y se cosecha los tallos de follaje Ruscus.

10.- Sobre la experiencia o nivel de conocimientos que tienen quienes laboran en las áreas antes indicadas.

El personal que se dedica a cultivar y a cosechar los tallos de follaje Ruscus tiene que tener una experiencia laboral sobre el mismo campo donde sean rápidos para cosechar, también está el ingeniero agrónomo que se dedica al cuidado de la plantación para evitar plagas y cualquier enfermedad.

11.-Forma de distribución de productos en la empresa Drag Filding.

La forma de distribuir los pedidos depende del cliente y el sector en donde está ubicado, existe clientes que no tienen problema en ir a retirar de la finca los pedidos, otros clientes que se encuentran en otras provincias el producto se le deja en la carguera que ellos elijan.

12.- Formas de venta en el mercado local de la empresa Drag Filding.

La empresa entrega sus pedidos al por mayor, ya que la venta del producto muchas veces supera los 50 000 tallos por cliente.

13.- El producto que tiene la empresa cuenta con certificado Fitosanitario.

El propietario menciona que no cuenta con la certificación Fitosanitaria, ya que para obtener este certificado la empresa debe someterse a un proceso de inspección, cumplimiento de rendimientos y protocolos, entonces la empresa está en la fase de inspección que es de 20 semanas y van por 5 semana de inspección.

14.- Costo de producción de cada tallo e indicar que porcentaje se destina a costos de la empresa Drag Filding.

- | | |
|--|-----|
| a) Personal | 40% |
| b) Insumos químicos | 30% |
| c) Equipos (Tinas, cajas, tijeras, etc.) | 15% |
| d) Otros Gastos | 15% |

Los costos de cada tallo varían según su medida, la empresa produce tallos desde 30cm, 45cm, 50cm, 55cm, 60cm y 70cm, y el costo de cada uno de los follajes respectivamente son 7 ctv, 10 ctv, 12 ctv, 14 ctv, 15 ctv y 17 ctv.

15.- Conocimiento sobre los incentivos por exportar

El propietario menciona que por el momento no cuentan con el conocimiento sobre estos incentivos ya que no realizar dicha actividad como exportar tallos de follaje Ruscus.

16.- Dentro de la empresa Drag Filding usted tiene determinado los siguientes puntos:

- | | SI | NO |
|------------------------------|--------------------------|-------------------------------------|
| a) Misión, visión y valores | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| b) Organigrama | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| c) Manual de funciones. | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| d) Estrategias de Marketing. | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |

La empresa Drag Filding no cuenta con los puntos antes mencionados, ya que estos se encuentran en proceso, la empresa quiere ir paso por paso y primero y más importante es tener la certificación Fitosanitario, y después establecer los puntos antes mencionados.

17.- Existe alguna asociación o gremios de floricultores

Existe la Asociación Nacional de Productores y Exportadores de Flores del Ecuador EXPOFLORES, pero por el momento no es parte de esta organización ni de ninguna otra.

18.- Capacitación por parte de algún ente estatal.

Por el momento no ha recibido ninguna capacitación de parte del estado, y tampoco de forma privada, ya que todavía no considera que sea necesario realizar dicha actividad.

19.- ¿Por qué le es atractivo el mercado Miami?

Miami es conocido como un mercado que demanda un gran porcentaje de follajes a comparación de otros estados y estados de Estados Unidos, en cuanto a idioma las negociaciones no sería un problema porque los residentes del condado hablan español e inglés, es un mercado que importa follajes de calidad y la empresa Drag Filding produce esto tallos.

2.2.7.2 Entrevistas a florícolas de la parroquia del Quinche que venden y cultivan Flores y Follajes.

Objetivo específico:

Obtener información sobre la demanda que tiene el producto tanto nacional, como en el mercado meta Miami-EEUU. (Ver Anexo 2)

1.- Por favor realice una reseña histórica de su empresa

Tabulación:

Tabla 4 Reseña histórica de las empresas

EMPRESA	RESEÑA DE LA EMPRESA
JARDINEX	Es una empresa que se dedica a la producción de flores y de tallos de follaje Ruscus, la cual está fundada hace 20 años, la empresa es de persona natural, lo que sería una empresa familiar, está ubicada en sector de Checa parroquia del Quinche.
ROLAN FLOR	La empresa se encuentra ubicada la parroquia del Quinche, la cual fue fundada en el 2002, es una florícola que se empezó desde abajo y también pequeños y poco a poco va creciendo, la empresa a partir del 2005 empezó con la producción de tallos de follaje Ruscus.
BELLAFLOR GROUP	La empresa fue fundada hace 25 años, el propietario es de nacionalidad extranjera, quien en su país Suiza se dedicaba a la jardinería, llegó al Ecuador y empezó a sembrar flores y tallos de follajes, comenzó a vender y creo la empresa, la cual era muy

pequeña y con el pasar de los años la empresa llegó a crecer, la misma es ubicada en la parroquia del Quinche

ING. SANTIAGO
TERÁN

El propietario de la empresa es ingeniero agrónomo, quien trabaja en una finca quien es el encargado del cuidado de la flor, tuvo la oportunidad de comprar un terreno de 5000 metros cuadrados, donde hace dos años empezó con la producción de tallos de follajes Ruscus, y sus ventas las realiza a nivel nacional.

ING. JAIME BOADA

El propietario de la empresa es ingeniero agrónomo, hace 10 años atrás dejó de trabajar para otras fincas y empezó su propio negocio, quien compró una propiedad de 2 hectáreas y comenzó su producción de flores y follajes, quien se dedica a vender a nivel nacional e internacional.

Elaborado por: Diego Guerrón

Análisis:

Las florícolas que fueron entrevistadas comentaron sobre la industria de las flores y follajes, dichas empresas van desde muy grandes a empresas pequeñas, la mayoría de la florícolas son familiares, ya sea por herencia o por innovación propia, con el pasar de los años estas empresas se han ido posicionando en el mercado nacional e internacional, obteniendo certificaciones que avalen la calidad y los procesos de cultivo y cosecha.

Por otra parte, la mayoría de las empresas que fueron entrevistadas se encuentran en un sector que es favorable para la cosecha y el cultivo, además se encuentran cerca de las agencias de carga, la producción de las flores y follajes que manejan las diferentes fincas o florícolas tienen producción durante todo el año con el fin de abastecer la demanda. También cada una de las empresas tienen una gran trayectoria en el mundo de las flores, que esto es favorable ya que son empresas bien posicionadas.

2.- Tipos de follajes cultivados

Tabulación:

Tabla 5 Tipos de follajes

EMPRESA	PRODUCTOS
JARNINEX	Ruscus
ROLAN FLOR	Ruscus, Gipsophilia y Solidago
BELLAFLOR GRUOP	Ruscus, Gipsophilia, solidago y Helecho Cuero,
ING. SANTIAGO TERÁN	Ruscus
ING. JAIME BOADA	Ruscus y solidago

Elaborado por: Diego Guerrón

Análisis:

Se llegó a determinar que la producción de tallos de follaje de cada empresa varia, no solo tiene un tipo de follaje, las florícolas que fueron entrevistas explican que tienen una producción de Ruscus, ya que es un producto muy noble, por otra parte, está el tallo de follaje solidago que también es demandado, y los otros tallos que producen es debido a la clientela que tienen. La mayoría de las empresas venden casi toda su producción al mercado extranjero. Incluso todas las empresas son abastecidas de producto por florícolas pequeñas que venden a nivel nacional.

3.- Producción mensual de tallos de follaje Ruscus u otros follajes

Tabla 6 Producción mensual

EMPRESA	PRODUCCIÓN MENSUAL
JARNINEX	201 000 Tallos en adelante
ROLAN FLOR	75 000 tallos mensuales
BELLAFLOR GRUOP	25 000 tallos mensuales
ING. SANTIAGO TERÁN	35 000 tallos mensuales
ING. JAIME BOADA	45 000 tallos mensuales

Elaborado por: Diego Guerrón

Análisis:

Las empresas que fueron entrevistadas, dan a conocer que la producción de tallos de follaje Ruscus, varía dependiendo de la extensión de terreno que tiene, entre más grande el terreno que asignan para cultivo y la cosecha de tallos follaje más volumen de producción tienen,

muchas empresas no asignan una gran extensión de terreno para cultivar este producto, la mayoría de florícolas entrevistadas no supera ni una hectárea para cultivar *Ruscus*.

4.- En una escala del 1 al 6 siendo 6 el mes o meses de mayor producción indique cuales son los más importantes:

Tabulación:

Tabla 7 Escala de meses de producción

Meses de producción	JARNINEX	ROLAN FLOR	BELLAFLOR GRUOP	ING. SANTIAGO TERÁN	ING. JAIME BOADA
Enero a Febrero	6	6	6	6	6
Marzo a Abril	3	1	1	2	2
Mayo a Junio	5	5	5	5	5
Julio a Agosto	2	2	3	1	3
Septiembre a Octubre	1	3	2	3	1
Noviembre a Diciembre	4	4	4	4	4

Elaborado por: Diego Guerrón

Análisis:

Todas las empresas que fueron entrevistadas, tienen fechas establecidas de su producción, en este caso todas las florícolas tienen su capacidad al máximo en los meses de enero y febrero ya que esta fecha es de San Valentín, seguido por mayo y junio ya que es el día de las Madres, por último, esta noviembre y diciembre que es Navidad, siendo así como los meses de mayor producción respectivamente. Por otra parte, el resto de meses del año depende de los clientes que cada empresa tenga.

5.- Las ventas de su producto lo realiza principalmente:

Tabulación:

Tabla 8 Tabla de ventas

Producción	JARDI NEX	ROLAN FLOR	BELLAFLO R GRUOP	ING. SANTIAGO TERÁN	ING. JAIME BOADA
Al por mayor	x	x	x	x	x
Al por menor					
Ambos					

Elaborado por: Diego Guerrón

Análisis:

En la tabla se puede terminar que todas las empresas que fueron entrevistadas, realizan sus ventas al por mayor, ya que las ventas que realizan dichas empresas superan los 1000 tallos en cada cliente, no realizan al por menor ya que no existe mucha ganancia y es un desperdicio de tiempo. Por otra parte, si las florícolas vendieran al por menor significa que en el mercado nacional tienen una floristería y las ventas no serian por unidad si no en bouquet, pero la mayoría de empresas productores de flores y follajes realizan sus ventas al mercado extranjero y por lo tanto son al mayor.

6.- La empresa realiza las ventas a nivel:

Tabulación:

Tabla 9 De ventas nacionales o Internacionales

EMPRESAS	Nacional Internacional Ambos	LUGARES
JARDINEX	x	Ecuador (Pinchincha), Estados Unidos, República Dominicana y Noruega
ROLAN FLOR	x	Ecuador (Pinchincha), Estados Unidos
BELLAFLO GRUOP	x	Estados Unidos
ING. SANTIAGO TERÁN	x	Ecuador (Pinchincha)
ING. JAIME BOADA	x	Ecuador (Pinchincha) y Estados Unidos

Elaborado por: Diego Guerrón

Análisis:

Según la plataforma de estadísticas sobre importaciones y exportaciones (Trade Map, 2018) afirma que Estados Unidos es uno de los países que más importa tallos de follaje, además menciona que Ecuador exporta una gran cantidad de este follaje al país antes mencionado. Se realizó encuestas a cinco florícolas de la parroquia el Quinche, las cuales tienen una larga trayectoria en el mercado de flores y follajes. Como resultado se obtuvo que cuatro de las empresas exportan su producto y una de ellas vende solo en el mercado nacional, se puede observar que Estados Unidos demanda mucho producto como los tallos de follaje, y se vuelve un potencial cliente.

7.- Interés de que su producto busque nuevos mercados internacionales.

De las cinco empresas entrevistadas, cuatro supieron mencionar que su actividad como florícola es exportar casi toda su producción al mercado extranjero, pero el interés de cada una es buscar siempre nuevos clientes en distintos mercados, una de las empresas dijo que no está interesada en exportar ya que, si realiza dicha acción la producción debería de aumentar o dejar de vender a los clientes habituales para vender a los nuevos, para poder exportar debería aumentar la superficie de terreno.

8.- ¿Cuenta con el espacio, personal y capacidad para elevar su producción?

Tabulación:

Tabla 10 Capacidad de producción

EMPRESAS	SI	NO	PORQUE
JARNINEX		x	Se encuentra al 100% de su capacidad
ROLAN FLOR	x		Se encuentra al 70% de su capacidad
BELLAFLOR GRUOP	x		Se encuentra al 60% de su capacidad
ING. SANTIAGO TERÁN	x		Se encuentra al 65% de su capacidad
ING. JAIME BOADA		x	Se encuentra al 100% de su capacidad

Elaborado por: Diego Guerrón

Análisis:

En la tabla anterior se puede observar que las florícolas que fueron entrevistadas, podrían elevar su capacidad productora ya que la mayoría no se encuentra en un 100% de producción. Esto quiere decir que las empresas florícolas si quisieran elevar su producción dependen de su capacidad, para elevar deberían adquirir nuevo capital, infraestructura y contratar más personal.

9.- Principales problemas de la empresa.

Tabulación:

Tabla 11 Problemas de las empresas entrevistadas

EMPRESA	PROBLEMAS QUE CONSIDERA LA EMPRESA	
JARNINEX	Mucha competencia local	4
	Falta de personal con experiencia	1
	Problema con plagas	6
	Poco espacio para cultivar	3
	Cambios climáticos	5
	Poco mercado local en el follaje Ruscus	2
ROLAN FLOR	Mucha competencia local	3
	Falta de personal con experiencia	1
	Problema con plagas	4
	Poco espacio para cultivar	2
	Cambios climáticos	6
	Poco mercado local en el follaje Ruscus	5
BELLAFLO RUOP	Mucha competencia local	2
	Falta de personal con experiencia	1
	Problema con plagas	5
	Poco espacio para cultivar	4
	Cambios climáticos	6
	Poco mercado local en el follaje Ruscus	3
ING. SANTIAGO TERÁN	Mucha competencia local	2
	Falta de personal con experiencia	1
	Problema con plagas	5
	Poco espacio para cultivar	4
	Cambios climáticos	6
	Poco mercado local en el follaje Ruscus	3
ING. JAIME BOADA	Mucha competencia local	4
	Falta de personal con experiencia	1

Problema con plagas	5
Poco espacio para cultivar	3
Cambios climáticos	6
Poco mercado local en el follaje Ruscus	2

Elaborado por: Diego Guerrón

Análisis:

De las empresas que fueron entrevistadas se puede determinar, que el problema más preocupante que tienen todas las empresas son los cambios climáticos y con ello llega las plagas, como segundo esta poco espacio para cultivar junto con mucha competencia local que sería un problema intermedio y como último se encuentra poco mercado local en el follaje Ruscus y falta de personal con experiencia, que estos no serían un problema para las empresas.

10.- Principales fortalezas y debilidades.

Tabulación:

Tabla 12 Fortalezas y debilidades de las empresas entrevistadas

EMPRESAS	FORTALEZAS Y DEBILIDADES
JARDINEX	<p>Fortalezas:</p> <p>Cuenta con transporte propio para dejar el producto en la agencia de carga.</p> <p>Maneja grandes volúmenes de producción</p> <p>Debilidad:</p> <p>No cuenta con publicidad de internet o redes sociales.</p>
ROLAN	<p>Fortaleza:</p>
FLOR	<p>Tienen mucho conocimiento y experiencia en el cultivo de flores y follajes.</p> <p>Debilidad:</p> <p>No cuentan con planes de marketing.</p>

BELLAFLOR GROUP	Fortaleza: La gran trayectoria que tiene la empresa. Debilidad: No tiene el conocimiento para cultivar todo tipo de follajes.
ING. SANTIAGO TERÁN	Fortaleza: Se dedican a la venta del Ruscus y este producto es noble y cuesta poco producir. Debilidad: Cuenta con poco espacio para cultivar el Ruscus.
ING. JAIME BOADA	Fortaleza: Tiene mucha experiencia en procesos de cultivar el Ruscus. Debilidad: No cuenta con algún tipo de publicidad.

Elaborada por: Diego Guerrón

Análisis:

Como resultado de las entrevistas a las florícolas, la mayoría de ellas tienen mucha experiencia en lo que se trata de cultivar y cosechar tallos de follaje Ruscus y también tienen una larga trayectoria en este negocio. Por otra parte, casi todas las florícolas no cuentan con sistema de marketing tampoco se dan a conocer por redes sociales, las ventas y los clientes que obtienen es por la trayectoria que tienen, ya que son conocidos como exportadores de follajes.

11.- ¿Cuentan con un sistema de reciclaje de los desperdicios?

Tabulación:

Tabla 13 Sistema de reciclaje

EMPRESAS	SI	NO	EXPLICACIÓN
JARDINEX	x		Cuenta con una compostera y separación de desechos orgánicos e inorgánicos.
ROLAN FLOR	x		Utilizan una compostera para después

		reutilizar como abono.
BELLAFLOR GROUP	x	Para los desperdicios de los productos químicos, alejan de la manipulación de personas y para lo orgánico tienen una compostera.
ING. SANTIAGO TERÁN	x	Los desperdicios van a una compostera.
ING. JAIME BOADA	x	Solo utilizan compostera.

Elaborado por: Diego Guerrón

Análisis:

Todas las empresas entrevistadas cuentan con un sistema de reciclaje, que sería para lo orgánico una compostera, ya que esto lo reutilizan como abono orgánico para la tierra y los desperdicios químicos, separan de los desperdicios normales y ponen fuera del alcance de las personas.

12.- Hectáreas destinadas al cultivo de Ruscus o follajes.

Tabulación:

Tabla 14 Hectáreas cultivas de Ruscus de cada empresa

EMPRESAS	HECTÁREAS
JARDINEX	2 hectáreas para el Ruscus
ROLAN FLOR	1.2 hectáreas para el Ruscus
BELLAFLOR GROUP	7500 metros cuadrados para el Ruscus
ING. SANTIAGO TERÁN	5000 metros cuadrados para el Ruscus
ING. JAIME BOADA	4000 metros cuadrados para el Ruscus

Elaborado por: Diego Guerrón

Análisis:

La mayoría de empresas entrevistadas, destina poca superficie de tierra para cultivar tallos de follaje Ruscus, por eso la producción de este producto es muy limitada, ya que si quieren elevar su producción deben comprar más terreno, por otra parte, solo una de la

florícolas maneja una gran extensión de terreno para el cultivo Ruscus, por lo tanto, tienen un gran volumen de producción.

Este resultado es muy bueno para la empresa Drag Filding, por qué puede elevar su producción de tallos de follajes Ruscus, la mayoría de florícolas entrevistadas no superan ni los 8000 metros cuadrados de cultivo, la ventaja de la empresa es que puede elevar su producción, ya que tiene dos hectáreas de terreno sin cultivar, y así competir en el mercado nacional como internacional.

13.- Forma de distribución de los pedidos.

Tabulación

Tabla 15 Distribución de sus pedidos

EMPRESAS	DISTRIBUCIÓN
JARDINEX	Clientes que se encuentran cerca del sector retiran sus pedidos, para clientes de otras provincias o del exterior la empresa tiene sus propios vehículos para dejar en la agencia de carga.
ROLAN FLOR	Contrata camiones de servicio público para dejar en la agencia de carga.
BELLAFLOR GROUP	Cuenta con su propia agencia de carga.
ING. SANTIAGO TERÁN	Contrata camiones de servicio público para dejar en la agencia de carga.
ING. JAIME BOADA	Contrata camiones de servicio público para dejar en la agencia de carga.

Elaborado por: Diego Guerrón

Análisis:

En los resultados que presentan las empresas entrevistadas, se obtuvo que la mayoría contratar camiones de servicio público para llevar los pedidos a clientes o agencias de carga, una de las florícolas cuenta con agencia de carga privada, por otra parte,

manifestaron que el costo del transporte ya esta incluido en el valor del pedido, esta tarifa aumente o disminuye dependiendo de la cantidad y el destino, además si el cliente retira los tallos desde la florícola, el valor de transporte será restado de la factura.

14.- Las empresas en el mercado como se dan a conocer.

Tabulación:

Tabla 16 Publicidad de las empresas entrevistadas

EMPRESAS	PUBLICIDAD
JARDINEX	Por la trayectoria que tiene la empresa no cuenta con plan de marketing
ROLAN FLOR	La trayectoria de la empresa y mediante ferias internacionales
BELLAFLOR GROUP	Tiene un plan de marketing, trabaja con una página web y redes sociales, además asiste a ferias nacionales e internacionales y por último la gran trayectoria que tiene.
ING. SANTIAGO TERÁN	Por redes sociales
ING. JAIME BOADA	Por la trayectoria que tiene la empresa

Elaborada por: Diego Guerrón

Análisis:

En la tabla se determina que las florícolas tienen una gran trayectoria y son conocidas como grandes exportadores de flores y follajes, además se apoyan de tecnologías como redes sociales y pagina web, otras empresas se ayudan de ferias nacionales e internacionales.

La mayoría de las empresas entrevistadas exportan su producto a diferentes mercados, dichas florícolas realizan esta actividad gracias al trayecto de años que se encuentran en el mercado, algunas refuerzan con publicidad. De esta forma la empresa Drag Filding se encuentra en desventaja, ya que es una florícola que esta iniciando en este negocio y no tiene trayectoria en comparación al resto de empresas del sector. Entonces para tener una

ventaja, es necesario crear un plan de marketing o publicidad que ayude a elevar el prestigio comercial de la empresa.

15.- Certificados de la florícola o del producto.

Tabulación:

Tabla 17 Tipos de certificaciones

EMPRESAS	SI	NO	CERTIFICACIONES
JARDINEX	X		Flor Ecuador, Rainforest Alliance y Certificado Fitosanitario
ROLAN FLOR	X		Certificado Fitosanitario
BELLAFLOR GROUP	X		Rainforest Alliance, Certificado Fitosanitario y Inc. ISO 9001: 2008
ING. SANTIAGO TERÁN	X		Certificado Fitosanitario
ING. JAIME BOADA	X		Certificado Fitosanitario

Elaborada por: Diego Guerrón

Análisis:

Todas las empresas entrevistas cuentan con el certificado Fitosanitario, significa que las flores y follajes que la empresa produce están libres de plagas y que los procesos que utilizan para cultivar y cosechar son los adecuados, este certificado es emitido por Agrocalidad – La Agencia de Regulación y Control Fito y Zoonosanitario. Por otra parte, si la empresa cuenta con más certificaciones es favorable ya que brinda más confianza en su calidad y procesos de producción.

El certificado Flor Ecuador es otorgado a las empresas florícolas ecuatorianas que cumplen algunos beneficios para la sociedad, como realizar buenas prácticas agrícolas, cuidado ambiental, bienestar y trabajo seguro para el personal y sobre todo promover la educación en niños y a su vez no contratar menores de edad.

Rainforest Alliance es un certificado que tiene como fin cumplir con normas de cuidado de la biodiversidad, en este caso para las florícolas el objetivo sería tratar la tierra donde se cultiva con abono orgánico y utilizar lo menos posible químicos.

ABS Quality Evaluations, Inc. ISO 9001: 2008. Este certificado es otorgado cuando la empresa cumple con estándares de evaluación de la cadena de suministros y cuando la empresa brinda al personal capacitaciones sobre la producción y el correcto trato al suelo.

16.- Podría indicar por favor del 100% de los costos de producción que porcentaje se destina a los siguientes puntos:

Tabulación:

Tabla 18 Costos de producción de las empresas

EMPRESA	COSTOS DE PRODUCCIÓN	
JARNINEX	Personal	60%
	Insumos químicos	20%
	Equipos (Tinas, cajas, tigeras, etc.)	10%
	Otros gastos	10%
ROLAN FLOR	Personal	50%
	Insumos químicos	30%
	Equipos (Tinas, cajas, tigeras, etc.)	10%
	Otros gastos	10%
BELLAFLOR GRUOP	Personal	55%
	Insumos químicos	15%
	Equipos (Tinas, cajas, tigeras, etc.)	10%
	Otros gastos	20%
ING. SANTIAGO TERÁN	Personal	50%
	Insumos químicos	10%
	Equipos (Tinas, cajas, tigeras, etc.)	10%
ING. JAIME BOADA	Otros gastos	30%
	Personal	45%
	Insumos químicos	30%

Equipos (Tinas, cajas, tigras, etc.)	5%
Otros gastos	20%

Elaborado por: Diego Guerrón

Análisis:

En la tabla se puede determinar que las empresas que fueron entrevistadas, destinan el 50% de costos de producción al personal de la empresa, seguido por los insumos químicos que las empresas utilizan, que sería de 20 a 30% de los costos de producción dependiendo del tipo de flores o follajes que cultiven y cosechen, por otra parte, esta los equipos que utilizan para la cosecha y postcosecha, que sería un 10% de costos de producción y finalmente, está un 20% que se destina a otros gastos que tiene la producción, como el saran o tela sombra que sirve para tapar la plantación de los rayos de sol, cables de acero para sostener placas antimosquitos.

17.- En una escala del 1 al 6 siendo 6 el mes de mayor venta indique cuales son los más importantes:

Tabulación:

Tabla 19 Meses de venta de las empresas entrevistadas

Meses de venta	JARNINE X	ROLAN FLOR	BELLAFLO R GRUOP	ING. SANTIAGO TERÁN	ING. JAIME BOADA
Enero a Febrero	6	6	6	6	6
Marzo a Abril	3	1	1	2	2
Mayo a Junio	5	5	5	5	5
Julio a Agosto	2	2	3	1	3
Septiembre a Octubre	1	3	2	3	1
Noviembre a Diciembre	4	4	4	4	4

Elaborado por: Diego Guerrón

Análisis:

Esta tabla determina que las todas las empresas que fueron entrevistadas, tienen fechas establecidas donde se elevan y disminuyen sus ventas, en este caso todas las florícolas tienen ventas elevadas en los meses de enero y febrero ya que esta fecha es de San Valentín, seguido por mayo y junio ya que es el día de las Madres, por último, está diciembre que es Navidad, siendo así como los meses de mayor venta respectivamente. Por otra parte, el resto de meses del año depende de los clientes que cada empresa tenga.

18.- Las ventas de los tallos que realiza a sus clientes son para el mercado local o para el internacional.

Todas las empresas que fueron entrevistadas, supieron manifestar que la venta de sus productos es para el mercado internacional, algunas empresas realizan sus ventas en el mercado nacional ya sea para abastecer a otros florícolas o para buqueteras nacionales, de cualquier forma, el producto no se queda en el Ecuador sale a mercados extranjeros.

19.- Conocimiento sobre los incentivos por exportar.

Las florícolas explican que, si tienen conocimientos sobre los incentivos por exportar, pero dichos incentivos no son de gran ayuda y en muchos casos frena a los tramites de exportación. A los dueños o funcionarios de las empresas que se le aplico las entrevistas, supieron resaltar que tiene conocimiento sobre el cero porciento a la salida de divisas y el cero por ciento al impuesto a la renta, no aplican a ningún incentivo porque no generan valor agregado y tampoco envían dinero al exterior ya se mediante chetes, transacciones, etc.

20.- Existencia de asociación o gremios de floricultores.

Todas las empresas que fueron entrevistadas supieron manifestar, que tiene conocimiento sobre la asociación nacional de productores y exportadores de flores del Ecuador (Expoflores), y todos son parte esta asociación.

21.- Capacitación por parte de algún ente Estatal.

En esta pregunta las florícolas, afirmaron que no han recibido ninguna capacitación por parte de algún ente Estatal, además si la empresa necesita una capacitación para alguna área especifica que este fallando, contratan la capacitación de forma privada con el objetivo de obtener resultados.

2.2.7.3 Entrevista realizada a funcionario de Agrocalidad Zona 2 (Ver Anexo 4)

1.- Volumen de producción de follaje en la parroquia.

El funcionario de Agrocalidad supo manifestar que no llevan estadística de volumen de producción de tallos de follajes, pero tiene conocimiento sobre la superficie cultivada de tallos de follaje Ruscus de la parroquia el Quinche que llega a ser casi 5 hectáreas de terreno cultivo de este tallo. (Verificar información con tabla 14)

2.- Finalidad del certificado Fitosanitario en los follajes.

La finalidad de cualquier certificado Fitosanitario, no específicamente en follajes, es un requisito que solicita el país importador, para que el producto pueda ingresar al país de destino. Además, este certificado comprueba el producto está libre plagas o enfermedades.

3.- Plagas que se encuentra en los tallos de follaje Ruscus.

Existe la posibilidad de encontrar en este tipo de follajes cuando se realiza el monitoreo o inspección, babosas, pero esto no es una plaga comúnmente en los Ruscus no se ve plagas. También existe la posibilidad de que en el exterior encuentren mariposas ya que en el viaje se pudo entrar alguna, entonces vendría hacer una contaminación cruzada.

4.- Proceso adecuado para producir el tallo de follaje Ruscus.

En si no existe un proceso de producción definido para este tallo de follaje Ruscus, lo que habitualmente se maneja es el proceso de podas, que significa que los primeros tallos que da la planta los cortan o podan, con el objetivo de que la planta de más brotes y poder tener más tallos. Ya que es un cultivo bien noble que no necesita mucha inversión.

5.- Agrocalidad certifica la exportación de tallos de follaje Ruscus.

En sí Agrocalidad no otorga un certificado que habilite la exportación, pero brinda el certificado Fitosanitario que este es requerido por productores, donde dice que el producto está fuera de plagas y tuvo un proceso de cultivo y cosechado adecuado. Existe países importadores que no exigen el certificado Fitosanitario hay otros que sí. Por otra parte, para verificar si el producto puede ser exportado al país destino, se deberá consultar en la página web de Agrocalidad, en datos públicos de consulta, si el producto tiene que

presentar algún certificado quiere decir que puede exportar al país de destino, si no sale quiere decir que no existe alguna negociación y el producto no puede salir al país importador.

6.- Visitas a las plantaciones por Agrocalidad.

Habitualmente las visitas o inspección realizan cada mes, si en una plantación existe problemas Fitosanitarios, las inspecciones se las realiza una vez por semana, hasta que se elimine dicha plaga o problema en el cultivo.

7.- Proceso para verificar la existencia de plagas en los tallos de follajes Ruscus.

Las fincas deben llevar un monitoreo de los tallos de follaje Ruscus, con el fin de que cuando se realice las inspecciones informen el inconveniente que existe en el tallo, entonces el inspector selecciona un tallo al azar y verifican lo que dice en el informe.

8.- Inspección a los tallos de Follaje Ruscus y a los insumos de uso agrícola.

La inspección por parte de Agrocalidad realiza al cultivo y también se realiza a los insumos químicos, se revisa el uso de plaguicidas con el objetivo de comprobar que se están utilizando de acuerdo al programa de fumigación que presentan.

9.- Protocolo en caso de encontrar plagas.

Si la plaga se encuentra en el cultivo, el productor deberá presentar un plan para eliminar esta plaga, una vez eliminada el inspector verifica que la plaga fue eliminada y el producto puede ser vendido. Si la plaga es encontrada en el país importador, la empresa que exporto el producto tendrá una sanción dependiendo la gravedad.

10.- Los químicos utilizados en el cultivo de follajes son limitantes para que los follajes ingresen a otros países.

Los químicos que utilizan para las plantaciones de Ruscus, son permitidos en otros países ya que los químicos que venden las empresas son regulados por Agrocalidad.

11.- La función de Agrocalidad en la importación de tallos o Ruscus es la siguiente:

Se realiza inspección de los tallos importados y en un caso de encontrar una plaga o una enfermedad, es notificado al país exportador y la empresa que exporto es sancionada, y dependiendo de la gravedad el producto es devuelto o se desecha.

Análisis:

La entrevista realizada al funcionario de Agrocalidad Ing. José Salazar tuvo el objetivo de obtener información sobre la producción de tallos de follaje Ruscus en la parroquia del Quinche, además se pudo saber porque es necesario el certificado Fitosanitario en la producción del Ruscus, por otra parte, se pudo saber cuál es el correcto proceso para cultivar y cosechar este tallo.

La información que se pudo obtener con el inspector es muy importante para el plan de exportación o proyecto, ya que la producción de la empresa Drag Filding tiene que trabajar conjuntamente con Agrocalidad para tener un tallo de follaje Ruscus, fuerte, verdoso, libre de plagas y con calidad de exportación, además sin el Certificado Fitosanitario el follaje no podrá salir al mercado internacional y es uno de los requisitos que se necesita para realizar los trámites de exportación. Por otra parte, el producto o la empresa entre más certificados tenga mejor será la aceptación del follaje en cualquier mercado.

2.2.7.4 Análisis de la potencial demanda

La empresa Drag Filding se puso en contacto vía online con un posible cliente el señor Jorge Davis, quien está encargado de compras y ventas de la empresa Flower International J.P. INC, ubicada en Estados Unidos Miami. El objetivo era saber cual el interés que tiene en los tallos de follaje Ruscus, empresa presento la propuesta al cliente, bajo los siguientes puntos:

- Drag Filding es una empresa que se dedica a la producción y comercialización de tallos de follaje Ruscus en el mercado nacional.
- Para la temporada alta la florícola ofrece hasta 30.000 tallos desde los 30cm hasta los 70cm.
- La florícola envía sus pedidos en cajas de medidas Quarter Box o Hall Box.
- Por ser una empresa que esta empezando, se ofrece dejar el producto empacado en la agencia de carga de su preferencia en origen.

- La forma de pago podría ser, prepago ya que tendría que depositar el valor de la factura en una cuenta, ya sea en el exterior o en el país origen, para poder enviarle el producto, o si es mejor por seguridad al ser la primera negociación por medio de carta de crédito.
- Para realizar la negociación se pide datos de referencia sobre el cliente o empresa que va a comprar el producto y poder aprobar la venta. La empresa Drag Filding también esta dispuesta a enviar datos de referencia sobre la razón social.
- Cabe recalcar que el producto no cuenta con el Certificado Fitosanitario ya que esta en proceso de inspección, la empresa obtener este certificado a finales de marzo del 2019.

Esta fue la propuesta que la empresa Drag Filding por medio de una videoconferencia se presento al encargado de ventas y compras de la empresa Flower International J.P. INC, la respuesta que presto fue la siguiente:

- La empresa Flower International J.P. INC, está interesado en adquirir el producto, 20200 tallos en las medidas de:

Medida	40cm	50cm	60cm	65cm	70cm
Tallos	9000	4500	2500	2200	2000

- El envío seria en caja Hall Box.
- El lugar de entrega del producto es el adecuado porque la empresa no solo trae tallos de follaje, y se tiene un contrato con una agencia de carga en Ecuador.
- El momento que la empresa Drag Filding Cuente con el Certificado Fitosanitario, se empezara la negociación y se realizara el cruce de referencias.

