



Pontificia Universidad Católica del Ecuador

Sede Ibarra

ESCUELA DE NEGOCIOS Y COMERCIO INTERNACIONAL

INFORME FINAL DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

TEMA:

DISEÑO DE UNA GUÍA DE EXPORTACIÓN PARA PEQUEÑAS EMPRESAS  
PRODUCTORAS DE FLORES, DEL CANTÓN CAYAMBE

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE

INGENIERA EN COMERCIO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:  
Negocios internacionales E.1

AUTORA: SHIRLEY ANDREA TÚQUERRES ALVEAR  
ASESORA: ING. GABRIELA ALEXANDRA HERRERA ANDRADE MGS.


IBARRA, SEPTIEMBRE- 2019

Ibarra, 16 de septiembre 2019

Mgs. Gabriela Alexandra Herrera Andrade  
ASESORA

**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), de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra (PUCESI); en consecuencia, autorizo su presentación para los fines legales pertinentes.



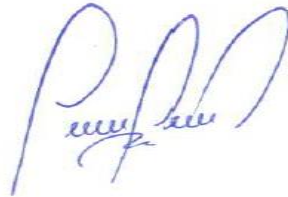
(f):.....

Mgs. Gabriela Alexandra Herrera Andrade

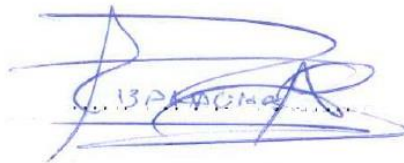
C.C.: 1002554044

## 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. Gabriela Alexandra Herrera Andrade  
C.C.: 1002554044



(f): .....  
Mgs. Alba del Pilar Racines Cabrera  
C.C.: 1711527620



(f): .....  
Mgs. Edison Edmundo Vinueza Salazar  
C.C.: 1002425062

## ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS

Yo Shirley Andrea Túquerres Alvear, 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, 16 de septiembre de 2019



.....  
Shirley Andrea Túquerres Alvear

C.C.: 1719047407

## AUTORÍA

Yo, Shirley Andrea Túquerres Alvear, portador de la cédula de ciudadanía N° 1719047407, declaro que la presente investigación es de total responsabilidad de la autora, y eximo expresamente a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra de posibles reclamos o acciones legales.



.....  
Shirley Andrea Túquerres Alvear

C.C.: 1719047407

## RESUMEN

El presente documento tiene como finalidad, contribuir y dar a conocer a los pequeños floricultores sobre el proceso de exportación de rosas desde Ecuador hacia otros destinos, dado que las rosas ecuatorianas por su excelente calidad y características únicas son reconocidas y cotizadas a nivel mundial.

El Gobierno Autónomo Descentralizado Intercultural y Plurinacional del Cantón Cayambe al observar una necesidad latente para los pequeños productores de flores del cantón Cayambe, creó un requerimiento para trabajar en conjunto con la autora de este proyecto. Para aportar al desarrollo de este sector se elaboró una guía de exportación enfocada específicamente en los pequeños productores de rosas, la guía consta de cuatro capítulos que detallan los procesos y herramientas necesarios para poder exportar, desde el proceso productivo hasta su exportación; también se propone lineamientos para la creación de una asociación de pequeños floricultores que permita el desarrollo de este grupo de productores.

Como resultado de este trabajo se espera reducir la duda sobre los procesos de exportación a los pequeños floricultores de tal manera orientarlos a su proceso de internacionalización.

**Palabras clave:** exportación, rosas, floricultores, volumen de producción.

## **ABSTRACT**

The present document has how purpose, contribute and give to know to the little florists about the process of roses exportation from Ecuador to other places, given that ecuadorian roses for their excellent quality and characteristics are recognized and quoted throughout the world.

Autonomous Decentralized Intercultural and Plurinational Government of the Municipality of Cayambe observing a latent need for small flowers producers in Canton Cayambe, created a requirement to work in conjunction with the author of this project. To provide to the development of this sector was elaborated a guide of exportation specifically focus in the little florists of roses. The guide consists of 4 chapters, detailing the processes and necessary tools be able to export , from the production process to its export, also proposes guidelines for the creation of an association of small flower growers to enable the development of this group of producers.

As a result of this project is expected to reduce doubt on the processes of export to small flower growers, so as to guide them in their process of internationalization.

**Key words:** exportation, roses, flower growers, volume of production.

## **DEDICATORIA**

**A mi abuela, María Luisa** por sus consejos, preocupación y cuidado brindado, que permanecerán en mi memoria, ahora es un ángel protector que desde el cielo guía mis pasos y jamás me abandona.

**A mis padres, Bayardo y Fanny** por su apoyo, cariño y amor incondicional, por haber confiado en mí y ser mi soporte día a día.

**A mis hermanos** por todo el apoyo brindado a lo largo de mi carrera universitaria, por enseñarme a no rendirme y ser su orgullo.

**A mis sobrinos Josué, Martín, Amy, Emilia y Victoria** por su amor infinito que me impulsa a ser mejor persona cada día.

**A todos mis maestros,** por su conocimiento, experiencia y momentos compartidos hicieron una experiencia maravillosa la etapa universitaria, en especial a la Mgs. Gabriela Herrera por su apoyo y cariño para poder desarrollar el presente trabajo.

Túquerres Alvear Shirley Andrea

## ÍNDICE DE CONTENIDO

PORTADA.....	i
CERTIFICACIÓN DEL ASESOR.....	ii
PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL.....	iii
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS.....	iv
AUTORÍA.....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT.....	vii
DEDICATORIA.....	viii
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	ix
ÍNDICE DE TABLAS.....	xiii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xv
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xvi
INTRODUCCIÓN.....	xvii
CAPITULO I: MARCO TEÓRICO.....	1
1.1. Orígenes del comercio .....	1
1.1.1. Aproximaciones a las categorías de comercio, comercio exterior y comercio internacional.....	2
1.1.2. Teorías del comercio Internacional .....	4
1.1.3. Sujetos del comercio internacional .....	6
1.2. Importancia del comercio .....	8
1.3. Entidades que regulan el comercio internacional .....	9
1.4. Institucionalidad ecuatoriana encargada de regular el comercio exterior.....	10
1.4.1. Gobiernos Autónomos Descentralizados (GADs).....	11
1.4.2. Competencias del GAD del Cantón Cayambe .....	12

1.5. Guías de exportación .....	13
1.5.1. Elementos de las guías de exportación .....	13
1.6. Flores .....	17
1.6.1. Tipos de Flores .....	17
1.6.2. Producción de rosas en Ecuador .....	18
1.6.3. Entrada a mercado internacional .....	19
1.7. Elementos técnicos para la exportación .....	20
1.7.1. Barreras a la exportación .....	20
1.7.2. Obstáculos al comercio.....	22
1.7.3. Aranceles .....	22
1.7.3.1. Tipos de aranceles aplicados en los mercados de destino .....	22
1.7.4. Acuerdos.....	23
1.8. Procesos de exportación .....	25
1.8.1. Requisitos de exportación.....	25
1.8.2. Certificaciones sanitarias y fitosanitarias .....	25
1.8.3. Envase y embalaje.....	26
1.8.4. Incoterms .....	27
1.8.5. Formas de pago.....	32
1.8.6. Documentos de exportación .....	33
CAPITULO II: DIAGNÓSTICO .....	34
2.1. Antecedentes.....	34
2.2. Objetivo general .....	34
2.3. Objetivos específicos.....	34
2.4. Variable de diagnostico .....	35
2.5. Indicadores de diagnóstico.....	35
2.6. Matriz de relación diagnostica .....	37

2.7. Mecánica Operativa.....	40
2.7.1. Población o Universo .....	40
2.7.2. Identificación de la muestra .....	40
2.7.3. Tamaño de la muestra .....	40
2.7.4. Tipo de muestreo .....	41
2.7.5. Información primaria .....	42
2.7.6. Información secundaria.....	42
2.8. Tabulación y análisis de la información .....	43
2.8.1. Resultados de la encuesta.....	43
2.8.2. Resultados de la entrevista.....	62
2.9. FODA .....	65
2.9.1. Fortalezas .....	65
2.9.2. Debilidades .....	66
2.9.3. Oportunidades .....	66
2.9.4. Amenazas .....	66
2.10. Cruce de matriz FODA, FA, FO, DO, DA .....	67
2.11. Determinación del problema diagnosticado.....	68
CAPÍTULO III: PROPUESTA .....	69
3.1. PROPUESTA I: Elaboración de la guía de exportación .....	69
3.2. PROPUESTA II: Creación de la asociación .....	70
3.2.1. Propuesta legal .....	70
3.2.1.1. Constitución de la asociación .....	70
3.2.1.2. Marco legal.....	70
3.2.2. Perfil de la asociación .....	73
3.2.2.1. Macro localización.....	73
3.2.2.2. Micro localización .....	74
3.2.2.3. Nombre de la asociación.....	74

3.2.2.4.	Propuesta administrativa .....	75
3.2.2.5.	Organigrama estructural.....	76
3.2.2.6.	Manual de funciones .....	77
3.2.3.	Propuesta operativa .....	80
3.2.3.1.	Diagrama de proceso comercial.....	80
3.2.3.2.	Diagrama de proceso de post cosecha .....	82
3.2.4.	Infraestructura y equipamiento.....	83
3.2.4.1.	Infraestructura .....	83
3.2.4.2.	Equipamiento .....	87
3.2.5.	Propuesta de comercialización .....	88
3.2.5.1.	Producto .....	88
3.2.5.2.	Precio .....	88
3.2.5.3.	Plaza .....	89
3.2.5.4.	Promoción .....	89
3.3.	Socialización de la guía .....	90
	CONCLUSIONES.....	91
	RECOMENDACIONES .....	92
	BIBLIOGRAFÍA .....	93
	ANEXOS .....	99

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1.</b> Diferencias entre comercio exterior y comercio internacional .....	3
<b>Tabla 2.</b> Descripción de guías de exportación .....	14
<b>Tabla 3.</b> Comparación guías de exportación.....	15
<b>Tabla 4.</b> Producción de flores de Ecuador año 2017 .....	18
<b>Tabla 5.</b> Número de fincas por tamaño en ecuador (2017).....	18
<b>Tabla 6.</b> Cifras económicas de exportación de flores a principales países de destino.....	20
<b>Tabla 7.</b> Checklist de principales barreras a la exportación .....	21
<b>Tabla 8.</b> Tipo de aranceles.....	22
<b>Tabla 9.</b> Principales acuerdos de Ecuador .....	24
<b>Tabla 10.</b> Incoterms 2010 modalidad polivalente.....	30
<b>Tabla 11.</b> Incoterms 2010 modalidad marítima .....	31
<b>Tabla 12.</b> Población o universo.....	40
<b>Tabla 13.</b> Determinación de la muestra .....	41
<b>Tabla 14.</b> Pertenencia a asociación de pequeños floricultores .....	43
<b>Tabla 15.</b> Tiempo de cultivo de flores .....	43
<b>Tabla 16.</b> Extensión del terreno .....	44
<b>Tabla 17.</b> Tipo de propiedad del terreno .....	44
<b>Tabla 18.</b> Dotación de agua.....	45
<b>Tabla 19.</b> Posee una postcosecha.....	45
<b>Tabla 20.</b> Costo de transporte de rosa.....	46
<b>Tabla 21.</b> Mano de obra en el proceso productivo .....	47
<b>Tabla 22.</b> Mano de obra familiar pagada .....	47
<b>Tabla 23.</b> Horas empleadas en las fincas por semana .....	49
<b>Tabla 24.</b> Género de mano de obra .....	50
<b>Tabla 25.</b> Número de horas empleadas en las actividades florícolas a la semana .....	50
<b>Tabla 26.</b> Niveles organizacionales .....	51
<b>Tabla 27.</b> Niveles organizacionales de las fincas.....	52
<b>Tabla 28.</b> Proceso de las fincas suficientes para exportar .....	52
<b>Tabla 29.</b> Costo más representativo de producción de rosa al mes .....	53

<b>Tabla 30.</b> Instalaciones y herramientas .....	53
<b>Tabla 31.</b> Instalaciones y herramientas .....	54
<b>Tabla 32.</b> Permisos legales de funcionamiento.....	54
<b>Tabla 33.</b> Capacitaciones recibidas por instituciones públicas .....	55
<b>Tabla 34.</b> Obstáculos para la exportación.....	56
<b>Tabla 35.</b> Conocimientos de exportación .....	56
<b>Tabla 36.</b> Destinos de exportación.....	57
<b>Tabla 37.</b> Acercamiento con Pro Ecuador .....	58
<b>Tabla 38.</b> Plantas sembradas por metro cuadrado .....	58
<b>Tabla 39.</b> Producción de rosas mensuales .....	58
<b>Tabla 40.</b> Ofer exportable de rosas mensualmente .....	59
<b>Tabla 41.</b> Tamaño de tallos exportados.....	59
<b>Tabla 42.</b> Oferta exportable por parroquias .....	60
<b>Tabla 43.</b> Oferta exportable por variedades.....	60
<b>Tabla 44.</b> Cruce de FODA.....	67
<b>Tabla 45.</b> Precio de cada rosa .....	89

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 1.</b> Producción por tipo de flor .....	19
<b>Gráfico 2.</b> País Ecuador, provincia de pichincha .....	73
<b>Gráfico 3.</b> Cantón Cayambe .....	74
<b>Gráfico 4.</b> Organigrama estructural propuesto para la Asociación de pequeños floricultores productores de rosas del Cantón Cayambe .....	76
<b>Gráfico 5.</b> Diagrama del proceso comercial.....	81
<b>Gráfico 6.</b> Diagrama de proceso en post cosecha.....	82
<b>Gráfico 7.</b> Primera zona infraestructura de postcosecha.....	84
<b>Gráfico 8.</b> Segunda zona, infraestructura de oficinas administrativas .....	85
<b>Gráfico 9.</b> Tercera zona, comedor .....	85
<b>Gráfico 10.</b> Plano completo de infraestructura para la asociación.....	86

## ÍNDICE DE ANEXOS

<b>Anexo 1.</b> Formato de encuesta realizada a pequeños productores del cantón Cayambe.....	99
<b>Anexo 2.</b> Formato de entrevista realizada a pequeños productores del cantón Cayambe.....	103
<b>Anexo 3.</b> Fotografías de visita técnica a una finca junto con funcionarios de GADIP Cayambe.....	105
<b>Anexo 4.</b> Fotografías de entrevista y visita de finca a una pequeña productora de rosas.....	106
<b>Anexo 5.</b> Guía de exportación para pequeñas empresas productoras de flores, del cantón Cayambe.....	107
<b>Anexo 6.</b> Plan de trabajo de titulación.....	145

## **INTRODUCCIÓN**

Este proyecto tiene como esencia la elaboración de una guía de exportación, enfocada en los pequeños productores de flores situados en el cantón Cayambe, misma que permitirá conocer de los procesos que conlleva la internacionalización de las rosas.

Está estructurado de tres capítulos cada uno de ellos fundamentales para este proyecto, se describen a continuación:

El capítulo I, está conformado por el marco teórico, donde se ha recolectado información primordial para el desarrollo del presente trabajo, a través de definiciones enfocadas en el tema propuesto que permitirá al lector interpretar de manera correcta el proyecto realizado.

El capítulo II, correspondiente al diagnóstico, mismo que se ha realizado en el cantón Cayambe, teniendo como fuente de información principal a los pequeños floricultores, que son participes directos del proceso de producción de rosas y la realidad a la que enfrentan al tener que exportar.

El capítulo III, incluye una doble propuesta, necesarias de realizarse en base al diagnóstico, se describirá cada una:

Propuesta I, es la propuesta inicial que consiste en el desarrollo de una guía de exportación para pequeños empresarios floricultores del cantón Cayambe, ofreciendo directrices que permitan la internacionalización de flores.

Propuesta II, es la creación de una “Asociación de pequeños floricultores productores de rosas del Cantón Cayambe”, misma que se pone a consideración, con el objetivo de permitir que los pequeños floricultores sean actores directos en todo el proceso que conlleva la venta de flores en el exterior.

## CAPITULO I: MARCO TEÓRICO

### 1.1. Orígenes del comercio

Como categoría de análisis, el *comercio* es un concepto amplio que puede ser abordado desde distintas perspectivas. Ramírez (2010) refiere que su origen se remonta al inicio de la sociedad como tal, donde el hombre para sobrevivir se dedicaba a la caza, pesca, agricultura, búsqueda de refugio y formación de un núcleo familiar, situaciones que le obligaron a lo largo del tiempo, a organizarse de mejor manera. Esto generó necesidades insatisfechas y la posibilidad de intercambiar sus productos de características similares o bienes con otras familias. Esta situación derivó en las primeras formas de *comercio* para posteriormente intercambiar productos bienes o servicios por un valor monetario. En dependencia de la cultura, las primeras formas de pago eran a través granos de sal (Ramírez, 2010).

Como se ha señalado anteriormente el *comercio* tiene orígenes remotos, dando sus primeras manifestaciones formales en el siglo XIX donde se incrementó su influencia en la actividad económica debido a la industrialización en países europeos rompiendo así con esquemas tradicionales como la agricultura y ganadería. A la vez, la población -abandonando las actividades tradicionales- comenzó a formar parte de la nueva situación, adquiriendo un grado de especialización permitiéndose aumentar su productividad y cubriendo sus necesidades (Lobejón, 2001)

Al tiempo que se iba desarrollando el *comercio* con las exportaciones principalmente de alimentos, se fueron introduciendo importantes innovaciones en lo que respecta al transporte de mercancías y viajeros con la creación de máquinas a vapor terrestre y marítimo. Con estos cambios de transporte que revolucionaron al *comercio* y con la especialización industrial se evidenciaron notables cambios durante el periodo 1820-1870, trayendo así una orientación más liberal de la política comercial e impulsando el desarrollo industrial (Lobejón, 2001).

Según Lobejón (2001), en el avance del comercio es importante considerar al *Tratado de Cobden-Chevalier* suscrito entre Reino Unido y Francia en la década de los setenta del siglo XIX, que permitió la definición y suscripción de una red de acuerdos bilaterales que vinculó a todas las economías principalmente las europeas. Para este mismo autor, es importante mencionar que en este tipo de Tratados se comienza a incluir la “cláusula de la nación más favorecida” con la cual, los países que suscribían estos Tratados debían ofrecer las mejores condiciones que cada uno de ellos disponía.

Con estos avances significativos, el *comercio* cada vez iba tomando mayor fuerza sin importar problemáticas de índole político como las revoluciones sucedidas en los años 1830 y 1848; las guerras mundiales en el siglo XX -iniciando la primera de ellas en 1914 y caracterizada por el surgimiento de múltiples conflagraciones en las relaciones internacionales- hasta después de la Segunda Guerra Mundial, en cuyas postrimerías surgirán nuevos Estados que reconfigurarán el *status quo* que existía en el ámbito del comercio con el *Tratado de Cobden- Chevalier* ( Lobejón 2001). De igual forma, Lobejón refiere que estas guerras dejaron un impacto significativo en Europa por la destrucción que experimentó, mientras que países como Estados Unidos de América (en adelante EEUU) y Japón se beneficiarán de estos acontecimientos logrando mejorar sus economías.

Este breve recorrido histórico demuestra como el comercio ha atravesado fases de importante realce así como retrocesos, imposibilitando el intercambio de mercancías y el fortalecimiento de relaciones internacionales a través de la cooperación. Instrumentada en tratados específicos bilaterales y multilaterales.

### **1.1.1. Aproximaciones a las categorías de comercio, comercio exterior y comercio internacional**

Es de señalar que el comercio como actividad incluye nuevas categorías como *comercio exterior* y *comercio internacional*. Teniendo en cuenta este elemento, se definirá al *comercio* como una actividad de intercambio, en la cual se realizan negociaciones por personas físicas o jurídicas y los Estados comprando, vendiendo o permutando diferentes tipos de bienes (Osorio, 1995). Para Osorio, las categorías del comercio serán: a) *nacional*, -que tiene lugar dentro del territorio aduanero de

un país-; b) *exterior*, -que se realiza con otros países- y c) *Internacional o mundial*, que será el “cúmulo de comercio universal”. (Osorio, 1995, p. 46)

Haciendo énfasis en comercio exterior se entiende como el intercambio de mercancías que trasciende fronteras, donde se realiza el negocio entre personas de un país con el otro, dando origen a salida y entrada de mercancías (exportación – importación) siempre y cuando esté sujeta a legislaciones, normas, usos y costumbres de los países (Estrada, 2016). Por su parte, Osorio (1995) refiere que se trata de la situación comercial del país con relación a los países extranjeros.

Por su parte, el comercio internacional según Estrada (2016), será: a) el intercambio de mercancías, bienes productos y servicios abarcando los elementos del comercio a nivel mundial, b) intercambio de productos finales, bienes o servicios entre dos países y c) actividad en la cual se realiza la compra-venta entre naciones o Estados la cual es vinculada con diferentes operaciones como: transporte, seguros internacionales, formas de pago, etc. Por lo tanto, resulta factible afirmar que el comercio internacional es una actividad de intercambio de productos, bienes o servicios negociada entre dos o más Estados, siendo de gran importancia para el desarrollo de los diferentes países.

Realizando un ejercicio de síntesis y comparación, Estrada propone la siguiente tabla que recoge las principales diferencias entre el comercio internacional y el comercio exterior:

**Tabla 1.** Diferencias entre comercio exterior y comercio internacional

<b>EL COMERCIO INTERNACIONAL</b>	<b>EL COMERCIO EXTERIOR</b>
El término <b>comercio internacional</b> fue el primer en aparecer.	El término <b>comercio exterior</b> apareció después.
Es un término <b>general y universal</b> .	Es un término <b>particular</b> .
Abarca el conjunto de los elementos del comercio a nivel mundial.	Se exclusivamente la relación en un país.
Se rige derecho público internacional.	Se rige derecho privado internacional.
Significa intercambio de mercancías, bienes, productos y servicios que desarrolla un <b>Estado</b> con personas de otro país o entre dos Estados diferentes.	Significa intercambio de mercancías y servicios entre personas de un país con los de otro país.

<p>Intercambio de productos, mercancías o servicios que se efectúa entre dos o más <b>Estados o Naciones</b>.</p> <p>Actividad mercantil sujeta a legislaciones, normas, usos y costumbres mundiales. Plantea problemas y acuerdos de todos los países.</p> <p>Representa el motor de crecimiento de un país. Involucra transacciones comerciales y financieras <b>Globales</b>. Utilizamos la expresión el Comercio Internacional de servicios, Comercio Internacional del café o del petróleo, etc. Comprende transacciones, importación y exportación, inversión extranjera directa, financiación y marketing internacional realizadas por los países a nivel global.</p>	<p>Intercambio de productos, mercancías o servicios que se efectúa entre <b>Habitantes</b> de dos o más Estado o Naciones (exportaciones e importaciones).</p> <p>Actividad mercantil sujeta a legislación normas, usos y costumbres de los países. Plantea problemas y acuerdos de un sector específico de un país. Por ejemplo, Comercio Exterior del Ecuador. El Comercio Exterior de Taiwán, etc.</p> <p>Representa el motor de crecimiento de los individuos y las empresas de un país. Involucra transacciones comerciales y financieras <b>Parciales</b>. Utilizamos la expresión el comercio exterior de Estados Unidos, comercio exterior de Taiwán. Comprenden transacciones e intercambio comercial de un país con relación a los demás. (p. Ej. El comercio exterior del Ecuador).</p>
--	--

---

Fuente: Estrada Patricio, 2016, Comercio exterior y Negocios Internacionales

Mientras que el *comercio internacional* propone el intercambio de productos a nivel de Estados o Naciones, el comercio exterior propone de la misma manera el intercambio de productos de una manera más simple entre habitantes; de igual forma el *comercio internacional* engloba legislaciones mundiales mientras que el comercio exterior legislaciones que rigen a cada país. Es importante conocer que mientras el *comercio internacional* se enfoca de manera global en distintos productos o servicios, así como flores, café, banano, etc., el comercio exterior se enfoca en el país como comercio exterior de Ecuador.

### 1.1.2. Teorías del comercio Internacional

Entre las principales teorías del comercio internacional destacan cinco (5): el mercantilismo, la teoría de ventaja absoluta, la teoría de ventaja comparativa, Modelo de comercio de Hecksscher y Nuevas teorías de comercio, esta última dividida en dos (2) sub teorías: Comercio Intraindustrial y Teoría del ciclo de vida del producto.

Teniendo en cuenta que el comercio internacional es el intercambio comercial entre dos o más países con distintas costumbres, culturas y economía se presentan distintas teorías que serán desarrolladas a continuación, pretendiendo encontrar las causas de porque se produce este intercambio a nivel internacional.

Para la teoría *mercantilista*, el comercio internacional puede ser entendido como un juego de suma cero, en el cual el que exporta gana y el que importa pierde, en la misma proporción de la ganancia del país exportador (Lombana *et al.*, 2014). Entre sus máximos exponentes se encuentran: Bodino, Serra Antonio, Mun Thomas, Maynes Gerald.

En lo que se refiere a la teoría de la *Ventaja absoluta*, es importante considerar a la especialización de la producción. De esta forma, el bien se puede producir de la forma más eficiente y utilizando la menor cantidad de recursos (Lombana *et al.*, 2016). Por lo tanto se entiende que un país tiene mayor capacidad de producir un bien, reduciendo tiempo, costo, capital humano e incluso tecnología, permitiéndose así tomar ventaja ante otro país.

En este orden se puede mencionar a la teoría de la “*Ventaja comparativa* como aquella en la cual es importante destacar que a pesar de que un país tenga ventaja absoluta en dos bienes, se generará comercio debido a las diferencia en costos de oportunidad y precios relativos existentes en cada país” (Lombana *et al.*, 2016, p. 51).

Dentro de las teorías del comercio internacional destaca el *Modelo de comercio de Hecksscher- OHLIN (HO)* el cual inicia con la observación de las diferentes combinaciones de los factores de producción que tiene cada país como son: tierra, capital y trabajo; de esta manera cada nación identifica la fortaleza que posee dependiendo de la abundancia de un factor de producción determinado (Lombana *et al.*, 2014).

Para culminar se hace referencia a las *Nuevas teorías de comercio* las cuales han tenido su aparición debido a los avances en la tecnología, transporte e industria generando nuevas dinámicas de intercambio de esta manera apareciendo el *Comercio Intraindustrial* -que se asemeja a la teoría de ventaja comparativa diferenciándose en la medida en que los países intercambian bienes que pueden ser similares-, la cual toma como base la comparación entre los productos importados y exportados. (Lombana *et al.*, 2014). Dentro de las nuevas teorías se encuentra la *Teoría del ciclo de vida del producto* donde través de la investigación, desarrollo e innovación (I+D+i) se desarrolla un producto nuevo que inicialmente se ofrece al mercado local, se observa su aceptación para posteriormente ofrecerlo en un país de composición similar, siendo este un producto único y con precio de monopolio lo que impulsa al país importador a producir el mismo bien a un precio inferior generando competencia al producto original, provocando así que los dos países comiencen a competir en relación a precio teniendo como fin producir de manera estandarizada y a escala en un tercer país con el objetivo de reducir costos para poder competir en diferentes mercados ( Lombana *et al.*, 2016).

Debido a los avances tecnológicos el mundo se encuentra en constante transformación o cambio, obligando a adoptar nuevas tendencias en beneficio del comercio internacional, permitiendo surgir a nuevas teorías que han sido definidas anteriormente, a manera de resumen se entiende que, al implementar la tecnología junto con la investigación es posible desarrollar de mejor manera un producto, permitiendo así ser más competitivo a nivel internacional.

### **1.1.3. Sujetos del comercio internacional**

Según Witker (2011), existen varios sujetos del comercio internacional, entre los cuales destaca el Estado que cumple su rol estableciendo la política económica, industrial y comercial, con el objetivo de ingresar y mantener las empresas nacionales dentro de lo que refiere el comercio mundial, la principal actividad que este debe realizar es la suscripción de tratados o acuerdos que faciliten las negociaciones internacionales.

La Empresa que puede conceptualizarse como la unidad de producción (de bienes y/o servicios) basada en el capital y que persigue la obtención de beneficios económicos (utilidades) mediante la explotación de la riqueza publicidad, crédito, propiedad intelectual, etcétera (Witker, 2011), es otro de los sujetos del comercio internacional, que debe invertir capital y obtener rentabilidad, apoyándose en varios recursos. Existen varios tipos de empresas:

- Nacionales

Es considerada nacional cuando está constituida bajo los lineamientos de dicho país, y cuando la mayoría de capital sea en su mayoría nacional. (Witker,2011).

- Multinacionales

Witker (2011) refiere que las empresas multinacionales tienen como característica que los fondos de inversión pueden provenir del sector público o privado sin tomar en cuenta el país de origen. Según Kozikowski (2013), una empresa es multinacional si parte de sus operaciones son trasladadas a otro país por siendo desvinculada de la matriz donde se toman todas las decisiones importantes, donde se ejecutan las decisiones del centro.

- Transnacionales

Aquellas empresas que dependen de una empresa matriz la cual transfiere: capital, insumos, maquinaria, etcétera; y existen en más de un país (Witker,2011). Para Kozikowski (2013) Una empresa es transnacional si sus actividades multinacionales forman parte de una red donde resulta difícil determinar el país de origen y diferenciar entre la matriz y las sucursales.

- Fusión de empresas en holdings, Join Venture y franquicia.

Son figuras jurídicas que se asocian para poder cubrir la necesidad de los mercados regionales;

1) Holding, es la empresa que dedica parte de sus fondos a la adquisición de participaciones mayoritarias en otras empresas con el ánimo de controlarlas, dirigirlas y obtener resultados de interés común (Witker, 2011, p.26). Formado por grupos de empresas obteniendo porcentajes considerables cuyo objetivo es

perdurar como asociación, continuando con la producción de bienes y servicios. Según Robbins & Coulter(2005) es un método de globalización de las empresas dedicadas a la manufactura donde conceden a otras organizaciones el derecho de explotar su marca, tecnología o especificaciones de productos

2) Join Venture Empresa en la cual dos o más partes comparten riesgos financieros y la toma de decisiones por medio de una participación conjunta de capitales en una empresa común (Witker, 2011, p.26), estas empresas han fomentado grandes proyectos de desarrollo, teniendo gran éxito que se debe a la unión de empresas locales con extranjeras, se puede referir que no tienen la necesidad de convertirse en asociación como es el caso de holding. A su vez es un método de globalización donde se forma de alianza estratégica en la que los socios acceden a una organización independiente para cumplir algún fin particular especial (Robbins & Coulter, 2005).

3) Franquicia es una de las empresas más utilizadas, si bien es cierto hay una interacción directa entre el vendedor de franquicia y el comprador, pero esta es únicamente a establecer el contrato por el cual se paga un derecho de uso anterior a su utilización. Para Robbins & Coulter(2005), es un método parte de la globalización de las organizaciones donde conceden a otras el derecho de su marca, tecnología o especificaciones de productos.

## **1.2.Importancia del comercio**

En la actualidad el comercio se halla presente en todos los aspectos de la vida, sea en el comercio de la fuerza de trabajo (salario), del dinero (tipo de interés), del comercio de mercancías (precio) o del comercio de divisas (tipo de cambio), (...).El comercio ha adquirido tanta importancia en el régimen de producción capitalista y le ha impreso éste sello tan especial, que no faltan economistas que consideran o definen a la economía como la ciencia que se ocupa el estudio del comercio o que al menos hace de este el centro de las actividades (Gaytán, 2005, p. 10).

### **1.3. Entidades que regulan el comercio internacional**

Según Kosikowski (2013), a partir del año 1944 en la Segunda Guerra Mundial, las naciones adoptaron un espíritu de cooperación tomando la decisión de establecer un nuevo orden económico mundial. Por lo cual en la conferencia de Bretton Woods (New Hampshire, Estados Unidos) en julio de 1944 emanaron distintos organismos de carácter financiero y económico, en la que participaron 44 países, este sistema tenía como objetivo fomentar a nivel mundial el nivel económico, el intercambio comercial y la estabilidad económica interna y externa. Dentro de aquella convención se crearon ciertos organismos que regulan el comercio internacional se puede citar algunos como:

1. Fondo Monetario Internacional “que debía garantizar el cumplimiento de las normas pactadas en lo referente al comercio y las finanzas internacionales y establecer facilidades de crédito para los países con dificultades temporales de balanza de pagos” (Kosikowski, 2013, p. 31).
2. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).- El GATT inicialmente se crea con la finalidad de que las relaciones comerciales y económicas de los países miembros tiendan al logro de niveles de vida más altos, la consecución del pleno empleo, un nivel cada vez mayor del ingreso real y de la demanda efectiva. (Villalobos, 2006, P. 214).
3. El Banco Mundial, que se creó para financiar el desarrollo a largo plazo para los países que eran miembros de la ONU.

Los organismos antes mencionados fueron inicio para la creación de más organismos encargados de la regulación del comercio internacional, como son :

- Organización Mundial de Comercio (OMC).- proviene de las negociaciones mantenidas en el período 1986-1994, en la llamada Ronda Uruguay, y de anteriores negociaciones en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). “es la única organización internacional que

se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. (...) El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades” (OMC, 2017).

- Organización Mundial de Aduanas (OMA).- es un organismo intergubernamental independiente cuya misión es incrementar la eficiencia de las administraciones de aduanas, contribuyendo al bienestar económico y a la protección social de sus Miembros, favoreciendo de esta forma un entorno aduanero honesto, transparente y previsible. Esto permite el desarrollo del comercio internacional lícito y lucha eficaz contra las actividades ilegales (SENAE, 2017).

