



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

EXPORTACIÓN DE CLAVELES A NICARAGUA

Trabajo de Titulación presentado en conformidad a los requisitos
establecidos para optar por el título de
Tecnóloga en Exportaciones e Importaciones

Profesor Guía
Ing. Karol Ivonne Ruíz Guerra

Autora
Evelyn Alejandra Morales Rodríguez

Año
2015

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con la estudiante, orientando sus conocimientos para un adecuado desarrollo del tema escogido, y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación.”

Karol Ivonne Ruíz Guerra

Ingeniera

C.C.: 1713013017

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes”.

Evelyn Alejandra Morales Rodríguez

C.C.: 172011859-3

AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento a DIOS por bendecirme en los momentos difíciles y por darme fuerzas para salir adelante, por ser mi guía y por entregarme su amor incondicional.

A mis padres y hermana por hacer de mí una gran mujer y sobre todo una luchadora.

A mis maestros que han aportado y contribuido para la culminación de mi carrera no solo con conocimiento sino con su ejemplo.

DEDICATORIA

Este trabajo se lo dedico a mi abuelita por ser mi fortaleza ante todos mis obstáculos, y mi luz en los momentos más difíciles de mi vida.

GRACIAS MI DIOS

RESUMEN

Este trabajo de investigación se fundamentará en la necesidad de establecer un proceso para la exportación de claveles desde Quito- Ecuador hasta Managua-Nicaragua, amparándonos en los principios de la logística y basándonos en procedimientos y procesos adecuados para minimizar costos y tiempos de entrega. Se realizará un análisis de las características, usos y ventajas de nuestro clavel en el país con el cual deseamos negociar, garantizando que nuestro producto cumpla con los requerimientos y exigencias del cliente.

Para ello, se realizará una negociación estratégica con la única productora exclusiva de clavel (Arbusta), como empresas que producen otro tipo de flores incluido el clavel.

El objetivo es dar realce, conocimiento de la calidad de nuestro producto en el país de destino, así como demostrar que somos capaces de cumplir con todas las normas establecidas.

Por último se expresarán las recomendaciones finales para que se implemente un proceso de exportación de los claveles y así alcanzar los objetivos planteados.

ABSTRACT

This investigation addresses the need to establish a process to export carnations from Quito, Ecuador to Managua, Nicaragua using the logistic principles based on appropriate processes and procedures to minimize costs and delivery times. An analysis of Ecuadorian carnations' attributes, uses, and advantages will be made to ensure that our product will comply with the requirements and demands of the country which we want to negotiate with.

To do this, the strategy will be to negotiate with the lone exclusive producer of carnations in the country, Arbusta, as well as other companies that produce other types of flowers that includes the carnation.

The goal is to give emphasize the quality of our product to the customer, as well to demonstrate our ability to comply with all established rules and regulations.

To conclude, final recommendations are given to implement a processed to export carnations and thus achieve the goals.

ÍNDICE

1.	INTRODUCCIÓN	1
1.1	INTRODUCCIÓN.....	1
1.2	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.3	PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN.....	3
1.4	FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS	4
1.5	OBJETIVOS	5
1.5.1	Objetivo General	5
1.5.2	Objetivos específicos	5
1.6	MARCO TEÓRICO.....	5
1.6.1	Metodología	7
1.6.1.1	Método histórico.....	7
1.6.1.2	Método Analítico.....	7
1.6.1.3	Método Estadístico.....	7
2.	EL PRODUCTO EN EL MERCADO DE ORIGEN	8
2.1	CARACTERÍSTICAS Y USOS DEL PRODUCTO.....	8
2.2	PRODUCCIÓN Y OFERTA EN EL MERCADO DE ORIGEN	10
2.2.1	Lugares donde se produce	10
2.2.2	Cantidad que se produce.....	10
2.2.3	Estacionalidad del producto	11
2.2.4	Productores.....	12
2.3	EXPORTACIONES DEL PRODUCTO SELECCIONADO DEL PAÍS DE ORIGEN AL MUNDO	13
2.3.1	Exportaciones del producto seleccionado del país meta al mundo	14
3.	ANÁLISIS DEL MERCADO META.....	15
3.1	PRODUCCIÓN LOCAL DEL PRODUCTO.....	15
3.2	IMPORTACIONES DEL PRODUCTO EN EL PAÍS META.....	15
3.3	IMPORTACIONES DEL PRODUCTO SELECCIONADO DESDE EL ECUADOR.....	17
3.4	ACUERDOS PREFERENCIALES EN LOS CUALES EL PAÍS ORIGEN PARTICIPA CON EL MERCADO META.....	18
3.5	BARRERAS DE ENTRADA.....	18
3.5.1	Barreras No Arancelarias.....	18
3.5.2	Barreras Arancelarias	19
3.6	REQUISITOS DE ETIQUETADO, EMPAQUE Y EMBALAJE	19
3.6.1	Etiquetado.....	19
3.6.2	Empaque	20
3.6.3	Embalaje.....	22
3.7	ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....	23

4.	PROCESO DE EXPORTACIÓN	25
4.1	FLUJO DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN	25
4.2	REQUISITOS Y TRÁMITES DE EXPORTACIÓN	26
4.2.1	Requisitos	26
4.2.2	Trámite de Exportación	31
4.3	INCOTERM	33
4.4	TRANSPORTE	34
4.4.1	Costos de la Exportación	34
5.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	37
5.1	ANÁLISIS DE LOS CUMPLIMIENTOS DE LOS OBJETIVOS PLANTEADOS PARA EL TRABAJO DE TITULACIÓN.....	37
5.2	COMPROBACIÓN DE LA HIPÓTESIS PLANTEADA.....	38
5.3	OTRAS CONCLUSIONES RELEVANTES	38
5.4	RECOMENDACIONES	39
	REFERENCIAS	40
	ANEXOS	44

1. INTRODUCCIÓN

1.1 INTRODUCCIÓN

Todos tenemos conocimiento de la gran ventaja que posee el Ecuador porque a pesar de ser un país pequeño, posee una diversidad de clima y suelo, por su posición geográfica, lo que genera una oportunidad para aquellas personas que desean sacar al país adelante y que tienen sueños de tener una empresa propia. Esta diversidad permite incursionar dentro del mercado tanto nacional como internacional con variedad y exclusividad de productos que llevan a satisfacer un mercado tendiente siempre a crecer, así como también cubrir necesidades.

“El Ecuador descubre su potencial para poder sembrar, producir y exportar una gran variedad de flores tales como crisantemos, limonios, flores de verano, especies tropicales como la heliconia, entre otras; las mismas que se siembra en áreas cálidas y húmedas; claveles, que poseen elementos especiales en su tamaño y color, el tiempo que más se mantiene en vida es el florero como: Norla Barlo, Charmeur, Dark Organe Telster, Dallas; y, 300 variedades de rosas entre rojas y de variados colores; son flores que hoy ocupan un lugar especial en el mercado mundial”. (Proecuador, s.f.)

En todos los países del mundo existe una preocupación continua sobre una condición que hace crecer a las empresas y se llama “competitividad”, y es por eso que las empresas formulan estrategias y formas de trabajo que permitan crecer dentro del ámbito nacional e internacional. Para el Ecuador, el sólo hecho de su posición geográfica y su gran variedad de especies, le da a los empresarios nacionales una ventaja competitiva sobre los competidores de otros países, pues, el Ecuador tiene abundancia de recursos naturales los cuales deben ser aprovechados para cumplir en forma adecuada y oportuna a los clientes en el mercado internacional. El mayor competidor en América es

Colombia, también por su gran producción y variedad, pero sobre todo por el manejo de sus costos bajos. A nivel mundial, el líder en exportaciones de flores es Holanda.

A raíz de la década de los 80 cuando el Ecuador inicia su auge de exportación de rosas, abre un mercado favorable para la salida de todo tipo de flores; y, se expande la posibilidad de insertar el producto ecuatoriano en el maravilloso mundo de la exportación de productos naturales.

De acuerdo a investigaciones realizadas por Trade Map, Centro de Comercio Internacional, indica que el Ecuador, al año 2012, ocupa el tercer lugar como exportador de flores a nivel mundial; e, indica que ha tenido un crecimiento promedio de 6,57% en lo que respecta al sector florícola siendo uno de los motores del comercio exterior. En este año se comercializó 203.000 toneladas, lo que representó para el país \$719 millones. (Diario El Telégrafo, s.f.)

“Según datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), el número de personas ocupadas en el sector de las flores se mantiene estable respecto a años anteriores, pues entre puestos directos e indirectos existen 120,000 plazas ocupadas al año 2012, especialmente en las provincias de Pichincha (Cayambe, Tabacundo), Cotopaxi y Azuay. Para el 2012 en el Ecuador habían unas 571 haciendas productoras de flores, las cuales totalizaban unas 4,000 hectáreas en 13 provincias: Carchi, Imbabura, Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua, Chimborazo, Cañar, Azuay, Esmeraldas, Santo Domingo de los Tsáchilas, Guayas, Los Ríos y Santa Elena”. (Diario El Telégrafo, s.f.)

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En vista de que Managua-Nicaragua no posee la riqueza de suelo que tiene Ecuador y su producción nacional de clavel es nula, no pueden satisfacer el mercado interno en cuanto se refiere a los arreglos florales para toda ocasión y

sus diferentes usos. Se debe tomar en cuenta también que este no es un mercado que llame la atención a los exportadores ecuatorianos.

En la página www.latinflores.com/es/nicaragua.html, se puede leer como referente lo siguiente: “Las flores de Nicaragua se caracterizan por su variedad, su exotismo y la cantidad en las que se encuentran. Pero no siempre es fácil obtenerlas con calidad a la hora de querer resolver un regalo o de intentar homenajear a alguien en un día especial”

1.3 PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

¿En la actualidad es factible exportar claveles al mercado de Managua-Nicaragua?

La exportación de flores desde el Ecuador, es una actividad que está sometida a grandes cambios durante el año, podemos decir que existen meses en los cuales se llega al punto más alto en cuanto a ventas como son los meses de Enero y Diciembre; así como también, meses en los cuales las ventas son muy bajas. Lo que el presente proyecto propone, es tratar de equilibrar las ventas en los otros meses del año; y, para ello se considera que se debe explotar este mercado, Managua-Nicaragua. En realidad se deberían buscar otras plazas de interés, el presente estudio pretende recuperar un mercado que ya fue incursionado y en el cual se tienen contactos para reiniciar esta actividad.

De acuerdo al “Congreso de Comercio Exterior” que la Universidad de Las Américas impartió a sus estudiantes durante 6 días en las instalaciones de La Sede Granados, se mencionó que la balanza comercial del país se encuentra negativa en estos momentos; se señaló que es necesario que la nueva generación de estudiantes que la universidad da al país, debe promocionar nuevos productos y abrir nuevos mercados ya que los actuales, se podría decir están cubiertos adecuadamente.

Este proyecto, pretende retomar un mercado que no ha sido explotado como se debiera y en un futuro poder exportar a ese país y otros de Centroamérica los productos florícolas que son de gran riqueza.