La respuesta del posible cliente fue que si está interesado en adquirir el tallo y está de acuerdo en las condiciones que se le ofrece, la empresa Drag Filding deberá concluir con el ciclo de inspección de Agrocalidad para obtener el Certificado Fitosanitario y empezar la negociación.

2.2.8 FODA

2.2.8.1 Fortalezas

1. Bajos costos de producción de tallos de follajes Ruscus.
2. La empresa Drag Filding maneja un gran volumen de producción.
3. El producto que produce la empresa es noble y no necesita de muchos cuidados.
4. La plantación se encuentra cerca a las agencias de carga.
5. El personal de la empresa tiene mucha experiencia en este tipo de cultivos.
6. La empresa puede elevar su producción si la demanda aumenta.
7. La calidad del producto es de exportación.

2.2.8.2 Oportunidades

1. Existe demanda del producto por el mercado estadounidense.
2. Existencias en Ecuador de empresas certificadoras, que avalen la calidad y las buenas practicas agrícolas.
3. Existencia de ferias internacionales.
4. Poca competencia local para este tipo de follajes.
5. Existe en la parroquia del Quinche mano de obra experimentada en el cultivo Ruscus.

2.2.8.3 Debilidades

1. La empresa Drag Filding tiene un solo producto para ofrecer al mercado.
2. Falta de certificado Fitosanitario.
3. No tienen establecido estrategias de mercado.
4. La empresa no cuenta con medio trasporte para dejar los pedidos en las agencias de carga.

2.2.8.4 Amenazas

1. Estaciones del año o cambios climáticos.
2. Problema con bacterias en los tallos.

3. Excesividad de intermediarios de tallos de follaje Ruscus.
4. Cancelación de pedidos y pérdida de producción.

2.2.9 Estrategias FA, FO, DO, DA

2.2.9.1 Estrategias FA

Tabla 20 Cruce de Fortalezas y Amenazas, FA

CRUCE	DESARROLLO
F1 – A2	La empresa Drag Filding produce tallos de follaje Ruscus que es un producto noble, no necesita de muchos cuidados y establecer rigurosos estándares de monitoreo en la producción, para evitar en su totalidad las bacterias en los follajes.
F5 – A1	Drag Filding cuenta con personal experimentado en el cultivo y cosecha de Ruscus, quienes pueden minimizar los daños que causa en el cultivo los cambios climáticos.

Elaborado por: Diego Guerrón

2.2.9.2 Estrategias FO

Tabla 21 Cruce de fortalezas y oportunidades, FO

CRUCE	DESARROLLO
F2 – O1	Drag Filding maneja un gran volumen de producción de tallos de follajes Ruscus, para aprovechar la demanda del mercado objetivo.
F6 – O3	La empresa Drag Filding tiene la capacidad de elevar su producción de tallos de follaje Ruscus, con el objetivo de obtener nuevos clientes en ferias internacionales.

Elaborado por: Diego Guerrón

2.2.9.3 Estrategias DO

Tabla 22 Cruce de debilidades y oportunidades, DO

CRUCE	DESARROLLO
D3 – O1	La empresa debe agilizar los procesos para obtener el certificado Fitosanitario, y así aprovechar la oportunidad de exportar el producto al mercado estadounidense.
D2 – O5	Drag Filding tiene la oportunidad de asistir a ferias internacionales y ofrecer su producto como el mejor en cuanto a calidad, producción y comercialización

Elaborado por: Diego Guerrón

2.2.9.4 Estrategias DA

Tabla 23 Cruce de debilidades y amenazas

CRUCE	DESARROLLO
D4 – A3	La empresa Drag Filding tiene que establecer estrategias de mercado, para que la florícola y el producto se de a conocer por el mercado y no solo por clientes habituales, para evitar la perdida de producción por la cancelación de pedidos y tener una cartera más amplia de clientes.

Elaborado por: Diego Guerrón

2.2.9.5 Problema diagnóstico

El presente proyecto, cuenta con los siguientes aspectos importantes, que ayudan a determinar el problema diagnóstico de dicha propuesta, para ello se obtuvo de la matriz FODA, como referencia la fortaleza de producción en gran volumen que maneja la empresa Drag Filding, así mismo se habla de las oportunidades externas que se presentan para la empresa, paralelamente se busca determinar las debilidades y amenazas que la florícola tendría que eliminar o realizar cambios, con el fin de tener una producción continua, al mismo tiempo que el tallo llegue a su destino sin inconvenientes y que el producto pueda llegar a internacionalizarse con completo éxito, para esto se deberá

establecer estrategias que cambien los aspectos negativos y elevar los positivos, además cumplir con el objetivo del plan de investigación.

Es necesario reconocer que en el Ecuador, según el (Agrocalidad, 2017) no existe muchas empresas o florícolas que se dediquen a cultivar, cosechar y vender tallos de follaje *Ruscus*, ya que es un producto que desde su plantación hasta la primera cosecha su demora varía entre un año hasta un año y medio, durante este período de tiempo el productor no obtiene ganancias y cero producción, por otra parte, las florícolas que tienen cultivos de *Ruscus* manejan un volumen pequeño de producción y para cumplir con sus pedidos compran a otras plantaciones, además no existe consumidor final en el Ecuador de este tipo de follajes, ya que el mercado local no tiene cultura en consumir este producto, siendo así la empresa Drag Filding necesita exportar el producto a un mercado extranjero, en el cual exista la cultura de consumir este tipo follaje, el mercado adecuado para la exportación de tallos de follaje *Ruscus* es Estados Unidos-Miami, la mención hecha por (ITC Trade Map, 2018) comenta que el mercado estadounidense es uno de los mayores importadores de este producto, razón por la cual la exportación de *Ruscus* a este mercado sería factible. De la misma manera, la empresa estará en el constante mejoramiento de calidad de los tallos de follaje *Ruscus*, realizando acompañamientos por Agrocalidad que brindará capacitación sobre monitoreo de cultivos, plagas y mejorando los procesos de postcosecha.

A su vez la empresa Drag Filding productora de tallos de follaje *Ruscus*, ocupando el 70% de la capacidad de producción en una hectárea de cultivo, cuenta con tres empleados para cultivo, dos para postcosecha y un ingeniero agrónomo encargado de la plantación, la empresa pretende aplicar buenas prácticas agrícolas que ayuden a elevar la calidad de la materia prima, con el propósito de aumentar la capacidad de producción hasta tres hectáreas de cultivo y paralelamente que el producto cuente con la certificación Fitosanitaria y generará fuentes de trabajo con derechos y beneficios que la ley impone, sobre todo exportar el producto hacia un mercado estadounidense, mejorando el nivel de exportaciones del país.

2.3 ESTUDIO DE MERCADO ESTADOS UNIDOS-MIAMI

El estudio de mercado permite identificar aspectos importantes de un mercado específico, además recopilar información como gustos, costumbres, preferencias, economía, política, tipo de comercio, se podrá identificar a que público objetivo va dirigido el producto, todo esto con el objetivo de ofrecer un producto acorde a las necesidades del consumidor final, por otra parte, el estudio de mercado es un punto clave para la viabilidad del plan de exportación.

2.3.1 Estados Unidos



Figura 1 Bandera de Estados Unidos
Fuente: [http: Página web banderas del mundo](http://Página web banderas del mundo)



Figura 2 Mapa político de Estados Unidos
Fuente: [http: Página web guía americana](http://Página web guía americana)

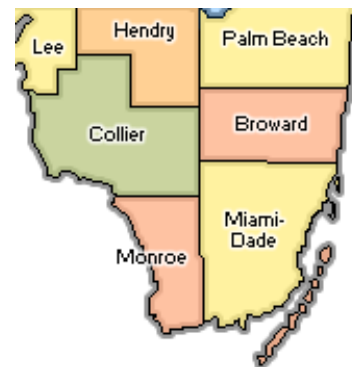


Figura 3 Mapa de Miami
Fuente: [https: Página web guía americana](https://Página web guía americana)

2.3.1.1 Información Básica

Tabla 24 Información básica de Estados Unidos

DETALLE	INDICADOR
Nombre oficial	Estados Unidos de América
Capital	Washington, D.C.
Moneda	El dólar \$
Superficie	Incluyendo territorios y agua totalizan 9.826.675 Km ²
Límites	Se ubica en el centro de Norte América entre los océanos Pacífico y Atlántico.
Población	308.745.538 habitantes
Grupos de población	Blancos no hispanos 43,6% negros 13% asiáticos 9,1% dos o más razas 4,9% indígenas americanos y nativos de Alaska 0,6% Hawaianos nativos y otros isleños del Pacífico 0,2% y por último los hispanos 28,6%.
Religiones	Estado aconfesional y prohibido el establecimiento de cualquier gobierno religioso. Protestantes 46,5%; católicos romanos 20,8%; mormones 1,6%; cristianos (otros) 0,4%; judíos 1,9%; budistas 0,7%; musulmanes 0,6%; otros no especificados 1,8%; no afiliados a ninguna religión 20,8%; ninguna 4%.
Lenguas	El inglés es el idioma oficial del país y el segundo más hablado es el español.
Formalidades de entrada a los Estados Unidos desde el Ecuador	Ecuatorianos para ingresar a Estados Unidos deberán obtener visa americana ya sea para residencia, negocios o turismo.

Fuente: Oficina de información diplomática (Ficha País) / (www.exteriores.gob.es)

Elaborado por: Diego Guerrón

Año: 2019

Tabla 25 Información de Miami-Dade

DETALLE	INDICADOR
Nombre oficial	Miami-Dade
Moneda	El dólar \$
Superficie	Incluyendo territorios y agua totalizan 6.296 Km ²
Límites	Se ubica en el extremo sureste de la península de Florida.
Población	2.712.945 habitantes
Forma de Estado	Constitución de los Estados Unidos, constitución del estado de Florida, normas del condado de Miami-Dade, normas de los 35 municipios.
Grupos de población	Blancos 78,3% afroamericanos 18,5% asiáticos 1,6% dos o más razas 1,2% americanos nativos 0,3% Hawaianos y otros isleños del Pacífico 0%.
Densidad de Población	La densidad de población de Miami-Dade es de 552habitantes/km ²
Lenguas	Lengua predominante en el condado es el español, el 66,8% de la población es hispanohablante, el 28,1% habla inglés, el 4,3% francés y el 0,5% portugués.
Distritos	Miami-Dade cuenta con 13 distritos estos son en función al número de habitantes.

Fuente: Guía del condado de Miami-Dade

Elaborado por: Diego Guerrón

Año: 2019

Se obtuvo información básica de Estados Unidos y sobre todo del condado de Miami-Dade para determinar aspectos básicos de la población, como el idioma, moneda, religión, etc., a la que está dirigida el estudio de mercado y el plan de exportación.

2.3.1.2 Indicadores sociales

Tabla 26 Indicador social de Estados Unidos

INDICADOR	PORCENTAJE
Crecimiento de la población	0,7%
Estructura por edades	
0-14 años	18,9%
15-64 años	65,7%
65 años o mas	15,4%
Estructura de género (Hombres por mujer)	0,98
Población urbana	82%
Índice de desarrollo humano (puesto en ranking mundial, 188 países)	10
Gasto público en salud / PIB	8,5%
Gasto público en educación / PIB	5,0%

Fuente: Fichas-País (ICEX) / (www.icex.es)

Elaborado por: Diego Guerrón

Tabla 27 Indicador social del condado de Miami-Dade

INDICADOR	PORCENTAJE
Crecimiento de la población	5,5%
Estructura por edades	
0-14 años	16,9%
15-64 años	67,14%
65 años o mas	15,96%
Población urbana	90%
Gasto público en salud / PIB	8,5%
Gasto público en educación / PIB	8%
Población inmigrante	68,3%

Fuente: Guía del condado de Miami-Dade (ICEX) / (www.icex.es)

Elaborado por: Diego Guerrón

Los indicadores sociales de Estados Unidos y del condado de Miami-Dade, ayuda a la investigación para considerar datos como el crecimiento de la población del público

objetivo o saber cuál el promedio de edad del condado, por otra parte, esta información será aplicada en el plan de exportación.

2.3.1.3 Indicadores económicos

Tabla 28 Indicadores económicos de Estados Unidos

INDICADORES	PORCENTAJE
PIB corriente (millones de dólares USA)	19.485.400
PIB PPA (millones de dólares USA)	19.485.400
PIB per cápita (dólares USA)	59.774
Índice de competitividad global (ranking de 14 países)	1
Crecimiento del PIB per cápita	1,5%
Distribución sectorial del PIB	
Servicios	80,0%
Industria	19,1%
Agricultura	0,9%
Población ocupada por sectores	
Agricultura	1,7%
Industria	18,9%
Servicios	79,4%
Tasa de desempleo	4,4%

Fuente: Fichas-País

Elaborado por: Diego Guerrón

Tabla 29 Indicadores económicos de Miami-Dade

INDICADORES	PORCENTAJE
PIB (millones de dólares USA)	142.000
Variación del PIB 2017/2018	1,3
Composición sectorial del PIB	
Finanzas, inmobiliario y seguros	26%
Comercio al por menor y al por mayor	16%
Servicios profesionales	13%

Gobierno	11%
Producción de bienes no agrícolas	9%
Educación y sanidad	8%
Transporte y almacenaje	6%
Información y otros servicios privados	5%
Hostelería, restauración y ocio	5%
PIB per cápita (dólares USA)	37.997
Variación del PIB PER CÁPITA 2017/2018	1,46%
Población Activa	
Personas con empleo	94,9%
Personas con desempleo	5,1%
Empleo por sectores	
Privado	87,87%
Público	12,13%
Salario medio en Miami-Dade	
Promedio salario semanal	798,99%
Promedio horas/semana	34,1h
\$/hora	23,43%

Fuente: Guía del condado de Miami-Dade

Elaborado por: Diego Guerrón

Año: 2019

Análisis:

Con los datos que presenta los indicadores económicos de Estados Unidos y sobre todo de Miami-Dade se puede determinar aspectos importantes para poder realizar con éxito el plan de exportación y a su vez el estudio de mercado. Esta información ayudará a establecer el nivel de economía en que se encuentra el país, como también el porcentaje del PIB que el condado destina para el comercio.

2.3.1.4 Situación económica

La situación económica de Estados Unidos de América presenta datos de sobre cómo se encuentra el país en su economía y ante el mundo, la mención hecha por (Santander, 2018) dice que:

Estados Unidos posee la primera economía del mundo, delante de China. La economía creció 2,3% en 2018, por sobre la cifra de 1,5% de 2017. Este crecimiento fue ralentizado en parte por un alza de las importaciones en el último cuarto del año (fue la mayor alza de las importaciones en siete años). Para el año 2019, los economistas anuncian un crecimiento del PIB de 2,3-3%, impulsado en parte por un dólar debilitado, precios petroleros más elevados y una economía global fortalecida. El sector agrícola americano es sin lugar a dudas uno de los más grandes del mundo. Dicho esto, la agricultura representa únicamente 1,3% del PIB americano y emplea a 1,4% de la población activa. El sector industrial representa más de 20% del PIB y emplea a 11,9% de la fuerza laboral. También es líder mundial en el sector aeroespacial y en la industria farmacéutica. (párr. 3,5).

La información antes mencionada sobre la economía de Estados Unidos, se puede determinar que es un país que tiene una de las mejores economías del mundo y que la misma día a día va creciendo. Por otra parte, el país cuenta con varios Estados y Condados que tiene importantes economías, como es el condado de Miami-Dade que según (Hernandez & Villar, 2018) menciona que:

La situación económica actual del condado muestra datos positivos y Miami-Dade disfruta de un cómodo crecimiento y recuperación económica con aumentos del Producto Interior Bruto en los últimos ejercicios. El PIB de Miami-Dade experimentó un crecimiento del 2,7% en el año 2018 con respecto al año 2017. El Producto Interno Bruto del condado fue aproximadamente de 142 mil millones de dólares, de los el 89% correspondía al sector privado, uno de los principales sectores que destaca es el comercio mayorista y el minorista. El condado de Miami-Dade es el mayor motor económico del Estado, la misma que concentra la gran mayoría de negocios del condado, además cuenta con una importante presencia de empresas del sector comercio, de las finanzas y multinacionales. De hecho, más de 1.400 empresas nacionales tienen aquí sus oficinas para dirigir las operaciones en Centro América y América del Sur. (pág. 21).

El condado de Miami-Dade según la información recolectada para el estudio de mercado, es un potencial comprado ya que su economía es poderosa debido a que tiene muchas empresas que están situadas en el condado, por otra parte, tiene la facilidad de realizar

negocios de importación y exportación ya que la ubicación del condado es el ideal para realizar dicha actividad con países latinoamericanos. Además, es una gran oportunidad para que los tallos de follaje *Ruscus* de la empresa Drag Filding, ingresen a este mercado y que la florícola sea reconocida como el mejor exportador de calidad de dicho producto, también cumplir con el objetivo del plan de exportación.

2.3.1.5 Comercio Exterior de follajes, analizado por áreas geográficas.

Área geográfica	EXPORTACIONES			IMPORTACIONES		
	% total	tva (%)*	contrib.**	% total	tva (%)*	contrib.**
EUROPA	70,5	8,5	6,0	58,3	8,6	5,2
UNIÓN EUROPEA	65,1	9,8	6,3	51,9	5,7	3,1
ZONA EURO	50,8	9,5	4,8	41,6	6,0	2,7
Alemania	9,8	1,4	0,1	11,6	5,8	0,7
Francia	15,3	14,1	2,1	10,2	2,4	0,3
Italia	7,9	7,6	0,6	6,8	14,0	0,9
Portugal	7,5	12,5	0,9	3,4	9,4	0,3
RESTO UE	14,3	10,6	1,5	10,2	4,4	0,5
Reino Unido	6,8	25,2	1,5	3,4	0,8	0,0
RESTO EUROPA	5,4	-5,1	-0,3	6,5	39,2	2,1
Turquía	1,5	-32,0	-0,8	2,4	25,1	0,5
AMÉRICA	10,8	7,5	0,8	11,0	-0,3	0,0
AMÉRICA DEL NORTE	5,0	18,7	0,9	4,9	-1,1	-0,1
Estados Unidos	4,2	14,0	0,6	4,3	-0,1	0,0
AMÉRICA LATINA	5,5	-2,7	-0,2	5,8	-0,1	0,0
Brasil	0,8	-3,8	0,0	1,6	38,3	0,5
México	1,6	-0,3	0,0	1,3	-17,4	-0,3
ASIA	9,5	2,2	0,2	20,5	20,1	3,9
ASIA (exc. Oriente Medio)	6,7	10,8	0,7	17,1	17,8	2,9
China	2,5	5,9	0,2	8,7	15,0	1,3
Japón	1,0	14,0	0,1	1,1	-2,8	0,0
ORIENTE MEDIO	2,8	-14,0	-0,5	3,4	32,9	1,0
Arabia Saudí	0,8	-21,7	-0,2	1,4	25,3	0,3
ÁFRICA	7,0	25,0	1,5	10,0	57,3	4,1
Marruecos	3,1	14,3	0,4	2,1	8,8	0,2
OCEANÍA	0,6	18,6	0,1	0,3	-18,1	-0,1
Australia	0,5	20,7	0,1	0,1	-38,0	-0,1
OTROS	1,6	20,5	0,3	0,0	-4,3	0,0
TOTAL COMERCIO DECLARADO	100,0	9,0	9,0	100,0	13,1	13,1

Figura 4 Desglose por áreas geográficas (octubre 2018)

Fuente: Ministerio de industria, comercio y turismo. Gobierno de España

En la figura 4 se puede identificar las exportaciones e importaciones que hace el mundo en el 2018, la tabla esta dividida por continentes y se puede observar que la Unión Europea es la que lidera las exportaciones e importaciones de todo el mundo con un 70,5% y 58,3% respectivamente, en segunda posición esta América que se encuentra Estados Unidos como líder del continente con 5,0% de exportaciones y una variación del 18,7% y 4,9% en importaciones y una variación negativa de -1,1%, en tercer puesto de comercio exterior está ubicada el continente Asiático y después se encuentra África, Oceanía y otros.

2.3.1.6 Distribución geográfica del comercio exterior estadounidense.

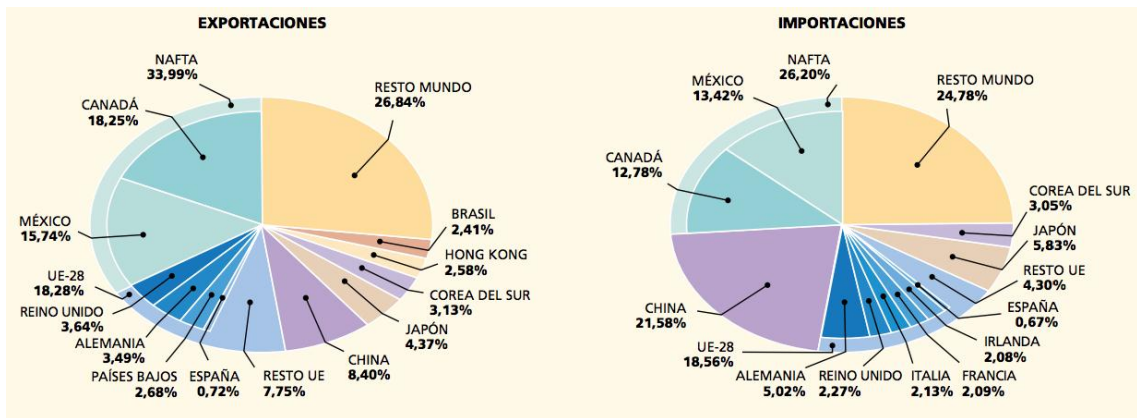


Figura 5 Distribución geográfica del comercio exterior estadounidense

Fuente: Fichas-País

En la figura anterior se puede observar las exportaciones e importaciones que realiza Estados Unidos de los demás países según su distribución geográfica, por otra parte, las exportaciones más fuertes provienen de Canadá y de México con un 18,25% y 15,74% respectivamente, estas cifras son debido a que los dos países con Estados Unidos tienen un tratado de libre comercio. Así mismo las importaciones más importantes son de China con 21,58% y Unión Europea con el 18,56% después los demás países.

Comercio exterior estadounidense por productos					
millones de dólares USA					
Principales productos exportados	Valor	% variación 17/16	Principales productos importados	Valor	% variación 17/16
Exportaciones	1.546.273	6,6	Importaciones	2.341.963	7,1%
84. Máquinas y aparatos mecánicos	202.036	5,9	85. Aparatos y material eléctricos	351.290	6,2
85. Aparatos y material eléctrico	174.424	4,4	84. Máquinas y aparatos mecánicos	341.690	10,6
27. Combustibles, aceites minerales	139.025	48,2	87. Vehículos automóbiles, tractores	289.902	3,3
88. Aeronaves, vehículos espaciales	131.144	-2,7	27. Combustibles, aceites minerales	194.868	26,7
87. Vehículos automóbiles, tractores	130.179	4,5	30. Productos farmacéuticos	96.055	4,4
90. Aparatos ópticos, de medida, médicos	83.638	2,0	90. Aparatos ópticos, de medida, médicos	84.996	6,8
39. Materias plásticas y sus manufacturas	61.893	5,6	98. Conjuntos industriales	73.004	5,8
71. Piedras y metales preciosos, joyería	60.253	4,3	94. Muebles, sillas, lámparas	62.708	6,1
30. Productos farmacéuticos	44.936	-4,0	71. Piedras y metales preciosos, joyería	58.992	-11,1
98. Conjuntos industriales	42.437	5,7	39. Materias plásticas y sus manufacturas	52.300	8,7
Restantes exportaciones	476.309	4,8	Restantes importaciones	736.152	5,3

Figura 6 Comercio exterior estadounidense por productos

Fuente: Fichas-País

Los principales productos exportados por Estados Unidos es la maquinaria, material eléctrico y el combustible, así mismo las importaciones de dicho país son materiales eléctricos, máquinas y vehículos, esto al respecto de todo el mundo.

2.3.1.7 Principales exportadores de flores y follajes del Mundo 2018

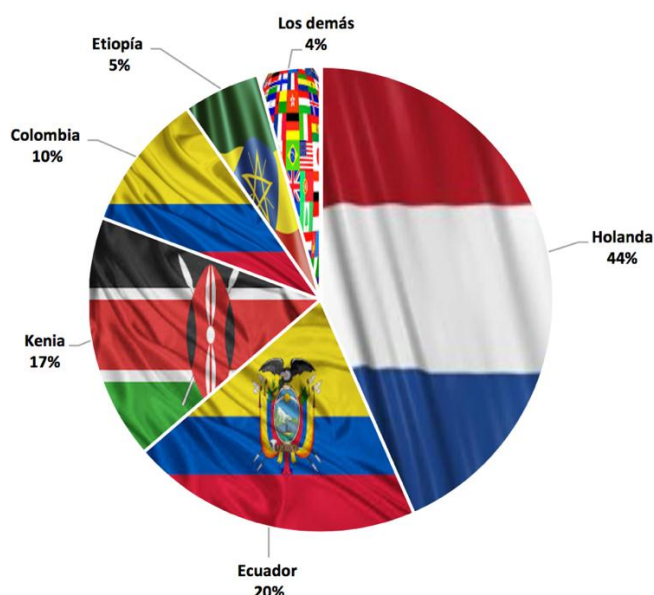


Figura 7 Exportadores de flores y follajes del Mundo

Fuente: Expoflores. Informe anual de exportaciones de flores y follajes.

Ecuador es el segundo país con mayores exportaciones de flores y follajes del mundo, gracias a la calidad que tiene el producto, además cada una de las flores son hermosas por sus colores, tamaños y sobre todo las flores y follajes del país tiene un gran tiempo de duración después de ser cortadas

2.3.1.8 Principales productos exportados por Ecuador a Estados Unidos

PRODUCTOS	Participación % 2018	2015	2016	2017	2018	Var. 2017-2018		
						%	USD	
Camarones	21%	492	465	485	454	↓	-6%	-31
Banano	15%	352	347	398	323	↓	-19%	-76
Flores naturales	15%	309	340	349	318	↓	-9%	-31
Enlatados de pescado	6%	99	90	103	132	↑	28%	29
Pescado	6%	86	69	66	126	↑	92%	61
Materia que contenga demás formas de oro en bruto	5%	541	209	126	113	↓	-11%	-14
Cacao	4%	233	123	106	88	↓	-17%	-18
Elaborados de banano	3%	44	43	49	62	↑	26%	13
Otras manufacturas de metales	3%	32	36	53	54	↑	2%	0,8
Atún	2%	46	53	44	52	↑	20%	9
Principales productos	82%	2.234	1.773	1.779	1.723	↓	-3%	-56
Resto de productos	18%	349	388	382	389	↑	2%	7
Exportaciones no petroleras	100%	2.583	2.161	2.161	2.111	↓	-2%	-50

Figura 8 Productos exportados por Ecuador a Estados Unidos 2018

Fuente: Ministerio de producción, comercio exterior, Inversiones y Pesca 2018

Ecuador exporta a Estados Unidos un 15% flores frescas siendo unos de los principales productos que se da en el país.

2.3.1.9 Principales productos importados desde Estados Unidos a Ecuador

PRODUCTOS	Participación % 2018	2015	2016	2017	2018	Var. 2017-2018		
						%	USD	
Polímeros	9%	134	128	140	158	↑	13%	19
Máquina ind. Y sus partes	7%	123	78	77	126	↑	63%	49
Residuos del aceite de soya	6%	137	122	43	102	↑	135%	59
Computadoras	4%	40	32	50	67	↑	35%	17
Desperdicios y desechos de metales**	3%	9	6	48	56	↑	16%	8
Teléfonos y celulares	3%	37	31	56	48	↓	-15%	-8
Otras mercancías	2%	57	42	42	46	↑	8%	3
Artículos electrodomésticos	2%	38	29	33	42	↑	28%	9
Trigo y morcajo	2%	57	49	46	40	↓	-13%	-6
Otros químicos	2%	39	33	34	36	↑	8%	3
Principales productos	39%	671	549	569	721	↑	27%	152
Resto de productos	61%	1.460	914	1.073	1.130	↑	5%	57
Importaciones no petroleras	100%	2.132	1.463	1.642	1.851	↑	13%	209

Figura 9 Productos importados desde Estados Unidos a Ecuador 2018

Fuente: Ministerio de producción, comercio exterior, Inversiones y Pesca 2018

2.3.1.10 Tipo de flores y follajes exportados de Ecuador a Estados Unidos

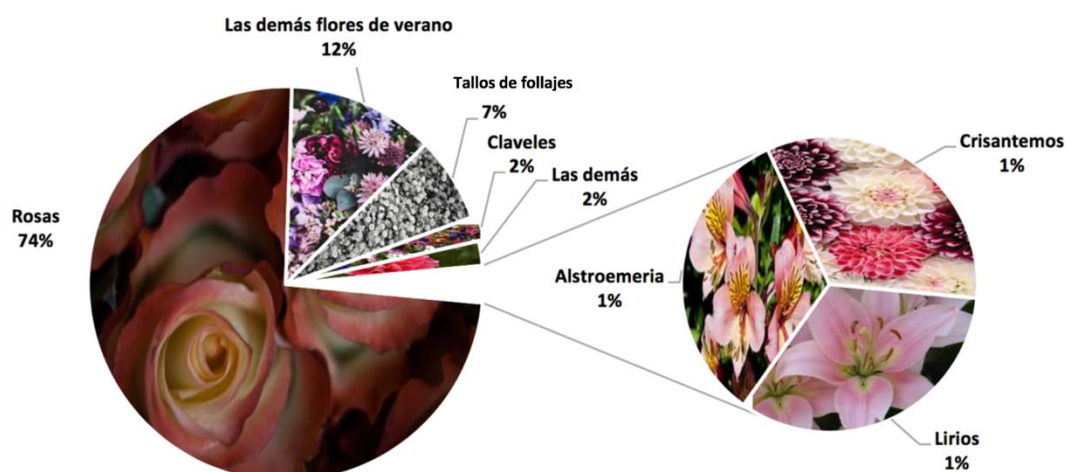


Figura 10 Tipo de flores y follajes exportados 2018

Fuente: Expoflores. Informe anual de exportaciones de flores y follajes.

Ecuador exporta variedad de flores y follajes a Estados Unidos, y en la figura 10 se puede observar que se envía el 7% de producción del mercado nacional de tallos de follaje.

2.3.1.11 Principales destinos de exportación de flores y follajes de Ecuador a Estados Unidos.

Exportaciones de flores y follajes del Ecuador a Estados Unidos

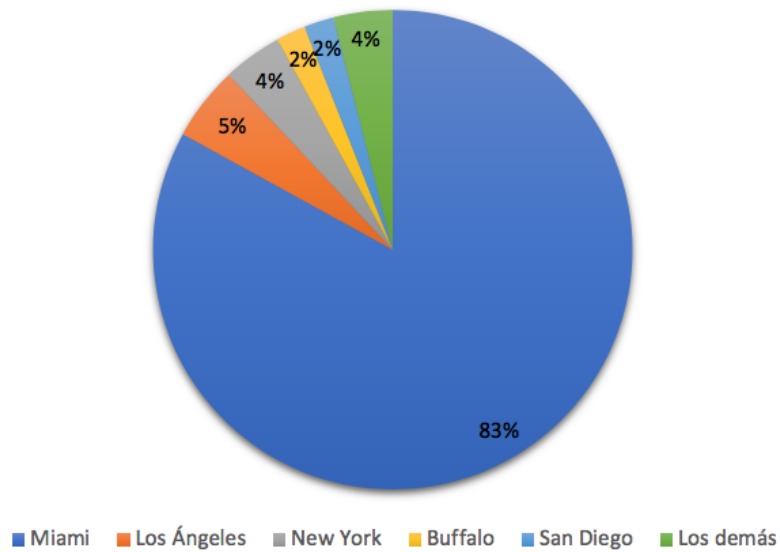
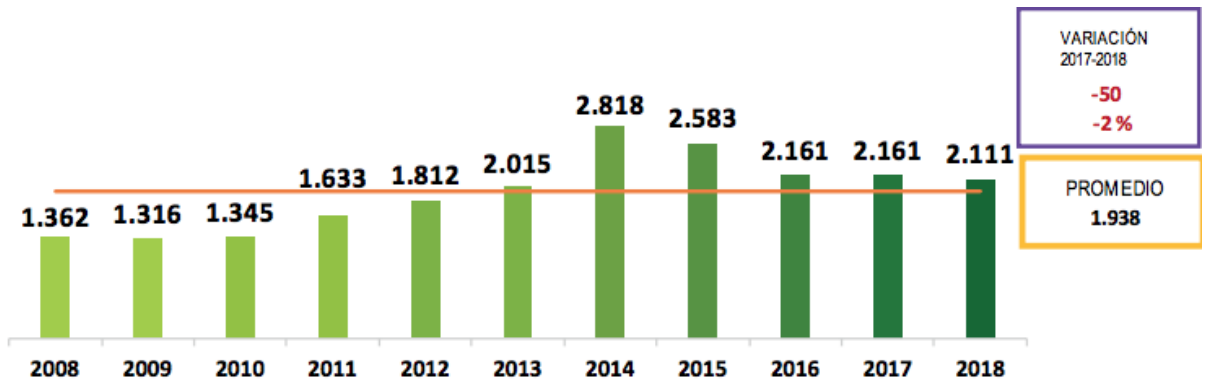


Figura 11 Principales destinos de exportación 2018

Fuente: Expoflores. Evolución del mercado de flores y follajes de Estados Unidos.