En el marco de las Naciones Unidas se encuentran:

- Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD). - es el órgano principal de la Asamblea General de las Naciones Unidas en la esfera del comercio y el desarrollo. Fue establecido en 1964, con el mandato de acelerar el desarrollo comercial y económico, haciendo especial énfasis en los países en desarrollo. (UNCTAD, 2017)
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).- es una organización en la que los gobiernos trabajan de manera conjunta para responder a los retos económicos, sociales y ambientales derivados de la interdependencia y la globalización. Se ha convertido en una fuente esencial de información comparativa, de análisis y de previsiones, cuyos inputs permiten a los países fortalecer la cooperación multilateral (OCDE, 2017).

#### **1.4. Institucionalidad ecuatoriana encargada de regular el comercio exterior**

En Ecuador el ente rector encargado del comercio exterior es el Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, el cual busca la inserción estratégica del Ecuador en el Comercio Mundial a través del desarrollo productivo,

la mejora de competitividad integral, el desarrollo de las cadenas de valor y las inversiones (MPCEIP, 2019)

Para mayor eficiencia este ministerio se divide en 4 viceministerios especificados a continuación:

- Viceministerio de Producción e Industrias; “prioriza la atención en igualdad de condiciones a los usuarios internos y externos en todos los servicios que ofrece la institución, promoviendo así una producción de calidad, fortaleciendo el ecosistema de emprendimiento e impulsando el desarrollo productivo ecuatoriano” (MPCEIP, 2019)
- Viceministerio de Comercio Exterior e Inversiones; propicia, de manera estratégica y soberana, la inserción económica y comercial del país en el contexto internacional, mediante la formulación, planificación, dirección, gestión y coordinación de la política de comercio exterior, la promoción comercial, la atracción de inversiones, las negociaciones comerciales bilaterales y multilaterales, la regulación de importaciones, con el propósito de contribuir al desarrollo económico y social del país (MPCEIP, 2019).
- Viceministerio de Promoción de Exportaciones (PROECUADOR); encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país para promover la oferta de productos y mercados del Ecuador para su inserción estratégica en el comercio internacional (MPCEIP, 2019).
- Viceministerio de Acuicultura y Pesca; “formula, planifica, dirige, gestiona y coordina la aplicación de planes, programas, proyectos y directrices del sector acuícola y pesquero, impulsando al desarrollo sostenible, promoviendo el incentivo de estas actividades productivas para que se constituyan en aporte fundamental en el desarrollo del país” (MPCEIP, 2019)

#### **1.4.1. Gobiernos Autónomos Descentralizados (GADs)**

Según el Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización COOTAD (2015), art.53, Los gobiernos autónomos descentralizados municipales son personas jurídicas de derecho público, con

autonomía política, administrativa y financiera. Estarán integrados por las funciones de participación ciudadana; legislación y fiscalización; y ejecutiva, basada en los siguientes principios:

- Unidad.
- Solidaridad.
- Coordinación y corresponsabilidad.
- Subsidiariedad.
- Complementariedad.
- Equidad interterritorial.
- Participación ciudadana.
- Sustentabilidad del desarrollo.

#### **1.4.2. Competencias del GAD del Cantón Cayambe**

Según el COOTAD (2015) en el Art. 54. Habla sobre las funciones que tiene el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal, de los cuales en el literal e) y f) se corresponden con el presente proyecto:

e) Elaborar y ejecutar el plan cantonal de desarrollo, el de ordenamiento territorial y las políticas públicas en el ámbito de sus competencias y en su circunscripción territorial, de manera coordinada con la planificación nacional, regional, provincial y parroquia, y realizar en forma permanente, el seguimiento y rendición de cuentas sobre el cumplimiento de las metas establecidas;

f) Ejecutar las competencias exclusivas y concurrentes reconocidas por la Constitución y la ley y en dicho marco, prestar los servicios públicos y construir la obra pública cantonal correspondiente con criterios de calidad, eficacia y eficiencia, observando los principios de universalidad, accesibilidad, regularidad, continuidad, solidaridad, interculturalidad, subsidiariedad, participación y equidad.

Asimismo, es competencia del GAD municipal “Gestionar la cooperación internacional para el cumplimiento de sus competencias”. En este sentido, la elaboración de una Guía de exportación forma parte de las competencias que posee esa entidad, en tanto fomenta las relaciones en el ámbito de la cooperación con otros países.

## **1.5. Guías de exportación**

### **1.5.1. Elementos de las guías de exportación**

Para identificar los elementos que debe contener una guía de exportación, se realizó un análisis comparativo del contenido de varias guías de exportación de distintos países elaboradas por entidades públicas y privadas:

- a) Pro Ecuador
- b) Asociación Guatemalteca de Exportadores AGEXPORT,
- c) Centro de Promociones de Bolivia pertenecientes al Ministerio de Relaciones Exteriores y Cultos y la Guía realizada por el Ministerio de Economía y,
- d) Asociación Gremial de Exportadores de Productos No tradicionales AGEXPRON, resaltando esta última por el hecho de estar diseñada específicamente para el Sector Agrícola plantas ornamentales, follaje y flores.

A continuación, se resume un cuadro descriptivo del contenido de cada guía:

**Tabla 2.** Descripción de guías de exportación

PAÍS	TÍTULO DE LA GUÍA	CAPÍTULOS	DESCRIPCIÓN
ECUADOR	Guía del Exportador PROECUADOR, (2017).	Introducción IV Capítulos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organismos que intervienen en una operación</li> <li>• Requisitos para ser Exportador</li> <li>• Registro de exportador sistema Ecuapass</li> <li>• Etapa de Pre-Embarque</li> <li>• Herramientas de negociaciones internacionales</li> <li>• Etapa Post- Embarque</li> <li>• Registro como operador de exportación en Agro calidad y obtención del certificado fitosanitario.</li> </ul>
GUATEMALA	Guía Sectorial de Exportación a México, Flores y plantas ornamentales AGEXPORT, (2010).	Introducción VI Capítulos Conclusiones y recomendaciones Bibliografía Anexos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Información básica para exportar</li> <li>• Perfil de México</li> <li>• Regulaciones de importación en México</li> <li>• Condiciones de acceso al mercado aplicables al producto guatemalteco</li> <li>• Descripción del mercado mexicano</li> <li>• Estrategias de ingreso</li> </ul>
BOLIVIA	CÓMO EXPORTAR, Guía para Productores, Micro y Pequeños Empresarios. CEPROBOL, (2010).	XIII Capítulos Anexos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Información básica</li> <li>• La Empresa</li> <li>• ¿Cómo Exportar?</li> <li>• Trámite de Exportación</li> <li>• ¿A dónde Exportar?</li> <li>• Términos de Negociación Internacional – Incoterms</li> <li>• Medios Internacionales de pago</li> <li>• Incentivos a las exportaciones</li> <li>• Promoción Internacional</li> <li>• ¿Cómo aprovechar el TCP?</li> <li>• Qué es el Centro de Promoción Bolivia - CEPROBOL?</li> <li>• ¿Qué es PROCOIN?</li> <li>• ¿Qué es la Plataforma de Apoyo al Exportador - PAEX?</li> </ul>
GUATEMALA	Guía básica por producto: sector agrícola, plantas ornamentales follaje y flores. AGEXPRONT, (2006).	VI Capítulos Referencias Glosarios	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificación del sector</li> <li>• El mercado de Estados Unidos para los productos del sector</li> <li>• Requerimientos de entrada a los Estados Unidos</li> <li>• Normativa del tratado de Libre Comercio aplicable a los productos del sector</li> <li>• Como Abordar el mercado de Estados Unidos</li> </ul>

Fuente: PRO ECUADOR, AGEXPORT, CEPROBOL, AGEXPRONT

Elaborado por: La Autora

En base a las guías mencionadas anteriormente, el siguiente cuadro comparativo, tomando en cuenta los principales componentes, para poder determinar las similitudes o diferencias entre las mismas guías:

**Tabla 3.** Comparación guías de exportación

CONTENIDO	PAÍS			
	Guía del exportador Pro Ecuador	Guía Sectorial de Exportación a México: flores y plantas ornamentales	Como exportar. Guía para Productores, Micro y Pequeños Empresarios	Guía básica por producto: sector agrícola, plantas ornamentales follaje y flores
<b>Introducción</b>	X	X		X
<b>Información Básica</b>	X	X	X	X
<b>¿Quién Puede Exportar?</b>	X		X	
<b>Perfil del País</b>		X		X
<b>Regulaciones de Importación</b>	X	X		X
<b>La Empresa (Constitución)</b>			X	
<b>Descripción de Acuerdos Comerciales</b>			X	
<b>Herramientas de Negociación (Incoterms, Medios De Pago )</b>	X		X	
<b>Etapas Post-Embarque</b>	X			
<b>Estrategias de Ingreso al Mercado de Destino</b>		X		
<b>Promoción Internacional</b>			X	
<b>Conclusiones y Recomendaciones</b>		X		
<b>Anexos</b>		X	X	

Fuente: PRO ECUADOR, AGEXPORT, CEPROBOL, AGEXPRONT

Elaborado por: La Autora

Al realizar la comparación entre estas guías de exportación de diferentes países incluido Ecuador se tomaron en consideración los principales elementos temas que debería contener la guía de exportación para los pequeños productores de rosas del Cantón Cayambe.

En cuanto al contenido de cada guía se puede observar que tres guías cuentan con una breve introducción y la guía realizada Como exportar. Guía para Productores, Micro y Pequeños Empresarios no posee este contenido. Posteriormente se toma en cuenta la información básica de exportación en la cual todas las guías contienen este tipo de información, otro aspecto tomado en cuenta para la comparación de

guías es ¿Quién puede exportar? tomando en cuenta las principales características de un exportador para realizar su proceso de internacionalización este contenido tienen la guía de exportador Pro Ecuador y la guía para Productores, Micro y Pequeños Empresarios y la guía básica por producto: plantas ornamentales follaje y flores.

Para describir el perfil del país tienen como contenido las dos guías elaboradas en Guatemala que son la guía Sectorial de Exportación a México y Guía básica por producto: plantas ornamentales follaje y flores.

Basándose en el tema de regulación de importación de las cuatro guías tomadas en cuenta tres de ellas tienen este contenido excepto la guía de Como exportar. Guía para Productores, Micro y Pequeños Empresarios.

La empresa es otro tema a tomarse en cuenta, debido a que la guía a elaborarse es enfocada en los pequeños productores de rosas del Cantón Cayambe, otro tema relevante son los acuerdos comerciales, este contenido tiene únicamente la guía de CÓMO EXPORTAR, Guía para Productores, Micro y Pequeños Empresarios. Respecto a las herramientas de negociación, la Guía del exportador Pro Ecuador y Como exportar. Guía para Productores, Micro y Pequeños Empresarios cuentan con esta información y se considera un componente importante a conocer por los exportadores que quieren internacionalizar su producto.

La etapa post-embarque se encuentra descrita únicamente en la guía de exportación elaborada por Pro Ecuador organismo de este país, por tal razón se considera un componente más para la elaboración de la guía propuesta en este proyecto.

La Guía Sectorial de Exportación a México: flores y plantas ornamentales elaborada por Guatemala considera importante incluir en su guía las estrategias de ingreso al mercado de destino pudiendo así identificar sus principales consumidores y a quien

se dirige el producto. De manera similar, Bolivia considera importante la promoción internacional como factor importante de una guía para poder ingresar a un mercado.

Se puede considerar incluir en la guía conclusiones y recomendaciones para poder orientar al exportador y formar ideas claras sobre el proceso de exportación, de esta manera es necesario añadir anexos como se lo hizo en la Guía Sectorial de Exportación a México: flores y plantas ornamentales y en Como exportar. Guía para Productores, Micro y Pequeños Empresarios

## **1.6. Flores**

### **1.6.1. Tipos de Flores**

Ecuador por su ubicación geográfica puede producir y comercializar los mejores tipos de flores del mundo, tales como las rosas, clavel, la gypsophila, alstroemeria, el limonium, liatris, aster y otras flores de verano. Las flores con mayor producción en el sector Cayambe son las que se mencionan:

- a) Rosa, uno de los productos más exportados por el país, con alrededor de 60 variedades y entre sus más importantes variedades se encuentra la de color rojo, blanco, amarillo y tonos intermedios, teniendo un gran porcentaje de exportación en referencia a todas las flores enviadas fuera del país (Pro Ecuador, 2013).
- b) *Gypsophila*, en muy poco tiempo ha convertido al Ecuador en el principal productor y con el mayor número de hectáreas en cultivo (Pro Ecuador, 2013).
- c) Clavel, “poseen hojas lineales, angostas, opuestas y envainadoras, y cada tallo forma una flor terminal de no menos de cinco pétalos festoneado” (Haná flowers,s.f) , con características especiales en sus diferentes variedades, colores, tallos verticales y el mayor número de días de vida en florero (Pro Ecuador, 2013)

- d) Alstroemeria, flor propia de Sudamérica, producida en lugares montañosos, de distintos colores y hermosas variedades, se está incursionando en este tipo de flor con buenos resultados (Pro Ecuador, 2013).

### 1.6.2. Producción de rosas en Ecuador

Según (CFN, 2018), hasta el año 2017 había un total de 5,288 hectáreas cosechadas de rosas en 13 provincias: Carchi, Imbabura, Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua, Chimborazo, cañar, Azuay, Esmeraldas, Santo Domingo de Los Tsáchilas, Guayas, Los Ríos y Santa Elena.

**Tabla 4.** Producción de flores de Ecuador año 2017

<b>HECTÁREAS DE PRODUCCIÓN ROSAS EN ECUADOR (2012)</b>	
Promedio de hectáreas producción de tallos	3,484,148,429
Promedio de rendimiento (tallos/ha)	658,878
Porcentaje de producción de rosas a nivel nacional	51 %

Fuente: CFN,2018

Para el año 2017 Ecuador cosecho alrededor de 5,288 hectáreas de rosas, se estima que se produjo un total de 3,484,148,429 de rosas anuales, que nos permite calcular el rendimiento e talos por cada hectárea sembrada dando una cifra de 658,878 tallos. Es importante destacar que, de la producción total de flores, las rosas ocupan el 51% de porcentaje a nivel nacional.

**Tabla 5.** Número de fincas por tamaño en Ecuador (2017)

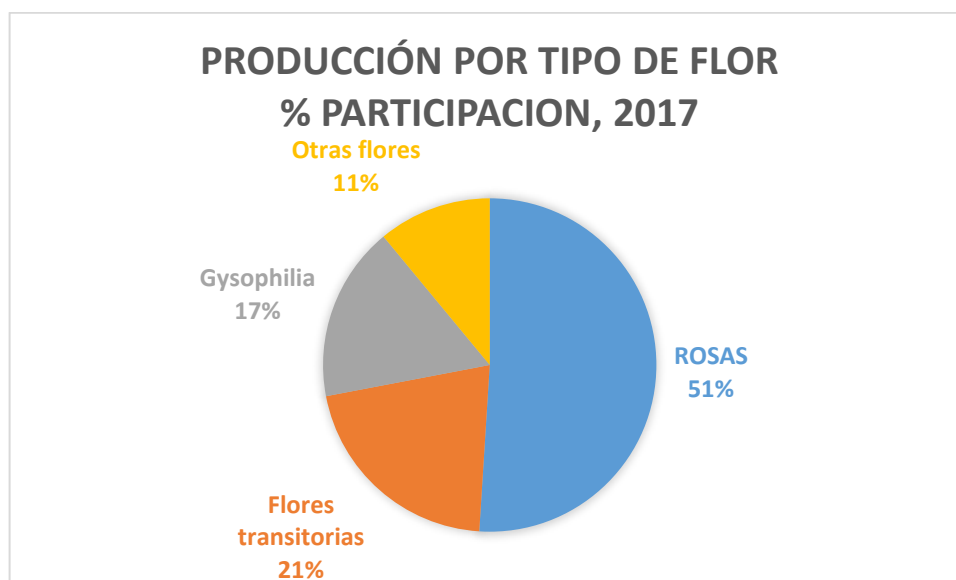
Tamaño	N° de empresas
Pequeñas	36
Micro	38
Medianas	62
Grandes	52

Fuente: CFN, 2018

Según los datos de la CFN al año 2017, es notable que existen mayor número de empresas medianas que han crecido los últimos años, seguido de las empresas

grandes con una cifra de 62, las micro empresas son 38 registradas por ultimo las pequeñas empresas con un número de 32.

**Gráfico 1.** Producción por tipo de flor



Fuente: INEC 2017

Elaborado por: Corporación Nacional Financiera, 2018

En Ecuador la mayoría de fincas se dedican a la producción de rosas debido a que son más apreciadas en mercados internacionales y estas abarcan un 51%, seguidamente están las flores de verano con un 21% que son exportadas en ciertas épocas del año, posteriormente la gypsophila 17% y un 11% en otras flores.

### 1.6.3. Entrada a mercado internacional

Área	2013 Miles	2014 Miles	2015 Miles	2016 Miles	2017 Miles	Totales Miles
Económica	USD FOB	USD FOB	USD FOB	USD FOB	USD FOB	USD FOB
Destino						
Estados Unidos	344.241,97	352.605,21	359.587,19	382.724,89	272.856,42	1.712.015,68
Rusia	195.660,75	209.565,68	122.694,21	114.246,96	83.312,75	725.480,35
Holanda	69.674,73	84.003,03	70.848,49	64.205,55	38.018,65	326.750,45
Italia	26.888,95	32.682,33	28.845,87	30.570,30	17.678,41	136.665,85

Resto del Mundo	193.784,15	239.386,84	237.963,35	210.713,55	154.141,89	1.035.989,79
<b>Total</b>	<b>830.250,56</b>	<b>918.243,09</b>	<b>819.939,10</b>	<b>802.461,25</b>	<b>566.008,12</b>	<b>3.936.902,13</b>

**Tabla 6.** Cifras económicas de exportación de flores a principales países de destino

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2017. Subgerencia de Análisis e información

Según el BCE y los datos recolectados el principal país de destino de exportación de flores es EEUU con un valor FOB de 1.712.015,68 USD del año 2013-2017, seguido de Rusia con un valor de 725.480,35 USD que exporta casi la mitad que el primer país, como tercer país Holanda seguido de Italia.

## **1.7. Elementos técnicos para la exportación**

### **1.7.1. Barreras a la exportación**

Para Minervini (2014), es fundamental conocer cuáles son las barreras para poder exportar y así saber a qué se enfrenta un exportador. Para poder determinar las barreras se deben analizar los obstáculos internos que dificulten el proceso de exportación y posteriormente los obstáculos del mercado internacional.

Se debe tomar en cuenta los siguientes factores: factores históricos, factores culturales y factores estructurales. Dentro de estos factores se encuentran varias barreras como:

- Barrera: protección de la industria local
- Barrera: falta de moneda convertible
- Barrera: normas técnicas
- Permiso de importación
- Normas de origen
- Normas sanitarias y fitosanitarias

A continuación, se pone a consideración un checklist propuesto por Minervini:

**Tabla 7.** Checklist de principales barreras a la exportación

<b>PRINCIPALES BARRERAS DE EXPORTACIÓN</b>
<b>Por parte del exportador:</b>
Falta de cultura exportadora.
Falta de estructura interna adecuada para la gerencia de internacionalización.
<b>Por parte del país exportador:</b>
Sistema país poco competitivo logística, incentivos, innovación, etcétera).
Exceso de regulación (trámites engorrosos).
Falta de imagen adecuada del país ante los posibles importadores.
Políticas cambiarias.
Altos costos financieros.
Inestabilidad económica.
<b>Por parte del importador:</b>
Falta de profesionalismo.
Falta de estructura.
<b>Por parte del país importador:</b>
Diferencias culturales.
Impuestos a la importación.
Normas técnicas.
Localización geográfica (altos costos de transporte).
Exceso de regulación: demora en averiguar los documentos necesarios para importar.
Política cambiaria.
Presencia de competidores locales.
Altos costos financieros.
Poder de presión de los sindicatos (que exigen e consumo de productos locales).
Inestabilidad económica.
Leyes sanitarias y dificultad para demostrar la posible equivalencia de los procesos de certificación sanitaria.
Proteccionismo.
Subsidios a la industria o agricultura locales.
Imposición de precios mínimos.
Embargo.

Fuente: Minervini Nicola, 2014, Ingeniería de la Exportación

## 1.7.2. Obstáculos al comercio

Para la Organización Mundial del Comercio (2019), los obstáculos técnicos al comercio son medidas adoptadas por los gobiernos, que establecen prescripciones para los productos con el fin de conseguir objetivos de política pública, como la salud de la población o la inocuidad de los productos, la protección del medio ambiente, la información al consumidor o la calidad. Estas medidas se aplican por igual a los productos nacionales y a los importados (párr.1). Según Nones (2016), se puede considerar obstáculos al comercio toda forma de proteccionismo con que un país detiene a las importaciones de bienes o servicios, entre ellos se menciona a las tasas, impuestos aduaneros, cuotas a la importación en general barreras no arancelarias y procedimientos aduaneros.

## 1.7.3. Aranceles

Según la Organización Mundial de Comercio (s.f) los aranceles, denominados también “derechos de aduana” son medidas comerciales utilizadas para el acceso de mercancías a los mercados, un arancel es una carga financiera en forma de impuesto, que generalmente es recaudado por funcionarios de Aduana del país de importación siempre y cuando los productos sean para consumo interno. De igual manera existen aranceles a las exportaciones, en el caso de Ecuador este arancel a las exportaciones no tiene aplicación, cabe recalcar que el arancel más común es a las importaciones.

### 1.7.3.1. Tipos de aranceles aplicados en los mercados de destino

**Tabla 8.** Tipo de aranceles

<b>Clasificación</b>	<b>Definición</b>	<b>Ejemplo</b>
Arancel Ad Valorem	Arancel calculado sobre la base del valor de la mercancía importada, expresado en porcentaje de ese valor	<b>2 por ciento ad Valorem</b> La aplicación de un arancel ad Valorem del 2 por ciento a un camión importado de un valor de 1.000 dólares EE.UU. daría lugar a una obligación de pago de 20 dólares EE.UU. en concepto de derecho de aduana.

Arancel específico	Arancel calculado sobre la base de una unidad de medida como el peso, el volumen, etc., de la mercancía importada. Puesto que en el cálculo de estos derechos no interviene el "valor", las normas establecidas en el Acuerdo sobre Valoración en Aduana no son pertinentes.	<b>10 dólares EE.UU. por tonelada</b> La aplicación de un arancel de 10 dólares EE.UU. por tonelada a un camión importado de una tonelada de peso daría lugar a una obligación de pago de 10 dólares EE.UU. en concepto de derecho de aduana.
Arancel mixto	Arancel calculado sobre la base del valor de las mercancías importadas (derecho ad Valorem) O de una unidad de medida de las mercancías importadas (derecho específico). A menudo se calcula seleccionando el valor más elevado, aunque hay casos en que se elige el más bajo (según lo establecido en el propio arancel mixto)	<b>5 por ciento ad Valorem O 10 dólares EE.UU. por tonelada, si esta última cantidad fuera más elevada.</b> Si un camión importado tiene un valor de 1.000 dólares EE.UU. y pesa dos toneladas, el componente ad Valorem del derecho ascendería a 50 dólares EE.UU., y el componente específico a 20 dólares EE.UU. Puesto que 50 es superior a 20, se tendrían que pagar 50 dólares EE.UU. en concepto de derecho de aduana.

Fuente: Organización Mundial del Comercio, s.f, Aranceles y negociaciones arancelarias.  
Elaborado por: La autora

#### 1.7.4. Acuerdos

Según la OMC (2008), los Acuerdos son aquellos que abarcan los bienes, los servicios y la propiedad intelectual. Establecen los principios de la liberalización, así como las excepciones permitidas. Incluyen los compromisos contraídos por los distintos países de reducir los aranceles aduaneros y otros obstáculos al comercio y de abrir y mantener abiertos los mercados de servicios.

Establecen procedimientos para la solución de diferencias. Prescriben un trato especial para los países en desarrollo. Exigen que los gobiernos den transparencia a sus políticas, mediante la notificación a la OMC de las leyes en vigor y las medidas adoptadas, y con el mismo objeto se establece que la Secretaría elabore informes periódicos sobre las políticas comerciales de los países (OMC, 2008, p.23).

A continuación se expondrá los distintos acuerdos mas importantes que tiene el Ecuador con los diferentes países del mundo, estos son acuerdos multilaterales,

uniones aduaneras, acuerdos de libre comercio y acuerdos comerciales preferenciales.

**Tabla 9.** Principales acuerdos de Ecuador

<b>Acuerdos</b>	<b>Países</b>	<b>Normativa según acuerdo</b>
Acuerdo de Cartagena (Comunidad Andina)	Perú, Colombia, Bolivia y Ecuador	Decisión 416 de la Comisión de la Comunidad Andina
Acuerdo de alcance parcial de Complementación Económica entre Ecuador y Guatemala	Ecuador-Guatemala	Anexo 3A y Anexo 3B, Apéndice I
Protocolo de Adhesión del Ecuador al Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y sus Estados Miembros y Colombia y Perú por otra partes	Unión Europea	Anexo I- IX
Acuerdo de Alcance Parcial de Renegociación Ecuador México No. 29	Ecuador-México	Resolución 252 ALADI Acuerdo de Adhesión
Acuerdo de Complementación Económica No. 46	Ecuador-Cuba	Resolución 252 ALADI Acuerdo de Complementación
Acuerdo de Complementación Económica No. 65	Ecuador- Chile	Resolución 252 ALADI Acuerdo de Complementación
Acuerdo de Complementación Económica No. 59	MERCOSUR- CAN	Acuerdo de Complementación
Acuerdo Regional Relativo a la Preferencia Arancelaria Regional AR.PAR. No. 4	Ecuador – Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Cuba, Uruguay, Panamá	Resolución 252 ALADI Acuerdo Acuerdo de Adhesión Panamá
Acuerdo de Alcance Parcial entre el Gobierno de la República de Nicaragua y el Gobierno de la República del Ecuador.	Ecuador – Nicaragua	Acuerdo de Alcance Parcial entre Ecuador y Nicaragua  Anexo Preferencias arancelarias otorgadas por Ecuador a Nicaragua  Anexo Preferencias arancelarias otorgadas por Nicaragua a Ecuador

Fuente: Federación Ecuatoriana de Exportadores, (2019), Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones, (2018).

## **1.8. Procesos de exportación**

### **1.8.1. Requisitos de exportación**

Para poder exportar siendo persona natural o jurídica es necesario cumplir con los siguientes requisitos

- a. Registro único de contribuyentes (Ruc). - otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) a cualquier ecuatoriano o extranjero residente en el país.
- b. Firma electrónica.- varias entidades otorgan este certificado digital como: Banco Central del Ecuador, Security Data, Consejo de la Judicatura y Registro Civil, que valida y autentifica la firma.
- c. ECUAPASS. - El exportador debe registrarse en el portal de la aduana "Ecuapass", creando un usuario y contraseña y poder registrar la firma electrónica.

### **1.8.2. Certificaciones sanitarias y fitosanitarias**

La Organización Mundial de Comercio estableció en la ronda de Marrakech 1994, un acuerdo sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias que refiere a la aplicación de reglamentaciones en materia de inocuidad de los alimentos y control sanitario de los animales y vegetales, buscando garantizar que los productos a consumir sean apropiados, protegiendo la salud y la vida de las personas. Dando potestad a cada país establecer sus propias normas según lo amerite teniendo en cuenta las normas, directrices y recomendaciones internacionales siendo estas normas coherentes y aplicables.

En Ecuador las autoridades competentes que se encargan de emitir los certificados son:

- Servicio Ecuatoriano de Normalización (INEN) encargado de fortalecer la calidad mediante procesos de normalización, reglamentación técnica,

evaluación de la conformidad y metrología, para contribuir a la competitividad, confianza y satisfacción de la sociedad (INEN, 2018).

- Agencia ecuatoriana de aseguramiento de la calidad del agro (AGROCALIDAD). Es la agencia encargada del control y regulación para la protección y el mejoramiento de la sanidad animal, sanidad vegetal e inocuidad alimentaria (AGROCALIDAD, 2018).
- Para las rosas que son de origen vegetal es necesario el certificado fitosanitario emitido por AGROCALIDAD perteneciente al Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. Emitiendo un certificado con valides CFI tramitado en la Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE) y Sistema Automatizado de Certificación Fitosanitaria y Productos Vegetales (SANIFLORES).

### **1.8.3. Envase y embalaje**

Envase es el envoltorio que tiene contacto directo con el producto, tiene como propósito proteger al producto y facilitar el manejo, transporte, almacenaje, manipulación y distribución (Pérez, 2012). Para León, J (2013, p.2) Un envase es un producto que puede estar fabricado en una gran cantidad de materiales y que sirve para contener, proteger, manipular, distribuir y presentar mercancías en cualquier fase de su proceso productivo, de distribución o de venta.

Embalaje es el empaque que contiene y protege a la productos envasados en el momento de su traslado, está orientado hacia la logística y las exportaciones (Pérez, 2012). Visto desde el punto de la logística, Gómez (2013) lo define como un recipiente que contiene de manera temporal el producto buscando agrupar las unidades para el movimiento y manipulación de estas mercancías. Se entiende que el embalaje protege al envase del producto, debe ser adecuado para la correcta transportación hasta el lugar de destino.

#### 1.8.4. Incoterms

La Cámara de Comercio Internacional de ahora en adelante (ICC), conocida por su labor dentro del comercio internacional, por generar herramientas que faciliten cada una de las operaciones mercantiles que embarcan el comercio mundial. La ICC se creó en 1919, desde ese entonces se buscó la manera de reglamentar el comercio a través de términos llamados INCOTERMS, no es hasta el año 1936 que se publicaron los primeros Incoterms con sólo con términos, haciendo cambios la ICC con nuevas actualizaciones en 1945, 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 y su última versión en el año 2010 de los cuales se encuentran vigentes (Cámara de Comercio Internacional, 2010).

Cabe mencionar que cada 10 años la CCI pone a disposición una nueva versión de términos de negociación, para el año 2020 se publicará una versión que contendrán las siguientes modificaciones: se elimina los términos EXW y DDP, se añade el término CNI.

Las reglas Incoterms® definen las responsabilidades de las empresas compradoras y vendedoras en la entrega de mercancías al amparo de los contratos de compraventa. Son reglas autoritativas que determinan cómo se asignan los costos y los riesgos entre las partes. Las reglas Incoterms se incorporan con regularidad en los contratos de compraventa en todo el mundo y se han convertido en parte del lenguaje cotidiano del comercio, contando con 11 términos, para transporte multimodal (EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP) y marítimos (FAS, FOB, CFR, CIF).

- Transporte Multimodal

EXW - Ex Works o en fabrica, significa que la mercancía está a disposición del comprador en las instalaciones del vendedor o en otro lugar (taller, fabrica, almacén, etc.). El vendedor no tiene responsabilidad de cargar la mercancía en el medio de transporte designado por del comprador, tampoco despacharla para la

exportación porque es apropiada para el comercio nacional, este término es de obligación mínima para el vendedor. (Cámara de Comercio Internacional, 2010)

FCA - Free carrier o Franco Porteador, termino en el cual el vendedor entrega la mercancía al porteador o a un designado por el comprador en el lugar acordado o en la empresa del vendedor. Se trasmite el riesgo del comprador al vendedor en el momento que se carga la mercancía en el transporte del comprador por tal razón es importante que las partes especifiquen de manera clara el punto de entrega (Cámara de Comercio Internacional, 2010).

CPT - Carriage paid to o Transporte Pagado Hasta, termino en el que el vendedor entrega la mercadería al porteador o a la persona designada para que pueda ser transportada al lugar de destino acordado, es decir que el vendedor debe contratar los costos de transporte internacional de la mercancía.

La transmisión de riesgos sucede cuando el vendedor entrega al porteador la mercancía para ser transportada más no cuando llega a su destino (Cámara de Comercio Internacional, 2010).

CIP - Carriage and insurance paid to o Transporte y Seguro Pagados Hasta, es decir que el vendedor entrega la mercadería al porteador o la persona designada para que pueda transportarla al lugar de destino definido, el vendedor tiene la obligación de contratar y pagar el transporte internacional también debe pagar un seguro contra riesgos que puedan suceder durante el viaje, con una cobertura mínima que es de obligación, a excepción que el comprador desee otro tipo de seguro que cubra contra todo riesgo.

Al igual que el término CPT la transmisión de riesgos sucede cuando el vendedor entrega al porteador la mercancía lista para ser transportada, más no cuando llega a su destino (Cámara de Comercio Internacional, 2010).

DAT - Delivered at terminal o entregada en el terminal, significa que el vendedor se encarga de transportar y descargar la mercancía en la terminal de destino, es decir cubre los gastos de transporte, seguro y descarga. Es importante que el vendedor especifique el punto de llegada tan claramente como sea posible porque se transmite los riesgos el momento que se descarga la mercancía, se debe destacar que el vendedor tiene la obligación del despacho de la mercancía para exportación y no de la importación porque se incurriría en gastos de aduana que son correspondiente a otro termino de negociación (Cámara de Comercio Internacional, 2010).

DAP - Delivered at place o Entregada en Lugar, en este término la empresa vendedora pone a disposición la mercancía en el medio de transporte del comprador para la descarga en el lugar designado en el país de destino, el vendedor cubre todos los gastos desde salida la mercancía de su fábrica hasta que llega al país de destino y se pone a disposición del transporte del comprador y el vendedor no tiene la obligación de incurrir en gastos por cualquier trámite de aduana (Cámara de Comercio Internacional, 2010).

DDP - Delivered duty paid o entregada derechos pagados, en este término el vendedor asume todos los riesgos realizan todo el proceso de exportación e importación de la mercadería, es decir se encarga de pagar fletes, seguros, carga y descarga, derechos de aduana. El vendedor pone a disposición la mercancía del comprador preparada para la descarga en un lugar acordado en este caso las bodegas u otro lugar designado por el comprador.

