



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

EXPORTACIÓN DE ROSAS PRESERVADAS A RUSIA.

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

Profesor guía

Ing. Ricardo Daniel Escobar Moreno

Autor

Christian Paul Cruz Ponluisa

Año

2017

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

"Declaro haber dirigido el desarrollo inicial de este trabajo orientando conocimientos y competencias al estudiante para dar fiel cumplimiento a las normas dispuestas por la Universidad que garantizan originalidad a los trabajos de titulación".

Ricardo Daniel Escobar Moreno

Ingeniero en Comercio Exterior y Negociación Internacional

C.I. 171755221-8

DECLARACIÓN DEL PROFESOR CORRECTOR

"Declaro haber revisado este trabajo, dando cumplimiento todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación".

Diego Marcelo Salgado Salazar

Ingeniero en Comercio Exterior

C.I. 100235547-5

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".

Christian Paul Cruz Ponluisa

C.I. 172306251-7

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios que ha permitido cumplir esta meta luego de tanto esfuerzo. A mi madre quien me ha motivado día a día a luchar por mis sueños brindándome su apoyo incondicional. A mis docentes y en especial a mi tutor Ing. Ricardo Escobar por compartir sus conocimientos, experiencias y sobre todo gracias por brindarme su amistad.

DEDICATORIA

A mí amada madre Nelly Ponluisa por inculcarme desde pequeño a terminar las cosas que inicio, librando todos los obstáculos que nos pone la vida. A mis compañeros y amigos por los buenos momentos que hemos pasado juntos a lo largo de la carrera y futuros momentos como profesionales.

RESUMEN

El presente trabajo de exportación por vía aérea de rosas preservadas a Rusia, fue desarrollado tomando como referencia varios aspectos favorables que posee el Ecuador en el tema relacionado a la producción y comercialización debido a su ubicación geográfica, diversidad de colores y variedades que se producen.

Precisando precios, empaque, presentación y demanda que posee el producto tanto en el mercado nacional como internacional. Incluyendo el proceso de producción, comercialización y distribución.

Adicional, se analiza los datos estadísticos obtenidos de fuentes externas (TRADE MAP) para conocer la demanda del producto mencionado y los principales exportadores de la subpartida 0603.90.00.00.

Además, al indagar los temas relacionados con comercio exterior, la política, la economía y los factores culturales de Rusia, los cuales permiten comprender las tendencias y los aspectos esenciales que toman como referencia los clientes finales para la adquisición de rosas preservadas como pueden ser: Colores vivos, dimensiones, precios y la diversidad de presentaciones que se adaptan a sus requerimientos.

Inclusive, se detalla a fondo el proceso de exportación desde la firma del contrato con el importador, acuerdo en la forma de pago, seguido por la compra de las rosas, negociación de tarifas empresas consolidadoras y aerolíneas.

Y finalmente se realiza un seguimiento de las mercancías por todos los procesos que debe cumplir para llegar al destino final. Facilitando al importador la documentación correspondiente o adicional que el mismo necesite para la desaduanización de las rosas preservadas sin ningún problema en Kaliningrado - Rusia.

Concluyendo con la viabilidad del proceso de exportación de rosas preservadas a Rusia y posibles recomendaciones que permitan realizar el proceso sin contratiempos para ambas partes.

ABSTRACT

The following Project about preserved rose's exportation to Russia by airways, it was developed taking a lot of favorable and several aspects that Ecuador has about commercialization and production of preserved roses due to their geographical location, available of colors, varieties that are produced.

Detailing prices, packaging, presentation and quantities of demand that the product has in national and international market. Including the process of production, distribution and diversity of suppliers that will stock the target market.

Also it has, statistical information obtained from external sources as (TRADE MAP). These are analyzed to determine the product demand mentioned and the principal exporters of tariff code 0603.90.00.00 to Russia. Showing the feasibility of the project.

In addition of this, investigating issues related to foreign trade, politics, economics and cultural factors about Russia, that allow us to understand the trends and the essential aspects that have been taken as a reference the final customers in Russia for the purchase of roses as preserved: natural colors, dimensions, low prices and the diversity of presentations that can be adapted to the customer requirements.

In fact, the export process is detailed in depth from the contract's signing with the importer. Agreeing the payment form that can be letters of credit or direct transfer. Followed by the acquisition of roses, the negotiation of rates with both consolidating companies and airlines. Finally, the products are monitored for all the processes to meet and reach the final destination. Providing the importer with the corresponding or additional documentation that he could needs for the preserved roses clearance without any problem in Kaliningrad - Russia.

Concluding with the viability of the process of export of preserved roses to Russia and possible recommendations that allow to carry out the process without mishaps for both contractors.

ÍNDICE

1. CAPITULO I	1
1.1. Introducción	1
1.1.1. Planteamiento del Problema.....	2
1.1.2. Pregunta de Investigación	3
1.1.3. Formulación de hipótesis	3
1.2. Objetivos	3
1.2.1. Objetivo General.....	3
1.2.2. Objetivos Específicos	3
1.3. Justificación	4
1.4. Metodología	6
1.5. Marco Teórico	6
2. Capítulo II. El Producto en el mercado de origen	9
2.1. Características.	9
2.2. Usos del producto	13
2.3. Código Arancelario.....	15
2.4. Variedades	16
3. Capítulo III. Análisis del mercado meta	19
3.1. Producción y oferta en el mercado de origen	18
3.2. Volúmenes de producción, estacionalidad, tipos de productores y acopio.	21
3.3. Análisis de la demanda cualitativa y cuantitativa con respecto al mercado ruso	23
3.4. Exportaciones rosas preservadas de Ecuador al mundo.....	25
3.5. Importaciones de rosas preservadas desde Rusia	28
3.6. Principales exportadores hacia Rusia	31
4. Capítulo IV. Proceso de Exportación.	33
4.1. Flujo del proceso de exportación.....	33
4.1.1. Contrato y formas de Pago negociadas con el importador.	35
4.1.2. Contrato.....	35
4.1.3. Formas de Pago	36

4.2. Barreras arancelarias, no arancelarias y acuerdos preferenciales entre Ecuador y Rusia.....	37
4.3. Requisitos y trámites de exportación.....	40
4.4. Descripción individual de documentos no comunes solicitados por Rusia en la importación de mercancías.....	41
4.4.1. Convenio TIR. (Transport International Routier).....	41
4.4.2. El certificado de conformidad (calidad) de Rusia GOST R (ГОСТ Р)	42
4.5. Incoterm seleccionado.	44
4.6. Transporte seleccionado.	45
4.6.1. Descripción del medio de transporte seleccionado.....	47
4.6.2. Inspección antinarcoóticos y aforos.....	52
4.6.3. Utilidad del Ejercicio	53
5. Capítulo V. Conclusiones y recomendaciones	54
5.1. Conclusiones.....	54
5.2. Recomendaciones	55
Referencias.....	57
Anexos	67

Capítulo I

1.1. Introducción

En el mercado mundial, las rosas ecuatorianas son muy cotizadas por su calidad, tamaño de botón, durabilidad en florero y en especial por las variedades y gran gama de colores vivos que solo en el país se puede producir. Debido a la ubicación geográfica del Ecuador, y a las condiciones climáticas que poseen varios sitios del país generalmente en la sierra, los ciclos de crecimiento y producción de rosas es más corto, permitiendo así una cantidad mayor de cosechas al año logrando obtener un producto de excelente calidad cumpliendo estándares solicitados a nivel mundial.

Por este motivo existe una sobreoferta de rosas frescas en Rusia, lo cual potencializa la iniciativa de ingresar con un producto nuevo como son las rosas preservadas. El mercado ruso tiene alta demanda de rosas ecuatorianas, debido a sus excelentes características por lo cual una rosa ecuatoriana es sobrevalorada y es considerado como un producto de lujo apetecida por los clientes de distintas clases sociales. (Proecuador, 2016, pág. 3).

Las rosas preservadas, no son rosas de tela o plásticas, son rosas naturales las mismas que tras pasar por un tratamiento el cual consiste en la extracción de humedad de la rosa mediante la sustitución de la sabia por un producto químico, permite obtener un producto final con mayor durabilidad manteniendo sus colores y textura. Las rosas preservadas están enfocadas a un nicho de mercado específico el cual puede ser salas de eventos, restaurantes de lujo, cafeterías y florerías donde se las puede adquirir como regalos para fechas especiales hasta decoración de eventos.

Rusia, pese a tener bloqueos internacionales impuestos por la Unión Europea y Estados Unidos debido a controversias provocadas por las diferencias políticas contra Ucrania, provoca fluctuantes devaluaciones de moneda, incluso con estos aspectos negativos, es un mercado sostenible para la exportación de rosas y en especial si se habla de la ciudad de Kaliningrado.

También considerada por especialistas como la entrada de Rusia hacia Europa por su excelente ubicación geográfica. (Diario El Viajero, 2016).

Es un territorio favorecido con acuerdos económicos especiales tanto de Rusia como de la Unión Europea tras ser nombrada zona de libre comercio en 2006 para su desarrollo empresarial. Además, la economía está basada en: exportación de petróleo, ámbar (Resina fósil) y turismo (curiosamente alemán). Cabe recalcar que a Kaliningrado se la vincula con negocios relacionados a la mafia y el contrabando lo cual no es comprobado. (Es global, 2016).

Ámsterdam, al estar en una posición global estratégica para la distribución de productos a nivel de Europa y ser un país donde se consolida una gran cantidad de mercancías que van dirigidas hacia Rusia y muchas de ellas son manejadas por empresas consolidadoras las cuales se encargan de contratar transportes que posean convenios de trasbordo y paso de frontera lo cual fomenta el comercio y facilita la distribución de productos. De esta manera la logística que engloba una exportación a Rusia es más eficiente lo cual facilita disminuir tiempos y costos al momento de enviar un sinfín de mercancías.

Adicionalmente, incrementa los ingresos económicos por exportaciones de mercancías provenientes de Ecuador, brindando una mejor calidad de vida a empleados y ampliando las fuentes de empleo en el país.

1.1.1. Planteamiento del Problema

Debido a la baja oferta de rosas frescas en Ecuador por problemas climáticos, las rosas preservadas son una gran opción para incrementar la oferta exportable del país y mejorar los ingresos económicos por ser un producto sustituto. Adicionalmente cabe recalcar que los precios altos que pagan los consumidores rusos por una rosa ecuatoriana son muy altos debido a sus características especiales como son tamaños de botón, tallo y diversidad de colores vivos, detalles que solo el mercado ruso admira.

Las rosas preservadas se las solicita de varios colores, distintas presentaciones y son preferencialmente solicitadas por mujeres que van a contraer matrimonio para realizar sus ramos de bodas al igual que para obsequios en ocasiones especiales.

1.1.2. Pregunta de Investigación

¿Por qué exportar rosas preservadas a Rusia si no existe información comprobada de una demanda insatisfecha?

1.1.3. Formulación de hipótesis

Al diversificar la oferta exportable con un producto no tradicional, se logrará afianzar las negociaciones con los importadores rusos fomentando futuras exportaciones de mercancías. Ampliando la demanda y las opciones en mercancías relacionadas a rosas solicitadas por parte de los clientes finales.

Se incrementará los ingresos económicos para la empresa con ventas volumétricas y exportaciones continuas enfocadas a cumplir las expectativas, especificaciones documentales y de calidad que el mercado ruso lo requiere.

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo General

Exportar rosas preservadas al mercado Ruso a nivel mayorista para su futura comercialización en distribuidores, tiendas de obsequios, centros comerciales y en lugares estratégicos de la ciudad.

1.2.2. Objetivos Específicos

1. Desarrollar el marco de referencia de la investigación.
2. Determinar las características y usos de las rosas preservadas de acuerdo al código arancelario, la distribución, la oferta y demanda en el mercado meta y en otros destinos en los últimos años.

3. Análisis del mercado meta, parámetros de calidad, importaciones previas, estadísticas en los últimos 10 años, acuerdos preferenciales, barreras arancelarias, requisitos de etiquetado, empaque, embalaje, documentos de soporte y acompañamiento.
4. Estructurar el proceso logístico de exportación considerando incoterm de negociación y el proceso general de transporte y servicio a la carga.
5. Conclusiones y recomendaciones.

1.3. Justificación

Kaliningrado es una ciudad perteneciente a Rusia, se encuentra muy alejada del país, siendo considerado un país independiente debido a que geográficamente se encuentra ubicada entre Polonia, Lituania y el Océano Báltico. Al ser una ciudad fronteriza y ser considerada como zona de libre comercio, tienen mayor poder adquisitivo motivo por el cual no se les dificulta pagar precios altos por productos novedosos y de gran calidad.



Figura 1. Ubicación geográfica de Kaliningrado. Adaptada de (Google Imágenes, 2016).

Kaliningrado, por su cercanía con Holanda específicamente Ámsterdam, tiene facilidad al recibir mercancías generalmente rosas vía aérea desde Quito. Ámsterdam al estar estratégicamente ubicada tiene una ventaja logística al momento de hablar de trasbordos y transporte multimodal convirtiéndolo en un centro de gravedad para la distribución oportuna y la disminución de costos por la cantidad de frecuencias aéreas que existen hasta esa ciudad. Esto permite que los valores en transporte disminuyan brindando al importador un factor positivo para que tenga una mejor rentabilidad.

Las rosas preservadas cumplen un proceso de tránsito en Ámsterdam, por motivo que luego de arribar a esta ciudad desde Quito, serán transportas vía terrestre por camiones que en un lapso de 12 a 20 horas de salida la mercancía, será recibida por los importadores en los depósitos temporales de Kaliningrado para su desaduanización. (EBF CARGO, 2016).

Se enviará a los importadores información detallada de colores, variedades, tipo de empaque, formas de manipulación, vida útil, etc. De esta forma el comprador estará informado y previa negociación se comenzará con un envío de prueba el cual debe ser con pago por anticipado que cubran los valores totales de la exportación y conocer si se satisfacen o no las expectativas del importador o a su vez sus clientes finales.

En Ecuador no todas las plantaciones florícolas se dedican a la comercialización de rosas preservadas, por lo cual se llegará a un acuerdo con los representantes de cada una de las florícolas y con distintas agencias de carga las cuales se encargarán de la consolidación y el proceso logístico para que las rosas lleguen en perfectas condiciones a los importadores con su documentación necesaria.

Las rosas preservadas son muy apetecidas para arreglos florales, ramos de novia, decoraciones de restaurantes, hoteles, eventos, etc. La mayor ventaja que tienen es que pueden ser reutilizadas en varias ocasiones ya que su tiempo de vida útil es de hasta 5 años con los cuidados especificados. (Cananvalle, 2016).

1.4. Metodología

Para el desarrollo de la investigación del proyecto planteado, se aplicará la siguiente metodología y métodos:

Método descriptivo.- Se utilizará en el transcurso de la investigación debido a que se va hacer lo siguiente: describir el proceso de exportación de rosas preservadas. Además, generar un plan informativo de las características especiales que poseen las rosas preservadas, las facilidades de adquisición y métodos correctos de manipulación previa y posterior.

Método deductivo.- Se utilizará este método al procesar la información que se obtenga del mercado ruso, tomando en cuenta las preferencias de consumo, los productos ya existentes con los que competirían. Además de la determinación de los procesos logísticos en destino que tendrá que hacer el importador una vez llegue el producto a Kaliningrado.

Método lógico, inductivo.- Este método será utilizado para procesar la información ya obtenida de exportaciones previas de rosas al mercado ruso y de esta manera plantear nuevas exportaciones al mismo mercado obteniendo resultados positivos para los exportadores ecuatorianos.

Método empírico, observación.- La aplicación de este método es fundamental para conocer de manera más profunda el manejo que se le da al producto desde el corte, la selección, la liofilización y el empaque realizada por el productor ecuatoriano, y los procesos logísticos que permitirán el desarrollo correcto de las exportaciones de este producto.

1.5. Marco Teórico

Gracias a las condiciones climatológicas y la diversidad en la naturaleza que existe en el país, la producción de rosas recurrente y exclusiva que posee Ecuador durante todo el año, permite un óptimo desarrollo de rosas para ser exportadas a nivel mundial.

En el proceso de comercialización se observa detalladamente la condición de las rosas para determinar su valor comercial incluyendo parámetros de calidad establecidos para una exportación. Existen picos altos en la demanda de las rosas las cuales se registra en fechas especiales como son San Valentín, día de la madre y la celebración en homenaje a la victoria de la segunda guerra mundial entre otros, lo que marca un ritmo comercial acelerado.

Como lo demuestra la teoría clásica del comercio, desplegada entre los siglos XVIII y XIX por personajes mundialmente reconocidos en economía como son: David Ricardo, John Stuart Mill, Marx y Adam Smith.

Quienes mencionan diferencias notables en el comercio enfocado en que el trabajo y el capital se movían libremente y sin razones dentro de un país, que entre países no se movían y por último que las provisiones monetarias se ajustarían al comercio. (Gaytán, 2016).