2.3.1.12 Balanza Comercial de Ecuador con Estados Unidos

Exportaciones no petroleras de Ecuador a Estados Unidos



Importaciones no petroleras desde Estados Unidos a Ecuador

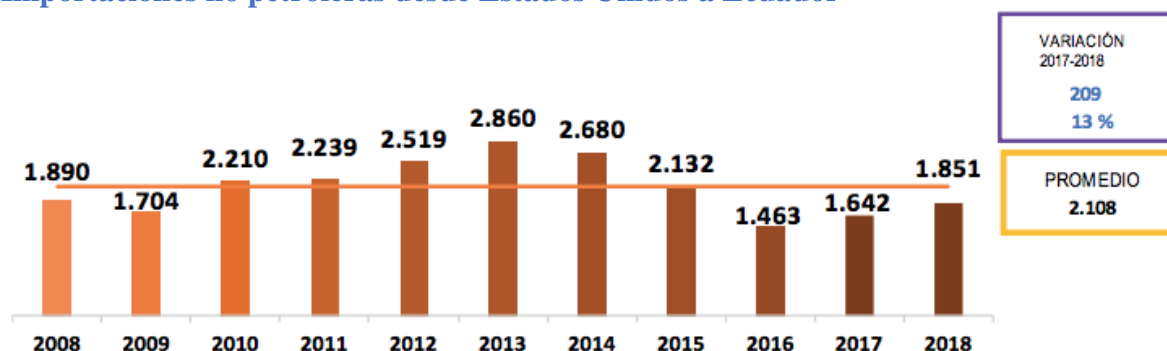


Figura 12 Balanza comercial 2018

Fuente: Ministerio de producción, comercio exterior, Inversiones y Pesca 2018

La balanza comercial demuestra que las exportaciones a Estados Unidos en el 2018 disminuyeron un 2% ya que Ecuador vende productos como el camarón, banano, flores frescas y entre otras mercancías, esto se debe a que se tiene competidor directo que es Colombia tiene ventaja por la moneda, pero no la misma calidad. En cuanto a las importaciones se tuvo un aumento ya que Ecuador es productor de materia prima, más no de producto acabados.

2.3.1.13 Evolución del consumo de flores y follajes en Estados Unidos

Con el pasar del tiempo el consumo de flores y follajes en Estados Unidos va aumentando año tras año, ya que las exportaciones se incrementan o se mantienen, según (Expoflores, s.f.) afirma que:

A pesar de que la economía estadounidense se mostró síntomas de notable mejoría en el último año, las exportaciones en el 2018, sufrieron una caída de 0.5% en valor al compararlas con el año previo. Las exportaciones de flores y follajes alcanzaron los 331 millones en valor FOB, 3 millones menos que en el 2017. Desde el 2014 el consumo de flores y follajes en Estados Unidos creció a un ritmo promedio de 10%, registrando periodos de excelente crecimiento.

Países que exportan flores y follajes a Estados Unidos, a través de los años han logrado fortalecer su producción utilizando mejor la tecnología para cumplir con las exigencias de la demanda externa, es por eso que las exportaciones a Estados Unidos desde el 2014 registran un importante crecimiento.

El consumo por parte de los estadounidenses ha ido incrementado, por eso Estados Unidos se ve obligado a importar flores y follajes de otros países, ya que la producción del país no le abastece a cubrir la demanda que tienen por parte de los consumidores. En cuanto al producto el mercado objetivo busca producto de la mejor calidad y en gran variedad. Ecuador es uno de los preferidos ya que ofrece las mejores flores y follajes del mundo.

2.3.1.14 Tendencias del consumidor estadounidense

La tendencia del consumidor es muy importante reconocer, porque se puede identificar aspecto que ayuden a realizar un estudio mercado eficaz y tener idea de cómo llegar con el producto al cliente, algunas de las tendencias le vuelven único al consumidor, como es el caso de Estados Unidos, que según (Expoflores, 2018) afirma que:

El consumidor estadounidense busca flores y follajes de exportación que sean las mejores del mundo, reconocidas por su calidad y belleza. Que cuenten con características únicas que las hace muy apetecidas: tallos gruesos y largos, botones grandes y colores vivos; además tener una vida prolongada en los floreros después del corte. Los tallos de follaje tienen que ser desde 50 y 70 centímetros de largo. (párr. 2)

El producto que se exporta a Estados Unidos en este caso los tallos de follaje debe ser de la mejor calidad y tener el largo adecuado, por otra parte, el consumidor final busca otras características, (Pro Cholile, 2017) menciona que:

El mercado de flores en Estados Unidos es considerado de impulso, se trata de un producto para ocasiones especiales o para regalo. Además, los principales factores que se consideran para ser proveedor de flores en Estados Unidos son confiabilidad, trámite de reclamo, calidad, precio, sensibilidad, selección, precisión y conocimiento de experto. Los tipos de consumidor son el que compra flores en un supermercado y aquel que compra en una floristería, el primero es más propenso a comprar por impulso mientras que el segundo va directo a comprar flores. Los supermercados demandan flores todo el año y no únicamente en temporadas, de tal forma que el producto se encuentre disponible la mayor parte del año. (párr. 3)

El mercado objetivo busca tiene la facilidad de compran productos extranjeros y en muchos casos sin importar el costo (Santader , 2018) afirma que:

Perfil del consumidor y su poder adquisitivo, el gasto de consumo representa más de dos tercios de la actividad económica de Estados Unidos. El consumidor estadounidense se muestra muy abierto a adquirir productos extranjeros. También tienen la facilidad de acceder al Recurso del crédito por parte del consumidor, la utilización de créditos de consumo es alta en Estados Unidos, además es un estilo de vida del publico objetivo. (párr. 3)

También existe el tipo de consumidor de flores y follajes Estados Unidos, según (Procomer, 2017) afirma que:

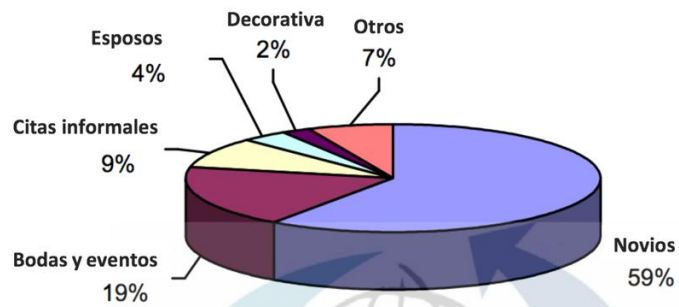


Figura 13 Tipo de consumidor

Fuente: Procomer. El mercado de Flores y Follajes en Estados Unidos

El mercado estadounidense está dispuesto a comprar productos extranjeros sin importar el nivel económico en el que se encuentren, ya que tiene acceso a créditos por medio de tarjetas de crédito y se muestran exigentes en cuanto a flores y follajes de calidad.

2.3.1.15 Principales empresas de flores y follajes en Estados Unidos Miami

Tabla 30 Empresas productoras de flores y follajes en Miami

EMPRESA	ESTADO CONDADO	INFORMACIÓN RELEVANTE	VALOR DE 100 TALLOS DE 50cm
GLOBALRO SE Absolutely fresh flowers	Florida Miami-Dade	Globalrose.com se especializa en llevar la felicidad en grandes cantidades. Es una empresa que ofrece arreglos florales, flores y follajes por unidad, tenemos locales en Miami, New York y enviamos pedimos mediante la pagina web.	1= 0.75ctv 100= \$75

TRÍAS Flowers, Weddings & Events	Florida Miami-Dade	Durante 58 años, Trias Flowers & Events ha estado trabajando para convertir las fantasías florales de novias, novios, planificadores de eventos y más en realidades. Nuestra atención al detalle y la dedicación a brindar las mejores flores y follajes del mundo.	1= 0.65ctv 100= \$65
PROFLOWE RS an FTD Company	Florida Miami-Dade	ProFlowers comenzó en 1998 y revolucionó la venta de flores en línea cuando lanzó su primera prueba para el Día de San Valentín. Hoy, ProFlowers entrega ramos de flores frescas y coloridas listas para florecer durante al menos siete días y cuando la mas grande variedad de follajes.	1= 0.61ctv 100= \$61
Fromyou flowers.com	Florida Miami-Dade	Cuando necesite encontrar un hermoso regalo para enviar a un ser querido, diríjase a From You Flowers, los expertos en entrega de flores en línea. Ofrecemos cientos de arreglos, también flores y follajes por unidad en línea para elegir, para una entrega rápida y un proceso de salida fácil.	1= 0.78ctv 100= \$78
SELECTROS ES	Florida Miami-Dade	Select Roses en encuentra en el mercado más de 20 años, ofreciendo flores y follajes por unidad, tenemos tiendas en 15 condados de Estados unidos y enviamos los pedidos a cualquier parte del mundo. Las compras al por mayor tienen descuentos, la pagina web esta disponible las 24 horas al día.	1= 0.59ctv 100= \$59
FLOWER INTERNATI ONAL J.P. INC	Florida Miami-Dade	Es una organización que se dedica a vender flores y follajes en todo el mundo, tiene sedes en Estados Unidos, Londres, Alemania y Brasil, se da un servicio en línea. Facilita la selección de hermosos productos entregados por floristas invirtiendo en la tecnología más moderna, buscando la innovación continua y la mejora en los servicios.	1= 0.62ctv 100= \$ 62
Walmart.com	Florida Miami-Dade	Lo que comenzó pequeño, con una única tienda de descuento y la simple idea de vender más por menos, se ha convertido en los últimos 50 años en el minorista más grande del mundo. Walmart continúa siendo un líder en sostenibilidad, filantropía corporativa y oportunidades de empleo.	1= 0.57ctv 100= \$ 57

COSTCO Wholesale	Florida Miami-Dade	Somos un club de almacenamiento de membresía, dedicado a brindarles a nuestros miembros los mejores precios posibles en productos de calidad y de marca. Con cientos de ubicaciones en todo el mundo, Costco ofrece una amplia selección de productos, diseñados para hacer que su experiencia de compra sea placentera.	1= 0.57ctv 100= \$ 57
------------------	-----------------------	--	--------------------------

Fuente: Guía del condado de Miami-Dade (ICEX)

Elaborado por: Diego Guerrón

Las empresas que se menciona en la anterior tabla se encuentran establecidas en Estados Unidos, cada una cuenta con centros de producción, distribución, y tiendas para que los clientes retiren sus pedidos, la mayoría de estas empresas están ubicadas en el condado de Miami-Dade, esto se debe a que Estados Unidos consume un volumen elevado de flores y follajes y no tienen la capacidad de cubrir la demanda con su propia producción, entonces se ven en la necesidad de importar de Ecuador dicho producto y para más facilidad el destino es Miami-Dade. Por otra parte, el follaje que es demandado es el Ruscus, las empresas antes mencionadas venden este producto ya sea en Boquet o por tallos.

2.3.1.16 Importaciones mundiales de follajes de Estados Unidos

Tabla 31 Importaciones de follajes de Estados Unidos

Partida Arancelaria	Valor importado 2014	Valor importado 2015	Valor importado 2016	Valor importado 2017
060420	\$78.581	\$ 78.283	\$83.572	\$94.001

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Diego Guerrón

Año: 2019

Análisis:

En la tabla las cantidades son en miles de dólares americanos, se puede observar que las importaciones mundiales de follajes de Estados Unidos, desde el 2014 al 2017 no tiene mucho incremento ya que los porcentajes van desde 12,8%, -1,9%,13,8% y 14,9% respectivamente, pero esto no quiere decir que las importaciones del país se encuentren mal o este disminuyendo, si no que se mantiene, por otra parte, el consumidor estadounidense prefiere el producto de calidad y va a seguir comprando productos del exterior.

2.3.1.17 Exportaciones mundiales de follajes de Estados Unidos

Tabla 32 Exportaciones de follajes de Estados Unidos

Partida Arancelaria	Valor exportado 2014	Valor exportado 2015	Valor exportado 2016	Valor exportado 2017
060420	\$61.459	\$60.848	\$73.440	\$96.989

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Diego Guerrón

Año: 2019

Análisis:

En la tabla las cantidades son en miles de dólares americanos son datos de exportaciones de follajes de Estados Unidos, según la información se puede determinar que las exportaciones desde 2014 al 2017 han ido incrementa en un 9,4%, -2,3%, 10% y 15,1% respectivamente, por otra parte, quiere decir que el porcentaje va disminuyendo.

Tanto en la importación y exportación de follajes que realiza Estados Unidos, se puede determinar que el consumidor es potencial ya que al mercado le gusta productos extranjeros de calidad y según la oferta y la demanda del país los tallos de follajes Ruscus son demandados por el consumidor y al no existir mucha producción de este tallo, el consumidor final ve la necesidad de compra producto de otro país.

2.3.1.18 Importaciones de follajes de Ecuador

Tabla 33 Importaciones de Follajes del Ecuador

Partida Arancelaria	Valor exportado 2014	Valor exportado 2015	Valor exportado 2016	Valor exportado 2017
060420	599	790	1.129	1.353

Fuente: Página web Trade Map

Elaborado por: Diego Guerrón

Año: 2019

Los valores en la tabla estan en miles de dolares americanos, los cuales represntan a las cantidades de follajes que Ecuador a comprado a otros paises. Desde el 2014 hasta el 2017 las importaciones han ido variando, teniendo 2%, 2,5%, 5,5% y 1,5% respectivamente.

2.3.1.19 Exportaciones de follajes de Ecuador

Tabla 34 Exportaciones de Follajes del Ecuador

Partida	Valor	Valor	Valor	Valor
Arancelaria	exportado	exportado	exportado	exportado
	2014	2015	2016	2017
060420	915	1.298	663	6.431

Fuente: Página web Trade Map

Elaborado por: Diego Guerrón

Año: 2019

Los valores en la tabla están en miles de dólares americanos, los cuales representan a las cantidades de follajes que Ecuador compró a otros países. Desde el 2014 hasta el 2017 las importaciones han ido variando, teniendo 2%, 3,2%, -4,2% y 18% respectivamente.

Los datos de las exportaciones e importaciones que realiza Ecuador quiere decir no son muy elevadas en relación a las rosas, el objetivo del mercado nacional es poder abastecer a mercados extranjeros la demanda del producto.

2.3.1.20 Transporte, puertos y aeropuertos Ecuador – Estados Unidos.

El transporte internacional de mercancías puede llegar a ser muy complejo, existe mucha variedad de productos en el mundo, además influye el peso, volumen, costo, entre otros factores, según (Grupo, 2017) menciona que:

El **transporte marítimo** es, hoy, la opción más utilizada en el comercio internacional de mercancías. De hecho, el tráfico de mercancías por mar ha crecido un 6,7 % en la primera mitad de 2017.

El **transporte aéreo** ha crecido como consecuencia de la globalización de los flujos económicos y el surgimiento de determinadas economías de escala. Es una buena alternativa, aunque costosa, para el envío de mensajería urgente, artículos de lujo o productos frescos como flores. (pág. 5)

Cada una de las modalidades tiene función, su tiempo de llegada, costo del transporte y seguridad, para que el producto llegue en óptimas condiciones es necesario escoger el

transporte correcto para la mercancía. Los productos frescos como los tallos de follajes Ruscus que se exporta de Ecuador a Estados Unidos, tiene que cumplir algunas condiciones para que pueda el tallo soportar el viaje y no tener un producto en mal estado, algunas de ellas afirman (Exporflores, 2017) que:

El transporte de las flores no es un trabajo sencillo, puesto que las mismas deben conservarse en bajas temperaturas. Mantener las flores frescas durante el transporte a larga distancia es fundamental para garantizar la calidad de las flores y su vida en los floreros, de allí, la importancia de mantener la cadena de frío mediante las instalaciones adecuadas en el transporte terrestre y aéreo.

Un buen cultivo de flores no solo depende de los floricultores, sino, también depende de las condiciones del transporte de las flores, por lo que el traslado, es una pieza fundamental de esta industria que garantiza la calidad de la flor en su conservación y su período de vida útil. (párr. 1)

Las flores y follajes para enviar de Ecuador a Estados existen dos modalidades que es la aérea y la marítima, pero todo depende de algunos factores, según (Genially, 2017) afirma que:

Aun cuando para la exportación de flores se utilizan otras vías como la marítima y terrestre, el uso de la opción aérea dependerá siempre de la necesidad de tiempo de entrega y del destino final para el producto. Se tiene casos donde se cuenta con solo 24 horas para poder realizar todo el proceso logístico, desde la preparación de la carga para ser subida al avión, hasta la entrega en destino. Por eso una de las mejores opciones y la más utilizada para transportar flores y follajes es el transporte aéreo. (pág. 3)

La empresa Drag Filding enviará sus pedidos por medio del transporte aéreo, ya que el tiempo de llega al destino debe ser en el menos posible. Además, uno de los destinos de flores y follajes de Estados Unidos es el condado de Miami, según (ProEcuador, 2018) menciona que:

Miami por muchos años ha sido la puerta de entrada de todas las flores y follajes frescas que llegan al mercado de los EEUU. Miami se convirtió en el mercado de

flores importadas más importante del país por su cercanía a los países latinoamericanos productores de flores, especialmente Ecuador, y por la gran influencia latina que hizo fácil el establecimiento de empresas importadoras de grandes floricultores que se establecieron aquí para llegar mas cerca al mercado y al consumidor final. El 95% de las flores y follajes llegan al aeropuerto internacional de Miami MIA, para el mercado o para distribuir en todo el país. (párr. 3)

3 CAPÍTULO III

4 RESULTADOS Y DISCUSIONES

4.1 Localización de la empresa

4.1.1 Macro localización

Drag Filding está ubicada en Ecuador en la zona de planificación 2, provincia de Pichincha, con su capital Quito, en la parroquia el Quinche, a 2604 metros del nivel del mar.



Figura 14 Macro localización de Drag Filding
Fuente: Página webMapas del mundo

4.1.2 Micro Localización

La ubicación de la empresa Drag Filding es en la parroquia el Quinche, en la calle Cornelio Betancourt N3-525, vía San Miguel del Quiche, a 2 km de la panamericano norte.



Figura 15 Micro Localización de Drag Filding

Fuente: Google Maps

4.2 Propuesta Administrativa

La propuesta administrativa, está diseñada con la finalidad de establecer una figura organizacional con la que actualmente la empresa Drag Filding no cuenta. Como parte de esta propuesta se diseñaron aspectos como; misión, visión, principios, valores, objetivos y organigrama de la empresa.

4.2.1 Nombre de la empresa

Drag Filding

4.2.2 Logotipo de la empresa



Figura 16 Logotipo de la empresa

Fuente: Empresa Drag Filding

4.2.3 Misión

Somos una empresa productora y comercializadora de tallos de follaje, cultivados con buenas prácticas agrícolas e innovando día a día los procesos de producción y comercialización; creando un buen ambiente de trabajo individual y en equipo.

4.2.4 Visión

Lograr al 2024, ser reconocida como una de la principales productoras y exportadoras de tallos de follajes Ruscus de calidad, en la provincia de Pichincha, caracterizandonos por excelente servicio de comercialización.

4.2.5 Principios

- **Calidad:** Innovar día a día los procesos de producción, incentivando la cultura de calidad en la empresa, para tener un producto libre de plagas y satisfacer al cliente o al mercado.
- **Cuidado del medio ambiente:** Los métodos a utilizar en el cultivo y en el proceso de producción debe priorizar el cuidado del medio ambiente, perfeccionar métodos de reciclaje, hacer uso de químicos establecidos por la ley competente, que no sean dañinos para el personal y para el cultivo.
- **Servicio:** Seriedad con el cumplimiento de los pedidos tanto nacional como internacionalmente y elevando el prestigio de la empresa.
- **Personal:** Incentivar a los empleados de la empresa que son el motor de vida la florícola, con sus derechos y obligaciones que la ley impone, velando la salud, la integridad y la estabilidad económica de cada uno de ellos.

4.2.6 Valores

- **Puntualidad:** Respetar los tiempos establecidos para cada actividad de la empresa, el personal deberá cumplir con sus obligaciones dentro del tiempo estimado, sin frenar los procesos productivos o el cumplimiento de entregas y sobre todo considerar el tiempo de cada uno de los empleados.

- **Solidaridad:** Incentivar la cultura del compañerismo y trabajo en equipo, la empresa brindara apoyo incondicional a cada uno de los empleados con el objetivo de cumplir las metas establecidas.
- **Responsabilidad:** El personal tiene establecido sus labores diarias, deberá cumplir con cada una de ellas y afrontar el no cumplimiento de estas, para lograr el desarrollo continuo de las actividades de la empresa.
- **Respeto:** Trato igualitario entre los empleados y empleador o viceversa, para crear un ambiente de trabajo armonioso y conseguir el cumplimiento de los objetivos.

4.2.7 Objetivos de la empresa

- Establecer a la empresa dentro del mercado provincial como una florícola competente y calidad de primera.
- Tener una producción de tallos de follaje de exportación y establecerse en el mercado internacional.
- Crear estrategias para acceder a más clientes a nivel nacional e internacional y elevar la producción de la empresa.
- Implementar capacitaciones tanto al personal de producción como administrativo, sobre procesos de cosecha, cultivo y comercialización para mejorar la calidad, el cuidado al medio ambiente y el servicio al cliente.

El diseño de la propuesta administrativa para la empresa Drag Filding, fue creada cojointamento con el propietario, la cual consta de misión, visión, principios, valores, objetivos y organigrama de la empresa.

4.2.8 Organigrama

4.2.8.1 Organigrama Estructural

Estructura Actual

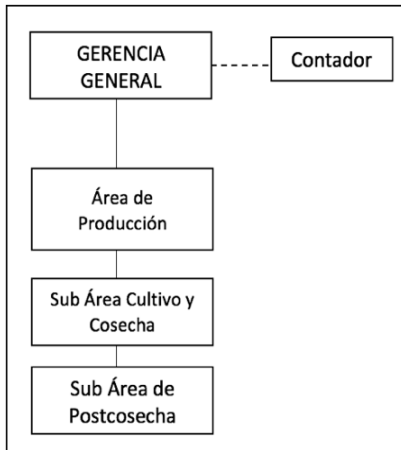


Tabla 36 Estructural actual Drag Filding
Fuente: Gerente de Drag Filding
Elaborado por: Diego Guerrón

Estructura Propuesta

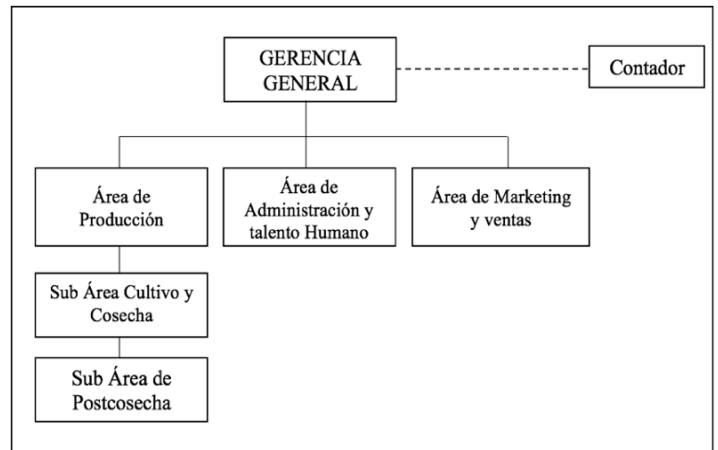


Tabla 35 Estructura propuesta a Drag Filding
Fuente: Gerente de Drag Filding
Elaborado por: Diego Guerrón

Estructura actual

- Gerencia general.
- Área de producción.
- Sub área de cultivo y cosecha.
- Sub área de postcosecha.

Estructura Propuesta

- Gerencia general.
- Área de producción.
- Sub área de cultivo y cosecha.
- Sub área de postcosecha.

Implementación:

- Área de administración y talento humano.
- Área de marketing y ventas.

4.2.8.2 Manual de Funciones

GERENCIA GENERAL

Perfil de gerencia general:

- Ingeniero en Administración de empresas o carreras afines.
- La experiencia que debe tener es de dos años en ese cargo en otras empresas.

Funciones:

- Se encarga de planificar estrategias para el desarrollo de la empresa y brindar objetivos o metas para el futuro de la florícola.
- Organizar a cada uno de los departamentos y delegar funciones o actividades.
- Controlar a cada departamento de la empresa, que cumplan sus funciones y que lleguen a los resultados esperados.
- Encargado de solucionar problemas y analizarlos para realizar cambios que permitan el correcto desenvolvimiento de la empresa.
- Incentivar la una correcta comunicación dentro de cada una de las áreas y en toda la empresa e inculcar el trabajo en equipo.

ÁREA DE ADMINISTRACIÓN Y TALENTO HUMANO**Perfil:**

- Ingeniero en administración de empresas o carreras afines.
- La experiencia que debe tener es de dos años en ese cargo en otras empresas.

Funciones:

- Establecer proceso para la continua productividad de la empresa.
- Guiar y escuchar al personal para que exista interacción dentro de la empresa.
- Trasmistir decisiones de gerencia general al resto de áreas.
- Encargo del talento humano.
- Reclutamiento y selección del personal.
- Capacidad para resolver problemas que exista en la empresa.
- Evaluar desempeño de cada de uno de los empleados.

Reporta:

- Rendimiento de resultados e inconvenientes a la gerencia general.

ÁREA DE MARKETING Y VENTAS**Perfil del encargado de ventas:**

- Ingeniero en Comercio Internacional o carreras afines.
- Experiencia de dos años en el área de exportación, ventas y marketing.

Funciones:

- Encargado de búsqueda de clientes tanto nacional como internacionalmente.
- Establecer contactos con los clientes.
- Realizar documentos para la exportación del producto.
- Determinar la demanda para la producción.
- Realizar procesos nuevos de venta para competir.
- Realizar seguimiento de los pedidos.
- Establece planes de marketing para la empresa.
- Maneja publicidad en redes sociales.
- Coordinación de pedidos nacionales como internacionales.

Reporta:

- Rendimiento de resultados e inconvenientes al jefe de administración y talento humano.

ÁREA DE PRODUCCIÓN

Perfil del encargado de producción:

- Ingeniero Agrónomo
- Experiencia de 3 años en producción de tallos de follajes Ruscus.

Funciones:

- Encargado en controlar la producción de tallos de follaje Ruscus.
- Establecer químicos para la fumigación del cultivo.
- Controlar que la producción esté libre de plagas u hongos en la producción.
- Establecer proceso de cosecha y de poda a los obreros.
- Encargado de establecer rendimientos a los obreros.
- Controlar la calidad de los Ruscus en producción y en postcosecha.

- Innovar proceso de Postcosecha.

Reporta

- Rendimiento de resultados e inconvenientes al jefe de administración y talento humano.

SUB ÁREA CULTIVO, COSECHA Y POSTCOSECHA

Perfil del obrero:

- La persona que realice esta función no debe tener algún título, simplemente debe tener la experiencia de dos sobre cultivar y cosechar tallos de follaje Ruscus.

Operarios u obreros

- Encargado de cultivar y cosechar los tallos de follaje Ruscus.
- Debe cumplir rendimientos tanto en el cultivo como en postcosecha establecidos por el encargado de producción.
- En el área de cultivo debe tener sin escombros.
- Adecuarse a los procesos establecidos por el área de producción, en el cultivo y en postcosecha.
- Obrero que se encuentre en postcosecha deberá eliminar cualquier escombros que se encuentre en el tallo y cortar las hojas malas.

Reporta:

- Rendimiento de resultados e inconvenientes al encargado de producción.

4.2.9 Propuesta operativa

4.2.9.1 Flujograma de producción de tallos de follaje Ruscus

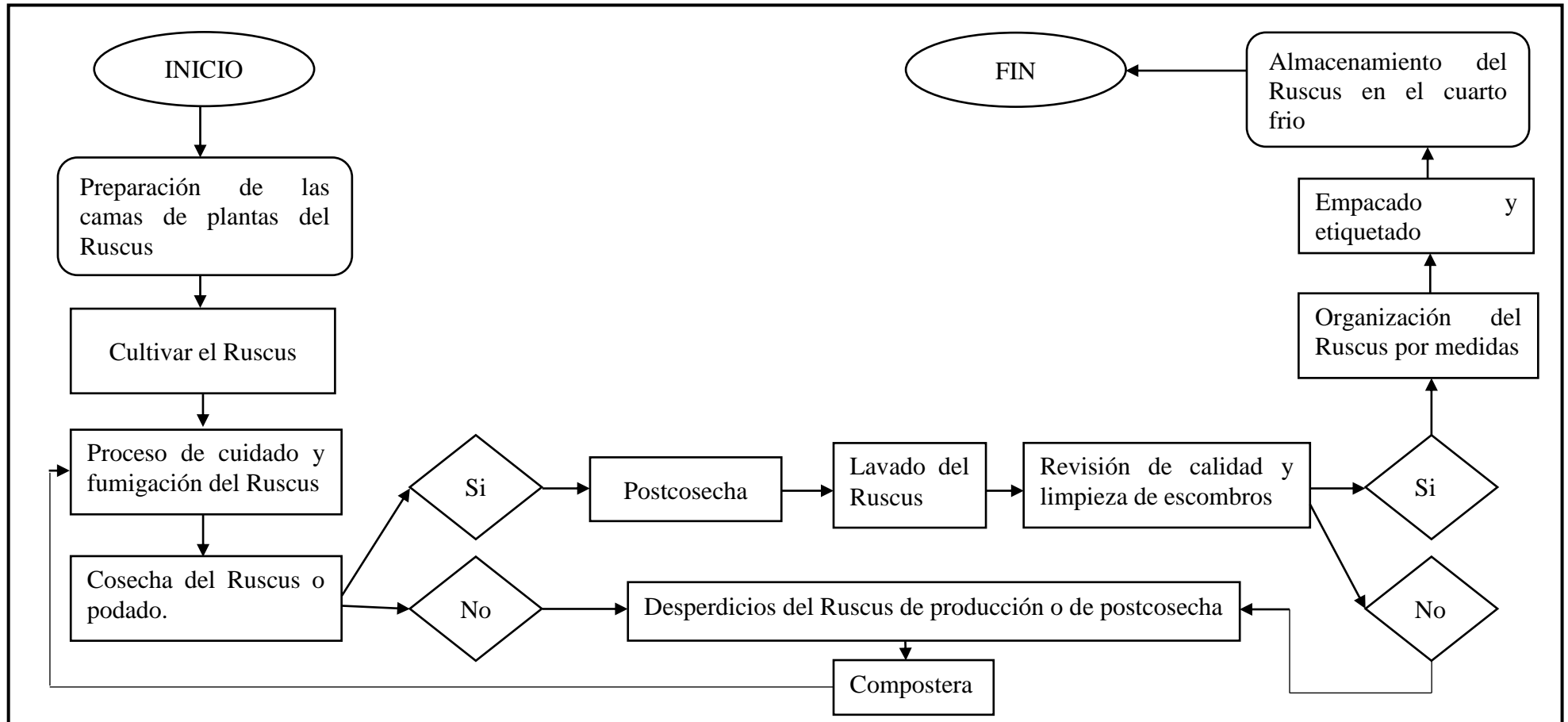


Tabla 37 Flujograma de producción del Ruscus

Fuente: Empresa Drag Filding

Elaborado por: Diego Guerrón

4.2.10 Plan de Exportación

PRODUCTO

La empresa Drag Filding se dedica a producir y a comercializar tallos de follaje Ruscus, el cual, para su correcta presentación, reconocimiento del producto y cuidado del mismo en el transporte, necesita aspectos como; etiqueta donde detalle una breve descripción del producto y de la empresa, etiqueta de Agrocalidad que justifique que el producto esta libre plagas, el producto no necesita de envase ni de empaque se coloca directo al embalaje, dependiendo las medidas de los tallos se coloca el número de ramos y cada ramo cuenta con 20 tallos y por último se factura.

4.2.10.1 Etiqueta del Producto



Figura 17 Etiqueta del producto

Fuente: Ministerio de Comercio exterior

Elaborado por: Diego Guerrón

Etiquetado del producto debe ser diseñado acorde a las especificaciones del producto y según las exigencias del Protocolo técnico, logístico y de seguridad para la exportación de flores y follajes que exige (Ministerio de Comercio exterior, 2017) determina los detalles de la etiqueta:

1. Nombre de la empresa que produce el Producto.
2. Numero de RUC del propietario de la empresa.
3. Código QR de Agrocalidad.
4. Nombre del cliente que compra o importa el producto.

5. País de destino del producto.
6. Logotipo del SENAE que es exigido por la carguera.
7. Guía hija que es emitido por la carguera
8. País de origen en donde fue elaborado el producto.
9. Detalla el tipo de producto la cantidad de tallos la medida y los ramos que van dentro de la caja o embalaje.
10. Guía madre que es emitida por la carguera.
11. Es la unidad de medida de la caja en este caso HB Hall Box.
12. Es el nombre de la carguera.

4.2.10.2 Etiqueta de Agrocalidad

La etiqueta que es emitida por Agrocalidad significa que el producto tiene y se encuentra bajo el programa de certificación Fitosanitaria de ornamentales de exportación y según (Agrocalidad, 2019) su diseño es:



Figura 18 Etiqueta de Agrocalidad
Fuente: Página web de Agrocalidad

4.2.10.3 Caja o embalaje

El embalaje que se utiliza para llevar el producto en el transporte o por cada uno de los puntos logísticos que se debe llevar acabo, debe ser adecuado a las condiciones que necesita los tallos de follaje Ruscus para que llegue a su destino, algunos aspecto que se debe tomar en cuenta según (Ministerio de comercio exterior, 2017) menciona que:

- a) Adaptar el empaque y embalaje a los estándares de calidad y las características físicas de las flores y follajes a exportar.
- b) Diseñar un empaque y embalaje que permitan la adecuada manipulación de la caja de flores y follajes en cada uno de los puntos de la cadena logística.
- c) El empaque debe asegurar la conservación de las flores y follajes, mediante la reducción de la tasa respiratoria, la emisión de gas etileno y la prevención de enfermedades por vectores.
- d) Asegurarse que las cajas tengan orificios para una adecuada ventilación en la cámara de frío, y orificios para los zunchos que aseguran firmemente las cajas. Se sugiere que el área total de las aberturas sea un 5% del área total de la caja. Si el transporte de las cajas se demora o se almacenan en un ambiente de temperatura no controlada, un ala abatible de cierre opcional ayudará a mantener temperaturas frías. (pág. 46)

El diseño de embalaje que se propone para la exportación del producto, tomando en cuenta las especificaciones anteriores es el siguiente:

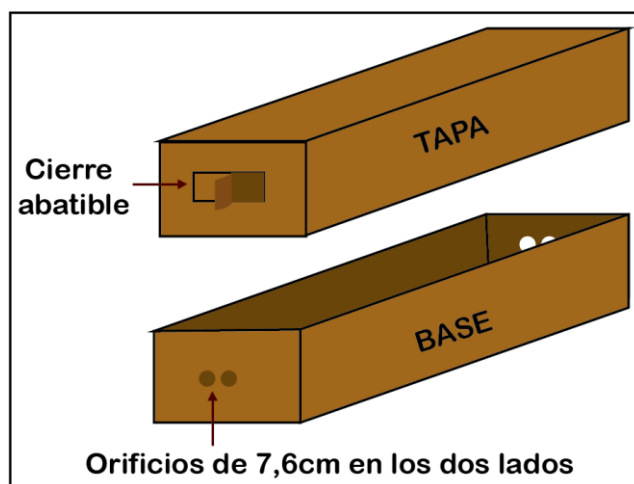


Figura 19 Embalaje para tallos de follaje Ruscus
Elaborado por: Diego Guerrón

4.2.10.4 Tipo de Cartón

El tipo de cartón que se va a utilizar en la elaboración del embalaje para tallos de follaje Ruscus es un sencillo o cartón corrugado que está compuesto por una ondulada y dos planchas líneas y según (Ministerior de Comercio Exterior, 2017) afirma que este tipo de cartón esta diseñado para ofrecer los niveles de impermeabilidad, resistencia y aislamiento

necesarios de manera que cumplan con todos los requisitos físicos de su cadena de suministro, ya sea en el transporte aéreo o por carretera.