El IVA u otro impuesto van por cuenta de la empresa vendedora a menos q se exprese en el contrato de compra venta internacional, este término es de obligación máxima para el vendedor por lo cual se recomienda que se realice una negociación en este término únicamente si tiene conocimiento de la exportación en el país de origen y de la importación en el país de destino (Cámara de Comercio Internacional, 2010).

**Tabla 10.** Incoterms 2010 modalidad polivalente

INCOTERMS TRANSPORTE MULTIMODAL O POLIVALENTE							
	EXW	FCA	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
Entrega de la mercancía	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
Carga	Comprador	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
Transporte interno país de origen	Comprador	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
Aduana país de origen	Comprador	Comprador	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
Transporte internacional	Comprador	Comprador	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
Seguro de transporte internacional	Comprador	Comprador	Comprador	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
Aduana en el país de destino	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Vendedor	Vendedor	Vendedor
Transporte interno país de destino	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Vendedor	Vendedor
Descarga	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Vendedor

Fuente: Cámara de comercio internacional, 2010, Incoterms 2010.  
Elaborado por: La autora

- Transporte marítimo

FAS - Free alongside ship o Franco al Costado del Buque, este término especifica que la empresa vendedora entrega la mercancía a un costado del buque o proporcione la mercadería ya entregada para embarcar en el buque indicado por la empresa compradora. El riesgo del vendedor se transmite cuando se deja la mercancía lista para embarcarse a un costado y en adelante el único responsable es el comprador (Cámara de Comercio Internacional, 2010).

FOB - Free on board o Franco a Bordo, uno de los términos más usados en el comercio internacional, significa que el vendedor entrega la mercadería a bordo del buque designado por el comprador, en ese momento la empresa compradora empieza asumir los riesgos y costos del traslado de la mercadería, cabe recalcar que si sucede un incidente al cargar la mercancía al buque el daño es asumido por el vendedor (Cámara de Comercio Internacional, 2010).

CFR - Cost and freight o “Costo y Flete, en este término el vendedor entrega la mercancía a bordo de buque y contrata el flete internacional para trasladarla hasta el puerto de destino acordado con el comprador, sin embargo el riesgo se transmite cuando la mercadería está a bordo del buque, el vendedor tiene la obligación de despachar la mercancía para a exportación cuando sea aplicable (Cámara de Comercio Internacional, 2010).

CIF - Cost, insurance and freight o Costo, Seguro y Flete, es decir que el vendedor entrega la mercadería a bordo del buque para que pueda transportarla al lugar de destino definido, el vendedor tiene la obligación de contratar y pagar el transporte internacional y un seguro contra riesgos que puedan suceder en el viaje con una cobertura mínima a excepción que el comprador desee otro tipo de seguro. El riesgo se transmite cuando el vendedor sube la mercancía a bordo del buque más no cuando llega al puerto de destino (Cámara de Comercio Internacional, 2010).

**Tabla 11.** Incoterms 2010 modalidad marítima

<b>INCOTERMS TRANSPORTE MARITIMO</b>				
	FAS	FOB	CFR	CIF
Entrega de la mercancía	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
Carga	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
Transporte interno país de origen	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
Aduana país de origen	Comprador	Vendedor	Vendedor	Vendedor
Transporte internacional	Comprador	Comprador	Vendedor	Vendedor
Seguro de transporte internacional	Comprador	Comprador	Comprador	Vendedor
Aduana en el país de destino	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador
Transporte interno país de destino	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador
Descarga	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador

Fuente: Cámara de comercio internacional, 2010, Incoterms 2010.  
Elaborado por: La autora

### **1.8.5. Formas de pago**

Las formas de pago se pueden definir como diferentes acuerdos entre comprador y vendedor para acordar el pago del servicio contratado o el producto recibido, relacionado con factores como embarque, entrega del producto y pago de flete internacional.

Pago por adelantado. - como su nombre lo indica el exportador recibe el pago total por el bien o servicio ofrecido antes de efectuar el embarque, esta forma pago es más segura para el exportador debido a que enviara su mercadería una vez que este efectuado e pago. Esta forma de pago tiene un uso limitado, porque requiere excesiva confianza con del importador hacia el exportador (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo , 2006).

Pago a la vista.- para que se efectuó el pago al exportador este primero debe embarcar la mercadería y presentar los documentos que identifique la veracidad del envío al importador, por tal razón esta forma de pago también es conocida como pago al contado contra documentos (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo , 2006).

Pago a plazo.- se denomina al pago que recibe el exportador una vez entregado los documentos de embarque al comprador, se convendrán los plazos de pago entre importador y exportador en función de la fecha de embarque, factura y presentación de documentos (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo , 2006).

Cuenta abierta.- es una de las formas de pago más riesgosas para el exportador porque se envía la mercancía, la factura y los documentos de embarque al importador en la espera de pago, no es muy común usar esta forma en el comercio internacional debido al incremento de riesgo que presenta, únicamente se recomienda usarla cuando exista estabilidad y tiempo de negociación entre exportador e importador (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo , 2006).

### **1.8.6. Documentos de exportación**

Para la exportación se necesita de documentos que son exigidos por la Aduana y el comprador, serán detallados a continuación:

- a. Declaración Aduanera de Exportación (DAE). - documento necesario previo al embarque, se lo realiza en el sistema Ecuapass, este documento crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir por parte del exportador con la aduana.
- b. Factura comercial. - documento elaborado por el exportador en la que se detalla la información exacta del vendedor, cantidad, precio, puertos de embarque y términos de negociación. Es obligatorio adjuntar este documento o la proforma al realizar la DAE.
- c. Certificado de origen. - es un documento que permite al exportador garantizar que su producto fue realizado en el país, pudiendo acogerse a tratados internacionales firmados con Ecuador eximiendo el pago parcial o total de aranceles.
- d. Certificados sanitarios y fitosanitarios. - Documentos obligatorios para poder exportar mercancías de origen animal o vegetal, garantizando que el producto es apto para el contacto y consumo humano.
- e. Otros certificados. - es necesario otro tipo de certificados dependiendo al mercado al que se esté dirigiendo la mercadería y sus exigencias.

## **CAPITULO II: DIAGNÓSTICO**

### **2.1. Antecedentes**

En Ecuador uno de los productos tradicionales exportados es la flor, una industria que se inició a finales del siglo 19 en la producción y cosecha de diferentes tipos de flores, teniendo gran éxito debida la ubicación geográfica y a las condiciones climáticas. Es una industria muy dinámica, que ha crecido de manera rápida; y se compone de 3 principales actores: los productores, los mayoristas y los minoristas cuyas actividades comerciales están interrelacionadas. Las tendencias actuales de Mercado son orientadas hacia la eliminación de los intermediarios, es decir que las flores pasen desde el productor hacia el minorista, ya que así se lograría una considerable disminución en los precios (ProEcuador, 2013).

Según ProEcuador (2013, p.5), Las rosas se producen en la sierra ecuatoriana que abarca provincias como Pichincha, Cotopaxi, Cayambe. Las flores tropicales se producen también en el noroccidente de Pichincha y en la costa ecuatoriana, Guayas. Las flores de verano y otras variedades se producen en la sierra ecuatoriana. La mayoría de fincas dedicadas a flores de verano siembra gypsophila, hypericum, delphinium y lirios, y se encuentran en Cayambe, Quito, Tabacundo, Machachi, Latacunga, Ambato y Cuenca.

### **2.2. Objetivo general**

Diseñar una guía de exportación para pequeñas empresas productoras de flores del Cantón Cayambe, con la finalidad de orientarlos en su internacionalización

### **2.3. Objetivos específicos**

- Identificar la situación legal y administrativa de las pequeñas empresas productoras de flores del Cantón Cayambe, para determinar el nivel de comprensión de la guía.

- Determinar la oferta exportable de las pequeñas empresas productoras de flores del Cantón Cayambe.
- Identificar los procesos de exportación, para pequeñas empresas productoras de flores.

#### **2.4. Variable de diagnóstico**

- Nivel administrativo y legal
- Oferta exportable
- Proceso de exportación

#### **2.5. Indicadores de diagnóstico**

Para la variable: nivel administrativo y legal se establecen los siguientes indicadores:

- Organización de la empresa
- Equipo de dirección
- Organización de la empresa
- Extensión territorial
- Comercialización
- Mano de obra
- Costos de producción
- Infraestructura
- Permisos legales

Para la variable: Oferta exportable se establecen los siguientes indicadores:

- Nivel de producción
- Procesos de producción
- Calidad de producción
- Obstáculos a la exportación
- Mercados internacionales

Para la variable: proceso de exportación se establecen los siguientes indicadores:

- Costos de exportación
- Logística
- Documentación
- Precios
- Comercialización
- Promoción internacional

## 2.6. Matriz de relación diagnóstica

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS	FUENTES DE INFORMACIÓN
<p>Identificar gestión administrativa y legal de las pequeñas empresas productoras de flores del Cantón Cayambe, para determinar el nivel de comprensión de la guía.</p>	<p>Gestión administrativa y legal</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organigrama</li> <li>• Equipo de dirección</li>   <li>• Organización de la empresa</li> <li>• Extensión territorial</li> <li>• Comercialización</li>   <li>• Mano de obra empleada</li> </ul>	<p>Entrevista</p> <p>Observación</p> <p>Encuestas</p> <p>Encuestas</p> <p>Encuestas</p> <p>Encuestas</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Productores de pequeñas empresas de rosas</li> <li>• Encargados de distintos departamentos de las pequeñas empresas productoras de flores</li> <li>• Productores de pequeñas empresas de flores</li> <li>• Productores de pequeñas empresas de rosas</li> <li>• Encargados de distintos departamentos de las pequeñas empresas productoras de rosas</li> <li>• Productores de pequeñas empresas de rosas</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Costos de producción</li> <li>• Infraestructura</li> <li>• Permisos legales</li> </ul>	<p>Encuestas</p> <p>Encuestas</p> <p>Encuestas</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Encargados de distintos departamentos de las pequeñas empresas productoras de rosas</li> <li>• Productores de pequeñas empresas de rosas</li> <li>• Encargados de distintos departamentos de las pequeñas empresas productoras de rosas.</li> </ul>
Determinar el nivel de producción de rosas con miras a la exportación.	Oferta exportable	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nivel de producción</li> <li>• Procesos de producción</li> <li>• Calidad de producción</li> </ul>	<p>Encuestas</p> <p>Observación</p> <p>Entrevistas</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Productores de pequeñas empresas de rosas</li> <li>• Encargados de control de calidad en las pequeñas empresas florícolas.</li> <li>• Productores de pequeñas empresas de rosas</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Obstáculos a la exportación</li> <li>• Mercados internacionales</li> </ul>	<p>Encuestas</p> <p>Encuestas</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Productores de pequeñas empresas de rosas</li> <li>• Productores de pequeñas empresas de rosas</li> </ul>
Identificar los procesos aduaneros, para pequeñas empresas productoras de flores.	Proceso de exportación	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Costos de exportación</li> <li>• Logística</li> <li>• Documentación</li> <li>• Precios</li> <li>• Comercialización</li> <li>• Promoción internacional</li> </ul>	<p>Bibliografía</p> <p>Bibliografía</p> <p>Bibliografía</p> <p>Entrevista</p> <p>Entrevista</p> <p>Bibliografía</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• SENA</li> <li>• Empresas logísticas</li> <li>• ECUAPASS</li> <li>• Núcleo de floricultores Cayambe</li> <li>• Núcleo de floricultores Cayambe</li> <li>• PROECUADOR</li> </ul>

## 2.7. Mecánica Operativa

### 2.7.1. Población o Universo

En el proceso investigativo se ha determinado que la población o universo serán los pequeños productores de rosas del Cantón Cayambe los cuáles están distribuidos de la siguiente manera:

**Tabla 12.** Población o universo

<b>Población de pequeños floricultores por parroquias</b>	<b>Nº</b>
San José de Ayora	63
Cangahua	56
Juan Montalvo	8
Otón	1
<b>TOTAL</b>	<b>128</b>

Fuente: Base de datos de confederación del Pueblo Kayambi  
Elaborado por: La Autora

### 2.7.2. Identificación de la muestra

Para este estudio, se empleó el muestreo probabilístico estratificado, debido a que la mayoría de pequeños floricultores están ubicados en todo el Cantón específicamente en el sector rural, lo que implica que la dispersión es mayor.

### 2.7.3. Tamaño de la muestra

Se determinó el tamaño de la muestra a partir de los siguientes datos y formula:

Datos:

- “**N**” Población 128
- “**Z**” Nivel de confianza (92%) 1,75
- “**P**” Probabilidad de éxito (50%) 0,50
- “**Q**” Probabilidad de fracaso (50%) 0,50
- “**e**” Margen de error 8%

Fórmula:

$$n = \frac{N * Z^2 * P * Q}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * P * Q}$$

$$n = \frac{128 * 1,75^2 * 0,50 * 0,50}{0,08^2 * (128 - 1) + 1,75^2 * 0,50 * 0,50}$$

$$n = 62,08$$

Es decir que el tamaño de la muestra es de 62 personas.

#### 2.7.4. Tipo de muestreo

Obtenido el tamaño de la muestra, se procede a estratificar la población que está dividida en parroquias, teniendo en cuenta el número de pequeños floricultores de rosas que existen en cada parroquia.

*Factor porción*

$$f = \frac{n}{N}$$

$$f = \frac{62}{128}$$

$$f = 0,484375$$

**Tabla 13.** Determinación de la muestra

Pequeños floricultores Parroquias	Tamaño de pequeños floricultores por parroquia	Determinación del tamaño de muestra por parroquia	Resultado
San José de Ayora	63	63*0,484375	31
Cangahua	56	56*0,484375	27
Juan Montalvo	8	8*0,484375	4
Otón	1	1*0,484375	0
<b>Total</b>	128	-	<b>62</b>

Fuente: Pueblo Kayambi  
Elaborado por: La Ara

### **2.7.5. Información primaria**

- **Encuesta.** Como instrumento para realizar la investigación, se elaboró una encuesta aplicada a los dueños de las pequeñas fincas productoras de rosas, siguiendo los parámetros establecidos en la matriz diagnóstica. Las encuestas fueron ejecutadas de manera física en las distintas parroquias del cantón Cayambe en las parroquias de Ayora, Cangahua y Juan Montalvo, el proceso de recolección de esta información fue extenso por la distancia que tenían las fincas del centro poblado y el difícil acceso a estos sitios, el tiempo requerido para la obtención de la información fue de dos meses.
- **Entrevista.** Para la investigación se aplicó entrevistas, a los dueños de las fincas que tenían mayor organización administrativa y volumen de producción, de igual manera se entrevistó a los dirigentes de asociaciones en proceso de legalización de la comunidad de Santo Domingo de Guzmán parroquia de Ayora y de la comunidad de Carrera perteneciente a la parroquia de Cangahua, en los meses de abril y mayo.

### **2.7.6. Información secundaria**

Para reforzar la investigación de la información primaria, se utilizó los documentos siguientes:

- Informes realizados por el Gobierno Autónomo Descentralizado Plurinacional del Cantón Cayambe
- Documentos realizados por el Núcleo de floricultores de Cayambe.

## 2.8. Tabulación y análisis de la información

### 2.8.1. Resultados de la encuesta

#### Datos generales de la finca

¿Pertenece a alguna asociación de pequeños floricultores?

**Tabla 14.** Pertenencia a asociación de pequeños floricultores

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	8	12,9%
No	54	87,1%
<b>Total</b>	<b>62</b>	<b>100%</b>

Elaborado: La autora

**Análisis:** De acuerdo a los resultados, se puede evidenciar notablemente que el 87.1% de pequeños floricultores en su mayoría no pertenece algún tipo de asociación en específico, dando a entender que trabajan de forma independiente. Y el 12.9% restante de pequeños floricultores pertenecen a una asociación que por el momento no tienen su legalidad.

¿Cuántos años cultiva flores?

**Tabla 15.** Tiempo de cultivo de flores

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
0 a 2 años	19	30,6%
3 a 5 años	22	35,5%
6 a 8 años	15	24,2%
De 9 años en adelante	6	9,7%
<b>Total</b>	<b>62</b>	<b>100%</b>

Elaborado: La autora

**Análisis:** Una gran parte de pequeños floricultores inicialmente trabajaban en empresas florícolas grandes, debido al esfuerzo empleado y a los salarios poco remunerados decidieron iniciar su propio emprendimiento, asumiendo la

responsabilidad de producir rosa por tal razón, se puede evidenciar que la mayoría de pequeños floricultores han incursionado en el cultivo de rosas aproximadamente de 3 a 5 años reflejado en el 35.5%, seguido de los productores que tienen sus cultivos de 0 a 2 años con un 30.6%, por consiguiente, los productores que llevan más años en el cultivo de rosas con un periodo de 6 a 8 años representan el 24,2% ; finalmente los productores de rosas que se han dedicado más de 9 años en este campo representan un 9.7%.

¿Cuál es la extensión de su finca?

**Tabla 16.** Extensión del terreno

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Extensión m2</b>	<b>Porcentaje (%)</b>
Ayora	31	64958	61,3%
Cangahua	27	34350	32,4%
Juan Montalvo	4	6600	6,2%
<b>Total</b>	<b>62</b>	<b>105908</b>	<b>100%</b>

Elaborado: La autora

**Análisis:** según la información recolectada, se encontró que la mayor extensión de terreno se encuentra en la parroquia de Ayora con un 61.3% esto se debe a que en este territorio están asentadas un mayor número de pequeñas fincas florícolas ubicadas en el sector, la principal razón es que en la parroquia de ayora no se han instalado empresas florícolas grandes, con un 32,4% del total de extensión esta la parroquia de Cangahua y con menor extensión la parroquia de Juan Montalvo con un 6,2% donde las pequeñas fincas están ubicadas en comunidades como santa Isabel y Monjas.

¿El terreno que usa de que tipo es?

**Tabla 17.** Tipo de propiedad del terreno

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje (%)</b>
T.Arrendado	3	4,8%
T.Prestado	14	22,6%
T. Propio	45	72,6%
<b>Total</b>	<b>62</b>	<b>100%</b>

Elaborado: La autora

**Análisis:** Se preguntó a los pequeños floricultores sobre la propiedad del terreno usado para el cultivo de rosas y el 72,6% respondió que el terreno es propio, lo que los impulsaba a tomar la decisión de emprender con su propio negocio, evitando pagar un arriendo e incurrir en más gastos, el 22.6% respondió que era terreno prestado en su mayoría de familiares y el 4,8% manifestó que arrendaba el terreno, procurando hacer al terreno lo más productivo posible para cubrir gastos y obtener ganancias.

¿De dónde proviene el agua que emplea en sus cultivos?

**Tabla 18.** Dotación de agua

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
Canal de riego	48	77%
pozo de agua	1	2%
Reservorio	9	15%
Rio,acequia,quebrada	4	6%
Total	62	100%

Elaborado: La autora

**Análisis:** Notablemente los pequeños floricultores emplean el agua para el riego de sus cultivos de canales de riego, proveniente de las montañas del sector siendo una ayuda para los pequeños floricultores, de tal manera refleja que el 77% de fincas usan este tipo de dotación de agua, sin embargo, el porcentaje restante usan otros tipos de dotación de agua, como reservorios con el 15%, un 6 % se obtiene de ríos, acequias, o quebradas y un porcentaje ínfimo del 2% proveniente de pozos de agua.

## Comercialización

¿Cuenta su finca con post cosecha?

**Tabla 19.** Posee una postcosecha

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	7	11%
No	55	89%

Total	62	100%
-------	----	------

Elaborado: La autora

**Análisis:** Al realizar las encuestas se evidencio que el 89% de pequeños floricultores entregan sus rosas a intermediarios para su exportación, las llamadas postcosecha reciben la rosa del productor a un precio menor perjudicándolo directamente, uno de los motivos de entregar su producto a postcosecha es el poco volumen de producción de rosas, de igual manera no cuentan con la inversión necesaria para montar una postcosecha con la infraestructura necesaria; el 11% de encuestados tienen postcosecha y logran vender su flor directamente sin intermediario alguno, son pocos los productores que logran comercializar las rosas, debido a su nivel organizacional o pertenencia a alguna asociación.

¿Cuál es el costo promedio que emplea semanalmente en el transporte de su rosa?

**Tabla 20.** Costo de transporte de rosa

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
1-5\$	16	26%
6-10\$	20	32%
11\$ en adelante	2	3%
La postcosecha retira la rosa	24	39%
Total	62	100%

Elaborado: La autora

**Análisis:** en base a la anterior pregunta se determinó que la mayoría de productores no cuentan con postcosecha, por tal motivo se consuto, cuál es el costo incurrido del transporte de rosas desde la finca hacia la postcosecha, reflejando los siguientes resultados: el 39% de pequeños floricultores manifestó que la rosa es retirada por postcosecha de la finca de producción, lo que implica vender el tallo de rosa a menor precio, el 32% afirmo que transportar la rosa tiene un costo promedio entre 6\$ a 10\$ atribuyéndole a la distancia de la finca al lugar de recepción de rosas, el 26% gasta de 1\$ a 5\$ en el transporte y el 3% restante paga alrededor de 11\$ en el transporte de rosas hacia el comprador por semana, se debe tener en cuenta que entre más lejano el lugar mayor es el precio de transporte, que en su mayoría es de tipo particular.

## Mano de obra

¿De qué tipo es la mano de obra empleada en el proceso productivo?

**Tabla 21.** Mano de obra en el proceso productivo

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
Familiar	50	81%
Contratada	5	8%
Ambas	7	11%
Total	62	100%

Elaborado: La autora

**Análisis:** En base a la pregunta planteada se determina que en su mayoría la mano de obra que trabaja en el proceso productivo de la rosa es de tipo familiar, abarcando el 81% siendo este el mayor porcentaje, notablemente evidenciando que las pequeñas fincas son emprendimientos familiares, donde la familia dedica más de 40 horas semanales a la producción de rosas, sobrepasando las horas semanales estipuladas en la legislación laboral del Ministerio de trabajo, el 11% se emplea mano de obra familiar y contratada, obligando a cumplir con la carga laboral estipulada, finalmente un 8% de mano de obra es contratada representando un mínimo porcentaje.

¿Las personas que forman parte del núcleo familiar y que trabajan en la finca perciben una remuneración mensual por las actividades realizadas?

**Tabla 22.** Mano de obra familiar pagada

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
Menor al SBU	2	3%
SBU	9	15%
Mayor al SBU	4	6%
No es pagada	47	76%
Total	62	100%

Elaborado: La autora

**Análisis:** Se logró determinar que el 76% de mano de obra familiar empleada en el proceso productivo no perciben ningún tipo de remuneración, al considerarse emprendimientos, de tal manera que los dueños de las fincas no consideran como un gasto a este proceso, el 24 % restante se divide de la siguiente manera; el 15% recibe una remuneración del salario básico unificado que exige la ley, el 6% recibe

una remuneración mayor al SBU, este tipo de pagos se presentó en las fincas con mayor organización y que consideran este gasto para poder calcular su costo de producción por tallos y el 3% restante recibe una paga menor del SBU porque en la mayoría de casos solo cumplen una función siendo trabajadores de medio tiempo.

Registre cuantas personas trabajan en la finca e indique que tiempo dedican en cada actividad a la semana

**Tabla 23.** Horas empleadas en las fincas por semana

Ubicación	Nº de fincas	Género		Mano de obra		Labores de cultivo	Fitosanidad	Cosecha	Fertilización	Transporte de rosas a granel	Mantenimiento	Postcosecha	Comercio	Transporte producto final
		M	F	Familiar	Contratada									
Ayora	31	53	34	75	12	1123	146	696	343	80	237	81	45	32
Cangahua	27	40	22	56	6	1010	57	529	175	49	124	15	6	6
Juan M	4	8	1	7	2	132	11	135	48	15	6	0	0	0
Total	62	101	57	138	20	2265	214	1360	566	144	367	96	51	38

Elaborado: La autora

**Análisis:** En la recolección de información a las fincas floricultoras de manera general se evidencio lo siguiente; hay mayor presencia del género masculino en el desarrollo de actividades de la floricultura, de igual manera se evidencio que la mano de obra empleada en este sector es de tipo familiar; también se observó que en la actividad en la que se dedica mayor tiempo es en las labores de cultivo donde se considera el desyemar, desyerbar, deschuponar, riego de cultivo, escobillar y pinchar. A continuación, se realiza un detalle minucioso.

**Tabla 24.** Género de mano de obra

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje (%)</b>
Masculino	101	64%
Femenino	57	36%
Total	158	100%

Elaborado: La autora

**Análisis:** En la recolección de la información a los pequeños floricultores del cantón Cayambe se observa que un 64% de los trabajadores pertenecen al género masculino y un 36% al género femenino, es decir que para el proceso productivo de rosas se emplea mayor mano de obra masculina por el tipo de actividades que implica la producción de rosas.

**Tabla 25.** Número de horas empleadas en las actividades florícolas a la semana

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje (%)</b>
Labores de cultivo	2265	44%
Fitosanidad	214	4%
Cosecha	1360	27%
Fertilización	566	11%
Transporte de rosas a granel	144	3%
Mantenimiento	367	7%
Postcosecha	96	2%
Comercialización	51	1%
Transporte producto final	38	1%
Total	5101	100%

Elaborado: La autora

**Análisis:** Del total de horas empleadas se determinó el porcentaje que se destinan a cada labor en el cultivo de flores, en función a la información se determina que a la actividad que se destina mayor tiempo en la producción de rosas son las labores de cultivo con un 44%, se debe tomar en cuenta que esta cifra reflejada se debe a que los pequeños floricultores son exclusivamente productores y no comercializadores, seguido de la cosecha que se realiza por lo general 3 veces por semana con un 27% para realizar la entrega a postcosecha, seguido con un 11% de horas empleadas pertenecen a la fumigación y fertilización, también se destina un 11% del tiempo al mantenimiento de la finca que consiste en arreglar mangueras

para el sistema de riego, reponer plástico en la estructura, etc., un 4% al monitoreo de Agrocalidad que se deben realizar una vez por semana para evitar que cualquier tipo de plaga como trips y ácaros afecten a la rosa, el 3% al transporte de rosas, se debe entender que este porcentaje es ínfimo debido a que postcosecha retira la rosa en cada finca, el 2% en postcosecha esto se debe a que un reducido número de pequeños floricultores cuenta con postcosecha y por ultimo con el 1% la comercialización y el transporte debido a la misma problemática anterior, que los floricultores entregan sus rosas únicamente cosechadas, sin empaque o valor agregado alguno.

## Estructura organizacional

**Tabla 26.** Niveles organizacionales

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
Administración	13	21%
Planificación y producción	53	85%
Logística y entrega	13	21%
Contabilidad	23	37%
Ventas	13	21%

Elaborado: La autora

**Análisis:** Teniendo en cuenta que la muestra total es de 62 pequeñas fincas floricultoras se calculó el porcentaje de cada nivel, en base a los datos recogidos y según la perspectiva de cada pequeño floricultor, se determinó que del 100% a penas un 21% de aquellos considera que tiene determinada la administración, lo que perjudica a la organización de la empresa como tal, teniendo como consecuencia la falta de crecimiento como finca florícola; mes a mes los pequeños productores tienen en cuenta cual es la cantidad a producir, poniéndole un énfasis en temporadas altas como “Valentín, día de las madres y día de la mujer” representando un 85% el área de planificación y producción, un 21% considera que tiene determinada el área de logística y entrega al tener que enviar su producto a los distintos sitios de destino, un 37% considera que tiene el área de contabilidad organizada, porque tienen como obligación emitir facturas a la postcosecha cada vez que venden sus rosas, se debe resaltar que el porcentaje restante que no cuenta con un departamento de contabilidad podría estar incurriendo en una posible

la evasión de impuestos y viéndolo de otra perspectiva están perdiendo el beneficio de la devolución de impuestos al final del año.

¿Según su criterio con cuales de los siguientes niveles organizacionales cuenta su finca?

**Tabla 27.** Niveles organizacionales de las fincas

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje (%)</b>
Cumplen con todo	5	8%
Solo ciertas especificaciones	52	84%
Ninguna	5	8%
Total	62	100%

Elaborado: La autora

**Análisis:** haciendo un análisis general se llega a determinar que el 84% de pequeños floricultores no cuenta con todos los niveles administrativos propuestos en la encuesta, indicando que tienen una deficiencia en su organización empresarial, un 8% cuentan con todos los niveles administrativos, regularmente las fincas que cuentan con lo necesario, son aquellas que han dado un paso más allá, tendiendo al progreso, implementando su postcosecha propia y exportando directamente su rosa y un 5% de fincas productoras no cuentan con ningún nivel de administración por lo general este tipo de fincas están en sus inicios y venden sus rosas en el sector local.

¿Los procesos que se realizan en su finca consideran que son suficientes para comercializar la flor directamente en otros países?

**Tabla 28.** Proceso de las fincas suficientes para exportar

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje (%)</b>
Si	31	50%
No	31	50%
Total	62	100%

Elaborado: La autora

**Análisis:** las opiniones de las personas encuestadas reflejaron un resultado similar, 50% de los productores consideran que los procesos que manejan en su finca son suficientes para enviar rosas a otros países, porque envían la mayor parte de su

producción de calidad distintos países, a diferencia del otro 50% que considera que los procesos que maneja su finca no son suficientes para poder exportar, por distintas razones como falta de volumen, infraestructura o trabas de tipo financiero, que les impide vender su producto terminado.

¿Cuál es el costo más representativo en la producción de rosas por mes?

**Tabla 29.** Costo más representativo de producción de rosa al mes

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
Materia prima	2	3%
Insumos	53	85%
Mano de obra	4	6%
Transporte	3	5%
Total	62	100%

Elaborado: La autora

**Análisis:** al procesar la información obtenida por los pequeños productores de rosas se coincidió que el costo en que más incurren los floricultores es en los insumos que compran mes a mes para fumigar las rosas, según la necesidad de la planta, un 6% de las pequeñas florícolas tienen como costo la mano de obra esta cifra es pequeña por cómo se expresó en los anteriores análisis que en su mayoría la mano de obra es de tipo familiar sin paga, un 5% gasta en el transporte de rosas a granel hacia la postcosecha de entrega, un 3% invierte en materia prima cada mes, esta inversión es baja debido a que los patrones de rosas se compran al iniciar la finca y se renuevan después de varios años en función del deterioro de la planta.

¿Cuenta su finca con las instalaciones y herramientas necesarias para producir rosas de exportación?

**Tabla 30.** Instalaciones y herramientas

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
Infraestructura	56	90%
Instalaciones de riego	61	98%
Equipos de control sanitario	55	89%
Equipos de protección personal	49	79%
Herramientas Agrícolas	60	97%

Elaborado: La autora

**Análisis:** teniendo en cuenta que el total de la muestra es de 62 pequeñas fincas floricultoras se determinó el porcentaje por cada instalación y herramienta con la que cuenta cada finca, el 98% de las fincas cuentan con los implementos necesarios para el riego de rosas, las herramientas agrícolas para los labores de cultivo están presentes en 97% de pequeñas fincas, infraestructura adecuada como invernaderos que son usados para soportar los climas de la región son de un 90% del total, el 89% cuenta con equipos de control sanitario exigidos por Agrocalidad para obtener los certificados fitosanitario y un 79% cuentan con equipos de protección personal que de igual manera son exigidos por la mencionada entidad.

**Tabla 31.** Instalaciones y herramientas

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje (%)</b>
Cumplen con todo	43	69%
Solo ciertos requerimientos	19	31%
Total	62	100%

Elaborado: La autora

**Análisis:** en base a la anterior pregunta y sacando un análisis general de las instalaciones y herramientas se determinó que el 69% de fincas cuentan con todos los requerimientos necesarios para producir rosas de calidad y cumplir con los requerimientos impuestos por Agrocalidad y el 31% cuenta solo con ciertos requerimientos que permiten producir rosas que en son comercializadas localmente.

¿Su negocio cuenta con los permisos legales para el funcionamiento?

**Tabla 32.** Permisos legales de funcionamiento

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje (%)</b>
Patente Municipal	3	5%
Permiso Ambiental	1	2%
Permiso de Bomberos	0	0%
Todos	6	10%
Ninguno	52	84%
Total	62	100%

Elaborado: La autora

**Análisis:** el 84% de pequeños productores de rosas no cuenta con los permisos de funcionamiento tal como la patente Municipal que debe ser paga cada año en función al ingreso declarado al SRI, el permiso emitido por los bomberos que exige una serie de parámetros de seguridad como salidas de emergencia, extintores, etc. Hay que tomar en cuenta que hay un elevado porcentaje de pequeños floricultores que no tienen permisos por lo tanto están incumpliendo con la normativa correspondiente, consecuentemente se entiende que hay una evasión de impuesto que es perjudicial para el GADIP de Cayambe, el 10% de todos los encuestados cuentan con todos los permisos legales, la razón es que cuentan con postcosecha y exportan su rosa y necesitan tener los permisos, el 5% cuenta únicamente con patente municipal y solo el 2% cuenta con el permiso ambiental requerido.

¿Ha recibido alguna capacitación por parte de alguna institución pública sobre el manejo de su negocio o asistencia técnica (siembra, cultivo, comercialización, manejo integrado de plagas)?

**Tabla 33.** Capacitaciones recibidas por instituciones públicas

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	39	63%
No	23	37%
Total	62	100%

Elaborado: La autora

**Análisis:** de acuerdo a los resultados, el 63% respondió que había recibido capacitaciones por parte de solo una entidad, Agrocalidad, que pertenece al Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca dictando cursos de manejo integrado y control de plagas, el 37% restante dijo nunca haber recibido algún tipo de capacitación por parte de alguna entidad pública, puede ser por falta de interés de los productores o a su vez falta de comunicación entre pequeños productores y entidades de capacitación pública u otra razón es por a distancia de las fincas a la ciudad, por último se considera la falta de un representante de pequeños floricultores que coordine y realice vínculos con las instituciones públicas.