Tomando como referencia al vecino país del norte (Colombia) y los altos réditos económicos que brinda esta actividad, nace la idea de trabajar con rosas no solo frescas sino también preservadas. Debido a las ventajas naturales y la inclusión de nueva tecnología la cual permite deshidratar la flor sin causarle daños en su presentación. (Proecuador, 2016, pág. 4).

Las estadísticas del total en miles de dólares demuestra que Rusia ya está importando un total de USD\$ 2 146.000 en rosas preservadas, lo cual indica que si tiene aceptación el producto en el mercado. (Banco Central Del Ecuador, 2016).

A partir del año 2006, el incremento en las adquisiciones de flor, por parte de Rusia fue de 136%, lo cual lo convierte en un mercado potencial para los productores a nivel mundial. Históricamente Rusia ha sido abastecida de rosas por un país más cercano como lo es Holanda. (Proecuador, 2016).

En el año 2015, Ecuador se había posicionado entre los principales proveedores de Rusia, con un 41%. No obstante, la sobrevaloración del dólar americano además de la sobreoferta de rosas proveniente de otros países competidores tuvo consecuencias drásticas que provocó el decrecimiento del -13% en relación al año 2014. (Proecuador, 2016).

Entre los proveedores principales que abastecen el mercado Ruso están: Ecuador 41% del total importado, seguido por Holanda (22%), tercero Kenia (11%) y cuarto Colombia (9%). En el año 2007 Kenia ingresa a la competencia del mercado ruso con ingresos exorbitantes al elevar sus ventas de USD\$ 3 millones en 2006 a USD\$ 53 millones en 2015 lo cual representa un crecimiento de 1774%. (Revista Lideres, 2016).

Etiopía que solía estar en la lista de exportadores principales se ha venido desvaneciendo en el mercado. Las ventas hacia Rusia en 2015 descendieron a 1.9 millones de dólares (TradeMap.org, 2016).

El protocolo relativo al sistema de preferencias arancelarias de la Unión Aduanera establecido el 12 de Diciembre del año 2008 mismo que entró en vigor el 1 de enero del 2010, establece que: productos provenientes de países en vías de desarrollo son favorecidos con 25% de preferencia del derecho de NMF. (Revista Lideres, 2016).

A través del tiempo, han surgido posibilidades en diferentes sectores productivos y comerciales para empresas de distintos tamaños. Generando una competitividad entre empresas del mismo país. Por tal motivo es fundamental aprovechar las oportunidades y las tendencias que se van generando enfocadas al consumo para que las necesidades del cliente sean satisfechas. Por este motivo es que los países intentan mejorar constantemente su competitividad, ya que al mejorarla también mejora el nivel de vida de los ciudadanos. (Mathews, 2009, pág. 13).

Capítulo II.

El Producto en el mercado de origen.

2.1. Características.

Las rosas liofilizadas o también llamadas eternizadas, son rosas naturales las cuales son sembradas en invernaderos que mantienen una temperatura idónea para la producción. Para realizar la siembra de rosas, se debe obtener las yemas las cuales son adquiridas a las empresas dueñas de la patente de cada variedad bajo un contrato donde se fija la cantidad de plantas que puede sembrar cada finca. Estas yemas son sembradas en estacas y luego de 2 años de cuidados y cortes, las plantas comienzan la producción de tallos y botones con calidad de exportación tomando en cuenta que cada variedad tiene su propio ciclo de crecimiento y punto de corte. (Floever, 2016).

Al momento en que la rosa se encuentra lista para su procesamiento, el personal de post cosecha se encarga de cortar con mucho cuidado cada tallo dejando en la planta 2-3 yemas completas para evitar problemas de calidad en tallos, follaje (hojas) y en especial para continuar con el ciclo de crecimiento que permitirá la cosecha posterior de nuevas rosas. (Floever, 2016).



Figura 2. Siembra de rosas en estacas.
Adaptada de (UTN.edu.ec, 2016).



Figura 3. Corte de rosas en post cosecha. Adaptada de (AttarRoses, 2016).

Posterior al corte, cada rosa es categorizada en grupos por variedad y largo de tallo separando las que van a ser destinadas a liofilización, mercado nacional y exportación en estado natural. Las rosas seleccionadas para preservarlas, tras un estricto control de calidad son separadas y llevadas al proceso de liofilización, el cual consiste en extraer hasta el 98% de humedad de la rosa sin perder el tamaño ni la forma del producto y manteniendo intacta las características primordiales. El proceso se lo lleva a cabo a través de un horno en el cual mediante un sensor de temperatura y tras pasarlas por un químico especial, las rosas son ingresadas para realizar el proceso de secado, el cual consiste en aumentar la presión al triple aumentando y disminuyendo la temperatura para que el agua se evapore eliminando los microorganismos que producen la descomposición de la rosa los cuales necesitan humedad para sobrevivir. (Florever, 2016).



Figura 4. Categorización de rosas según largo de tallo y variedad. Adaptada de (De Acanto, 2016).



Figura 5. Inicio proceso químico para liofilización. Adaptada de (Florlicol, 2016).



Figura 6. Ingreso en el horno de Deshidratación de rosas. Adaptada de (Florlicol, 2016).



Figura 7. Control del proceso de Liofilización. Adaptada de (Florlicol, 2016).

Tras muchos laboriosos estudios y técnicas que se mejoran día a día, las rosas logran un aspecto y textura normal, como si acabaran de ser cortadas. El proceso también suele ser complementado con químicos para obtener los colores que se deseen. Lo que significa que previo al proceso de liofilización, se las ingresa a un tinte para que obtenga el color deseado y así al momento de comenzar el proceso estas logren permanecer con el color solicitado. (Bloomflors, 2016).



Figura 8. Diversidad rosas preservadas tanto colores reales como tinturadas. Adaptada de (FloeverRoses, 2016).

Este proceso tiene una duración de aproximadamente 15 días desde el momento del corte. Logrando que esta se mantenga bajo los parámetros de calidad y una vida de 4, 5 y hasta 7 años con la misma apariencia del día que fue cortada. No obstante, cabe recalcar que realizar este proceso tiene también sus desventajas, una de las principales es que la rosa pierde su aroma característico. (Diario El Universo, 2015).

Asimismo, tiene distintos tipos de empaque según el destino y pedido de los clientes. Se las puede encontrar en cajas individuales, de 6 unidades o en cajas de 12 hasta 50 unidades según órdenes y disponibilidad. El precio en finca de cada rosa varía entre USD \$3.00 - \$15.00 según las dimensiones de cada una (Rosa 5cm - 6cm, Mini rosa 3.5cm - 4cm, rosa XXL 9cm - 10cm). (Ecuador Forever, 2016).



Figura 9. Empaque de 6 Unidades. Adaptada de (Ecuador Forever, 2016).



Figura 10. Empaque de rosas preservadas por unidades. Adaptada de (Ecuador Forever, 2016).



Figura 11. Empaque especial de rosas preservadas para exportación en presentación de 144 unidades. Adaptada de (Ecuador Forever, 2016).

2.2. Usos del producto

El pico de producción y ventas se encuentra en las fechas especiales como Navidad, año nuevo, San Valentín y otras fechas específicas de acuerdo al país donde se va enviar, adaptándose a los gustos y colores que el cliente final necesite. Todo queda a la imaginación que cada uno de los compradores y comercializadores del producto y los detalles adicionales que se pueda agregar como por ejemplo existen sitios donde las rosas las colocan en una copa con un aromatizante al fondo y las presentan en una caja transparente de plástico. Otros las colocan en una base de cartón blanco junto a un peluche.

Incluso hay quienes realizan un cofre de madera sellado, transparente en la parte superior y decorado con varios detalles para debajo de este las mujeres puedan guardar sus joyas (Cananvalle, 2016)

Muchos las utilizan para arreglos como centros de mesa en restaurantes de lujo, decoraciones en eventos sociales (ingresos, centros de mesa), ramos de novia, regalos de aniversario, cumpleaños, días especiales y sobretodo como recuerdos de matrimonio donde se sublima el nombre de las personas que contraen matrimonio y la fecha para entregar a los invitados.



Figura 12. Decoración de rosa preservada en copa de cristal para restaurante. Adaptada de (FlorZen, 2016).



Figura 13. Regalo de rosa preservada en caja de madera cubierta. Adaptada de (FlorZen, 2016).



Figura 14. Joyero con rosa blanca preservada. Adaptada de (Ecuador Forever, 2016).



Figura 15. Centro de mesa con rosas preservadas. Adaptada de (Ecuador Forever, 2016).

Cabe recalcar la alta aceptación del producto no solo en los colores tradicionales sino también en colores extravagantes, puesto que, en San Valentín existió una sorprendente demanda de rosas color negro las cuales iban a ser comercializadas para personas y grupos sociales adeptos al género musical rock. Con estos antecedentes, se demuestra que es un producto muy aceptado por todos los grupos sociales y partidarios a detalles especiales no tradicionales. (Diario El Universo, 2015).



Figura 16. Rosa Negra preservada en caja de plástico. Adaptada de (Pinterest, 2016).

2.3. Código Arancelario.

Tabla 1.

Clasificación Arancelaria de rosas preservadas.

Producto	Descripción del producto	Código Subpartida
Rosas preservadas	<p>CAPITULO 6.- PLANTAS VIVAS Y PRODUCTO DE LA FLORICULTURA</p> <p>Esta partida comprende no sólo las flores y los capullos simplemente cortados, sino también las cestas, coronas y artículos similares de flores y capullos, tales como los ramilletes y las flores de ojal. No se tienen en cuenta las materias que forman los accesorios (cestas, cintas, puntillas de papel, etc.), siempre que las cestas, coronas, etc., conserven las características esenciales de artículos de floristería.</p>	0603.90.00.00

Nota. Clasificación de rosas preservadas en el arancel. Adaptada de (siicex, 2016).

Tabla 2.

Clasificación detallada de rosas preservadas.

Dígitos	Descripción del producto	Significado
06	Plantas vivas y productos de floricultura	Capitulo
0603	Flores y Capullos cortadas para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma.	Partida arancelaria
0603.90	Los demás	Sistema armonizado
0603.90.00	Los demás	Nandina
0603.90.00.00	Los demás	Arancel nacional

Nota. Adaptada de (Registro Oficial N° 859, págs. 34,35).

2.4. Variedades

Como todo producto en el mercado, las rosas preservadas se originaron con una idea innovadora de crear un regalo que perdure, puesto que las rosas frescas se marchitan a los 21 días con un excelente cuidado. Por este motivo, surgió la expectativa de extraer la humedad de una rosa al igual que se lo hacía con frutos y alimentos. Tras una constante investigación y varias pruebas se logró comprobar que la rosa mantenía su forma y su apariencia pero, perdiendo su aroma característico. (Proecuador, 2016).

La mayor parte de florícolas tienen disponibilidad de distintas variedades y colores para exportación la cuales son Freedom (rojo), Pink Floyd, Topaz (rosado), Tara, Mohana (amarillo), High & Orange, Nina (anaranjado), Limbo, Limonade (verde) y en especial Vendela, Proud (blanco) las cuales son perfectas para tinturar de colores novedosos mismos que no se producen naturalmente en ninguna parte del mundo ejemplo: azul, negro, multicolores, banderas, purpuras, arcoíris, etc.



Figura 17. Principales variedades que poseen las plantaciones. Adaptado de (Ecoroses, 2016).



Figura 18. Rosa Preservada Negra.
Adaptada de (Mundo Jardineria,
2016).



Figura 20. Rosa Preservada tinturada
con bandera Francesa. Adaptada de
(Mulpix, 2016).



Figura 19. Rosa Preservada Azul.
Adaptada de(Voluvision, 2016).



Figura 21. Obsequio con rosas
multicolores preservadas.
Adaptada de (Pinterest, 2016).

Capítulo III

Análisis del mercado meta

3.1. Producción y oferta en el mercado de origen

Las rosas preservadas por ser un nuevo producto en el mercado, existen escasas plantaciones las cuales pueden proveer la demanda actual del mercado ecuatoriano de 2500 a 4000 rosas preservadas al mes, pero a nivel internacional la demanda se incrementa a casi 20.000 unidades mensuales. Las plantaciones se encuentran principalmente en la provincia de Imbabura Cayambe, Tabacundo donde se encuentran ubicadas el 80% de las fincas productoras de rosas del país. (Floever, 2016).

Entre las principales plantaciones que proveen este producto están:

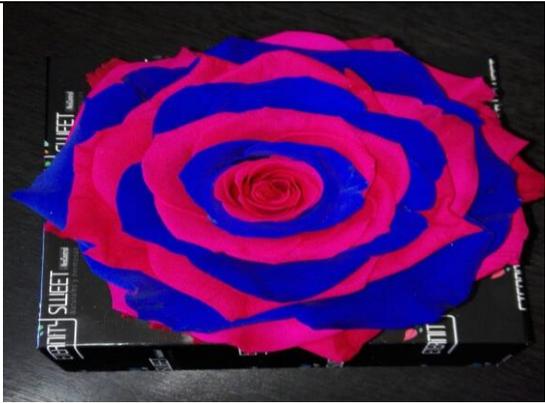
- Cananvalle
- Flower Village
- Sky Valley
- Fresh Flor
- Jumbo Roses
- Ecuador Forever
- Roseamor
- Floever
- Naranjo Roses
- Eternity Roses
- Rosen-Valley
- Garlands
- La Rosaleda

Son potencialmente plantaciones con altos estándares de calidad ya que se encuentran a 3000 msnm; Altura la cual es óptima por las variaciones climáticas para que se produzcan las mejores rosas del Ecuador.

Los precios de cada rosa varían entre USD \$3.00 - \$15.00 según las dimensiones de cada una (Rosa 5 cm-6 cm, Mini rosa 3.5 cm-4 cm, rosa XXL 9 cm.10 cm) y pueden incrementarse de acuerdo a temporadas pico y detalles adicionales como rosas con tallo o sublimados especiales en los pétalos. Las fechas pico para la venta de estas rosas son San Valentín, Valentín Ruso o día de las madres, Día de la Victoria, Entrada a Clases, Navidad y Fin de Año entre otras. (Ecuador Forever, 2016).

Tabla 3.

Dimensiones, precios y Fotografías de rosas preservadas.

Precios de rosas preservadas en el mercado nacional		
Dimensiones	Precio	Fotografía
Mini rosa 3.5 cm – 4 cm	\$ 3.00	
Normal 5 cm -6 cm	\$ 10.00	
Rosa XXL 9 cm-10 cm	\$ 25.00	

Nota. Precios de rosas preservadas en el mercado interno.

Al ser un producto no perecedero, las rosas preservadas pueden ser producidas y almacenadas hasta el momento de la venta según sea la demanda en el mercado tanto local como internacional.

Por tal motivo no existe desabastecimiento del producto cuando la demanda se incrementa. Colores y diseños especiales tienen que ser solicitados con un mínimo de 20 días de anticipación para revisión de disponibilidad o en su caso de no tener en disponibilidad, realizar las órdenes para el procesamiento de las rosas según la necesidad del importador. (Ecuador Forever, 2016).

Para el mercado local, la oferta es muy baja, debido a que existen escasas marcas ecuatorianas que oferten el producto, sin embargo las pocas que existen adquieren las rosas para luego agregarle un plus a sus características específicas lo cual les brinda exclusividad de cada marca. Por ejemplo Eterna flor, Freshflor, Eternity Roses, entre otras. La mayor parte de producción de estas rosas es enviada a Estados Unidos, Japón, Holanda. (TradeMap.org, 2016); (Eternity Roses, 2016).

En el mercado nacional se puede encontrar rosas en distintos colores y diseños, desde 3 dólares las más pequeñas y simples hasta 40 dólares las gigantes multicolores en un cofre, floreros, etc. Se las puede solicitar por internet en OLX, Mercado Libre, Fresh Flor, y distintas florerías las cuales realizan presentes personalizados. Incluso se las puede adquirir en cadenas de ferreterías y supermercados como Kywi, Ferrisariato, etc. (Cananville, 2016).

3.2. Volúmenes de producción, estacionalidad, tipos de productores y acopio.

Según datos facilitados por unas plantaciones, los volúmenes de producción semanal alcanzan un promedio de 5000 rosas preservadas por plantación. Lo cual cubre la demanda nacional que son de aproximadamente 1000 rosas eternizadas semanales mientras que el resto es destinado para la exportación principalmente a países como China, Japón, Holanda, Rusia y el resto del mundo.

Al ser un producto commodity, está expuesto a variaciones de producción. Debido a la influencia del clima, temperatura y temporadas máximas de comercialización. (Cananvalle, 2016); (Naranjo Roses Volúmenes de producción, 2016).