Figura 20 Tipo de Cartón

Fuente: Cartopel

4.2.10.5 Medidas de cajas de exportación

Existe muchas variedades de flores y follajes que se produce en el Ecuador por la tanto existe diferentes medidas de cajas de exportación y según (Grupo Cartopel, 2019) recomienda las siguientes medidas:

TIPO	ELEMENTO	UNI. X JGO.	LARGO	ANCHO	ALTO
DIECISEISAVA	BASE	1	56.60	12.20	14.40
	TAPA	1	57.60	14.00	14.70
OCTAVA	BASE	1	104.70	12.40	13.50
	TAPA	1	105.70	14.20	13.80
CUARTA	BASE	1	104.20	23.50	14.70
	TAPA	1	105.20	25.30	15.00
CUARTA II	BASE	1	103.00	23.10	10.70
	TAPA	1	104.00	25.10	11.00
TABACO	BASE	1	103.00	23.00	20.00
	TAPA	1	104.00	24.80	20.30
TABACO II	BASE	1	103.40	23.40	24.70
	TAPA	1	104.40	25.20	25.00
JUMBO	BASE	1	119.00	28.20	29.70
	TAPA	1	120.00	30.00	30.00
SUPER JUMBO	BASE	1	129.00	34.20	35.70
	TAPA	1	130.00	36.00	36.00

Figura 21 Medidas de cajas de exportación

Fuente: Página web Cartopel.

Las medidas antes mencionadas son para diferentes variedades de flores y follajes, la empresa Drag Filding se dedica a producir y comercializar tallos de follajes Ruscus para la cual necesita de dos tipos de cajas que sería:

Cuarta o Quarter Box

- Base: Largo 104.20cm; Ancho 23.50cm; y Alto 14.70cm
- Tapa: Largo 105.20cm; Ancho 25.50cm; y Alto 15cm

Tabaco o Hall Box

- Base: Largo 103cm; Ancho 23cm; y Alto 20cm
- Tapa: Largo 104cm; Ancho 24.80cm; y Alto 20.30cm

4.2.10.6 Distribución de tallos en el embalaje

La distribución de los tallos en las cajas para exportación, por operatividad, características del Ruscus, por el tamaño del tallo, se operativiza su exportación en las cajas que se describen a continuación:

Tabla 38 Distribución de tallos en las cajas de exportación

QUARTER BOX	Medidas	30cm	35cm	40cm	45cm	50cm	55cm	60cm	65cm	70cm
	Tallos	1800	1600	1400	1100	800	600	400	340	200
	Ramos	90	80	70	55	40	30	20	17	10
HALL BOX	Medidas	30cm	35cm	40cm	45cm	50cm	55cm	60cm	65cm	70cm
	Tallos	1900	1700	1500	1200	900	700	500	440	400
	Ramos	95	85	75	60	45	35	25	22	20

Fuente: Drag Filding




Elaborado por: Diego Guerrón


Año: 2019

4.2.10.7 El mercado del empaque

Para la correcta manipulación de la caja se debe utilizar algunos aspectos y según (Ministerio de comercio exterior, 2017) afirma que “el proceso de marcado es el que se hace sobre el sistema de empaque, mediante impresión directa o rótulos adhesivos, manual según norma ISO 7000 y de rotulado específico”. (pág. 48)

La rotulación que utilizara la empresa Drag Filding para el producto en las cajas de exportación son los siguientes:

-  Indica la posición correcta en la que debe estar el embalaje.
-  Indica que la caja o embalaje debe mantenerse fuera del calor.
-  Prohibido el uso de ganchos en el embalaje.

-  Indica cual es la temperatura máxima y mínima en la que estar, que sería entre 2 a 4 °Centigrados.

Estos son los símbolos que se utilizará en las cajas de exportación en cuanto a la manipulación del embalaje.

4.2.10.8 Diseño del Embalaje

El diseño del embalaje o la caja donde va el producto es muy primordial y según (Ministerio de Comercio Exterior, 2017) afirma que, las cajas están diseñadas para cumplir requisitos físicos de su cadena de suministro, sino también para ajustarse a los requisitos de diseño gráfico que desea darle. El diseño le permite alcanzar sus objetivos comerciales y de posicionamiento de marca. (pág. 47).

Diseño de la caja de exportación para los tallos de follaje Ruscus Hall Box

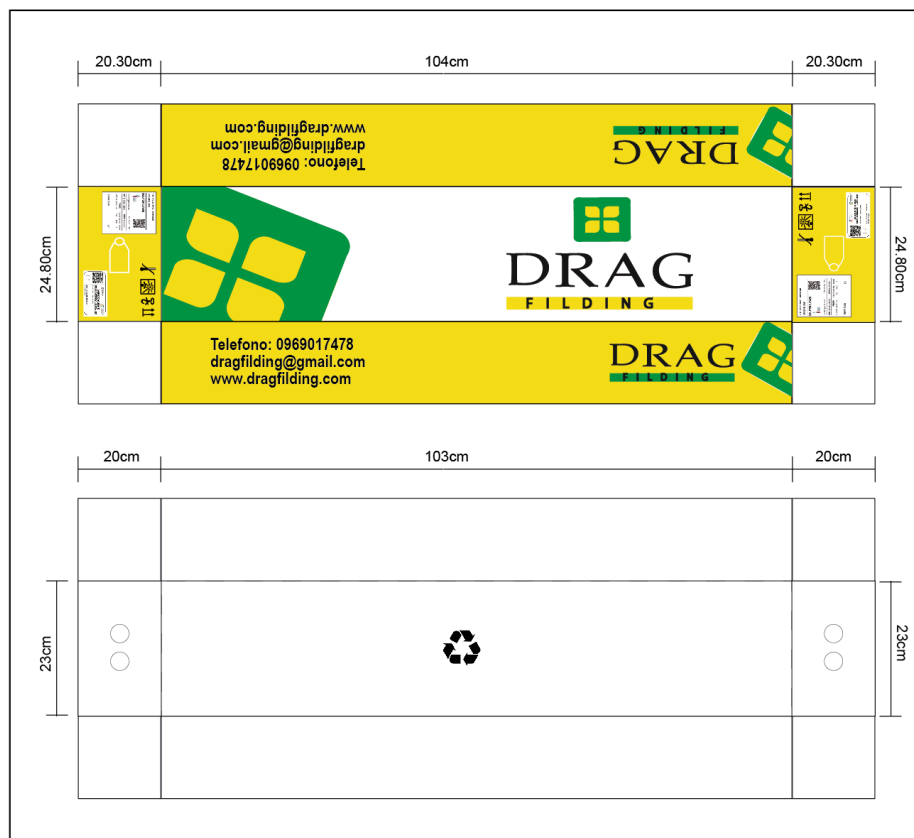


Figura 22 Diseño del Embalaje Drag Filding
Elaborado por: Diego Guerrón

El diseño de la caja se le propone a la empresa Drag Filding que cuenta con las medidas establecidas por el ministerio de comercio exterior, además cuenta con un diseño que realza la marca y le da prestigio comercial a la empresa, también tiene las etiquetas que según las normas ISO 7000 establece los detalles del producto como su nombre de la empresa, el tipo de producto, la cantidad, país de origen, país de destino y nombre de la carguera, esta la etiqueta de Agrocaldidad, los símbolos de manipulación y cuidado que debe tener el embalaje.

4.2.10.9 Precio

La Empresa Drag Filding ofrece a sus clientes varios precios de tallos de follaje Ruscus, dependiendo la medida del tallo y al mercado que va dirigido el producto ya sea nacional o extranjero, las formas de negociación que ofrece la empresa es FCA, el cual se deja el producto en la agencia de carga de origen (UIO) que el cliente asigne y también se brinda CPT, que el vendedor es responsable de la mercancía hasta que el producto llegue al aeropuerto de destino, teniendo los siguientes precios (Ver estudio financiero tabla 60):

Precios para el mercado Nacional:

Tabla 39 Precio Nacional

Medida	30cm	35cm	40cm	45cm	50cm	55cm	60cm	65cm	70cm
Precio	7 ctv.	9 ctv.	11ctv.	13ctv.	15ctv.	16ctv.	17ctv.	19ctv.	21ctv.

Fuente: Drag Filding
Elaborado por: El autor
Año: 2019

Los precios que se ofrece en la tabla son para el mercado nacional, valor del flete interno no incluye en estos valores. Los tallos que se entrega en el mercado nacional no es para consumo final, se vende a otras florícolas que exportan este producto por unidades o en bouquet. Drag Filding vende su producción a tres provincias del Ecuador que serían; Pinchincha, Cotopaxi y Tungurahua.

Precio para el mercado Extranjero (Ver estudio financiero tabla 60):

Tabla 40 Precio extranjero

Medida	30cm	35cm	40cm	45cm	50cm	55cm	60cm	65cm	70cm
---------------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

Precio	9 ctv.	11ctv.	13ctv.	15ctv.	17ctv.	18ctv.	19ctv.	22ctv.	24ctv.
---------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

Fuente: Drag Filding
Elaborado por: Diego Guerrón
Año: 2019

Los precios que se ofrece en la tabla son para el mercado extranjero, valor del flete interno no incluye, tampoco costos de exportación.

Costos por parte de la agencia de carga

Para exportar los tallos de follaje se contratará una agencia de carga asignada quien tramitará la guía aérea (Ver Anexo 5) por el vendedor, para detallar el valor se toma de referencia el pedido de tallos del señor Jorge Davis, quien está encargado de compras y ventas de la empresa Flower International J.P. INC, ubicada en Estados Unidos Miami, quien detalla su pedido:

Tabla 41 Detalle de pedido

Medida	40cm	50cm	60cm	65cm	70cm
Tallos	9000	4500	2500	2200	2000

Fuente: Drag Filding
Elaborado por: Diego Guerrón

La Agencia de Carga SA. Diego Martínez, indica que los valores a cancelar por parte del exportador son los siguientes:

- Cargos de agencia: \$ 45
- Cargos de aerolínea: \$ 48,98
- Tarifa del flete internacional: Un \$1 por kilogramo

Tabla 42 Detalle de la carga

MEDIDAS	TALLOS	CAJAS	PESO POR CAJA	PESO	TOTAL TALLOS
40cm	1500	6	6,00 kg	36,0 kg	9000
50cm	900	5	6,50 kg	32,0 kg	4500
60cm	500	5	7,00 kg	35,0 kg	2500
65cm	440	5	7,50 kg	37,5 kg	2200
70cm	400	5	8,00 kg	40,0 kg	2000
Total		26		181,0 kg	20 200

Fuente: Drag Filding
Elaborado por: Diego Guerrón

Tabla 43 Detalle del flete

Cálculo por peso cargable		
Fórmula =	$\frac{\text{Largo} \times \text{ancho} \times \text{alto} \times \text{cajas}}{6000}$	
Fórmula =	$\frac{104 \times 24.80 \times 20.30 \times 26}{6000}$	= 226,88 → 227
Tarifa por kilogramo =	\$ 1,00 x 227Kg	= \$ 227

Fuente: Drag Filding

Elaborado por: Diego Guerrón

- Seguro del 2% del valor FCA de los tallos: \$69,56
- Total: \$390,54

Estos valores equivalen hasta de llegada de la mercancía al aeropuerto de Miami sin incluir los costos en origen.

4.2.10.10 Plaza

A la empresa Drag Filding se le propone que la distribución de los tallos de follaje Ruscus se las realice mediante un canal detallista o canal 2, ya que el producto no podrá llegar al consumidor final, tendrá que ser por intermediarios para que el tallo llegue al público objetivo y así exportar el producto.

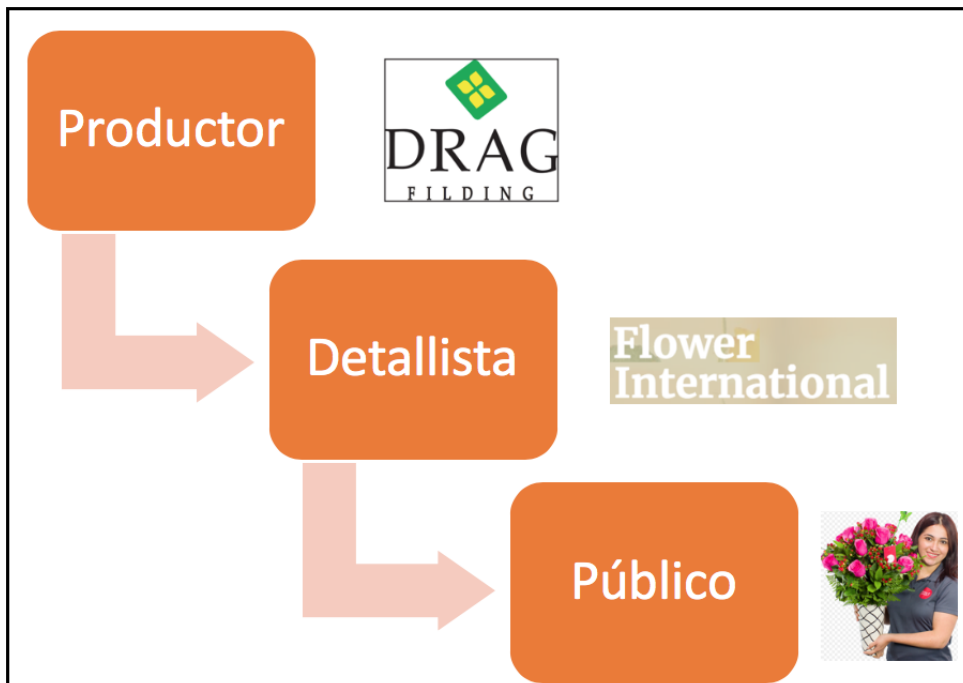


Figura 23 Canal de distribución

Elaborado por: Diego Guerrón

4.2.10.11 Promoción

Drag Filding es una empresa dedicada a la producción de tallos de follaje Ruscus, ve la necesidad de elevar su producción y sus ingresos económicos, para ello la florícola buscará implementar las siguiente estrategias:

- Crear una imagen corporativa con el objetivo de que sea reconocida a nivel nacional e internacional, como empresa productora y comercializadora de tallos de follaje Ruscus.
- Asistir a ferias nacional e internacionales que se realicen en Estados Unidos-Miami como; World Floral Expo en donde asisten más 21.000 proveedores de flores y follajes que se llevará a cabo en Miami desde 12 al 14 de junio 2019, también está la feria internacional que realiza Expo Flores en Ecuador cada segunda semana de septiembre, para dar a conocer a la empresa a los posibles clientes de dicho mercado y poder elevar la cartera de clientes, además no solo llegar a este mercado si no abarcar más estados o condados.
- Se incrementará estrategias de promoción por la compra del producto, según la cantidad que el cliente demande, estas podrían ser reducir un porcentaje al valor de la compra o puede ser que se le obsequie algunos tallos de follaje.
- También la empresa se dará a conocer por redes sociales e implementará una página web para facilitar los pedidos con el comprador.

Facebook

Esta red social es maneja por muchas personas desde jóvenes hasta adultos, es una estrategia dar a promocionar mediante esta aplicación, ya que se encontrará con el rol social de la empresa y la información sobre la misma. Crear la pagina publicitaria de la empresa en Facebook no tienene valor, pero tiene desventajas, una de ellas es que la página no será visble para el 100% de tus contactos. Facebook ofrece desde 5 dolares hasta 50 dolares la semana o el mes. A la empresa Drag Filding se le propone pagar una tarifa de 20 dólares al mes que represata, que el 50 % de los contactos podrán acceder a la página.

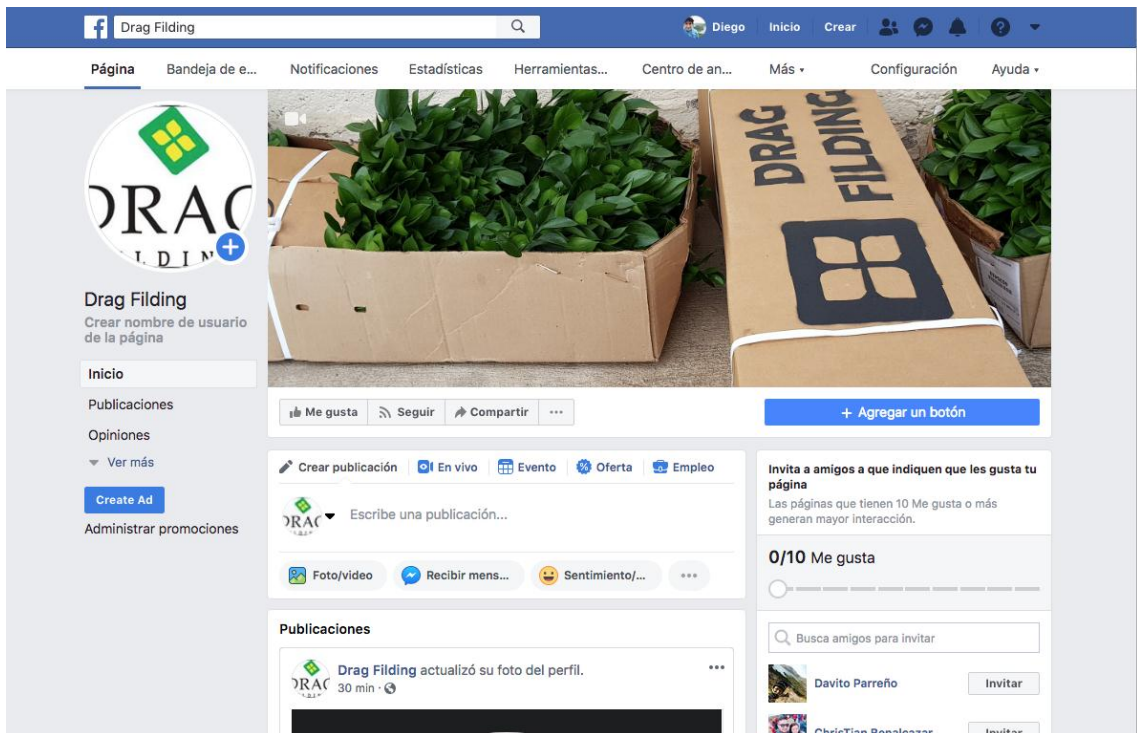


Figura 24 Facebook Drag Filing
Elaborado por: Diego Guerrón

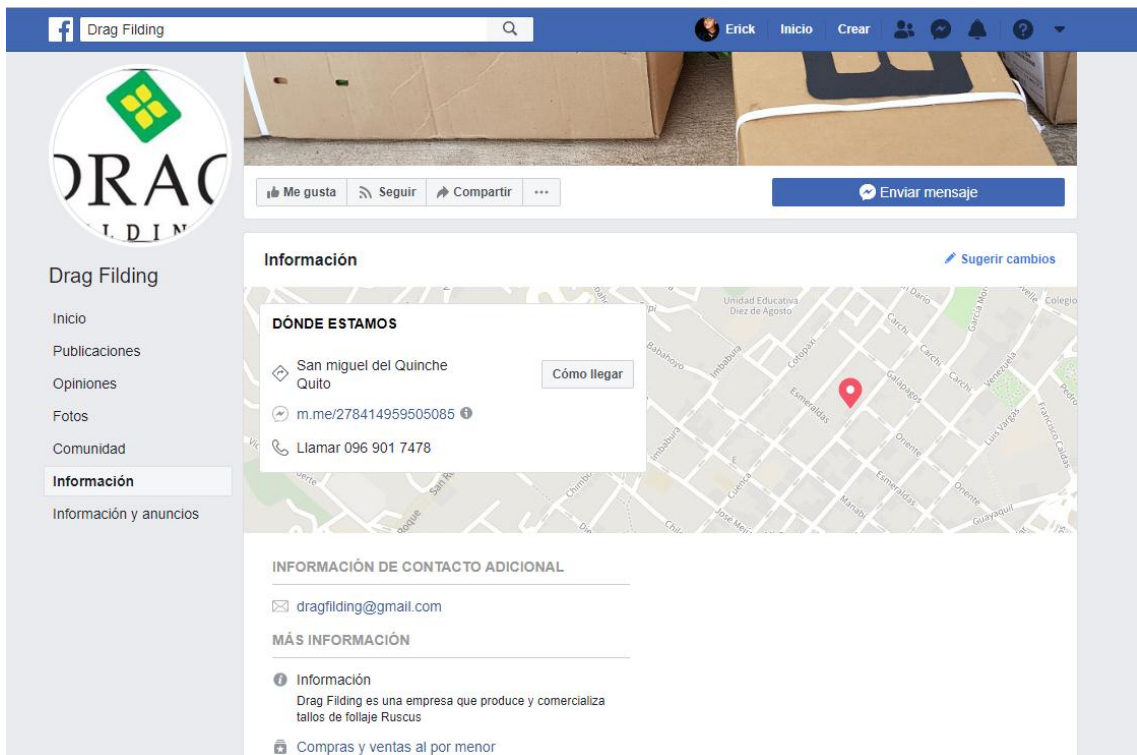


Figura 25 Facebook Información
Elaborado por: Diego Guerrón

Instagram

Mediante esta aplicación que es utilizada por casi el mundo entero, la empresa se promocionara de forma gratuita, la empresa y el producto que ofrece, además se pretende buscar seguidores ya sea de clientes o de competidores y elevar el prestigio comercial de la empresa.

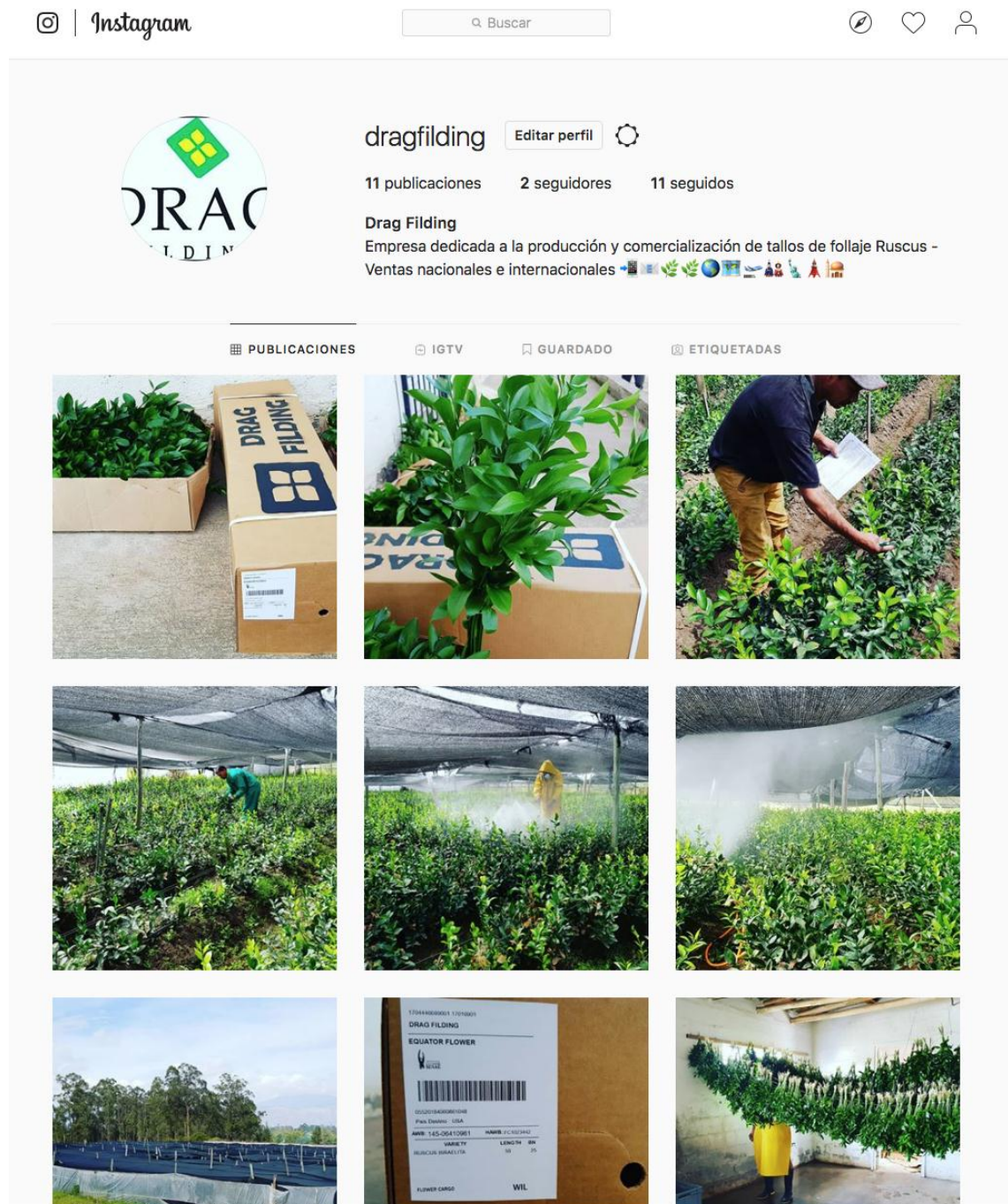
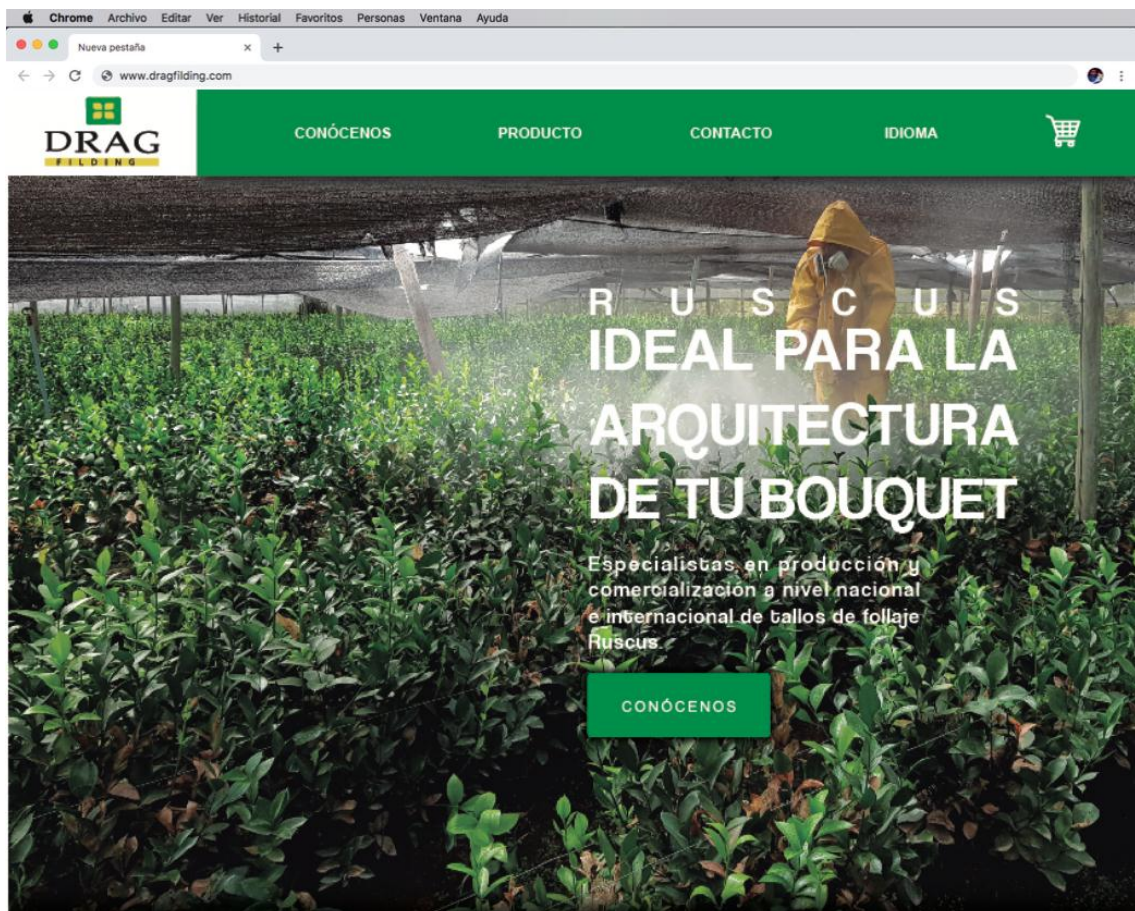


Figura 26 Instagram Drag Filing
Elaborado por: Diego Guerrón

Página web

La página web es una de las fuentes de promoción que tendrá toda la información de la empresa, el producto que se ofrece, la página tendrá un chat para poder tratar con los clientes y además poder coordinar los pedidos con el cliente.



		
DIMENSIONES DEL TALLO Te ofrecemos tallos de follaje ruscus de calidad, desde 30cm hasta 70cm de altura, el precio varía dependiendo la dimensión y el volumen de compra. ¡Están buenísimas!	FORMAS DE NEGOCIACIÓN La empresa Drag Filding cuenta con dos tipos de negociación, el producto de exportación lo entregamos en la agencia de carga que el cliente desee o en el país destino.	FORMAS DE PAGO Realiza tus pagos mediante transacciones, cheques, carta de crédito o tarjeta de crédito de su preferencia.
MAS INFORMACIÓN	MAS INFORMACIÓN	MAS INFORMACIÓN

Figura 27 Página web
Elaborado por: Diego Guerrón

4.2.10.12 Cadena de valor de la empresa Drag Filding

ACTIVIDADES DE APOYO

Tabla 44 Cadena de valor Drag Filding

Infraestructura de la empresa					MARGEN
Cuanta con áreas de producción, postcosecha, bodega de equipos, bodega de químicos, administrativa, carga y descarga.					
Gestión de recurso humanos					
Para la producción de tallos de follaje Ruscus los empleados tiene la experiencia necesaria para cultivar y cosechar el tallo. Las áreas de la empresa se dividen en la gerencia general, área de producción, área de administración y talento humano y área de marketing y ventas.					
Desarrollo de Tecnología					
El cultivo y cosechado del Ruscus no necesita procesos tecnológicos.					
Compras					
Proveedores indirectos (químicos, cartón corrugado y materias de cultivo) ubicados en la parroquia el Quinche. El pago a los proveedores indirectos es en el momento de la compra.					
Logística interna	Producción	Logística Externa	Mercadeo y Ventas	Servicio	MARGEN
La empresa está ubicada en la parroquia del Quinche, vía San Miguel del Quiche. El personal de cultivo tendrá un traje de cuerpo entero con guantes, postcosecha el mandil y fumigación el traje de caucho y protector para el rostro. Los tallos se almacenarán en el cuarto frío	Control de cultivo y cosecha, mediante rendición de nuevos brotes de tallos. Desperdicio de la utilización de químicos y tallos que están en descomposición. Compostera para los tallos y tachos adecuados para químicos.	Ubicación de tallos en camión de servicio público, para el mercado nacional como el internacional. Salida al mercado extranjero del aeropuerto Mariscal Sucre. Distancia del Quinche a Tababela 20 km y un tiempo de 19 minutos. Llegada al mercado extranjero del aeropuerto Miami Internacional Airport. La distancia directa entre Quito y Miami es de 3077 km y con tiempo 4 horas con 15 minutos.	Publicidad de la empresa por medio de redes sociales y pagina web. Detalla el producto, las medidas, los precios, los tipos de negociación y promociones para el mercado nacional o extranjero.	La empresa está pendiente de la entrega del producto de su criterio, devoluciones o sugerencias del producto o servicio.	

Fuente: Cadena de valor de Porter

Elaborado por: Diego Guerrón

Año: 2019

4.2.11 Análisis de Mercado

Para realizar la propuesta de exportación de tallos de follaje Ruscus al mercado estadounidense, se realizó un diagnóstico a la empresa Drag Filding sobre las ventajas y desventajas que cuenta la misma, como capacidad de producción, infraestructura, competencia, entre otras. Con el objetivo de establecer un análisis FODA, además fue necesario un estudio de mercado del público objetivo en este caso Estado Unidos Miami, para tener conocimiento sobre la demanda y el tipo de consumidor.

4.2.11.1 Clasificación arancelaria en Estados Unidos de Tallos de follaje Ruscus.

Tabla 45 Clasificación arancelaria

PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN DE LA PARTIDA	ARANCEL
060420	Follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullos y hierbas, musgos y líquenes, siendo los productos de los tipos utilizados para ramos o adornos, frescos. Renovación del Sistema Generalizado de preferencias (SGP) como proyecto de ley H.R 4979.	20%

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Diego Guerrón

4.2.11.2 Impuestos

Los tallos follaje Ruscus en Estados Unidos gravan diferente porcentaje de impuesto dependiendo el Estado. En este caso los follajes en Miami tienen un impuesto del 6%. El Estado de Florida tiene el porcentaje más bajo en impuestos.