1.4 FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS

La exportación de claveles satisface la demanda en el mercado de Managua-Nicaragua.

En la actualidad, existe una asociación ecuatoriana de productores y/o exportadores de flores, que toman el nombre de “Expoflores” los cuales se hacen cargo de los asuntos del gremio agrícola y al cual pertenecen productores, comercializadores y minoristas. (Las mismas que se encuentran establecidas el Registro General de Asociaciones del Ministerio de Agricultura y Ganadería el 22 de noviembre de 1984, con Acuerdo Ministerial No. 086)

Es obvio que como primer paso para poder ejecutar este proyecto será el pasar a formar parte de esta asociación para así poder ejercer las labores de exportación dentro de los parámetros legales que ésta asociación y el país lo requieren y estar protegidos bajo las normas adecuadas tanto dentro de las leyes ecuatorianas como de aquellas que son requeridas por el país al cual se pretende hacer llegar el producto.

De acuerdo a lo antes expuesto, el proyecto lo que quiere es tener satisfecho la mayor cantidad de tiempo y en toda época del año una gran variedad de claveles de calidad y colorido, que sirva para rendir homenaje a quien se desee en el momento oportuno. Esto implica que se deberá tener relaciones con el mayor número de productores de clavel en nuestro país, lo cual asegura un buen servicio de forma permanente, y un stock siempre abastecido.

1.5 OBJETIVOS

1.5.1 Objetivo General

- Exportar en el año 2015 al mercado de Managua-Nicaragua claveles de producción ecuatoriana y cubrir la demanda insatisfecha de esta variedad de flor.

1.5.2 Objetivos específicos

- Identificar el problema del plan de trabajo para la exportación de claveles a Managua-Nicaragua.
- Analizar las características, usos y partida arancelaria de los claveles.
- Conocer el mercado de Managua-Nicaragua para la exportación de claveles.
- Satisfacer la demanda de clavel en su color, tamaño, precio y en los requisitos que la Ley indica de tal manera que la exportación será satisfecha para el cliente.
- Establecer conclusiones y recomendaciones sobre la exportación de clavel a Managua-Nicaragua, así como la comprobación de la hipótesis y el cumplimiento del objetivo.

1.6 MARCO TEÓRICO

Para Porter (1985) la estrategia es “generar y mantener una ventaja competitiva sostenible a largo plazo”. (Hernández, 2009). Con la definición anterior lo que la empresa desea, es lograr el liderazgo del mercado estableciendo como exportador el manejo de costos más bajos con relación a

la competencia tanto de carácter interno como externo. Para ello se deben analizar los costos de competencia, propios; y, buscar una paridad o una proximidad a ellos.

Aparte de conseguir la diferenciación por el manejo de valores y de enviar los paquetes de clavel etiquetados con el logotipo de la empresa a la que se está enviando, se debe priorizar el manejo adecuado de los productos (claveles de alta calidad y durabilidad), contratar o establecer convenios adecuados con compañías de transporte que garanticen la entrega adecuada y oportuna para cumplir con los plazos, de tal manera que el producto no sufra daño alguno y llegue con la calidad ofrecida satisfaciendo el mercado internacional, en este caso Managua-Nicaragua. Manejar un equipo de trabajo de ventas y comercialización el cual tenga en sus manos el manejo adecuado de ofertas y contraofertas en el mercado nacional e internacional.

Para conseguir todo lo anteriormente citado, se considerará detalladamente los diferentes cursos de acción alternativos que se puedan seguir en el transcurso del proyecto para inspeccionar el rango completo de los objetivos a lograr, midiendo cuidadosamente todo lo que se sabe con relación a los costos, riesgos y consecuencias que puedan dar como resultado las diferentes alternativas. Se buscará toda la información que tenga el carácter de importante para evaluar en forma adecuada dichas alternativas.

Se tomará en cuenta cada nuevo dato o juicio de los expertos a los cuales se acudirá para investigar las consecuencias positivas o negativas tanto de las alternativas tomadas originalmente así como aquellas nuevas que surjan a medida que se avanzará en la investigación antes de tomar decisiones.

Por último, se establecerá disposiciones detalladas para poner en acción todo aquello que se haya elegido para su ejecución incluidos planes de contingencia dependiendo de los riesgos que se vayan presentando.

1.6.1 Metodología

1.6.1.1 Método histórico

Tomando en cuenta la característica del presente trabajo de tesis, el método que se aplicará es el inductivo, puesto que primeramente se debe realizar una investigación basada en la obtención de datos históricos y registro de todos los hechos que se han dado en cuanto a la exportación de claveles a Managua – Nicaragua, tanto desde el Ecuador como de Colombia que es nuestro más grande competidor. (Vargas, s.f.)

1.6.1.2 Método Analítico

Una vez obtenidos estos datos, se procederá a realizar un análisis y poder establecer así definiciones más claras que me permitan tomar las decisiones adecuadas de los pasos a realizar a continuación basados en conceptos que serán analizados pormenorizadamente. (Vargas, s.f.)

Inmediatamente se procederá a realizar una clasificación de todos los elementos y variables que intervienen en esta investigación para poder concluir con las estrategias que se deberán establecer para que una empresa sea altamente competitiva en el mercado internacional y pueda formular propuestas que sean asumidas con carácter de universalidad. Estas deberán ser el resultado de un proceso de investigación con un criterio profesional y altamente competitivo. Al final se debe demostrar que esta propuesta es factible de llevarse a cabo. (Vargas s.f.)

1.6.1.3 Método Estadístico

Se utilizará este método por cuanto se deben obtener datos, los mismos que deberán ser interpretados, analizados sobre la producción nacional y exportación del clavel que es el interés de este proyecto. (Vargas, s.f.)

2. EL PRODUCTO EN EL MERCADO DE ORIGEN

2.1 CARACTERÍSTICAS Y USOS DEL PRODUCTO

Tabla 1. Características y Usos del Producto

CARACTERÍSTICAS	USOS DEL PRODUCTO
El nombre científico del clavel es <i>Dianthus caryophyllus</i> L.	Planta de conocido uso ornamental como especie aromática
Nombre común o vulgar: Clavel.	Es importante componente de un ramo, ramillete, corona y ojales debido a su resistencia, larga vida y versatilidad
Familia: Caryophyllaceae.	Es una de las flores más utilizadas para las ofrendas religiosas y durante las celebraciones de Semana Santa.
Origen: es originaria de la cuenca mediterránea.	Se la puede utilizar de esencia o como un cosmético.
Planta perenne con base leñosa.	Uso medicinal y perfumería.
Su altura aproximadamente es 45 hasta 60 cms.	Se realizan ramos de clavel y se le pone en el estómago cuando existe un "enfriamiento".
Floración: casi durante todo el año.	Se utiliza los pétalos, para aliviar problemas digestivos, dolor de muelas, nervios y tos.
Normalmente son flores de fuerte fragancia.	El agua del clavel se usa como colirio para calmar irritaciones y enfermedades oculares.
Se han producido variedades con flores dobles de distintas tonalidades.	Se hace una infusión, se añade alpiste y miel de abeja y se toma una tasa cuando se sube la presión arterial.
Entre los colores que más se produce tenemos: blanco, salmón, bicolors, entre otros.	Existe un jarabe para tonificar el corazón y los nervios debilitados.
Los ramos secos de este producto utilizamos en coronas y anillos florales.	El agua se utiliza para baños y limpieza del rostro.
Luz: a pleno sol.	El vinagre de clavel (maceración de las flores en vinagre) es preservativo contra la peste.
Su correcta temperatura es 22 a 24° C y en la noche de 10 hasta 12° C.	
Durabilidad por largos periodos con o sin agua, sin marchitarse o secarse.	
Podemos hacer que florezca de manera artificial en invierno.	
Se puede conseguir sin problemas y son relativamente baratos.	

Tomado de: (Páginas web, s.f.)

“La OMC es la única organización internacional que se ocupa de las reglas de comercio entre las naciones. Su razón de ser son acuerdos, negociados y firmados por la mayoría de las naciones del mundo, y que fueron ratificados por sus parlamentos. Su función central es la de garantizar que el comercio fluya de la manera más calma, predecible y libre que sea posible. La OMC fue establecida en 1995 y actualmente cuenta con 130 miembros. Es la sucesora del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). El Acuerdo del GATT de 1994 es ahora el principal acuerdo de la OMC para el comercio de productos. El sistema motiva a los países a resolver sus diferencias mediante la consulta. Si ello falla, las partes pueden seguir un procedimiento gradual, que incluye la posibilidad de un dictamen por un grupo de expertos, y la oportunidad de apelar en contra de su decisión”. (OMC, 2002^a)

De acuerdo al Código Arancelario Ecuatoriano, en el Capítulo 6 de la Sección II de este Arancel, en su página 33, se ubican los productos del reino vegetal y dentro de éste, se encuentran los claveles con su código arancelario 0603.12; y, de aquí se toman a los demás 0603.12.90.00 que son los que corresponden al interés de esta propuesta de proyecto.



Código de Régimen	Tipo de Restricción	Código de Institución	Código de Requisito	Criterio Ar. Aplic
IMPORTACION A CONSUMO	PRESENTACION DE REQUISITO	AGENCIA ECUATORIANA DE ASE	DCP	NING
IMPORTACIONES COURIER - COI	PRESENTACION DE REQUISITO	AGENCIA ECUATORIANA DE ASE	DOCUMENTO DE DESTINACION A	NING
REPOSICION DE MERCANCIAS C	PRESENTACION DE REQUISITO	AGENCIA ECUATORIANA DE ASE	DCP	NING
REPOSICION DE MERCANCIAS C	PRESENTACION DE REQUISITO	AGENCIA ECUATORIANA DE ASE	DOCUMENTO DE DESTINACION A	NING
ADMISION TEMPORAL PARA REE	PRESENTACION DE REQUISITO	AGENCIA ECUATORIANA DE ASE	DCP	NING
ADMISION TEMPORAL PARA REE	PRESENTACION DE REQUISITO	AGENCIA ECUATORIANA DE ASE	DOCUMENTO DE DESTINACION A	NING
ADMISION TEMPORAL PARA PERU	PRESENTACION DE REQUISITO	AGENCIA ECUATORIANA DE ASE	DCP	NING
ADMISION TEMPORAL PARA PERU	PRESENTACION DE REQUISITO	AGENCIA ECUATORIANA DE ASE	DOCUMENTO DE DESTINACION A	NING
FERIAS INTERNACIONALES	PRESENTACION DE REQUISITO	AGENCIA ECUATORIANA DE ASE	DCP	NING
FERIAS INTERNACIONALES	PRESENTACION DE REQUISITO	AGENCIA ECUATORIANA DE ASE	DOCUMENTO DE DESTINACION A	NING

Figura 1. Mercancías de restricción y prohibición
Tomado de: (Ecuapass, s.f.)