Por tal motivo las florícolas tienen que estar previstas de disponibilidad máxima para fechas clave mencionadas anteriormente, y así poder cubrir la demanda de rosas mundial de casi quinientos mil rosas preservadas al mes. (TradeMap.org, 2016).

En Ecuador las estaciones climáticas están predefinidas, en invierno la producción disminuye por las temperaturas bajas y lluvias lo cual es un factor de impedimento para la producción constante por enfermedades en las plantas y apertura de las rosas sin contar el aumento en el tiempo para el corte la cual necesita puntos exactos para obtener una calidad óptima y formación de las rosas a ser cortadas.

En verano existe una sobreproducción de rosas a nivel nacional lo cual disminuye los precios al igual que la demanda. Sin embargo, por los vientos fuertes que existen en esta época, muchas plantaciones sufren estragos en sus invernaderos ya que los plásticos que cubren los invernaderos se rompen deteriorando la flor por completo y creando grandes pérdidas.

En el caso de las rosas preservadas, no existe estacionalidad, debido a que las plantaciones se proveen de disponibilidad y pueden tenerlas a disposición del importador a pesar de las estaciones climáticas negativas que pueden existir.

Sin embargo, si existen fechas donde la demanda se incrementa al igual que los precios. En un período de tres, cuatro y hasta cinco semanas antes de San Valentín, día de las madres o Valentín ruso (Marzo), temporada de bodas (agosto), día de la Victoria (mayo) navidad y fin de año, la demanda de las rosas se incrementa en un 75% de lo normal lo cual no es impedimento para las plantaciones puesto que al conocerse las fechas de los picos se crea una planificación en la producción para un buen abastecimiento y cumplimiento de órdenes. (Cananvalle, 2016).

Al tener varias fincas que realizan el proceso de Liofilización, las exportaciones de Ecuador no decrecen. En cuanto al acopio, al momento de recibir las órdenes de compra por parte del o los importadores, existe la posibilidad de realizar un acopio en una empresa consolidadora de carga como: Logiztik Alliance, Fresh Logistic Cargo, EBF Cargo donde las fincas pueden ir enviando los progresos de la orden diariamente hasta completar el pedido final y la misma empresa se encarga de exportarla por vía marítima o aérea según sea la orden o acuerdo que se tenga con el importador.

Cabe recalcar que el importador tras recibir la flor, inmediatamente entregará a sus clientes respectivos para que ellos coloquen su marca correspondiente y sus características adicionales para que así puedan ser vendidas en las tiendas establecidas como megaflores, luxebloom, e islas de venta en centros comerciales tomando como referencia que la cultura de los habitantes de Rusia en los últimos años se ha caracterizado por adquirir sus productos mediante compras en línea. (Guía Comercial Rusia 2016, Pro Ecuador, 2016, pág. 15).

3.3. Análisis de la demanda cualitativa y cuantitativa con respecto al mercado ruso.

Por ausencia de datos precisos en cuanto a valores cuantitativos de rosas preservadas en el mercado ruso debido a que no se puede realizar un estudio a través de un muestreo, se tomará como referencia datos secundarios extraídos de fuentes de estadística internacional como TRADEMAP.

Analizando los datos de acuerdo con PROECUADOR y GLOBAL-RATES, Rusia alcanzó al año 2014 un PIB de USD 2.057 Trillones y un PIB PER CÁPITA de USD 24.800 millones, una inflación de 6.397 % el cual ha disminuido en comparación al año 2015 en el cual por depreciación de la moneda y caídas en el precio del petróleo provocó que la inflación se dispare a un 15.678% siendo la más alta en los últimos 10 años. (GLOBAL-RATES , 2016); (Proecuador, 2016, pág. 1).

El consumidor ruso promedio da mucha importancia a la marca y a la calidad del producto que va adquirir. Por lo cual al momento de comprar artículos novedosos suele ser impulsivo. En cuanto a consumidores más modestos, suelen tener muy en cuenta la durabilidad del producto. No obstante, la actual situación en la economía del país provoca que los consumidores ajusten sus gastos y se fijen mucho en el precio antes de adquirir un producto. (Proecuador, 2016, pág. 15).

Cabe recalcar que, el cliente ruso, tiene aprecio por el estilo de vida occidental, Además, es educado y sofisticado por lo cual gusta de adquirir productos exclusivos y que tengan una gran aceptación. Inclusive existe la facilidad por parte de los bancos para otorgar créditos destinados al consumo. (Proecuador, 2016, pág. 15).

Actualmente, la compra de productos en Rusia se realiza mediante medios electrónicos como por ejemplo (Páginas web, Facebook, Instagram, etc). Las principales compañías venden su producto mediante tiendas digitales y lo más importante brindan servicio de entrega a domicilio. Además, los compradores rusos toman sus decisiones para adquirir algún producto según consejos de amigos, familiares y sobre todo leen los comentarios dejados en internet ya sea en blogs, redes sociales, o páginas de opinión en las cuales los consumidores describen su experiencia al haber adquirido el producto.



Figura 22. Análisis de un posible cliente ruso promedio antes de tomar una decisión para comprar un producto. Adaptada de (Proecuador, 2016, pág. 16).

3.4. Exportaciones rosas preservadas de Ecuador al mundo.

En los siguientes datos se puede observar los volúmenes y valores en dólares de la exportación que tiene el Ecuador hacia el Mundo en rosas preservadas y otros tipos de rosas que se encuentran en la misma subpartida como lo son rosas tinturadas, y otras rosa que se utilizan para florería como lo indica el arancel. (Registro Oficial N° 859, 2012, págs. 34,35).

Tabla 4.

Exportaciones de rosas preservadas desde Ecuador al mundo.

Exportaciones rosas preservadas de Ecuador al mundo				
NANDINA	DESCRIPCIÓN	TONELADAS	FOB - DOLAR	AÑO
0603.90.00	Las demás	1.992,00	\$ 10.205.000,00	2009
		1.918,00	\$ 17.240.000,00	2010
		577,00	\$ 7.314.000,00	2011
		627,00	\$ 9.327.000,00	2012
		2.141,00	\$ 19.224.000,00	2013
		313,00	\$ 9.085.000,00	2014
		994,00	\$ 17.051.000,00	2015

Nota. Datos adaptados de estadísticas de (TradeMap.org, 2016).



Figura 23. Exportaciones de rosas preservadas en toneladas desde Ecuador hacia el mundo. Adaptada desde (TradeMap.org, 2016).

Analizando los datos proporcionados por TradeMap, se puede observar que se ha incrementado la cantidad de exportaciones de esta subpartida en especial. Indicando que hay una gran aceptación del producto en el mundo. En el año 2013 se ha incrementado en 200% en comparación al año 2012 periodo en el cual la moneda rusa (rublo) no tenía devaluaciones y el poder adquisitivo ascendió en el mercado mundial debido a las características culturales de los compradores rusos los cuales buscaban en ese entonces productos de calidad sin importar el precio. (Guía Comercial Rusia 2016, Pro Ecuador, 2016, pág. 15).

A partir del año 2014 la crisis económica en Europa por el conflicto de Ucrania con Rusia y las sanciones impuestas a Rusia por la Unión Europea, provoca la caída del precio del petróleo. Por lo tanto hay un decrecimiento, sin embargo a pesar de la crisis económica que golpeó a nivel mundial el Ecuador siguió con la exportación de rosas a pesar de los impedimentos. (Marti Noticias , 2016).



Figura 24. Exportaciones de rosas preservadas en valores en dólares desde Ecuador hacia el mundo. Adaptada desde datos de (TradeMap.org, 2016).

Como se puede apreciar en los datos, económicamente los mejores años para las exportaciones de esta subpartida han sido 2010-2013 años en los cuales Rusia no tenía problemas con la venta de su petróleo a precios sobre los 70 dólares. Pero luego de la incursión de Estados Unidos a Siria, los problemas de con Ucrania, afectaron tanto a particulares como a empresas concretas y a sectores enteros de la economía rusa. (Sputnik news, 2016).

3.5. Importaciones de rosas preservadas desde Rusia

En los siguientes datos se demuestra las estadísticas en importaciones de Rusia de la subpartida mencionada desde mundo, donde mostrará en qué posición se encuentra el Ecuador con respecto a la competencia y si existen posibilidades de apertura o incremento en el mercado de rosas preservados con respecto a las importaciones que realiza Rusia año a año en cantidades y miles de dólares.

Tabla 5.

Importaciones de rosas preservadas de Rusia desde el mundo.

Importaciones de Rosas preservadas de Rusia al Mundo				
SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCIÓN	TONELADAS	FOB - DOLAR	AÑO
0603.90.00.00	Las demás	22,0	\$ 215.000,00	2007
		35,0	\$ 392.000,00	2008
		16,0	\$ 215.000,00	2009
		35,0	\$ 449.000,00	2010
		33,0	\$ 505.000,00	2011
		20,0	\$ 367.000,00	2012
		21,0	\$ 388.000,00	2013
		90,0	\$ 216.000,00	2014
		50,0	\$ 315.000,00	2015

Nota. Datos extraídos y adaptados de (TradeMap.org, 2016).



Figura 25. Importaciones de rosas preservadas en toneladas desde Rusia hacia el mundo. Adaptada en base a datos de (TradeMap.org, 2016).

De acuerdo con las estadísticas en volúmenes y valores en dólares se demuestra que el ingreso constante de rosas preservadas hacia Rusia ha incrementado desde el 2009 hasta el 2013. En el 2014 por la tendencia a la baja en el precio del petróleo y por ende una mayor devaluación del rublo, por los problemas económicos a nivel mundial provoca que decrezcan las importaciones de productos considerados no urgentes para la economía rusa.

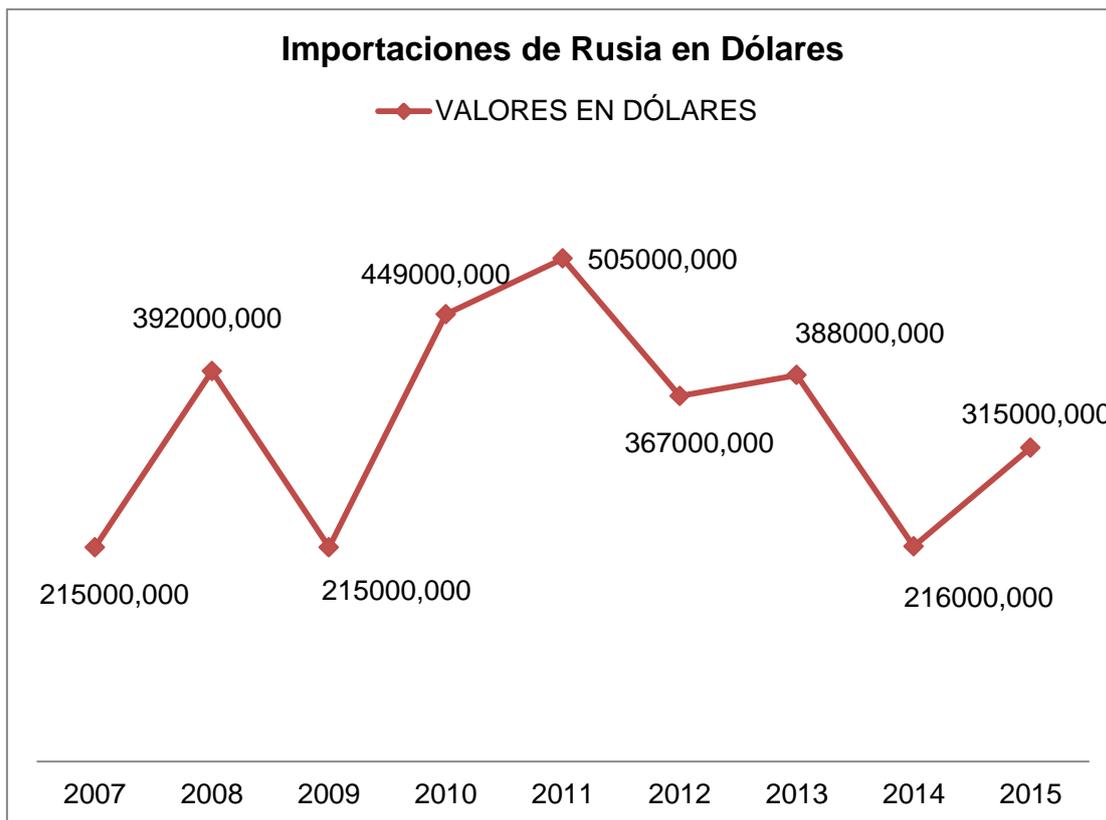


Figura 26. Importaciones de rosas preservadas en valores en dólares de Rusia desde el todo el mundo. Adaptada desde datos de (TradeMap.org, 2016).

A partir de finales del 2013 comienza a devaluarse más y más el rublo debido a las sanciones económicas y prohibiciones impuestas por Europa y Estados Unidos debido al conflicto de Crimea con Ucrania. Cuando un grupo de ucranianos estaban en contra de adherirse a Rusia lo cual provocó movilizaciones y sanciones drásticas hacia Rusia por movilizar tropas hacia la frontera con Ucrania. Tras un referéndum Rusia quedó a cargo de la zona de Crimea pero las sanciones contra Rusia continúan hasta la actualidad incluso agravándose por la incursión de Estados Unidos hacia Siria donde Rusia ha posesionado misiles antiaéreos en lugares estratégicos para evitar que Estados Unidos siga bombardeando. (Sputnik news, 2016).

3.6 Principales exportadores hacia Rusia

Tabla 6.

Principales proveedores de rosas preservadas hacia Rusia

Principales proveedores de rosas preservadas de Rusia						
Exportadores	Año 2011	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	suma
Kenya	220000	179000	98000	151000	30000	678000
China	161000	62000	6000	83000	1000	313000
India	10000	7000	120000	0	0	137000
Colombia	89000	86000	96000	128000	11000	410000
Países Bajos	6000	1000	2000	0	75000	84000
Belarús	0	0	0	194000	0	194000
Sri Lanka	0	0	0	16000	149000	165000
España	0	0	0	1000	3000	4000
Francia	7000	1000	30000	14000	7000	59000
Italia	7000	14000	4000	1000	0	26000
Ecuador	0	0	0	0	16000	16000

Nota. Datos adaptados de (TradeMap.org, 2016)

Los datos muestran quienes son los principales proveedores de rosas preservadas hacia Rusia demostrado en dólares donde Ecuador se encuentra en el puesto 11 de los países que más exporta. Lo cual señala que existe un mercado potencial para negociar a pesar de los problemas que posea el país.

Al ser Ecuador un país pequeño en cuanto a exportaciones, no puede competir con los distribuidores y volúmenes que posee Rusia, como por ejemplo: China, Kenya Medio Oriente y Holanda, la única manera de competir con ellos es presentar un producto con gran calidad y a precios que permitan la competencia con el mercado mundial.

Como se observa en los datos el principal proveedor de Rusia es Kenia a pesar de Ecuador estar posesionado en el mercado ruso con rosas frescas, la plaza de rosas preservadas no ha sido explotada al máximo lo cual da la pauta para

ingresar con fuertes campañas de promoción de la calidad de nuestras rosas para su mercado.



Figura 27. Principales proveedores de rosas preservadas a Rusia. Adaptada desde (TradeMap.org, 2016)

El gráfico anterior muestra quienes son los países que están posesionados actualmente en el mercado ruso en cuanto a rosas preservadas tinturadas y otras, lo cual demuestra que como país pelear por aumentar nuestras exportaciones a Rusia para lograr posicionarnos entre los 5 mejores países proveedores no solo en banano y cacao los cuales son productos estrellas sino también incrementar los ingresos por productos no tradicionales. (ProEcuador, 2016, págs. 6,7).

Capítulo IV

Proceso de Exportación.

4.1. Flujo del proceso para la exportación

El proceso para exportar rosas preservadas comienza al buscar e indagar las fincas las cuales son productoras de rosas preservadas, de las cuales el Banco Central del Ecuador tiene registro en una lista de exportadores por partida arancelaria, en la misma algunos productores no se encuentra detallada su razón social o nombre comercial con el que se conoce a la plantación. Pero, si se la puede reconocer por el nombre de persona natural la cual representa la empresa. El mercado al cual se desea enviar es Rusia con destino final a la ciudad de Kaliningrado. A continuación se adjunta el proceso grafico por el cual se maneja la exportación mencionada.