4.2.11.3 Registro de exportador en el Ecuapass

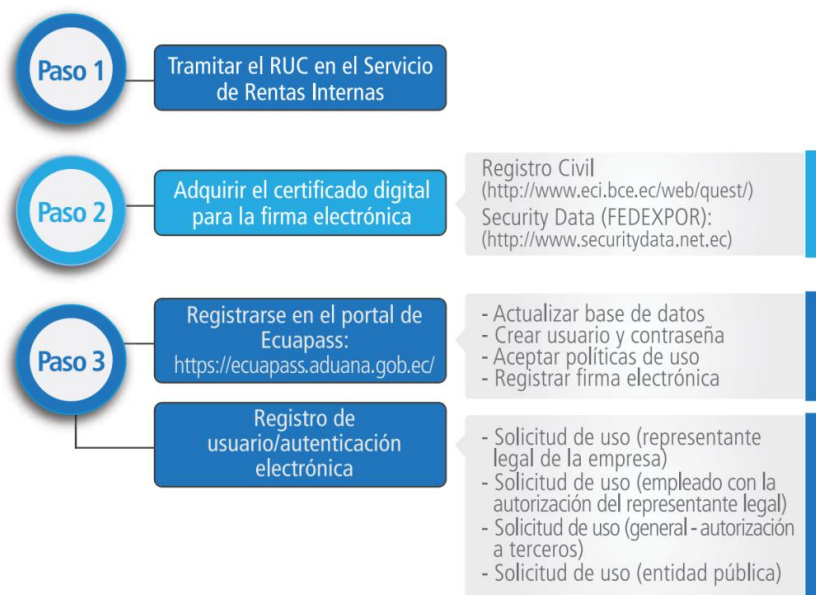


Figura 28 Registro del Ecuapass
Fuente: PRO ECUADOR

En la figura 28 se encuentra los pasos para registrar la empresa Drag Filding en el Ecuapass como exportadora, con el objetivo de internacionalizar el producto

4.2.11.4 Pasos para elaborar la declaración juramentada de origen

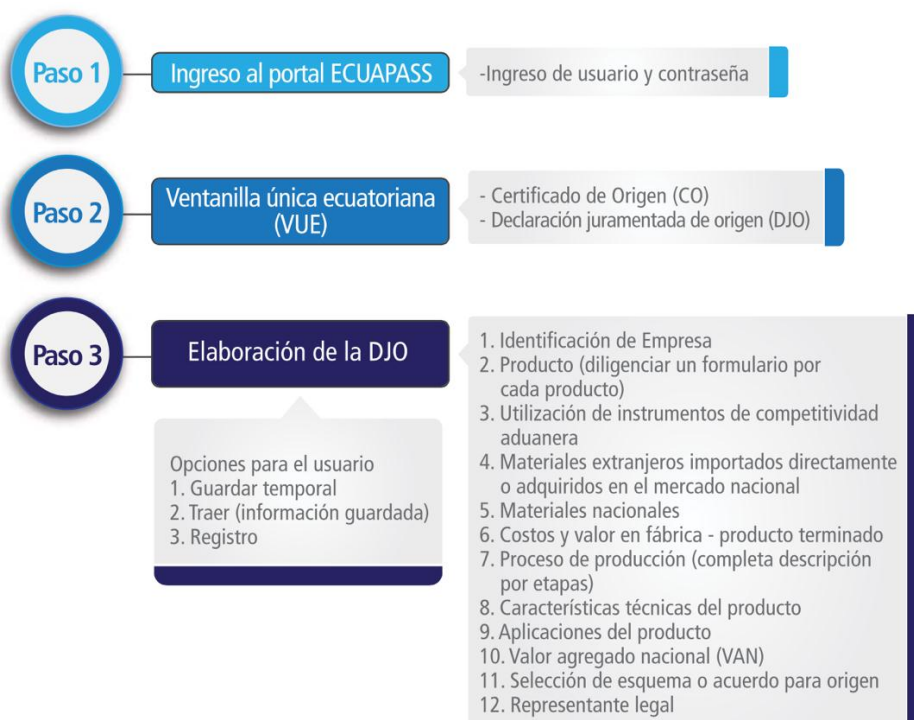


Figura 29 Elaboración de la declaración juramentada de origen
Fuente: PRO ECUADOR

La declaración juramenta es un documento que se obtiene en la ventanilla única la cual avala y certifica que el producto es originario del Ecuador y a su vez fue producido por trabajadores ecuatorianos, en otras palabras el producto obtiene el certificado de origen. (Ver Anexo 6)

4.2.11.5 Etapa de Pre-embarque

Para realizar el pre-embarque de las mercancías, afirma (ProEcuador, 2017) que:

El proceso de exportación se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el sistema ECUAPASS (Ver Anexo 8), la misma que podrá ser acompañada de una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque. Dicha declaración no es una simple intención de embarque, sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

Los principales datos que se consignarán en la DAE son: (pág. 10)

- Del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos del consignatario
- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso (pág. 11)

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:



Figura 30 Documentos digitales
Fuente: PRO ECUADOR

Una vez realizada la transmisión de la declaración aduanera de exportación (DAE) el sistema a la empresa te otorga una barra de códigos:



Figura 31 Codigó de barras DAE

Fuente: Pro Ecuador

4.2.11.6 Aforo asignado

Para la asignación de canal de aforo, según (SENAE, 2017) afirma que, una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

- Aforo Automático
- Aforo Documental
- Aforo físico
- Aforo intrusivo

La empresa Drag Filding por ser la primera ocasión que realiza la actividad de exportar tallos de follaje *Ruscus*, según el artículo 104, literal a) libro IV Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI, 2017) menciona que “los procesos aduaneros serán rápidos, simplificados, expeditos y electrónicos, procurando el aseguramiento de la cadena logística a fin de incentivar la productividad y la competitividad nacional.” (pág. 26) el aforo a llevar acabo es el físico. El valor está incluido en el valor que cobra la empresa como cargos de agencia.

4.2.11.7 Instrumentos y condiciones de pago

Incoterm

La empresa Drag Filding analiza la posibilidad de negociar en termino FCA, el vendedor entrega la mercancía en la agencia de carga de origen que el cliente desee, también la

empresa analiza negociar en termino CPT, el vendedor se compromete a entregar el producto en el aeropuerto de destino acordado y según el pedido la salida será por el aeropuerto internacional Mariscal Sucre Quito (UIO), y la llegada será en el aeropuerto internacional de Miami (MIA).

Modalidad de pago

La modalidad de pago con la que iniciara la negociación la empresa Drag Filding para un cliente nuevo, podría realizar mediante una transferencia bancaria o cheque, 30 días antes de la entrega del pedido, puede ser que en una cuenta en el exterior o en el país de origen, esto durante los tres primeros pedidos, para realizar esta actividad tanto el vendedor como comprador se realiza un cruce de información, así como referencias, cada empresa aprueba la legitimidad de la entidad y procederá ha realizar el pago como la entrega del pedido. Después de los tres primeros pedidos el cliente puede realizar 30 días después de que se entrega el producto el pago. Está es la condición de pago que ofrece la empresa la los clientes, además Drag Filding esta abierta a otra oferta en cuanto a modalidad de pago, como ejemplo la carta de crédito.

Carta de Crédito

La carta de credito es medio por el cual se ejetua el pago de exportaciones según (Ministerio de comercio exterior, 2018) menciona que:

Cartas de crédito: Promesa condicional de pago que efectúa un banco (emisor), por cuenta de una persona física o moral (solicitante), ante una persona (bene ciario); normalmente por conducto de otro banco (noti cador), para pagar determinada suma o aceptar letras a favor del exportador, contra la presentación de determinados documentos. Existen diferentes modalidades: revocable, irrevocable, noti cada, con rmada, a la vista, a plazo y transferible.

Es la forma de pago más segura y recomendable para el nuevo exportador. Si el pago de sus exportaciones es mediante carta de crédito y no conoce al cliente, exija que la carta de crédito documentaria sea irrevocable, confirmada y pagadera a la vista contra la entrega de los documentos respectivos.

La empresa Drag Filding para asegurar el pago de su pedidos y la tranquilidad del cliente también esta abierto a utilizar la carte de crédito, que será contratada por parte del cliente o importador uno de los bancos que ofrece este servicio es el Banco Santander, que para facilidad del importador existe una sucursal en Miami. (Ver Anexo 7)

4.2.11.8 Etapa de post-embarque

Para realizar el pre-embarque de las mercancías, afirma (ProEcuador, 2017) que:

Regularizar las Declaraciones Aduaneras de Exportación (DAE): Finalmente, usted podrá regularizar. Declaraciones Aduaneras de Exportación ante el SENA E y obtener el definitivo DAE, mediante un registro electrónico que permite dar por finalizado el proceso de exportación para consumo (régimen 40).

Una vez que se realiza este registro, la DAE obtiene la marca **REGULARIZADA**. Para poder completar este proceso cuenta con un plazo de 30 días luego de realizado el embarque. Este trámite requiere de los siguientes documentos: (pág. 20)



Figura 32 Etapa de Post-embarque

Fuente: Pro Ecuador

4.2.11.9 Documento de acompañamiento para el ingreso al mercado.

Según (ProEcuador, 2017):

- DAE
- RUC del exportador
- Lista de empaque
- Factura comercial
- Documento de transporte en negociación FCA no es necesario (pág. 5)

4.2.11.10 Flujoograma proceso de Exportación

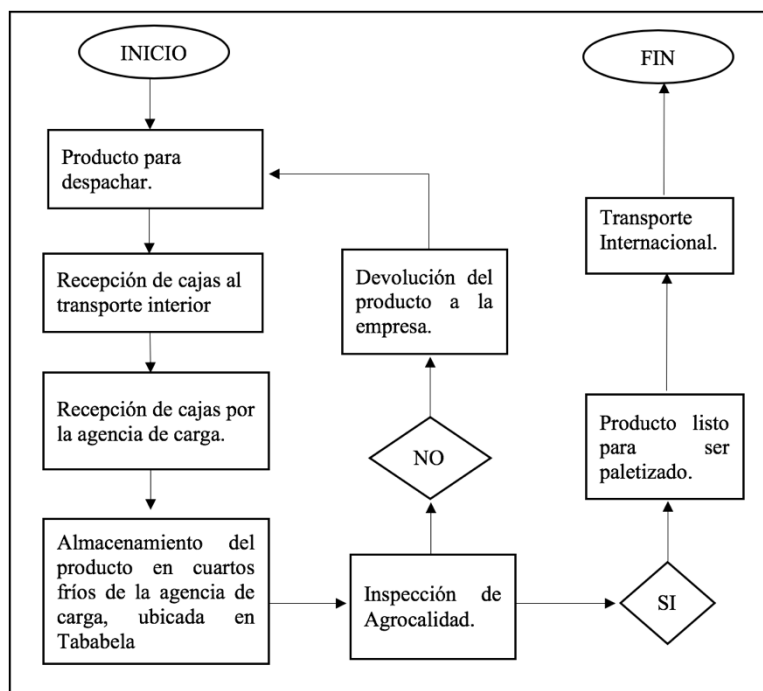


Tabla 46 Flujoograma de Exportación
Elaborado por: El Autor

4.2.11.11 Cálculo de Tributos

Tabla 47 Cálculo de tributos

GASTOS DE EXPORTACIÓN	COSTO
Embalaje	\$ 45,50
Etiquetas	\$ 5,20
Certificado de origen	\$ 10,00
Token	\$ 3,13
Ex Works	\$ 63,83
Transporte interno	\$ 40,00
FCA	\$ 103,83
Cargos de agencia	\$ 114,56
Cargos de Aerolínea	\$ 48,98
Flete internacional	\$ 227,00
CPT	\$ 494,37

Elaborado por: Diego Guerrón

CAPÍTULO IV

5 ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

La empresa Drag Filding esta establecida hace dos años en el mercado nacional, produce 150000 tallos que representa el 70% de la producción, la florícola vende solo al mercado nacional, es decir comercializa a otras empresas nacionales para que los tallos de follaje *Ruscus* sean exportados. La empresa cuenta con un 30% restante de producción sin vender en el mercado nacional, la misma que la florícola quiere destinar al mercado de Estados Unidos Miami. El estudio financiero esta enfocado en el pedido de 20200 tallos.

5.1 Determinación de la inversión inicial

Tabla 48 Inversión Fija

TOTAL INVERSIÓN FIJA	
ACTIVOS	MONTO
Muebles y Enseres	\$ 610,00
Equipos de Cómputo	\$ 1.000,00
Equipos de Oficina	\$ 66,00
TOTAL	\$ 1.676,00

Fuente: Empresa Drag Filding
Elaborado por: Diego Guerrón

Tabla 49 Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO		
CUENTA	VALOR MENSUAL	PORCENTAJE
Costos de Producción	\$ 1.344,19	27,54%
Gastos Administrativos	\$ 3.042,60	62,33%
Gastos de Exportación	\$ 494,37	10,13%
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$ 4.881,16	100%

Fuente: Empresa Drag Filding
Elaborado por: Diego Guerrón

Tabla 50 Total Inversión

INVERSION	VALOR
Inversión Fija	\$ 1.676,00
Inversión Variable	\$ 4.881,16
Capital de trabajo	\$ 4.881,16
TOTAL DE INVERSION	\$ 6.557,16

Fuente: Empresa Drag Filding
Elaborado por: Diego Guerrón

5.2 Detalle de costos y gastos

Tabla 51 Detalle de la inversión fija

ACTIVOS	CANTIDAD	VALOR U.	VALOR TOTAL
REMODELACIÓN			
Área Administrativa	0	\$ -	\$ -
Área de Producción	0	\$ -	\$ -
		SUB TOTAL	\$ -
MUEBLES Y ENSERES			
Escritorios de 130 x 90	2	\$ 100,00	\$ 200,00
Sillas Ejecutivas	2	\$ 40,00	\$ 80,00
Sillas	4	\$ 20,00	\$ 80,00
Aparadores de oficina	2	\$ 125,00	\$ 250,00
		SUB TOTAL	\$ 610,00
EQUIPO DE COMPUTACION			
Computadoras	2	\$ 500,00	\$ 1.000,00
Impresora Normal	0	\$ -	\$ -
Impresora de Etiquetas	0	\$ -	\$ -
		SUB TOTAL	\$ 1.000,00
EQUIPO DE OFICINA			
Teléfono	2	\$ 33,00	\$ 66,00
		SUB TOTAL	\$ 66,00
MAQUINARIA			
Bomba de Químico	0	\$ -	\$ -
		SUB TOTAL	\$ -
		TOTAL	\$ 1.676,00

Fuente: Empresa Drag Filding
Elaborado por: Diego Guerrón

Tabla 52 Detalle del costo de producción

TALLOS DE FOLLAJE RUSCUS					
DETALLE	c/u	COSTO	CANTIDAD	TOTAL MENSUAL	ANUAL
MATERIA PRIMA					
DIRECTA					
		\$ 0,0052	20200,00	\$105,19	\$1.262,34
Abono orgánico	\$ 0,0015				
Abono químico	\$ 0,0014				
Fertilizantes	\$ 0,0011				
Agua de riego	\$ 0,0002				
Detergente líquido	\$ 0,0005				
Abrillantador líquido	\$ 0,0005				
MANO DE OBRA					
DIRECTA					
		\$ 0,046	20200,00	\$922,53	\$ 11.070,40
Operario	\$ 0,046				
COSTOS					
INDIRECTOS DE FABRICACION					
		\$ 0,016	20200,00	\$316,47	\$3.797,60
Jefe de producción	\$ 0,015				
Energía Eléctrica	\$ 0,001				
COSTO DE PRODUCCION POR UNIDAD					
TOTAL COSTO		\$ 0,0665	20200,00	\$ 1.344,19	\$ 16.130,34

Fuente: Empresa Drag Filding
Elaborado por: Diego Guerrón

El valor que se detalla en la tabla 52 es el costo de producción de 20200 tallos.

Tabla 53 Detalle de gastos administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS				
DETALLE		MENSUAL		ANUAL
Agua	\$	10,00	\$	120,00
Energía Eléctrica	\$	15,00	\$	180,00
Teléfono	\$	20,00	\$	240,00
Internet Banda CLARO	\$	30,00	\$	360,00
Suministros de Oficina	\$	70,00	\$	840,00
Gastos Promocion online	\$	100,00	\$	1.200,00
Sueldos	\$	2.767,60	\$	33.211,20
Implementos de limpieza	\$	30,00	\$	360,00
TOTAL	\$	3.042,60	\$	36.511,20

Fuente: Empresa Drag Filding

Elaborado por: Diego Guerrón

Tabla 54 Detalle de sueldos de trabajadores de la empresa

PERSONAL		VALOR
Jefe de Marketing y ventas	\$	1.383,80
Jefe Administrativo	\$	1.383,80
TOTAL ADMINISTRATIVO	\$	2.767,60
Operario	\$	461,27
Operario	\$	461,27
TOTAL PRODUCCIÓN	\$	922,53
TOTAL	\$	3.690,13

Fuente: Empresa Drag Filding

Elaborado por: Diego Guerrón

La empresa Drag Filding para poner en marcha el proyecto de exportar 20200 tallos necesita incrementar cuatro plazas de trabajo que sería; Marketing y ventas, Administración y talento humano y dos operarios

Tabla 55 Rol de pagos 1er año

*Incremento de sueldos por inflación del 1,65%

ROL DE PAGOS 1ER AÑO										
Empleado	Sueldo	Aporte IESS	Sueldo Mensual	Fondo de Reserva	Aporte Patronal	Décimo Tercero	Décimo cuarto	Vacac.	Total Ingresos (mensual)	Total Ingresos (anual)
Jefe Marketing y ventas	1.200,00	113,40	1.086,60		133,80	1.200,00	394,00	50,00	1.383,80	18.199,60
Jefe Administrativo	1.200,00	113,40	1.086,60		133,80	1.200,00	394,00	50,00	1.383,80	18.199,60
Operario	400,00	37,80	362,20		44,60	400,00	394,00	16,67	461,27	6.329,20
Operario	400,00	37,80	362,20		44,60	400,00	394,00	16,67	461,27	6.329,20
Remuneración mensual	3.200,00	302,40	2.897,60		356,80	3.200,00	1.576,00	133,33	3.690,13	49.057,60
Remuneración anual	38.400,00	3.628,80	34.771,20		4.281,60	38.400,00	18.912,00	1.600,00	44.281,60	

Fuente: Empresa Drag Filding
Elaborado por: Diego Guerrón

Tabla 56 Rol de pagos 2er año

ROL DE PAGOS 2ER AÑO										
Empleado	Sueldo	Aporte IESS	Sueldo Mensual	Fondo de Reserva	Aporte Patronal	Décimo Tercero	Décimo cuarto	Vacac.	Total Ingresos (mensual)	Total Ingresos (anual)
Jefe Marketing y ventas	1.219,80	115,27	1.104,53	101,61	136,01	1.219,80	394,00	50,83	1.406,63	18.493,39
Jefe Administrativo	1.219,80	115,27	1.104,53	101,61	136,01	1.219,80	394,00	50,83	1.406,63	18.493,39
Operario	406,60	38,42	368,18	33,87	45,34	406,60	394,00	16,94	468,88	6.427,13
Operario	406,60	38,42	368,18	33,87	45,34	406,60	394,00	16,94	468,88	6.427,13
Remuneración mensual	3.252,80	307,39	2.945,41	270,96	362,69	3.252,80	1.576,00	135,53	3.751,02	49.841,05
Remuneración anual	39.033,60	3.688,68	35.344,92	3.251,50	4.352,25	39.033,60	18.912,00	1.626,40	45.012,25	

Fuente: Empresa Drag Filding
Elaborado por: Diego Guerrón

Tabla 57 Rol de pagos 3er año

ROL DE PAGOS 3ER AÑO										
Empleado	Sueldo	Aporte IESS	Sueldo Mensual	Fondo de Reserva	Aporte Patronal	Décimo Tercero	Décimo cuarto	Vacac.	Total Ingresos (mensual)	Total Ingresos (anual)
Jefe Marketing y ventas	1.239,93	117,17	1.122,75	103,29	138,25	1.239,93	394,00	51,66	1.429,84	18.792,03
Jefe Administrativo	1.239,93	117,17	1.122,75	103,29	138,25	1.239,93	394,00	51,66	1.429,84	18.792,03
Operario	413,31	39,06	374,25	34,43	46,08	413,31	394,00	17,22	476,61	6.526,68
Operario	413,31	39,06	374,25	34,43	46,08	413,31	394,00	17,22	476,61	6.526,68
Remuneración mensual	3.306,47	312,46	2.994,01	275,43	368,67	3.306,47	1.576,00	137,77	3.812,91	
Remuneración anual	39.677,65	3.749,54	35.928,12	3.305,15	4.424,06	39.677,65	18.912,00	1.653,24	45.754,95	50.637,42

Fuente: Empresa Drag Filding
Elaborado por: Diego Guerrón

Tabla 58 Rol de pagos 4er año

ROL DE PAGOS 4ER AÑO										
Empleado	Sueldo	Aporte IESS	Sueldo Mensual	Fondo de Reserva	Aporte Patronal	Décimo Tercero	Décimo cuarto	Vacac.	Total Ingresos (mensual)	Total Ingresos (anual)
Jefe Marketing y ventas	1.260,39	119,11	1.141,28	104,99	140,53	1.260,39	394,00	52,52	1.453,43	19.095,60
Jefe Administrativo	1.260,39	119,11	1.141,28	104,99	140,53	1.260,39	394,00	52,52	1.453,43	19.095,60
Operario	420,13	39,70	380,43	35,00	46,84	420,13	394,00	17,51	484,48	6.627,87
Operario	420,13	39,70	380,43	35,00	46,84	420,13	394,00	17,51	484,48	6.627,87
Remuneración mensual	3.361,03	317,62	3.043,41	279,97	374,75	3.361,03	1.576,00	140,04	3.875,83	
Remuneración anual	40.332,34	3.811,41	36.520,93	3.359,68	4.497,06	40.332,34	18.912,00	1.680,51	46.509,91	51.446,93

Fuente: Empresa Drag Filding
Elaborado por: Diego Guerrón

Tabla 59 Rol de pagos 5er año

ROL DE PAGOS 5ER AÑO										
Empleado	Sueldo	Aporte IESS	Sueldo Mensual	Fondo de Reserva	Aporte Patronal	Décimo Tercero	Décimo cuarto	Vacac.	Total Ingresos (mensual)	Total Ingresos (anual)
Jefe Marketing y ventas	1.281,18	121,07	1.160,11	106,72	142,85	1.281,18	394,00	53,38	1.477,42	19.404,18
Jefe Administrativo	1.281,18	121,07	1.160,11	106,72	142,85	1.281,18	394,00	53,38	1.477,42	19.404,18
Operario	427,06	40,36	386,70	35,57	47,62	427,06	394,00	17,79	492,47	6.730,73
Operario	427,06	40,36	386,70	35,57	47,62	427,06	394,00	17,79	492,47	6.730,73
Remuneración mensual	3.416,48	322,86	3.093,63	284,59	380,94	3.416,48	1.576,00	142,35	3.939,78	52.269,80
Remuneración anual	40.997,82	3.874,29	37.123,53	3.415,12	4.571,26	40.997,82	18.912,00	1.708,24	47.277,32	

Fuente: Empresa Drag Filding

Elaborado por: Diego Guerrón

El sueldo a los empleados se incrementa según la inflación que presenta el país en los últimos 5 años, se realiza un promedio y se obtiene como resultado de 1,65% de Inflación.

Tabla 60 Detalle de gastos de exportación

GASTOS DE EXPORTACIÓN DE 20200 TALLOS					
	COSTO	CANTIDAD	TOTAL MENSUAL	ANUAL	
Embalaje	\$ 1,75	26	\$ 45,50	\$	546,00
Etiquetas	\$ 0,10	52	\$ 5,20	\$	62,40
Certificado de Origen	\$ 10,00	1	\$ 10,00	\$	120,00
Token	\$ 3,13	1	\$ 3,13	\$	37,56
Ex Works	\$ 14,98		\$ 63,83	\$	765,96
Transporte interno	\$ 40,00	1	\$ 40,00	\$	480,00
FCA	\$ 54,98		\$ 103,83	\$	1.245,96
Cargos de Agencia	\$ 114,56	1	\$ 114,56	\$	1.374,72
Cargos de Aerolínea	\$ 48,98	1	\$ 48,98	\$	587,76
Flete Internacional	\$ 227,00	1	\$ 227,00	\$	2.724,00
CPT	\$ 445,52		\$ 494,37	\$	5.932,44

Fuente: Empresa Drag Filding
Elaborado por: Diego Guerrón

Tabla 61 Gasto unitario

DETERMINACIÓN GASTO UNITARIO		
	Total Mensual	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$	3.042,60
TOTAL GASTOS	\$	3.042,60
Unidades producidas mensual		20200,00
GASTO POR UNIDAD	\$	0,018

Fuente: Empresa Drag Filding
Elaborado por: Diego Guerrón

Tabla 62 Gasto unitario de exportación

DETERMINACIÓN GASTO UNITARIO DE EXPORTACIÓN		
GASTOS DE EXPORTACIÓN (FCA)	\$	103,83
TOTAL GASTOS	\$	103,83
Unidades producidas según pedido		20200,00
GASTO POR UNIDAD (FCA)	\$	0,01
GASTOS DE EXPORTACIÓN (CPT)	\$	390,54
Unidades producidas mensual		20200,00
GASTO POR UNIDAD (CPT)	\$	0,02

Fuente: Empresa Drag Filding
Elaborado por: Diego Guerrón

Tabla 63 Precio unitario

DETERMINACIÓN DEL PRECIO UNITARIO SEGÚN EL PEDIDO												
	COSTO DE Pro. Mens	CANTIDAD Mensual	COSTO Unitario	GASTO Unitario	COSTO T.Unita	UTILIDAD	GANANCIA	Precio unitario Venta	GASTO Unitario (FCA)	Precio de Venta de Exportación (FCA)	GASTO Unitario (CPT)	Precio de Venta de Exportación (CPT)
40cm	\$ 598,90	9000	\$ 0,066	0,018	\$ 0,084	54,0%	0,046	0,13	\$ 0,01	\$ 0,14	\$ 0,02	\$ 0,15
50cm	\$ 299,45	4500	\$ 0,066	0,018	0,084	101,4%	0,086	0,17	\$ 0,01	\$ 0,18	\$ 0,02	\$ 0,19
60cm	\$ 166,36	2500	\$ 0,066	0,018	0,084	125,1%	0,106	0,19	\$ 0,01	\$ 0,20	\$ 0,02	\$ 0,21
65cm	\$ 146,40	2200	\$ 0,066	0,018	0,084	160,6%	0,136	0,22	\$ 0,01	\$ 0,23	\$ 0,02	\$ 0,24
70cm	\$ 133,09	2000	\$ 0,066	0,018	0,084	184,3%	0,156	0,24	\$ 0,01	\$ 0,25	\$ 0,02	\$ 0,26

Fuente: Empresa Drag Filding
Elaborado por: Diego Guerrón

El costo de producción unitario de los tallos de follaje Ruscus no va a variar sin importar el largo del tallo, esto se debe a que el producto tiene un punto de corte, que significa que el follaje esta listo para ser cosechado en cualquier tamaño que se encuentre, y si no se corta el tallo, se madura y se pierde la calidad, para que el producto obtenga el tamaño que se desea no depende de utilizar más químicos o más tiempo de cultivo, se trata de técnica de luz y sombra, si existe sombra el tallo se alarga y si existe luz el tallo no se alarga.

5.3 Financiamiento del Proyecto

Tabla 64 Financiamiento del proyecto

FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO			
INVERSIÓN		VALOR	PORCENTAJE
Recursos Propios	\$	6.557,16	100%
Recursos Financiero	\$	-	0%
TOTAL	\$	6.557,16	100%

Fuente: Empresa Drag Filding
Elaborado por: Diego Guerrón

Tabla 65 Determinación del costo capital

COSTO DE CAPITAL			
ESTRUCTURA	PORCENTAJE	PORCENTAJE	PONDERACION
Recursos propios	100%	25%	25,0%
Recursos financiado	0%	0%	0,0%
TOTAL			25,0%

Fuente: Empresa Drag Filding
Elaborado por: Diego Guerrón

Tabla 66 Determinación del TRM

TASA DE REDESCUENTO O TASA DE RENDIMIENTO MEDIO		
Inflación proyectada anual	Costo Capital	TRM
1,65%	25,00%	26,65%

Fuente: Empresa Drag Filding
Elaborado por: Diego Guerrón

Tabla 67 Depreciación

DETERMINACIÓN DE LA DEPRECIACIÓN			
CUENTA	VALOR	%DEPRECIACIÓN	VALOR DE DEPREC.
Muebles y Enseres	\$ 610,00	10%	\$ 61,00
Equipos de Computación	\$ 1.000,00	33%	\$ 330,00
Equipos de Oficina	\$ 66,00	10%	\$ 6,60
TOTAL	\$ 1.676,00		\$ 397,60

Fuente: Empresa Drag Filding
Elaborado por: Diego Guerrón

5.4 Presupuesto de ingresos

Tabla 68 Detalle de ingresos en termino CPT

4%. 1,65%

Tallos de follaje Ruscus Año 1			
TALLOS MEDIDAS	UNIDADES	PRECIO DE UNIDAD	TOTAL \$
40 cm	90000	\$ 0,154	\$ 13.903,38
50 cm	45000	\$ 0,194	\$ 8.752,39
60 cm	25000	\$ 0,215	\$ 5.362,63
65 cm	22000	\$ 0,244	\$ 5.378,44
70 cm	20000	\$ 0,264	\$ 5.289,65
TOTAL	202000	\$ 1,07	\$ 38.686,49

Tallos de follaje Ruscus Año 2			
TALLOS MEDIDAS	UNIDADES	PRECIO DE UNIDAD	TOTAL \$
40 cm	93600	\$ 0,16	\$ 14.698,09
50 cm	46800	\$ 0,20	\$ 9.252,67
60 cm	26000	\$ 0,22	\$ 5.669,16
65 cm	22880	\$ 0,25	\$ 5.685,87
70 cm	20800	\$ 0,27	\$ 5.592,00
TOTAL	210080	\$ 1,09	\$ 40.897,80

Tallos de follaje Ruscus Año 3			
TALLOS MEDIDAS	UNIDADES	PRECIO DE UNIDAD	TOTAL \$
40 cm	97344	\$ 0,16	\$ 15.538,24
50 cm	48672	\$ 0,20	\$ 9.781,56
60 cm	27040	\$ 0,22	\$ 5.993,21
65 cm	23795	\$ 0,25	\$ 6.010,88
70 cm	21632	\$ 0,27	\$ 5.911,64
TOTAL	218483	\$ 1,11	\$ 43.235,52

Tallos de follaje Ruscus Año 4			
TALLOS MEDIDAS	UNIDADES	PRECIO DE UNIDAD	TOTAL \$
40 cm	101238	\$ 0,16	\$ 16.426,40
50 cm	50619	\$ 0,20	\$ 10.340,67
60 cm	28122	\$ 0,23	\$ 6.335,78
65 cm	24747	\$ 0,26	\$ 6.354,46
70 cm	22497	\$ 0,28	\$ 6.249,55
TOTAL	227223	\$ 1,13	\$ 45.706,87

Tallos de follaje Ruscus Año 5			
TALLOS MEDIDAS	UNIDADES	PRECIO DE UNIDAD	TOTAL \$
40 cm	105287	\$ 0,16	\$ 17.365,34
50 cm	52644	\$ 0,21	\$ 10.931,74
60 cm	29246	\$ 0,23	\$ 6.697,93
65 cm	25737	\$ 0,26	\$ 6.717,68
70 cm	23397	\$ 0,28	\$ 6.606,78
TOTAL	236311	\$ 1,14	\$ 48.319,47

Fuente: Empresa Drag Filding

Elaborado por: Diego Guerrón

El porcentaje de incremento del volumen es el 4% según Trade Map, ya que en los últimos 5 años en cantidades exportadas de follajes de Ecuador a Estados Unidos hay un incremento del 4% y la inflación de precios es en base la inflación promediada de los últimos 5 años del Ecuador siendo el 1,65%.

Tabla 69 Resumen de presupuesto de ventas

Presupuesto de ventas						
DETALLES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
40cm	13.903,38	14.698,09	15.538,24	16.426,40	17.365,34	77.931,45
50cm	8.752,39	9.252,67	9.781,56	10.340,67	10.931,74	49.059,03
60cm	5.362,63	5.669,16	5.993,21	6.335,78	6.697,93	30.058,71
65cm	5.378,44	5.685,87	6.010,88	6.354,46	6.717,68	30.147,34
70cm	5.289,65	5.592,00	5.911,64	6.249,55	6.606,78	29.649,63
SUBTOTAL	38.686,49	40.897,80	43.235,52	45.706,87	48.319,47	216.846,15

Fuente: Empresa Drag Filding

Elaborado por: Diego Guerrón

5.5 Presupuesto de costos de producción

Tabla 70 Resumen de presupuesto de costos

1,65%

Cantidad y precio de tallos de follaje Ruscus			
AÑOS	UNIDADES	PRECIO DE UNIDAD	TOTAL \$
1	202000	\$ 0,11	\$ 21.996,72
2	210080	\$ 0,11	\$ 23.254,06
3	218483	\$ 0,11	\$ 24.583,26
4	227223	\$ 0,11	\$ 25.988,44
5	236311	\$ 0,12	\$ 27.473,94

TOTAL	\$ 123.296,41
--------------	----------------------

Fuente: Empresa Drag Filding

Elaborado por: Diego Guerrón

Tabla 71 Gastos administrativos

1,65% Inflación

GASTOS DE ADMINISTRATIVOS ANUALES					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Agua	120,00	121,98	123,99	126,04	128,12
Energía Eléctrica	180,00	182,97	185,99	189,06	192,18
Teléfono	240,00	243,96	247,99	252,08	256,24
Internet Banda CLARO	360,00	365,94	371,98	378,12	384,35
Suministros de Oficina	840,00	853,86	867,95	882,27	896,83
Gastos Promocion	1200,00	1219,80	1239,93	1260,39	1281,18
Sueldos	33211,20	33759,18	34316,21	34882,43	35457,99
Implementos de limpieza	360,00	365,94	371,98	378,12	384,35
TOTAL	36511,20	37113,63	37726,01	38348,49	38981,24

Fuente: Empresa Drag Filding

Elaborado por: Diego Guerrón

Tabla 72 Gastos de exportación

GASTOS DE EXPORTACIÓN					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Embalaje	546,00	555,01	564,17	\$573,48	582,94
Etiquetas	62,40	63,43	64,48	\$65,54	66,62
Certificado de Origen	120,00	121,98	123,99	\$126,04	128,12
Token	37,56	38,18	38,81	\$39,45	40,10
Ex Works	765,96	778,60	791,45	\$804,50	817,78
Transporte interno	480,00	487,92	495,97	\$504,15	512,47
FCA	1.245,96	1.266,52	1.287,42	1.308,66	1.330,25
Cargos de Agencia	1.374,72	1.397,40	1.420,46	1.443,90	1.467,72
Cargos de Aerolínea	\$587,76	597,46	607,32	617,34	627,52
Flete Internacional	2.724,00	2.768,95	2.814,63	2.861,08	2.908,28
CPT	5.932,44	6.030,33	6.129,83	6.230,97	6.333,78

Fuente: Empresa Drag Filding

Elaborado por: Diego Guerrón

Tabla 73 Depreciación

DEPRECIACIONES					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Muebles y Enseres	61,00	61,00	61,00	61,00	61,00
Equipos de Computación	330,00	330,00	330,00	0,00	0,00
Equipos de Oficina	6,60	6,60	6,60	6,60	6,60
TOTAL	397,60	397,60	397,60	67,60	67,60

Fuente: Empresa Drag Filding

Elaborado por: Diego Guerrón

Tabla 74 Total presupuesto de gastos

TOTAL PRESUPUESTO DE GASTOS						
CUENTA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Gastos de Administración	4511,78	4997,97	5080,44	5164,26	5249,47	25003,93
Gastos de Exportación	5932,44	6030,33	6129,83	6230,97	6333,78	30657,34
Depreciación	397,60	397,60	397,60	67,60	67,60	1328,00
TOTAL	10841,82	11425,89	11607,86	11462,83	11650,85	56989,26

Fuente: Empresa Drag Filding

Elaborado por: Diego Guerrón

5.6 Estados Financieros

Tabla 75 Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS / FINANCIADO					
CUENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Total Ingresos	\$ 38.686,49	\$ 40.897,80	\$ 43.235,52	\$ 45.706,87	\$ 48.319,47
(-) Costo de Ventas	\$ 21.996,72	\$ 23.254,06	\$ 24.583,26	\$ 25.988,44	\$ 27.473,94
(=) Utilidad Bruta	\$ 16.689,76	\$ 17.643,75	\$ 18.652,26	\$ 19.718,43	\$ 20.845,53
(-) Gastos Operacionales					
Gastos Administrativos	\$ 4.511,78	\$ 4.997,97	\$ 5.080,44	\$ 5.164,26	\$ 5.249,47
Gasto de Exportación	\$ 5.932,44	\$ 6.030,33	\$ 6.129,83	\$ 6.230,97	\$ 6.333,78
Depreciación	\$397,60	\$397,60	\$ 397,60	\$ 67,60	\$67,60
TOTAL GASTOS	\$ 10.841,82	\$ 11.425,89	\$ 11.607,86	\$ 11.462,83	\$ 11.650,85
(=) Utilidad después de Operaciones	\$ 5.847,94	\$ 6.217,85	\$ 7.044,40	\$ 8.255,60	\$ 9.194,68
(-) Gastos Financieros					
Intereses	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
(=) Utilidad antes de participación de trabajadores	\$ 5.847,94	\$ 6.217,85	\$ 7.044,40	\$ 8.255,60	\$ 9.194,68
(-) 15% Participación de trabajadores	\$ 877,19	\$ 932,68	\$ 1.056,66	\$ 1.238,34	\$ 1.379,20
(=) Utilidad antes de Impuestos	\$ 4.970,75	\$ 5.285,18	\$ 5.987,74	\$ 7.017,26	\$ 7.815,48
(-) 0% Impuesto a la Renta	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
(=) Utilidad Neta	\$ 4.970,75	\$ 5.285,18	\$ 5.987,74	\$ 7.017,26	\$ 7.815,48

Fuente: Empresa Drag Filding

Elaborado por: Diego Guerrón

Si la utilidad antes de participación de trabajadores no supera \$ 11.310 el impuesto a la renta es del 0% según la tabla de impuestos a la renta para personas naturales que se encuentra en la página del SRI.