2.2 PRODUCCIÓN Y OFERTA EN EL MERCADO DE ORIGEN

2.2.1 Lugares donde se produce

El clavel tiene como origen en la cuenca mediterránea, en un inicio existía únicamente el clavel silvestre, sin embargo luego de varias investigaciones de carácter genético (hibridación), y procesos de selección se ha transformado en el producto que actualmente se posee. “Los primeros claveles adaptados a la producción de flor cortada fueron seleccionados en Lyon alrededor del año 1845. A partir de 1942, William Sim, obtuvo por hibridaciones y selecciones una serie de claveles que llevan su nombre Clavel Sim o Clavel Americano, que han dado origen al espectacular desarrollo de la producción en invernadero y bajo túneles”. (Infoagro, s.f.)

2.2.2 Cantidad que se produce

En el Ecuador para el año 2012 existen 628 hectáreas de clavel de las 6.682 destinadas para la plantación de flores transitorias y permanentes como el clavel, según datos emitidos por el INEC. (Ecuador destinó alrededor de seis mil hectáreas para la plantación de flores en 2012, 2013)

Una planta comercial de clavel es capaz de producir de 10 a 20 flores por año, potencialmente 1,6 a 3,2 millones de claveles por ha/año (32 plantas por metro cuadrado en 0,5 ha útiles), evidentemente no todos exportables, quizá un 70% (Muller, 1984)

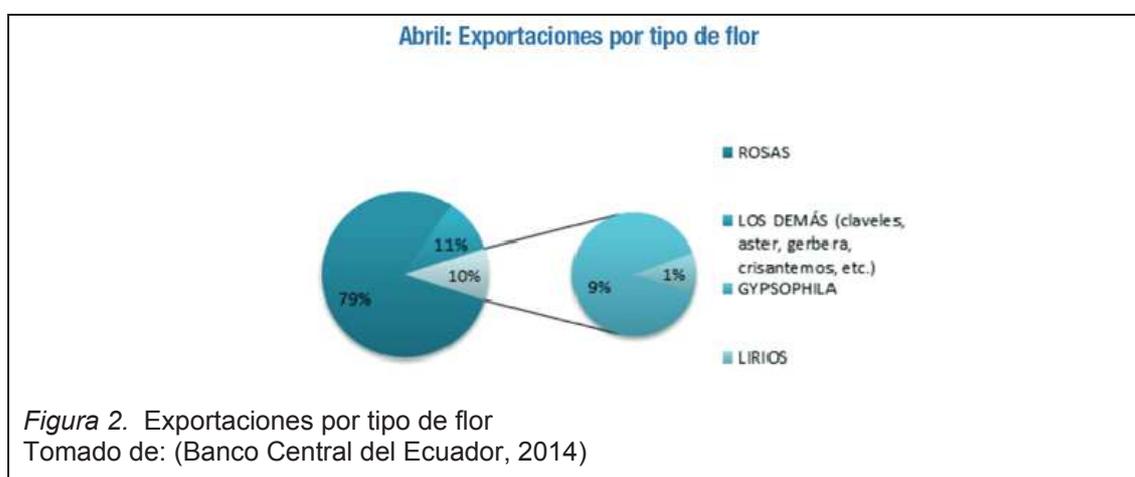
En la tabla que se detalla a continuación se puede evidenciar las hectáreas de producción de flores hasta el año 2012 de acuerdo a Florecuador.

Tabla 2. Hectáreas de producción

HÉCTAREAS DE PRODUCCIÓN DE FLORES EN ECUADOR	
2012	
Promedio de hectáreas por finca	7.1%
Promedio de variedades por hectárea	4.6%
Promedio de variedades por finca	57%

Tomado de: (Florecuador, s.f.)

Análisis.-De acuerdo a la fuente del Banco Central del Ecuador hasta Abril 2014 se puede observar que el aporte que da la exportación de claveles es del 11% y se clasifica en el tipo de flor los demás:



2.2.3 Estacionalidad del producto

Este proyecto tiene como aliado estratégico a Arbusta, con quien ya se trabajó en épocas anteriores. Esta empresa incursiona en 1988 con la producción de claveles, destinando para ello cinco hectáreas, basándose en el modelo de empresas colombianas. (Expoflores, 2015)

Fue fundamental comprender que el negocio de los claveles es diferente al de las rosas por su eficiencia, productividad y los costos bajos. En cuanto a sembríos, el clavel es más complicado que la rosa, porque la mayoría de plántulas tienen como origen los bloques madres, una planta que se importa de Europa, se la cultiva y luego se sacan esquejes (fragmentos de plantas,

separados con una finalidad reproductiva), que luego se enraízan y se plantan. A raíz de la dolarización, la Empresa Arbusta cambia su modelo y diversifica su mercado, ampliando su área de cultivo a 30 hectáreas ubicados a 8.250 msnm, en Tabacundo-Cayambe, donde actualmente se cultivan 25 variedades. Es en este momento que realiza sus actividades comerciales con aproximadamente 24 países, entre los que se pueden nombrar a Rusia, Italia, Estados Unidos, Panamá, entre otros, pero no incursiona en el mercado de Managua-Nicaragua que es el objetivo de este estudio. (Expoflores, 2015)

2.2.4 Productores

De acuerdo a la fuente de Florecuador hasta 2013, se puede analizar que la mayor participación de producción de flores (claveles) pertenece a los pequeños empresarios con 62%, tomando en cuenta que los grandes empresarios tienen un mayor promedio en hectáreas de fincas con el 37.2%.

Tabla 3. Producción de flores por tipo de fincas

PRODUCCIÓN DE FLORES POR TIPO DE FINCAS		
2012		
TAMAÑO	PARTICIPACIÓN	HÉCTAREAS PROMEDIO
PEQUEÑAS	62%	6.12%
MEDIANAS	28%	13.9%
GRANDES	10%	37.2%

Tomado de: (Florecuador, s.f.)

Tabla 4. Empresas exportadoras de clavel

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCIÓN NANDINA	NOMBRE EXPORTADOR
		ANTONELAFLOR S.A.
		ECUADORIAN NEW ROSES S.A.
		PENCAFLOR CIA.LTDA.
		ROSAS LA MARTINA RLM S.A.
		ROSE CONNECTION ROSECON CIA. LTDA.
		ROYAL FLOWERS S.A.

Tomado de: (BCE, s.f.)

2.3 EXPORTACIONES DEL PRODUCTO SELECCIONADO DEL PAÍS DE ORIGEN AL MUNDO

VALORES:

Tabla 5. Exportaciones de Clavel de Ecuador al Mundo

Producto: Claveles							
País: Ecuador							
Socio: Mundo							
Otros Criterios: Exportaciones			Serie: Anual			Valores	
Importadores	Valor exportado en 2007	Valor exportado en 2008	Valor exportado en 2009	Valor exportada en 2010	Valor exportada en 2011	Valor exportada en 2012	Valor exportada en 2013
	76	197	5.998	13.445	9.950	10.585	15.928

Tomado de: (Trade Map, s.f.)

ANÁLISIS:

De acuerdo al cuadro proporcionado por Trade Map, se puede observar que las exportaciones de claveles desde el Ecuador, tiene su registro de inicio a partir del año 2007, y mantiene un buen nivel de exportación hasta la fecha final de registro de los datos que es el año 2013.

VOLUMEN:

Tabla 6. Exportaciones de Clavel al mundo

Producto: Claveles							
País: Ecuador							
Socio: Mundo							
Otros Criterios: Exportaciones			Serie: Anual			Valores	
Importadores	Valor exportado en 2007	Valor exportado en 2008	Valor exportado en 2009	Valor exportada en 2010	Valor exportada en 2011	Valor exportada en 2012	Valor exportada en 2013
Mundo	14.585	26	1.164	2.683	2.495	2.473	4.217

Tomado de: (Trade Map, s.f.)

ANÁLISIS:

Esta figura permite observar que las exportaciones de claveles desde el Ecuador hacia el mundo tiene un registro inicial en el año 2007, y mantiene un buen nivel de volumen de exportación hasta la fecha final de registro de los datos que es el año 2013.

2.3.1 Exportaciones del producto seleccionado del país meta al mundo**VOLUMEN y CANTIDADES:**

Tabla 7. Exportaciones de Clavel de Nicaragua al Mundo

Producto: Claveles							
País: Nicaragua							
Socio: Mundo							
Otros Criterios: Exportaciones			Serie: Anual			Valores	
Importadores	Valor exportado en 2007	Valor exportado en 2008	Valor exportado en 2009	Valor exportada en 2010	Valor exportada en 2011	Valor exportada en 2012	Valor exportada en 2013
	0	0	0	0	0	0	0

Tomado de: (Trade Map, s.f.)

ANÁLISIS:

Como se puede observar en la figura, Nicaragua no produce clavel para exportar a otros países, razón por la cual, importa este producto desde otros países, como es Ecuador y Costa Rica.

3. ANÁLISIS DEL MERCADO META

3.1 PRODUCCIÓN LOCAL DEL PRODUCTO

Como ya se mencionó anteriormente, en el Ecuador, según datos estadísticos emitidos por el INEC para el año 2012 (último reporte encontrado en todas las fuentes), existen 628 hectáreas de cultivo del clavel, planta que es capaz de producir de 10 a 20 flores por año potencialmente 1,6 a 3,2 millones de claveles por hectárea año. Se produce todo el año, bajo condiciones apropiadas. Este producto necesita de un excelente riego, así se evitará cualquier tipo de inconveniente, ya que es una planta heliófila, lo que indica que su cultivo requiere de exposición plena a la luz solar. Los sitios de mayor cultivo son las provincias de Pichincha (Cayambe) y Cotopaxi. (Muller, 1984).

3.2 IMPORTACIONES DEL PRODUCTO EN EL PAÍS META

En Nicaragua no se produce el clavel; a las flores que se les da el valor similar a una rosa, clavel o crisantemo; son: los caliguates, fosforitos, avecillas, platanillos, ginger rojo y rosado, que forman parte de la familia de las heliconias, propias de las zonas húmedas. (Centro de Intercambio Cultural y Técnico. (s.f.)

CANTIDADES:

Tabla 8. Importaciones de Clavel de Nicaragua al Mundo

Producto: Claveles					
País: Nicaragua					
Socio: Mundo					
Otros Criterios: Importaciones		Serie: Anual		Cantidades	
Exportadores	Valor importado en 2009	Valor importado en 2010	Valor importado en 2011	Valor importado en 2012	Valor importado en 2013
Costa Rica	10.911	15.305	13.119	9.797	11.149
Ecuador	7.835	4.810	6.208	4.107	5.001

Tomado de: (Trade Map, s.f.)

ANÁLISIS:

De acuerdo a la figura en análisis, se puede observar que las importaciones realizadas por Nicaragua del mercado de Ecuador y Costa Rica se registran desde el año 2009, indicando cantidades diferentes en cada año referentes a este producto hasta el año 2013, fecha en la cual finalizan los registros estadísticos.