## Comercialización internacional

¿Por qué cree usted que no ha exportado su producción de rosas?

**Tabla 34.** Obstáculos para la exportación

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
Por desconocimiento de los procesos de exportación	34	55%
Por falta de capital	36	58%
Por la complejidad que implica acceder a un crédito	24	39%
Por falta de volumen de producción	50	81%
Por temor de fracasar en la exportación y perder el dinero invertido	26	42%
Por falta de asesoramiento técnico en el proceso de exportación	48	77%

Elaborado: La autora

**Análisis:** Del 100% de los encuestados, tomando en cuenta que son 62 fincas florícolas se analizó que el 81% de pequeños productores no pueden exportar por falta de volumen de producción, otro obstáculo para no poder exportar es la falta de asesoramiento técnico con un 77%, un 58% de porcentaje esta la falta de capital al no contar con un inversor directo; con una diferencia mínima con un 55% es por desconocer los procesos de exportación lo que implica inexperiencia en el campo del comercio exterior, el 42% se le atribuye al miedo a fracasar en la exportación y perder todo el capital, por ultimo un 39% manifestó que es por la complejidad de adquirir a un crédito en una entidad bancaria.

¿Conoce usted los procesos de exportación?

**Tabla 35.** Conocimientos de exportación

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	6	10%
No	34	55%
Muy poco	22	35%
Total	62	100%

Elaborado: La autora

**Análisis:** Al recolectar la información, se determinó que un 55% de pequeños productores no poseen ningún conocimiento sobre los procesos de exportación por lo cual se justifica que este grupo únicamente produce rosas y no continúa con el proceso de exportación a otro país, el 22% conoce muy poco de los procesos de exportación los cuales no son suficientes para poder exportar y un 10% conoce sobre los procesos de exportación debido a que cuentan con su propia postcosecha lo que implica comercializar sus rosas con ayuda de profesionales de comercio exterior.

¿Cuál es el principal mercado de destino al que exportan sus rosas?

**Tabla 36.** Destinos de exportación

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
Norteamérica	22	35%
Rusia	43	69%
Europa	24	39%
Asia	2	3%
Latinoamérica	6	10%
otro	20	32%

Elaborado: La autora

**Análisis:** Las rosas producidas por los pequeños floricultores se exportan a distintos destinos internacionales; tomando en cuenta que la muestra es de 62 fincas se saca un porcentaje por cada mercado de destino. El mercado con mayor exportación es Rusia con un 59% este destino arroja el mayor porcentaje porque la producción de rosas para este mercado es más rentable por sus características como tallos largos y botones grandes, el segundo destino de exportación es Europa con un 39% y no muy lejano Norteamérica que va en ascenso notable con un 35%, continuando con Latinoamérica que abarca el 10% de destinos de exportación y Asia con un mínimo porcentaje de 3%. Cabe resalta que la flor que se produce también es comercializada localmente en Ecuador con un 32%.

¿Ha tenido algún acercamiento para poder exportar su producto a exterior con Pro Ecuador?

**Tabla 37.** Acercamiento con Pro Ecuador

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	5	8%
No	57	92%
Total	62	100%

Elaborado: La autora

**Análisis:** Del total de pequeños floricultores, el 92% dijo no tener ningún tipo de acercamiento con Pro Ecuador entidad pública encargada de promover las ofertas de productos ecuatorianos al exterior, el 8% restante manifestó que ha recibido charas de introducción al exportador, que no han sido utilizadas para el productor, porque no son enfocadas directamente al sector florícola al que pertenecen.

### Oferta exportable

Registre la producción mensual de su finca

**Tabla 38.** Plantas sembradas por metro cuadrado

Alternativas	Valor
Nº de plantas sembradas	1074050
Nº de m2 de variedades	105908

Elaborado: La autora

**Análisis:** de acuerdo con las encuestas realizadas a los pequeños productores de rosa referente a la siembra de plantas, se puede evidenciar que existen 1074050 plantas en 105908 m2.

**Tabla 39.** Producción de rosas mensuales

Alternativas	Valor
Nº de tallos nacionales en cultivo	61020
Nº de tallos entregados a postcosecha	619652
Total de producción	680672

Elaborado: La autora

**Análisis:** en base a la información recolectada y tomando en cuenta los tallos que se quedan en el cultivo por no cumplir con las características para ser exportados y sumando los tallos entregados a postcosecha para ser exportados, se puede determinar el total de producción de rosas mensuales, siendo el valor 680672 tallos producidos en finca al mes de la muestra escogida.

**Tabla 40.** Ofer exportable de rosas mensualmente

<b>Alternativasta</b>	<b>Valor</b>
N° de tallos entregados a postcosecha	619652
N° de tallos devueltos por postcosecha	11871
<b>Total de rosas exportadas</b>	<b>607781</b>

Elaborado: La autora

**Análisis:** Al seleccionar la rosa para ser exportada al extranjero se toma en cuenta diferentes parámetros como: tallos rectos, tallos largos, follaje verde, botón grueso, etc.; este proceso se lleva a cabo en postcosecha por tal motivo las flores que no cumplen con las especificación son devueltas a los productores, sin embargo, se debe aclarar que son pocos los tallos devueltos; para determinar el total de rosas exportadas, se toma en cuenta los tallos entregados a postcosecha menos los tallos devueltos por postcosecha dando un total de 607781 tallos exportados mensualmente a los distintos destinos.

**Tabla 41.** Tamaño de tallos exportados

<b>Alternativas</b>	<b>Precio promedio</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje (%)</b>
Tallos cortos	0,19	120279	20%
Tallos largos	0,22	487502	80%
<b>Total</b>		<b>607781</b>	<b>100%</b>

Elaborado: La autora

**Análisis:** de los tallos exportados a los distintos destinos internacionales, se exporta en su mayoría tallos largos considerados desde los 60cm hasta los 90 cm o más, según las exigencias del mercado y los tallos cortos de 40 cm a 60 cm, al ver que el mercado que tiene mayor demanda requiere tallos largos los pequeños floricultores prefieren cultivar rosas de mayor longitud abarcando el 80%, también

se debe tomar a consideración que los tallos largos son mejor pagados a un precio de 0,22 centavos a diferencia de los tallos cortos de 0,19 centavos por botón, representando estos tallos pequeños un 20% de total de la oferta exportable.

**Tabla 42.** Oferta exportable por parroquias

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje (%)</b>
Parroquia Ayora	390031	64%
Parroquia Cangahua	196013	32%
Parroquia Juan Montalvo	21737	4%
Total	607781	100%

Elaborado: La autora

**Análisis:** Debido a que la mayor extensión de terreno y que la ubicación de las pequeñas fincas productoras de rosas se encuentra en la parroquia de ayora, el mayor porcentaje de oferta exportable se encuentra en dicha parroquia abarcando un 64% con la producción de alrededor de 390031 tallos mensuales, seguido de la parroquia de Cangahua con 32% siendo equivalente a 196013 tallos óptimos para la exportación y con un 4% la parroquia de Juan Montalvo con 21737 tallos mensuales exportables.

**Tabla 43.** Oferta exportable por variedades

<b>Variedad</b>	<b>Valor</b>	<b>Porcentaje (%)</b>
Alba	3065	1%
Boulevard	3800	1%
Brighton	4070	1%
Cabaret	6350	1%
Cherry O	5350	1%
Deerpurple	5950	1%
Explorer	210040	35%
Freedom	87733	14%
Gotcha	8920	1%
Hermosa	3000	0%
Iguazu	5900	1%
Mondial	124658	21%
Nina	31860	5%
Paloma	1900	0%
Pink Floyd	67135	11%
Pink Mondial	10900	2%
Proud	2800	0%

Salma	2390	0%
Sannoly	3050	1%
Topaz	3410	1%
Vendela	5800	1%
White chocolate	1800	0%
Yellow	7900	1%
Total	607781	100%

Elaborado: La autora

**Análisis:** En el cantón Cayambe se producen más de 150 variedades de rosas, sin embargo las rosas que son comúnmente producidas por los pequeños floricultores del cantón son las mencionadas anteriormente, por su volumen de producción se destacan en el siguiente orden: la variedad Explorer con su color rojo con una producción de 210040 tallos mensuales siendo el equivalente del 35% del total de producción, Mondial de color blanco con 124658 tallos cosechados que equivale al 21%, en tercer lugar la variedad Freedom característica por su color rojo oscuro teniendo así una producción de 87733 rosas mensuales con un 14% y por ultimo entre las más relevantes la variedad Pink Floyd con su color rosa encendido que produce 67135 tallos mensuales que representa el 11% de la producción de rosas exportables hacia el mercado internacional.

## 2.8.2. Resultados de la entrevista

### ENTREVISTA REALIZADA A LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE FLORES DEL CANTÓN CAYAMBE

Nombre: Gabriel Tipanluisa

Fecha: 15 de abril del 2019

Cargo: Representante de pequeños Floricultores comunidad de carrera parroquia de Cangahua

1. En su opinión ¿Cómo observa el sector florícola actualmente?

El sector florícola desde sus inicios tuvo un gran impacto en el cantón Cayambe por tal motivo ha sido un polo de desarrollo, sin embargo, las grandes empresas han sido las únicas beneficiarias y no los pequeños productores.

2. Considera usted que las instituciones públicas impulsan el desarrollo de los pequeños productores de rosas.

Al momento considero que el sector público no genera ningún tipo de ayuda por tal motivo como compañeros de la comunidad hemos buscado el desarrollo en grupo, buscando generar crecimiento para la comunidad y para los productores

3. ¿Piensa usted que la producción de rosas es de calidad para poder internacionalizarla?

Por supuesto, la rosa que se producen en las pequeñas fincas es de excelente calidad igual que de las grandes plantaciones al momento se está exportando las rosas que se produce a través de intermediarios.

4. ¿Qué factor considera usted que detiene a los pequeños floricultores para poder exportar?

Creería que lo que nos detiene como pequeños floricultores es la falta de un técnico de exportación que siga todo el proceso para exportar las rosas, desde e proceso de producción hasta que se entrega a los compradores en los otros países la flor.

5. Siendo el caso de que la flor sea exportada a otro país ¿según su perspectiva cual sería un mercado potencial?

Actualmente la mayoría de nuestras rosas se están enviando a Rusia, considero que ese es un buen mercado y sería algo favorable que como pequeños floricultores podamos conocer a nuestros compradores y enviarles de forma directa la rosa, también Estados Unidos es nuestro comprador y se podría incrementar las ventas hacia ese país.

## ENTREVISTA REALIZADA A LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE FLORES DEL CANTÓN CAYAMBE

Nombre: Luis Cargua

Fecha: 26 de abril del 2019

Cargo: Pequeño productor de rosas con postcosecha y exportación.

1. En su opinión ¿Cómo observa el sector florícola actualmente?

Actualmente el sector florícola está en ascenso, se observa mayor demanda por parte de países del exterior. Se puede observar que en el medio que se desarrolla nuestras rosas en este caso el cantón Cayambe está creciendo favorablemente en diferentes aspectos socio-económicos.

2. Considera usted que las instituciones públicas impulsan el desarrollo de los pequeños productores de rosas.

La institución que nos ha ofrecido ayuda ha sido Agrocalidad por los permisos que nos otorgan para poder exportar, el municipio de Cayambe al facilitarnos los procesos para poder sacar permisos y patentes de funcionamiento del negocio, sin embargo, otras instituciones no ofrecen el apoyo necesario en ámbitos de producción y comercialización.

3. ¿Piensa usted que la producción de rosas es de calidad para poder internacionalizarla?

La rosa que se produce en nuestro sector por las condiciones geográficas y climáticas son de excelente calidad, en este sector se producen rosas con botones grandes y tallos largos que son apreciados por países europeos y de Norteamérica.

Considero que la rosa producida en Cayambe y también en Ecuador es una de las mejores del mundo, sin competencia alguna.

4. ¿Qué factor considera usted que detiene a los pequeños floricultores para poder exportar?

Como principal factor considero que es la falta de capital porque para poder comercializar las rosas se necesita una fuerte inversión por parte del emprendedor y en muchos de los casos no se tiene el capital necesario, teniendo la dificultad de acceder a un crédito en mucho de los casos con tasas demasiado elevadas. A parte no se conoce del proceso técnico de la exportación.

5. Siendo el caso de que la flor sea exportada a otro país ¿según su perspectiva cual sería un mercado potencial?

Actualmente mi postcosecha exporta a Rusia, porque los compradores rusos prefieren pagar más dependiendo el largo de las rosas, también hay que recalcar que son clientes con pedidos fijos y de volumen, destacando que cada vez este mercado está en aumento teniendo una tendencia por las rosas ecuatorianas.

#### ENTREVISTA REALIZADA A LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE FLORES DEL CANTÓN CAYAMBE

Nombre: Juan Carlos Iguamba

Fecha: 9 de mayo del 2019

Cargo: Pequeño productor de rosas del sector Porotog

1. En su opinión ¿Cómo observa el sector florícola actualmente?

El sector florícola genera fuentes de empleo, dinero y desarrollo para Cayambe, hace unos años atrás iba en declive este sector, pero actualmente se está recuperando por la importancia que tiene en las exportaciones del país y por la demanda que genera en otros países.

2. Considera usted que las instituciones públicas impulsan el desarrollo de los pequeños productores de rosas.

Desde mi punto de vista considero deficiente el apoyo de entidades públicas hacia nuestro sector, existen ayudas hacia otros sectores productivos como el de la ganadería, falta un impulso por parte del estado para potenciar lo que es el sector florícola.

3. ¿Piensa usted que la producción de rosas es de calidad para poder internacionalizarla?

Los pequeños floricultores emprenden este negocio con la única intención de producir rosas de exportación a través de sus conocimientos y lo están logrando, de tal forma considero que las rosas producidas están en condiciones óptimas para exportación igual que la de las empresas grandes.

4. ¿Qué factor considera usted que detiene a los pequeños floricultores para poder exportar?

La falta de asesoramiento técnico y desconocimiento de los procesos de exportación, el capital para la inversión que muchas veces lo hemos obtenido a través de créditos y el miedo a fracasar al intentar exportar debido a la inversión hecha y el riesgo a perder todo al vender el producto terminado en otro país.

5. Siendo el caso de que la flor sea exportada a otro país ¿según su perspectiva cual sería un mercado potencial?

Un mercado potencial es Estados Unidos por su magnitud, es un país de gran extensión lo que permite ofertar mayor producto sin saturar el mercado. De igual forma en ese país aprecian la rosa ecuatoriana y la calidad con la que esta se produce.

## **2.9. FODA**

### **2.9.1. Fortalezas**

1. Conocimientos del proceso productivo de rosas
2. Mano de obra empleada de tipo familiar
3. Manejo integrado de plagas contando con el permiso fitosanitario necesario para poder exportar.

4. Ubicación geográfica permite la producción de rosas de excelente calidad en comparación a otras ciudades
5. Tendencia a crecer y adaptarse a cambios
6. La extensión de terreno en el que se cultivan las rosas en su mayoría es de su propiedad.
7. Cuentan con la infraestructura adecuada para la producción de rosas.

### **2.9.2. Debilidades**

1. Es vulnerable ante la competencia con florícolas grandes del cantón Cayambe y cantón Pedro Moncayo.
2. Falta de volumen de exportación, siendo el mayor obstáculo a la exportación.
3. No cuentan con permisos legales para el correcto funcionamiento
4. No manejan costos de producción
5. Entrega de rosas a intermediarios como postcosecha
6. Desconocimiento de los procesos de exportación de rosas
7. No tienen un nivel de organización empresarial.

### **2.9.3. Oportunidades**

1. Asociatividad entre pequeños floricultores por sectores o por cantón para ser exportadores directa.
2. La demanda de rosas en el exterior va en incremento por lo cual tiene oportunidad de ganar mayor mercado en el exterior.
3. Reconocimiento de Ecuador a nivel internacional por sus rosas consideradas como una de las mejores del mundo.

### **2.9.4. Amenazas**

1. Falta de apoyo por entidades públicas.
2. Cambios de legislación que pueda afectar a sector florícola.

- Incremento de la demanda y disminución de costo de producción de rosas en otros países exportadores de rosas, lo que implicada la reducción de la cartera de clientes.

## 2.10. Cruce de matriz FODA, FA, FO, DO, DA

**Tabla 44.** Cruce de FODA

	AMENAZAS	OPORTUNIDADES
FORTALEZAS	<p>FA Ofertar rosas al precio justo, asegurando una calidad de excelencia , cumpliendo con todos los requerimientos exigidos por el comprador, de tal manera que nos permita competir por calidad y no por precio</p>	<p>FO <b>Oportunidad</b> La demanda de rosas en el exterior va en incremento por lo cual tiene oportunidad de ganar mayor mercado en el exterior.</p> <p>Formar una asociación de pequeños productores para exportar rosas de calidad a los principales destinos de compra.</p>
DEBILIDADES	<p>DA Revisión de permisos necesarios de funcionamiento, petición a las entidades públicas de regulación a los pequeños floricultores con flexibilidad y petición de apoyo al sector florícola a través de un conversatorio.</p>	<p>DO Fortalecer la unión entre pequeños floricultores, formando una asociación de pequeños productores de rosas para reunir una gran cantidad de rosas y ser exportadores.</p>

### **2.11. Determinación del problema diagnosticado**

La mayoría de pequeños productores del Cantón Cayambe entregan su rosa sin ningún valor agregado a intermediarios, en este caso a empresas de postcosecha dedicadas a la exportación, después de la producción sin ningún valor agregado a intermediarios.

Al entregar su flor a intermediarios el precio se abarata y deja menor ganancia al verdadero productor, impidiendo el crecimiento de estas pequeñas florícolas; para poder incrementar el negocio es necesario hacer más inversiones, pero existe falta de capital y no es posible terminar con el proceso de empaque y comercialización.

Es importante considerar que al ser pequeño productor no tiene el volumen suficiente para cubrir una demanda por sí solo, imposibilitando una venta con compradores potenciales,

Por último, la razón más importante es que no existe el conocimiento necesario para poder exportar, no hay información accesible y comprensible para los floricultores, y el desconocimiento produce un temor de fracasar en la venta final a los pequeños productores.

## **CAPÍTULO III: PROPUESTA**

El proyecto incluye una doble propuesta: la primera propuesta y propuesta inicial, es el desarrollo de una guía de exportación para pequeños empresarios floricultores del cantón Cayambe, permitiendo conocer el proceso de exportación de las rosas y ofreciendo directrices que permitan la internacionalización de las mismas.

La segunda propuesta, es la creación de una “Asociación de pequeños floricultores productores de rosas del Cantón Cayambe”, partiendo de una necesidad, la misma que tendría la finalidad de formar una asociación con los pequeños floricultores, ofreciéndoles un mayor beneficio al comercializar la rosa, siendo ellos los principales actores del proceso que implica la producción y venta de su producto.

### **3.1. PROPUESTA I: Elaboración de la guía de exportación**

Esta guía se ha desarrollado por pedido del Gobierno Autónomo Descentralizado y Plurinacional del cantón Cayambe en beneficio de los pequeños floricultores pertenecientes al cantón.

La presente guía hace referencia a los principales pasos y requisitos para el proceso de internacionalización, además se ha tomado en cuenta el proceso de producción en finca, sabiendo que es importante conocer cómo se produce la rosa, su calidad y todo el proceso anterior a la exportación.

Por tal motivo se ha elaborado una propuesta y se pone a consideración los componentes que contendrá la guía conformada por IV módulos; al ser un requerimiento y tener que ser entregada y posteriormente socializada esta guía se colocará como anexo N°5 del presente proyecto.

### **3.2. PROPUESTA II: Creación de la asociación**

El objetivo de la creación de una asociación, es permitir a los pequeños productores ser los protagonistas del proceso que implica vender rosas ecuatorianas al exterior, se busca con ello mejorar la economía de este grupo de pequeños floricultores.

A través de esta creación se busca mejorar los procesos productivos, mejorar la comercialización de la rosa, exportar productos con valor agregado, promover el desarrollo de este sector y pagar un precio justo a cada productor por sus rosas.

Se ha considerado que una de las principales trabas que tienen los pequeños productores para poder exportar es el reducido volumen de producción que tienen, sin embargo, con la conformación de una asociación se podrá acopiar las rosas de cada integrante y cumplir con un volumen de exportación considerable, abaratando costos y permitiendo generar utilidades en beneficio de este grupo.

Es importante resaltar que en el presente trabajo se deja establecidos los parámetros y protocolos a seguir para la constitución legal de una asociación, para un estudio posterior de la parte técnica-financiera determinando si el proyecto es factible económicamente y beneficiara a los interesados.

Por lo tanto, se deja a consideración lo siguiente:

#### **3.2.1. Propuesta legal**

##### **3.2.1.1. Constitución de la asociación**

Para la constitución legal de la asociación se debe tener en cuenta los pequeños floricultores que deseen formar parte de la asociación.

Se ha definido el nombre como “Asociación de pequeños floricultores productores de rosas del Cantón Cayambe”, tomando en cuenta la actividad que desempeñan los integrantes.

##### **3.2.1.2. Marco legal**

Como propuesta para la creación de la asociación, teniendo en cuenta la actividad a la que se dedican, pasan a formar parte como microempresas asociativa la que

se entiende que son “entidades jurídicas conformadas por un conjunto de personas, que participan de manera igualitaria en la propiedad, gestión y utilidades de la misma; y que están constituidas bajo cualquiera de las modalidades de organización legalmente permitidas, según cada país” (OIT, 2004). Por tal razón en base a los lineamientos que exige el Ministerio de trabajo se presenta a continuación los requisitos:

a) Solicitud de aprobación dirigida al señor Relaciones Laborales;

b) Acta constitutiva de la entidad, en original y una copia, certificadas por el Secretario, la misma que contendrá los nombres y apellidos completos de los fundadores, el nombramiento del Directorio provisional, y las firmas autógrafas de los concurrentes y número de cédula de identidad;

c) Dos ejemplares del estatuto debidamente certificados por el Secretario, conteniendo:

I Denominación y domicilio.

II Fines.

III Derechos y obligaciones de los socios.

IV Estructura y organización interna.

V Patrimonio económico.

VI Causas de disolución y liquidación.

VII Las demás disposiciones que los socios consideren necesarias, siempre que no se opongan al orden público, las leyes y a las buenas costumbres;

d) Dos ejemplares de la lista de socios fundadores, en la que conste: Si son personas naturales, los nombres y apellidos, el domicilio, cédula de identificación, el valor del aporte económico y la firma. Si son personas jurídicas, la razón social, el registro único de contribuyentes, nombramiento del representante legal y copias de los documentos de identificación; y,

e) Certificado de apertura de la cuenta de integración del aporte a los socios, en una cooperativa o banco y/o la declaración de los bienes debidamente valorados, que los socios aportan.

#### Registro de la directiva de la microempresa asociativa

La microempresa asociativa, dentro de los siguientes treinta días a la elección de su Directiva, la registrarán en el Ministerio de Relaciones Laborales, adjuntando la siguiente-documentación:

- Solicitud de registro, dirigido al señor Ministro de Relaciones Laborales;
- Convocatoria a elecciones;
- Acta de asamblea en la que se eligió la Directiva, haciendo constar los nombres y firmas de los socios asistentes, debidamente certificado por el Secretario; y,
- Copia simple del acuerdo ministerial, mediante el cual se otorgó la personería jurídica.

Recibida la documentación, el Ministro de Relaciones Laborales en el término de quince días y previo el cumplimiento de los requisitos aquí determinados, aprobará el estatuto y ordenará su registro en el libro correspondiente de la Dirección Jurídica de Trabajo y Empleo.

Las microempresas asociativas, para organizar la producción, la prestación de servicios y comercialización de sus productos, podrán adquirir materia prima y promover y comercializar bienes y servicios, en los mercados nacionales e internacionales.

Las microempresas asociativas podrán participar activamente en los programas de compras estatales, las entidades estatales están obligadas a calificar como proveedores a los microempresarios y a las microempresas asociativas. Con el objeto de participar en las compras estatales, se podrán organizar corporaciones micro empresariales para presentar sus ofertas y participar en contratos especialmente con las entidades públicas.

Para que las microempresas puedan gozar de los beneficios que por su condición de tales tengan, deberán registrarse en el Ministerio de Relaciones Laborales, el que los calificará como microempresarios. El Registro actualizado será credencial suficiente para los beneficios de crédito, de capacitación, de afiliación al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social -IESS- los que se establecen en el presente acuerdo y todos que existan o se crearen por disposiciones legales o reglamentarias.

El Ministerio de Relaciones Laborales abrirá y mantendrá un archivo con los registros que otorgue a las microempresas, personas jurídicas o naturales, o a las microempresas asociativas.

### 3.2.2. Perfil de la asociación

#### 3.2.2.1. Macro localización

Este proyecto está ubicado en América del Sur, Ecuador, en la sierra Norte del país, específicamente en la provincia de pichincha que tiene la capital Quito, con una extensión de 9612 km<sup>2</sup> a una altitud de 2816 msnm, constituida por 8 cantones: Cayambe, Mejía, Pedro Moncayo, Pedro Vicente Maldonado, Puerto Quito, Distrito Metropolitano de Quito, Rumiñahui y San Miguel de los Bancos, característica por sus lugares turísticos y diversidad de flora y fauna.

**Gráfico 2.** País Ecuador, provincia de pichincha



### 3.2.2.2. Micro localización

El Cantón Cayambe ubicado en la provincia de pichincha, localizado en la en la hoya del río Guayllabamba, en las faldas del volcán Cayambe, atravesada por los ríos Granobles, Puluví, Blanco y La Isla, con una extensión de 1350 km<sup>2</sup> a una altitud de 2830 msnm, constituida por 2 parroquias urbanas Cayambe y Juan Montalvo y 6 parroquias rurales Ayora, Ascázubi, Santa Rosa de Cusubamba, Otón, Cangahua y Olmedo, caracterizada por sus lugares turísticos, por sus fiestas llenas manifestaciones y es de los más importantes centros administrativos, económicos, financieros y comerciales de la provincia. Las actividades principales de la ciudad son la producción de flores, la industria alimenticia, la ganadería y la agricultura.

Gráfico 3. Cantón Cayambe



### 3.2.2.3. Nombre de la asociación

“Asociación de pequeños floricultores productores de rosas del Cantón Cayambe”

### **3.2.2.4. Propuesta administrativa**

#### **Misión**

Producir y exportar rosas de diferentes variedades que garanticen calidad y satisfacción al cliente, ofreciendo un excelente servicio que satisfaga al consumidor final. Poniendo a disposición colaboradores que brinden la ayuda necesaria al comprador para que tenga una experiencia única.

#### **Visión**

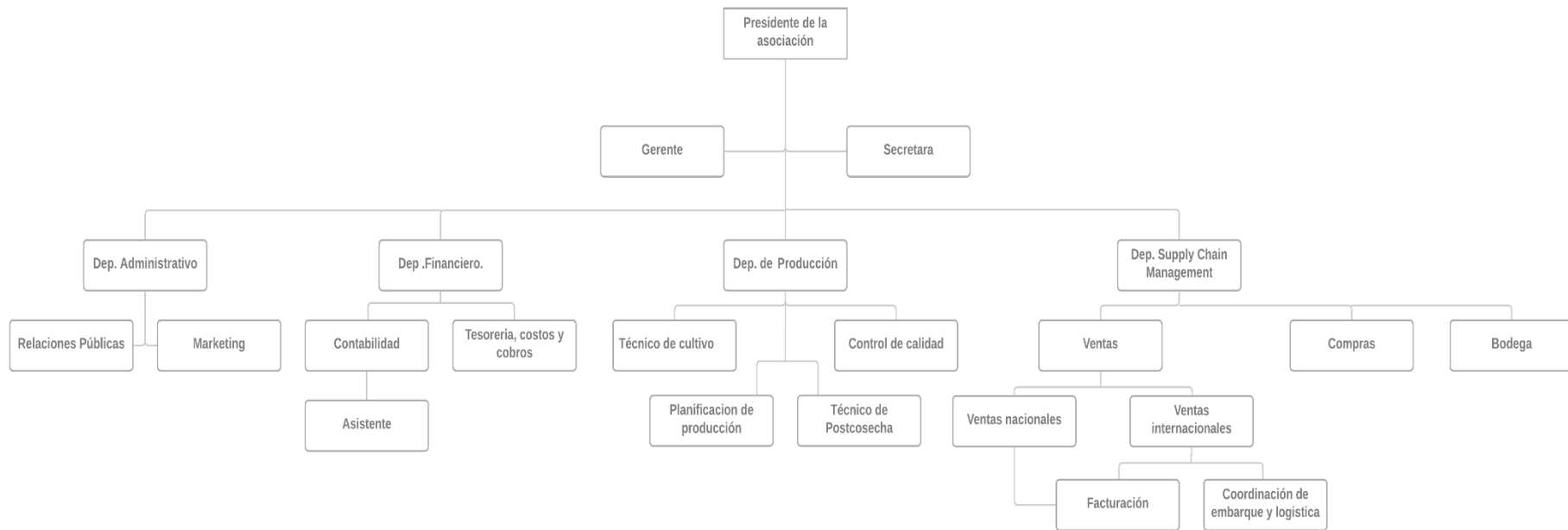
Ser reconocidos a nivel internacional por comercializar las mejores rosas de calidad, día a día innovando y mejorando constantemente la producción de rosas preocupándose por los floricultores que conforman la asociación.

#### **Políticas**

- Brindar trato justo a todos los integrantes de la asociación sin vulnerar ningún derecho.
- Todos los integrantes de la asociación deben mantener un comportamiento ético y de respeto.
- Los miembros de la asociación deben estar constantemente en capacitaciones que conciernen con la producción de rosas.
- Ofrecer productos que cumplan con los estándares de calidad.
- Brindar el mejor servicio al cliente y mejorar sus expectativas.

### 3.2.2.5. Organigrama estructural

**Gráfico 4.** Organigrama estructural propuesto para la Asociación de pequeños floricultores productores de rosas del Cantón Cayambe



### 3.2.2.6. Manual de funciones

<b>Cargo:</b> Presidente de la Asociación
<b>Formación Académica:</b> No se especifica, elegido por los miembros de la asociación
<b>Funciones:</b> Ayuda de toma de decisiones. Representante de la asociación en todo momento. Mantener un vínculo de comunicación entre trabajadores y pequeños floricultores.

<b>Cargo:</b> Gerente
<b>Formación Académica:</b> Ing. Comercial/ Ing. En Administración, MBA
<b>Funciones:</b> Mantener el correcto funcionamiento en la asociación. Formular Objetivos, estrategias, planes y proyecto generales. Representante legal. Análisis y evaluación de sus colaboradores.

<b>Cargo:</b> Secretaria
<b>Formación Académica:</b> Licenciada en administración
<b>Funciones:</b> Mantener en orden los documentos importantes de la asociación. Asistir a las reuniones de la gerencia y tomar nota. Realizar los preparativos necesarios para el presidente y gerente. Agendar reuniones de la presidencia y gerencia.

<b>Cargo:</b> Relacionista público
<b>Formación Académica:</b> Lic. En Relaciones publicas/ periodista
<b>Funciones:</b> Fortalecer la imagen de la empresa en base a la toma de decisiones de la presidencia y gerencia. Apoyar al departamento comercial Fortalecer la Responsabilidad social empresarial "RSE". Organizar conferencias, seminarios y charlas

<b>Cargo:</b> Asesor de Marketing
<b>Formación Académica:</b> Ing. En Marketing/ Ing. En Neuromarketing
<b>Funciones:</b> Promocionar a la empresa Realizar campañas que impulsen a la empresa Elaborar folletos, revistas, catálogos para la asociación y para los compradores.

<b>Cargo:</b> Contador
<b>Formación Académica:</b> Ing. en Auditoria y Finanzas/CPA
<b>Funciones:</b> Realizar el proceso contable Estados financieros Declaraciones al Servicio de Rentas Internas SRI

<b>Cargo:</b> Auxiliar de contabilidad
<b>Formación Académica:</b> Tnlgo. En contabilidad y Auditoria
<b>Funciones:</b> Asistir al contador Elaborar planes presupuestarios para el año Verificar las cuentas de ingresos y egresos asegurando la veracidad de estas cuentas.

<b>Cargo:</b> Operador de costos y cobros
<b>Formación Académica:</b> Ing. en Auditoria y Finanzas
<b>Funciones:</b> Manejar el efectivo de la empresa Planificar y tomar decisiones sobre el capital Adquirir los recursos necesarios para la asociación. Pago de servicios básicos, sueldos, materiales, etc. Cobrar las deudas que tienen con la empresa.

<b>Cargo:</b> Técnico de cultivo
<b>Formación Académica:</b> Ing. Agrónomo
<b>Funciones:</b> Monitorear las variedades que se producen y comercializan. Coordinar e inspeccionar el proceso productivo (riego, fumigación, labores de cultivo). Establecer estándares necesarios para producir rosas similares. Manejo adecuado de insumos, materiales y herramientas.

<b>Cargo:</b> Técnico de Postcosecha
<b>Formación Académica:</b> Ing. Agroindustrial
<b>Funciones:</b> Coordinación con cosecha. Cortar los botones. Clasificar las flores según su tamaño. Coordinar el empaque de los botones.

Elaboración de bunch y cajas.  
Colocar etiquetas y mantener frío.

**Cargo:** Supervisor de calidad

**Formación Académica:** Lic. O ing. en Administración

**Funciones:**

Supervisión en el área de producción y postcosecha

Inspección de insumos y materiales de producción.