Tabla 76 Balanza inicial

BALANCE INICIAL			
ACTIVOS		PASIVOS	
<u>ACTIVOS CORRIENTES</u>		PASIVOS CORRIENTES	
Inversión Variable	\$4.881,16		
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	-	\$4.881,16	TOTAL PASIVOS CORRIENTES
ACTIVOS FIJOS		PASIVOS L. PLAZO PRÉSTAMO BANCARIO	
Muebles y Enseres	\$610,00		TOTAL PASIVOS L. PLZ
Equipos de Cómputo	\$1.000,00		
Equipos de Oficina	\$66,00		TOTAL PASIVOS
TOTAL ACTIVOS FIJOS		\$1.676,00	PATRIMONIO
			Capital Social
			\$6.557,16
			TOTAL PATRIMONIO
			\$6.557,16
TOTAL ACTIVO		\$6.557,16	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO
			\$6.557,16

Fuente: Empresa Drag Filding
Elaborado por: Diego Guerrón

Tabla 77 Flujo de caja

	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad neta	\$ 4.970,75	\$ 5.285,18	\$ 5.987,74	\$ 7.017,26	\$ 7.815,48
Depreciacion	\$ 397,60	\$ 397,60	\$ 397,60	\$ 67,60	\$ 67,60
Flujo de caja	\$ 5.368,35	\$ 5.682,78	\$ 6.385,34	\$ 7.084,86	\$ 7.883,08

Fuente: Empresa Drag Filding
Elaborado por: Diego Guerrón

5.7 Indicadores financieros

Tabla 78 Valor actual neto

VALOR ACTUAL NETO FINANCIADO			
AÑO	FLUJO NETO DE EFECTIVO	$1/(1+i)^n$	FNE/ $(1+i)^n$
0	\$ - 6.557,16		\$ (6.557,16)
1	\$ 5.368,35	0,790	\$ 4.238,73
2	\$ 5.682,78	0,623	\$ 3.542,83
3	\$ 6.385,34	0,492	\$ 3.143,18
4	\$ 7.084,86	0,389	\$ 2.753,66
5	\$ 7.883,08	0,307	\$ 2.419,19
		VALOR PRESENTE	\$ 16.097,58
		VAN	\$ 22.654,74

Fuente: Empresa Drag Filding
Elaborado por: Diego Guerrón

Tabla 79 Costo beneficio

COSTO BENEFICIO			ES	FACTIBLE
VALOR PRESENTE	\$	22.654,74	CUANDO	ES
INVERSIÓN INICIAL	\$	6.557,16	MAYOR	A 1

3,45

Fuente: Empresa Drag Filding
Elaborado por: Diego Guerrón

Tabla 80 Periodo de recuperación de la inversión

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)	
AÑO	FLUJO EFECTIVO
1	\$ 4.238,73
2	\$ 3.542,83
3	\$ 3.143,18
4	\$ 2.753,66
5	\$ 2.419,19
PRI	1 AÑO, 6 MESES Y 19 DÍAS

Fuente: Empresa Drag Filding
Elaborado por: El Autor

Tabla 81 Tasa interna de retorno

TASA INTERNA DE RETORNO				
AÑO	Fflujo de efectivo	INVERSIÓN INICIAL		
1	\$ 5.368,35	\$ 6.557,16		
2	\$ 5.682,78			
3	\$ 6.385,34			
4	\$ 7.084,86			
5	\$ 7.883,08			
TIR			46%	

Fuente: Empresa Drag Filding
 Elaborado por: Diego Guerrón

Tabla 82 Evaluación económica del proyecto

EVALUACIÓN ECONÓMICA DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO DE EFECTIVO	5.368,35	5.682,78	6.385,34	7.084,86	7.883,08
COSTO DE OPORTUNIDAD	0,25				
VALOR ACTUAL NETO	22.654,74				
COSTO BENEFICIO	3,45				
TASA INTERNA DE RETORNO	0,46				
PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	1 AÑO, 6 MESES Y 19 DÍAS				

Fuente: Empresa Drag Filding
 Elaborado por: Diego Guerrón

5.8 Punto de equilibrio

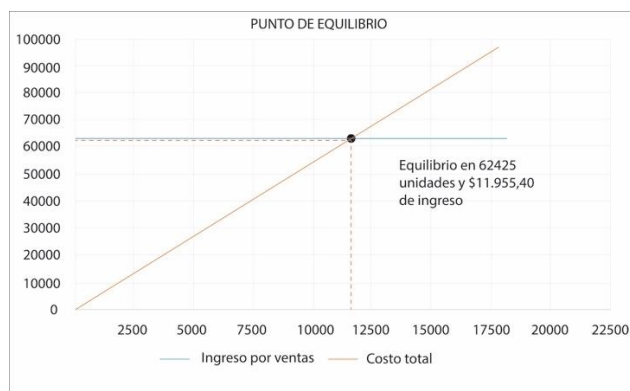
Tabla 83 Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO			
CUENTAS	FIJOS	VARIABLES	TOTAL
Inversión fija	\$ 1.676,00		\$ 1.676,00
Capital de trabajo			
Costo del Producto		\$ 21.996,72	\$ 21.996,72
Gastos Administrativos			
Agua	\$ 120,00		\$ 120,00
Energía Eléctrica	\$ 180,00		\$ 180,00
Teléfono	\$ 240,00		\$ 240,00
Internet Banda CLARO	\$ 360,00		\$ 360,00
Suministros de Oficina	\$ 840,00		\$ 840,00
Gastos Promocion	\$ 1.200,00		\$ 1.200,00
Sueldos	\$ 33.211,20		\$ 33.211,20
Implementos de limpieza	\$ 360,00		\$ 360,00
Depreciacion	\$ 397,60		\$ 397,60
Gastos de Exportación			
Embalaje		\$ 546,00	\$ 546,00
Etiquetas		\$ 62,40	\$ 62,40
Certificado de Origen	\$ 120,00		\$ 120,00
Token	\$ 37,56		\$ 37,56
Transporte interno	\$ 480,00		\$ 480,00
Cargos de Agencia	\$ 1.374,72		\$ 1.374,72
Cargos de Aerolínea		\$ 587,76	\$ 587,76
Flete Internacional		\$ 2.724,00	\$ 2.724,00
TOTAL	\$ 40.597,08	\$ 25.916,88	\$ 66.513,96

Fuente: Empresa Drag Filding

Elaborado por: Diego Guerrón

Figura 33 Punto de Equilibrio



Elaborado por: Diego Guerrón

Tabla 84 Margen de contribución

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN			
PRODUCTO	PRECIO	CV. UNIT.	% VENTAS
TALLO DE FOLLAJE RUSUCUS 40cm	\$ 0,15	\$ 0,08	44,6%
TALLO DE FOLLAJE RUSUCUS 50cm	\$ 0,19	\$ 0,08	22,3%
TALLO DE FOLLAJE RUSUCUS 60cm	\$ 0,21	\$ 0,08	12,4%
TALLO DE FOLLAJE RUSUCUS 65cm	\$ 0,24	\$ 0,08	10,9%
TALLO DE FOLLAJE RUSUCUS 70cm	\$ 0,26	\$ 0,08	9,9%
TOTAL	\$ 1,07	\$ 0,42	100,0%
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PONDERADO			0,65

Fuente: Empresa Drag Filding
Elaborado por: Diego Guerrón

Tabla 85 Punto de equilibrio unidades físicas

PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES FÍSICAS			
	P.E UNIDADES	% VENTAS	P.E UNIDADES FÍSICAS
TALLO DE FOLLAJE RUSUCUS 40cm	62425	44,6%	27813
TALLO DE FOLLAJE RUSUCUS 50cm	62425	22,3%	13906
TALLO DE FOLLAJE RUSUCUS 60cm	62425	12,4%	7726
TALLO DE FOLLAJE RUSUCUS 65cm	62425	10,9%	6799
TALLO DE FOLLAJE RUSUCUS 70cm	62425	9,9%	6181
TALLOS DE FOLLAJE	62425	100%	62425

Fuente: Empresa Drag Filding
Elaborado por: Diego Guerrón

Tabla 86 Punto de equilibrio unidades monetarias

PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES MONETARIAS			
PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO	P.E UNIDADES MONETARIAS
TALLO DE FOLLAJE RUSUCUS 40cm	27813	\$ 0,15	\$ 4.296,60
TALLO DE FOLLAJE RUSUCUS 50cm	13906	\$ 0,19	\$ 2.704,78
TALLO DE FOLLAJE RUSUCUS 60cm	7726	\$ 0,21	\$ 1.657,23
TALLO DE FOLLAJE RUSUCUS 65cm	6799	\$ 0,24	\$ 1.662,12
TALLO DE FOLLAJE RUSUCUS 70cm	6181	\$ 0,26	\$ 1.634,68
TALLOS DE FOLLAJE			\$ 11.955,40

Fuente: Empresa Drag Filding

Elaborado por: Diego Guerrón

CONCLUSIONES

- Del 100% de la capacidad de producción de la empresa Drag Filding, únicamente el 70% se encuentra operativa con ventas al mercado local de forma indirecta. Por lo que para el desarrollo del proyecto se operativizó el restante 30% hacia el mercado de Miami.
- Los costos para la producción del follaje antes mencionado son mínimos, sin embargo, la mayoría de las florícolas ecuatorianas no cultivan este producto por la larga duración en su primera cosecha sin obtener ganancias durante dicho tiempo; paralelamente cabe recalcar que no existe consumidor final en el mercado nacional, según resultados obtenidos mediante entrevistas realizadas a productores de la zona.
- Las 5 florícolas de la parroquia el Quinche comercializan tallos de follaje Ruscus en varios países, además cuenta con una larga trayectoria en la producción y exportación de este producto, también cada una de estas empresas cuenta con diferentes tipos de certificación que avalan la calidad del producto y el bienestar del personal, lo que representa que a diferencia de Drag Filding, estas cuentan con más experiencia internacional.
- El proyecto tiene viabilidad financiera, al contar con una TIR del 46% y un costo de oportunidad del 25%. La inversión inicial será de \$ 6557,16. Se recuperará en un tiempo estimado de 1 año, 6 meses y 16 días. De igual forma el VAN es mayor a 1 con un valor de \$ 3,45.
- Según datos estadísticos reflejados en la página web Trade Map, Estados Unidos es uno de los mayores consumidores de Ruscus, especialmente el condado de Miami el cual es considerado una puerta de ingreso de follajes de países latinos como Ecuador. La demanda nacional de tallos de follaje Ruscus es demasiado baja. La realización del plan de exportación es una alternativa muy viable, ya que la empresa busca obtener mayor cantidad de clientes internacionales.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda ampliar el cultivo de otros tallos o follajes para mejorar la cartera de productos ofertados por la empresa Drag Filding.
- La empresa debe mostrarse colaboradora en la obtención de certificados que ayudan a su calidad y prestigio como empresa, entre ellos se enlista el certificado fitosanitario que avala la calidad del producto, como también buscar otro tipo de certificaciones, uno de ellas sería el certificado Flor Ecuador que la empresa obtiene por utilizar buenas practicas agricolas, por bienestar y por trabajo seguro para su personal.
- Se recomienda aplicar estrategias de mercado claras y concisas, para mejorar el contacto óptimo con los clientes y superar desfases de la empresa mejorando así el prestigio comercial.
- Para el correcto funcionamiento de la empresa se recomienda realizar la contratación de personal que se desempeñe en el área de marketing y ventas como también implementar dos operarios que realicen el trabajo directo con los tallos de follaje Ruscus.
- La empresa Drag Filding debe aprovechar su alta producción en tallos de follaje Ruscus y expandirse a otros Estados Americanos sin embargo no dejar de lado el mercado nacional, además asistir y participar en ferias o exposiciones internacionales de flores y follajes.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- SANTINI , F. (15 de 01 de 2016). *Santini Flowers Colombia flowers for the world*. Obtenido de ISRAELI RUSCUS: <https://santiniflowers.com/productos/israeli-ruscus>
- JARDINERIAON , d. (28 de 06 de 2018). *Laurel de Alejandría*. Obtenido de Ruscus Hypophyllum: <https://www.jardineriaon.com/laurel-de-alejandria.html>
- RED ANDALUZA, J. (10 de 01 de 2015). *Jardín botánico el Aljibe*. Obtenido de Ruscus hypophyllum: http://www.juntadeandalucia.es/medioambiente/portal_web/feader/publicaciones/plantas_del_mes/aljibe/planta_mes_aljibe2015.pdf
- JARDINERIAON, d. T. (28 de 06 de 2018). *Laurel de Alejandría*. Obtenido de Ruscus Hypophyllum: <https://www.jardineriaon.com/laurel-de-alejandria.html>
- Floresyplantas.net. (29 de 12 de 2009). *Magazine Online*. Obtenido de Flores y plantas: <https://www.floresyplantas.net/ruscus-aculeatus-para-ramos/>
- Clorofila, B. (30 de 10 de 2016). *Blog de jardinería, botánica y agricultura*. Obtenido de Ruscus hypoglossum: <http://blogclorofila.blogspot.com/2013/10/ruscus-hypoglossum.html>
- Infojardin. (20 de 01 de 2017). *Brusco de hojas anchas*. Obtenido de Ruscus hypoglossum: <http://fichas.infojardin.com/arbustos/ruscus-hypoglossum-brusco-laurelillo.htm>
- Floresyplantas.net. (29 de 12 de 2009). *MAGAZINE ONLINE*. Obtenido de Ruscus aculeatus: <https://www.floresyplantas.net/ruscus-aculeatus-para-ramos/>
- Consulta Plantas. (23 de 12 de 2001). *Fichas de plantas*. Obtenido de Ruscus Aculeatus: <http://www.consultaplantas.com/index.php/home/679-cuidados-de-plantas-destacadas-fichas-de-plantas.pdf>
- EcuRed. (19 de 12 de 2015). *Conocimiento con todo y para todos*. Obtenido de Arreglos florales: https://www.ecured.cu/Arreglos_florales
- voyages. (03 de 06 de 2018). *La flora y la fauna de Sudamérica*. Obtenido de Vegetación y fauna de America del Sur: http://www.voyagesphotosmanu.com/flora_fauna_sudamerica.html
- TRADE MAP. (2018). *Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas*. Obtenido de Datos comerciales mensuales, trimestrales y anuales. Valores de importación y exportación, volúmenes, tasas de crecimiento, cuotas de mercado, etc.: https://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=3|||0604||4|1|1|2|1|1|2|1|1

- GOBIERNO DE COLOMBIA. (07 de 04 de 2017). *MINAGRICULTURA*. Obtenido de Principales zonas productoras de flores y follaje: <https://www.minagricultura.gov.co/busqueda/Paginas/results.aspx?k=Principales%20zonas%20productoras%20de%20%20ores%20y%20follajes>
- YOSEDONDEESTA. (01 de 12 de 2017). *Lugares*. Obtenido de Dónde está Ecuador: <https://yosedondeesta.com/donde-esta-ecuador/>
- TRADE MAP. (2018). *Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas*. Obtenido de Datos comerciales mensuales, trimestrales y anuales. Valores de importación y exportación, volúmenes, tasas de crecimiento, cuotas de mercado, etc.: https://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=3||||0604|||4|1|1|2|1|1|2|1|1
- MAGAP. (2017). *NÚMERO DE FLORÍCOLAS POR TAMAÑOS Y SUPERFICIE CULTIVADA SEGÚN TIPO DE FLORES*. Obtenido de Tamaño del Cultivo: http://sinagap.agricultura.gob.ec/phocadownload/modulos/censo_encuestas/censo_floricola/censo_floricola_01.pdf
- Internacionales, D. d. (12 de 2017 de 2017). *SCRIBD*. Obtenido de Tiene mucho que ver con la investigación de mercados internacionales para nuevos nichos de mercado, para tener más clientes: <https://es.scribd.com/document/252771394/Definicion-de-Mercados-Internacionales>
- infoAgro.com. (25 de 01 de 2016). *Toda la agricultura en internet*. Obtenido de El mercado para Flores y Follajes: http://www.infoagro.com/flores/flores/flores_UE.htm
- PromonegocioS.net. (01 de 08 de 2017). *Mercado*. Obtenido de Tipos de Mercado: <https://www.promonegocios.net/mercado/tipos-de-mercado.html>
- Fischer, L., & Espejo, J. (2011). *Mercadotecnia*. México: Mc Graw Hill.
- Fischer, Laura; Espejo, Jorge. (2011). *Mercadotecnia*. México: Mc Graw Hill.
- PromonegocioS.net. (01 de 08 de 2017). *Mercado*. Obtenido de Tipos de mercado: <https://www.promonegocios.net/mercado/tipos-de-mercado.html>
- PromonegocioS.net. (01 de 08 de 2017). *Mercado*. Obtenido de Tipos de Mercado: <https://www.promonegocios.net/mercado/tipos-de-mercado.html>
- Exportación, C. d. (2013). *División Promoexport*. Obtenido de Guía práctica plan de exportación: http://www.comercioyexportacion.com/images/documentos/exportar/Guia_Practica_del_Plan_de_Exportacion-Version_Final_Oficial_LV.pdf
- Minervini, N. (2014). *Ingeniería de la Exportación*. México: Cengage Learning Editores.

- Minervini, Nicola. (2014). *Ingeniería de la exportación*. México: Cengage Learning Editores.
- Minervini, Nicola. (2014). *Ingeniería de la exportación*. México: Cengage Learning Editores.
- Verdale, E. (01 de 12 de 2015). *Emprendedores*. Obtenido de La viabilidad financiera : <https://todoparaemprendedores.wordpress.com/2010/12/01/la-viabilidad-financiera/>
- Actualícese. (26 de 02 de 2015). *Finanzas*. Obtenido de Definición de indicadores financieros: <https://actualicese.com/2015/02/26/definicion-de-indicadores-financieros/>
- Santander. (01 de 11 de 2018). *Santander TradePortal*. Obtenido de Estados Unidos: Política y Economía: <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/estados-unidos/politica-y-economia>
- Hernandez, C. C., & Villar, N. F. (31 de 2018 de 2018). *ICEX*. Obtenido de Guía del condado de Miami-Dade: <file:///Users/usuario/Downloads/DOC2018782970.pdf>
- Santander . (01 de 11 de 2018). *TradePortal*. Obtenido de Estados Unidos llegar al consumidor: <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/estados-unidos/llegar-al-consumidor>
- Globofran. (22 de 01 de 2018). *Blog*. Obtenido de Características Del Consumidor Estadounidense: <http://globofran.com/caracteristicas-del-consumidor-estadounidense/>
- Santander. (01 de 11 de 2018). *Trade Portal*. Obtenido de Cifras del comercio Exterior en los Estados Unidos : <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/estados-unidos/cifras-comercio-exterior>
- Datosmacro.com. (06 de 11 de 2018). *Expansión*. Obtenido de Estados Unidos - Exportaciones de mercancías: <https://datosmacro.expansion.com/comercio/exportaciones/usa>
- Ministerio de Comercio exterior. (23 de 2017 de 2017). *Protocolo Técnico, Logístico y de Seguridad para la Exportación de Flores*. Obtenido de Proceso de Empacado: <file:///Users/usuario/Downloads/comunicado-43.pdf>
- Agrocalidad. (06 de 02 de 2019). *Sistema Guía* . Obtenido de Emisión de Etiquetas: <https://guia.agrocalidad.gob.ec/agrodb/ingreso.php>
- Ministerio de comercio exterior. (23 de 2017 de 2017). *Protocolo Técnico, Logístico y de Seguridad para la Exportación de Flores*. Obtenido de Proceso en Empacadora: <file:///Users/usuario/Downloads/comunicado-43.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior. (23 de 2017 de 2017). *Protocolo Técnico, Logístico y de Seguridad para la Exportación de Flores*. Obtenido de Proceso en Empaque: <file:///Users/usuario/Downloads/comunicado-43.pdf>

- Grupo Cartopel. (06 de 02 de 2019). *Soluciones integrales en empaques de cartón corrugado*. Obtenido de Ingeniería de empaques: <http://www.cartopel.com>
- Ministerio de comercio exterior. (23 de 2017 de 2017). *Protocolo Técnico, Logístico y de Seguridad para la Exportación de Flores*. Obtenido de Proceso de empaque: <file:///Users/usuario/Downloads/comunicado-43.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior. (23 de 2017 de 2017). *Protocolo Técnico, Logístico y de Seguridad para la Exportación de Flores*. Obtenido de Proceso de empacado: <file:///Users/usuario/Downloads/comunicado-43.pdf>
- ProEcuador. (19 de 2018 de 2018). *Estudio de flores y follajes*. Obtenido de Producción y consumo de flores cortadas : <https://www.proecuador.gob.ec/category/sector/flores-y-plantas/page/2/>
- Senplades. (2017). *Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021*. Recuperado el 17 de 07 de 2018, de Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo - Senplades 2017: http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf
- Senplades. (22 de 09 de 2017). *El Plan Nacional de Desarrollo*. Recuperado el 24 de 09 de 2018, de El Plan Nacional de Desarrollo- Toda una vida: http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf
- ITC Trade Map. (1999). *Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas*. Recuperado el 19 de 07 de 2018, de Datos comerciales mensuales, trimestrales y anuales. Valores de importación y exportación, volúmenes, tasas de crecimiento, cuotas de mercado, etc.: https://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=3||||0604||4|1|1|1|2|1|1
- Notiflores/JP. (20 de 12 de 2015). *Notiflores/JP*; Recuperado el 20 de 09 de 2018, de IMPORTADORES DE FLORES DE MIAMI.: <https://notiflores.blogspot.com/2008/01/importadores-de-flores-de-miami.html>
- Minervini. (2014). *Ingeniería de la exportación*. México: Cengage Learning Editores.
- Minervini, Nicola. (2014). *Ingeniería de la exportación*. México: Cengage Learning Editores.
- Minervini, N. (2014). *Ingeniería de la exportación*. México: Cengage Learning Editores.
- Floresyplantas.net. (2017). *Ruscus aculeatos para ramos*. Recuperado el 18 de 07 de 2018, de Magazine Online: <https://www.floresyplantas.net/ruscus-aculeatus-para-ramos/>
- EcuRed. (2017). *Conocimiento con todos y para todos*. Recuperado el 18 de 07 de 2018, de Ruscu: <https://www.ecured.cu/Rusco>

- Inforjardin. (2017). *Brusco de hojas anchas*. Recuperado el 18 de 07 de 2018, de Planta de la mosquita: <http://fichas.infojardin.com/arbustos/ruscus-hypoglossum-brusco-laurelillo.htm>
- Consulta Plantas. (2001). *Fichas de plantas*. Recuperado el 2018 de 07 de 2018, de Ruscus Aculeatos: <http://www.consultaplantas.com/index.php/plantas-por-nombre/plantas-de-la-m-a-la-r/679-cuidados-de-la-planta-ruscus-aculeatus-o-rusco>
- Senplades. (2017). *Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo*. Recuperado el 19 de 07 de 2018, de Plan Nacional de Desarrollo: http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf
- EcuRed. (2017). *Arreglos Florales*. Recuperado el 18 de 07 de 2018, de Artículos de actualidad: https://www.ecured.cu/Arreglos_florales
- Floresyplantas.net. (2017). *Ruscus aculeatus para ramos*. Recuperado el 18 de 07 de 2018, de MAgazine Online: <https://www.floresyplantas.net/ruscus-aculeatus-para-ramos/>
- Blog Clorofila. (30 de 10 de 2013). *Blog de jardinería, botánica y agricultura*. Recuperado el 18 de 07 de 2018, de Ruscus hypoglossum: <http://blogclorofila.blogspot.com/2013/10/ruscus-hypoglossum.html>
- Consulta Plantas. (2001). *Fichas de plantas*. Recuperado el 2018 de 07 de 2018, de Ruscus Aculeatos: <http://www.consultaplantas.com/index.php/plantas-por-nombre/plantas-de-la-m-a-la-r/679-cuidados-de-la-planta-ruscus-aculeatus-o-rusco>
- asturnatura.com. (2004). *Flora y Fauna*. Recuperado el 18 de 07 de 2018, de Ruscus aculetos : <https://www.asturnatura.com/especie/ruscus-aculeatus.html>
- Maya, E. (s.f.). *Métodos y técnicas de investigación* . Obtenido de http://arquitectura.unam.mx/uploads/8/1/1/0/8110907/metodos_y_tecnicas.pdf
- Senplades. (22 de septiembre de 2017). *Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021*. Obtenido de Toda una Vida: http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo , S. (28 de Noviembre de 2017). *Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021*. Recuperado el 11 de Julio de 2018, de Senplades 2017: http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf
- El Universo. (24 de 01 de 2017). *Noticia*. Recuperado el 18 de 07 de 2018, de Un san valentin moderno esperan los floricultores en Ecuador: <https://www.eluniverso.com/noticias/2017/01/24/nota/6013438/valentin-moderado-esperan-floricultores>
- Compañía de Comercio y Exportación. (01 de 01 de 2013). *Guía práctica*. Recuperado el 25 de 09 de 2018, de Plan de Exportación:

http://www.comercioyexportacion.com/images/documentos/exportar/Guia_Practica_del_Plan_de_Exportacion-Version_Final_Oficial_LV.pdf

Trade Map. (23 de 11 de 2018). *Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas Datos comerciales mensuales, trimestrales y anuales*. Obtenido de Valores de importación y exportación, volúmenes, tasas de crecimiento, cuotas de mercado, etc.:
https://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c0604%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c

Agrocalidad. (23 de 2017 de 2017). *LISTA OFICIAL DE EMPRESAS CERTIFICADAS EN EL PROTOCOLO PARA EL CONTROL OBLIGATORIO DE ACAROS EN LUGARES* . Obtenido de PRODUCCIÓN DE ROSAS DE EXPORTACIÓN:
<http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/pdf/Lista-Oficial-Protocolo-Acaros.pdf>

Expoflores. (12 de 02 de 2018). *Cluster For*. Obtenido de Cómo van las exportaciones de flores y follajes del Ecuador: <http://flor.ebizar.com/como-van-las-exportaciones-de-flores-de-ecuador/>

Pro Cholile. (19 de 08 de 2017). *Manuales de agronomía y agricultura*. Obtenido de Mercado de Flores en Estados Unidos: <https://infoagronomo.net/el-mercado-de-flores-en-estados-unidos/>

Expoflores. (s.f.). *Evolución del mercado de flores y follajes en Estados Unidos* .

Procomer. (23 de 2017 de 2017). *Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica Dirección de Estudio Económicos*. Obtenido de El mercado de Flores y Follajes en Estados Unidos: <file:///Users/usuario/Desktop/EE-IM-32-%20Estudio%20de%20flores%20en%20Estados%20Unidos.pdf>

Grupo, M. (26 de 2017 de 2017). *Tipos de transporte para cada mercancía*. Obtenido de Transporte marítimo, aéreo y terrestre: <https://www.moldtrans.com/tipos-de-transporte-para-cada-mercancia-transporte-maritimo-aereo-y-terrestre/>

Expoflores. (21 de 06 de 2017). *Clúster Flor* . Obtenido de El control de la cadena de frío en el transporte de las flores: <http://flor.ebizar.com/transporte-de-las-flores/>

Genially. (23 de 09 de 2017). *Tiempos necesarios para exportar*. Obtenido de TRANSPORTE AEREO DE FLORES:
<https://view.genial.ly/56e5bb621561e80bdc2daf13/transporte-aereo-de-flores>

ProEcuador. (07 de 08 de 2018). *Notiflores/JP*. Obtenido de Importadores de Flores de Miami.: https://notiflores.blogspot.com/2008/01/importadores-de-flores-de-miami.html?fbclid=IwAR3Hms2h11xgCCc0Ke5_BxGBpck9cFmb2M_0DNLONspsSbDRlwjKjnmKQ3A

ProEcuador. (21 de 2017 de 2017). *Guía de exportación*. Obtenido de Etapa de Pre-embarque: <file:///Users/usuario/Downloads/GuiaExportador17Actualizado.pdf>

- SENAE. (01 de 2017 de 2017). *Para Exportar*. Obtenido de Guía para exportar: Para la asignación de canal de aforo, según
- COPCI. (21 de 2017 de 2017). *CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES*. Obtenido de DE LA FACILITACIÓN ADUANERA PARA EL COMERCIO DE LO SUSTANTIVO ADUANERO: https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2018/08/CODIGO_ORGANICO_DE_LA_PRODUCCION_COMERCIO_E_INVER_974.pdf
- ProEcuador. (23 de 2017 de 2017). *Guía de exportación*. Obtenido de Etapa de post-embarque: <file:///Users/usuario/Downloads/GuiaExportador17Actualizado.pdf>
- ProEcuador. (13 de 2017 de 2017). *Eres exportador*. Obtenido de Documento de acompañamiento: <https://www.proecuador.gob.ec/>
- Ministerio de comercio exterior. (23 de 2018 de 2018). *Guía del Exportador*. Obtenido de Etapa de Pre-Embarque: <file:///Users/usuario/Downloads/GuiaExportador17Actualizado.pdf>
- Camara de comercio de Bogota. (19 de 2016 de 2016). *MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES*. Obtenido de MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES: <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/11281/100000807.pdf>
- internacional, G. I. (12 de 2017 de 2017). *LOGÍSTICA*. Obtenido de Incoterms: https://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2018/05/PROEC_GL_2017.pdf
- Económica, Z. (14 de 03 de 2018). *Estudio Financiero*. Obtenido de Análisis: <https://www.zonaeconomica.com/estudio-financiero>

ANEXOS

Anexo 1 Anteproyecto



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE IBARRA

ESCUELA DE NEGOCIOS Y COMERCIO INTERNACIONAL

PLAN DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

TEMA:

“PLAN DE EXPORTACIÓN DE TALLOS DE FOLLAJE RUSCUS DE LA EMPRESA DRAG FILDING DEL CANTÓN QUINCHE AL MERCADO DE MIAMI-EEUU”.

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE, INGENIERO EN COMERCIO Y
NEGOCIOS INTERNACIONALES

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Políticas macro, meso y micro económicas a nivel nacional e internacional

SUBLÍNEA

Negocios Internacionales

AUTOR: DIEGO FERNANDO GUERRÓN DÍAZ

IBARRA, SEPTIEMBRE, 2018

ÍNDICE DE CONTENIDO

1	PROBLEMA.....	4
2	JUSTIFICACIÓN	6
3	ESTADO DEL ARTE.....	7
3.1	Plan de Exportación	7
3.1.1	Evaluación de la capacidad exportadora.....	8
3.1.2	Integración de la empresa y cultura exportadora.....	8
3.1.3	Plan de Exportación.....	9
3.2	Ruscus. Orígenes y características	9
3.2.1	Especies o variedades parecidas a los Ruscus	10
4	OBJETIVOS	12
4.1	Objetivo General	12
4.2	Objetivos Específicos.....	13
5	METODOLOGÍA Y DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA	13
5.1	MÉTODOS GENERALES	13
5.2	TÉCNICAS	13
5.3	INSTRUMENTOS	14
5.4	ENFOQUE	14
6	RECURSOS.....	15
7	RELEVANCIA SOCIOECONÓMICA.....	16
8	PLANIFICACIÓN TEMPORAL	17
9	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	20
10	CERTIFICACIÓN ANTIPLAGIO	22
11	ANEXOS	24
12	FIRMAS.....	28

TABLA DE FIGURAS Y TABLAS

Tabla 1 Árbol de problemas aplicado a la empresa Drag Filding.....	5
Tabla 2 Recursos humanos, materiales y otros.....	14
Tabla 2 Planificación temporal.....	17
Figura 1 Matriz de selección de mercado.....	24
Ilustración 1 Camas de cultivo.....	25
Ilustración 2 Poscosecha.....	26
Ilustración 3 Carta de aceptación.....	27
Ilustración 4 Logo y marca de producto.....	28

1 PROBLEMA

Los países se dedican a importar y a exportar bienes y servicios ya que en muchas ocasiones producirlos o adquirirlos llega a ser rentable o costoso. Existen muchos factores para realizar esta actividad, uno de los más importantes es que el comercio internacional es una fuente de crecimiento económico para un país. Las empresas quieren incursionar en la internacionalización, pero los obstáculos las detienen, ya sea por la falta de motivación o el poco conocimiento en el desarrollo de planes de exportación.