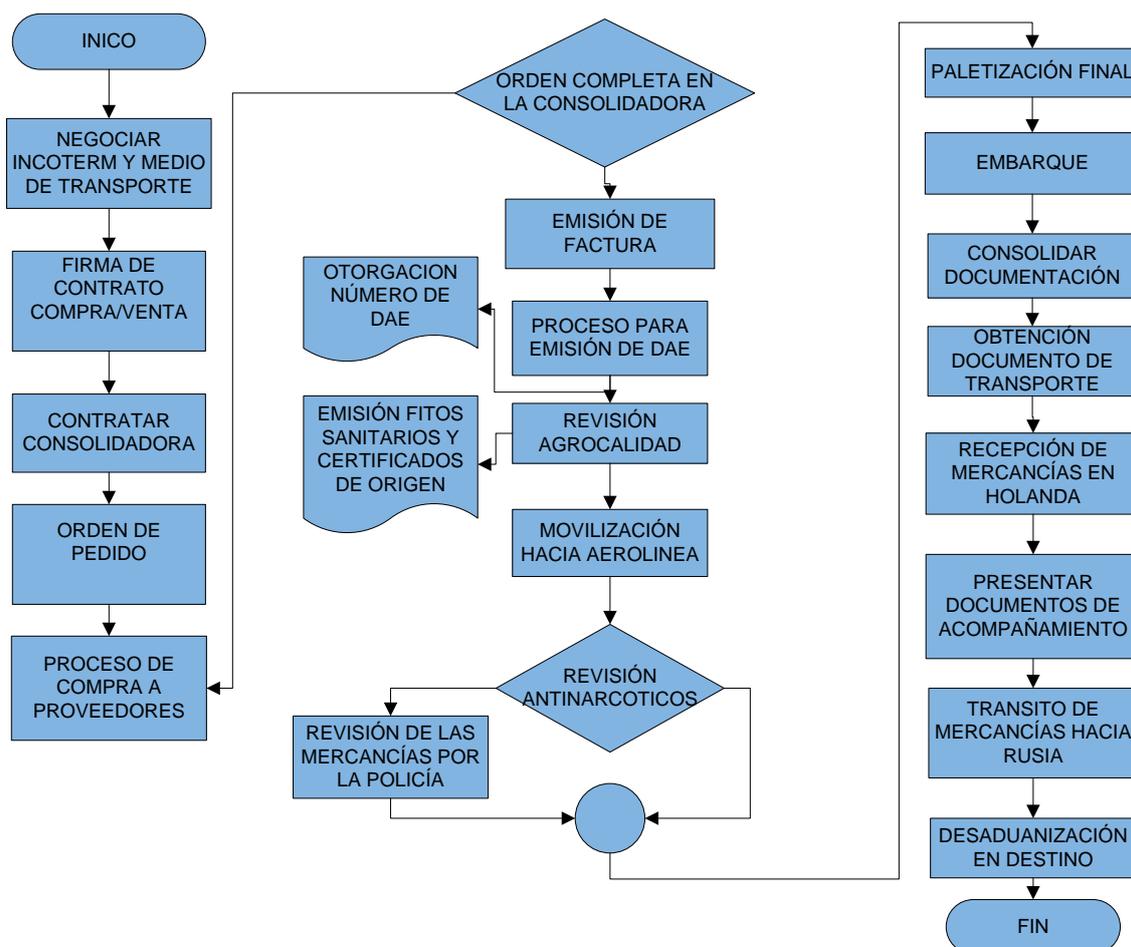


Figura 28. Flujograma del proceso de exportación. Adaptada por el Autor.

Para la exportación hacia Rusia, los costos por kilogramo para vuelos directos son muy elevados por la escasez de frecuencias Quito – Moscú las cuales únicamente salen dos veces por semana y no abastece los volúmenes de exportación que se maneja en flores desde Ecuador a Rusia sin contar que los costos por envío directo son más elevados, es por este motivo que el proceso más factible y utilizado desde hace mucho tiempo ha sido enviar las utilizar logística multimodal mercancías en aerolíneas como por ejemplo KLM, LAN CHILE, AIR FRANCE, MARTIN AIR, LUFTHANSA, entre otras desde el aeropuerto Mariscal Sucre de Quito hacia los depósitos temporales en el aeropuerto de Ámsterdam Schiphol. (EBF CARGO, 2016).

Lugar en el cual el importador tienen la necesidad de contratar los servicios de una empresa consolidadora en Holanda como por ejemplo IP HANDLERS, KUEHNE & NAGEL quienes a su vez realizan los procesos correspondientes para el trasbordo sin manipular los pallets como los recibieron y enviarlos desde sus depósitos temporales hacia los camiones, los cuales también tienen que ser contratados por los importadores de acuerdo a los volúmenes de carga que manejen y si es el caso de volúmenes bajos, consolidarlo con otros compradores para abaratar costos. (Anklan, Proceso de exportación de rosas, 2016).

La empresa consolidadora en Holanda es la encargada la recepción de documentos y entrega de los mismos a los camiones los mismos que deben estar acreditados y tener en regla los permisos TIR para el paso por las fronteras de (Ámsterdam hacia Alemania, Alemania a Polonia y de Polonia a Kaliningrado un total de aproximadamente 12 horas) para lo cual se considera como tránsito aduanero desde Ámsterdam hacia los depósitos temporales en Rusia donde se realizará el proceso de desaduanización en bodegas aduaneras asignadas en Kaliningrado que es el destino final de la mercancía. (Ebf Cargo, 2016).

La diferencia de costos entre una exportación hacia Rusia directamente y una exportación con tránsito en Ámsterdam llega casi se duplicar sus valores ya que el costo de Quito-Ámsterdam es de (USD 2.25/ Kg), mientras que el costo del chárter directo Quito-Moscú es de (USD 4.30/ Kg). (Ebf Cargo, 2016).

4.1.1. Contrato y formas de Pago negociadas con el importador.

A continuación se mencionarán la diversidad de opciones en cuanto a formas de pago existentes para la incursión con nuevos clientes en el mercado ruso al igual que la correcta forma de contratación.

4.1.2. Contrato.

Los contratos que se emplean para las exportaciones son regidos por las leyes internacionales, en el caso de Rusia, se los realiza por valores económicos los cuales generalmente son superiores a los valores reales de las mercancías.

Estos contratos se los tiene que realizar obligatoriamente para la compra de divisas y la desaduanización de las mercancías. Este proceso es muy importante al momento de iniciar una negociación con un comprador nuevo para poder tener garantías tanto para el importador como para el exportador. Pero, con importadores frecuentes realizar contratos por cada embarque se convierte en un trámite engorroso el cual genera pérdida de tiempo e interés a los dos miembros participantes de la negociación.

Para negociaciones internacionales lo más seguro es realizar un contrato donde se especifiquen cláusulas de entrega, pago, responsabilidad, montos económicos, incumplimientos y demás aspectos que garantiza que se puede realizar reclamos a las entidades correspondientes e incluso llegar a litigios. En la práctica no se realiza de esta manera. Puesto que, las negociaciones en flores se ha realizado contratos tácitos. Se redacta contratos formales cuando son solicitados por entidades bancarias en idioma inglés en el cual especifica que el envío de montos de dinero son únicamente utilizados para la exportación de rosas y se detalla facturas comerciales, valores, mercancías enviadas, divisa de pago, medios de transporte, etc.

Estos documentos van adjuntos al contrato como anexos para respaldo del banco. Pero, en estos contratos no se detalla cláusulas específicas del proceso a realizar para la exportación por lo que al momento de un problema no se tiene un respaldo sólido para llegar a instancias legales. Por lo cual el riesgo de pérdida para ambas partes es alto.

4.1.3 Formas de Pago

En cuanto a los métodos para la cancelación por las mercancías, la opción más técnica y recomendable sería solicitar al importador una carta de crédito emitida por su banco de confianza donde se garantice tanto al importador como al exportador en el proceso de exportación que se va realizar. Para la apertura de uno de estos documentos es necesario el contrato físico y la factura proforma lo cual implica que el importador tiene que realizar primero el proceso de la carta de crédito y luego el exportador puede enviar la mercancía con las especificaciones del contrato.

Sin embargo, los importadores prefieren realizar carta de crédito únicamente para las primeras importaciones debido a la documentación solicitada e incluso por factores de tiempo ya que iniciar un proceso de carta de crédito implica invertir tiempo y dinero y por tal motivo los importadores optan por solicitar otras opciones de pago.

La forma de pago menos común, es otorgar al importador un plazo de pago de 7, 15 y hasta 30 días para el pago de sus haberes. Este método solo se lo utiliza con importadores que ya tienen varios años en el mercado con los cuales se ha entablado una relación comercial de confianza mutua. Mismos que en sus perfiles de pago no han tenido inconvenientes ni retrasos. Cabe recalcar que este método de pago también es el más riesgoso, ya que ha ocurrido situaciones donde importadores con excelentes perfiles de pago al tener una cantidad alta en sus haberes, deciden no pagar o declararse en quiebra lo cual perjudica al exportador e incluso puede hacerlo quebrar por no tener un documento de sustento para poder realizar el reclamo internacional respectivo.

Por este motivo, al importador se le plantea la opción de pago anticipado, el cual es el más utilizado en las primeras exportaciones hasta entablar relaciones comerciales continuas y así poder otorgarle crédito de un máximo de 15 días.

La metodología para el pago anticipado es muy simple, el importador envía un pedido, para que el exportador le realice una pre-factura especificando los costos correspondientes a la exportación (mercancías, consolidadora, transporte, comisión) y posteriormente se enviará el contrato por el valor ya acordado el cual debe ser firmado por ambas partes. El importador, envía una transferencia del 80% o 100% del valor total de la factura para que el exportador comience el proceso de compra.

Varios clientes al tener inconvenientes para comprar divisas en Rusia, optan por enviar dinero mediante las empresas transportistas en Holanda quienes poseen cuentas en otros países (Panamá, Estados Unidos, Suiza) logrando así que el proceso de exportación no tenga demoras.

4.2 Barreras arancelarias, no arancelarias y acuerdos preferenciales entre Ecuador y Rusia.

Actualmente, las políticas comerciales de Rusia se llevan a cabo y se rigen únicamente por las aduanas y regulaciones arancelarias y no arancelarias por ejemplo:

- cupos,
- licencias,
- requisitos técnicos,
- requisitos sanitarios y fitosanitarios

Cabe recalcar que a partir de diciembre de 2011, la Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC), aprobó el ingreso de la Federación Rusa formando parte de todos los acuerdos y obligaciones multilaterales suscritas. Rusia ha firmado sus tratados internacionales en materia de zonas de libre comercio y uniones con los miembros de (CEI) Comunidad de Estados Independientes. (ProEcuador, 2016, pág. 1).

Las importaciones y exportaciones se llevan a cabo libremente con excepción de restricciones las cuales son tomadas cuando entran en juego los siguientes aspectos:

- 1) La seguridad nacional;
- 2) El respeto de los deberes internacionales de la Federación de Rusia, tomando en cuenta el estado del mercado interno;
- 3) La protección del mercado interno.

Tabla 7.

Barreras arancelarias y no Arancelarias impuestas por Rusia para sus importaciones.

<u>BARRERAS ARANCELARIAS</u>	<u>BARRERAS NO ARANCELARIAS</u>
<ul style="list-style-type: none"> • Ad valorem 7.5% pero no menor a 0.45 € /kg • <i>Debido al GSP Ecuador recibe un 25% de liberación.</i> • Las rosas de Ecuador tiene que pagar un ad valorem de: 5.625% • Tasa de formalización aduanera 0.15% del valor en aduana (0.10% en rublos. 0.05% en divisas.) • 18% IVA • Accisas (no aplica a rosas) 	<ul style="list-style-type: none"> • Certificado fitosanitario obligatorio • Imposición a cuarentena a ciertos productos si el gobierno lo cree necesario. • Restricción o prohibición en caso de brote de enfermedades infecciosas • Requisitos de etiquetado • Requisitos de empaque • Certificado de inspección en destino • Certificado de Origen • Servicio de cargos no especificados.

Nota. Información extraída de (MACMAP, 2016); (New Counsel, 2016).

En cuanto a preferencias arancelarias, Rusia otorga una reducción de 25% a la tasa arancelaria a los Países de Menor Desarrollo Económico Relativo (PMDER), incluso a los países menos adelantados, ofrece una tasa de 0% de arancel. Ecuador al ser un país en vías de desarrollo se beneficia de una preferencia arancelaria del 25% para la nacionalización de sus productos. (Proecuador, 2016, págs. 2,3).

De acuerdo al arancel ruso, como se muestra en la imagen siguiente, el código arancelario no cambia (0603.90.00.00), Rusia al ser considerado un país desarrollado, otorga preferencias y reducciones en la importación de productos de países en menor desarrollo económico. Ecuador únicamente paga el 5.625% de y 18% de VAT (IVA).

Calculation data

HC Code
0603900000

Date
17.10.2016

Country
218 Ecuador

Cut flowers and flower buds of a kind suitable for bouquets or for ornamental purposes, fresh, dried, dyed, bleached, impregnated or otherwise prepared, other

Rates of import levies (пеш.54)

Type	Duty
CIS, Undeveloped	Duty-free
Developing	5.625 % , but no less 0.3375 EUR/kg
Other	7.5 % , but no less 0.45 EUR/kg

Excise is not levied

VAT 18%

The presence of certificate of origin of commodity

Figura 29. Cuadro detallado valores para importación de mercancías según el arancel nacional ruso. Adaptada de (alta.ru, 2016).

4.3 Requisitos y trámites de exportación.

Cabe recalcar que para el proceso de exportación de rosas en Ecuador los requisitos fundamentales son: factura comercial, certificado de origen y certificado fitosanitario. Pero, para colaboración con el importador el cual necesita documentación adicional, se le facilita la los mismos y la información necesaria para que pueda desaduanizar la carga a su arribo al destino final.

Tabla 8.

Documentos de soporte y acompañamiento para una exportación a Rusia.

Documentación requerida para la exportación de rosas preservadas	
Documentos de Soporte	Documentos de Acompañamiento
<ul style="list-style-type: none"> • Factura comercial • Documento de transporte AWB • Certificado de origen • Certificado fitosanitario 	<ul style="list-style-type: none"> • Packing list

Nota. Información extraída del reglamento al copci.

Entre los principales requisitos que solicita el gobierno ruso para la nacionalización de la carga están los siguientes:

1. Declaración aduanera.
2. Factura comercial o proforma: Donde necesariamente de ir país de procedencia, peso bruto, volumen, precio por unidad, valor a pagar, gastos de transporte y seguro.
3. Certificado de origen.
4. Packing list. En idioma ruso o inglés.
5. Pasaporte autorizando la compra de divisas. Se lo obtiene presentando el contrato compra venta donde se especifica los valores cancelados por la importación.

6. Documento de transporte aéreo o marítimo. Además, Rusia es miembro del convenio TIR para tránsito por transporte terrestre
7. Certificación fitosanitaria.
8. Certificado del Registro Estatal
9. Certificado GOST-R.
10. Documentos de compra de accisas. Para bebidas alcohólicas.

4.4. Descripción individual de documentos no comunes solicitados por Rusia en la importación de mercancías.

4.4.1. Convenio TIR. (Transport International Routier)

Es un convenio relativo al transporte internacional de mercancías al amparo de los *cuadernos TIR*. Firmado y vigente desde 1975.

Es un convenio por el cual varios sistemas de tránsito regional asisten directa e indirectamente a proveer el transporte internacional por carretera, no sólo en Europa y Oriente Medio sino también en varias partes del mundo, tales como América Latina y África. (UNECE, 2016).

El mencionado convenio es muy importante para la exportación puesto que la ruta más corta y con menores costos es Quito-Ámsterdam. Donde la carga es ingresada a un depósito temporal para su inmediato trasbordo en camiones los cuales deben estar certificados e identificados con una placa azul y blanco para tener paso libre por las fronteras y llegar al destino final (Kaliningrado).

Los cuadernillos TIR son empleados en un solo viaje, cuando haya finalizado el tránsito TIR y llegue a destino, la oficina aduanera devuelve el cuadernillo al conductor formalmente visado y las autoridades aduaneras confirman de inmediato la cancelación del tránsito TIR electrónicamente por el sistema *SafeTIR*. El cuadernillo TIR será devuelto al transportista y este lo devolverá a la IRU para un chequeo final y antes de ser archivado. (ASTIC, 2016).



Figura 30. Camiones autorizados para cruce de fronteras y trasbordos. Adaptada de (GOOGLE IMÁGENES, 2016).

4.4.2. Certificado de conformidad o calidad solicitado por Rusia también llamado GOST R (ГОСТ Р)

Es un manuscrito expedido según medidas de certificación, lo que corrobora la conformidad de servicios y mercancías, donde se plasman los requerimientos de las normas nacionales señaladas por la legislación de la Federación rusa sobre la certificación obligatoria y voluntaria de mercancías y servicios.

Según el GOST R, se prohíbe la venta de bienes, nacionales o importados, que carezca de información sobre la certificación obligatoria. (ICQC, 2016).

La certificación obligatoria para mercancías y servicios, es determinada bajo criterios determinados por la ley, que dan efecto a su aplicación. El detalle de productos y servicios que deben cumplir una certificación obligatoria están especificados en una lista llamada "nomenclatura", la cual tiene especificación de cada producto. (ICQC, 2016).