Verificar la calidad de los botones a comercializar

Conseguir permisos de calidad.

Asegurar que los empaques de rosas estén en perfectas condiciones para la exportación.

**Cargo:** Agente de ventas nacionales

**Formación Académica:** Lic. o ing. en Administración

**Funciones:**

Búsqueda de clientes a nivel nacional

Venta de rosas a pequeñas empresas de Ecuador

Coordinación de entregas en Ecuador

**Cargo:** Agente de ventas internacionales

**Formación Académica:** Ing. Comercial

**Funciones:**

Búsqueda de mercado y de clientes internacionales.

Mantener negociaciones con los clientes

Encargarse de los trámites aduaneros para la exportación.

Supervisión de la correcta cadena de suministros

**Cargo:** Facturador

**Formación Académica:** Lic. o ing. en Administración

**Funciones:**

Coordinación con los clientes

Facturación de ventas

Archivo de facturas por ventas nacionales

Archivo de facturas por ventas internacionales

**Cargo:** Coordinador de embarque y logística

**Formación Académica:** Ing. Comercial

**Funciones:**

Planificación de los embarques

Supervisión de la correcta cadena de suministros Manejo de fletes nacionales e internacionales
---

<b>Cargo:</b> Coordinador de compras
--------------------------------------

<b>Formación Académica:</b> Ing. Administración
---

<b>Funciones:</b>
-------------------

Abastecer de insumos y materiales
-----------------------------------

Coordinar con bodega el inventario
------------------------------------

Búsqueda y evaluación de proveedores
--------------------------------------

Compra de materiales de calidad, con exigencia del departamento de producción.
--

Seguimiento de compras
------------------------

<b>Cargo:</b> Coordinador de bodega
-------------------------------------

<b>Formación Académica:</b> Tnlgo. En logística o bachiller informático
---

<b>Funciones:</b>
-------------------

Manejo de inventarios.
------------------------

Manejo de materia prima.
--------------------------

Despacho de materia prima e insumos para la producción.
---

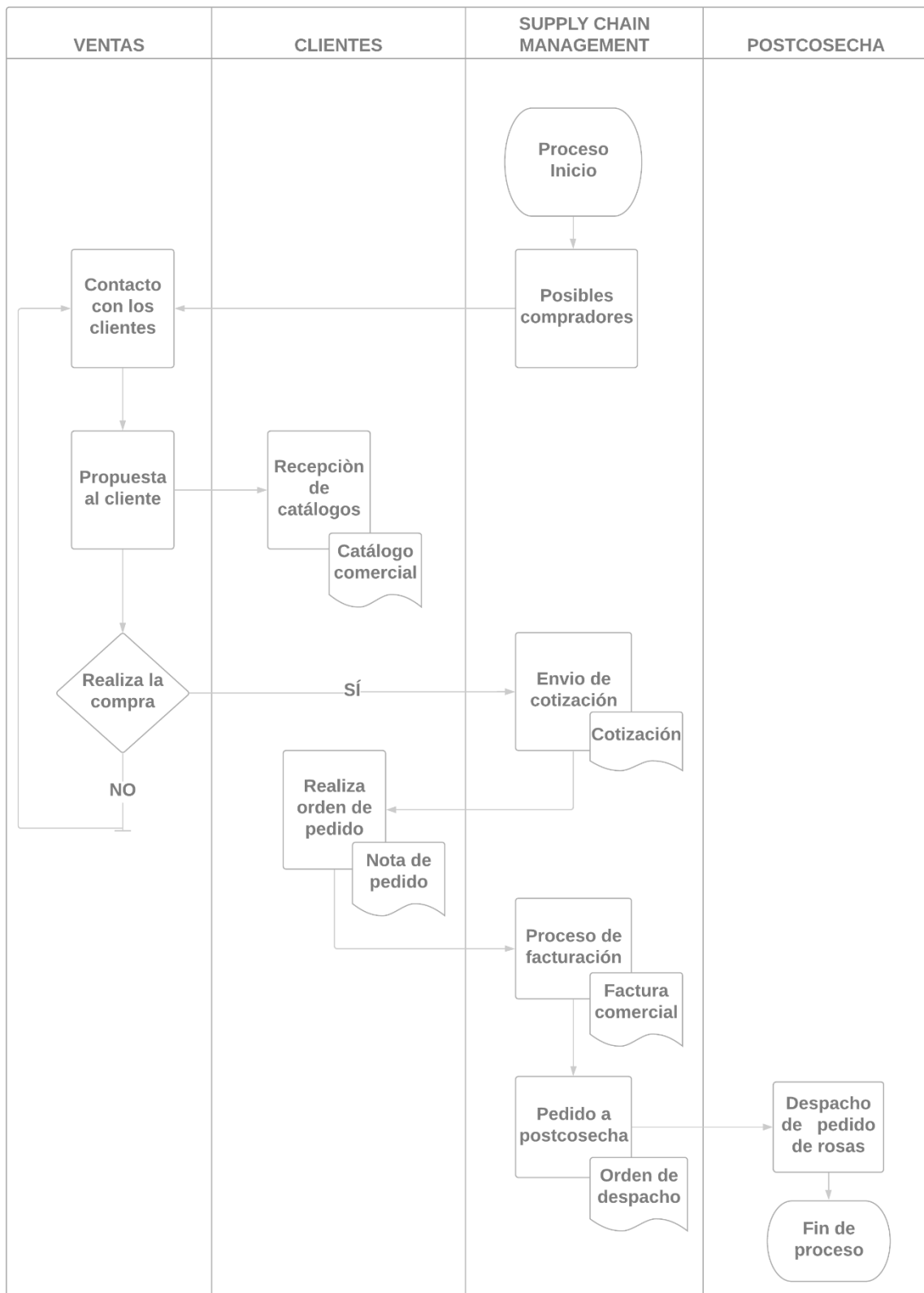
Despacho de rosas en transporte interno.
--

### 3.2.3. Propuesta operativa

#### 3.2.3.1. Diagrama de proceso comercial

En el siguiente diagrama se propone el proceso comercial que se debe realizar para vender las rosas en el exterior, este diagrama consta con cuatro áreas como: el área de ventas, los clientes, área de Supply Chain Management y al final el área de Postcosecha.

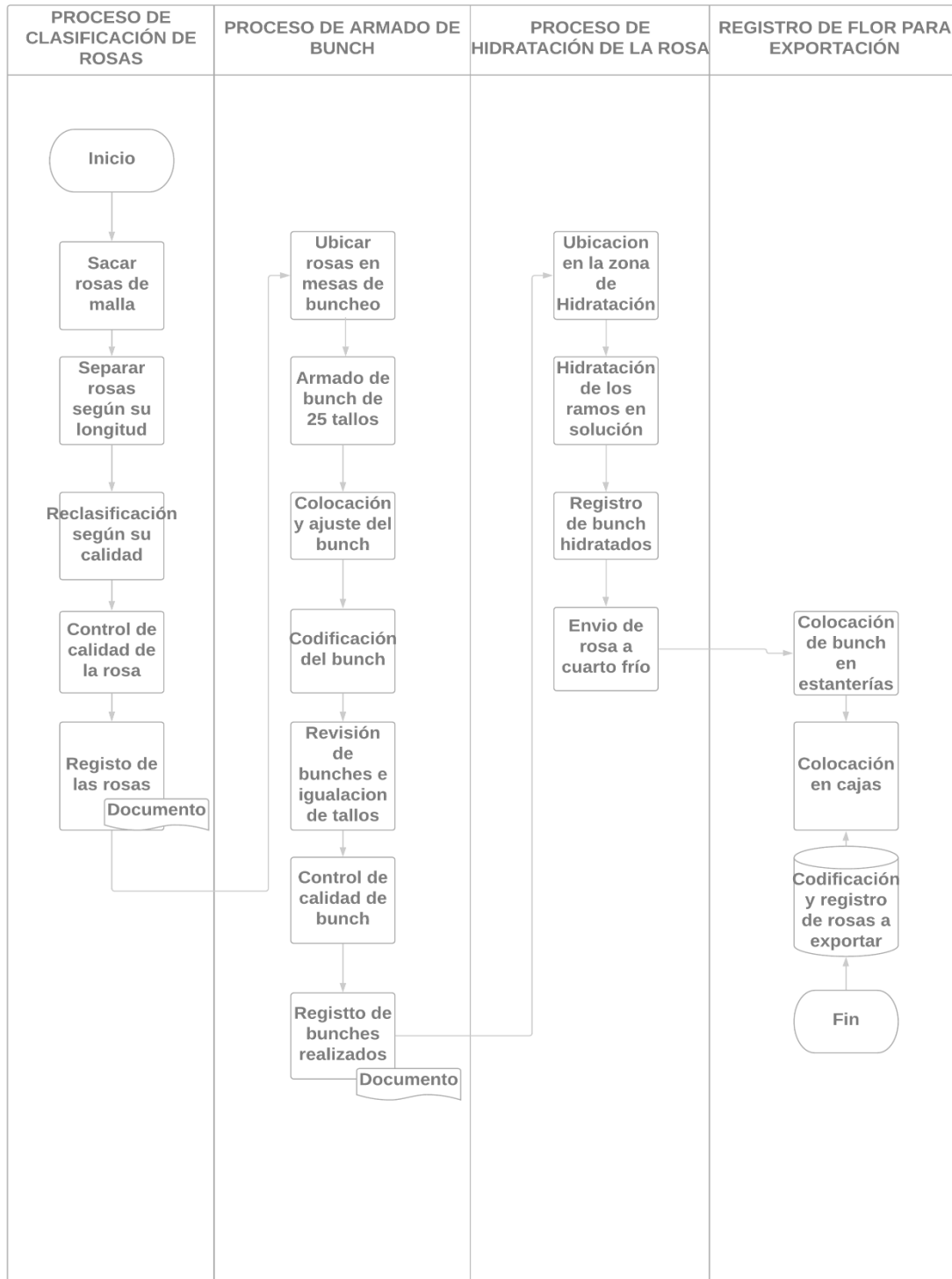
**Gráfico 5.** Diagrama del proceso comercial



### 3.2.3.2. Diagrama de proceso de post cosecha

En el siguiente diagrama se propone el proceso de postcosecha que se realizara en las instalaciones de la asociacion, comprende de cuatro areas detalladas a continuacion: clasificaciòn, zona de bunches, hidratacion de rosas, registro de exportacion.

**Gráfico 6.** Diagrama de proceso en post cosecha



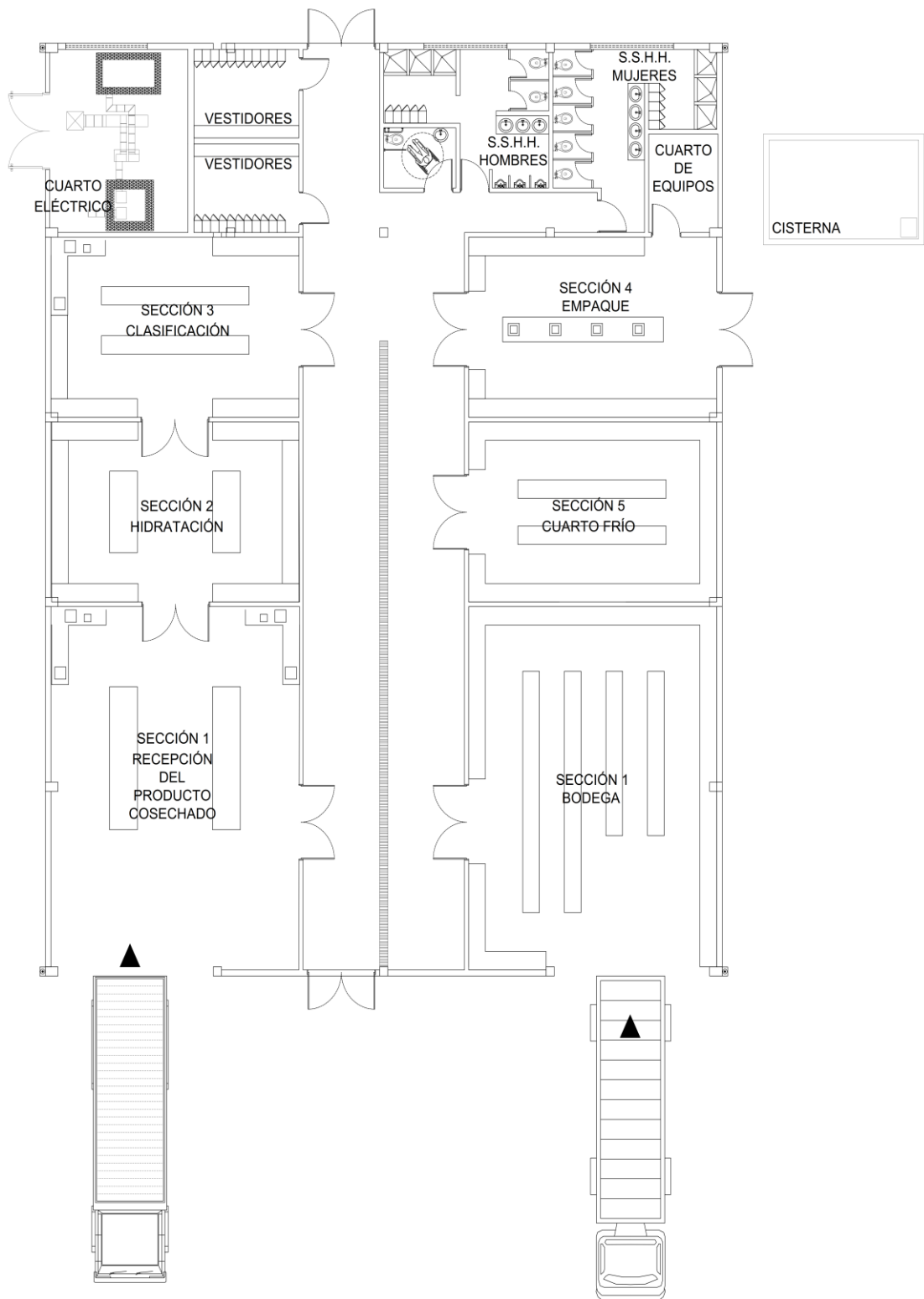
### **3.2.4. Infraestructura y equipamiento**

#### **3.2.4.1. Infraestructura**

Para la infraestructura se tomó en cuenta que la asociación necesita implantar una postcosecha en la cual se pueda recolectar las rosas que producen los pequeños floricultores del cantón, pagando el precio justo sin ningún perjuicio al pequeño productor. Se elaboró un plano conformado con diferentes zonas, la primera zona es la postcosecha que está distribuida en 5 secciones: Sección 1 recepción de rosas cosechadas, sección 1.1 bodega de despacho, sección 2 hidratación de rosas, sección 3 clasificación de rosas, sección 4 de empaque, sección 5 cuarto frío, adicionalmente cuenta con un cuarto de equipos, vestidores y cuarto generador.

La segunda zona de oficinas administrativas que está comprendida de 8 espacios que son: archivo, colectoría, secretaria, presidencia, gerencia, sala de estar, dispensario médico y sala de espera. La tercera zona es el comedor comprendida por la cocina, despensa, amplio comedor, bodega y sanitarios.

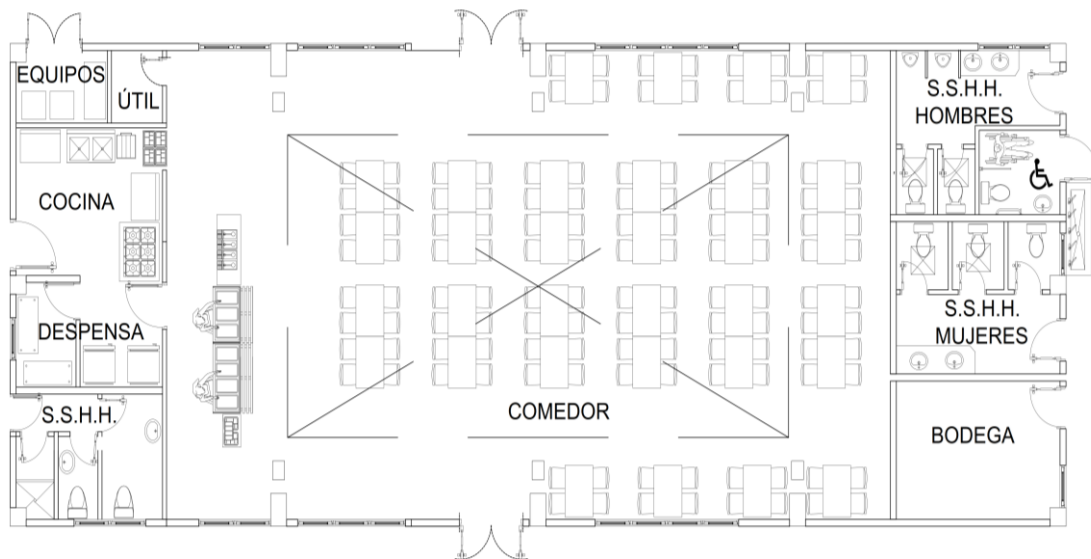
**Gráfico 7.** Primera zona infraestructura de postcosecha



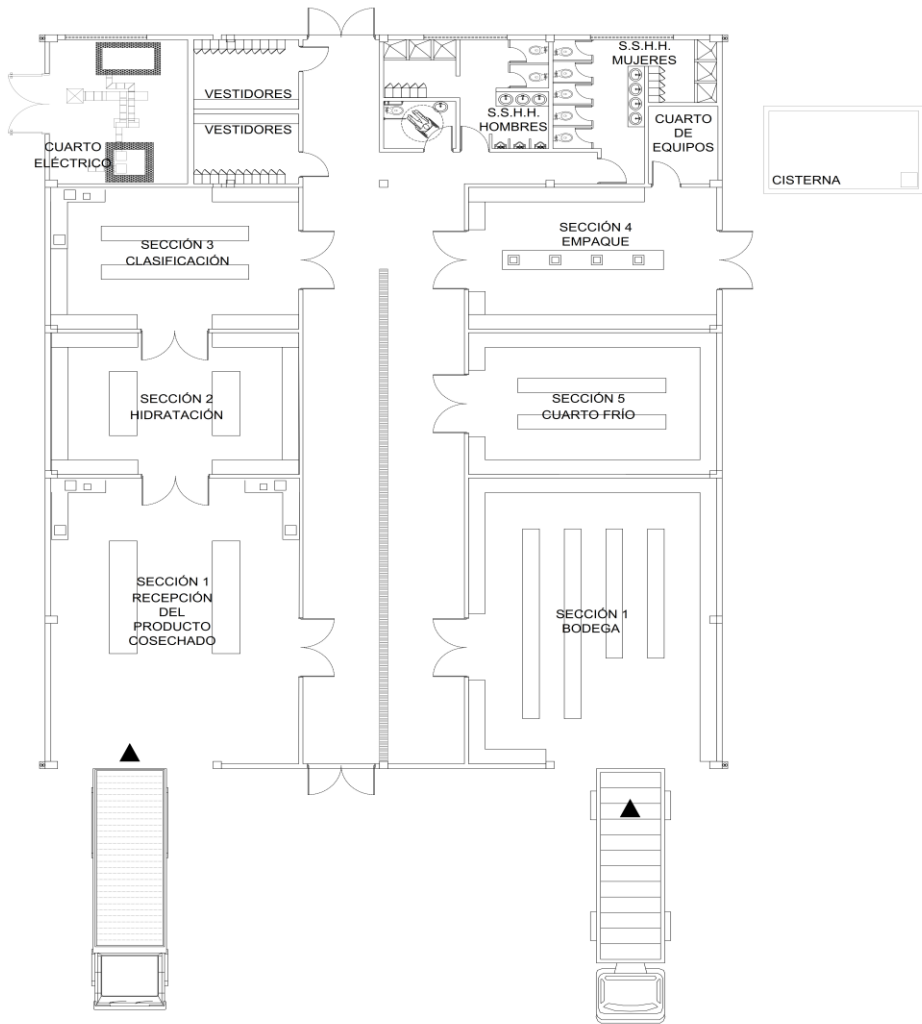
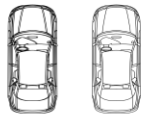
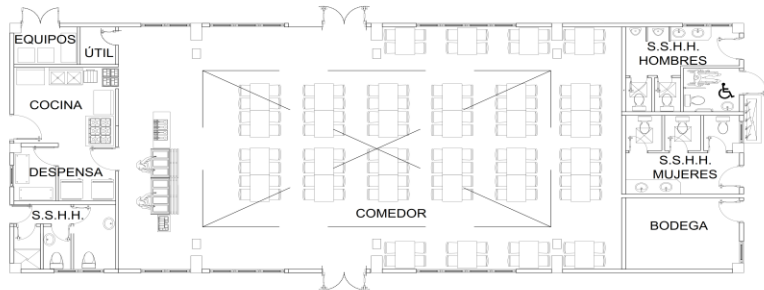
**Gráfico 8.** Segunda zona, infraestructura de oficinas administrativas



**Gráfico 9.** Tercera zona, comedor



**Gráfico 10.** Plano completo de infraestructura para la asociación



### **3.2.4.2. Equipamiento**

- Carros de transporte de rosa: De diseño ergonómico que permitan movilizarse de manera ergonómica dentro de la post cosecha, que evite que las rosas óptimas para la exportación sean maltratadas.
- Soportes de lonas: Resistentes soportes que permitan ubicar las mallas de rosas en orden según la recepción hecha en post cosecha, anterior a la clasificación.
- Mesas de clasificación: Mesas firmes de acero inoxidable, que permita seleccionar y clasificar las rosas de forma individual, ergonómicas para el mejor rendimiento del personal.
- Cartón micro corrugado: permiten formar un bunch en su mayoría de 25 rosas acomodadas de manera que puedan ser ubicadas en una caja para exportación vía aérea.
- Recipientes para la hidratación: recipientes de polietileno resistentes a sustancia químicas empleadas en las rosas para su preservación, reforzados de fácil movilización y limpieza. De capacidad de contener alrededor de 10 o 15 ramos.
- Tijeras de podar: De metal y fácil manipulación, con láminas intercambiables y mango revestido con plastisol. Permite cortar los tallos según la necesidad para su exportación.
- Equipos de refrigeración: Implementado en los cuartos fríos, con el objetivo de enfriar y conservar las rosas antes de ser exportadas. El paso de la rosa por el cuarto frío es importante para poder enviar flores de calidad y duración, aun teniendo en cuenta que son de carácter perecedero.
- Estanterías para cuarto frío: Elaboradas de plástico, para evitar la corrosión, esenciales para ubicar las cajas de rosas en orden. Facilitan el despacho hacia el transporte.
- Bandas transportadoras: Para el correcto despacho de las cajas de rosas, evitando el maltrato del empaque ofreciendo mayor calidad y servicio a los compradores extranjeros.

### **3.2.5. Propuesta de comercialización**

Se procede a la elaboración de una propuesta de comercialización para la asociación de pequeños productores del Cantón Cayambe, necesaria para la comercialización directa de los productores al exterior. A través de esta propuesta se busca que la asociación tenga conocimiento de cuatro elementos fundamentales para poder comercializar sus rosas, tales como: el producto, el precio, la plaza y promoción.

#### **3.2.5.1. Producto**

Dentro los pilares del marketing mix el precio es el primer pilar, para que el producto sea aceptado por el comprador debe agregar un valor que cree una necesidad en el comprador.

Por tal motivo el producto esencialmente será enfocado en la calidad que ofrece, como se lleva a cabo el proceso de producción y posterior postcosecha en cada finca de los pequeños floricultores, teniendo en cuenta que el lugar donde se desarrolla a rosa existen pequeños emprendimientos que quieren salir a flote.

#### **3.2.5.2. Precio**

Uno de los pilares más influyentes, donde se denomina el valor monetario de las rosas, la generación de ingresos para los miembros de la asociación y la determinación de a rentabilidad del negocio.

Los precios tienen una variación según la temporada, existen tres temporadas denominadas altas, bajas y regulares. Para hacer referencia se tomara e precio de venta de rosas en una temporada regular.

**Tabla 45.** Precio de cada rosa

<b>Alternativas</b>	<b>Precio promedio</b>	<b>Costos operativos</b>	<b>Total de costos</b>
Tallos cortos	0,19	0,14	0,33
Tallos largos	0,22	0,14	0,36

El precio está calculado en base al precio promedio que entregan los pequeños floricultores la rosa a postcosecha, teniendo en cuenta el tamaño del tallo y los costos operativos incurridos en la postcosecha. Se debe tener en cuenta que los precios de cada tallo de exportación pueden aumentar o disminuir según la variedad de rosa a comercializar.

### **3.2.5.3. Plaza**

El tercer pilar del mix de marketing es la plaza, la cual consiste en cómo puede llegar nuestro cliente hacia nuestro producto, por tal motivo se analiza los tipos de canales de distribución. Para poder establecer la venta del producto se analiza dónde están los principales compradores y que demanda es la que solicita este mercado.

Es importante tener claro que la plaza a la que se dirige la rosa es internacional, principalmente en Norteamérica y Rusia, por tanto, hay que tener un correcto manejo de la cadena de distribución y venta, llegando en el momento oportuno y acordado con el cliente, cumpliendo con los requerimientos convenidos.

### **3.2.5.4. Promoción**

El cuarto pilar que completa las 4 p del marketing es la promoción, básicamente consiste en que el producto sea reconocido fácilmente por el comprador distinguiéndose del resto de productos de la misma clase y que este posesionado en la mente del comprador, para ello se debe definir canales de promoción con los que el cliente este profundamente ligado.

Al ser las rosas de exportación no se tiene un contacto directo con los compradores de momento, por lo tanto, para llegar al cliente y hacerle conocer las cualidades del producto se debe recurrir a una herramienta de actualidad como el internet que está en auge y permite comunicarnos en cualquier parte del mundo, a través de internet se brindara información de la asociación contenida en una página web con catálogos digitales de las variedades de rosas disponibles, contactos, ubicación, etc.

### **3.3. Socialización de la guía**

En acuerdo con la Dirección de desarrollo económico del Gobierno Autónomo Descentralizado, Intercultural y Plurinacional del cantón Cayambe, el día 16 de septiembre del año 2019, se entregó el primer borrador de proyecto, el mismo que será leído y aprobado por los técnicos de dicha dirección.

Al estar de acuerdo con el contenido del proyecto, se procederá hacer la entrega recepción del proyecto al GADIP Cayambe, en el cual esta anexada la guía de exportación, que ha sido de conocimiento de la dirección y de la autora del proyecto.

## CONCLUSIONES

- La situación legal y administrativa de la mayoría de los pequeños floricultores, basada en los resultados se considera deficiente, al no contar con un organigrama definido, organización de la empresa. De igual manera se considera una dificultad al departamento contable que no está establecido, es decir las pequeñas fincas no llevan ningún tipo de registro contable y tampoco cumplen sus obligaciones tributarias con el SRI y el GADIP de Cayambe encargado del cobro de patentes y permisos legales. Se debe resaltar que los pequeños floricultores no llevan costos de producción y no consideran un gasto la mano de obra ya que es de tipo familiar.
- Los pequeños floricultores producen mensualmente alrededor de 680672 rosas mensuales, de las cuales son exportadas un total de 607781 rosas, la disminución se debe a la clasificación de rosas en post cosecha que no cumplen con la característica de exportación, Es importante destacar que la rosa producida por lo pequeños floricultores es de excelente calidad reflejando así que el 80% de tallos son largos que miden de 60cm a 1 metro y un 20% de rosas son de tallo corto que oscila entre los 50 cm. Es de importancia saber que los principales destinos a los que los pequeños floricultores envían sus flores, son: Rusia, Europa y Norte América, información q ha sido corroborada con la herramienta web “Trade Map”.
- Los pequeños floricultores desconocen del proceso de exportación de rosas, por tal motivo, prefieren entregar a intermediarios. Es necesario la elaboración de una guía de exportación que ofrezca información accesible y entendible, para lo cual se ha realizado un análisis comparativo de varias para determinar los ítems, con los que debe contar la guía.

## RECOMENDACIONES

- Se recomienda formar la asociación para los pequeños floricultores del cantón Cayambe, con los lineamientos sugeridos en el proyecto. Para que como asociación puedan realizar gestión y funciones administrativas como planificación, contabilidad, ventas, costos, etc., que son estrictamente necesarias en una empresa, al igual con la situación legal para evitar futuros problemas con entidades públicas.
- Se hace hincapié en una asociatividad entre los pequeños floricultores, para cumplir con un volumen de exportación adecuado, de tal manera que los integrantes sean los beneficiarios directos de este proyecto, dentro del proyecto se sugiere ciertos lineamientos para la creación de la asociación.
- Es importante realizar la socialización de la guía con los pequeños floricultores del cantón Cayambe, para que puedan acceder a información precisa y comprensible, teniendo un conocimiento más claro de cómo exportar y porque hacerlo.

## BIBLIOGRAFÍA

- Secretaria Nacional de Planificcion y Desarrollo. (2018). *Secretaria Nacional de Planificcion y Desarrollo*. Obtenido de <http://www.planificacion.gob.ec/mision-vision-principios-valores/>
- ACAVIR. (2019). *ACAVIR*. Obtenido de <https://www.acavir.com/comercio-exterior/incoterms/>
- Agency, C. I. (2018). *The World Factbook*. Obtenido de <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/nl.html>
- AGROCALIDAD. (2018). *Agencia de Regulación y Control Fito y Zoosanitario*. Obtenido de <http://www.agrocalidad.gob.ec/la-institucion/>
- Cabezas, D. A. (2017). *Exportación de flores hacia Estados Unidos*. Quito: Universidad de las Américas.
- Cámara de comercio internacional . (2010). *Incoterms 2010*. Barcelona. España: ICC. Camara de Comercio Internacional.
- Cámara de Comercio Internacional . (2010). *INCOTERMS® 2010*. Barcelona: Cámara de Comercio Internacional.
- Cámara de Comercio Internacional. (2010). *INCOTERMS® 2010*. Barcelona: Cámara de Comercio Internacional.
- Cerda, A. (2012). *Guía rápida de comercio internacional*. México: Trillas.
- COMEX. (2017). *Ministerio de Comercio Exterior*. Obtenido de Comercio exterior: <http://www.comercioexterior.gob.ec/comex/>
- COOTAD. (2011). *Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización*. Quito, Ecuador: Ministerio de la coordinación de la Política y Gobiernos Autónomos Descentralizados.
- Ecuador. Leyes, e. (2004). *Ley comercio exterior e inversiones "LEXI"*. Quito: Corporación de Estudios y Publicaciones.
- Estrada, P. (2013). *Cómo hacer exportaciones*. Quito: Empredane.

- Estrada, P. (2016). *Comercio Exterior y Negocios Internacionales*. Quito - Ecuador: COGNITIO ECUADOR.
- EXPOFLORES. (2019). *EXPOFLORES*. Obtenido de <https://expoflores.com/ferias/>
- Exterior, C. d. (2012). *Arancel Nacional de Importaciones*. Ecuador.
- GADIP, C. (2015). Plan de desarrollo y ordenamiento territorial del cantón Cayambe 2015-2020. Cayambe, Ecuador.
- GADIP, C. (2020). Agenda estratégica para el desarrollo económico del Cantón Cayambe 2015-2020. Cayambe, Pichincha, Ecuador: GADIP CAYAMBE.
- Gaytán, R. T. (2005). *Teoría del comercio internacional*. México: Siglo xxi editores, s.a.
- Globalnegotiator.com. (2018). *Incoterms 2020: Principales Cambios*. DATA SUR, información que importa.
- Gómez, J. (2013). *Gestión logística y comercial*. Madrid: McGraw-Hill Interamericana de España, S.L.
- INEN. (2018). *Servicio Ecuatoriano de Normaización*. Obtenido de <http://www.normalizacion.gob.ec/mision-y-valores-institucionales/>
- inversiones, M. d. (2018). <https://www.comercioexterior.gob.ec/valores-mision-vision/>. Obtenido de Ministerio de comercio exterior e inversiones: <https://www.comercioexterior.gob.ec/valores-mision-vision/>
- Kosikowski, Z. (2007). *Finanzas Internacionales*. México: Mc Graw Hill.
- Kozikowski, Z. (2013). *Finanzas Internacionales*. México D.F.: Mc Graw Hill Education.
- León, J. (2013). *Escuela Superior de Comercio*. Obtenido de <https://licenciadofelipeleon.files.wordpress.com/2012/06/envases-2013-material.pdf>
- Lobejón, L. (2001). *El comercio internacional*. Madrid: Ediciones Akal, S.A.

- Lombana Coy, J., Rozas Gutiérrez, S., González Ortiz, J., Silva Guerra, H., Castellanos Ramírez, A., Corredor Velandia, C., & Ortiz Velásquez, M. (2014). *Negocios internacionales: fundamentos y estrategias (2a. ed.)*. Barranquilla, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Luna, L. (2002). *Terminología del comercio internacional siglo XXI*. Quito: Pudeleco Editores.
- Minervini, N. (2014). *Ingeniería de la exportación*. México: Cengage Learning Editores.
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca., Resolución 0308 (6 de Mayo de 2008). Obtenido de <http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/2015/04/PROCEDIMIENTO-PARA-VERIFICACION-DE-THRIPS-EN-INSPECCI%C3%93N-RESOLUCI%C3%93N-308.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo . (2006). Guía comercial y crediticia para el uso del comercio exterior : serie pepe mype. Lima, Perú: KINKO'S IMPRESORES S.A.C. Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/960767905rad810CE.pdf>
- Ministerio de Coordinación de la Producción, Emple. (2018). Obtenido de Vicepresidencia de la República del Ecuador: <https://www.vicepresidencia.gob.ec/ministerio-de-coordinacion-de-la-produccion-empleo-y-competitividad-2/>
- MPCEIP, M. d. (2019). *Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca*. Obtenido de <http://www.produccion.gob.ec/>
- Nacional, C. F. (2018). *Ficha sectorial: Cultivo de flores*. Quito: CFN.
- Nones, P. (2016). *Obstáculos al Comercio*. Lisboa, Portugal : Universidade Nova de Lisboa.
- OIT. (Enero de 2004). *Microempresas Asociativas de servicios*. Lima, Perú: Oficina Internacional del Trabajo.