Drag Filding es una empresa que se dedica a la plantación y venta de tallos de follaje Ruscus. Esta se encuentra en el cantón el Quinche provincia de Pichincha, y fomenta buenas prácticas agrícolas que son de ayuda para el medio ambiente. Por otra parte la comercialización de estos tallos se realiza mediante agencias de carga a buqueteras, proveedores, etc., a nivel nacional.

La empresa Drag Filding ve la necesidad de elevar sus ganancias ya que su producción mensual de tallos es de 200.000 unidades, lo que permite inferir que la empresa tiene la capacidad de aumentar su producción aumento significativo, además adquirir nuevos conocimiento y sobre todo ganar prestigio comercial en el mercado nacional, además obtener capacidad exportadora con el objetivo de incursionar no solo en el mercado nacional sino también en el internacional, por ello es preciso desarrollar un plan de exportación.

El sector en donde está ubicada la empresa es clave ya que los tallos de follaje Ruscus necesitan de un clima frío para utilizar el recurso al cien por ciento, siendo así, el Ruscus que se cultiva en esta empresa es de tallos largos, duros y leñosos, óptimos para la exportación, de calidad competitiva y a diferencia del mercado interno por las tendencias y los hábitos de consumo se desperdicia mucho producto porque la demanda es solo de tallos pequeños.

La empresa Drag Filding se dedica a cultivar tallos de follaje Ruscus Aculeatos de diferentes tamaños, que estos varían desde treinta centímetros hasta setenta centímetros.

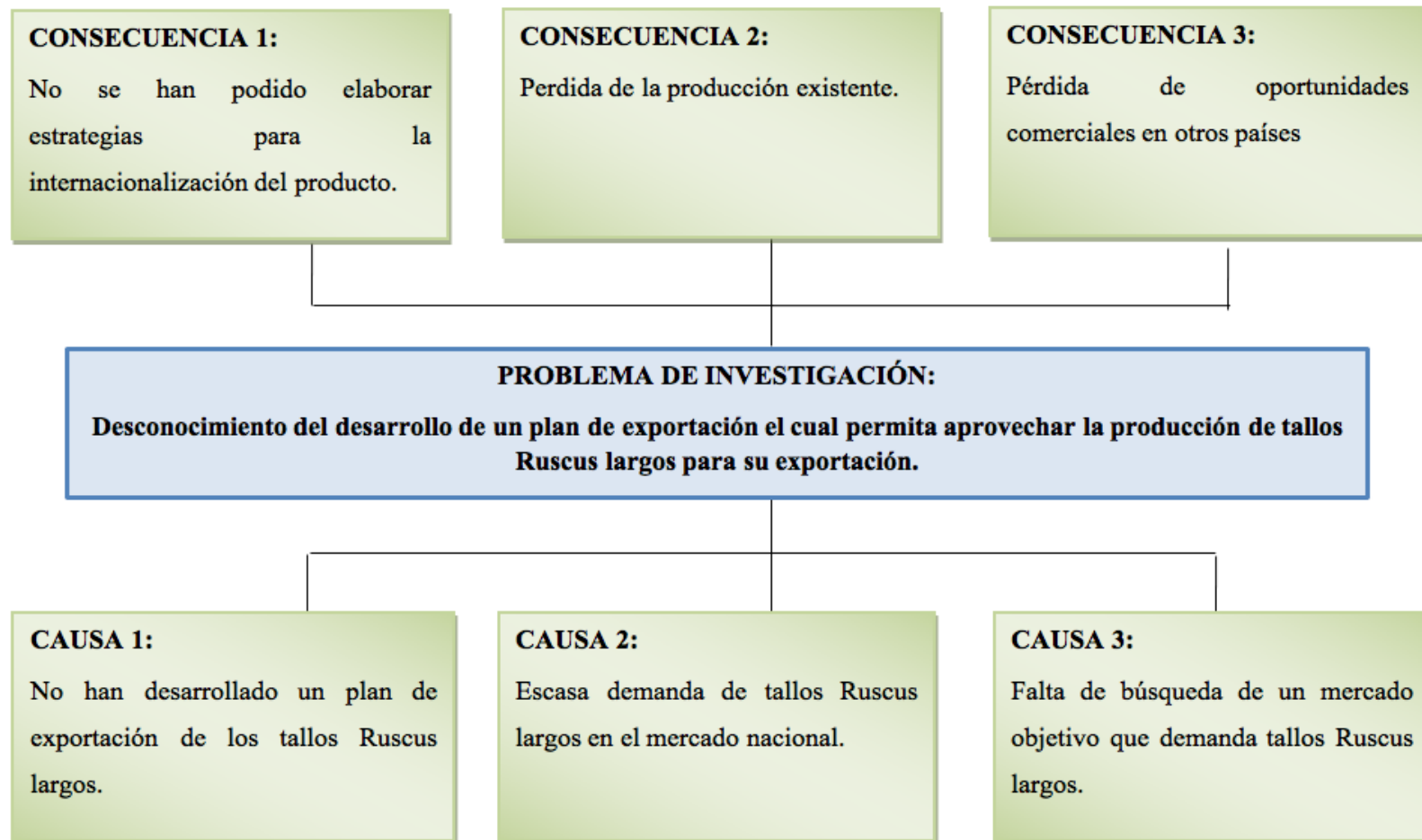


Tabla 1 Árbol de problemas aplicado a la empresa Drag Filding

Elaborado por: Diego Fernando Guerrón Díaz

2 JUSTIFICACIÓN

El Estado Ecuatoriano, cuenta con el Plan Nacional de Desarrollo “Toda una Vida” (2017 - 2021), el cual establece los objetivos nacionales de desarrollo en donde cuyo objetivo 5, eje 2 (Senplades, 2017) hace énfasis en “impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria”(p. 9), entonces la políticas 5.8 dentro del objetivo 5 (Senplades, 2017) es fomentar “la producción nacional con responsabilidad social y ambiental, potenciando el manejo eficiente de los recursos naturales y el uso de tecnologías duraderas y ambientalmente limpias, para garantizar el abastecimiento de bienes y servicios de calidad”(p. 83) con enfoque en satisfacer la demanda nacional y de exportación, siendo así Ecuador un país exportador tanto de materia prima de calidad como de productos con valor agregado y así contribuyendo con el cambio de la matriz productiva.

Por este motivo la empresa Drag Filding se apega al eje número 2, objetivo número 5 y cumple fomentando la producción nacional con responsabilidad social y ambiental aplicando buenas prácticas agrícolas que ayudan a elevar la calidad de la materia prima, con el propósito de aumentar la capacidad de producción de la empresa, y abastecer el mercado nacional y sobre todo para exportar el producto al mercado estadounidense.

Para ejecutar la investigación sobre el mercado al que va dirigido el producto, se utilizó la herramienta de búsqueda la plataforma del (ITC Trade Map, 1999) donde se llegó a definir que el “valor importado de tallos de follaje en el 2017 es \$149.334, por otra parte existe un saldo comercial de \$-36.548 miles de dólares, a su vez tiene una participación en las importaciones mundiales en un 12,9% en el 2107” (p. 1) según estos datos obtenidos en esta herramienta de búsqueda, el mercado estadounidense es atractivo para la exportación de los tallos *Ruscus*.

Tallos importados más importante del país por su cercanía a los países latinoamericanos productores del mismo, especialmente Colombia y Ecuador. Aun hoy en día, con una gran cantidad de mayoristas importando directamente, los importadores de la Florida tienen gran importancia en la cadena de distribución y en el manejo de esta industria. Miami es la

plaza donde todos los mayoristas y floristerías encuentran una amplia variedad de flores y tallos importados y pueden proveerse de ellas. (párr. 1).

Aunque el presente estudio será exhaustivo, la investigación ayudara a identificar el mercado de Miami como ideal para exportar el producto, ya que por una parte TRADE MAP, indica cifras favorables sobre el mercado a donde se quiere exportar los tallos de follaje Ruscus, además Notiflores/JP afirma que el estado de Miami es un importador potencial de flores y tallos frescos de países latinoamericanos, siendo así, el mercado objetivo es el ideal para realizar el proyecto.

De esta forma el plan de exportación favorecerá directamente a los dueños de la empresa Drag Filding, ya que ayudará a elevar la producción comercial de la empresa tanto nacionalmente como internacionalmente, además incrementando el ingreso económico para la empresa. Por otra parte, existen beneficiarios indirectos ya que se aumentarán plazas de trabajo, se utilizará más agencias de transporte, también el país será uno de los favorecidos ya que elevará el ingreso de divisas ayudando a la economía del Ecuador.

3 ESTADO DEL ARTE

El estado del arte se estructura con base entre el: a) Plan de Exportación, b) Ruscus

3.1 Plan de Exportación

El plan de exportación ayuda a la empresa para que pueda vender sus productos y servicios en otros países, muchas empresas desean internacionalizarse, pero no saben cómo hacer o cuando, para ello el empresario debe saber que primero se debe cambiar la actitud frente a mercados desconocidos en cuanto a idiomas, gustos, costumbres, moneda entre otros factores fundamentales para realizar dicha internacionalización.

Además, las empresas deben saber que significa el plan de exportación, según la Compañía de Comercio y Exportación, (2013) indica que “el plan de exportación es una herramienta que facilita al empresario poder prever riesgos, identificar oportunidades y establecer estrategias. De igual forma, facilita al empresario la toma de decisiones basada en información” (p. 3).

3.1.1 Evaluación de la capacidad exportadora

La evaluación de la capacidad exportadora es uno de los primeros pasos que se debe llevar a cabo para realizar el plan de exportación (Minervini, 2014) concluye que:

La capacidad exportadora no es la capacidad de producción, sino la posibilidad de la empresa de “pensar y actuar globalmente”, esto es, adaptar su gestión a las exigencias y variables del mercado internacional. El primer paso para averiguar si la empresa cuenta con los requisitos mínimos para exportar, o si debe incrementar su competitividad, es realizar un estudio para medir su “vocación internacional”. (p. 31)

Este primer paso es muy importante para la empresa ya que podrá darse cuenta si tiene una capacidad global, además puede identificar algunos aspectos que le hagan falta para poder estar al nivel de otras empresas internacionales.

3.1.2 Integración de la empresa y cultura exportadora

Integración de la empresa es el segundo paso y es muy importante porque no solo los dueños de la empresa son los que van a exportar según (Minervini, Nicola, 2014) indica que:

¿Por qué es así? Parece absurdo, pero no lo es. En muchas empresas, lo que falta es una cultura exportadora, la motivación del personal de los diversos departamentos, el compromiso de todos y, sobre todo, concientización de que quien exporta es la empresa, y no sólo el departamento de exportación. Es necesario que la dirección ponga en práctica sus mejores artes diplomáticas, de capacitación, tenacidad y argumentos convincentes para crear un ambiente de armonía entre los distintos departamentos. Estas actitudes permiten que la exportación sea vista como una estrategia de crecimiento, y no como una cuestión de “turistas de lujo que viajan por cuenta de la empresa” (p. 36)

Este paso ayuda a la empresa a entender que la exportación no solo dependerá de un departamento o de un grupo de empleados, al contrario, es indispensable que todos los departamentos actúen como un grupo para poder estar al nivel global.

3.1.3 Plan de Exportación

En muchas oportunidades que las empresas exportan no fue porque realizaron un plan de exportación de su producto o servicio, tuvieron la fortuna de que los mismo clientes se acerquen a la empresa por búsqueda de ese producto según (Minervini, 2014) concluye que:

Una vez evaluada la capacidad exportadora de la empresa y sensibilizados todos los departamentos para que se trabaje en equipo, el plan debe incluir: La situación de la empresa, a qué meta se pretende llegar y que debe hacerse para alcanzar esa meta (p. 38)

3.2 Ruscus. Orígenes y características

Existen algunas variedades de tallos de follaje Ruscus, cada uno tiene sus características sus funciones, así como sus orígenes. El tallo de follaje que se va a realizar el proyecto es el “Ruscus Aculeatus” según (Floresyplantas.net, 2017) indica el origen:

El Ruscus aculeatus es originario de Eurasia y en Europa crece principalmente en el sur del continente. Es un arbusto perenne siempre verde que pertenece a la familia de las liliáceas y en su desarrollo emite largos tallos que superan fácilmente el metro de longitud. Su nombre científico es Ruscus aculeatus, aunque también es conocido popularmente con otros muchos nombres como por ejemplo ‘Rusco’, ‘Acebillo’, ‘Brusco’, ‘Acebo menor’, ‘Arrayán salvaje’, etc. (párr. 1).

Es importante conocer sobre el tallo de follaje Ruscus Aculeatus sus especificaciones y características (EcuRed, 2017) indica algunas de ellas:

Aspectos generales de la planta es un arbusto perenne de la familia de las liláceas, de hasta 1 metro de altura llamativo, vivaz, de cepa rastrera y subterránea, de tallo verde y erguido, que presenta plantas masculinas y femeninas separadas. Las dos tienen tallos lisos y redondos de color verde oscuro. Brota de rizomas subterráneos y cada año produce brotes nuevos y rígidos. Se caracteriza por la presencia de ramas transformadas en hojas oval-lanceoladas acabadas en una pequeña espina, llamadas filocladus, que portan las flores y los frutos en la fructificación por lo que parece que estos salen directamente de las hojas. (aspectos generales, párr.. 1).

Por lo tanto el Tallo de follaje *Ruscus* es importante, ya que se puede utilizar de cualquier forma dentro de un arreglo floral, también le brinda más tonalidad de colores y ayuda a crear más diseños y se vuelve el complemento de ramos de flores o rosas.

3.2.1 Especies o variedades parecidas a los *Ruscus*

Los tallos *Ruscus* tienen dos tipos de especies o variedades que son los *Ruscus Aculeatos* y el *Ruscus hypoglossum*, cada uno de estos tallos cuenta con sus propias características y diferentes que los hacen distintos del uno al otro.

Ruscus hypoglossum es una de las variedades que existe de los tallos de follaje *Ruscus*. Blog Clorofila, (2013) indica sus características:

Familia botánica: Asparagaceae, anteriormente Ruscaceae, otras fuentes: Liliaceae. (familia botánica, párr. 1)

Género y especie: *Ruscus hypoglossum*. Nombre/s vulgar/es Brusco de hoja ancha, laurelillo, laurel de Alejandría, planta de la mosquita. Lugar geográfico origen: Cuenca Mediterránea. (sección de Género, párr. 2)

Descripción: Arbusto muy ramificado de unos 60 cm de altura. Presenta rizomas y crece formando grandes matas. Dioica. Lo que parecen hojas son cladodios, que son tallos modificados cumpliendo en parte la función fotosintética. Las hojas verdaderas, pequeñas, están insertadas en cada cladodio. Las flores femeninas de muy pequeño tamaño, nacen de la axila de la hoja verdadera insertada en el cladodio. A veces encontramos las flores en grupos de dos o de tres. Fruto tipo baya, globosa y rojiza, de 1 cm. (sección de Descripción, párr. 5)

Condiciones de cultivo: Exposición a sombra o semisombra. Clima cálido, resiste sequía y heladas no muy intensas. Usos: Tapizante alto, en grupos. Setos informales, en contenedor. (sección de Condiciones, párr. 7)

Fitopatologías: Enfermedades relacionadas con el sustrato demasiado húmedo o encharcado. Puede verse afectado por babosas, pulgones, *Pseudomonas andropogonis* una bacteria que produce clorosis con manchas pardas por toda la planta. (sección de Fitopatologías, párr. 8)

En el estudio de (Inforjardin, 2017) se concluye que:

Fruto una baya globosa de color rojo brillante, de 1 cm de diámetro. Destacada por su aspecto, formando una mata verde, y curiosa por el lugar en el que se produce su floración y fructificación. Se considera más ornamental que el *Ruscus aculeatus*, el cual posee hojas más pequeñas y pinchudas. Útil a la hora de buscar soluciones para las zonas de sombra o media sombra en el jardín. (sección de especificaciones, párr. 4)

El *Ruscus hypoglossum* es una de las variedades que existe de este tallo, cuenta con características similares al *Ruscus Aculeatus*, pero la diferencia de este tallo es que tiene unas bayas de color rojo que por lo general se vende y son utilizadas en épocas navideñas, porque sirven de adornos navideños.

Ruscus Aculeatus es una de la variedades que existe de los tallos de follaje *Ruscus*. Para Consulta Plantas (2001) “es un pequeño arbusto que es espinoso y que pertenece a la familia de las Liliaceas y se conoce vulgarmente como *Ruscus*. Género integrado por unas siete especies de arbustos perennifolios procedentes de algunas islas del Atlántico” (sección de plantas, párr. 1)

El tallo de follaje *Ruscus Aculeatus* tiene su características y especificaciones. En cuanto a su formación (asturnatura.com, 2004)

Las flores son unisexuales, apareciendo en la cara adaxial de los cladodios; el periantio tiene 4 - 5 segmentos, libres, de color verde oscuro con manchas violáceas. El androceo está formado por estambres con los filamentos unidos por los filamentos, formando una columna estaminal rojo violácea de unos 2 mm. El gineceo está formado por un ovario unilocular, raramente algo septado. (sección de Descripción, párr. 5)

El tallo de follaje *Ruscus Aculeatus* es el indicado para la exportación, ya que su color verde es de ayuda a la arquitectura del arreglo floral, además es un tallo que puede llegar a crecer hasta un metro que es ideal para cualquier tipo de adornos florales, por otra parte es un tallo fuerte que soporta el frío y el sol. Todos estos elementos permitirán obtener información básica para el desarrollo del proyecto propuesto, tanto el plan de exportación como las características de los *Ruscus*.

4 OBJETIVOS

4.1 Objetivo General

Desarrollar un plan de exportación de tallos de follaje Ruscus al mercado Miami-EEUU de la empresa Drag Filding del sector el Quinche.

4.2 Objetivos Específicos

- Obtener información sobre la demanda que tiene el producto tanto nacional como internacionalmente, para obtener el porcentaje de aceptación que tiene el producto en el mercado meta Miami-EEUU.
- Identificar cuales son los gustos, costumbres, necesidades del mercado meta Miami-EEUU mediante el estudio de mercado.
- Proponer un plan de exportación de los tallos de follaje Ruscus al mercado estadounidense a la empresa Drag Filding.

5 METODOLOGÍA Y DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

5.1 MÉTODOS GENERALES

El estudio utilizará el método deductivo porque se analizará el mercado estadounidense en su conjunto pero con énfasis en Miami, la empresa Drag Filding tiene la necesidad de obtener la capacidad exportadora que tiene el sector, para el ello es necesario realizar el estudio sobre sector florícola.

En el presente proyecto el método analítico sintético será aplicado ya que busca la factibilidad del mismo, mediante factores que ayudan a su logro. De esta forma se busca analizar el mercado tanto nacional como internacional, además buscar distintos tratados, herramientas de búsqueda y también técnicas de negociación, todo esto realizando a través de estadísticas y fuentes sobre el producto a exportar.

5.2 TÉCNICAS

En cuanto a las técnicas una de las que se utilizara es la observación ya que la empresa Drag Filding cuenta con varios procesos de producción, esta técnica tendrá el objetivo de

planificar cada uno de los procesos con fin de ayudar a disminuir factores o actividades que afectarán a la producción o también a la empresa.

Además otra técnica que se va a utilizar es la encuesta, esta técnica será de gran ayuda para el proyecto ya que se realizará a través de la formula de cálculo de la muestra identificar cuántos encuestados. Estas encuestas se realizarán a los potenciales compradores del producto (vía online), con el objetivo de obtener información como variables significativas, estas pueden ser; hábitos de consumo que demanda del producto, también están las preferencias entre otras, estas variables son puntos claves para la toma de decisiones como por ejemplo para quien va dirigido el producto cual es la presentación adecuada, costos, calidad, etc., y así obtener un producto de exportación idóneo.

Otra técnica ser la entrevista aplicada a personas u organismos que están involucrados en el proyecto directa o indirectamente, estos pueden ser el MAGAP, también están los socios de la empresa entre otros para descubrir oportunidades así mismo fortalecer y mejorar las debilidades, con el fin de que el proyecto sea viable.

5.3 INSTRUMENTOS

El instrumento que se utilizará es la ficha de observación que permitirán identificar el proceso de producción que la empresa utiliza para obtener el producto final en este caso los tallos Ruscus. Otro instrumento que se utilizará en el estudio es el cuestionario que será de gran ayuda para realizar las encuestas.

5.4 ENFOQUE

El presente estudio utilizará un enfoque cualitativo, ya que es necesario detallar y analizar a entidades e organismos que brindan ayuda a empresas que desean incursionar en la internacionalización, como es caso de ProEcuador, Ministerio de Comercio Exterior entre otros, con el objetivo de saber la ayuda que brindaran estos al proyecto. También este enfoque será realizado en base a las entrevistas, encuestas y cuestionario que se aplicara en el proyecto.

El enfoque cuantitativo brindara al proyecto estadísticas de exportación de tallos de follaje Ruscus, poder analizar sobre demanda del mismo, también para poder fijar precios del

producto en base al país meta Miami-EEUU, además obtener información mediante gráficos que ayuden al proyecto.

6 RECURSOS

Tabla 2 Recursos humanos, materiales y otros

a) Humanos

- Encuestadores	\$0.00
Subtotal	\$0.00

b) Materiales

- Internet	150.00
- Impresiones	80.00
- Copias	15.00
- Empastados	20.00
- Materiales de oficina	10.00
- Esferos	8.00
- Resaltadores	6.00
- Grapadora	3.50
- Perforadora	2.50
Subtotal	\$295.00

c) Otros

- Viáticos y movilización	220
-Refrigerios	55
Subtotal	\$275.00

Subtotal	570.00
Imprevistos	35.00
TOTAL	605.00

Elaborado por: Diego Fernando Guerrón Díaz.

7 RELEVANCIA SOCIOECONÓMICA

La relevancia socioeconómica que va a brindar el proyecto de investigación a la población del cantón el Quinche, que forma parte de la Zona de planificación 2, es incentivar el progreso económico ya que existe beneficiarios tanto directamente como indirectamente, siendo así, los propietarios o socios de la empresa van a elevar sus ingresos económicos, por otra parte existirán más fuentes de trabajo ya que la empresa deberá elevar su capacidad de producción, además la empresa será visitada por compradores quien tendrán la oportunidad de conocer sectores turísticos del Quinche.

Según el Plan Nacional de Desarrollo “Toda una Vida” (2017 - 2021) se debe: Generar trabajo y empleo dignos, diversificar la producción nacional con pertinencia territorial, aprovechando las ventajas competitivas, comparativas y las oportunidades identificadas en el mercado interno y externo, para lograr un crecimiento económico sostenible y sustentable. Fomentar la producción nacional con responsabilidad social y ambiental, potenciando el manejo eficiente de los recursos naturales (Senplades, 2017).

Por este motivo la empresa Drag Filding se apega al eje número dos del objetivo número cinco y cumple fomentando la producción nacional con responsabilidad social y ambiental aplicando buenas prácticas agrícolas que ayudan a elevar la calidad de la materia prima, con el propósito de aumentar la capacidad de producción de la empresa, y abastecer el mercado nacional y sobretodo para exportar el producto al mercado estadounidense.

Así mismo, el proyecto “Plan de exportación de tallos de follaje *Ruscus* de la empresa Drag Filding del cantón quinche al mercado de Miami-EE-UU” compondrá la línea de investigación: Negocios Internacionales E.1

8 PLANIFICACIÓN TEMPORAL

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES SEMANAS /MESES	MES I				MES II				MES III				MES IV				MES V				RESPONSABLE
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO O ESTADO DEL ARTE																					Diego Guerrón
Recopilación de Bibliografía																					Diego Guerrón
Análisis de la información																					Diego Guerrón
Redacción del marco teórico																					Diego Guerrón
CAPÍTULO II: DIAGNÓSTICO DEL PROBLEMA Y ESTUDIO DE MERCADO																					Diego Guerrón
Antecedentes																					Diego Guerrón
Objetivos																					Diego Guerrón
Objetivo General																					Diego Guerrón

9 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Senplades. (2017). *Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021*. Retrieved 17 de 07 de 2018 from Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo - Senplades 2017: http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf
- EcuRed. (2017). *Arreglos Florales*. Retrieved 18 de 07 de 2018 from Artículos de actualidad: https://www.ecured.cu/Arreglos_florales
- Floresyplantas.net. (2017). *Ruscus aculeatos para ramos*. Retrieved 18 de 07 de 2018 from Magazine Online: <https://www.floresyplantas.net/ruscus-aculeatus-para-ramos/>
- Floresyplantas.net. (2017). *Ruscus aculeatus para ramos*. Retrieved 18 de 07 de 2018 from Magazine Online: <https://www.floresyplantas.net/ruscus-aculeatus-para-ramos/>
- EcuRed. (2017). *Conocimeinto con todos y para todos*. Retrieved 18 de 07 de 2018 from Ruscu: <https://www.ecured.cu/Rusco>
- Blog Clorofila. (30 de 10 de 2013). *Blog de jardinería, botanica y agricultura*. Retrieved 18 de 07 de 2018 from Ruscus hypoglossum: <http://blogclorofila.blogspot.com/2013/10/ruscus-hypoglossum.html>
- Inforjardin. (2017). *Brusco de hojas anchas*. Retrieved 18 de 07 de 2018 from Planta de la mosquita: <http://fichas.infojardin.com/arbustos/ruscus-hypoglossum-brusco-laurelillo.htm>
- Consulta Plantas. (2001). *Fichas de plantas*. Retrieved 2018 de 07 de 2018 from Ruscus Aculeatos: <http://www.consultaplantas.com/index.php/plantas-por-nombre/plantas-de-la-m-a-la-r/679-cuidados-de-la-planta-ruscus-aculeatus-o-rusco>
- Consulta Plantas. (2001). *Fichas de plantas*. Retrieved 2018 de 07 de 2018 from Ruscus Aculeatos: <http://www.consultaplantas.com/index.php/plantas-por-nombre/plantas-de-la-m-a-la-r/679-cuidados-de-la-planta-ruscus-aculeatus-o-rusco>
- asturnatura.com. (2004). *Flora y Fauna*. Retrieved 18 de 07 de 2018 from Ruscus aculetos : <https://www.asturnatura.com/especie/ruscus-aculeatus.html>
- Maya, E. (n.d.). *Métodos y técnicas de investigación* . From http://arquitectura.unam.mx/uploads/8/1/1/0/8110907/metodos_y_tecnicas.pdf
- Senplades. (22 de septiembre de 2017). *Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021*. From Toda una Vida: http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo , S. (28 de Noviembre de 2017). *Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021*. Retrieved 11 de Julio de 2018 from Senplades 2017: http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf

Senplades 2017. (2017). *Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo*. Retrieved 19 de 07 de 2018 from Plan Nacional de Desarrollo: http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf

Notiflores/JP. (20 de 12 de 2015). *Notiflores/JP*; Retrieved 20 de 09 de 2018 from IMPORTADORES DE FLORES DE MIAMI.: <https://notiflores.blogspot.com/2008/01/importadores-de-flores-de-miami.html>

El Universo. (24 de 01 de 2017). *Noticia*. Retrieved 18 de 07 de 2018 from Un san valentin moderno esperan los floricultores en Ecuador: <https://www.eluniverso.com/noticias/2017/01/24/nota/6013438/valentin-moderado-esperan-floricultores>

Minervini, Nicola. (2014). *Ingeniería de la exportación*. México: Cengage Learning Editores.

Minervini, N. (2014). *Ingeniería de la exportación*. México: Cengage Learning Editores.

Senplades. (22 de 09 de 2017). *El Plan Nacional de Desarrollo*. Retrieved 24 de 09 de 2018 from El Plan Nacional de Desarrollo- Toda una vida: http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf

ITC Trade Map. (1999). *Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas*. Retrieved 19 de 07 de 2018 from Datos comerciales mensuales, trimestrales y anuales. Valores de importación y exportación, volúmenes, tasas de crecimiento, cuotas de mercado, etc.: https://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=3|||0604||4|1|1|1|2|1|1

Minervini. (2014). *Ingeniería de la exportación*. México: Cengage Learning Editores.

Compañía de Comercio y Exportación. (01 de 01 de 2013). *Guía práctica*. Retrieved 25 de 09 de 2018 from Plan de Exportación: http://www.comercioyexportacion.com/images/documentos/exportar/Guia_Practica_del_Plan_de_Exportacion-Version_Final_Oficial_LV.pdf

10 CERTIFICACIÓN ANTIPLAGIO

Urkund Analysis Result

Analysed Document: Diego Guerrón.docx (D40644260)
Submitted: 7/24/2018 7:51:00 PM
Submitted By: diegosferch@gmail.com
Significance: 3 %

Sources included in the report:

otro.docx (D38900738)
http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_OK.compressed1.pdf
https://www.ecured.cu/Arreglos_florales

Instances where selected sources appear:

3

Ibarra, 25 de julio de 2018

Mgs. Gabriela Herrera
COORDINADORA DE TITULACIÓN
Presente,

Por medio del presente, comunico a usted que el anteproyecto de investigación **“PLAN DE EXPORTACIÓN DE TALLOS DE FOLLAJE RUSCUS DE LA EMPRESA DRAG FILDING DEL CANTÓN EL QUINCHE AL MERCADO ESTADOUNIDENSE”**, previo a la obtención del título de ingeniero en comercio y negocios internacionales, elaborado por el señor estudiante Diego Fernando Guerrón Díaz, fue sometido a la prueba de plagio en el programa URKUND, arrojando un porcentaje de 3%.

Es todo lo que puedo mencionar en honor a la verdad.



Esteban Garrido S.
ASESOR DEL ANTEPROYECTO

11 ANEXOS

Matriz de selección de mercado



TRADE MAP

Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas
Datos comerciales mensuales, trimestrales y anuales. Valores de importación y exportación, volúmenes, tasas de crecimiento, cuotas de mercado, etc.



Inicio & Búsqueda	Disponibilidad de Datos	Documentos de referencia	Otras Herramientas del ITC	Más	Mr. Diego Guerrón	Español
Producto	... 0604 - Follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas, sin fic	Grupo de productos	Ninguno			
Mundo <input checked="" type="radio"/> País	Todos	Grupo de países	Ninguno			
Socio	Todos	Grupo de socios	Ninguno			
otros criterios	Importaciones	Indicadores	por país			

Lista de los países importadores para el producto seleccionado en 2017
Producto : 0604 Follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullos, y hierbas, musgos y líquenes, para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma

SA6	Importadores	Valor importado en 2017 (miles de USD)	Saldo comercial 2017 (miles de USD)	Cantidad importada en 2017	Unidad de cantidad	Valor unitario (USD/unidad)	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2013-2017 (%)	Tasa de crecimiento anual en cantidad entre 2013-2017 (%)	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2016-2017 (%)	Participación en las importaciones mundiales (%)	Distancia media de los países proveedores (km)	Concentración de los países proveedores	Arancel equivalente ad valorem aplicado por el país (%)
	Mundo	1.159.481	76.382	0	No medida		-2	-2	11	100	3.483	0,08	
	Países Bajos	325.143	2.180	79.819	Toneladas	4.074	4	-14	35	28	4.933	0,1	0,7
	Alemania	151.085	-115.148	55.620	Toneladas	2.716	-8	-10	7	13	1.194	0,29	0,7
	Estados Unidos de América	149.334	-36.548	0	No medida				10	12,9	5.828	0,16	0,2
	Japón	70.233	-69.432	14.962	Toneladas	4.694	-2	-2	-4	6,1	4.781	0,31	1,2
	Reino Unido	50.722	-49.559	19.078	Toneladas	2.659	-4	-4	-2	4,4	1.426	0,42	0,7
	Francia	50.211	-43.768	18.871	Toneladas	2.661	-5	4	-9	4,3	1.291	0,23	0,7
	Suiza	33.096	-32.856	8.722	Toneladas	3.795	-6	-2	1	2,9	1.103	0,21	0,1
	Canadá	32.706	20.140	5.627	Toneladas	5.812	1		15	2,8	3.420	0,45	1,8
	Italia	24.939	81.762	5.553	Toneladas	4.491	0	-1	0	2,2	1.615	0,5	0,7
	Bélgica	23.118	5.594	9.264	Toneladas	2.495	-23	-14	-3	2	1.780	0,28	0,7
	Austria	22.784	-21.520	5.337	Toneladas	4.269	-5	-10	13	2	1.011	0,17	0,7
	Rusia, Federación de	22.023	-21.328	7.408	Toneladas	2.973	-14	-6	-18	1,9	4.473	0,15	3,3
	México	19.539	1.509	18.343	Toneladas	1.065	-3	-11	-15	1,7	2.184	0,88	12,2
	República Checa	17.125	-6.267	7.586	Toneladas	2.257	0	9	5	1,5	1.771	0,19	0,7
	Dinamarca	14.712	127.320	6.825	Toneladas	2.156	-9	-4	25	1,3	1.057	0,2	0,7
	Noruega	14.327	-11.360	4.662	Toneladas	3.073	-6	-3	9	1,2	1.773	0,22	8,8
	Polonia	11.912	9.402	4.562	Toneladas	2.611	-4	-7	-3	1	2.199	0,24	0,7

Foto N.1
Camas del cultivo Ruscus



Foto N.2

Poscosecha



Foto N.3 Carta de aceptación

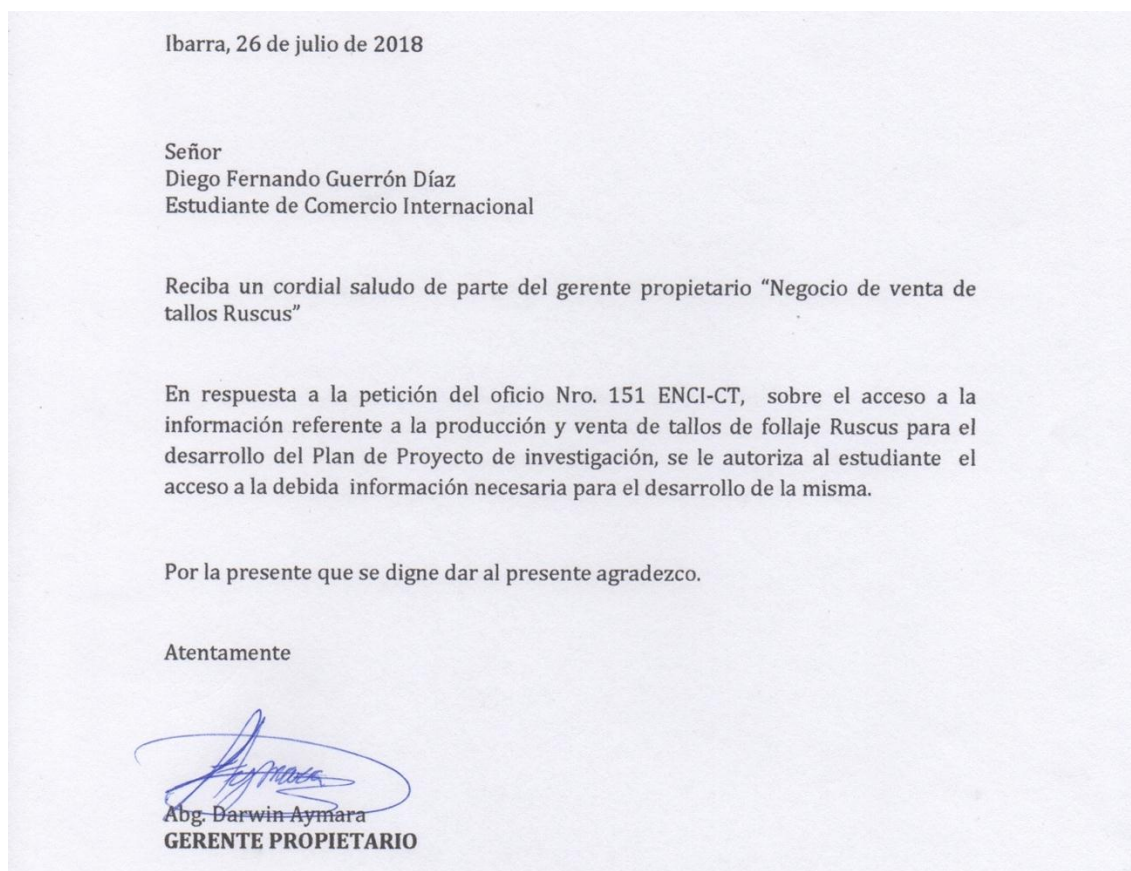


Foto N.4 Logo y marca del producto



Anexo 2 Encuesta dirigida a productores de follajes de la parroquia el Quinche.