El sistema voluntario es interpuesto para aumentar compras y pedidos de productos valorando la calidad y seguridad de los mismos, ofreciendo una mayor confiabilidad hacia los proveedores y los consumidores, otorgando a los clientes capacidad para elegir sus productos. (ICQC, 2016).

Visualmente, el certificado voluntario tiene la misma apariencia que el certificado obligatorio, pero este es impreso en papel de color azul (sin membrete), mientras que en el sistema obligatorio se lo imprime en páginas color anaranjado. (GOST RUSIA, 2016).

Existen métodos alternos de certificación voluntaria, que regulan la calidad de las mercancías, basando sus documentos a garantizar la calidad y la disminución en el impacto al medio ambiente, mejorando aún más su calidad. (ICQC, 2016).

El costo y el tiempo empleado a conseguir un certificado GOST R para un producto, con una validez de 3 años está entre € 600 a € 3.200 euros. Estos costos dependen del tipo de mercancía, la complejidad en el proceso de producción y el documento al que se aplica. (GOST RUSIA, 2016).

Para obtener un GOST R se necesita: (GOST RUSIA, 2016).

- Código Arancelario
- Verificar existencia de certificados de calidad “ISO, TUV”
- Declaración de Conformidad de las mercancías
- Fotografía del producto
- Breve descripción técnica
- Catálogo del producto
- Certificados GOST R voluntario/obligatorio se encuentran en el Anexo 1.

4.5. Incoterm seleccionado.

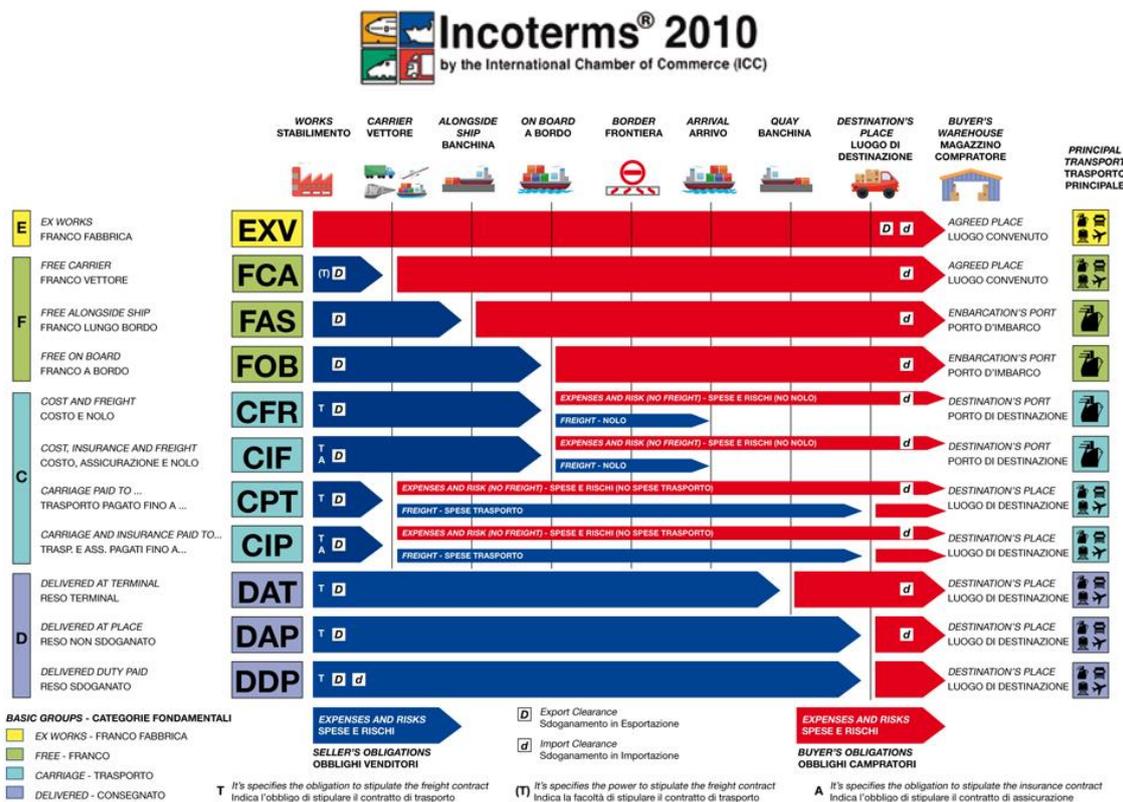


Figura 30. Descripción de responsabilidades y obligaciones según los Incoterms de la ICC. Adaptada de (Sepehr Group, 2016).

El incoterm más utilizado por las fincas y las agencias de carga para la exportación de flores y en el presente caso Rosas preservadas sea vía marítima o aérea es FOB. Termino de negociación que está mal utilizado puesto que FOB únicamente se lo utiliza cuando las exportaciones son marítimas. Utilizar FOB, sería factible si por solicitud del importador se opta por una exportación en ese medio de transporte.

El término de negociación FCA, sería el incoterm mejor utilizado para exportaciones aéreas. Inclusive, el ministerio de relaciones exteriores en su análisis logístico Ecuador-Rusia, lo indica como el adecuado para envió de rosas vía aérea. Pero, en este caso en particular en el cual se asume el manejo de los costos de consolidadora y trasporte, el término con el cual se va a exportar es *CPT (carriage paid to)*.

Por tal motivo, se debe negociar las tarifas desde Quito hasta Ámsterdam donde llega a un depósito temporal en el cual se consolida las mercancías y donde el bróker distribuye a los camiones para el trasbordo correspondiente. Donde la responsabilidad inicia desde la adquisición de las mercancías, siguiendo por la consolidación de las mismas luego por la negociación de tarifas aéreas para el envío y culmina cuando las rosas preservadas son entregadas en el depósito temporal en Ámsterdam.

Los siguientes procesos logísticos que se realicen a continuación en teoría pasan a ser responsabilidad del importador. Pero, al momento en el cual el mismo contrata la empresa consolidadora en Ámsterdam, se desguinda de toda responsabilidad en cuanto a la manipulación de las mercancías y transporte, hasta el momento en el que las rosas preservadas lleguen al destino final.

4.6. Transporte seleccionado.

El medio de transporte que se ha seleccionado para esta exportación es por vía aérea porque únicamente se exportará volúmenes de envío bajos (15000 unidades), en un tiempo de entrega corto (2 días) y con costos racionales. No obstante, si se maneja volúmenes de exportación altos o por pedido explícito del importador se opta por transporte marítimo, es recomendable por costos planificar o estimar que la orden llegue en un plazo de 30 a 35 días (*Guayaquil – Róterdam – Gdansk - Kaliningrad por AKACIA*) con valores más bajos. En este aspecto lo más recomendable y factible es contratar un contenedor reefer de 20' o dado el caso si la agencia de carga al tener otros exportadores cuya carga vaya al mismo destino, se puede consolidar las cajas para el envío. (MAERSK, 2016).

Uno de los mayores inconvenientes para realizar una exportación por vía marítima es reservar un contenedor REEFER, debido a que en Ecuador este tipo de contenedores son muy solicitados para la exportación de banano, piña, papaya, sandía, camarón, atún y más productos que necesitan mantener una cadena de frío constante.

Las rosas preservadas tienen que mantener una temperatura no mayor a 25°C para evitar daños. Por tal motivo no se la puede enviar en un contenedor común como carga seca, por las variaciones de temperatura que sufre la carga en el transcurso del viaje en el buque. Por estos aspectos la mejor opción es enviar por vía aérea, ya que así se garantiza que las mercancías lleguen lo más pronto posible al destino final.

Tabla 9.

Ventajas y desventajas de los transportes aéreo y marítimo para la exportación de rosas preservadas a Rusia.

Medio de transporte	Ventajas	Desventajas
Aéreo	<ul style="list-style-type: none"> • Disponibilidad de vuelos • Menor tiempo de entrega • Libre selección de destino • Diversidad de aerolíneas con frecuencia a Ámsterdam • Mayor posibilidad de negociar tarifas • Manejo volúmenes bajos 	<ul style="list-style-type: none"> • Retrasos en los vuelos • Daños por mala manipulación de la carga • Limitación por peso y volumen • Variación de temperaturas
Marítimo	<ul style="list-style-type: none"> • Costos más bajos • Menores restricciones por tipo, peso, volumen. • Ruta directa • Viaje más corto en camiones • Temperatura regulable y constante 	<ul style="list-style-type: none"> • Poca disponibilidad de contenedores reefer. • 32 Días de tránsito • Maneja volúmenes altos

4.6.1. Descripción del medio de transporte seleccionado

Por órdenes del importador el medio de transporte seleccionado es por vía aérea, por lo cual a continuación se describirá a profundidad el proceso que cumple la mercancía para poder embarcarla en la línea aérea.

Como se mencionó anteriormente, existen varias líneas aéreas que tienen frecuencia Quito-Ámsterdam. Lo cual es una ventaja al momento de negociar tarifas para el envío de las rosas preservadas. Por este motivo, se debe tener en cuenta cuales son los factores que influyen al momento de negociar espacios en vuelos, pesos, tipo de empaque, embalaje, pallets de acuerdo a las dimensiones del avión asignado por la aerolínea seleccionada.

Gracias a la información brindada por Logiztik Alliance quien indica que las aerolíneas para la optimización de espacios y costos basándose en reglamentación regulada por IATA (International Air Transport Association) donde explica que para el cálculo de pesos se debe tomar como referencia el peso más alto entre volumen (net weight) y peso real (gross weight) para la formulación de las guías aéreas y la aplicación de las tarifas.

Para obtener los pesos reales se debe sumar el peso de cada caja según el contenido de las mismas como lo explica en el cuadro siguiente. (Ecuador Forever, 2016).

Tabla 10.

Cantidades por caja master, dimensiones y volúmenes.

TIPO	CANTIDAD POR CAJA MASTER	DIMENSIONES / CAJA (alto largo ancho.)	PESO REAL	PESO VOLUMÉTRICO ESTIMADO
ROSA	144	52*44*44	5.5 Kg.	17.5 Kg.
MINI ROSA	405	52*44*44	7.0 Kg.	17.6 Kg.
ROSA XXL	45	52*44*44	7.0 Kg.	17.6 Kg.

Nota. Información adaptada de (Ecuador Forever, 2016).

Tomando como referencia el cuadro anterior, se puede obtener los siguientes datos para el cálculo de peso real y peso volumétrico de un embarque promedio.

Para obtener el peso neto o volumétrico se deben seguir los siguientes pasos:

- 1) Multiplicar las dimensiones de largo, ancho y altura expresadas en cm de cada caja.

$$44 * 44 * 52 = 100672 \quad (\text{Ecuación 1})$$

- 2) El resultado anterior se lo divide para 6000 el cual es el valor constante en caso de transporte aéreo

$$\frac{100672}{6000} = 16.78 \text{ m}^3 \quad (\text{Ecuación 2})$$

- 3) Finalmente este valor se multiplica por el número total de cajas que se va enviar.

De tal manera se puede observar que el peso volumen es superior al peso real (5.5 Kg) por lo que se tomará el mayor para el cobro de flete.

Con lo que respecta al pallet, para el transporte de rosas se utiliza pallet de aluminio el cual únicamente sirve para que las cajas de base no se deterioren, los nuevos pallets tienen un peso de 83kg y sus dimensiones son variables desde (156.2 a 243.8 de ancho y 243.5 a 317.5 cm de lardo) los cuales son menos pesados que los utilizados anteriormente, los mismos tenían un peso de 100kg. (AirCargo, 2016)

Además, cada avión tiene una distinta distribución al interior de cada aeronave, por lo tanto existen distintas dimensiones de pallets para el transporte de mercancías. Por ejemplo en la Imagen N°28 se muestra las ubicaciones y especificaciones de acuerdo a las dimensiones de los pallets o los contenedores que van a ser utilizados lo cual se encuentra más detallado en el Anexo 2. Por ejemplo se puede utilizar pallets de las siguientes dimensiones y los siguientes pesos.

Tabla 11.

Pesos y dimensiones para palatización.

DIMENSIONES Ancho/Largo cm	ALTURA cm	PESO MÁXIMO	PESO VOLUMEN	TARA
156.2 * 243.8	162.6 cm	2449 Kg	5.5 m3	83 Kg
153.4 * 317.5	162.6 cm	3175 Kg	7.1 m3	91 Kg
223.5 * 317.5	162.6 cm	4626 Kg	10.5 m3	105 Kg
243.8 * 317.5	162.6 a 229.7	-	11.7 a 21.2 m3	120 Kg

Nota. Dimensiones de Pallets usados para transporte de flores. Adaptado de (Boeing, 2016).



Figura 31. Pallets de Aluminio para transportación de rosas. (AirCargo, 2016).

Martinair 747- 400ERF – Pallet Contour Code

Contour sheet FOS/M&B/747-400ERF/27-06-2009/issue 2

Configuration : 30P : 39 pallets 125"x96" (30 main deck, 9 lower deck)

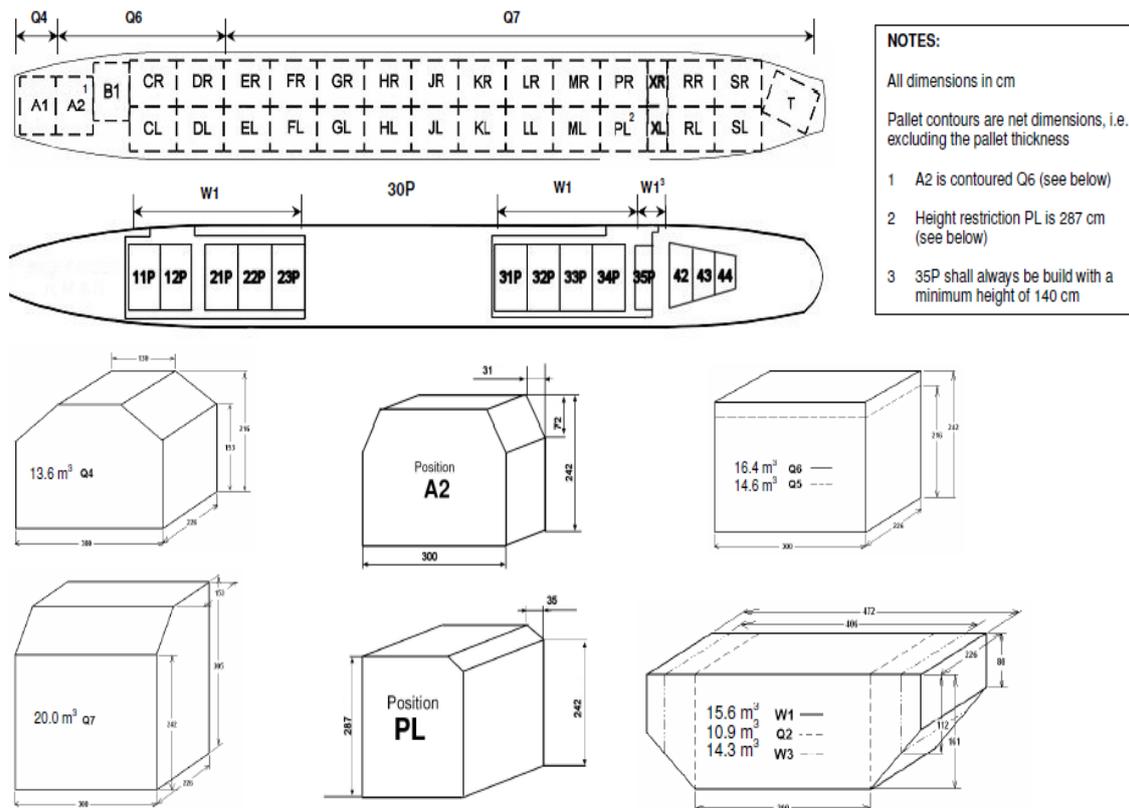


Figura 32. Ubicación de pallets y dimensiones de contenedores reefer. (EBF CARGO, 2016).

En estos pallets se puede transportar un total de 108 cajas. Esta cantidad se la obtiene con la siguiente formula y los datos detallados a continuación.

Tabla 12.

Datos para palatización tomando como referencia un pallet tipo 5.