VOLUMEN:**Tabla 9. Importaciones de Clavel de Nicaragua al Mundo**

Producto: Claveles					
País: Nicaragua					
Socio: Mundo					
Otros Criterios: Importaciones			Serie: Anual		Volumen
Exportadores	Valor importado en 2009	Valor importado en 2010	Valor importado en 2011	Valor importado en 2012	Valor importado en 2013
Costa Rica	9	12	12	22	24
Ecuador	22	13	19	13	16

Tomado de: (Trade Map, s.f.)

ANÁLISIS:

De acuerdo a la figura en análisis, se puede observar que las importaciones realizadas por Nicaragua del mercado de Ecuador y Costa Rica se registran desde el año 2009, indicando niveles diferentes en cada año referentes a este producto hasta el año 2013, fecha en la cual finalizan los registros estadísticos.

3.3 IMPORTACIONES DEL PRODUCTO SELECCIONADO DESDE EL ECUADOR

CANTIDADES:

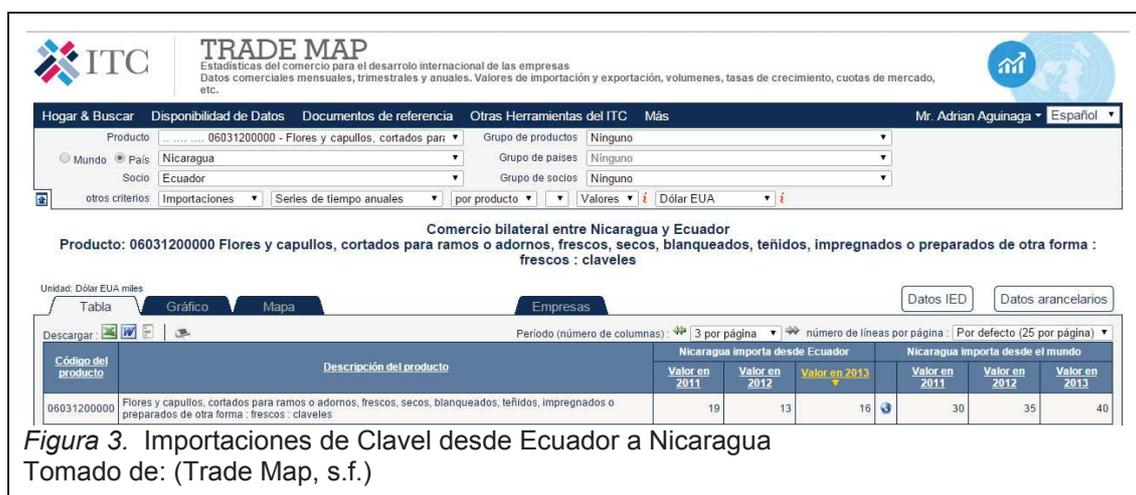


Figura 3. Importaciones de Clavel desde Ecuador a Nicaragua
Tomado de: (Trade Map, s.f.)

ANÁLISIS:

Como se puede observar en la figura comparativo, Nicaragua inicia sus actividades de importación de claveles desde el Ecuador a partir del año 2011, indicando diferentes cantidades de exportación hasta la fecha final de registro de los datos que es el año 2013.

Como un detalle importante se debe aclarar que no existen datos estadísticos relacionados con volúmenes monetarios.

Después de haber realizado toda la investigación relacionada a las, importaciones, exportaciones del producto en Nicaragua, y luego de realizar una video llamada a la Sra. Nelly Jarquín de Morales compradora de claveles en Nicaragua se determinó que las empresas que son consideradas competencia en el Ecuador son: Treasure y Claveles de la Montaña.

3.4 ACUERDOS PREFERENCIALES EN LOS CUALES EL PAÍS DE ORIGEN PARTICIPA CON EL MERCADO META

Actualmente, no existe ningún tipo de Acuerdo preferencial firmado entre Ecuador y Nicaragua, sin embargo, la embajadora de Ecuador en Managua señaló que Ecuador desea fortalecer las relaciones con Nicaragua. Señala además que las relaciones comerciales con Nicaragua no son muy potentes y es precisamente por eso que se desea fortalecer este ámbito. (El Ciudadano, s.f.) / (Ecuadorinmediato, s.f.)

3.5 BARRERAS DE ENTRADA

3.5.1 Barreras No Arancelarias

“Se refiere a las disposiciones gubernamentales que obstruyen el ingreso libre de mercancías a un país determinado, poniendo requisitos de ingreso a los productos o servicios como: determinadas reglas o ciertas características”. (Proecuador, s.f.)

De acuerdo a las restricciones de importación especificadas por Nicaragua, de conformidad con su legislación, respecto al producto que vamos a exportar por motivos de salud, protección ambiental, o de seguridad, es el Permiso Sanitario-Fitosanitario de Importación, que se debe obtener en el IPSA (Instituto de Protección y Sanidad Agropecuaria), entidad Reguladora, que está adscrita al Ministerio de Ganadería y Forestal (MAGFOR).

El producto debe ingresar libre de insectos y/u hongos u otro mal propio de los productos vegetales y se debe tener el documento de permisos especiales magfor.

Adjunto copia en Anexo 4.

¿Cómo se obtiene el Certificado Fitosanitario?

- Solicitud de inspección
- Informe de inspección fitosanitaria del envío
- Copia de la factura comercial
- Pago de tasa por la extensión del CFE (cuatro dólares por certificado).
- Resultados de análisis de laboratorio sí el país importador lo establece.

¿Cuál es el valor del Certificado Fitosanitario?

\$75 y lo emite el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP, s.f.).

3.5.2 Barreras Arancelarias

“Las barreras arancelarias son tarifas oficiales que se fijan y cobran a los importadores y exportadores en las aduanas de un país, por la entrada o salida de las mercancías”. (Proecuador, s.f.)

Nicaragua cobra Impuestos de Internación de los productos importados, de acuerdo a lo indicado en el SAC (Sistema Arancelario Centroamericano). El Clavel está en la partida 0603.12.00.00 y se le aplican dos impuestos: DAI: 15% (Derechos Arancelarios a la Importación) e IVA: 15% (Impuesto al Valor Agregado).

3.6 REQUISITOS DE ETIQUETADO, EMPAQUE Y EMBALAJE

3.6.1 Etiquetado

El producto será transportado en caja full box embalado y enzunchado; una vez realizado lo mencionado, se va imprimiendo las etiquetas en una impresora especial en la que se detalla:

Tabla 10. Etiquetado de los claveles

NOMBRE FINCA 1		
ARBUSTA		
TIPO DE FLOR: 2 CLAVELES	# PACK: 3	
VARIEDAD: 4 FANCY SELECTO	MEDIDAS: 5	#BUNCHES:6 TOTAL TALLOS:7
TOTAL: 8		

Adaptado de: Datos ingresados de la tabla fueron de la entrevista realizado a Carolina Arcos de ProEcuador.

Ejemplo ilustrativo:



Figura 4. Etiquetado de claveles en caja
Tomado de: (ProEcuador, s.f.)

Adjunto Copia en el Anexo 6.

3.6.2 Empaque

Para exportar el clavel a Nicaragua se determinará la calidad según la medida del mismo en razón de que este producto tiene distintos tamaños:

Variedad y Medidas a exportar:

Selecto: Tallo 65 cm hasta 55 cm.



Figura 5. Selecto
Tomado de: (ProEcuador, s.f.)

Fancy: Tallo 45 cm hasta 54 cm.



Figura 6. Fancy
Tomado de: (ProEcuador, s.f.)

El empaque: Variedad Selecto

350 tallos/25 tallos=14 bunches*25 tallos= 350 tallos.

1 caja full box es: 700 tallos que va en 14 bunches.

1 caja half box: 350 tallos que van 14 bunches.

Depende de la necesidad que solicite el cliente.

El empaque: Variedad Fancy

450 tallos/25 claveles=18 bunches*25 tallos= 450 tallos.

1 caja full box es: 700 tallos que va en 18 bunches.

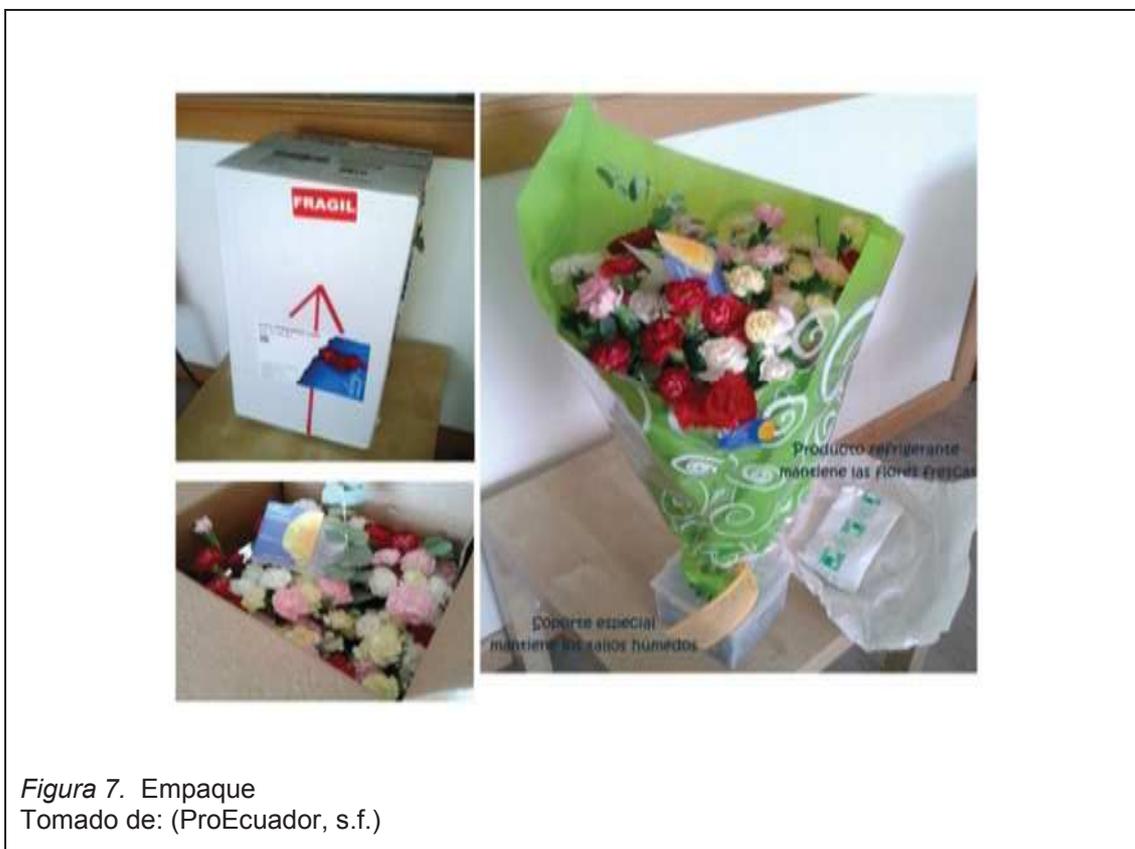
Una caja half box: 450 tallos que van 18 bunches.