- OMC. (2008). *Entender a la OMC*. Ginebra - Suiza: Organización Mundial del Comercio .
- OMC. (2017). *Organizacion Mundial de Comercio* . Obtenido de Organizacion Mundial de Comercio : [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/whatis\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/whatis_s.htm)
- OMC. (s.f.). Aranceles y negociaciones arancelarias. En OMC. Obtenido de Organizacion Mundial de Comercio : [https://ecampus.wto.org/admin/files/Course\\_419/Module\\_1448/ModuleDocuments/NAMA-M3-R1-S.pdf](https://ecampus.wto.org/admin/files/Course_419/Module_1448/ModuleDocuments/NAMA-M3-R1-S.pdf)
- Organización Mundial del Comercio. (2019). *World Trade Organization*. Obtenido de <http://tbtims.wto.org/es>
- Osorio, C. (1995). *Diccionario de Comercio Internacional*. México, D.F.: Grupo Editorial Iberoamérica, S.A. de C.V.
- Peña, C. (2016). *Manual de transporte para el comercio internacional: selección y gestión del transporte para la exportación*. México: Alfaomega Grupo Editor.
- Pérez, C. (2012). *Empaques y embalajes*. Tlalnepantla, México : Red tercer milenio S.C. Obtenido de [http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/comunicacion/Empaques\\_y\\_embalajes.pdf](http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/comunicacion/Empaques_y_embalajes.pdf)
- PROECUADOR. (2017). *Guía del Exportador* . Quito: PROECUADOR.
- PROECUADOR. (s.f.). Guía del exportador. *PROECUADOR*, 24. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/guia-del-exportador/>
- Ramírez, Á. (2010). *Origen e historia el comercio*. INFOTEC DE COLOMBIA.
- Robbins, S., & Coulter, M. (2005). *Administración*. Mexico: Pearson Educación.
- Santillan, J. A. (2017). Exportación de rosas hacia Estados Unidos. Quito: Universidad de las Américas.

- Secretaría Nacional de Gestión de la Política. (2017). *Secretaría Nacional de Gestión de la Política*. Obtenido de <https://www.politica.gob.ec/valores-mision-vision/>
- SENAE. (2017). *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/la-institucion/>
- SENAE. (s.f.). *Aduana del Ecuador Senae*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
- Sulser, R., & Pedroza, J. (2004). *Exportación Efectiva*. México: ISEF Empresa líder.
- Villalobos Torres, L. (2006). *Fundamentos de comercio internacional*. Editorial Miguel Ángel Porrúa .
- Witker, J. (2011). *Derecho del comercio exterior* (Primera ed.). Mexico: Universidad Nacional Autónoma de México: Asociación de Agentes Aduanales del Aeropuerto de México A.C. Obtenido de <https://biblio.juridicas.unam.mx/bjv/detalle-libro/2951-derecho-del-comercio-exterior>

## **LINKOGRAFIA DE ORGANISMOS QUE SIRVIERON COMO FUENTE DE INFORMACIÓN**

Gobierno Autónomo Descentralizado Intercultural y Plurinacional de Cayambe

<https://municipiocayambe.gob.ec>

PROEcuador

<https://www.proecuador.gob.ec>

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca

<http://www.produccion.gob.ec/>

Cámara de Comercio de Quito

<https://ccq.ec>

Banco Central del Ecuador

<https://www.bce.fin.ec>

Expoflores /Corporación Núcleo de Floricultores Cayambe

<https://expoflores.com>

Agencia de Regulación y Control Fito y Zoonosanitario (Agrocalidad)

<http://www.agrocalidad.gob.ec/>

Ministerio de Economía y Finanzas

<https://www.finanzas.gob.ec>

Dirección de Servicio de Asesoría Integral al Exportador (SAE)

<https://www.acreditacion.gob.ec>

## ANEXOS

### Anexo 1. Formato de encuesta realizada a pequeños productores del cantón Cayambe



Pontificia Universidad  
Católica del Ecuador

Sede  
Ibarra

#### Datos generales del pequeño floricultor

Nombre y Apellido:..... Fecha: .....  
Edad:.....  
Género: Masculino ( ) Femenino ( )  
Instrucción: Primaria ( ) Secundaria ( )  
Universitaria ( ) Alfabetización ( )  
Teléfono:..... Correo electrónico:.....  
Ubicación de la finca:

Cantón	Parroquia	Comunidad/Barrio

Pertenece a alguna asociación de pequeños floricultores:

Si ( ) ..... No ( )

Si pertenece a una asociación marque si es Legal ( ) No legal ( )

¿Cuántos años cultiva flores?...

#### Área

¿Cuál es la extensión de su finca?

Terreno arrendado m2:..... Terreno propio m2:..... Total m2

Terreno prestado m2:.....

Otro: .....

#### Agua

¿De dónde proviene el agua que emplea en sus cultivos?

Canal de riego ( ) Pozo de agua ( ) Reservorio( )

Río, acequia, quebrada ( ) Otros:.....

¿Cómo considera la cantidad de agua con la que riega su cultivo?

Abundante Regular Escasa

#### Comercialización

¿Cuenta su finca con post cosecha?

Si( ) No ( )

Si no cuenta con postcosecha ¿Cuál es el costo promedio que emplea en el transporte de su rosa?

1-5\$ ( ) 6-10\$ ( ) 11\$ en adelante ( )

#### Mano de obra

La mano de obra empleada en el proceso productivo es:

Familiar ( ) Contratado ( )

¿Las personas que forman parte del núcleo familiar y que trabajan en la finca perciben una remuneración mensual por las actividades realizadas?

Si ( ) No ( ). En caso de ser "si" la respuesta seleccione a continuación

Menor al salario básico unificado

Salario básico unificado

Mayor al salario básico unificado

### Estructura organizacional

Seleccione según su criterio con cuales de los siguientes niveles organizacionales cuenta su finca

Administrativo ( ) Planificación y producción( )

Logística y entrega ( ) Contabilidad ( )

Ventas( )

¿Los procesos que se realizan en su finca considera que son suficientes para comercializar la flor directamente en otros países?

Si( ) No( )

¿Cuál es el costo más representativo en la producción de rosas por mes?

Materia prima( ) Insumos( ) Mano de obra( )

Transporte ( ) Otros.....

¿Cuenta su finca con las instalaciones y herramientas necesarias para producir rosas de exportación?

Si No

Infraestructura ( ) ( )

Instalaciones de riego ( ) ( )

Equipos para el control sanitario ( ) ( )

Equipos de protección personal ( ) ( )

Herramientas agrícolas ( ) ( )

Otras.....

¿Su negocio cuenta con los permisos legales para el funcionamiento? Marque a continuación:

Patente Municipal ( )

Permiso Ambiental( )

Permiso de Bomberos ( )

Ha recibido alguna capacitación por parte de alguna institución pública sobre el manejo de su negocio o asistencia técnica (siembra, cultivo, comercialización, manejo integrado de plagas)? En caso de que su respuesta sea "si" ¿cuáles han sido?

Si( ) No( )

.....  
.....

### Comercialización internacional

¿Por qué cree usted que no ha exportado su producción de rosas? Seleccione a continuación

Por desconocimiento de los procesos de exportación ( )

Por falta de capital ( )

Por la complejidad que implica acceder a un crédito ( )

Por falta de volumen de producción ( )

Por temor de fracasar en la exportación y perder el dinero invertido ( )

Por falta de asesoramiento técnico en el proceso de exportación ( )

¿Conoce usted los procesos de exportación?

Si ( ) No ( ) Muy poco ( )

¿Cuál es el principal mercado de destino al que exporta sus rosas?

Norteamérica ( ) Rusia ( ) Europa ( )

Asia ( ) Latinoamérica ( ) Otro destino.....

¿Ha tenido algún acercamiento para poder exportar su producto a exterior con Pro Ecuador? ¿Como fue su experiencia?

Si( ) No( )

.....  
.....

Registre cuantas personas trabajan en la finca e indique que tiempo dedican en cada actividad a la semana

Nombre	Género		Mano de obra		Actividades en horas a la semana								
	M	F	Familiar	Contratad	Labores de cultivo	Fitosanidad	Cosecha	Fertilización	Transporte de rosas a granel	Mantenimiento	Postcosecha	Comercialización	Transporte producto final

Nota: en labores de cultivo se debe considerar a desyemar, desyerbar, deschuponar, riego con ducha, escobillar, pinchar. En mantenimiento se debe considerar las rupturas de plástico y manguera, reparación de instalaciones.

**Volumen de producción**

Variedad	N° plantas sembradas	Nº m2 por variedad	N° de tallos nacionales en cultivo por mes	N° de tallos entregados a postcosecha por mes	N° de tallos exportados por mes		Precio promedio de venta por tallo	
					Tallos cortos	Tallos largos	Tallos cortos	Tallos largos
Mondial								
3D								
Brighton								
cabaret								
Cherry O								
Explorer								
Freedom								
Gotcha								
Hermosa								
High Magic								
Iguana								
Iguazu								
Nina								
Pink floyd								
Pink Mondial								
Proud								
Señorita								
Stardust								
Topaz								
Vendela								
Yellow								

**Anexo 2.** Formato de entrevista realizada a pequeños productores del cantón Cayambe



ENTREVISTA REALIZADA A LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE FLORES  
DEL CANTÓN CAYAMBE

Nombre:

Cargo:

*La información recolectada en esta entrevista es de suma importancia para el investigador, favor responder con información veraz.*

1. En su opinión ¿Cómo observa el sector florícola actualmente?

.....  
.....  
.....  
.....

2. Considera usted que las instituciones públicas impulsan el desarrollo de los pequeños productores de rosas.

.....  
.....  
.....  
.....

3. ¿Piensa usted que la producción de rosas es de calidad para poder internacionalizarla?

.....  
.....

.....  
.....

4. ¿Qué factor considera usted que detiene a los pequeños floricultores para poder exportar?

.....  
.....  
.....  
.....

5. Siendo el caso de que la flor sea exportada a otro país ¿según su perspectiva cual sería un mercado potencial?

.....  
.....  
.....  
.....

**Anexo 3.** Fotografías de visita técnica a una finca junto con funcionarios de GADIP Cayambe



**Anexo 4.** Fotografías de entrevista y visita de finca a una pequeña productora de rosas



**Anexo 5.** Guía de exportación para pequeñas empresas productoras de flores,  
del cantón Cayambe

# **GUÍA DE EXPORTACIÓN PARA PEQUEÑAS EMPRESAS PRODUCTORAS DE FLORES, DEL CANTÓN CAYAMBE**



**AUTOR: SHIRLEY TÚQUERRES**

**OCTUBRE DEL 2019**

## ÍNDICE DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	5
MÓDULO I: EL PRODUCTO.....	6
1.1. Condiciones de cultivo.....	6
1.2. Infraestructura.....	6
1.3. Proceso productivo.....	7
1.3.1. Preparación del suelo.....	7
1.3.2. Plantación.....	7
1.3.3. Fertilización y fumigación.....	8
1.3.4. Cosecha.....	9
1.4. Proceso de postcosecha.....	9
1.4.1. Hidratación.....	9
1.4.2. Clasificación.....	10
1.4.3. Empaque.....	10
1.4.4. Cadena de frío.....	11
MÓDULO II: ASPECTOS BÁSICOS PARA UNA EXPORTADOR.....	12
2.1. ¿Qué significa exportar?.....	12
2.2. ¿Quién puede exportar?.....	12
2.3. ¿A dónde exportar?.....	12
2.4. ¿Qué implica exportar?.....	12
2.5. Como elegir un mercado.....	13
2.6. Consideraciones para exportar.....	14
2.7. Errores comúnmente cometidos al iniciar en la exportación.....	14
MÓDULO III: ESPECIFICACIONES PREVIAS A LA EXPORTACIÓN.....	14
3.1. Exportación de rosas a otros países.....	14
3.2. Importaciones de flores de los mercados meta.....	17
3.3. Acuerdos preferenciales de rosas.....	19

3.4. Barreras arancelarias de rosas.....	19
3.5. Barreras no arancelarias de rosas.....	20
MÓDULO IV: PROCESO DE EXPORTACIÓN.....	21
4.1. Requisitos para ser exportador en el Servicio de Aduanas del Ecuador (SENAE).....	21
4.2. Clasificación Arancelaria.....	23
4.2.1. ¿Qué es clasificación?.....	23
4.2.2. Partida arancelaria rosas.....	23
4.3. Requisitos de etiquetado.....	24
4.4. Declaración Aduanera de Exportación (DAE).....	27
4.5. Aforo.....	27
4.6. Términos de negociación (INCOTERMS).....	28
4.6.1. Incoterms 2010.....	28
4.6.2. Incoterms 2020.....	30
4.7. Transporte.....	31
4.7.1. Transporte interno.....	31
4.7.2. Transporte internacional.....	31
4.8. Medio de pago.....	32
4.9. Promoción Internacional.....	33
ANEXOS.....	34
BIBLIOGRAFIA.....	37

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Invernadero de rosas.....	7
Gráfico 2. Caja de exportación de bunchs.....	11
Gráfico 3. Importaciones de rosas a Estados Unidos.....	17
Gráfico 4. Importaciones de rosas a Rusia.....	18
Gráfico 5. Importaciones de rosas a Países Bajos.....	18
Gráfico 6. Partida arancelaria.....	23
Gráfico 7. Etiqueta de la finca productora.....	24
Gráfico 8. Etiqueta de la finca productora.....	25
Gráfico 9. Etiqueta exportación SENA E.....	26
Gráfico 10: Etiqueta de exportación Agrocalidad.....	26
Gráfico 11. Numeración SENA E.....	27
Gráfico 12: Incoterms 2010.....	28
Gráfico 13. Incoterm FCA 2010.....	29
Gráfico 14. Incoterms 2020.....	30
Gráfico 15. Incoterm FCA 2020.....	31
Gráfico 16: Camión para transportar rosa con en enfriador.....	31
Gráfico 17. Carga de flores en avión.....	32
Gráfico 18. Principales ferias del mundo.....	33

## **INTRODUCCIÓN**

Ecuador el segundo país exportador de rosas frescas a nivel mundial, destacado por ofertar hermosas variedades de excelente calidad. La industria florícola tuvo sus inicios en el siglo XIV teniendo un notable ascenso; generando ingresos, fuentes de trabajo y el dinamismo en la economía.

El sector florícola en Ecuador ha ido incrementando al pasar los años, aproximadamente hace dos décadas se descubrió el potencial que tenía el país para producir y exportar rosas, debido a factores clave como la ubicación geográfica y el clima mismos que favorecen al crecimiento de las flores.

Hay que tener en cuenta que las rosas ecuatorianas tienen mayor participación en las exportaciones de flores, los colores preferidos por los compradores extranjeros son el rojo en sus distintos tonos y el amarillo.

La provincia de Pichincha es la principal productora de rosas de exportación en el país, destacando notablemente al Cantón Cayambe que por su ubicación geográfica produce rosas que cumplen altos estándares internacionales.

En este sentido, se elaboró esta guía enfocada en los pequeños productores de rosas del Cantón Cayambe personas dedicadas a la producción y cultivo de rosas que nacieron de un emprendimiento y deseo de superación.

A continuación, se detalla los componentes de la guía de exportación de rosas.

## **MÓDULO I: EL PRODUCTO**

Para poder comercializar rosas se debe tomar en cuenta todo el proceso que se requiere para obtener el producto final, por tal razón para tener éxito en el negocio se debe tener presente 3 condiciones indispensables: *calidad, continuidad y volumen*. Para ser competitivos hay que presentar un producto de calidad que genere una necesidad en el mercado teniendo en cuenta el volumen de producción para cubrir la demanda.

En este sentido a continuación se presenta el proceso que requiere a rosa para ser comercializada:

### **1.1. Condiciones de cultivo**

Para poder cultivar rosas de calidad que cumplan con requerimientos internacionales de hay que tener en cuenta lo siguiente:

- Altitud de 2200 metros o más sobre el nivel del mar
- Las temperaturas óptimas de crecimiento son de 17°C a 25°C, 15° mínimo durante la noche y máximo 28° durante el día.
- Humedad relativa en torno al 70% - 75%
- Clima templado a frío
- Luz natural
- PH neutro de 6 a 7

### **1.2. Infraestructura**

Para la producción de rosas es necesario el uso de invernaderos que protegen directa a la planta de diversos factores, se detalla las características que debe tener el invernadero:

- Estructura de hierro (ancho: 20 metros, Largo: 60 metros, Altura: 9 metros)
- Cubierta de plástico
- Cortinas laterales
- Sistemas de riego por goteo



Gráfico 11. Invernadero de rosas

Fuente: ININSA, 2011

### **1.3. Proceso productivo**

El proceso productivo está compuesto de 4 etapas importantes nombradas a continuación:

#### **1.3.1. Preparación del suelo**

Antes de sembrar es necesario que el terreno este en óptimas condiciones, es decir el suelo debe estar drenado y aireado, en caso de que el suelo no cumpla estas condiciones se puede mejorar empleando materiales orgánicos como el cascajo, cascarilla de arroz y cascarilla de café.

Nota: Para asegurarse que las rosas a producirse sean de excelente calidad es recomendable realizar un análisis de suelo previo.

#### **1.3.2. Plantación**

Para un correcto enraizamiento de la planta de patrón es necesario que la tierra esta suelta para mayor absorción de agua, es recomendable dar riegos abundantes de al menos (100 litros/m<sup>2</sup>).

### *Distancia de plantación*

Tipo de productor	Nº filas	Distancia entre plantación	Tamaño de pasillo
Principiantes	4 filas	(60x15 cm)	1 metro
Especializados	2 filas	(40x20 cm)	1 metro

En este sentido se estima una densidad de 6 a 8 plantas/m<sup>2</sup>, permitiendo que el mantenimiento sea más sencillo.

### *Sembrado de la planta*

Para que la planta crezca en la tierra es necesario sembrarla de manera adecuada a continuación se sugiere las medidas:

<b>Profundidad</b>	<b>Ancho</b>	<b>Insumos</b>
50 a 60 cm	30 cm	Gravilla Tierra Estiércol Fertilizante orgánico

### **1.3.3. Fertilización y fumigación**

Con el fin de nutrir y compensar a la planta se emplean abonos como Fertivida y Manto orgánico, en la actualidad los más vendidos en el mercado

Y debido a la aparición de plagas como ácaros, pulgones y trips o enfermedades como oídio, Mildiú veloso, Botrytis, es necesario fumigar con químicos sin embargo no se debe abusar de estos componentes porque se puede causar inconformidad del cliente o a su vez perder la producción.

### 1.3.4. Cosecha

Es importante conocer el tiempo de producción para planificar y cosechar las rosas en las fechas estimadas, cumpliendo los pedidos del cliente acordados en las negociaciones.

Tipo de planta	Tiempo de producción
Nueva	180 días (6 meses)
Sembrada	90 a 120 días (3 a 4 meses)

#### *Características de la rosa para ser cosechada*

Para cumplir con las exigencias y gustos del comprador la rosa antes de ser cosechada debe tener los siguientes atributos

- Enteras y frescas
- Tallo largo y rígido: 50 cm a 1mtr, dependiendo el gusto del comprador.
- Follaje verde brillante.
- Flores: apertura lenta, buena conservación en florero.
- Libres de parásitos de origen animal o vegetal,
- Resistencia a las enfermedades.
- Exentas de magulladuras
- Exentas de defectos de vegetación

Las rosas que no cumplan con estas especificaciones ya no se consideran de exportación por tal razón son desechadas o vendidas en el mercado local.

### 1.4. Proceso de postcosecha

#### 1.4.1. Hidratación

Al momento de corte las rosas pierden agua en proporción directa con la temperatura y en relación inversa con la humedad relativa del ambiente, por tal

razón las rosas deben ser hidratadas inmediatamente, después del corte se procede a sumergir el tallo en tinas de agua con un ph bajo de (3 a 4).

Existen diferentes tipos de soluciones para hidratar a la rosa, pero todas deben contener componentes con actividad bactericida y fungicida, ácido fosfórico y cítrico que reduce el ph e incrementan la longevidad de las rosas. El sulfato de aluminio permite bajar el pH, además reduce la transpiración y mejora el balance hídrico de las rosas de corte y por último la sacarosa que aumenta la vida de un rosa en un florero y no produce toxicidad.

#### **1.4.2. Clasificación**

La clasificación puede considerarse una de las etapas más importantes en el proceso de exportación, en esta etapa de acuerdo a la exigencia del comprador se clasifica a rosa según su color, longitud del tallo y tamaño del botón.

*Especificaciones de la rosa para considerarse de calidad y ser clasificada*

- Color: existe una gran variedad de rosas ofertas, sin embargo, las rosas de colores rojos intensos son predilectas en el mercado internacional, seguido de las rosas bicolors, pero la elección del color de la rosa depende de la ocasión y de lo que va a representar.
- Tamaño de botón: Entre los 6 y 8 cm
- Medida del Tallo: Entre los 50 a 1 metro o más, la longitud del tallo de la rosa depende del mercado de destino, en Rusia prefieren rosas con un tallo de 90 cm en adelante, en Estados Unidos rosas con un talo de 50 cm o menos y en España eligen un tallo de 70 cm promedio.

#### **1.4.3. Empaque**

Para exportar las rosas es necesario hacer bunchs de 25 rosas cada uno con cartón corrugado, papel periódico y ligas, posteriormente se los empaqa en tabacos que son cajas de cartón cilíndricas que reducen el maltrato de la rosa al transportarla, dependiendo del tamaño del tallo de la rosa se ubican los buchs en cada caja.



Gráfico 12.Caja de exportación de bunchs

Fuente: Inducarton, 2019

*Medida de la caja y capacidad*

Nombre: tabaco

Medidas:

- Largo: 125 cm
- Ancho: 25 cm
- Alto: 25 cm

<b>Longitud del tallo</b>	<b>Unidad</b>	<b>Ramos x caja</b>
50 cm	225	9
60-70-80 cm	150	6
90cm	125	5

**1.4.4. Cadena de frío**

La última etapa es la cadena de frío donde se ubican los bunches en cuartos fríos totalmente herméticos, evitando que las rosas se marchiten o contraigan algún factor contaminante, así logrando conservarlas hasta poder despacharlos en camiones refrigerados con dirección al aeropuerto.

Es importante tener en cuenta que al refrigerar la rosa se reduce la influencia de calor, vapor de agua y aire, limitando la descomposición de las rosas, por lo tanto, deben mantener a una temperatura de 2<sup>o</sup> y 4<sup>o</sup> grados centígrados.

## **MÓDULO II: ASPECTOS BÁSICOS PARA UNA EXPORTADOR**

### **2.1. ¿Qué significa exportar?**

La exportación es el envío legal de mercancías de un país a otro donde se produce una transacción con dos actores importantes que son el exportador e importador. El exportador es el encargado de enviar mercancías al comprador según las condiciones acordadas en el contrato de compra venta internacional, el importador es aquel que introduce los productos a su país de origen para poder venderlo en su localidad.

### **2.2. ¿Quién puede exportar?**

Están llamados a exportar personas naturales o jurídicas que estén domiciliados y sean residentes de Ecuador. De preferencia empresas jurídicas que se encuentren legalmente constituidas y que puedan emitir facturas con Ruc.

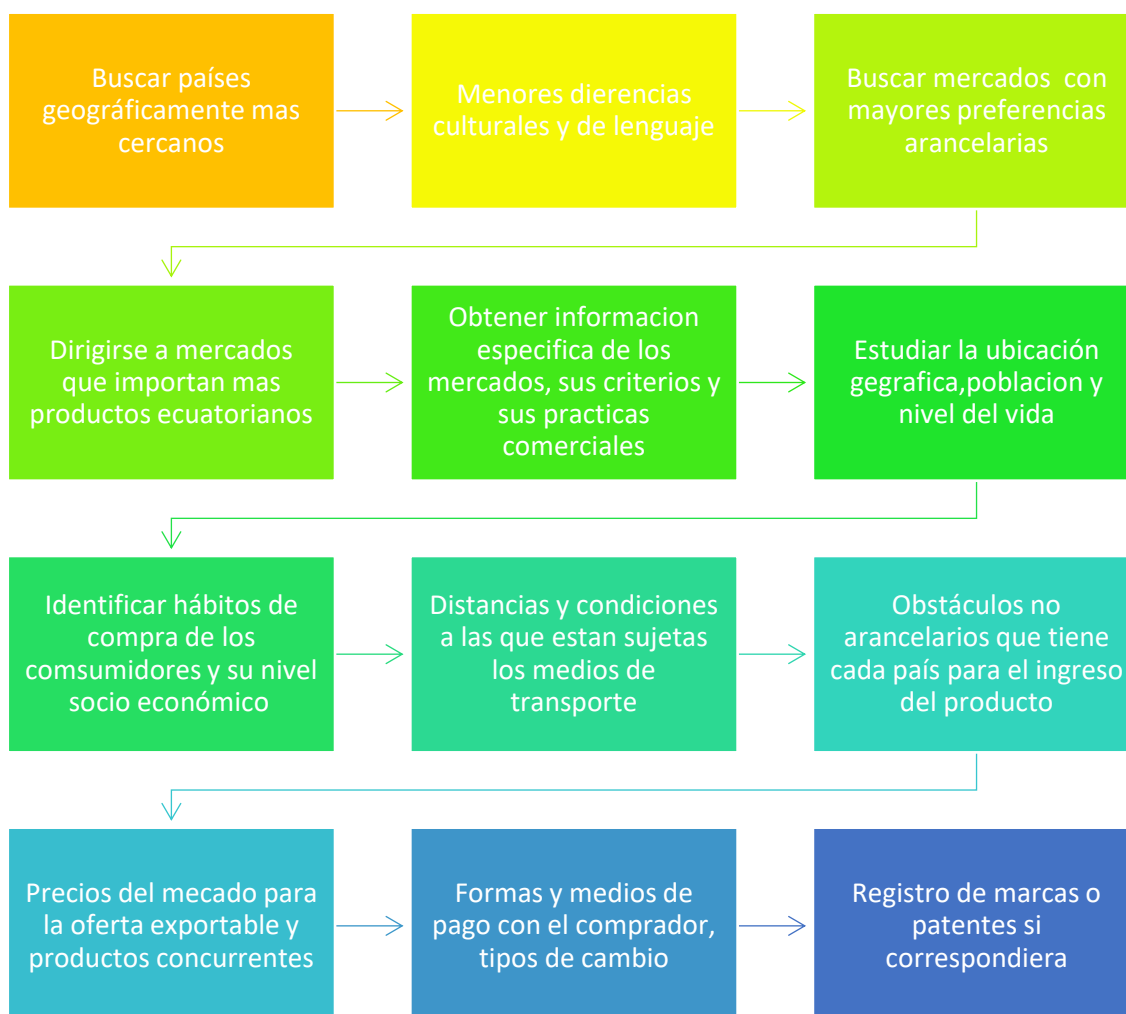
### **2.3. ¿A dónde exportar?**

- Mercados internacionales cercanos
- Mercados similares culturalmente
- Mercados donde la competencia no sea agresiva
- Mercados de economías estables

### **2.4. ¿Qué implica exportar?**

- Vender nuestro producto al exterior
- Ofrecer máxima calidad del producto
- Contar con la oferta exportable
- Cumplir con los compradores sin incumplir cláusulas de contrato

## 2.5. Como elegir un mercado



Fuente:  
Elaborado por: La autora

Al conocer la información de los factores descritos, el exportador puede decidir que producto enviar al exterior, que mercado seleccionar y como trabajar, investigar exhaustivamente al mercado a direccionarse, diseñar una estrategia de exportación (estudio de mercado, recopilación de información para el proceso de exportación, plan de mercadeo).

## **2.6. Consideraciones para exportar**

Al desear exportar la empresa debe vender sus productos a otros países teniendo en cuenta lo siguiente:

- Posee un producto único que se destaca de la competencia.
- Genera márgenes de utilidad más altos que en el país de origen.
- Incremento de niveles de producción, adoptando una economía a escala.
- Abundante existencia de competencia local obligando a buscar mercados extranjeros.
- Existe excedente de producción y hay necesidad de buscar compradores.

## **2.7. Errores comúnmente cometidos al iniciar en la exportación**

Lo errores más comunes son mencionados a continuación:

- No tener objetivos claros para la exportación.
- No asesorarse con personal calificado en el comercio y promoción internacional.
- No seleccionar correctamente a los representantes de ventas al exterior.
- Al negociar no tener documentos en el idioma natal del comprador.
- No acoplarse a la cultura y exigencias del país comprador.
- No elaborar contratos de compra y venta con clientes nuevos.
- Deficiencia en la logística de entrega.

## **MÓDULO III: ESPECIFICACIONES PREVIAS A LA EXPORTACIÓN**

### **3.1. Exportación de rosas a otros países**

Para conocer información sobre la participación comercial de Ecuador en el mundo es necesario usar una aplicación web llamada “Trade Map” que nos permite conocer a estadísticas del comercio e información sobre el acceso a los mercados para el desarrollo internacional.

Los 3 países a los que se exporta mayormente rosas desde Ecuador son: Estados Unidos de América, Rusia, Países Bajos; a continuación, se describirá a cada país.

### **Estados Unidos de América**



Es el país con la mejor economía a nivel mundial, su extensión territorial es la cuarta más grande. Está ubicado al norte del continente americano con su capital ubicada en Washington D.C., el país colinda con los países de Canadá y México.

Tiene una población de 329, 256,465 habitantes, el idioma oficial de este país es el inglés y la moneda que circula dentro del país es el dólar estadounidense considerada una de las monedas más fuertes del mundo.

### **Gustos y características de las rosas en EEUU:**

- Rosas de blancas, amarillas o rosadas
- Tallos entre 50 y 60 centímetros
- Tamaño de botón de 4,5 centímetros
- Follaje verde

### **Rusia**



Es el país con mayor extensión territorial en el mundo, cuenta con la doceava economía a nivel mundial. Está ubicado al Norte de Asia con su capital ubicada en Moscú, el país limita con el Océano Ártico, que se extiende desde Europa hasta el Océano Pacífico Norte.

Tiene una población de 142, 122,776 habitantes, el idioma oficial de este país es el ruso y la moneda oficial es el Rublo ruso, propio de este país.

#### **Gustos y características de las rosas en Rusia:**

- Rosas de colores llamativos
- Tamaño de botón de 6 centímetros
- Tallos de 100 cm
- Tallo recto

#### **Países bajos**



También conocido como Holanda, de extensión pequeña, cuenta con la décimo séptima economía a nivel mundial. Está ubicado en Europa occidental y su capital es Ámsterdam, el país está bordeado con el mar del Norte y sus países limítrofes son Bélgica y Alemania

Tiene una población de 17.151.228 habitantes, el idioma oficial de este país es el holandés y la moneda oficial es el Euro comúnmente usada en la Unión Europea.

#### **Gustos y características de las rosas:**

- Rosas de colores pasteles
- Tallos entre 60 y 70 centímetros

- Tamaño del botos de 4,7 a 5 centímetros
- Tallo recto

### 3.2. Importaciones de flores de los mercados meta

Mediante la herramienta de Trade map podemos identificar la importación de rosas de cada país y en que ubicación se encuentra Ecuador.

Estados Unidos

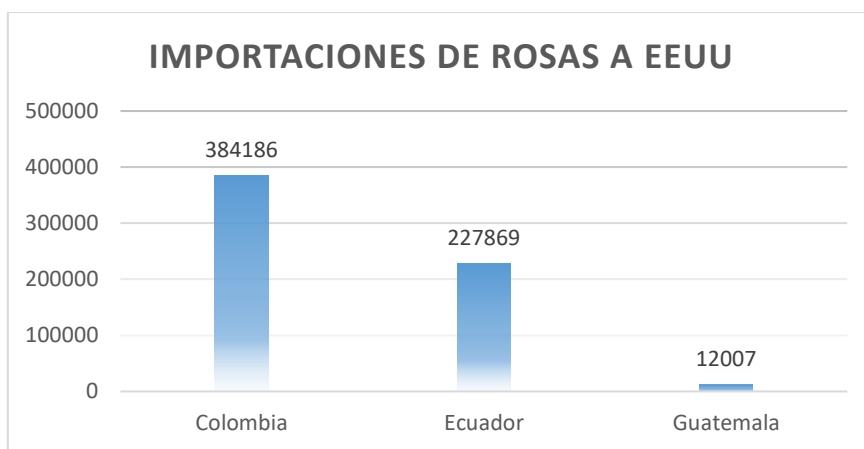


Gráfico 13. Importaciones de rosas a Estados Unidos:

Fuente: Trade map,2018

Según datos de Trade map de 2018 Colombia es el principal exportador de rosas hacia Estados Unidos con un total de 384186 toneladas por año, seguido de Ecuador que ha exportado un total de 227869 toneladas anuales y el tercero es Guatemala con 12007 toneladas por año.