	LARGO	ANCHO	ALTO
PALLET	317.5	223.5	Altura máxima permitida 162.6
CAJA	44	44	52

- 1) División de largo del pallet para largo de la caja

$$\frac{317.5}{44} = 7.22 \quad (\text{Ecuación 3})$$

- 2) División de ancho del pallet para ancho de la caja

$$\frac{223.5}{44} = 5.08 \quad (\text{Ecuación 4})$$

- 3) Multiplicación de los dos resultados se extrae la parte entera la cual es la base del pallet

$$7.22 * 5.08 = 36.67 = 36 \text{ cajas base} \quad (\text{Ecuación 5})$$

- 4) División del ancho de máximo posible para ingresar al pallet para ancho de la caja y se toma la parte sin decimales.

$$\frac{162.6}{52} = 3 \text{ filas de cajas a apilar} \quad (\text{Ecuación 6})$$

- 5) Multiplicación del punto tres y cuatro da el total de cajas por pallet.

$$36 * 3 = 108 \text{ cajas por pallet} \quad (\text{Ecuación 7})$$

- 6) Multiplicación del peso real de las cajas por su número más el peso del pallet

$$108 \text{ cajas} * 5.5 \text{ Kg} = 858 \text{ Kg} \quad (\text{Ecuación 8})$$

$$858 \text{ Kg} + 105 \text{ Kg pallet} = 963 \text{ Kg} \quad (\text{Ecuación 9})$$

- 7) De acuerdo al anexo 2 el peso máximo del pallet es 4626 kg

- 8) Se multiplica el número de cajas por el peso volumen.

$$108 \text{ cajas} * 16.78 \text{ peso volumen} = 1812.24 \text{ Kg} \quad (\text{Ecuación 10})$$

- 9) El resultado anterior es el peso por el cual va cobrar la aerolínea por envió de 15552 rosas preservadas.

4.6.2. Inspección antinarcoóticos y aforos

Inspección antinarcoóticos

Para la revisión antinarcoóticos la cual es realizada por el departamento de policía encargada de este proceso, van creando un perfil del exportador de acuerdo a la cantidad de exportaciones que realice y la constancia de las mismas. Además, las inspecciones se realizan en los almacenes temporales o en las bodegas del importador si el caso lo amerita.

Dichas inspecciones son realizadas por canes amaestrados los cuales al dar positivo tras olfatear la carga a exportar, los oficiales a cargo realizan una inspección minuciosa a la mercancía, embalaje y tolo lo que compone el mismo. En ciertos casos existen errores y los canes dan como positivo y al momento de revisar no existe ninguna sustancia prohibida lo cual provoca daños en la mercancía los cuales no son cubiertos por las aseguradoras de las aerolíneas ni del forwarder.

Aforos.

Los aforos son realizados por la administración aduanera, la cual indica si el aforo debe ser documental, automático o intrusivo. Para determinar la veracidad de la mercancía y los valores que van a ser exportados con su debida documentación en regla.

Para el aforo intrusivo, se encuentra presente el representante de la empresa, o el representante de la agencia de carga forwarder, el inspector aduanero encargado y el agente afianzado. Los cuales son los responsables de las mercancías que van a ser exportadas.

Para el aforo documental, el departamento de aduana verifica que los documentos estén en regla (Dae, factura comercial, certificados de origen y otro que sea necesario). Posterior a la revisión la mercancía tiene el visto bueno para ser exportada.

4.6.3 Utilidad del Ejercicio.

Tabla 13.

Calculo de valor total y utilidad por unidades y embarque final.

PROCESO	PRECIO \$	
Producción	\$ 3,44	
Transporte interno hacia Tababela	\$ 0,09	
Otros gastos	\$ 0,65	
	\$ 4,18	
Valor de mercado	\$ 5,88	
utilidad a ganar según valor de mercado	\$ 1,70	28,91 % De utilidad

EMBARQUE TOTAL	PRECIO \$	
Valor rosas	\$ 91.445,76	
apertura de DAE's	\$ 25,00	\$25 por cada destino
Fitosanitario *5	\$ 57,25	\$11,45 por plantación
certificado de origen	\$ 25,00	\$25 por cada uno
Agencia de Carga	\$ 200,00	\$200 por AWB
transporte Quito-Amsterdam	\$ 4.802,44	1812,24kg (\$2,65/KG)
Seguro	\$ 965,55	Seguro escogido para seguridad del cliente no requerido por el Incoterm.
TOTAL CPT	\$ 97.521,00	
UTILIDAD TOTAL	\$ 26.438,40	

Capítulo V

Conclusiones y recomendaciones

5.1 Conclusiones

Al finalizar el análisis del proyecto planteado, en el cual se ha detallado paso a paso las ventajas y desventajas de la exportación de rosas preservadas hacia Rusia, aplicando las técnicas determinadas, explicadas en los capítulos anteriores y de acuerdo a la hipótesis planteada con el desarrollo de los argumentos especificados en este proyecto, se concluye lo siguiente:

El desarrollo del proyecto brinda beneficios económicos para la empresa y facilita a los productores proyectar a nivel internacional sus mercancías. Mismas que, al tratarse de un producto novedoso como se lo ha venido presentando a lo largo del proyecto brinda una pauta esencial para el fortalecimiento de relaciones comerciales con nuevos mercados. Sin embargo, existen varios factores en los cuales no se pueden tener influencia como son:

Factor climático, político, económico, etc. Los mismos que pueden intervenir en el desarrollo normal de las exportaciones incrementando o disminuyendo las mismas.

El mercado ruso es una opción importante para la exportación de rosas debido a que existen fechas de alta demanda en las cuales son muy apetecidas. Fechas en las cuales los clientes rusos pagan valores superiores a los que pagan en Estados Unidos y varios países alrededor del mundo. El único requisito que imponen es obtener un producto de alta calidad que pueda competir con el mercado colombiano y keniano.

Adicional, la evolución de la producción y la diversificación del producto, son factores que deberían ser aprovechados. Como aspecto positivo, se puede decir que las rosas ecuatorianas destinadas para la exportación se caracterizan por ser las mejores a nivel mundial. Actualmente, las plantaciones productoras y exportadoras de rosas preservadas definen los precios de venta determinando las condiciones en las que se encuentra el mercado externo,

debido a que obtienen ganancias superiores por los volúmenes altos de ventas y la mayor acogida que tiene los productos por parte de consumidores internacionales.

Los beneficios obtenidos por Ecuador al ser beneficiario del tratado SGP han influido también para que varios productos puedan ingresar a Rusia con aranceles bajos. Lo cual beneficia al importador al momento de desaduanizar mercancías en destino al igual que a los exportadores ecuatorianos porque permite incrementar la oferta de las rosas preservadas.

Inclusive se puede concluir que el importador tiene la potestad de seleccionar entre varias opciones para transportar sus mercancías de acuerdo a su presupuesto y al tiempo de arribo de las mismas. Lo cual le brinda tranquilidad al momento de adquirir el producto confiando en la calidad y los aspectos positivos en cuanto a manipulación y traslado lo cual le garantiza que este llegue en óptimas condiciones incluso responsabilizándose por daños o pérdidas.

5.2. Recomendaciones.

Se puede recomendar un mayor marketing internacional, para dar a conocer el producto en Rusia. No solo en ferias internacionales dedicadas a flores sino también en exposiciones del producto en sus distintas facetas de decoración, demostrando el uso adecuado y brindando muestras a importadores potenciales.

En el caso de que el mercado meta lo requiera, se puede expandir la cadena de proveedores para satisfacer la demanda tanto en fechas especiales como en órdenes regulares. Procurando cumplir al importador en volúmenes y calidad.

En caso de problemas económicos por parte del importador debido a inflaciones o devaluaciones en la moneda, procurar disminuir costos tanto en el producto como en transporte para que el precio final de las mercancías que adquiere no sea un impedimento en o una barrera para las ordenes normales.

Si se inicia relaciones comerciales con un comprador nuevo, se recomienda el uso de contratos físicos notariados y medios de pago confiables. Especificando responsabilidades de ambas partes lo cual garantiza una negociación óptima y con resultados positivos para ambas partes. No obstante, en temporadas cuando la demanda es alta, nuevos importadores prefieren no firmar contratos y enviar dinero por adelantado. En este caso es determinante la calidad del producto que se va enviar y del servicio que se va brindar para convertirlo en un socio frecuente y así ampliar la cartera de clientes.

Además, se recomienda un constante control a las agencias consolidadoras y aerolíneas, quienes en oportunidades por cubrir cupos, envían el producto en otras condiciones no adecuadas o en temporadas altas suelen extravíar o confundir mercancías. Lo cual generaría una mala imagen la empresa y una pérdida económica.

Por ultimo pero no menos importante, se recomienda mantener el seguimiento de las mercancías no solo hasta donde termina la responsabilidad del incoterm acordado (CPT), sino hasta la llegada del producto al destino final donde concluye el proceso.

Referencias

- AirCargo. (07 de 11 de 2016). *AirCargoNews*. Recuperada de AirCargoNews: <http://www.aircargonews.net/news/single-view/news/cargo-pallets-go-on-a-diet.html>
- alta.ru. (s.f.). *ALTA*. Recuperada de ALTA: <http://www.alta.ru/taksa-online/en/>
- Andaluz, P. (s.f.). *Naranja Roses Volúmenes de producción*. (C. Cruz, Entrevistador)
- ASTIC. (13 de Noviembre de 2016). *Asociación del transporte internacional por carretera*. Recuperada: http://www.astic.net/tir_cuadernoTIR.aspx
- AttarRoses. (04 de 10 de 2016). *Attar Roses*. Recuperada de: http://attar-roses.com/uploads/3/5/0/5/3505440/5857021_orig.jpg
- Banco Central Del Ecuador. (02 de 10 de 2016). *Banco Central del Ecuador. comercio exterior* Recuperada de: <https://www.bce.fin.ec/index.php/c-exterior>
- Bloomflors. (05 de 10 de 2016). *Bloom Ideas Frescas*. Recuperada: <http://www.bloomflors.com/ramos-lioofilizados/>
- Boeing. (07 de 11 de 2016). *Pallets And Containers*. Recuperada de Startup Boeing: http://www.boeing.com/resources/boeingdotcom/company/about_bca/pdf/CargoPalletsContainers.pdf
- CEPE/ONU. (29 de 10 de 2016). *Guía de implementación de la facilitación del comercio*. Recuperada de Guía de implementación de la facilitación del comercio: tfig.unece.org
- Comité de Comercio Exterior. (2012). *Registro Oficial N° 859*. Quito, Pichincha, Ecuador: Editora Nacional. Recuperada el 15 de 10 de 2016
- De Acanto. (20 de 09 de 2016). *De Acanto Premium Roses*. Recuperada de De Acanto Premium Roses: http://www.deacantopremiumroses.com/nphoto.php?f=/img.usr/secc-saber_mas.es/poscosecha/poscosecha4.jpg&w=640&h=480&border=0&round=0&type=jpeg
- Diario El Universo. (31 de 01 de 2015). *Diario El Universo*. Recuperada de Diario El Universo: <http://www.eluniverso.com/vida-estilo/2015/01/31/nota/4499851/eterna-rosa-que-quiere-durar-tanto-como-amor>

- Diario El Viajero. (22 de 09 de 2016). *Diario El Viajero*. Recuperada de Diario El Viajero: <http://www.diariodelviajero.com/europa/kaliningrado-un-trozo-de-rusia-aislado-en-europa>
- Ebf Cargo, C. (24 de 10 de 2016). Logistica Quito Rusia. (C. Cruz, Entrevistador)
- EBF CARGO, C. (25 de 09 de 2016). Proceso de exportación a Rusia. (C. Cruz, Entrevistador) Recuperada de EBF CARGO.
- Ecoroses. (10 de 10 de 2016). *Catalogo de variedades*. Recuperada de Ecoroses: <http://www.ecoroses.com.ec/es/nuestras-variedades/colores/blanca/#prettyPhoto>
- Ecuador Forever. (10 de Octubre de 2016). *Ecuador Forever*. Recuperada de Ecuador Forever: <http://www.ecuadorforever.com/es/#>
- Ecuador Forever. (10 de 10 de 2016). *Ecuador Forever Galeria*. Recuperada de Galeria: <http://www.ecuadorforever.com/es/galeria.html>
- Es global. (15 de 06 de 2016). *Esglobal*. Recuperada de Esglobal: <https://www.esglobal.org/kaliningrado-mas-alla-de-los-misiles-podria-estar-el-turismo/>
- Expoflores. (25 de 05 de 2016). *Expoflores*. Recuperada de Informe Trimestral Primer trimestre: <https://sway.com/sLi8gf1uTyWNmbtL>
- Floever, C. (07 de 10 de 2016). Proceso de rosas preservadas. (C. Cruz, Entrevistador)
- FloeverRoses. (04 de 10 de 2016). *Floever Preserves the beauty*. Recuperada de Floever Preserves the beauty: http://www.floever.com/item/products/list.php?category_id=7
- Florlicol. (07 de 10 de 2016). *Florlicol*. Recuperado el 12 de 08 de 2014, de Florlicol: <https://florlicol.wordpress.com/2014/08/12/florlicol-flores-liofilizadas-de-colombia/>
- FlorZen. (07 de 10 de 2016). *Flor Zen*. Recuperada de Flor Zen: <http://www.florzen.com/rosas-eternas>
- Garcia, J. B. (10 de 2016). *Marketing Internacional*. 09: 10. Recuperada de cdigital.dgb.uanl.
- Gaytán, R. T. (10 de 09 de 2016). *Coleccion de Libros Blog Spot*. Recuperada de Coleccion de Libros Blog Spot: <http://coleccion-de-libros.blogspot.com/2012/09/teoria-del-comercio-internacional-pdf.html>

- Gestiopolis. (12 de 11 de 2016). *Gestiopolis*. Recuperada de Gestiopolis: <http://www.gestiopolis.com/que-son-transporte-multimodal-intermodal-y-unimodal/>
- GLOBAL-RATES . (20 de 10 de 2016). *global-rates.com*. Recuperada de [global-rates.com:](http://es.global-rates.com/estadisticas-economicas/inflacion/indice-de-precios-al-consumo/ipc/rusia.aspx) <http://es.global-rates.com/estadisticas-economicas/inflacion/indice-de-precios-al-consumo/ipc/rusia.aspx>
- GOOGLE IMÁGENES. (22 de 10 de 2016). *google imagenes*. Recuperada de [google imagenes:](https://www.google.com.ec/search?q=placas+tir&source=Inms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwjbkYPEgfLPAhXC4CYKHVvWDmQQ_AUICCgB&biw=1366&bih=648#tbm=isch&q=convenio+tir+rusia&imgdii=KhdrVr9U6cUW0M%3A%3BKhdrVr9U6cUW0M%3A%3Brlb1HalwuuVCnM%3A&imgrc=KhdrVr9U6cUW0M%3A) https://www.google.com.ec/search?q=placas+tir&source=Inms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwjbkYPEgfLPAhXC4CYKHVvWDmQQ_AUICCgB&biw=1366&bih=648#tbm=isch&q=convenio+tir+rusia&imgdii=KhdrVr9U6cUW0M%3A%3BKhdrVr9U6cUW0M%3A%3Brlb1HalwuuVCnM%3A&imgrc=KhdrVr9U6cUW0M%3A
- GOST RUSIA. (24 de 10 de 2016). *GOST RUSIA*. Recuperada de GOST RUSIAQ: <http://www.es.gost-r.info/gost-r.php>
- ICQC. (24 de 10 de 2016). *INTERNATIONAL CENTER FOR QUALITY CERTIFICATION*. Recuperada de INTERNATIONAL CENTER FOR QUALITY CERTIFICATION: <http://www.icqc.co.uk/es/gost-r.php>
- Infoagro. (07 de 10 de 2016). *Infoagro*. Recuperada de Infoagro: www.infoagro.com
- Lexicoon. (20 de 10 de 2016). *Lexicoon.org*. Recuperada de Lexicoon.org: <http://lexicoon.org/es/occidentalizacion>
- MACMAP. (22 de 10 de 2016). *MACMAP.COM*. Recuperada de MACMAP.COM: <http://www.macmap.org/QuickSearch/FindNtm/FindNTMResults.aspx?importer=643&exporter=218&product=060390&rtype=l>
- MAERSK. (30 de 10 de 2016). *Maersk Line*. Obtenido de Maersk Line: <https://my.maerskline.com/schedules/pointtopointresults>
- Manrique, M. (17 de 10 de 2016). *Marti Noticias* . Recuperada de Marti Noticias: <http://www.martinoticias.com/a/europa-2014-crisis-economica-tensiones-territoriales-conflictos-/83388.html>
- Mathews, J. (2009). *Competitividad*. Peru: Printed In Peru.
- Mulpix. (15 de 10 de 2016). *Mulpix*. Recuperada de Mulpix: <http://mulpix.com/post/1358758329543093281.html>