Depende de la necesidad que solicite el cliente.

Los bunches de los claveles van protegidos con una liga dentro de esto meten un sobre de comida floral como obsequio que va protegida con un capuchón plástico micro perforado o no, depende de lo solicitado por el cliente.

Se pone en la caja full box o half box de cartón simple y se ata con un suncho, binchas y grapas de 10 pulgadas.

Se envuelve por dentro de la caja full box o half box con papel periódico esto ayudará absorber la humedad y que soporte el viaje.



3.6.3 Embalaje

Se va a enviar en cajas full box con su medida que es: Largo 105 cm, ancho 50 cm y alto 20 cm; en un pallet universal de madera con sus medidas: 1,20 x 1 m; donde ingresan 12 cajas apiladas en cada pallet.



Figura 8. Sala de embalaje
Tomado de: (ProEcuador, s.f.)

3.7 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Tabla 11: Exportaciones de clavel de Costa Rica a Nicaragua

Producto: Claveles									
País: Costa Rica									
Socio: Nicaragua									
Otros Criterios: Exportaciones			Serie: Anual			Valores			
	Costa Rica exporta hacia Nicaragua			Nicaragua importa desde el mundo			Costa Rica exporta hacia el mundo		
Código del Producto	Valor en 2011	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2011	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2013	Valor en 2013	Valor en 2013
060312	7	19	22	30	35	40	9	21	23

Tomado de: (Trade Map, s.f.)

Tabla 12: Exportaciones de clavel de Ecuador a Nicaragua

Producto: Claveles									
País: Ecuador									
Socio: Nicaragua									
Otros Criterios: Exportaciones			Serie: Anual			Valores			
	Ecuador exporta hacia Nicaragua			Nicaragua importa desde el mundo			Ecuador exporta hacia el mundo		
Código del Producto	Valor en 2011	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2011	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2013	Valor en 2013	Valor en 2013
060312	16	9	21	30	35	40	14.638	17.143	18.612

Tomado de: (Trade Map, s.f.)

Una vez hecho el análisis al ver que el mercado de Nicaragua no produce claveles es un nicho acogedor para las empresas que lo producen en nuestro país, es por eso que los registros que se plasman en este trabajo fueron

obtenidas de una video llamada realizada a la Sra. Nelly Jarquín de Morales compradora de claveles en Nicaragua, por lo que se ha logrado establecer que la competencia directa son las siguientes empresas: Treasure y Claveles de la Montaña y también se pudo observar que el único país que es competencia en cuanto a la exportación de claveles a nivel mundial es Costa Rica.

En el año 2011 nuestro país tiene un mayor nivel de exportación en comparación a Costa Rica, sin embargo en los dos años siguientes se puede observar un declive de las exportaciones ecuatorianas, por razón de que los envíos de claveles de Costa Rica a Nicaragua llegaban de manera rápida que desde el Ecuador a Nicaragua.

4. PROCESO DE EXPORTACIÓN

4.1 FLUJO DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN

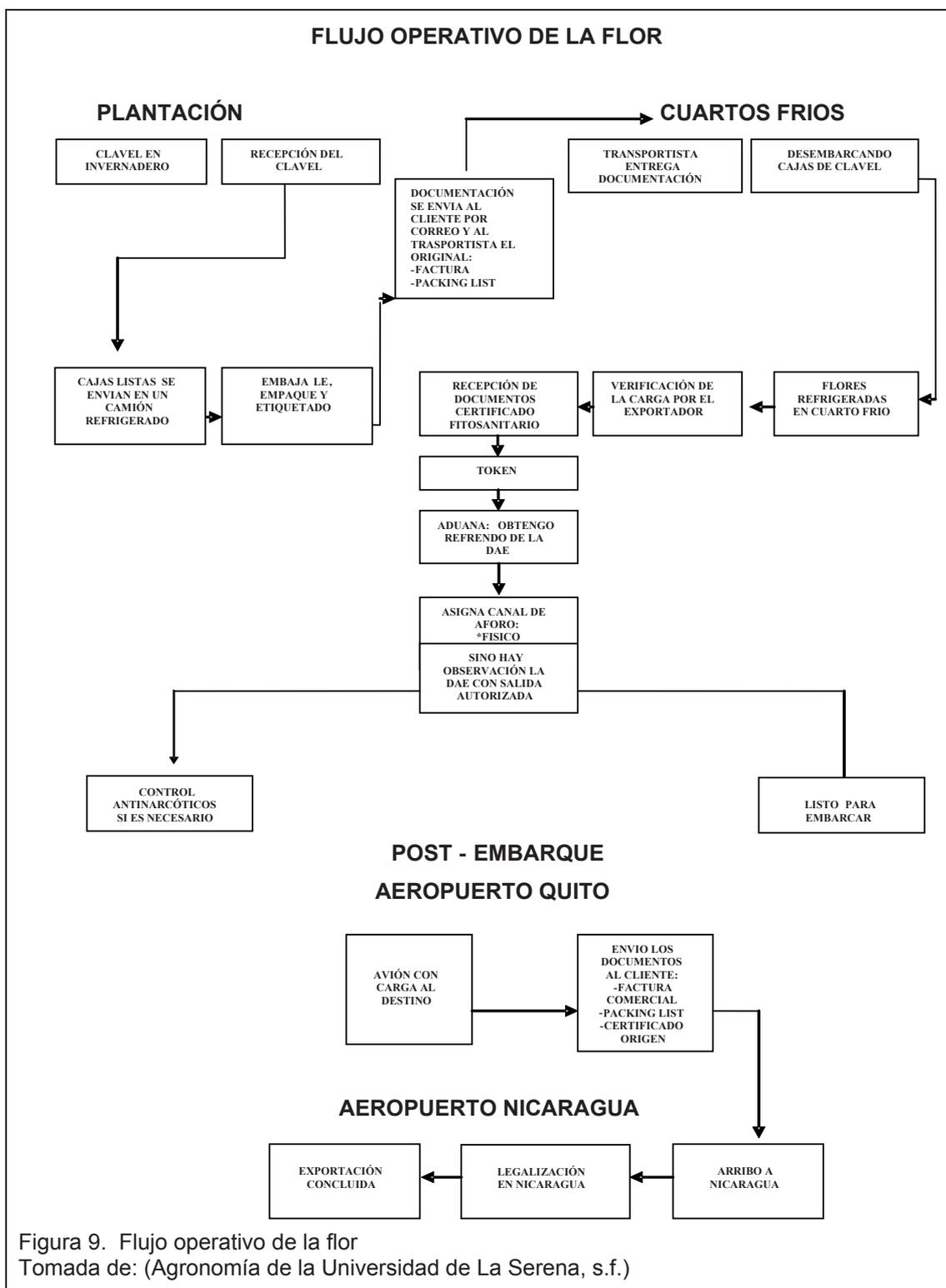


Figura 9. Flujo operativo de la flor
Tomada de: (Agronomía de la Universidad de La Serena, s.f.)

4.2 REQUISITOS Y TRÁMITES DE EXPORTACIÓN

4.2.1 Requisitos

- Ruc

“Se deberá estar registrado en el Registro Único de Contribuyente, constar en estado activo con autorizaciones vigentes, como contribuyente ubicado y estar en la lista blanca determinada en la base de datos del SRI, mayor información www.sri.gob.ec.” (Comercio Exterior, s.f.)

- Token

Para la obtención del Token se puede realizar con el Banco Central del Ecuador o con Security Data.

“Para obtener el token se debe realizar los siguientes pasos:

Paso 1.- Ingresar a la web del Banco Central del Ecuador: www.bce.fin.ec, dar clic en icono “Certificación Electrónica”, icono “Firma electrónica”, clic en “Registro Empresa u Organización”. Se debe llenar los campos solicitados y adjuntar la documentación requerida en formato PDF” (Proecuador, s.f.)

Se recibirá dos correos, uno de recepción de registro y el otro de aprobación.

Paso 2.- Verificar el listado de los documentos en formato PDF, que se deberán adjuntar posteriormente. Clic en el icono “Ingresar la solicitud”, completar lo solicitado y enviar la Solicitud de Certificado e imprimirla” (Proecuador, s.f.)

Persona Natural:

“Copia de cédula o pasaporte a color, copia de papeleta de votación actualizada y Copia de la última factura de pago de luz, agua o teléfono” (Proecuador, s.f.)

Paso 3: “Recibirá un correo de aprobación de la Solicitud de Certificado, se debe acercar a las oficinas del Banco Central del Ecuador (depende de la ciudad donde estemos realizando) para efectuar el pago de \$65 +IVA que se detalla (\$30 Emisión de Certificado+\$35 Dispositivo portable o Token)” (Proecuador, s.f.)

Paso 4: “Presentar la Solicitud de Certificado, comprobante de pago y oficio de autorización del Representante Legal (solo personas jurídicas) para que el asesor del Banco Central proceda a entregar el token y la clave al solicitante” (Proecuador, s.f.)

Documentos de Soporte:

- Documento de Transporte
- Factura Comercial
- Certificado de Origen

Son la base de información de la Declaración Aduanera. Los documentos originales sea físico y electrónico, deberán encontrarse en el archivo del declarante o del Agente de Aduanas en la transmisión bajo su responsabilidad. (Sección II, Art. 73, del RCOPCI).

- Documentos de Transporte:

“Es el instrumento que acredita la propiedad de las mercancías. Podrá ser endosado hasta antes de la transmisión o presentación de la Declaración Aduanera a consumo según corresponda.

El endoso de este documento implica el endoso de los demás documentos de acompañamiento a excepción de los de carácter personalísimo, que son las autorizaciones del CONSEP, Ministerio de Defensa entre otras” (Sección II, Art. 73, literal A, del RCOPCI).

- Factura Comercial:

Debe estar juramentada por el exportador en casos de exportación. Además debe contener cantidad, peso, descripción de la mercancía, valor unitario, valor total, forma de pago e información del comprador y término de negociación. (Sección II, Art. 73, literal B, del RCOPCI).

- Certificado de Origen:

“Permite la liberación de tributos al comercio exterior en casos que corresponda, en convenios o tratados internacionales y normas supranacionales. La información contenida y el formato estarán dados en función de las regulaciones de los organismos habilitados y reconocidos en los convenios. Tiene duración de 2 años”. (Sección II, Art. 73, literal C, del RCOPCI).

- ¿Cómo se obtiene?

“Registrarnos en el ECUAPASS como exportador, a través de la web: <https://portal.aduana.gob.ec/>, en el icono “Solicitud de Uso”, se deberá contar con la firma digital o token”. (Proecuador, s.f.)

Paso 1.- Para Generar la Declaración Juramentada de Origen DJO se debe realizar lo siguiente:

Ingresar al menú “Ventanilla Única”, icono “Elaboración del DJO” y generamos “la respectiva declaración juramentada de origen del producto a exportar”. (Proecuador, s.f.)