## Rusia

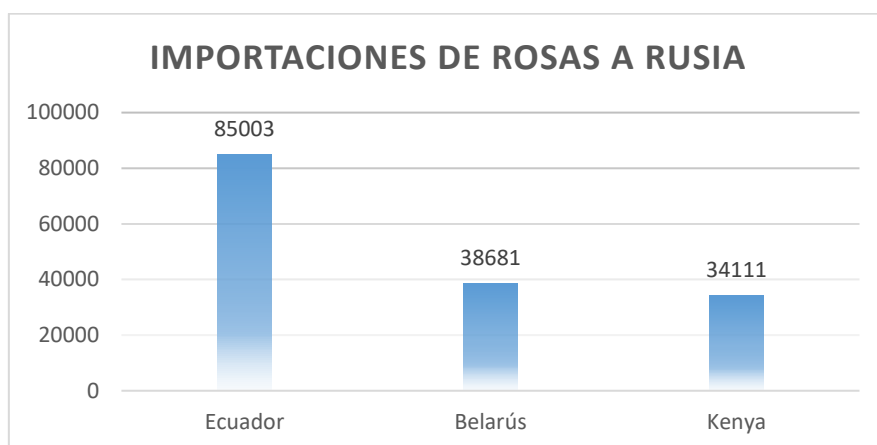


Gráfico 14. Importaciones de rosas a Rusia

Fuente: Trade map,2018

Según datos de Trade map de 2018 Ecuador es el principal exportador de rosas hacia Rusia con un total de 85003 toneladas por año, seguido de Belarus que ha exportado un total de 38681 toneladas anuales y el tercer país es Kenya con 34111 toneladas por año.

## Países bajos

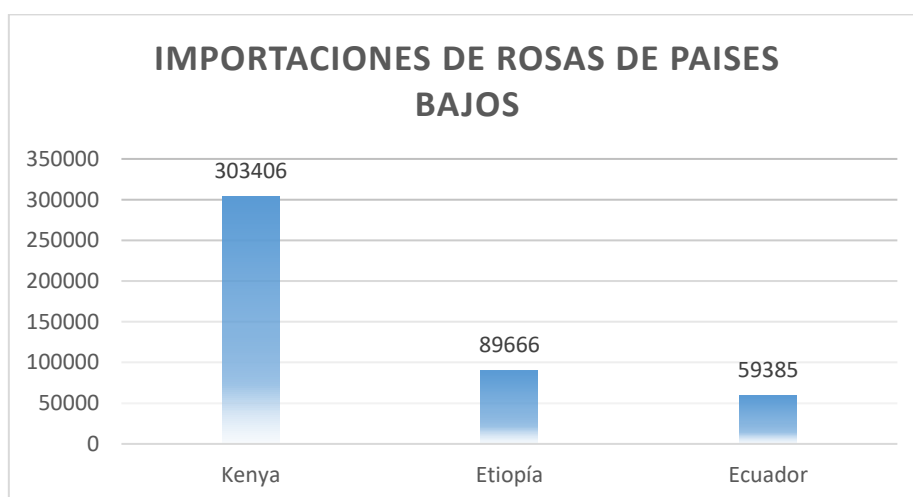


Gráfico 5. Importaciones de rosas a Países bajo

Fuente: Trade map,2018

Según datos de Trade map de 2018 Kenya es el principal exportador de rosas hacia Holanda con un total de 303406 toneladas por año, seguido de Etiopia que ha exportado un total de 89666 toneladas anuales y el tercer país es Ecuador con 59385 toneladas por año.

Es importante realzar que Ecuador aparece como uno de los 3 principales exportadores de Rosas en los países mencionados, dando importancia a la producción y calidad de rosas Ecuatorianas.

### **3.3. Acuerdos preferenciales de rosas**

- Sistema de Preferencias Arancelarias (SGP) Estados Unidos

Acuerdo entre Estados Unidos y Ecuador con preferencia arancelaria de 0% para productos como Rosas, Atún, Brócoli y Quínoa.

Este acuerdo se renovó en el año 2018 con una vigencia de 3 años, cabe recalcar que en el anterior acuerdo que venció en el año 2013 no se tenía preferencias arancelarias para las rosas.

- Sistema de Preferencias Arancelarias (SGP) Rusia

Acuerdo entre Federación Rusa y Ecuador con una preferencia arancelaria de 8,8% para rosas. Dicho acuerdo no estipula expiración de las preferencias arancelarias ni las fechas de revisión del SGP.

Es importante que para hacer uso del trato preferencial SGP, el exportador debe enviar sus productos directamente al país importador.

### **3.4. Barreras arancelarias de rosas**

Barreras arancelarias son tarifas o tasas oficiales impuestas a la mercancía por la aduana de cada país la cual se debe cancelar al arribo o salida del mismo. En el caso de Ecuador no se cobra ninguna tasa al realizar una exportación, sin embargo, en los países de entrada se cobra un porcentaje según el Arancel y en otros casos se aplica preferencias arancelarias incluso con tarifas del 0%.

### **3.5. Barreras no arancelarias de rosas**

Las barreras no arancelarias son impuestas por un país con el propósito de cuidar la producción, proteger la economía de un país y prevenir enfermedades en la población, por tal motivo no se permite el libre ingreso de ciertas mercancías. Para poder ingresar a un país con diferentes productos de debe cumplir con determinadas reglas y requisitos, específicamente barreras sanitarias y técnicas.

Para el caso ecuatoriano se debe cumplir con barreras sanitarias para la exportación, Agrocalidad es el encargado de emitir certificados fitosanitarios basadas en la NIMF N° 7 que garantizan la inocuidad del producto evitando afectar al país de destino. Los certificados necesarios para la exportación son:

Certificado de trips

Certificado de ácaros

A continuación, se indica el proceso para obtener la certificación fitosanitaria en Ecuador.

1. Registro de operadores de exportación de plantas o productos vegetales.
2. Inspección fitosanitaria
  - Muestreo inicial sobre lotes de plantas
  - Prácticas de muestreo (planificación de muestreo, registro de la muestra, selección de la muestra)
3. Determinación de lotes y lugares de inspección
4. Inspección de la muestra
5. Verificación de los requisitos fitosanitarios de exportación
6. Verificación documental
7. Desarrollo de la Inspección Fitosanitario
8. Elaboración del reporte de inspección
9. Dictamen de inspección
10. Emisión del Certificado Fitosanitario

Posterior a la obtención de la certificación se realizarán controles y monitoreo de las plantas junto con capacitaciones para el floricultor.

## **MÓDULO IV: PROCESO DE EXPORTACIÓN**

### **4.1. Requisitos para ser exportador en el Servicio de Aduanas del Ecuador (SENAE)**

**Paso 1** *Contar con el Registro Único del Contribuyente (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI).*

Requisitos para obtener el RUC persona natural:

- Presentar el original y entregar una copia de la cédula de identidad, de ciudadanía o del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa.
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral.
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo.

Requisitos para obtener el RUC persona jurídica:

- Formulario 01A (Ver anexo N°1) y 01B (Ver anexo N°2)
- Escrituras de constitución Nombramiento del Representante legal o agente de retención
- Presentar el original y entregar una copia de la cédula del Representante Legal o Agente de Retención
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral del Representante Legal o Agente de Retención

**Paso 2** *Obtención de la firma digital TOKEN*

Este certificado digital se obtiene a través de las siguientes entidades

- Banco Central del Ecuador <https://www.eci.bce.ec/>
- Security Data: <https://www.securitydata.net.ec/>
- Consejo de la Judicatura : <https://www.icert.fje.gob.ec>

- Registro Civil: <https://www.registrocivil.gob.ec/emision-de-certificado-digital-de-firma-electronica-en-archivo/>

Requisitos para obtener el TOKEN persona natural:

- Digitalizado de Cédula o pasaporte a Color
- Digitalizado de Papeleta de votación actualizada
- Digitalizado de la última factura de pago de luz, agua o teléfono

Requisitos para obtener el TOKEN persona jurídica:

- La empresa debe estar previamente registrada en el sistema
- Conocer el número de RUC de la empresa
- Digitalizado de Cédula o pasaporte a Color
- Digitalizado de Papeleta de votación actualizada
- Digitalizado del nombramiento o certificado laboral firmado por el Representante Legal
- Digitalizado de la Autorización firmada por el Representante Legal

El costo de la firma digital es de \$27 dólares + IVA y su tiempo de validez es de 2 años a partir de la fecha de expedición.

### **Paso 3** *Registro como exportador en Ecuapass*

Ecuapass es el sistema con el cual el SENA E facilita los procesos de comercio exterior, refuerza y asegura el control aduanero en nuestro país, permite realizar trámites y procesos aduaneros de manera fácil y segura a través de una plataforma electrónica accediendo desde cualquier lugar.

A continuación, se detalla el registro en este sistema.

#### Registro de usuario en Ecuapass

- Actualizar base de datos
- Crear usuario y contraseña
- Aceptar políticas de uso
- Registro de firma electrónica
- Solicitud de uso de firma electrónica (representante de la empresa o delegado)

## 4.2. Clasificación Arancelaria

### 4.2.1. ¿Qué es clasificación?

Es un sistema que permite la identificación de una mercancía que se comercializa internacionalmente a través de un código numérico de 10 dígitos. En Ecuador se usa la Nomenclatura arancelaria de la comunidad Andina (NANDINA)

#### Codificación – Ejemplo subpartida: 02.01.30.90.00

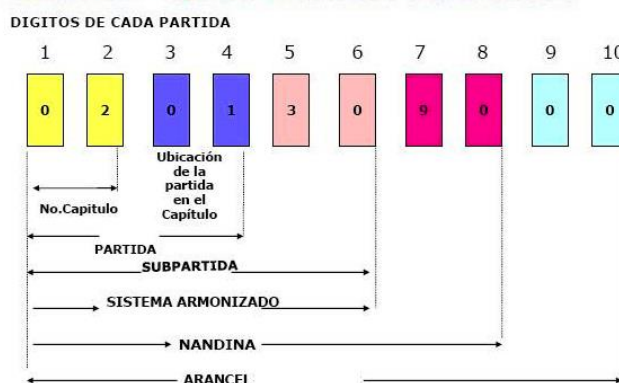


Gráfico 615. Partida arancelaria

Fuente: PRO ECUADOR ,2015

### 4.2.2. Partida arancelaria rosas

Para determinar la partida arancelaria de rosas en Ecuador se ingresará a la plataforma de Ecuapass, consultando la partida específica del producto (Ver anexo N°3)

Clasificación de rosas

Según la estructura del arancel del Ecuador se encuentra en la *sección II, capítulo 6: Plantas vivas y productos de la floricultura*

N° de partida	Descripción
06.03	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma.

	- Frescos
0603.11.00.00	-- Rosas

### 4.3. Requisitos de etiquetado

Las etiquetas son emitidas por el SENA, que deben ser adheridas a los costados de las cajas transportadoras de rosas que sean completamente visibles.

Las etiquetas deben tener las siguientes especificaciones:

- Etiquetado de la finca

Detalles del producto

Guía aérea madre (emitida por la carguera contratada)

Guía aérea hija

Código de barras

Variedad de la rosa

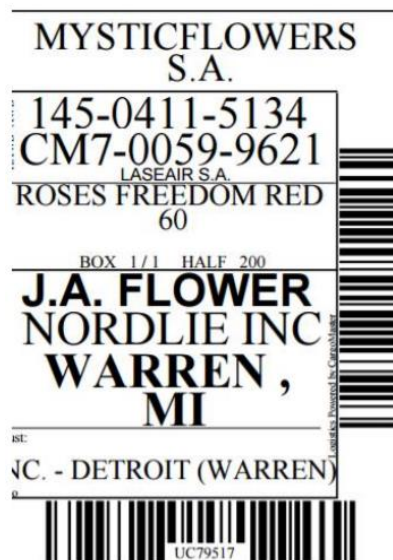


Gráfico 16. Etiqueta de la finca productora

Fuente: Cabezas. A, 2017

- Etiquetado del tipo de carga

Las cajas deben tener la información completa para el correcto manejo del producto esto, esta etiqueta se maneja a través de la impresión de rótulos o adhesivos



Gráfico 8. Etiqueta de la finca productora

Fuente: Cabezas. A, 2017

- Etiquetado del SENA

Logotipo de Aduana

Tamaño de la etiqueta 10 cm de ancho x10 cm de largo

Código de barras

Número de refrendo sin guiones

País de destino

Colocación en la parte frontal de la caja



05520174000131933

País de Destino: ESTADOS UNIDOS

Gráfico 17. Etiqueta exportación SENAE

Fuente: SENAE (s.f)

- Etiquetas AGROCALIDAD

Logotipo de MAGAP Y AGROCALIDAD

Código QR

Nombre del exportador

Fecha y hora

Ruc

Número de etiqueta



Gráfico 18:Etiqueta de exportación Agrocalidad

Fuente: Agrocalidad (s.f)

#### 4.4. Declaración Aduanera de Exportación (DAE)

Formulario emitido en el Ecuapass que se debe realizar para las exportaciones, la DAE es asociada a una guía aérea y asociada a guías hijas.

Una vez generada la DAE, se otorga una numeración que contiene lo siguiente:

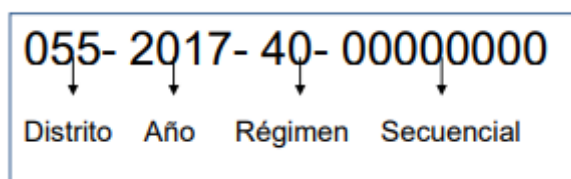


Gráfico 19. Numeración SENA E

Fuente: SENA E, 2017

Es importante recordar que la DAE debe contener información real y precisa para los posteriores controles dentro de aduana; la DAE compromete al exportador con la Aduana, por tal razón este documento es el último en aprobarse al realizar una exportación.

#### 4.5. Aforo

Existen diferentes tipos de aforo a la que la mercancía puede ser sujeta:

- Aforo documental
- Aforo físico intrusivo
- Aforo físico no intrusivo
- Aforo automático

Para el caso de las rosas, se realiza el aforo físico realizado por el personal de aduana, donde se revisa la calidad de la flor y su estado. De igual manera se realiza una inspección por parte de la Unidad de Antinarcóticos de la Policía Nacional previniendo la salida ilegal de estupefacientes del país.

En lo que respecta al procedimiento de control por Agrocalidad, este proceso se realiza anterior a la exportación en las salas de post cosecha dentro de las fincas, el encargado revisará la flor en el cuarto frío con ramos aleatorios listos para

comercializar que consten en la lista de empaque. También se realiza la inspección en agencias de carga registradas en Agrocalidad que otorgan servicios de logística, se toma el 1% de muestra del total de la exportación y se verifica si existe algún tipo de

Si no existe ningún inconveniente en este proceso se aprueba la exportación.

## 4.6. Términos de negociación (INCOTERMS)

### 4.6.1. Incoterms 2010

Los incoterms son conocidos como términos de negociación utilizados para la negociación en la compra venta internacional, donde se definen las condiciones y responsabilidades del comprador al igual que del vendedor. Los incoterms 2010, entraron en vigencia en Ecuador a partir del 1 de enero del 2011 y son sometidos a revisiones cada 10 años por la cámara de comercio internacional.

A continuación, se presenta un cuadro explicativo de los incoterms 2010:

Incoterms 2010											
	Mercancía acondicionada para su venta	La carga en el almacén del vendedor	Transporte interior en origen	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos manipulación en origen	Transporte principal	El seguro de la mercancía	Gastos manipulación de destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interior en destino	Entrega de la mercancía al comprador
EXW	Polivalente	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador
FCA	Polivalente	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador
FAS	Polivalente	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador
Marítimo	Polivalente	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador
FOB	Polivalente	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor / Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador
Marítimo	Polivalente	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor / Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador
CPT	Polivalente	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador
CIP	Polivalente	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador
Polivalente	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador
CFR	Polivalente	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador
Marítimo	Polivalente	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador
CIF	Polivalente	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Comprador	Comprador	Comprador
Marítimo	Polivalente	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Comprador	Comprador	Comprador
DAT	Polivalente	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Comprador	Comprador	Comprador
Polivalente	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Comprador	Comprador	Comprador
DAP	Polivalente	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador
Polivalente	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador
DDP	Polivalente	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador
Polivalente	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador	Vendedor / Comprador

© 2010 Cámara de Comercio Internacional CCI

Vendedor
  Comprador
  Vendedor / Comprador

Gráfico 20: Incoterms 2010

Fuente: comercio y aduanas, 2010

Para exportación de rosas es recomendable usar el término FCA (Free Carrier), en el cual el vendedor se compromete a entregar la mercancía en un punto acordado en el país de origen, posteriormente la responsabilidad pasa al comprador en el momento que se carga la mercancía en el transporte del comprador por tal razón es importante que las partes especifiquen de manera clara el punto de entrega.



Gráfico 21. Incoterm FCA 2010

Fuente: Construir.es Nicaragua,2016

Las obligaciones y responsabilidades que este término de negociación implica, son:

Para el vendedor:

- En cumplimiento del contrato debe entregar la mercancía y factura.
- Otorgar licencias, certificados, según sean necesarios.
- Correr con la responsabilidad de daño o pérdida de la mercancía hasta la entrega.
- Entrega de la mercancía al transportista internacional en el lugar acordado.

Para el comprador:

- Cancelar el valor total de la mercancía comprada.
- Contratar el transporte internacional y cancelar el mismo

- Coordinar llegada de la mercancía
- Correr con la responsabilidad de daño o pérdida de la mercancía una vez recibida al vendedor.

#### 4.6.2. Incoterms 2020

Los incoterms 2020 traen varios cambios que entraran vigencia el 1 de enero del 2020, entre los cambios son la eliminación de dos incoterms (EXW y DDP) y la aparición de un nuevo término (CNI).

Cabe indicar que la introducción de los Incoterms 2020, no implica que la versión de los Incoterms 2010, deje de tener vigencia. Son los compradores y vendedores, quienes acordaran, el momento de la negociación la versión de los incoterms que se utilizará.

COSTOS	ORIGEN				TRASLADO INTERNACIONAL				DESTINO		
	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
EMBALAJE	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CARGA EN FABRICA	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
TRANSPORTE EN ORIGEN	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ADUANA EN ORIGEN	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
PORTEO EN TERMINAL DE ORIGEN	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
TRANSPORTE PRINCIPAL	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SEGURO DE TRANSPORTE	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
PORTEO EN TERMINAL DE DESTINO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
TERMINAL EN DESTINO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
LUGAR EN DESTINO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
ADUANA EN DESTINO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
DISPONIBLE EN DESTINO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

VENDEDOR     COMPRADOR     MULTIMODAL     MARÍTIMO

Gráfico 22. Incoterms 2020

Fuente: ACAVIR, 2019

El termino FCA uno de los terminos mas usados en las negociaciones internacionales. Por lo tanto en la nueva version se propone crear dos incoterms FCA, el primero operaria con la modalidad terrestre y el segundo con la modalidad marítima.

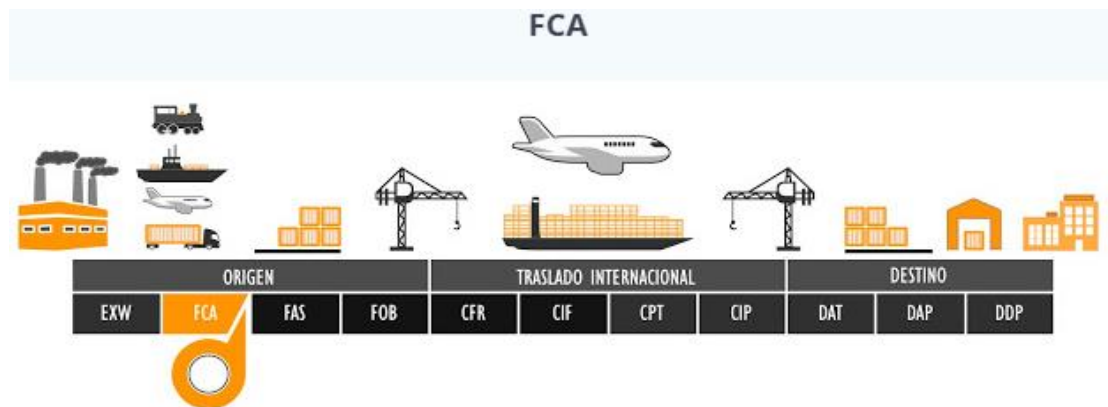


Gráfico 23. Incoterm FCA 2020

Fuente: ACAVIR, 2019

## 4.7. Transporte

### 4.7.1. Transporte interno

Para poder transportar las rosas desde la post cosecha hacia las bodegas de la agencia de Carga, es estrictamente necesario contratar camiones que tengan refrigeración integrada, para no perder la cadena de frío y conservar la duración del producto.



Gráfico 24: Camión para transportar rosa con en enfriador

Fuente: WordPress,2017

#### 4.7.2. Transporte internacional

Las rosas son de carácter perecible por tal razón es necesario transportarlas en un medio de transporte inmediato que impida el daño de la mercancía, por tal razón, la modalidad de transporte más utilizada es aérea.

Los productos son exportados en pallets metálicos que puedan soportar las dificultades del viaje en su recorrido.



Gráfico 25. Carga de flores en avión

Fuente: El Comercio, 2017

#### 4.8. Medio de pago

El medio de pago más común y más usado es:

##### *Crédito documentario*

Es un convenio en virtud de cual un banco, actuando a petición de un importador y de conformidad con sus instrucciones, se compromete a efectuar un pago a un exportador contra la presentación de una serie de documentos.

Partes del crédito documentario

- Beneficiario
- Ordenante
- Banco avisador
- Banco confirmador

- Banco emisor
- Banco negociador
- Banco pagador

#### 4.9. Promoción Internacional

Existen distintas ferias a nivel mundial que promocionan y fortalecen el sector florícola. Para (EXPOFLORES, 2019), las ferias más importantes realizadas alrededor del mundo son las siguientes


FERIAS 2019			
Fecha	País	Ciudad	Nombre
2018 05 - 07 Dic.	E.A	Dubái	International Plants Expo Middle East
2019 22 - 25 Ene.	Alemania	ESSEN	IPM Germany
25 - 29 Ene.	Alemania	Frankfurt	Floradecora
20 - 22 Feb.	Italia	Milán	My Plant & Garden International Green Expo
22 - 24 Feb.	India	Pune	Flora Expo
13 - 15 Mar.	Ethiopia	Addis Ababa	Hotiflora Expo - HPP
17 - 19 Mar.	China	GUANGZHOU	CFTF - HPP
20 - 22 Mar.	EEUU	Dallas	World Floral Expo
16 - 18 Abr.	Ucrania	Kiev	Flower Expo Ukraine
20 - 22 Abr.	China	Shanghái	HORTIFLOREXPO IPM SHANGAI
25 - 27 Abr.	Iran	Tehran	Iran Green Trade
05 - 07 Jun.	Kenia	Nairobi	IFTEX
18 - 20 Jun.	EEUU	Miami	International Floriculture Expo
05 - 07 Sep.	Polonia	Warsaw	Flower Expo Poland
	Rusia	Moscú	Flowers 2019 BDNH
10 - 12 Sep.	Rusia	Moscú	Flowers Expo
10 - 12 Sep.	Reino Unido	Birmingham	GLEE Birmingham
02 - 04 Oct.	Colombia	Bogotá	Proflora
20 - 22 Jun.	Japón	Mihama	IFEX Japan
16 - 18 Oct.	USA	Miami	WF&FSA
07 - 09 Nov.	Holanda	Vijfhuizen	ITF
22 - 24 Nov.	Turquía	Estanbul	Flower Show Istanbul

Gráfico 26. Principales ferias del mundo

Fuente: EXPOFLORES, 2019

# ANEXOS

## Anexo N°1 Formulario RUC 01-A

 <b>REPÚBLICA DEL ECUADOR</b> <b>SERVICIO DE RENTAS INTERNAS</b> <i>...le hace bien al país!</i>		<b>INSCRIPCIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN GENERAL DEL REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES - RUC SOCIEDADES SECTOR PRIVADO Y PÚBLICO</b>		<b>ORIGINAL: SRI</b>  <b>www.sri.gob.ec</b>																																					
<b>A.- IDENTIFICACIÓN</b>																																									
01 RUC 02 RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL 03 NOMBRE DE FANTASÍA O COMERCIAL																																									
Estimado Contribuyente, seleccione el trámite que va a realizar:																																									
<input type="checkbox"/> <b>INSCRIPCIÓN</b> * Si el trámite corresponde a Inscripción deberá marcar con una X y llenar todo el formulario. * No es necesario marcar con una X todas las secciones			<input type="checkbox"/> <b>ACTUALIZACIÓN</b> * Si el trámite corresponde a Actualización, deberá marcar con una X adicionalmente en cada sección cuya información requiera actualizar y llenar todos los campos de dicha sección.																																						
<input type="checkbox"/> <b>B.- RAZÓN SOCIAL - NOMBRE DE FANTASÍA O COMERCIAL (De conformidad a lo señalado en la sección A.- IDENTIFICACIÓN Sólo marcar en caso de ACTUALIZACIÓN)</b>																																									
<input type="checkbox"/> <b>C.- DATOS DE CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD</b>																																									
04 FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES día mes año																																									
<input type="checkbox"/> <b>D.- ORIGEN DE LA SOCIEDAD (distinto a Constitución, cuando corresponda)</b>																																									
ORIGEN (Escriba una opción) 05 FUSIÓN 06 ESCISIÓN																																									
<input type="checkbox"/> <b>E.- DATOS DEL CONTADOR</b>																																									
07 RUC CONTADOR 08 NOMBRE DEL CONTADOR																																									
<input type="checkbox"/> <b>F.- IDENTIFICACIÓN Y UBICACIÓN DEL DOMICILIO DEL REPRESENTANTE LEGAL</b>																																									
09 APELLIDOS Y NOMBRES O RAZÓN SOCIAL 10 NACIONALIDAD 11 C.I., RUC O PASAPORTE 12 TIPO DE VISA (EXTRANJERO) 13 PROVINCIA 14 CANTÓN 15 PARROQUIA 16 CALLE 17 NÚMERO 18 INTERSECCIÓN 19 REFERENCIA 20 TELÉFONO (CELULAR O CONVENCIONAL) 21 CORREO ELECTRÓNICO																																									
<input type="checkbox"/> <b>G. - UBICACIÓN DE LA SOCIEDAD (MATRIZ)</b>																																									
22 PROVINCIA 23 CANTÓN 24 PARROQUIA 25 CIUDADELA 26 BARRIO 27 CALLE 28 NÚMERO 29 INTERSECCIÓN 30 MANZANA 31 CONJUNTO 32 BLOQUE 33 EDIFICIO O CENTRO COMERCIAL 34 No. DE OFICINA 35 No. PISO 36 RM 37 CAMINO 38 CARRETERO 39 REFERENCIA UBICACIÓN																																									
<input type="checkbox"/> <b>H. - MEDIOS DE CONTACTO DE LA SOCIEDAD (MATRIZ)</b>																																									
40 TELÉFONO 1 41 TELÉFONO 2 42 TELÉFONO 3 43 FAX 44 CELULAR 45 APARTADO POSTAL 46 CORREO ELECTRÓNICO 47 SITIO WEB																																									
<input type="checkbox"/> <b>I.- ACCIONISTAS, SOCIOS, PARTICIPES O BENEFICIARIOS</b>																																									
<table border="1"> <thead> <tr> <th>CÉDULA / RUC / PASAPORTE</th> <th>TIPO DE VISA</th> <th>Apellidos y Nombres / Razón o Denominación Social</th> <th>NACIONALIDAD</th> <th>DOMICILIO TRIBUTARIO (PAÍS O CIUDAD)</th> <th>% PARTICIPACION</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>48</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>49</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>50</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>51</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>52</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> </tbody> </table>						CÉDULA / RUC / PASAPORTE	TIPO DE VISA	Apellidos y Nombres / Razón o Denominación Social	NACIONALIDAD	DOMICILIO TRIBUTARIO (PAÍS O CIUDAD)	% PARTICIPACION	48						49						50						51						52					
CÉDULA / RUC / PASAPORTE	TIPO DE VISA	Apellidos y Nombres / Razón o Denominación Social	NACIONALIDAD	DOMICILIO TRIBUTARIO (PAÍS O CIUDAD)	% PARTICIPACION																																				
48																																									
49																																									
50																																									
51																																									
52																																									
<input type="checkbox"/> <b>J.- ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL (De conformidad con los documentos de creación presentado por el contribuyente)</b>																																									
<input type="checkbox"/> <b>K.- ACTIVIDADES ECONÓMICAS ADICIONALES (MATRIZ) (De conformidad con los documentos de creación presentado por el contribuyente)</b>																																									
El presente documento no puede ser presentado con tachones o enmendaduras, caso contrario debe ser reemplazado por un formulario nuevo				<b>FIRMAS DE RESPONSABILIDAD</b>																																					
<b>Nota:</b> Declaro que los datos contenidos en este formulario son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se deriven (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).		<b>AUTORIZACIÓN:</b> Autorizo al señor/a  con cédula de identidad o ciudadanía, o pasaporte No. _____, para que realice la inscripción o actualización del RUC registrado en este formulario.		FIRMA REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO																																					



## Anexo N°3 Plataforma ECUAPASS

### Adm. de nomenclatura y características de mercancías

Lista de Código de Elemento  Sección S.A.  Capítulo S.A.  Partida S.A.  Subpartida S.A.  Subpartida NANDINA  Subpartida ARIAN

Subpartida  Igual  Entre  En

Código de Norma (Base Legal)   Fecha de Consulta

Tipo de Norma  Nombre de Norma

Descripción de Elemento

Búsqueda en resultados

Resultado : 5

Tipo de Elemento	Subpartida	Código Complementario	Código Suplementario	Descripción de Elemento	Código de Unidad Física	Fecha de Inicio de Vigencia	Fecha de Fin de Vigencia
SECCION S.A.	II	06	14	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL		01/Ene/2003	
SUBPARTIDA S.A.	0603.11.00.00	0000	0000	--ROSAS	NUMERO DE UNIDADES	15/Oct/2007	15/Nov/2007
SUBPARTIDA S.A.	0603.11.00.00	0000	0000	--ROSAS	NUMERO DE UNIDADES	16/Nov/2007	16/Dic/2008
SUBPARTIDA S.A.	0603.11.00.00	0000	0000	--ROSAS	NUMERO DE UNIDADES	17/Dic/2008	31/Ago/2017
SUBPARTIDA S.A.	0603.11.00.00	0000	0000	--Rosas	NUMERO DE UNIDADES	01/Sept/2017	

 Exportar Excel

## **BIBLIOGRAFÍA**

- ACAVIR. (2019). *ACAVIR*. Retrieved from <https://www.acavir.com/comercio-exterior/incoterms/>
- Agency, C. I. (2018). *The World Factbook*. Retrieved from <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/nl.html>
- AGROCALIDAD. (2018). *Agencia de Regulación y Control Fito y Zoosanitario*. Retrieved from <http://www.agrocalidad.gob.ec/la-institucion/>
- Cabezas, D. A. (2017). Exportación de flores hacia Estados Unidos. Quito: Universidad de las Américas.
- Cámara de Comercio Internacional . (2010). *INCOTERMS® 2010*. Barcelona: Cámara de Comercio Internacional.
- EXPOFLORES. (2019). *EXPOFLORES*. Retrieved from <https://expoflores.com/ferias/>
- Globalnegotiator.com. (2018). *Incoterms 2020: Principales Cambios*. DATA SUR, información que importa.
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca., Resolución 0308 (Mayo 6, 2008). Retrieved from <http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/2015/04/PROCEDIMIENTO-PARA-VERIFICACION-DE-THRIPS-EN-INSPECCI%C3%93N-RESOLUCI%C3%93N-308.pdf>
- PROECUADOR. (n.d.). Guía del exportador. *PROECUADOR*, 24. Retrieved from <https://www.proecuador.gob.ec/guia-del-exportador/>
- Santillan, J. A. (2017). Exportación de rosas hacia Estados Unidos. Quito: Universidad de las Américas.
- SENAE. (2017). *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. Retrieved from <https://www.aduana.gob.ec/la-institucion/>
- SENAE. (n.d.). *Aduana del Ecuador Senae*. Retrieved from <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>

**Anexo 6.** Plan de trabajo de titulación



Pontificia Universidad Católica del Ecuador  
Sede Ibarra

ESCUELA DE NEGOCIOS Y COMERCIO INTERNACIONAL

PLAN DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

TEMA:

DISEÑO DE UNA GUÍA DE EXPORTACIÓN PARA PEQUEÑAS EMPRESAS  
PRODUCTORAS DE FLORES, DEL CANTÓN CAYAMBE

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE

INGENIERA EN COMERCIO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN:  
NEGOCIOS INTERNACIONALES E.1

AUTORA: SHIRLEY ANDREA TÚQUERRES ALVEAR

IBARRA, SEPTIEMBRE – 2017

## **ÍNDICE DE CONTENIDOS**

- 1. NOMBRE DEL PROYECTO**
- 2. CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA (ANTECEDENTES)**
- 3. JUSTIFICACIÓN**
- 4. OBJETIVOS**
  - 4.1. OBJETIVO GENERAL**
  - 4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**
- 5. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO**
- 6. ORGANIZACIÓN METODOLÓGICA**
  - 6.1. METODOS GENERALES**
  - 6.2 TÉCNICAS**
  - 6.3 INSTRUMENTOS**
  - 6.4 MATRIZ DE RELACIÓN**
- 7. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES**
- 8. RECURSOS**
  - 8.1. FINANCIAMIENTO**
- 9. FUENTES DE INFORMACIÓN**
- 10. ANEXOS**
  - 10.1. ANEXOS FOTOS**
  - 10.2. ANEXO DOCUMENTOS REQUERIMIENTO GAD CAYAMBE**

## **ÍNDICE DE FIGURAS, TABLAS Y FOTOS**

Figura 1 Árbol de problemas

Tabla 1 Matriz de relación

Tabla 2 Cronograma de actividades

Tabla 3 Recursos

Foto 1 Pequeños floricultores

Foto 2 Técnico GADIP Cayambe en el proceso productivo

Foto 3 Técnico GADIP Cayambe

Foto 4 Técnico GADIP Cayambe

Foto 5 Técnico de agro producción GADIP Cayambe

Foto 6 Reunión con técnico GADIP Cayambe

Foto 7 Técnico GADIP Cayambe

### **3. NOMBRE DEL PROYECTO**

Diseño de una guía de exportación para pequeñas empresas productoras de flores del cantón Cayambe

### **4. CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA (ANTECEDENTES)**

Ecuador un país idóneo para la siembra y cosecha de flores, debido a la ubicación geográfica y sus condiciones climáticas las que permiten la cosecha de rosas de excelente calidad. Según el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PRO ECUADOR (2016) en Ecuador existen 629 fincas florícolas registradas en Agrocalidad, de las cuales 471 siembran rosas. El sector flores, incluyendo las rosas y demás flores, generan 105,000 plazas de trabajo directas e indirectas, y de forma directa se contratan 50,000 empleados, un promedio de 12 personas por hectárea, de los cuales el 51% son mujeres. Por lo cual las flores se cultivan en varias provincias del País siendo pichincha la provincia con mayor superficie cultivada que representa el 75% de las hectáreas totales. Las provincias del Cotopaxi tiene una participación del 19%, Carchi e Imbabura participan con un 2% cada una. Las demás provincias representan un 2%. (PROECUADOR, 2016)

De acuerdo a esta misma fuente, cabe mencionar que de las empresas productoras de flores en Ecuador registradas son alrededor de 471 fincas, de las cuales en su gran mayoría son pequeñas empresas, las mismas que constituyen un 79% del total. Las medianas fincas representan el 11% y las grandes empresas un 9% (PRO ECUADOR, 2016).