- Mundo Jardineria. (15 de 10 de 2016). *MundiJardineria.com*. Recuperada de MundiJardineria.com:
http://cdn22.mundojardineria.com/site/product/11/74/96105/64452/rosa-perla-negra_0_pi2.jpg
- New Counsel. (22 de 10 de 2016). *NewCounsel*. Recuperada de NewCounsel:
<http://www.newcounsel.org/index.php/tramites?id=167>
- news, S. (15 de 10 de 2016). *Sputnik news*. Recuperada de Sputnik news:
https://mundo.sputniknews.com/trend/sanciones_occidente_contra_rusia_2015/
- Organization of American States. (14 de Noviembre de 2016). *Foreign Trade Information System*. Recuperada de Organization of American States:
www.sice.oas.org
- Pinterest. (06 de 10 de 2016). *Pinterest*. Recuperada de Pinterest:
<https://www.pinterest.com/veronica7723/floresrosasplantas-y-mas/>
- Pinterest. (15 de 10 de 2016). *pinterest.com*. Recuperada de pinterest.com:
<https://s-media-cache-ak0.pinimg.com/236x/22/1a/e0/221ae0f3427f7994abe4a6c5a0dd2660.jpg>
- ProEcuador. (14 de 11 de 2016). *ProEcuador*. Recuperada de ProEcuador:
<http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/>
- Proecuador. (04 de 04 de 2016). *Proecuador.gob.ec*. Recuperada de Proecuador.gob.ec:
https://docs.google.com/viewerng/viewer?url=http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/04/PROEC_GC2016_RUSIA2.pdf
- Proecuador. (04 de 04 de 2016). *Proecuador.gob.ec*. Recuperada de Proecuador.gob.ec:
<http://www.proecuador.gob.ec/pubs/gu%C3%ADa-comercial-de-rusia-2016/>
- ProEcuador. (15 de 10 de 2016). *ProEcuador.gob.ec*. Recuperada el 2015, de ProEcuador.gob.ec:
<http://www.proecuador.gob.ec/pubs/gu%C3%ADa-comercial-de-rusia-2016/>
- Revista Lideres. (01 de 10 de 2016). *líderes*. Recuperada de Lideres:
<http://www.revistalideres.ec/lideres/sector-floricultor-rusia-mercado-ecuador.html>

- Sepehr Group. (01 de Noviembre de 2016). *Sepehr Group*. Recuperada de Incoterms 2010: http://www.sepehrgroup.ir/images/learn/incoterms_large.jpg
- Sice. (22 de 10 de 2016). *Sistema de informacion sobre comercio exterior*. Recuperada de Sistema de informacion sobre comercio exterior: http://www.sice.oas.org/TPD/GSP/GSP_Schemes_s.ASP
- siicex. (04 de 11 de 2016). *siicex*. Recuperada de siicex: www.siicex.gob.mx
- Tamayo, D. (15 de 10 de 2016). Anklan, Proceso de exportación de rosas. (C. Cruz, Entrevistador)
- Trade Facilitations Implementation Guide. (10 de Noviembre de 2016). *Trade Facilitations Implementation Guide*. Recuperada de Trade Facilitations Implementation Guide: tfig.unece.org
- TradeMap.org. (05 de 10 de 2016). *TradeMap.org*. Recuperada de TradeMap.org: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx
- TradeMap.org. (08 de 10 de 2016). *TradeMap.org*. Obtenido de TradeMap.org: http://www.trademap.org/Bilateral_10D_TS.aspx
- UNECE. (23 de 10 de 2016). *unece.org*. Recuperada de [unece.org](https://www.unece.org/fileadmin/DAM/tir/handbook/spanish/newtirhand/TIR-6Rev10_ES.pdf): https://www.unece.org/fileadmin/DAM/tir/handbook/spanish/newtirhand/TIR-6Rev10_ES.pdf
- UTN.edu.ec. (07 de 10 de 2016). *utn.edu.ec*. Recuperada de [utn.edu.ec](http://www.utn.edu.ec/ficayaemprende/wp-content/uploads/2015/03/P1030380.jpg): <http://www.utn.edu.ec/ficayaemprende/wp-content/uploads/2015/03/P1030380.jpg>
- Viandar, R. y. (23 de 04 de 2008). *Blogspot*. Recuperada de <http://lasplantasdegema.blogspot.com/>
- Voluvision. (15 de 10 de 2016). *Voluvision.com*. Recuperada de Voluvision.com: <http://cdn3.volusion.com/cze3z.5h2d5/v/vspfiles/photos/ROSP01-2.jpg?1466682594>

ANEXOS

СИСТЕМА СЕРТИФИКАЦИИ ГОСТ Р
ГОССТАНДАРТ РОССИИ



СЕРТИФИКАТ СООТВЕТСТВИЯ

№ РОСС RU.МЕ63.Н01742

Срок действия с 23.10.2008 по 22.10.2011

053797

ОРГАН ПО СЕРТИФИКАЦИИ рег. № РОСС RU.0001.11МЕ63
УЧРЕЖДЕНИЕ СЕРТИФИКАЦИОННЫЙ ЦЕНТР "ПРОДЭКС", ИНН 7729319091
119991, Москва, Ленинские горы, МГУ, д.1 стр. 40, тел. (495)6662734, факс (495)9842939

ПРОДУКЦИЯ Радиостанция портативная "Гранит Р43-Н6".
СГНА 464511.024 ТУ
Серийный выпуск

КОД ОК 005 (ОКП):
65 7143

СООТВЕТСТВУЕТ ТРЕБОВАНИЯМ НОРМАТИВНЫХ ДОКУМЕНТОВ
ГОСТ 12252-86, ГОСТ 30429-96, ГОСТ Р 50829-95

КОД ТН ВЭД:

ИЗГОТОВИТЕЛЬ ЗАО "Сигмаком". ИНН:6231052783
г. Рязань, ул. Лермонтова, д. 11, 390023

СЕРТИФИКАТ ВЫДАН ЗАО "Сигмаком". ИНН:6231052783
г. Рязань, ул. Лермонтова, д. 11, 390023, тел. 687-91-55, факс 937-63-58

НА ОСНОВАНИИ протокола испытаний № 128-ГР/08 от 02.10.08 г.
ИЛ ССВ МТУСИ, рег. № РОСС RU.0001.21РС35,
адрес: 111024, г. Москва, Авиамоторная ул., 8а

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ Схема сертификации 3.



Руководитель органа

Эксперт

В.Ф. Колумбет
подпись
М.Н. Тарасов
подпись

В.Ф. Колумбет

М.Н. Тарасов

Сертификат не применяется при обязательной сертификации

Министерство здравоохранения
Российской Федерации
Наименование учреждения
ЦГСЭН в Свердловской обл.



Код формы по ОКУД
Код учреждения по ОКПО
Медицинская документация
Форма № 309-00-1/у
Утверждено приказом
Министерства здравоохранения
Российской Федерации
от 27.10.2001 г. № 361

ГОСУДАРСТВЕННАЯ САНИТАРНО-ЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКАЯ СЛУЖБА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ГЛАВНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ САНИТАРНЫЙ ВРАЧ
по Свердловской области

(наименование территории, ведомства)

САНИТАРНО-ЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

№ 66.01.10.221.Т.001098.11.02 ОТ 12.11.2002 г.

Настоящим санитарно-эпидемиологическим заключением удостоверяется, что требования, установленные в проектной документации (перечислить рассмотренные документы, указать наименование и адрес организации-разработчика):

Технические условия. Материал теплоизоляционный "ИЗОЛЛАТ" ТУ 2216-001-59277205-2002

ООО "Специальные технологии", г. Екатеринбург, ул. Шефская, 91/3-27 (Российская Федерация)

СООТВЕТСТВУЮТ (~~НЕ СООТВЕТСТВУЮТ~~) государственным санитарно-эпидемиологическим правилам и нормативам (ненужное зачеркнуть, указать полное наименование санитарных правил)

ГН 2.2.5.686-96 "ПДК вредных веществ в воздухе рабочей зоны" Санитарным правилам 1.1.1058-01

"Организация и проведение производственного контроля за соблюдением санитарных правил и выполнением санитарно-противоэпидемических мероприятий"

Основанием для признания представленных документов соответствующими (не соответствующими) государственным санитарно-эпидемиологическим правилам и нормативам являются (перечислить рассмотренные документы):

Экспертное заключение о соответствии государственным санитарно-эпидемиологическим правилам и нормативам проекта нормативно-технической документации от 11.11.02 N10/10-275а

Главный государственный санитарный врач
(заместитель главного государственного санитарного врача)



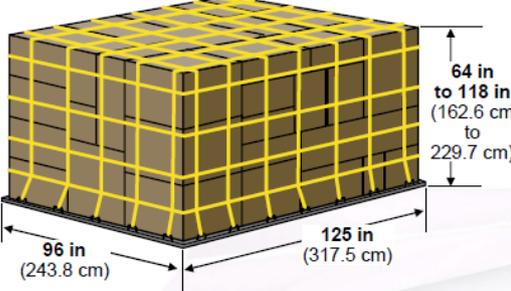
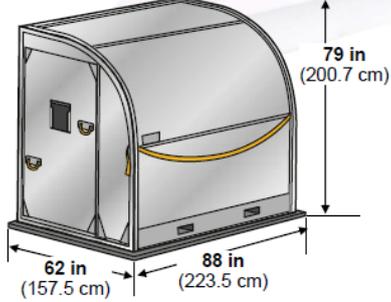
Формат А4. Бланк. Срок хранения 5 лет.

№ 216911

Anexo 2 Dimensiones de pallets y contenedores aéreos

Pallets and containers
StartupBoeing

ULD specifications

Common designation: P6P pallet

IATA ULD code: P6P 10-ft flat pallet with net
 Rate class: Type 2BG
 Description: Universal general-purpose flat pallet for lower holds and main decks.
 Suitable for: **747, 767, 777, 787, DC-10, MD-11**
 Tare weight: 120 kg (265 lb)
 AS1825 volume: H 162.6 cm (64 in), 11.5 m³ (407 ft³)
 H 243.8 cm (96 in), 17.0 m³ (600 ft³)
 H 299.7 cm (118 in), 21.2 m³ (750 ft³)
 Boeing volume: H 162.2 cm (64 in), 11.7 m³ (415 ft³)
 H 243.8 cm (96 in), 17.0 m³ (600 ft³)
 H 299.7 cm (118 in), 21.2 m³ (750 ft³)

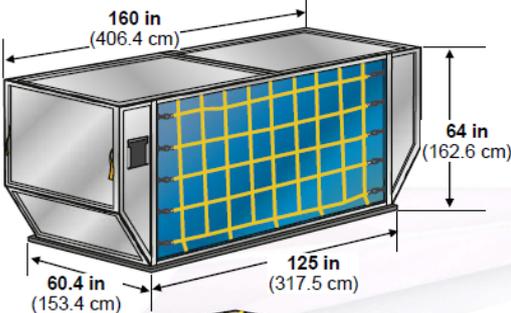
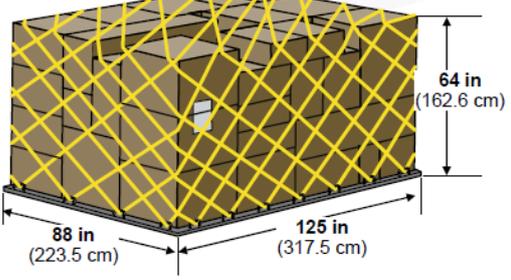
Common designation: Demi

IATA ULD code: AYY contoured container on half pallet base.
 Rate class: Type 7
 Description: Half-width main deck container with top contour
 Suitable for: **727F, 737F, 757F main deck**
747F, 767F, 777F, DC-10F, MD-11F main deck
 Maximum gross weight: 3,016 kg (6,649 lb)
 Tare weight: 80 kg (176 lb)
 AS1825 volume: 5.8 m³ (206 ft³)

www.boeing.com/startup
Copyright © 2012 Boeing. All rights reserved.
March 2012
12

Pallets and containers
StartupBoeing

ULD specifications

Common designation: LD-6

IATA ULD code: ALF contoured container
 Also known as: AWA, AWF, and forkable AWC
 Rate class: Type 6W
 Description: Full-width lower hold container with angled ends.
 Door is canvas with built-in door straps.
 Suitable for: **747, 777, 787, DC-10, MD-11 lower hold**
 Door opening: 120 x 60-in (305 x 152-cm)
 Maximum gross weight: 3,175 kg (7,000 lb)
 Tare weight: 230 kg (507 lb)
 AS1825 volume: 9.1 m³ (322 ft³)
 Boeing volume: 8.9 m³ (316 ft³)

Common designation: LD-7

IATA ULD code: P1P flat pallet with net
 Also known as: PAA, PAG, PAJ, PAP, PAX, P1A, P1C, P1D, and P1G
 Rate class: Type 5
 Description: Universal general-purpose flat pallet for lower holds and main decks.
 Suitable for: **Widebody: All aircraft lower holds and main decks**
Standard-body: 707F, 727F, 737F, 757F, DC8F, DC9F main decks
 Maximum gross weight: 4,626 kg (10,198 lb)
 Tare weight: 105 kg (231 lb)
 AS1825 volume: 10.5 m³ (370 ft³)
 Boeing volume: 10.7 m³ (379 ft³)

www.boeing.com/startup
Copyright © 2012 Boeing. All rights reserved.
March 2012
6

Anexo N° 3 Factura comercial



R.U.C.: 1792344654001

FACTURA

No. 001-004-000000013

NÚMERO DE AUTORIZACIÓN

0502201521554417923446540012694022784

FECHA Y HORA DE AUTORIZACIÓN 05/02/2015 21:55:44.628

AMBIENTE: PRODUCCION

EMISIÓN: NORMAL

CLAVE DE ACCESO



050220150117923446540012001004000000131234567815

GARLANDSECUADOR SA

GARLANDSECUADOR S.A.

Dirección FCO.GARCIA N74-154 Y JOAQUIN MANCHENO
Matriz:

Dirección FRANCISCO GARCIA N74-154 Y JOAQUIN MANCHENO
Sucursal:

OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD SI

Razón Social / Nombres y Apellidos: GARLANDS INTERNATIONAL LLC Identificación: CL028

Fecha Emisión: 05/02/2015 Guía Remisión:

Cod. Principal	Cod. Auxiliar	Cant	Descripción	Detalle Adicional	Detalle Adicional	Detalle Adicional	Precio Unitario	Descuento	Precio Total
PMJMDCP6 11WBX6	86425	36.00	PRIMAVERA ROSE MONA				6.77	19.49	224.15
PMJMNIL71 1WBX8	86501	252.00	PRIMAVERA ROSE NINA				5.73	115.51	1328.30
PMJMNIL10 8WBX8	86502	36.00	PRIMAVERA ROSE NINA				5.73	16.50	189.76
PMJMNIL10 3WBX8	86503	180.00	PRIMAVERA ROSE NINA				5.73	82.50	948.79
PMJMNIL40 2WBX8	86504	396.00	PRIMAVERA ROSE NINA				5.73	181.50	2087.34
PMJMNIL40 1WBX8	86505	180.00	PRIMAVERA ROSE NINA				5.73	82.50	948.79
PMJMNIL71 4WBX8	86508	180.00	PRIMAVERA ROSE NINA				5.73	82.50	948.79
PMJMNIL20 7WBX8	86509	180.00	PRIMAVERA ROSE NINA				5.73	82.50	948.79
PMJMNIL80 8WBX8	86512	180.00	PRIMAVERA ROSE NINA				5.73	82.50	948.79
PMJMNIL20 4WBX8	86514	216.00	PRIMAVERA ROSE NINA LIRA				5.73	99.00	1138.55
PMJMNIL60 2WBX8	86517	108.00	PRIMAVERA ROSE NINA				5.73	49.51	569.27
PMJMNIL60 0WBX8	86519	612.00	PRIMAVERA ROSE NINA RED				5.73	280.51	3225.88
PMJMNIL21 0WBX8	86523	36.00	PRIMAVERA ROSE NINA				5.73	16.50	189.76
PMJMNIL61 1WBX8	86525	360.00	PRIMAVERA ROSE NINA				5.73	165.00	1897.58
PMJMNIL73 2WBX8	86528	396.00	PRIMAVERA ROSE NINA				5.73	181.50	2087.34