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

SEDE IBARRA

Objetivo específico:

Obtener información sobre la demanda que tiene el producto tanto nacional, como en el mercado meta Miami-EEUU.

1.- Por favor realice una reseña histórica de su empresa

2.- ¿Qué tipos de follajes cultiva?

3.- ¿Aproximadamente cuál es la producción mensual de tallos de follaje Ruscus u otros follajes?

- a) De 50 000 a 100 000 tallo
- b) De 101 000 a 150 000 tallos
- c) De 151 000 a 200 000 tallos
- d) De 201 000 en adelante tallos

4.- En una escala del 1 al 6 siendo 6 el mes o meses de mayor producción indique cuales son los más importantes:

- a) Enero a febrero
- b) Marzo a Abril
- c) Mayo a junio
- d) Julio a agosto
- e) Septiembre a octubre
- f) Noviembre a Diciembre

5.- Las ventas de su producto lo realiza principalmente:

- a) Al por mayor.
- b) Al por menor
- c) Ambos

6.- Las ventas que realiza la empresa son a nivel:

- a) Nacional A que lugares:
- b) Internacional A cuales mercados:
- c) Ambos

7.- Estaria usted interesado en que su producto pueda exportar:

- a) SI Por qué
- b) NO Por qué

8.- ¿Su empresa cuenta con espacio, personal y capital adecuados para elevar su capacidad productora de tallos de follaje?

- c) SI Cómo cuáles
- d) NO Por qué

9.- En escala del 1 al 6 siendo 6 el más preocupante indique que problemas considera que su empresa tiene:

- a) Mucha competencia local
- b) Falta de personal con experiencia
- c) Problema con plagas
- d) Poco espacio para cultivar
- e) Cambios climáticos
- f) Poco mercado local en el follaje Ruscus

10.- ¿Podría indicar cual o cuáles considera usted son sus principales fortalezas y debilidades?

11.- ¿Cuentan con un sistema de reciclaje de los desperdicios?

- a) SI Explique cuales son
- b) NO Cual es la razón

12.- ¿Aproximadamente cuantas hectareas tiene destinado al cultivo de Ruscus o follajes?

13.- ¿Cuál es la forma en la que distribuye sus pedidos?

14.- ¿La empresa como se da a conocer en el mercado?

15.- ¿Los productos que tiene la empresa cuenta algún tipo de certificación?

a) SI () Cuál

b) NO () Por qué

16.- Podría indicar por favor del 100% de los costos de producción que porcentaje se destina a los siguientes puntos:

a) Personal

b) Insumos químicos

c) Equipos (Tinas, cajas, tigras, etc.)

d) Otros Gastos

17.- En una escala del 1 al 6 siendo 6 el mes de mayor venta indique cuales son los más importantes:

a) Enero a febrero

b) Marzo a Abril

c) Mayo a junio

d) Julio a agosto

e) Septiembre a octubre

f) Noviembre a Diciembre

18.- ¿Conoce usted si las ventas de los tallos que realiza a sus clientes es para el mercado local o para el internacional?

19.- ¿Usted tiene conocimiento sobre los incentivos por exportar?

20.- ¿Conoce si existe alguna asociación o gremios de floricultores?

AGRADECEMOS SU TIEMPO Y ATENCIÓN

Anexo 3 Entrevista dirigida al propietario de las empresa Drag Filding.



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

SEDE IBARRA

Objetivo específico:

Determinar la capacidad productiva que cuenta la empresa Drag Filding con la finalidad de tener un conocimiento más amplia de la misma.

1.- Realice una reseña histórica de su empresa

2.- ¿Aproximadamente cuál es la producción mensual de tallos de follaje Ruscus u otros follajes?

- a) De 50 000 a 100 000 tallo
- b) De 101 000 a 150 000 tallos
- c) De 151 000 a 200 000 tallos
- d) De 201 000 en adelante tallos

3.- En una escala del 1 al 6 siendo 6 el mes o meses de mayor producción indique cuales son los más importantes:

- a) Enero a febrero
- b) Marzo a Abril
- c) Mayo a junio
- d) Julio a agosto
- e) Septiembre a octubre
- f) Noviembre a Diciembre

4.- ¿Su empresa cuenta con espacio, personal y capital adecuados para elevar su capacidad productora de tallos de follaje?

- a) SI ()
- b) NO () Por qué

5.- En escala del 1 al 6 siendo 6 el más preocupante indique que problemas considera que su empresa tiene:

- a) Mucha competencia local ()
- b) Falta de personal con experiencia en la parroquia ()
- c) Problema con plagas ()
- d) Poco espacio para cultivar en la parroquia ()
- e) Las estaciones del año ()
- f) Poco mercado local en el follaje Ruscus ()

6.- ¿Podría indicar cual o cuáles considera usted son sus principales fortalezas, debilidades y oportunidades?

7.- ¿Cual es el proceso de producción del tallo de follaje Ruscus?

8.- ¿Cuentan con un sistema de reciclaje de los desperdicios que tiene la empresa?

SI () Cuál es el sistema

NO () Por qué?

9.- ¿Con que áreas o departamentos cuenta su empresa?

10.-¿Qué tipos de experiencia o nivel de conocimientos debe tener quienes laboran en las áreas antes indicadas?

11.- ¿Cuál es la forma en la que distribuye sus pedidos?

12.- Las ventas de su producto lo realiza principalmente:

- a) Al por mayor
- b) Al por menor
- c) Ambos

13.- ¿Los productos que tiene la empresa cuenta con certificado Fitosanotario?

SI () Por qué?

NO () Por qué?

14.- Podría indicar por favor el costos de producción de cada tallo e indicar que porcentaje se destina a costos:

- a) Personal
- b) Insumos quimicos
- c) Equipos (Tinas, cajas, tingeras, etc.)
- d) Otros Gastos

15.- ¿Usted tiene conocimiento sobre los incentivos por exportar?

16.- Dentro de la empresa usted tiene determinado los siguientes puntos:

- | | SI | NO |
|------------------------------|--------------------------|--------------------------|
| e) Misión, visión y valores | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| f) Organigrama | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| g) Manual de funciones. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| h) Estrategias de Marketing. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

17.- ¿Conoce si existe alguna asociación o gremios de floricultores?

18.- ¿Ha recibido alguna capacitación por parte de algún ente estatal?

19.- ¿Por qué cree que Miami es un mercado atractivo?

AGRADECEMOS SU TIEMPO Y ATENCIÓN

Anexo 4 Entrevista dirigida a funcionario de Agrocalidad



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

SEDE IBARRA

- 1.- ¿Conoce aproximadamente el volumen de producción de follaje en la parroquia el Quinche?
- 2.- ¿Cuál es la finalidad del certificado Fitosanitario en los follajes en especial?
- 3.- ¿Qué plagas comúnmente se encuentra en los tallos de follaje Ruscus?
- 4.- ¿Cuál es el proceso adecuado para producir el tallo de follaje Ruscus?
- 5.- ¿Agrocalidad otorga certificados habilite la exportación de tallos de follaje Ruscus?
- 6.- ¿Con que frecuencia Agrocalidad realiza visitas a las plantaciones?
- 7.- ¿Cuál es el proceso que utilizan para verificar la existencia de plagas en los tallos de follajes Ruscus?
- 8.- ¿La inspección que realizan, es solo a los tallos de Follaje Ruscus o también a los insumos de uso agrícola?
- 9.- ¿Qué proceso se lleva a cabo cuando se encuentra plagas?
- 10.- ¿Conoce usted si los químicos utilizados en el cultivo de follajes son limitantes para que los follajes ingresen a otros países?
- 11.- ¿Para la importación de tallos o Ruscus cuál es el accionar de Agrocalidad?

AGRADECEMOS SU TIEMPO Y ATENCIÓN

Anexo 5 Guía Aérea.

729 UIO 1234 5678		729-1234 5678					
Shipper's Name and Address DARWIN AYMARÁ RUC: 1003501846001 CORNELIO N3 525 QUITCHE QUITO-ECUADOR PH: +0593 939917739		Shipper's Account Number	Not Negotiable Air Waybill Issued by TAMPA CARGO SA AV REPUBLICA DEL SALVADOR N34107 Y SUIZA RUC: 0000000000 001				
Consignee's Name and Address FLOWER INTERNATIONAL 3122 THREE MILE ROAD, N.W 2100 NW 42ND AVE, MIAMI, FL ZIP CODE 33126 EE. UU. PH: +1 305-876-7000		Consignee's Account Number	Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity. It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHER MEANS INCLUDING ROAD OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREON BY THE SHIPPER, AND SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA INTERMEDIATE STOPPING PLACES WHICH THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.				
Issuing Carrier's Agent Name and City AGENCIA ECUATORIANA DE CARGA SA. RUC: 100000000001 AV. NACIONES UNIDAS OE1-00 Y REP EL SALVADOR PH: 593 22 222222		Accounting Information MIA INTERNATIONAL BROKERS 3122 THREE MILE ROAD, N.W PH: 0000000000 FAX: 0000000000 MIAMI-ESTADOS UNIDOS					
Agent's IATA Code 0-0-0000-0000		Account No.					
Airport of Departure (Addr. of First Carrier) and Requested Routing MARISCAL SUCRE UIO/MIA		Reference Number					
To MIA		Declared Value for Carriage IWD					
By first Carrier TAMPA CARGO SA		Declared Value for Customs NCV					
Airport of Destination MIAMI INT AIRPORT		Amount of Insurance NIL					
Requested Flight/Date QT 0000		INSURANCE - If carrier offers insurance and such insurance is requested in accordance with the conditions thereof, indicate amount to be insured in figures in box marked "Amount of Insurance".					
Handling Information EXPORTACION A CONSUMO REGIMEN 40 DAE: 055 2019 40 0012345		PLEASE KEEP REFRIGERATE					
		SCI					
No. of Pieces RCP	Gross Weight	kg	Rate Class	Chargeable Weight	Rate	Total	Nature and Quantity of Goods (Incl. Dimensions or Volume)
26	181	KG		227	1,00	227	FRESH CUT FLOWERS KEEP COOL SHIPPING DOCUMENTS ATTACHED TO AWB FULL BOXES: 13.00 HB: 26
26	177					227	
Prepaid 227		Weight Charge Collect		Other Charges DUE AGENT: CHA: 45.00			
Valuation Charge		Tax		DUEARRIER: AWC: 15.00 FEE: 10.00 MYC: 23,98			
Total Other Charges Due Agent 45,00		Total Other Charges Due Carrier 48,98		Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.			
Total Prepaid 390,54		Total Collect		1000000000001 AGENCIA ECUATORIANA DE CARGA SA DIEGO MARTINEZ			
Currency Conversion Rates		CC Charges in Dest. Currency		Signature of Shipper or his Agent			
For Carrier's Use only at Destination		Charges at Destination		Executed on (date) 12-febrero-2019 QUITO - ECUADOR(EC)			
		Total Collect Charges		at (place) Signature of Issuing Carrier or its Agent			

ORIGINAL 2 (FOR CONSIGNEE)

Anexo 6 Declaración Juramentada de Origen



Ministerio de
Comercio Exterior

ANEXO 11

Ministerio de Comercio Exterior		DECLARACIÓN JURAMENTADA DE ORIGEN						
1. IDENTIFICACIÓN DE EMPRESA								
*1.1. R.U.C.	1003501846001	*1.2 Nombre Contacto	Darwin Rene Aymara Gutiérrez					
*1.3 Dirección planta de producción	El Quinche – Cornelio Betancur N3-252	*1.4 Correo electrónico de notificación	dragf1ding@gmail.com					
*1.5. Sub-partida Arancelaria	06040.20.00							
2. PRODUCTO (Diligenciar un formulario por cada Producto)								
*2.1 Nombre comercial:		Ruscus						
*2.2 Nombre Técnico		Tallo de follaje Ruscus						
*2.3 Unidad Comercial:		Unidad						
3. UTILIZACIÓN INSTRUMENTOS DE COMPETITIVIDAD ADUANERO								
*Zona Seleccionar								
4. (*) MATERIALES NO ORIGINARIOS, IMPORTADOS DIRECTAMENTE O ADQUIRIDOS EN EL MERCADO NACIONAL								
N°	Descripción (Nombre Técnico)	Subpartida	País de Origen	País de Procedencia	Unidad de Medida	Cantidad	Por Unidad Comercial del Producto	
							Valor CIF \$	Valor Planta \$
Descripción (Nombre Técnico)								



Sub-partida					
País de Origen	...Selección...				
País de Procedencia	...Selección...				
Unidad de Medida	...Selección...				
Cantidad	...Selección...				
Valor CIF \$			Valor Planta \$		
4.11 Valor Total por Unidad de Producto (USD\$)					
			Agregar	Modificar	Eliminar
5. (*) MATERIALES ORIGINARIOS O NACIONALES					
N°	Descripción (Nombre Técnico)	Sub-partida	Unidad de Medida	Cantidad	Por Unidad Comercial del Producto
					Valor Planta \$
	Tallos de follaje Ruscus	06040.20	40 cm 50 cm 60 cm 65 cm 70 cm	9000 4500 2500 2200 2000	0.11 ctvs 0.17 ctvs 0.19 ctvs 0.22 ctvs 0.24 ctvs
Descripción (Nombre Técnico)		Tallo de follaje Ruscus			
Sub-partida		06040.20			
Unidad de Medida		Unidad			
Cantidad		20.200			
Valor Planta \$		105,04			
5.11 Valor total por unidad de producto (USD \$):			0,0052		
			Agregar	Modificar	Eliminar
6. (*) COSTOS Y VALOR EN FÁBRICA PRODUCTO TERMINADO					
*6.1 Total Costos Materias Nacionales/U. Comercial (Valor casilla No. 5.11)			1696.8		
*6.2 Otros Costos Directos de Fábrica/U. Comercial (No incluye materias primas)			677.2		



*6.3 Valor en Fábrica/U. Comercial (Mayor sumatoria casillas No. 6.1+6.2+4.11)	2374						
*6.4 Valor FOB de Exportación/U. Comercial	3868.37						
7. (*) PROCESO DE PRODUCCIÓN (Completa descripción por Etapas - máximo 2.000 caracteres)							
*PROCESO DE PRODUCCION <p>La producción del Ruscus empieza tratando la tierra con abono, se planta el placho o se cosecha, durante el tiempo de cultivo del tallos de aplica abono organico y quimicos para el ruscus, cuando llega al punto de corte el tallo esta listo para ser cortado, se pasa a postcosecha donde le lavan para sacar la tierra y se corta puntas dañadas, se deja secar, se empaca y se pone en el cuarto frio para el despacho.</p>							
8. CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL PRODUCTO							
*CARACTERISTICAS TECNICAS DEL PRODUCTO <p>Es un tallo de color verde que sirve para realizar arreglos florales.</p>							
9. APLICACIONES DEL PRODUCTO							
*APLICACIONES DEL PRODUCTO <p>Es un tallo de color verde que sirve para dar la arquitectura a un bouquet.</p>							
10. VALOR AGREGADO POR ESQUEMAS Y ACUERDOS COMERCIALES							
11. SELECCIÓN DE ESQUEMA O ACUERDO PARA ORIGEN							
No.	Cód. Esquema	Desc. Esquema	Normas Asociadas	Criterio	Información Adicional	Partida Equivalente	Código de OCE
*Esquema		...Selección...					
*Código Esquema							



*Desc. Esquema			
*Normas Asociadas	...Selección...		
Criterio			
Información Adicional			
Partida Equivalente			
*Código OCE			
	Agregar	Modificar	Eliminar
12. REPRESENTANTE LEGAL			
*Nombre del Representante Legal Darwin Rene Aymara Gutiérrez		*Fecha (dd/mm/aa)	14 - 03 -2019
*Identificación Representante Legal Darwin Rene Aymara Gutiérrez		*Cargo:	Gerente General
(*) INFORMACIÓN CONFIDENCIAL			
DECLARO BAJO JURAMENTO QUE LA INFORMACIÓN SUMINISTRADA Y CONSIGNADA PARA EL TRÁMITE DE DECLARACIÓN JURAMENTADA ES REAL Y VERAZ E IGUALMENTE SOMOS CONOCEDORES DE LAS NORMAS, ACUERDOS Y TRATADOS QUE RIGEN LAS NORMAS DE ORIGEN QUE SE APLICAN Y REGISTRAN EN ESTE PROCEDIMIENTO			

Anexo 7 Carta de crédito

Limpiar Formulario

Referencia:



SOLICITUD DE APERTURA DE CARTA DE CREDITO

BUSINESS CENTER NRO. (*):

Miami

Buenos Aires, de de

Señores

BANCO SANTANDER RIO S.A.

(en adelante el "BANCO")

Presente

Por la presente, (en adelante el "CLIENTE")
solicitamos la apertura del siguiente Crédito Documentario de Importación de acuerdo a las siguientes condiciones particulares (las "Condiciones Particulares") y a las condiciones generales (las "Condiciones Generales").

DATOS DE LA OPERACIÓN, CLIENTE Y BENEFICIARIO:

N/REFERENCIA DE LA OPERACION (Campo 20) Para uso del Banco (**)

MONEDA (Campo 32B)

IMPORTE (Campo 32B)

PORCENTAJE DE TOLERANCIA (Campo 39A)

ORDENANTE (Campo 50)

BENEFICIARIO (Campo 59)

CARACTERÍSTICAS DEL CRÉDITO DOCUMENTARIO:

TIPO DE CREDITO (Campo 40A)

CONFIRMACION (Campo 49)

CONDICION DE PAGO

 Vista A Plazo

BANCOS INTERVINIENTES:

BANCO ORDENANTE(Campo 51A)

DISPONIBLE CON (Campo 41A) - Indicar BIC/SWIFT

BANCO AVISADOR (Campo 57A)

Indicar BIC/SWIFT

BANCO REEMBOLSADOR (Campo 53A)

Indicar BIC/SWIFT

DETALLE DE BANCO CONFIRMADOR (Campo 58A)

Indicar BIC/SWIFT

FECHAS Y PLAZOS RELEVANTES DE LA OPERACIÓN:

FECHA Y LUGAR DE VENCIMIENTO (campo 31D)

Día	Mes	Año	Lugar
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

ULTIMA FECHA DE EMBARQUE (Campo 44C)

FECHA DEL PRIMER EMBARQUE (Campo 44D)

PERIODO DE PRESENTACION DE DOCUMENTOS (Campo 48) - Indicar Cantidad de Días

DETALLE DE PAGO DE LA CARTA DE CRÉDITO:

OPERATORIA CON LETRA DE CAMBIO

BANCO GIRADO (Campo 42D)

Indicar BIC/SWIFT

DETALLES DEL PAGO DE LA LETRA (Campo 42C)

Indicar BIC/SWIFT

DETALLE DEL PAGO MIXTO (Campo 42M)

DETALLE DEL PAGO/NEGO DIFERIDOS (Campo 42P)

Condiciones especiales de pago para el beneficiario (Campo 49G)

Condiciones especiales de pago para el banco receptor (Campo 49H)

(*) Completar solo en caso de operación cursada por Business Center. Especificar nombre y centro de costos.
(**) Número de referencia que acompañará la operación durante su vida útil. El mismo es generado una vez emitida la operación al exterior.

6-165/10AA/13
07-11-2018

Hoja 1 de 6

INFORMACION DEL EMBARQUE:

Lugar de toma de mercadería (campo 44A)	Puerto /Aeropuerto de partida(campo 44E)	Embaques parciales(campo 43P)
Destinacion final de la mercadería(campo 44B)	Puerto /Aeropuerto de destino (campo 44F)	Transbordos (campo 43T)

DESCRIPCION DE LAS MERCADERIAS O SERVICIOS (Campo 45A)**46A: DOCUMENTACION REQUERIDA**

24: NEGOCIACION DE EMBARQUE: Negociación con <input type="checkbox"/> Copias. Los documentos originales serán enviados directamente al ordenante. <input type="checkbox"/> Originales. Los documentos originales serán enviados a Banco Santander Río S.A.		9: FLETE <input type="checkbox"/> Pagado <input type="checkbox"/> Pagadero en destino
14: EMBARQUES <input type="checkbox"/> A) Marítimos <input type="checkbox"/> B) Aéreo <input type="checkbox"/> C) Multimodal <input type="checkbox"/> D) Postal <input type="checkbox"/> E) Ferrocarril <input type="checkbox"/> F) Camión		
DOCUMENTOS DE EMBARQUE <input type="checkbox"/> Guía Aérea <input type="checkbox"/> Recibo postal aéreo <input type="checkbox"/> Carta de porte por FFCC <input type="checkbox"/> Conocimientos rodoviarios <input type="checkbox"/> Conocimientos de embarque <input type="checkbox"/> Documentos de transporte		
		Consignatario: _____ Notificadorio: _____ Cantidad de Originales: _____ Cantidad de Copias: _____
FACTURA COMERCIAL <input type="checkbox"/> EXW <input type="checkbox"/> FCA <input type="checkbox"/> FOB <input type="checkbox"/> CFR <input type="checkbox"/> CIF <input type="checkbox"/> Otro: _____ En _____ copias, con detalle de valores. En _____ originales, con detalle de valores.	LISTA DE EMPAQUE Cantidad de Originales: _____ Cantidad de Copias: _____ CERTIFICADO DE ORIGEN Cantidad de Originales: _____ Cantidad de Copias: _____ Extendido en Formulario Especial ALADI <input type="checkbox"/> Visado por Consulado Argentino <input type="checkbox"/>	
8: VALOR FOB: _____ Flete: _____ Intereses: _____ Seguro: _____		

CONDICIONES ADICIONALES (Campo 47A) (*)**

en <http://pactoglobal.org.ar/>

30) El BANCO podrá transferir los derechos emergentes del presente contrato por cualquiera de los medios previstos en la ley, adquiriendo el o los cesionarios los mismos beneficios y/o derechos y/o acciones del BANCO bajo el presente contrato. De optar por la cesión prevista en los artículos 70 a 72 de la ley 24.441, la cesión de los derechos emergentes del presente contrato podrá hacerse sin notificación al CLIENTE y tendrá validez desde su fecha de formalización en un todo de acuerdo con lo establecido por el artículo 72 de la ley precitada. El CLIENTE expresamente acepta que tal como lo prevé la mencionada ley, la cesión tendrá efecto desde la fecha en que opere la misma, que no será necesaria la notificación al CLIENTE y que solo podrá oponer contra el cesionario las excepciones previstas en el mencionado artículo. El Cliente y el BANCO aceptan que ante cualquier divergencia que pudiera derivarse del presente se someterán irrevocablemente a la jurisdicción de los Tribunales Ordinarios en lo Comercial de la ciudad de Buenos Aires, renunciando a cualquier otra que pudiera corresponder.

31) Nos comprometemos a abonar en forma irrevocable la carta de crédito que cursamos por vuestra Entidad y cuyas mercaderías están alcanzadas por las Licencias No Automáticas según la Resolución 45/2011 del Ministerio de Economía y complementarias. La imposibilidad de nacionalizar las mercaderías no será interpuesta como impedimento para honrar el pago de las obligaciones correspondientes al vencimiento de las mismas. La presente solicitud de apertura de carta de crédito se considerará aceptada por el BANCO al momento de emitir la Carta de Crédito en las condiciones detalladas en el presente.

32) El cliente declara conocer y aceptar que Banco Santander Río no canaliza pagos directos o indirectos (origen/destino) relacionados con determinados países. Dado que se trata de un nómina de países dinámica, antes de realizar una operación de este tipo deberá consultar a su oficial de cuenta. Los solicitantes declaran bajo juramento que han tomado conocimiento de las cláusulas, términos, condiciones y demás especificaciones insertas en el presente documento, y que reciben en este acto una copia idéntica de toda la documentación suscripta por los mismos

FIRMAS

IDENTIFICACION DEL CLIENTE	
(1)	
(1) Firma _____	Firma _____
<input type="text" value="VERIF. FIRMA"/>	<input type="text" value="VERIF. FIRMA"/>
Aclaración _____	Aclaración _____

(1) Se indicará la denominación o razón social de la persona jurídica debiendo firmar sus representantes, consignando el carácter legal de sus firmas.

Declaro constituirme en codeudor solidario y principal pagador de las deudas, obligaciones y compromisos emergentes del presente contrato en iguales condiciones a las estipuladas para el solicitante de apertura de Cartas de Crédito, aceptando en forma irrevocable que la presente obligación se extiende a las esperas y prórrogas que entre el BANCO y el solicitante se acordaran para cada operación. Asimismo, presto expresa conformidad a lo estipulado en la cláusula quinta, por lo que esta garantía se extiende a los saldos deudores que se originen a raíz de las obligaciones del solicitante. En caso de ser la presente cláusula firmada por dos o más personas físicas o jurídicas se entenderá que individualmente cada una de ellas se coobliga solidariamente con el solicitante, no pudiendo oponer beneficio de división entre los coobligados.

Buenos Aires, ____ de ____ de ____

FIRMAS

IDENTIFICACION DEL DEUDOR	
(1)	
(1) Firma _____	Firma _____
<input type="text" value="VERIF. FIRMA"/>	<input type="text" value="VERIF. FIRMA"/>
Aclaración _____	Aclaración _____

(1) Se indicará la denominación o razón social de la persona jurídica debiendo firmar sus representantes, consignando el carácter legal de sus firmas.

Anexo 8 Declaración Aduanera de Exportación



REPÚBLICA DEL ECUADOR
DECLARACIÓN ADUANERA DE EXPORTACIÓN



Consulta del detalle de la declaración de exportación

Número de DAE	055 - 2019 - 40 - 00000
---------------	-------------------------

Información de general

Código del distrito	QUITO - ÁEREO	Código de régimen	EXPORTACIÓN DEFINITIVA
Tipo de despacho	PESPACHO NORMAL	Código del declarante	01903692

Información de Exportador

Nombre del exportador	Darwin Avmara	Teléfono del exportador	2597980
Dirección del exportador	El Quinche - Cornelio Betancur N3-252		
Número de documento de CIU		Ciudad del exportador	QUITO
Nombre del declarante			
Dirección del declarante			
Código de forma de pago		Código de moneda	DÓLAR ESTADOUNIDENSE

Información de carga

Puerto de carga		Puerto privado desde	
Puerto de llegada o de		Fecha de la carta de	
Nombre del consignatario			
Dirección del			
Ciudad del contribuyente		Tipo de carga	
Almacén de lugar de		Medio de transporte	
País de destino final			

Totales

Código de moneda		Tipo de cambio	
Total moneda transacción (FOB)		Cantidad de item	
Peso neto total		Peso total	
Cantidad total de bultos		Cantidad de contenedores	
Cantidad total de unidades físicas		Cantidad total de unidades comerciales	
Código de la mercancía de despacho urgente		Código de solicitud de aforo	
Fecha de primer ingreso		Fecha de primer embarque	

Anexo 9 Factura comercial



DRAG FILDING
 Dirección: El Quinche calle Cornelio Betancourt N3 - 525
 Barrio: San Miguel del Quinche
 Tel. +593 96 901 7478

COMMERCIAL INVOICE NO. 20002930

Shipper Name And Address

Darwin Aymara
 QUITO - EC
 Phone:
 Fax:

Farm Code: DGF
Date: April 03 2019

Incoterm: CPT
Country Code: EC

MAWB No. 729 - 1234 - 9357

HAWB No. 1737259

Airline TAMPA CARGO SA

Marketing Name

Drag Filding

Freight Forwarder
 AGENCIA ECUATORIANA DE CARGA SA DIEGO M.

Consignee Name and Address

FLOWER INTERNACIONAL
 3122 THREE MILE ROAD, N.W
 21 NW 42ND AVE,
 MIAMI, FL ZIP COD E33126
 EE.UU
 PH: +1305-876-700

R.U.C. No. 1003501846001
DAE No 055 2019 40 0012367

Fixed Price [X]
Samples []

PIECE TYPE	TOTAL PIECES	FULL BOXES	PRODUCT DESCRIPTION	TOTAL-UNT STEMS	UNIT-PRICE PER/STEM	TOTAL VALUE-U
HB	26	13	RUSCUS 40cm	9000	0,15	\$1386
			RUSCUS 50cm	4500	0,19	\$ 873
			RUSCUS 60cm	2500	0,21	\$ 537,5
			RUSCUS 65cm	2200	0,24	\$ 536,8
			RUSCUS 70cm	2000	0,26	\$ 528

TOTAL 26 13 \$3861,3

BILL TO NORTHLAND FLORAL
 ID SRI:
 ID GUIA:

Name and Title of person Preparing Invoice
 Diego Guerrón
 Sales Person

CUSTOM USE ONLY

The Flowers and Foliage on this invoice were wholly grown in Ecuador.

Anexo 10 Lista de empaque

Packing List 20002930

FARM CODE: DGF
EXPORTER:
 DRAG FILDING

PACKING LIST:	# 20003458
INVOICE:	# 20002930
DATE/FECHA:	APRIL 03 2019
CARGO AGENCY:	CARGA SA DIEGO M.
CARRIER:	TAMPA CARGO SA
AWB:	456 0006-2016
HAWB:	1737259
DAU / OE:	05520194000072997
CUSTOMER REF:	055 2019 40 0012367

FLOWER INTERNACIONAL
 3122 THREE MILE ROAD, N.W
 21 NW 42ND AVE,
 MIAMI, FL ZIP COD E33126
 EE.UU
 PH: +1305-876-700

BOX NAME	BOXES	BOX TYPE	BUN.	PRODUCT	DESCRIPTION	LENGTH	VOLUME	LABEL
	1	HALL BOX	75	Bouquets	RUSCUS	40	1500	
	1	HALL BOX	75	Bouquets	RUSCUS	40	1500	
	1	HALL BOX	75	Bouquets	RUSCUS	40	1500	
	1	HALL BOX	75	Bouquets	RUSCUS	40	1500	
	1	HALL BOX	75	Bouquets	RUSCUS	40	1500	
	1	HALL BOX	75	Bouquets	RUSCUS	40	1500	
	1	HALL BOX	45	Bouquets	RUSCUS	50	900	
	1	HALL BOX	45	Bouquets	RUSCUS	50	900	
	1	HALL BOX	45	Bouquets	RUSCUS	50	900	
	1	HALL BOX	45	Bouquets	RUSCUS	50	900	
	1	HALL BOX	45	Bouquets	RUSCUS	50	900	
	1	HALL BOX	25	Bouquets	RUSCUS	60	500	
	1	HALL BOX	25	Bouquets	RUSCUS	60	500	
	1	HALL BOX	25	Bouquets	RUSCUS	60	500	
	1	HALL BOX	25	Bouquets	RUSCUS	60	500	
	1	HALL BOX	25	Bouquets	RUSCUS	60	500	
	1	HALL BOX	22	Bouquets	RUSCUS	65	440	
	1	HALL BOX	22	Bouquets	RUSCUS	65	440	
	1	HALL BOX	22	Bouquets	RUSCUS	65	440	
	1	HALL BOX	22	Bouquets	RUSCUS	65	440	
	1	HALL BOX	22	Bouquets	RUSCUS	65	440	

BOX NAME	BOXES	BOX TYPE	BUN.	PRODUCT	DESCRIPTION	LENGTH	VOLUME	LABEL	
	1	HALL BOX	20	Bouquets	RUSCUS	70	400		
	1	HALL BOX	20	Bouquets	RUSCUS	70	400		
	1	HALL BOX	20	Bouquets	RUSCUS	70	400		
	1	HALL BOX	20	Bouquets	RUSCUS	70	400		
	1	HALL BOX	20	Bouquets	RUSCUS	70	400		
TOTALS BOXES			26	TOTALS VOLUME				20200	
TOTALS FULLBOXES			13						