Las actividades económicas representativas del Cantón Cayambe, mayoritariamente son aquellas que están vinculadas al sector primario: agricultura y ganadería con el 44% de la Población Económicamente Activa (PEA). Se estima que de este grupo, alrededor de las dos terceras partes correspondería a empleados en las florícolas. De acuerdo a los estudios de Expoflores este sector utiliza en promedio 12 trabajadores por hectárea y se

estima cuando menos 800 hectáreas de tierra en producción de flores; siendo una industria con crecimiento del 7.9% promedio (CEPESIU, 2015, p. 45, 68).

En el Cantón Cayambe, la primera plantación florícola con fines de exportación se inicia en 1982 con una extensión de cultivo de media hectárea de rosas. Desde esa época el sector experimenta un crecimiento vertiginoso, en tan solo 20 años de existencia logra abarcar alrededor de 3200 hectáreas de cultivos de flores en el país, lo que significa un incremento de la superficie de cultivo de 639900% respecto de lo sembrado en 1982 (CEPESIU, 2015, p. 45, 68).

Para el caso específico de Cayambe, una hectárea de plantación de flores utiliza aproximadamente 12 trabajadores, que multiplicados por 800 hectáreas de cultivo permiten estimar que el sector aporta con alrededor de 9600 empleos directos, de los cuales, según estimaciones del Centro de Promoción de Empleo y el Desarrollo Territorial (en adelante CEPESIU), un 60% corresponde a mujeres. Es importante mencionar que la predilección por la mano de obra femenina se debe a su mayor habilidad y delicadeza en el manejo de este tipo de cultivos. Este sector, también absorbe aproximadamente puestos indirectos relacionados con la industria del plástico, papel, cartón, proveedores de insumos, empresas de transporte y carga, floristerías, vendedores ambulantes de flores, servicios, etc. (CEPESIU, 2015, p. 45, 68).

La actividad se realiza a pequeña escala, existen productores que tienen cultivos desde 200 metros cuadrados hasta menos de 5 hectáreas, quienes deben realizar las mismas actividades detalladas en la cadena, pero por la informalidad lo hacen sin cumplir con normas ambientales, laborales, productivas, ni comerciales lo cual representa costos, competencia desleal y daña el mercado para quienes están en la formalidad. (CEPESIU, 2015, p. 45, 68).

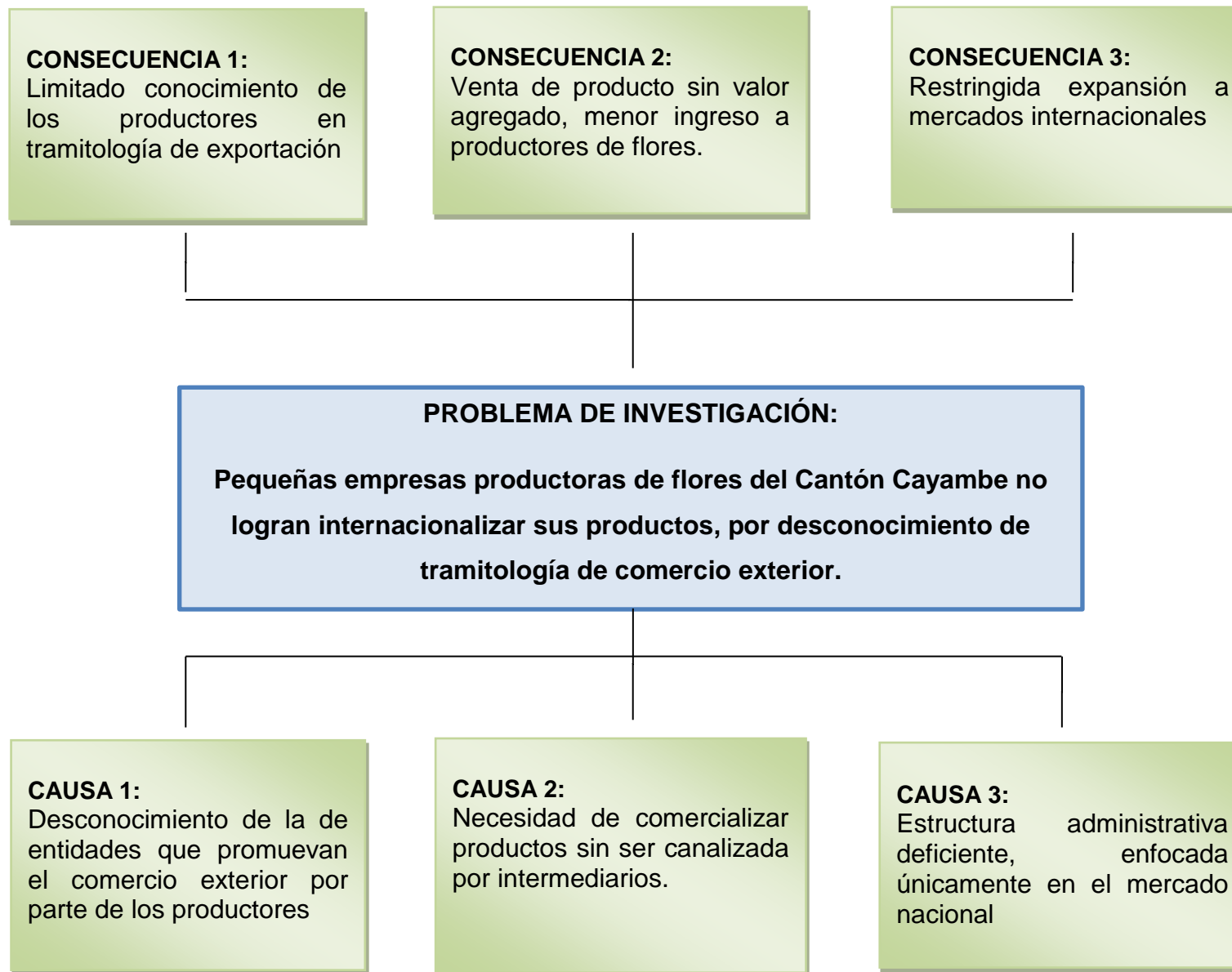
Los pequeños productores del Cantón Cayambe en su mayoría iniciaron su actividad laboral en grandes empresas florícolas, aprendieron los eslabones de la cadena de producción florícola como son: planificación de la finca y

movilización de tierras, preparación de suelos, fertilización de suelos, siembra-plantación, labores de cultivo, cosecha y post cosecha, lo que ha permitido iniciar su emprendimiento con miras a su independencia económica y laboral además de la alta rentabilidad que genera esta actividad agrícola. Cabe destacar que estos negocios están ubicados en las parroquias rurales del Cantón Cayambe como Cangahua, Juan Montalvo, Ayora, Olmedo. Es importante mencionar que los pequeños productores no han podido completar el eslabón que finaliza en la comercialización de su producto en el mercado internacional.

Además el problema genera las siguientes consecuencias: a) el desconocimiento de la producción por parte de los productores, b) el productor no desarrolla innovación, diferenciación, creatividad y diseño en su producto final y c) no existe suficiente apoyo por parte de las instituciones financieras para solventar este proceso.

Sin embargo el conocimiento del proceso productivo no es suficiente, es necesario concluir con el proceso de internacionalización del producto, las principales causas que se presentan en este problema son: falta de socialización y asesoramiento técnico de las instituciones dedicadas al comercio exterior, comercialización de la producción canalizada a través de intermediarios, altos costos financieros para la exportación, falta de profesionalismo en la toma de decisiones.

Se ha identificado que una de las limitantes para que las pequeñas empresas productoras de flores puedan exportar, es la falta de asociatividad debido a que al estar desarticuladas el volumen de producción individual es bajo, lo que no permite satisfacer la demanda en mercados externos.



**Figura 1: Árbol de problemas**

Elaborado por: La Autora

## **5. JUSTIFICACIÓN**

De acuerdo con el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Cayambe (2015-2025) se establece que en el Programa de Desarrollo Económico y Economía Popular Solidaria y Comunitaria se menciona al “Fortalecimiento de sistemas comunitarios de manejo de recursos y de producción y Fomento a los servicios de las cadenas productivas campesinas (mercados, créditos y gestión)”, por lo que es importante fortalecer a estos sectores productivos que son polos de desarrollo económico del sector, para la consecución de estos objetivos locales y nacionales.

Por lo tanto, la dirección de desarrollo económico, perteneciente al GADIP del Municipio de Cayambe (ver anexo 10.1; foto N°3), ha considerado necesario la elaboración una guía de exportación para pequeñas empresas productoras de flores del cantón Cayambe, la misma que será una herramienta que permita realizar de manera correcta la internacionalización del producto, ajustándose a los procedimientos y normativas vigentes en el país.

En el Cantón Cayambe existen grandes empresas florícolas que se dedican a la exportación de rosas en grandes volúmenes (alrededor de 260 millones de dólares anuales) siendo las flores muy apreciadas en otros países en su mayoría destinadas a países grandes como Estados Unidos, España, Alemania, Reino Unido. Esta producción de flores generan impactos positivos y negativos entre ellos sociales, culturales, ambientales y económicos. A su vez existe un incremento de pequeños productores que se encuentran desarticulados con poco conocimiento de la exportación y mínimos ingresos económicos, deficientes estructuras organizacionales los que les impide expandirse a mercados internacionales por lo cual es necesario apoyar a estos grupos que tienen potencial de desarrollo para mejorar aspectos como: condiciones de empleos dignos en el cantón, calidad de vida y dinamización la economía local.

El propósito de la elaboración de esta guía de exportación, es que el grupo de pequeños productores de flores (ver anexo 10.1; foto N°1), tengan conocimiento de los pasos necesarios al exportar, así logrando beneficiarse, a su vez logren comercializar su producto directamente sin intermediario alguno, pudiendo añadir valor agregado a sus flores (rosas inmortalizadas, rosas tinturadas), así, al poder exportar sus productos generarán rentabilidad y promoción de sus productos de excelente calidad, logrando acceder a un mercado internacional y posicionar su producto. Entre los beneficiarios directos están los pequeños productores de flores, el GADIP Municipio de Cayambe (al impulsar proyectos de desarrollo para su población y el cobro de patentes que permite reinvertir los recursos en el territorio y el autor de esta guía y como beneficiarios indirectos los actores involucrados en el proceso de producción y comercialización de flores (talento humano), proveedores de insumos (casas comerciales), instituciones financieras del territorio, transportistas y otros.

A través de esta guía se buscará informar sobre los procesos de comercialización a nivel internacional, formar una cultura de exportación, evidenciar los aspectos comercialización de flores, presentar la guía de una forma didáctica que sea comprensible para los productores de flores y estructurar varias opciones para que inicien su proceso de exportación acoplándose a su entorno.

La elaboración de la guía dará a conocer requisitos según la legislación de entidades dedicadas al comercio exterior como son: Ministerio de Comercio Exterior (COMEX), Servicio Nacional de aduana del Ecuador (SENAE), PRO ECUADOR, Agro calidad, Ministerio del Ambiente, Gobiernos Autónomos Descentralizados (GADs), estableciendo reglas claras para que los exportadores puedan defenderse frente adversidades en el mercado internacional, con el uso adecuado de esta guía se puede llegar a resultados óptimos.

## **6. OBJETIVOS**

### **6.1. OBJETIVO GENERAL**

Diseñar una guía de exportación para pequeñas empresas productoras de flores del Cantón Cayambe con la finalidad de orientarlos en su internacionalización.

### **6.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Identificar la situación legal y administrativa de las pequeñas empresas productoras de flores del Cantón Cayambe, para el desarrollo de la guía.
- Determinar el nivel de producción de flores con miras a la exportación.
- Desarrollar los componentes que contendrá la guía de exportación para los pequeños productores florícolas del Cantón Cayambe.

## **7. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO**

Para el diseño del presente proyecto basado en la realización de una guía de exportación, que permitirá guiar y orientar a la internacionalización de las flores, provenientes de las pequeñas empresas productoras de flores de Cayambe, se desarrollará un manual basado en el cumplimiento de 3 objetivos específicos que buscará el logro del objetivo general, y por ende la presentación final de una guía para estos productos. A continuación, se describen estos objetivos:

El primer objetivo se enfoca en identificar la forma, la situación de las empresas referente al nivel administrativo, para poder diagnosticar cuales son las falencias de las pequeñas florícolas del Cantón Cayambe y partiendo del diagnóstico realizado se procederá a elaborar la guía de exportación de una manera técnica y comprensible para las personas que integran este grupo. Para poder desarrollar este objetivo es necesario utilizar fuentes de información primaria facilitada por los propietarios de las pequeñas florícolas, GADIP Municipio de Cayambe y a su vez información secundaria tomada de revistas, artículos, libro, enciclopedias. Para facilitar los conocimientos se aplicará una encuesta a los dueños de las pequeñas

empresas productoras de flores y también observación en los procesos realizados a nivel organizacional.

Con el segundo objetivo específico se recolectará la información necesaria que permitirá conocer el nivel de producción de los pequeños productores de flores del Cantón Cayambe, de esta manera se determinará el volumen de la producción de flores para poder realizar la guía. A través de este objetivo se busca identificar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de la producción de flores, para poder desarrollar este objetivo se implementará instrumentos como la técnica de encuestas y entrevista aplicada a los productores de flores.

El tercer objetivo específico se orienta a realizar la guía de exportación para pequeños productores de flores del Cantón Cayambe, que permitirá guiar a los productores de flores en su proceso de exportación, para la elaboración de esta guía se trabajara con entidades gubernamentales y a la vez de instituciones privadas como: pre asociación el nevado, núcleo de floricultores Cayambe, Expoflores, logrando el diseño de guía didáctica.

## **7.1. ÍNDICE DE CONTENIDOS**

### **CAPÍTULO I**

#### **1. MARCO TEÓRICO**

##### **1.1. Comercio**

##### **1.2. Comercio internacional**

###### **1.2.1. Comercio Exterior**

###### **1.2.2. Sujetos del comercio internacional**

###### **1.2.3. Importancia**

###### **1.2.4. Ventajas que ofrece**

###### **1.2.5. Entidades que regulan el comercio internacional**

##### **1.3. Institucionalidad ecuatoriana encargada de regular el comercio internacional**

###### **1.3.1. GADs**

- 1.3.2. Competencias del GAD del Cantón Cayambe
- 1.4. Guías de exportación (Hacer análisis comparativo Chile, Ecuador)**
  - 1.4.1. Definición
  - 1.4.2. Tipos
  - 1.4.3. Aplicación
- 1.5. Rosas**
  - 1.5.1. Tipos de Rosas
  - 1.5.2. Producción de rosas en Ecuador
  - 1.5.3. Entrada a mercado internacional
- 1.6. Tipos de exportación**
  - 1.6.1. Barreras a la exportación
  - 1.6.2. Aranceles
  - 1.6.3. Acuerdos y tratados
- 1.7. Procesos de exportación**
  - 1.7.1. Requisitos de exportación
  - 1.7.2. Documentos de exportación
  - 1.7.3. Certificaciones sanitarias y fitosanitarias
  - 1.7.4. Obtención de permisos y licencias
  - 1.7.5. Envase y embalaje
  - 1.7.6. Incoterms
  - 1.7.7. Formas de pago

## **CAPÍTULO II**

### **2. DIAGNÓSTICO**

- 2.1. Diagnóstico
- 2.2. Antecedentes
- 2.3. Objetivos
- 2.4. Variables Diagnosticas
- 2.5. Indicadores
- 2.6. Matriz de relación
- 2.7. Información primaria
- 2.8. FODA

**2.9.** Cruce de matriz FODA, FA, FO, DO, DA

**2.10.** Determinación del problema diagnosticado

### **CAPÍTULO III**

#### **3. DISEÑO DE LA GUÍA**

**3.1.** Resumen de la guía

**3.2.** Perfil de la empresa

**3.3.** Elaboración de los componentes de la guía

**3.4.** Socialización de la guía

#### **CONCLUSIONES**

#### **RECOMENDACIONES**

#### **BIBLIOGRAFÍA**

#### **ANEXOS**

### **8. ORGANIZACIÓN METODOLÓGICA**

#### **8.1. METODOS GENERALES**

##### **8.1.1. Método Inductivo**

Según (Moguel, 2005) define que el método inductivo es un proceso en el que, a partir del estudio de casos particulares se obtienen conclusiones o leyes universales que explican o relacionan los fenómenos estudiados (...).

El método inductivo utiliza:

- La observación directa de los fenómenos
- La experimentación
- El estudio de las relaciones que existen entre ellos.

Inicialmente se separan los actos más elementales para examinarlos en forma individual, se observan en relación con fenómenos similares, se formula hipótesis y a través de la experimentación se contrastan.

Mediante el método inductivo se logrará obtener una conclusión estudiando las pequeñas productoras de flores del Cantón Cayambe, a la vez ayudara a entender a determinados temas que son objeto de estudio para el presente proyecto y

elaboración de la guía, para poder llegar a una conclusión se realiza la observación directa de lo que sucede dentro de las productoras de flores.

### 8.1.2. Método Deductivo

Según (Moguel, 2005) Consiste en obtener conclusiones particulares a partir de una ley universal.

El método deductivo consta de las siguientes etapas:

- Determina los hechos más importantes en el fenómeno por analizar.
- Deduce las relaciones constantes de naturaleza uniforme que dan lugar al fenómeno.
- Con base a las deducciones anteriores se formula la hipótesis.
- Se observa la realidad para comprobar la hipótesis.
- Del proceso anterior se deducen leyes.

Si bien a través de otros métodos se puede llegar a determinar conclusiones, mediante el método deductivo se conseguirá determinar hechos importantes en el caso de estudio sería la siembra, producción, cosecha y hechos sociales u otros estos serán para identificar los hechos más importantes y poder llegar a un resultado deseado.

### 8.1.3. Método analítico – sintético

Consiste en la descomposición mental del objeto estudiado en sus distintos elementos o partes para obtener nuevos conocimientos acerca de dicho objeto. Como se afirma en el diccionario filosófico de Rosental (1980), para llegar al conocimiento profundo del objeto: es condición necesaria que el análisis sea multifacético. (León & Toro Garrido, 2007).

De acuerdo con el autor el método analítico permitirá llegar al conocimiento esperado mediante el análisis del grupo de pequeñas empresas productoras de flores conociendo detalles importantes dentro de las empresa, permitiendo obtener veracidad en el resultado a conseguir, al realizar este tipo de análisis se logra

obtener resultados más amplios para la realización de la guía de exportación, se busca mediante este método resolver el problema de manera eficiente.

## **8.2 TÉCNICAS**

### **8.2.1 Observación**

(Salkind, 1999) Define a la técnica de observación como ese tipo de prueba convierte al encuestado en el agente activo del proceso de medición. En unos casos totalmente distinta de métodos de evaluación del comportamiento, el investigador, que podría ser usted, se convierte en el agente activo. Estos se denominan métodos o técnicas de observación, y son aquellos en los que el investigador se sitúa fuera de la conducta que se está observando y crea una bitácora, notas, o un registro en audio o video de la conducta.

También según (Yuni & Urbano, 2006) puede definirse como una técnica de recolección de información consistente en la inspección y estudio de las cosas o hechos tal como acontecen en la realidad (natural o social) mediante el empleo de los sentidos (con o sin ayuda de soportes tecnológicos), conforme a las exigencias de la investigación científica y a partir de las categorías perceptivas construidas a partir y por las teorías científicas que utiliza el investigador.

La técnica de observación es fundamental para un proyecto investigativo porque a través de esta se permite evaluar el comportamiento del objeto en estudio, determinando su modo de proceder donde se puede mencionar los siguientes: labores de cultivo, cosecha y pos cosecha, empaçado, proceso administrativo, a la vez nos permite ser actores directos de esta técnica presenciando los hechos que son importantes para poder realizar un diagnóstico acertado.

### **8.2.2. Encuesta**

Según el diccionario la palabra encuesta significa “averiguaciones o pesquisa”. Acopio de datos obtenidos mediante consulta o interrogatorio”. En el campo de la investigación la encuesta alude a un procedimiento mediante el cual los sujetos brindan directamente información a investigador (...). Lo que caracteriza a la

investigación por encuestas es una intención de describir, analizar y establecer las relaciones entre variables en poblaciones o grupo particulares, generalmente de cierta extensión. (Yuni & Urbano, 2006).

Mediante la encuesta se obtendrá información directa recolectada de los dueños de las pequeñas florícolas y a entidades públicas encargadas de temas de exportación como son: MIPRO, cámaras de comercio, la información es de principal ayuda para el investigador, este tipo de técnica permite al investigador analizar la situación que atraviesan los actores del estudio. La finalidad es perfeccionar la medición tratando de llegar a una información real y objetiva. Pero, a través de esta técnica existen muchos riesgos de llegar a la validez de los datos sobre las pequeñas empresas productoras de flores.

### 8.2.3 Entrevista

Para el caso de la entrevista se requiere, también de una formulación de preguntas, pero en este caso el entrevistado no tendrá que escribir las respuestas pues el entrevistador será quien las registre. Las preguntas se formulan “cara a cara” entre el entrevistador y el entrevistado. Como técnica de investigación que es, la entrevista debe responder a las necesidades de la investigación y del investigado, es decir debe recopilar información para poder cubrir los objetivos de la investigación, así como también debe aportar información para comprobar la o las hipótesis de trabajo, o bien, la información recabada debe contribuir al cumplimiento del plan-esquema de trabajo (Becerril, 1997).

Este método de investigación ayudará a recopilar información en cuanto a la producción y venta.

Se realizará entrevistas a los productores de las pequeñas empresas de flores que proporcionara información primaria y directa, a su vez se efectuara entrevista a los técnicos del GADIP Cayambe conocedores del tema, de igual manera se realizara entrevistas a empresarios del Cantón, este tipo de entrevista se la plasmara en base a criterios, opiniones, creencias, proponiendo preguntas abiertas que tienen el objetivo de recolectar la mayoría de información necesaria para el

diseño de la guía de exportación para los pequeños productores de flores del Cantón Cayambe

### **8.3 INSTRUMENTOS**

#### 8.3.1 Ficha de Observación

La ficha de observación que resulta de la búsqueda de los hechos sobresalientes proviene de un esfuerzo de racionalización en el mismo sentido: está compuesta de todos los rasgos que se han identificado, de tal modo que un observador, encargado de evaluar el comportamiento, no se deje absorber por uno de ellos a expensas de otros. (Postic, 1996).

La ficha de observación tiene como objetivo registrar momentos importantes dentro de las pequeñas empresas productoras de flores presenciados por el investigador realizando la función de observador encargado de juzgar el comportamiento del objeto a estudiarse. Este instrumento ayudará al proyecto a recopilar datos sobre precios de los productos que se comercializan y si es competitivo en relación a productos similares.

#### 8.3.2 Cuestionario

Un cuestionario en sentido estricto, es un sistema de preguntas racionales, ordenadas de forma coherente, tanto desde el punto de vista lógico como psicológico, expresadas en un lenguaje sencillo y comprensible, que generalmente responde por escrito la persona interrogada, sin que sea necesaria la intervención de un encuestador. El cuestionario permite la recolección de datos provenientes de fuentes primarias, es decir, de personas que poseen la información que resulta de interés. (Córdoba, 2004)

El cuestionario según Córdoba esencialmente permite la recolección de datos de fuentes primarias que en este proyecto serán los pequeños productores de flor, al realizar el cuestionario de tipo cerrado se realizarán preguntas claras y coherentes, que sean entendibles para las personas que llenaran el cuestionario planteado. Esta

herramienta ayudará a determinar variables con exactitud pudiendo conocer las necesidades de los productores en su proceso de internacionalización.

### 8.3.3 Video

El Vídeo como herramienta de investigación y como parte de un currículo que busque acercarse a la realidad a través de sus imágenes y de los recursos técnicos, estéticos y expresivos que ofrecen los medios audiovisuales, en particular el vídeo, requiere considerar a la imagen no solo como instrumento para almacenar, comprobar y verificar datos, sino como objeto y estrategia de investigación que posibilita el análisis y la reconstrucción de la realidad, así como diferentes lecturas de la misma. (Gil, 2011).

Mediante este instrumento se puede recolectar información de manera precisa, que permite analizar los resultados a través de sus imágenes y sonidos, esto posibilitara comprobar y verificar la información, ayuda a realizar un análisis puntual por la esencia de este instrumento. Esta herramienta es fundamental para nuestro análisis debido a que se evidenciara cada uno de los procesos realizados por los pequeños productores de rosas del Cantón Cayambe.

#### 8.4 MATRIZ DE RELACIÓN

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS	FUENTES DE INFORMACIÓN
Identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de los pequeños productores de flores.	Nivel administrativo	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Organigrama</li> <li>➤ Equipo de dirección</li> <li>➤ Organización de la empresa</li> </ul>	Entrevista Observación Encuestas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Productores de pequeñas empresas de flores</li> <li>• Encargados de distintos departamentos de las pequeñas empresas productoras de flores</li> <li>• Productores de pequeñas empresas de flores</li> </ul>
Determinar el nivel de producción de las pequeñas empresas productoras de flores del Cantón Cayambe	Oferta exportable	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Nivel de producción</li> <li>➤ Procesos de producción</li> <li>➤ Calidad de producción</li> </ul>	Encuestas Observación Entrevistas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Productores de pequeñas empresas de flores</li> <li>• Encargados de control de calidad en las pequeñas empresas florícolas.</li> <li>• Productores de pequeñas empresas de flores</li> </ul>

<p>Identificar procesos aduaneros, para pequeñas empresas productoras de flores.</p>	<p>Proceso de exportación</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Costos de exportación</li> <li>➤ Logística</li> <li>➤ Documentación</li> </ul>	<p>Bibliografía Bibliografía Bibliografía</p>	<p>SENAE Empresas logísticas ECUAPASS</p>
--	-------------------------------	---	---	---

**Tabla 1: Matriz de relación**

Elaborado por: La Autora

## 9. 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	
<b>CAPÍTULO: MARCO TEÓRICO</b>																					Shirley Túquerres
Recopilación de Bibliografía																					Shirley Túquerres
Guías																					Shirley Túquerres
Tipos																					Shirley Túquerres
Aplicación																					Shirley Túquerres
Entrada a mercado internacional																					Shirley Túquerres
Tipos de exportación																					Shirley Túquerres
Barreras a la exportación																					Shirley Túquerres
Aranceles																					Shirley Túquerres
Acuerdos y tratados																					Shirley Túquerres
Procesos de exportación																					Shirley Túquerres
Requisitos de exportación																					Shirley Túquerres
Documentos de exportación																					Shirley Túquerres





## 8. RECURSOS

### a) Humanos

Investigadora	0,00
<b>Subtotal</b>	<b>0,00</b>

### b) Materiales

-Internet	125,00
-Copias	35,00
-Impresiones	100,00
- Empastados	30,00
-Anillados	20,00
- Esferos	5 ,00
<b>Subtotal</b>	<b>315,00</b>

### c) Otros

-Gasolina	40,00
-viáticos	25,00
-Gastos varios	20,00
<b>Subtotal</b>	<b>85,00</b>

Subtotal	400,00
Imprevistos (10%)	40,00
<b>TOTAL</b>	<b>440,00</b>

**Tabla 3: Recursos**

Elaborado por: La Autora

## 8.1. FINANCIAMIENTO

El total de los recursos invertidos para la elaboración del presente proyecto será la suma de 440,00\$ (cuatrocientos cuarenta dólares), que serán financiados en un 100% por la autora.

## 9. FUENTES DE INFORMACIÓN

- Agenda estratégica para el desarrollo económico del Cantón Cayambe 2015-2020.
- Becerril, F. R. (1997). *Ciencia, metodología e investigación*. Mexico: Longman de Mexico.
- Córdoba, F. G. (2004). *El cuestionario: recomendaciones metodológicas para el diseño de un cuestionario*. Córdoba: Limusa noriega editores.
- Gil, M. E. (2011). *El vídeo como herramienta de investigación. Una propuesta metodológica para la*. Obtenido de <http://www.cesfelipesecondo.com/revista/articulos2011/Monica%20Garcia.pdf>
- Hill Charles, Jones Gareth (2009): . (2008). *Administración estratégica*. México: 8Ed. Mexico. MacGraw Hill.
- León, I. H., & Toro Garrido, J. (2007). *paradigmas y métodos de investigación en tiempos de cambio*. Caracas, Venezuela: colección minerva.
- Moguel, E. A. (2005). *Metodología de la Investigación*. Mexico : Universidad Juárez Autónoma de Tabasco.
- Postic, M. (1996). *observación y formación*. Madrid: Ediciones Morata.
- Salkind, N. J. (1999). *Métodos de investigación*. México: Prentice Hall.
- SARZOSA, S. C. (01 de ENERO de 2015). GERENTE PROPIETARIO COMERCIALIZADORA FASAPIC CIA. LTDA. (A. M. SÁNCHEZ, Entrevistador)
- Thompson Arthur, Strickland A.J. Gamble John (2008); . (2008). *Administración estratégica, Teoría y Casos*. . Mexico: 15 Ed. Mexico. MacGraw Hil.

- Yuni, J., & Urbano, C. (2006). *Técnicas para Investigar y formular proyectos de investigación* . Córdoba: Brujas.
- Gobierno autónomo descentralizado intercultural y plurinacional de Cayambe
- Plan de desarrollo y ordenamiento territorial del cantón Cayambe 2015-2025
- PROECUADOR
- Cámaras de Quito
- Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador

## 10. ANEXOS

### 10.1. ANEXOS FOTOS

Foto 1 Pequeños floricultores



Capturado por: la autora

Foto 2 Técnico GADIP Cayambe en el proceso productivo



Capturado por: la autora

Foto 3 Técnico GADIP Cayambe



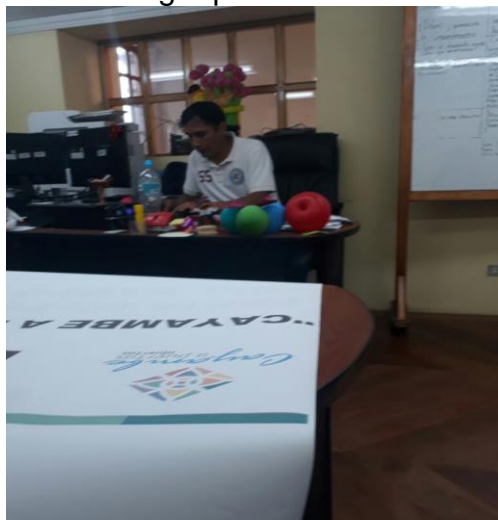
Capturado por: la autora

Foto 4 técnico GADIP Cayambe



Capturado por: la autora

Foto 5 técnico de agro producción GADIP Cayambe



Capturado por: la autora

Foto 6 reunión con técnico GADIP Cayambe



Capturado por: la autora

## 10.2. ANEXO DOCUMENTOS REQUERIMIENTO GAD CAYAMBE



GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO INTERCULTURAL Y PLURINACIONAL  
DEL MUNICIPIO DE CAYAMBE

DIRECCION DE DESARROLLO ECONÓMICO

Cayambe, septiembre de 2017

### CERTIFICADO

Mediante tramite Nº 0007776 ingresado al Gobierno Autónomo Descentralizado Intercultural y Plurinacional del Municipio de Cayambe, por la Srta. Shirley Andrea Tuquerres Alvear con cedula de Identidad 1719047407, estudiante de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Ibarra, de la Escuela de Negocios y Comercio Internacional de la Carrera de Comercio Internacional me permito otorgar el AVAL para la realización de su trabajo de Titulación, es importante mencionar que el tema seleccionado es de trascendencia y utilidad para esta dependencia.

La estudiante puede utilizar el presente documento para los fines pertinentes

Atentamente



Ing. Carlos Cabascango Valencia  
**DIRECTOR DE DESARROLLO ECONÓMICO**  
GOBIERNO AUTONOMO DESCENTRALIZADO  
INTERCULTURAL Y PLURINACIONAL DEL MUNICIPIO DE CAYAMBE

Dir: Terán SO-54 y Sucre Telf: 022 361 591 / 022 361 832 / 022 360 052  
Web: [www.municipiocayambe.gob.ec](http://www.municipiocayambe.gob.ec)