Cod. Principal	Cod. Auxiliar	Cant	Descripción	Detalle Adicional	Detalle Adicional	Detalle Adicional	Precio Unitario	Descuento	Precio Total
PMJMNIL73 1WBX8	86530	72.00	PRIMAVERA ROSE NINA				5.73	33.00	379.52
PMJMNIL70 1WBX8	86531	288.00	PRIMAVERA ROSE NINA				5.73	132.01	1518.06
PMJMNIL22 5WBX8	86535	36.00	PRIMAVERA ROSE NINA				5.73	16.50	189.76
PMJMCRI20 4WBX15	87114	40.00	PRIMAVERA MINI CRISANTEMO				5.37	17.19	197.66
PMJPRCL30 4WBX20	86300	40.00	PRIMAVERA ROSE BEBE				7.16	22.92	263.55
PMJPRCL71 1WBX20	86301	360.00	PRIMAVERA ROSE BEBE				7.16	206.25	2371.96
PMJPRCL10 3WBX20	86303	40.00	PRIMAVERA ROSE BEBE				7.16	22.92	263.55
PMJPRCL40 2WBX20	86304	280.00	PRIMAVERA ROSE BEBE				7.16	160.43	1844.85
PMJPRCL71 2WBX20	86306	1040.00	PRIMAVERA ROSE BEBE				7.16	595.86	6852.31
PMJPRCL71 3WBX20	86307	480.00	PRIMAVERA ROSE BEBE PINK				7.16	275.01	3162.61
PMJPRCL71 4WBX20	86308	40.00	PRIMAVERA ROSE BEBE				7.16	22.92	263.55
PMJPRCL60 2WBX20	86317	40.00	PRIMAVERA ROSE BEBE				7.16	22.92	263.55
PMJPRCL60 9WBX20	86318	40.00	PRIMAVERA ROSE BEBE				7.16	22.92	263.55
PMJPRCL50 2WBX20	86320	40.00	PRIMAVERA ROSE BEBE				7.16	22.92	263.55
PMJPRCL61 1WBX20	86325	960.00	PRIMAVERA ROSE BEBE				7.16	550.02	6325.21
PMJBBCL71 3WBX8	87307	240.00	PRIMAVERA ROSE BIG BEBE				3.87	74.25	853.90
PMJBBCL80 8WBX8	87312	160.00	PRIMAVERA ROSE BIG BEBE				3.87	49.50	569.27
PMJHORT7 12WBX21G	06206	36.00	PRIMAVERA HYDRANGEA				4.03	11.61	133.42
PMJHORT2 17WBX21G	06214	36.00	PRIMAVERA HYDRANGEA				4.03	11.61	133.42
PMJHORT2 04WBX21G	06252	144.00	PRIMAVERA HYDRANGEA				4.03	46.40	533.70
PMJMNIL80 9WBX8	86513	36.00	PRIMAVERA ROSE NINA				5.73	16.50	189.76
PMJMNIL71 5WBX8	86524	108.00	PRIMAVERA ROSE NINA				5.73	49.51	569.27
PMJMNIL10 9WBX8	86527	36.00	PRIMAVERA ROSE NINA				5.73	16.50	189.76
PMJMNIL22 6WBX8	86533	144.00	PRIMAVERA ROSE NINA				5.73	66.00	759.03
PMJPRCL20 7WBX20	86309	120.00	PRIMAVERA ROSE BEBE				7.16	68.75	790.65
PMJPRCL20 9WBX20	86310	40.00	PRIMAVERA ROSE BEBE				7.16	22.92	263.55
PMJPRCL80 9WBX20	86313	40.00	PRIMAVERA ROSE BEBE				7.16	22.92	263.55
Flete/Seguro	Flete/Seguro	1	Flete/Seguro				3969.65	0.00	3969.65

Información Adicional	
Dirección	199 OCEAN LANE DR. KEY BISCAYNE
Teléfono	3053613884

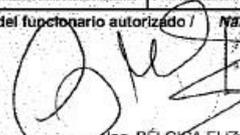
SUBTOTAL 12%	0.00
SUBTOTAL 0%	51324.05
SUBTOTAL No objeto de IVA	0
SUBTOTAL Exento de IVA	0
SUBTOTAL SIN IMPUESTOS	51324.05
TOTAL Descuento	4117.78
ICE	0
IVA 12%	0.00
IRBPNR	0
PROPINA	0.00
VALOR TOTAL	51324.05

Anexo N° 4 Certificado Fitosanitario



REPÚBLICA DEL ECUADOR
 MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA
 AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRO - AGROCALIDAD

CERTIFICADO FITOSANITARIO DE EXPORTACIÓN
 PHYTOSANITARY CERTIFICATE FOR EXPORT Nr. 0112016920497533

Organización de Protección Fitosanitaria de Ecuador Plant Protection Organization of Ecuador		A: Organización(es) de Protección Fitosanitaria de TC: Plant Protection Organization(s) of RUSSIAN FEDERATION	
I. Descripción del Envío / Description of Consignment			
1. Nombre y dirección del exportador Name and address of exporter hacienda La Bolivia		2. Nombre y dirección declarados del destinatario Declared name and address of consignee DZERZHINSKOGO 205-A KALININGRAD MOSCOW RUSSIA	
3. Lugar de origen / Place of origin PICHINCHA- ECUADOR		4. Medios de transporte declarados / Declared means of conveyance Aéreo/ VIA AEREA AWB: 074-4991 9590	
5. Punto de entrada declarado / Declared point of entry MOSCU		6. Marcas distintivas / Distinguishing marks LAS DEL EXPORTADOR	
7. Número y descripción de los bultos Number and description of packages 21. Pieza (s)		8. Cantidad declarada y nombre del producto Name of produce and quantity declared 924 ROSAS	
9. Nombre botánico de las plantas Botanical name of plants Rosa spp.			
<p>Por la presente se certifica que las plantas, productos vegetales u otros artículos reglamentados descritos aquí se han inspeccionado y/o sometido a ensayo de acuerdo con los procedimientos oficiales adecuados y se considera que están libres de las plagas cuarentenarias especificadas por la parte contratante importadora y que cumplen los requisitos fitosanitarios vigentes de la parte contratante importadora, incluidos los relativos a las plagas no cuarentenarias reglamentadas.</p> <p>This is to certify that the plants, plant products or other regulated articles described herein have been inspected and/or tested according to appropriate official procedures and are considered to be free from the quarantine pests specified by the importing contracting party and to conform with the current phytosanitary requirements of the importing contracting party, including those for regulated non-quarantine pests.</p>			
II. Declaración Adicional / Additional Declaration NINGUNO			
III. Tratamiento de Desinfestación y/o Desinfección / Desinfestation and/or Desinfection Treatment			
10. Fecha / Date Ninguno		11. Tratamiento / Treatment Ninguno	
12. Producto químico (ingrediente activo) Chemical (active ingredient) Ninguno		13. Duración y temperatura Duration and temperature Ninguno	14. Concentración Concentration Ninguno
15. Información adicional / Additional information ALIANZA LOGISTIKA TDGE S.A.		16. Nombre del funcionario autorizado / Name of authorized officer Ing. BÉLGICA ELIZABETH VEGA NÚÑEZ	
Lugar de expedición / Place of issue AGROCALIDAD Planta Central		 Ing. BÉLGICA ELIZABETH VEGA NÚÑEZ	
Fecha / Date 12/11/2016			



Anexo N° 5 Certificado de origen

<p>1. Goods consigned from (exporter's business name, address, country) TRANSINTERNACIONAL CARGO AV. AMAZONAS N49-143 Y JUAN HOLGUIN ECUADOR</p>		<p>Reference No ANº 0686869 SGP-0031345 GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A</p>			
<p>2. Goods consigned to (consignee's name, address, country) TACTRI PREMIER & BLENHEIN INTERNACIONAL FOR OOO GLORIA A DZERZHINSKOGO 205 A KALININGRAD, RUSSIAN FEDERATION PHONE (7) 401 245 3462</p>		<p>Issued in ECUADOR (country) See notes overleaf</p>			
<p>3. Means of transport and route (as far as known) BY AIR SHIPPED BY TRANSINTERNACIONAL CARGO MARTINAIR HOLLAND NV AWB: 129-0172 9431</p>		<p>4. For official use</p>			
5. Item number	6. Marks and numbers of packages	7. Number and kind of packages; description of goods	8. Origin criterion (see notes overleaf)	9. Gross weight or other quantity	10. Number and date of invoices
1	38 PCS	FRESH CUT FLOWERS ROSA	"P"	655 KG	[1551] 2011-12-29
<p>11. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.</p> <p>   Eco. Gustavo Terán SERVIDOR PUBLICO 7 QUITO - 2011-12-29 Place and date, signature and stamp of certifying authority</p>			<p>12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in ECUADOR (country) and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods exported to.</p> <p> RUSSIAN FEDERATION (importing country) TRANSINTERNACIONAL CARGO CIA. LTDA. QUITO - 2011-12-29 Place and date, signature of authorized signatory</p>		



COPY NON NEGOTIABLE

BILL OF LADING

SHIPPER/EXPORTER GARLANDECUADOR S.A. RUC: 1792344654001 FRANCISCO GARCIA N74-154 Y JOAQUIN MANCHENO QUITO-ECUADOR		BOOKING NO. 7180280880	BILL OF LADING NO. NYKS7180280880
CONSIGNEE MONO INTERNATIONAL 2-21 SHOWA MACHI TELF:03-3893-0168		EXPORT REFERENCES (for the merchant's and/or carrier's reference only. See back clause 8(1)(b)) GYE00452, GYE00452V02	
NOTIFY PARTY (It is agreed that no responsibility shall be attached to the Carrier or its Agents for failure to notify) MONO INTERNATIONAL 2-21 SHOWA MACHI TELF:03-3893-0168		FORWARDING AGENT-REFERENCES FMC NO. FRESHLOGISTICS CARGA CIA LTDA NICOLAS BAQUERO LT 17 Y 29 DE ABRIL RUC:1791935608001 TABABELA-ECUADOR	
PRE-CARRIAGE BY	PLACE OF RECEIPT GUAYAQUIL, ECUADOR	RECEIVED by the Carrier from the Shipper in apparent good order and condition unless otherwise indicated herein, the Goods, or package(s) said to contain the Goods, to be carried subject to all the terms and conditions herein.	
OCEAN VESSEL VOYAGE NO. FLAG CARDIFF TRADER 1505N	PORT OF LOADING GUAYAQUIL, ECUADOR	Delivery of the Goods to the Carrier for Carriage hereunder constitutes the Merchant's acceptance of all the stipulations, exceptions, terms and conditions of this Bill as fully as if signed by him, any contrary local custom or privilege notwithstanding. This Bill supersedes all prior agreements or freight engagements for the Goods.	
PORT OF DISCHARGE YOKOHAMA, JAPAN	PLACE OF DELIVERY YOKOHAMA, JAPAN	If required by the Carrier, this Bill (duty endorsed if it is negotiable) must be surrendered in exchange for the Goods or delivery order. Where issued as a Sea Waybill, this Bill is not negotiable or a document of title and delivery shall be made to the named consignee on production of such reasonable proof of identity as may be required by the Carrier.	
		In witness whereof, the undersigned, on behalf of Nippon Yusen Kaisha and the Vessel and/or her owner, has signed the number of Bills stated hereunder, all of this tenor and date. Where issued as a Bill of Lading, delivery may be made against only one original Bill in which case, the others shall stand void.	
		TYPE OF MOVEMENT (IF MIXED, USE DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS FIELD) FCL / FCL CY / CY	

(CHECK "HM" COLUMN IF HAZARDOUS MATERIAL)		PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER BUT NOT ACKNOWLEDGED BY THE CARRIER		GROSS WEIGHT	GROSS MEASUREMENT
CNTR. NOS. / SEAL NOS. / MARKS & NUMBERS	QUANTITY (FOR CUSTOMS DECLARATION ONLY)	H	M		
N/M	694 BULKS			3389.000KGS NET WEIGHT 1225.000KGS	
				DESCRIPTION OF GOODS 1 CONTAINER REEFER HIGH CUBE 40' SAID TO CONTAIN 694 PIECES OF CUT FRESH FLOWERS 17 ° C TEMPERATURE FREIGHT PREPAID NUMERO PARTIDA ARANCELARIA DAE:028-2015-40-00082304	

OCEAN FREIGHT PREPAID
DESTINATION CHARGES COLLECT PER LINE TARIFF AND OTHER CHARGES TO BE COLLECTED FROM THE PARTY WHO LAWFULLY DEMANDS DELIVERY OF THE CARGO WITHOUT PREJUDICE TO THE CARRIER'S RIGHTS AGAINST THE MERCHANT (SEE BACK ARTICLE 1(H)) AS SET OUT AT BACK
** TO BE CONTINUED ON ATTACHED LIST **

Declared Cargo Value USD _____ . If Merchant enters a value, Carrier's limitation of liability shall not apply and the ad valorem rate will be charged.

FREIGHT & CHARGES PAYABLE AT / BY:		SERVICE CONTRACT NO.	DOC FORM NO.	COMMODITY CODE	EXCHANGE RATE	[3] ORIGINAL BILL(S) OF LADING HAVE BEEN SIGNED, WHERE DELIVERED AGAINST ONE, THE OTHER(S) TO BE VOID.
CODE	TARIFF ITEM	GYE00452				
OCEAN FREIGHT 1	1/40RQ	4400.00	USD	4400.00		DATE CARGO RECEIVED 14 FEB 2015 DATE LADEN ON BOARD 14 FEB 2015 PLACE OF BILL(S) ISSUE GUAYAQUIL DATED 14 FEB 2015
CSS CARRIER SECUR	1.000	6.00	USD	6.00		
THD T.H.C.(D)	1.000	50000.00			JPY 50000	
THL T.H.C.(L)	1.000	135.00	USD	135.00		
DOF DOC FEE (DEST)	1.000	2000.00			JPY 2000	
AMS ADV MF SUB FEE	1.000	30.00	USD	30.00		
TOTAL		4571.00	USD	4571.00	JPY 52000	SIGNED BY: TRANSNIPPON S.A.

The printed terms and conditions on this Bill are available at its website at www.nykline.com.

NIPPON YUSEN KAISHA (NYK LINE), AS CARRIER

Anexo N°7 Declaración Aduanera



REPUBLICA DEL ECUADOR
DECLARACION ADUANERA DE EXPORTACION



Consulta del detalle de la declaración de exportación

Número de DAE	028-2015-40-00082304
---------------	----------------------

Información de general

Código del distrito	GUAYAQUIL - MARITIMO	Código de régimen	EXPORTACION DEFINITIVA
Tipo de Despacho	DESPACHO NORMAL	Código del declarante	16934311
Fecha de Aceptación	05/02/2015 18:00:45		

Información de Exportador

Nombre del exportador	GARLANDSECUADOR S.A.	Teléfono del exportador	2471696
Dirección del exportador	FRANCISCO GARCIA N74-154 Y JOAQUIN MANCHENO		
Número de documento de	RUC-1792344654001	Ciudad del exportador	QUITO
CIU	VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS	Número de documento de declarante	RUC-1792344654001
Nombre del declarante	GARLANDSECUADOR S.A.		
Dirección del declarante	FRANCISCO GARCIA N74-154 Y JOAQUIN MANCHENO		
Código de forma de pago	GIRO DIRECTO	Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE

Información de carga

Puerto de carga	GUAYAQUIL	Puerto privado desde donde embarca	---NULL---
Puerto de llegada o de destino	YOKOHAMA	Fecha de la carta de	05/02/2015
Nombre del consignatario	MONO INTERNATIONAL		
Dirección del	2-21 SHOWA MACHI		
Ciudad del contribuyente	TOKYO	Tipo de carga	CARGA CONTENERIZADA
Almacén de lugar de	[05907400] INARPI S.A.	Medio de transporte	MARITIMO
País de destino final	JAPON		

Totales

Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE	Tipo de cambio	1
Total moneda transaccion	162381.71	Cantidad de ítem	1
Peso neto total	992	Peso total	2976
Cantidad total de bultos	694	Cantidad de contenedores	1
Cantidad total de unidades físicas	326791	Cantidad total de unidades comerciales	326791
Código de la mercancía de despacho urgente		Código de solicitud de aforo	
Fecha de primer ingreso	06/02/2015	Fecha de primer embarque	

Firma del Contribuyente

1 de hoja /2 total de hojas

Firma del Declarante



Consulta del detalle de la declaración de exportación

Item

No. Item	Codigo. Subpartida	Codigo. Complementario	Codigo. Suplementario	Descripcion de Mercancias	Pais de Origen	Peso Neto	Cnatidad de U.Comerciales
1	0603900000	0000	0002	FLORES PRESERVADAS	ECUADOR	992	326791

Despacho precedente

Numero de secuencia	Distrito precedente	Ano precedente	Régimen precedente	Secuencial precedente	Numero Item
---------------------	---------------------	----------------	--------------------	-----------------------	-------------

Observaciones de oce - item

Numero de Item	Numero de Secuencia	Tipo Observacion	Contenido
----------------	---------------------	------------------	-----------

Documentos

Numero de item	Numero de documento	Tipo de documento	Fecha de fin de vigencia	Fecha de emision
0	NO	EXPORTACION TIENE DESTINO FINAL, TERRITORIOS O USEN INTERMEDIACION DE PERSONAS DOMICILIADAS EN PARAISOS FISCALES O REGIMENES FISCALES PREFERENTES CONSIDERADAS ASI POR EL SRI	05/02/2015	05/02/2015
0	NO	EXPORTACION TIENE DESTINO FINAL, TERRITORIOS O USEN INTERMEDIACION DE PERSONAS DOMICILIADAS EN PARAISOS FISCALES O REGIMENES FISCALES PREFERENTES CONSIDERADAS ASI POR EL SRI	05/02/2015	05/02/2015
0	2015B175569	ANEXO COMPENSATORIO		

Firma del Contribuyente

2 de hoja /2 total de hojas

Firma del Declarante