Paso 2.- Generación de Certificado de Origen:

“Exportar a Estados Unidos de América, Unión Europea, Terceros Países, SGP o SGP+, la única entidad emisora es el MIPRO” (Proecuador, s.f.)

Se deberá ingresar en el Sistema aduanero ecuatoriano, icono “Ventanilla Única”, icono “Elaboración de CO”, llenar correctamente el formulario, y retirarlo el documento en MIPRO.

“Si va a exportar a países de la CAN, ALADI O MERCUSUR, el Certificado de Origen puede ser emitido por las siguientes entidades habilitadas:

Cámara de Industrias y Producción, Cámara de Industrias de Guayaquil, Tungurahua, Manta, Pichincha, Cuenca, Cámara de Comercio de Guayaquil, Cámara de Machala, Huaquillas, Carchi y FEDEXPOR”.
(Proecuador, s.f.)

Se deberá proceder acorde a lo que indica la entidad, completando y entregando la documentación correspondiente y este debe ser retirado en físico.

Documentos de Acompañamiento:

Se utiliza para el control previo, estos deben ser tramitados, aprobados antes de realizar el embarque y constar en las disposiciones legales como establezca el organismo que regula el comercio exterior. (Sección II, Art. 72, del RCOPCI).

Otros Documentos de exportación:

- *Certificado Fitosanitario (CFE):

“Información que detalla la situación sanitaria y fitosanitaria de las flores en el Ecuador para revisión y aprobación del país de destino (análisis de

riesgo de plagas, métodos de cultivo, etc.). La validez del Certificado Fitosanitario, no debe ser superior a 60 días a partir de la fecha de su expedición”. (Proecuador, s.f.)

- Registro en Agrocalidad:

“Solicitar el registro de Exportador, documentos requeridos:

*Ruc, Copia de la cédula, constitución de la empresa y nombramiento del representante legal (persona jurídica), croquis de ubicación del centro de acopio (exportador) y cultivo (exportador-productor), Factura de pago según la solicitud del registro”. (Proecuador, s.f.)

- Control:

Un auditor de Agrocalidad realiza la inspección del lugar detallado en el croquis y prepara un reporte el cual debe ser aprobado por la misma entidad.

Una vez que se verificó que está todo en regla, emiten al usuario el certificado de registro y código, estos aseguran al usuario como reconocido operador en agrocalidad, lo cual es internacionalmente reconocido.

Se deberá tener por cada exportación y se solicitará 2 días antes de realizar esta actividad.

“Se solicita una inspección o pre- inspección (si el lugar de acopio o cultivo sea fuera del lugar de salida de la carga) esto se realiza en el control (aeropuertos) o en las coordinaciones provinciales de agro calidad en el caso de una pre- inspección”. (Proecuador, s.f.)

- Requisitos para obtener el Certificado Fitosanitario:

“Solicitud de inspección, informe de inspección fitosanitaria del envío, copia de la factura comercial, pago de tasa por la extensión del CFE (cuatro dólares por certificado) y resultados de análisis de laboratorio si el país importador lo establece”. (Proecuador, s.f.)

- Packing List

Se deberá cumplir con los siguientes parámetros: nombre y dirección de la persona que embarcará y recibirá la mercancía; de dónde sale y llega la misma; cantidad, peso, tipo de flete, color, otros gastos y condiciones de entrega.

4.2.2 Trámite de Exportación

Régimen 40 de Exportación a Consumo o Definitiva es el que “permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente” (Sección II, Art.158, del RECOPE)

1.- TRASMISIÓN DE LA DAE:

Realizamos la emisión electrónica de la DAE, en el sistema del ECUAPASS que es un portal del SENA E abierto para todo público donde vamos a elegir la opción –E-DOCS EXPORTACIÓN en donde contemplaremos la siguiente información:

“Del exportador o declarante, descripción de mercancía por ítem de factura, datos del consignante, destino de la carga, cantidades, peso; y demás datos relativos a la mercancía”. (SENAE, s.f.)

La documentación que se adjunta a la DAE, puede ser realizada por el exportador o el agente de aduana a través del ECUAPASS en archivos PDF los cuales detallamos a continuación:

-Factura comercial original, licencia de Exportación (cuando nos soliciten), Certif. Origen (cuando se requiera), Documento de Transporte, Registro Fitosanitario y Packing List.

Una vez que está transmitida la DAE se pasa por el primer filtro de control que es el Ecuapass, si es positivo se obtendrá el Número de refrendo, fecha y hora de aceptación, y canal de aforo.

2.- CANAL DE AFORO ASIGNADO:

***Aforo Automático:** “Es la modalidad de despacho dónde se realiza la validación electrónica de la Declaración Aduanera a través del sistema informático con la aplicación de perfiles de riesgo establecidos por la SENA E” (Sección III, Art. 80 del RCOPCI).

***Aforo Documental:** “Se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; procederá al cierre si no existieren novedades. En lo cual cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el nuevo sistema. Una vez cerrada la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada” (Sección III, Art. 82 del RCOPCI).

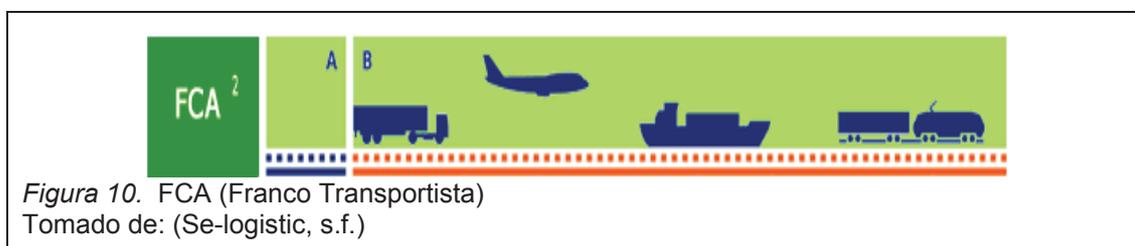
***Aforo Físico Intrusivo:** “Se procede según lo descrito anteriormente adicional al proceso la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada” (Sección III, Art. 83 del RCOPCI).

Una vez ejecutado el canal de aforo designado y si no existe observaciones, el trámite será asignado con salida autorizada a la exportación, con la duración de 30 días siguientes de la declaración aceptada, ya que estos días son para regularizar cualquier observación o situación que hubo; si durante ese tiempo el sistema no recibió ninguna solicitud de corrección o aclaración, esto será aceptado y la carga estará lista para ser embarcada estando autorizados por la aduana. (Sección I, Art. 66 del RCOPCI).

4.3 INCOTERM

Otorgan el derecho y la obligan al comprador y vendedor de acuerdo a las negociaciones acordadas, dónde se señala tareas, riesgos y valores que ocasiona la entrega del producto, el cual debe estar establecido en el contrato de compra y venta.

FCA (franco transportista)



Realizada la negociación por este incoterm FCA (franco transportista) en virtud de que el importador al estar en el mundo de las exportaciones de flores, le ha permitido tener contactos permanente con sus proveedores, por lo cual se beneficiará de las tarifas tanto en el transporte como en el seguro internacional.

Tomando en cuenta que al elegir esta opción se reduce el riesgo del vendedor, ya que únicamente es responsable hasta que la mercancía se encuentre en el Aeropuerto Mariscal Sucre.

Seguro de la mercancía

La importadora Nelly Jarquín de Morales se hace cargo del seguro, pues el término de la negociación es FCA.

4.4 TRANSPORTE

Son actividades que utilizamos para desplazar mercancías o personas a cualquier lugar del mundo, en escala nacional e internacional, con mayor rapidez, comodidad, seguridad y a menor costo; la misma que ha despuntado muy eficientemente.

Los cuales se clasifican en modos terrestres aéreos, marítimos, fluviales y multimodal, cada uno de los cuales necesitará infraestructura diferente para su funcionamiento.

4.4.1 Costos de la Exportación

Costo Clavel:

Clavel Selecto 0.28 ctvs. *25 tallos*14 bunches***12cajas**

Clavel Fancy 0.26 ctvs. *25 tallos*18 bunches***12 cajas**

Tabla 13. Valores totales exportación

TIPO DE CLAVEL	FINCA VALOR UNIT.	FINCA VALOR DE VENTA	FINCA PRECIO DE ADQUISICIÓN	VALOR EXPORTADO	TOTAL EXPORTACIÓN
EMPAQUE	32 bunches*1.28 c/u	\$40.96			
ETIQUETADO	32 bunches*0.93 c/u	\$29.76			
CAJAS 24	24 cajas* 7.00 c/u	\$168.00			
SELECTO FANCY	0.18 CTVS por tallo	0.18*25*14*12	\$756.00	0.28 tallo*25*14*12	\$1176.00
	0.16 CTVS por tallo	0.16*25*18*12	\$864.00	0.26 tallo*25*18*12	\$1404.00
TRANSPORTE:					
*FINCA - CUARTO FRIO	\$5.00*24 cajas		\$120.00		
*CUARTO FRIO- AEROPUERTO	\$3.00*24 cajas		\$72.00		
TOTAL EMBARQUE			\$1812.00		\$2580
UTILIDAD 42.38%				\$768/1812*100	\$2580-\$1812= \$768

Adaptado de: Datos ingresados de la tabla fueron de la entrevista realizado a Cristian Arellano de Arbusto.

Pesos:

Peso Neto: 24 cajas* Peso caja 16 Kg= 384 kg.

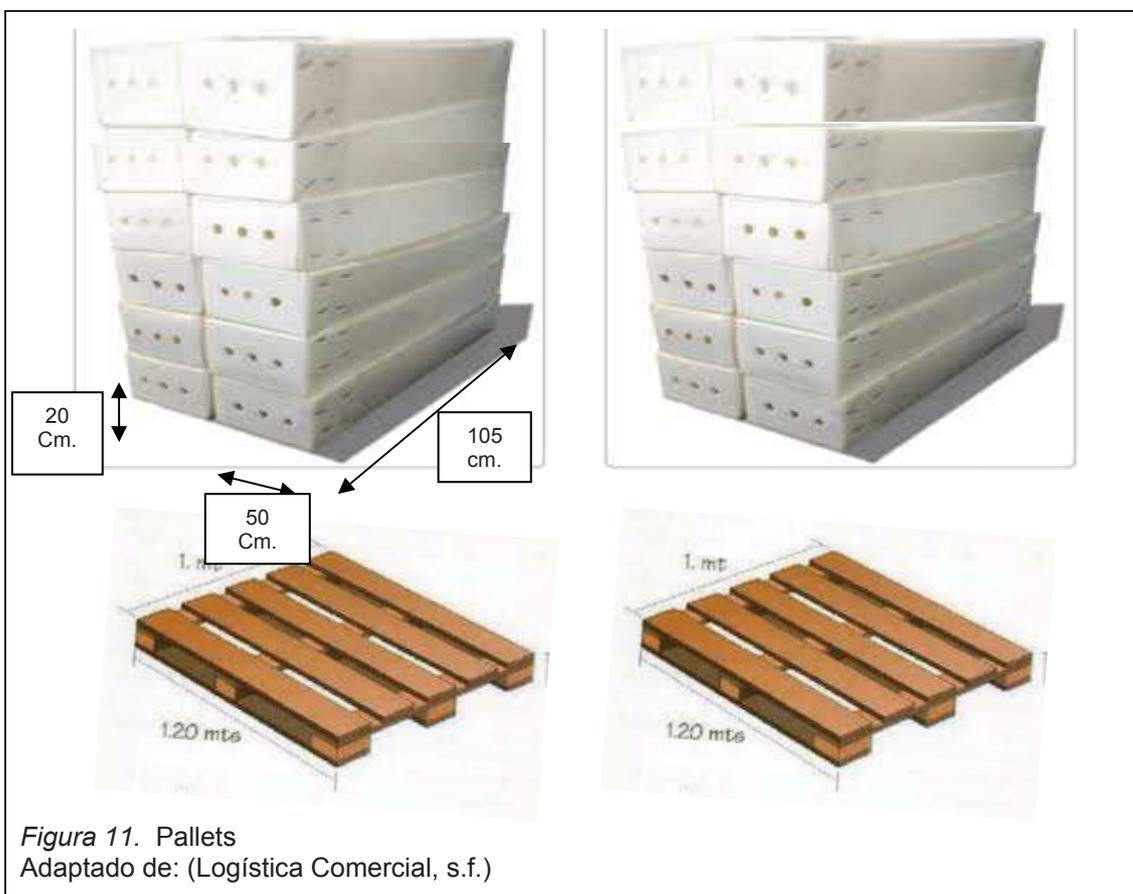
Peso Bruto: 24 cajas* Peso caja 16 kg+ Peso de 2 pallets 40 kg= 424 kg.

Se va a enviar en cajas full box cuyas medidas son: Largo 105 cm, ancho 50 cm y alto 20 cm; en un pallet universal de madera con sus medidas: 1,20 x 1 m.

CÁLCULO PALLET – CAJA

	Largo* Ancho*Altura	
Pallet	$\frac{1.20*1*1.20}{1.05*0.50*0.20}$	= 1*2*6= 12 cajas en cada pallet.
Cajas		

2 cajas ancho y 6 cajas de altura= 12 cajas *2 pallet =24 cajas para exportar.



5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 ANÁLISIS DE LOS CUMPLIMIENTOS DE LOS OBJETIVOS PLANTEADOS PARA EL TRABAJO DE TITULACIÓN

Una vez realizado el trabajo de esta tesina, se ha logrado identificar que la competencia existente está dada por: Treasure y Claveles de la Montaña, empresas que permanentemente proveen de clavel al mercado en estudio.

Se ha identificado que la producción de clavel es constante durante todo el año en la empresa Arbusta, con la cual se podría establecer una alianza estratégica.

En caso de que por algún motivo la producción de Arbusta no fuese suficiente para satisfacer la demanda del cliente y de aquellos que a futuro deseen tener algún tipo de relación comercial, se tiene como plan de contingencia una alianza con la empresa Florana.

Si bien es cierto que el mercado de Nicaragua es pequeño y a los otros exportadores no les llama la atención, se considera que siempre es valioso impulsar el consumo interno de este producto dentro del mercado mencionado, estableciendo promociones y publicidad del producto ecuatoriano en el país de interés.

Se debe aclarar que el producto sería un complemento muy llamativo para elaborar arreglos florales acompañados de las flores de verano que el propio país produce.

Una vez realizado el análisis de la producción interna de Nicaragua se ha podido comprobar que no producen clavel, lo cual hace que este producto sea uno de los complementos más llamativos a los usos que se pretenda dar.

5.2 COMPROBACIÓN DE LA HIPÓTESIS PLANTEADA

Se ha dialogado con la empresa aliada estratégica para tener la certeza de que el producto mantendrá su alta calidad con el stock permanente.

Con todo lo anteriormente mencionado, se puede concluir que la hipótesis planteada sí es posible cumplirla, en vista de que, el producto a ser exportado, tiene producción durante todo el año con calidad, colorido y tamaño deseados; de esta manera se puede satisfacer la necesidad del cliente en el momento que ellos lo requieran.

5.3 OTRAS CONCLUSIONES RELEVANTES

- Una vez terminada la investigación de este trabajo, e identificando el problema de Managua-Nicaragua, y estableciendo que efectivamente en ese país no se produce clavel; y que, a los exportadores del mundo no les llama mucho la atención de ese mercado, entonces más que un problema se plantea como un mercado altamente potencial, pues al dar un buen servicio y satisfacer en forma oportuna y adecuada, se generará una oportunidad de mercado, siendo comprador quien se encargará de promover el producto.
- Tomando en cuenta que el clavel no tiene ninguna prohibición para el ingreso a ese país, y que las características y usos del producto cumple con las necesidades requeridas por el cliente, se puede concluir que sí es factible exportar este producto a un mercado poco explotado como es Managua-Nicaragua.
- Managua-Nicaragua un país que ya compraba claveles y otras variedades de flores en años anteriores, el mercado es conocido; y, los clientes se sienten satisfechos con el producto recibido.

- Tomando en cuenta que el aliado estratégico Arbusta, tiene producción de alta calidad y variedad durante todo el año, es factible satisfacer la demanda de los clientes en el momento que ellos lo requieran. En caso de que surgiera algún imprevisto se tiene como plan de contingencia, la alianza con Florana que también podrá abastecernos con un producto que cumple con las mismas características del principal Arbusta.
- Una vez establecido el convenio de negociación y realizados los respectivos trámites solicitados para este efecto, los documentos legales que se requieren para la exportación de este producto, no tienen un alto grado de complejidad, ya que son documentos que se pueden tramitar a un corto tiempo y sin mayor inconveniente, tomando en cuenta que en esta actividad se cumplen con todas las normas que la Ley así lo dispone.

5.4 RECOMENDACIONES

- En caso de que alguien más desee exportar claveles o algún otro producto natural a Managua-Nicaragua, se requiere averiguar bien sobre los certificados fitosanitarios que garanticen que el producto viaja sin ninguna plaga que pueda alterar o perjudicar a los productos naturales de ese país.
- Analizar correctamente el incoterm para verificar que el cliente se sienta satisfecho con el servicio que se le esté prestando.
- Intentar abrir un mercado potencial con otras variedades de flores para explotar toda necesidad no satisfecha de los clientes de ese país y otros de Centro América.

REFERENCIAS

- Agronegocios. (s.f.). *Ecuador destinó alrededor de seis mil hectáreas para la plantación de flores en 2012*. Recuperado el 24 de octubre de 2014, de http://agronegociosecuador.ning.com/notes/Ecuador_destin%C3%B3_alrededor_de_seis_mil_hect%C3%A1reas_para_la_plantaci%C3%B3n_de_flores_en_2012
- Centro de Intercambio Cultural y Técnico. (s.f.). *Las flores tropicales. Bellas como aves del paraíso*. Recuperado el 10 de octubre de 2014, de: <http://revistaenlace.simas.org.ni/articulo/1194>. Revista No. 93.
- Comercio y Aduanas. (s.f.). *Incoterms*. Recuperado el 8 de febrero de 2015, de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms>
- Dianthus Caryophyllus. (s.f.). *Dianthus caryophyllus*. Recuperado el 18 de noviembre de 2014, de http://es.wikipedia.org/wiki/Dianthus_caryophyllus
- Diario El Telégrafo. (2015). *Exportación de flores creció 11% este año*. Recuperado el 29 de septiembre de 2014, de <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/exportacion-de-flores-crecio-11-este-ano.html>
- EAE Business School. (2014). *Ventajas e inconvenientes de la compra-venta CIF y FOB*. Recuperado el 19 de febrero de 2015, de <http://www.eaprogramas.es/internacionalizacion/ventajas-e-inconvenientes-de-la-compra-venta-cif-y-fob/>
- Ecuador Inmediato. (s.f.). *Ecuador quiere fortalecer política y comercio con Nicaragua*. Recuperado el 15 de noviembre de 2014, de http://ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=2818764948&umt=ecuador_quiere_fortalecer_politica_y_comercio_con_nicaragua
- El Ciudadano. (s.f.). *Ecuador fortalece relaciones políticas y comerciales con Nicaragua*. Recuperado el 15 de noviembre de 2014, de <http://www.elciudadano.gob.ec/ecuador-fortalece-relaciones-politicas-y-comerciales-con-nicaragua/>
- Espores. (s.f.). *Clavel, la flor que vino de Túnez*. Recuperado el 22 de octubre de 2014, de <http://www.espores.org/es/plantas/clavells-la-flor-que-va-venir-de-tun%C3%ADsia.html>
- Expoflores. (s.f.). *Ecuador el Sector Floricultor*. Recuperado el 28 de octubre de 2014, de <http://es.slideshare.net/florecuador/floricultura-2013-amayo>
- Expoflores. (s.f.). *Claveles un cultivo delicado*. Recuperado el 25 de octubre de 2014, de <http://www.expoflores.com/index.php/qui-somos/38-haretra-faucibus-eu-laoreet-4>

- Ficus. (s.f.). *Los transportes*. Recuperado el 25 de febrero de 2015, de <http://ficus.pntic.mec.es/ibus0001/servicios/transportes.html>
- Hernández J. (2009). *Modelo de competitividad de las cinco fuerzas de Porter*. Recuperado el 25 de septiembre de 2014, de <http://www.gestiopolis.com/economia-2/modelo-competitividad-cinco-fuerzas-porter.htm>
- InfoAgro. (s.f.). *El cultivo del clavel (1ª parte)*. Recuperado el 24 de octubre de 2014, de <http://www.infoagro.com/flores/flores/clavel.htm>
- Infojardin. (s.f.). *Clavel Dianthus Caryophyllus*. Recuperado el 29 de septiembre de 2014, de <http://fichas.infojardin.com/perennes-anuales/dianthus-caryophyllus-clavel.htm>
- Logística Comercial. (s.f.). *El Pallet*. Recuperado 22 de marzo de 2015, de http://servicios.educarm.es/templates/portal/ficheros/websDinamicas/30/el_pallet.pdf
- Metodologia02. (s.f.). *Métodos de la Investigación*. Recuperado el 10 de octubre de 2014, de <http://metodologia02.blogspot.com/p/metodos-de-la-investigacion.html>
- Ministro de Agricultura Ganadería, Acuacultura y Pesca. (s.f.). Recuperado el 5 de enero de 2015, de <http://www.agricultura.gob.ec/>
- Muller, C. (1984). *El cultivo del clavel*. Recuperado el 10 de octubre de 2014, de: <http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CBwQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.educagratis.org%2Fmodle%2Fmod%2Fresource%2Fview.php%3Fid%3D19657&ei=gqlnVbWHLceTsQT424LwAg&usg=AFQjCNG2mYDd0M-MgSrio9cd4cchKZy6ng&bvm=bv.94455598,bs.1,d.aWw>
- Multiplantas. (s.f.). *Propiedades del clavel*. Recuperado el 25 de octubre de 2014, de <http://multiplantas.com/propiedades-del-clavel/#.VPyfqbctHIW>
- Pro Ecuador. (s.f.). *¿Qué son Barrera no Arancelarias?*. Recuperado el 16 de diciembre de 2014, de Pro Ecuador: <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-no-arancelarias/>
- Pro Ecuador. (s.f.). *¿Qué son Barreras Arancelarias?*. Recuperado el 16 de diciembre de 2014, de Pro Ecuador: <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-arancelarias/>
- Pro Ecuador. (s.f.). *Guía del Exportador*. Recuperado el 8 de enero de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-del-exportador/>
- Pro Ecuador. (s.f.). *Inversiones, Dirección de Inteligencia Comercio. Análisis Sectorial de Flores*. Recuperado el 16 de octubre de 2014, de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/PROEC_AS_2013_flores.pdf

- Pro Ecuador. (s.f.). *Requisitos para exportar productos Ornamentales Flores*. Recuperado el 10 de enero de 2015, de Pro Ecuador: <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/requisitos-para-exportar-ornamentales-flores/>
- Pro Ecuador. (s.f.). *Requisitos para obtener Certificados de Origen*. Recuperado el 12 de enero de 2015, de Pro Ecuador: <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/requisitos-para-obtener-certificados-de-origen/>
- Pro Ecuador. (s.f.). *Requisitos para obtener el Certificado Digital de Firma Electrónica y Token Banco Central del Ecuador*. Recuperado el 19 de enero de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/requisitos-para-obtener-el-certificado-digital-de-firma-electronica-y-token/>
- ProEcuador. (s.f.). *Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones*. Recuperado el 11 de octubre de 2014, de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/01/PROEC-AS2011-FLORES.pdf>
- Qualitysoft. (s.f.). *Instructivo general del importador*. Recuperado el 5 de enero de 2015, de http://www.comercioexterior.com.ec/es/sites/default/files/instructivo%20general%20del%20importador_0.pdf
- Revista Enlace. (s.f.). *Las flores tropicales. Bellas como aves del paraíso*. Recuperado el 11 de noviembre de 2014, de <http://revistaenlace.simas.org.ni/articulo/1194>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador - SENA E (s.f.). *Manual Específico para el proceso de Exportaciones Marítimas y Terrestres declarados como Conterizada*. Recuperado el 16 de febrero de 2015, de <http://www.aduana.gob.ec/files/pro/pro/oce/2013/SENAE-MEE-2-2-001-V1.pdf>
- Smith, E. (s.f.). *Descripción del clavel estándar*. Recuperado el 18 de octubre de 2014, de http://www.ehowenespanol.com/descripcion-del-clavel-estandar-sobre_388370/
- Todo Plantas. (s.f.). *Las plantas y sus usos*. Recuperado el 7 de octubre de 2014, de <http://todoplantas.blogspot.com/2011/02/clavel.html>
- Trade Map. (s.f.). *Estadísticas del Comercio para el Desarrollo Internacional*. Recuperado el 26 de enero de 2015, de <http://www.trademap.org/Index.aspx>
- Trade Map. (s.f.). *Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Ecuador*. Recuperado el 6 de noviembre de 2014, de http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

Universidad de la Serena de Chile. (s.f.). *Post-Cosecha de Flores de Corte*. Recuperado el 5 de enero de 2015, de http://www.agrouls.cl/index.php?vista=no&pag=modulos/mod_postcosecha&c_id_padre=12&c_id=1587

Vargas, J. (s.f.). *Metodología de la investigación científica*. Recuperado el 10 de octubre de 2014, de <http://www.monografias.com/trabajos94/metodologia-investigacion-cientifica/metodologia-investigacion-cientifica.shtml>

ANEXOS

ANEXO 1
FACTURA COMERCIAL

<p>M&M FLOWERS</p> <p>Dirección:..... Dolores Sucre N1-22 y Macará Tola Baja 2570-256</p> <p>Teléfono/Fax:.....</p> <p>E-mail:..... m&mflowers@hotmail.com</p>		<p>RUC: 1720118593001</p> <hr/> <p>FACTURA</p> <hr/> <p>Mercedal Exportación</p> <hr/>			
<p>Referencia: Loda. Nelly Jarquin Guzmán</p> <p>Dirección:..... Montoya 3 cuadras al Norte</p> <p>Atención:..... Sr. Milton Morales</p> <p>INVOICE (FACTURA COMERCIAL) N°... 00001</p>		<p>Nombre de Contacto:..... Sr. Milton Morales</p> <p>Nombre referencial:.....</p> <p>N° de cliente:..... 0001</p> <p>N° Orden de pedido:..... PIO 001</p>			
<p>La mercancía ha sido enviada en:</p> <p>Direcciones de Entrega: Fecha:..... Mayo /2015</p> <p>Peso Bruto: 414 kg</p> <p>Peso Neto: 384 kg</p> <p>Marcas: ARBUSTA</p> <p>Via: AÉREA</p> <p>País de origen: NICARAGUA</p>					
PARTIDA ARANCELARIA		DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR	
		CLAVELES SELECTO	12 CAJAS	0.25*25*14*12	US\$ 1176
		CLAVELES FANCY	12 CAJAS	0.25*25*18*12	US\$ 1404
INCOTERM:		FCA	TOTAL FACTURADO:		US\$ 2580

ANEXO 3 CERTIFICADO FITOSANITARIO

 <p style="font-size: small;">Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca</p>	<p>CERTIFICADO FITOSANITARIO PHYTOSANITARY CERTIFICATE</p>	<p style="font-size: x-small;">Av. Américas y Elba Mán Caj. M&M/JP, piso 6, Tel.: (505) 2 207 270 www.agricultura.gub.ni, director@agricultura.gub.ni</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;"> <p style="font-size: large; font-weight: bold;">N°0508764</p> </div>
<p>Expediente 1306-00002</p> <p>A : ORGANIZACIÓN DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA TO : PLANT PROTECTION ORGANIZATION DE(OF):</p>		
<p>DESCRIPCIÓN DEL ENVÍO - DESCRIPTION OF CONSIGNMENT</p>		
<p>Nombre y dirección del exportador - Name and address of exporter M&M FLOWERS</p>		
<p>DOLORES SUCRE N1-22 Y MACARÁ LA TOLA BAJA</p>		
<p>Nombre y dirección declarada del destinatario - Declared name and address of consignee</p> <p>Montoya 3 cuadras al Norte Lcda. Nelly Jarquín Guzmán</p>		
<p>Número y descripción de bultos - Number and description of packages</p> <p>24 cajas de claveles</p>		<p>Marcas distintivas - Distinguishing marks</p> <p>Lot 40</p>
<p>Lugar de Origen - Place of Origin</p> <p>Managua</p>	<p>Medio de transporte declarado Declared means of conveyance</p> <p>Aérea</p>	<p>Punto de entrada declarado Declared point of entry</p> <p>Nicaragua</p>
<p>Cantidad declarada y nombre del Producto Name of product and declared quantity</p> <p>Clavel Fancy - Selecto: 384 kg</p>		<p>Nombre botánico de las plantas Botanical name of plants</p> <p>Dianthus caryophyllus L.</p>
<p>En la presente se certifica que los peces, productos agrícolas y otros artículos reglamentados declarados aquí se han inspeccionado y/o sometido a ensayo de acuerdo con los procedimientos oficiales aplicables y se confirma que están libres de plagas zoonómicas especificadas en el presente certificado fitosanitario y que cumplen con los requisitos fitosanitarios exigidos de la parte correspondiente importadora, emisoras los mismos a su propia responsabilidad respectiva.</p> <p>This is to certify that the plants, plant products or other regulated articles declared herein have been inspected and/or tested according to appropriate official procedures and are confirmed to be free from the quarantine pests specified by the importing country party and fulfil with the in force phytosanitary requirements of the importing country party, including those for regulated non-quarantine pests.</p>		
<p>TRATAMIENTO DE DESINFESTACIÓN O DESINFECCIÓN - DISINFESTATION AND/OR DISINFECTION TREATMENT</p>		
<p>Fecha - Date</p> <p>_____</p>		<p>Tratamiento - Treatment</p> <p>_____</p>
<p>Producto químico (ingrediente activo) - Chemical Product (active ingredient)</p> <p>_____</p>		
<p>Duración y temperatura - Duration and temperature</p> <p>_____</p>		<p>Concentración - Concentration</p> <p>_____</p>
<p>DECLARACIÓN ADICIONAL - ADDITIONAL DECLARATION</p>		
<div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div style="width: 60%;">  </div> <div style="width: 35%; text-align: right;">  </div> </div>		

ANEXO 4
PERMISO ESPECIAL MAGFOR



ASAP

DECLARACION ADUANERA
Ministerio de Hacienda y Crédito Público



DGA
Dirección General de
Servicios Aduaneros

Attached document

Referencia en Ademas C 69780 17/11/2014	Asesoramiento referencia L 69780 17/11/2014	Modelo DMP 4	Nro of Items 1
Referencia del declarante 2014 CA460	Declarante J0310000127247 AG. SERV. ADUANEROS PEGASO (ASAP) EDIFICIO ANTIGUO CINE SALINAS		

Artículo nº 1

Codigo	Descripcion	Referencia	Fecha
0004	FACTURA COMERCIAL	241720	16/11/2014
0002	GUIA AEREA	729-81789116	16/11/2014
0003	REPORTE DE ENTRADA Y SALIDA DE ALMACEN EN ORIGINAL (RESA)	2014 8349	17/11/2014
0006	DECLARACION DEL VALOR EN ADUANA	0110 2014 49821	17/11/2014
0014	PERMISO ESPECIAL MAGFOR	0347334	07/11/2014



REPUBLICA DE NICARAGUA

AMERICA CENTRAL

Nº 69780



AGENCIA DE SERVICIOS ADUANEROS PEGASO SA
Managua, Nicaragua

Pablo Velasquez V. / 17/11/2014

PABLO H. VELASQUEZ VADO
Lic. Aduanero 303-76
CI 041-180853-0003U
ASAP RUC No. J0310000127247

Edificio Antiguo Cine Salinas, Managua, Nicaragua • PBX: 2250-8318 • 2248-4515 • Cel.: 8198-0005 • P.O. Box: 3167

FPLS/Impreso La Ley - D.F. 3420 - 20-00-2014 - 1-00071 - 42.801.41.000

Nº 42380

ANEXO 5 ENTREVISTA



Carolina Arcos

Coordinadora sectorial flores en ProEcuador
Ecuador | Enseñanza superior

266
contactos

Anterior: Inmobiliaria Centauro, Universidad de Los Hemisferios,
Matiz Ediciones

Educación INDEG

Recomendaciones **1 persona ha recomendado a Carolina**

**ANEXO 6
ETIQUETADO**



NOMBRE FINCA 1	
TIPO DE FLOR: 2 CLAVELES	# PACK: 3
	#BUNCHES:6
VARIEDAD: 4	MEDIDAS: 5
	TOTAL TALLOS:7
TOTAL: 8	