



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

EXPORTACIÓN DE ROSAS HACIA ESTADOS UNIDOS

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

Profesor Guía  
Ing. Diego Marcelo Salgado Salazar

Autor  
José Alberto Santillán Benalcázar

Año  
2017

## **DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUIA**

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

---

Diego Marcelo Salgado Salazar  
Ingeniero en Comercio Exterior  
C.I. 1002355475

## **DECLARACIÓN DEL PROFESOR CORRECTOR**

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

---

Henry Santiago Gómez Sarmiento

Economista

C.I. 1717257404

## **DECLARACIÓN DE AUTORIA 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.”

---

José Alberto Santillán Benalcázar

C.I. 171316073-5

## **AGRADECIMIENTOS**

En primer lugar mi agradecimiento a Dios por haberme protegido durante estos años de carrera universitaria ya que él ha estado en los momentos más difíciles y dándome la oportunidad de vivir

Agradezco a todos y cada uno de mis profesores, que con sus conocimientos supieron guiarme en cada uno de los niveles, y poder llegar a estas instancias finales.

## **DEDICATORIA**

A mí querida esposa Ma. Olimpia, quien supo darme toda su comprensión y amor durante el tiempo que duró mi carrera, a mis preciosos hijos José Alberto Jr., Leonel Josué, Ma. Olimpia Jr., mis inspiraciones.

A mi Madre por estar pendiente de mi bienestar a cada instante y por ser ese ejemplo de lucha y perseverancia.

Por último a mi amado Padre, quien fue mi verdadera razón para alcanzar esta meta, a él le dedico este trabajo ya que fue él quien desde niño me enseñó todos y cada uno de los valores que han sido la base de mi formación personal y ahora profesional.

José Alberto

## **RESUMEN**

EL presente trabajo contiene información para la exportación de rosas en estado fresco a Estados Unidos, se demostrará, que la asociación de pequeños productores de rosas podrá introducir las mismas en este mercado, generando estabilidad, reducción de costos e incremento de rentabilidad.

Además la asociación de productores-exportadores, podrán simplificar todos los procesos que demanda este producto en todas sus etapas, presentarse como una gran empresa de exportación, traerá beneficios en los trámites de exportación, adquisición de insumos para producción y comercialización así como el acceso a beneficios de compensaciones.

La venta de rosas a Estados Unidos, es un negocio que ha estado presente por varios años, sin embargo los efectos económicos tanto internos como externos han hecho que decaiga, de ahí que nace la idea de dejar de esforzarse solos y asociarse para poder ser más competitivos en este exigente mercado.

## **ABSTRACT**

The present work research contains information for the export of fresh roses to the United States, it will be shown that the association of small producers of roses will generate stability, cost reduction and higher profitability.

In addition, the association of exporters & producers will simplify all the processes that this product demand in all its stages, will bring benefits in the export procedures, acquisition of inputs for production and commercialization also it will include the access to Compensation benefits.

The sale of roses to the United States, is a business that has been present for several years, however the economic effects both internal and external have caused it to decline, hence the idea is born to stop working alone and better, work with partners to be more competitive in this demanding market.

# ÍNDICE

1. CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 Planteamiento del problema .....	1
1.1.1 Preguntas de investigación.....	1
1.1.2 Pregunta de investigación.....	1
1.1.3 Formulación de hipótesis .....	2
1.2 Objetivo general.....	2
1.2.1 Objetivos específicos .....	2
1.3 Justificación .....	3
1.4 Metodología .....	3
1.4.1 Investigación descriptiva.....	3
1.5 Métodos .....	3
1.6 Método inductivo .....	3
1.7 Método por observación .....	4
1.8 Marco teórico.....	4
2. CAPÍTULO II. LAS ROSAS EN EL MERCADO DE ORIGEN .....	7
2.1 Características y usos de la rosa.....	7
2.2 Código Arancelario.....	8
2.3 Producción y oferta en el Ecuador .....	9
2.4 Exportaciones de las rosas desde el Ecuador, al mundo .....	10
3. CAPÍTULO III. ANÁLISIS DEL MERCADO META.....	12
3.1 Producción local de las rosas.....	12
3.2 Importaciones del producto en Estados Unidos desde Ecuador .....	13
3.3 Acuerdos preferenciales en los cuales Ecuador participa con Estados Unidos.....	14
3.4 Barreras de entrada.....	15
3.4.1 Barreras Arancelarias .....	15

3.4.2 Barreras No Arancelarias .....	15
3.5 Requisitos de etiquetado, empaque y embalaje .....	16
3.5.1 Etiquetado:.....	16
3.5.2 Empaque .....	18
3.5.3 Embalaje.....	19
3.6 Análisis de la competencia.....	19
<b>4. CAPÍTULO IV. PROCESO DE EXPORTACIÓN.....</b>	<b>21</b>
4.1 Flujo del proceso de exportación.....	21
4.2 Requisitos y trámites de exportación.....	23
4.3 Incoterm seleccionado .....	25
4.4 Transporte .....	26
4.4.1 Rentabilidad.....	26
4.4.2 Cubicaje .....	28
<b>5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>30</b>
5.1 Conclusiones .....	30
5.2 Recomendaciones .....	30
<b>REFERENCIAS .....</b>	<b>32</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>33</b>

## **1. CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN**

### **1.1 Planteamiento del problema**

Las exportaciones de productos no tradicionales como las flores, sin duda es un aporte importante para la economía de nuestro país, desde sus inicios en el año de 1970 y su verdadero desarrollo como negocio a mediados de los años 90; ha generado importantes plazas de trabajo y ganado un merecido reconocimiento a nivel internacional por la variedad y calidad de las mismas.

A pesar de los múltiples problemas que se presentan en la actualidad para exportar hacia los Estados Unidos, las pequeñas empresas productoras continúan con las exportaciones hacia este destino, por citar un par de ejemplos de los problemas que adolecen estas exportaciones podemos citar, la pérdida de preferencias arancelarias (ATPDEA), y la desigual competencia con nuestros países vecinos como Colombia, ya que este país tiene un TLC con Estados Unidos; lo que nos resta competitividad y si a esto le sumamos la moneda que tenemos que es el dólar, hace que el margen de utilidad sea bajo.

Sin embargo; la ubicación geográfica privilegiada de la que gozamos en este país, hace que las rosas sean inigualables en su calidad, esto vendría a ser una ventaja de la que se puede sacar el máximo provecho no solo del mercado americano, si no de mercados mundiales.

#### **1.1.2 Pregunta de investigación**

¿Cuáles serían las medidas adecuadas para mejorar las exportaciones de rosas hacia los Estados Unidos?

### **1.1.3 Formulación de hipótesis7**

La asociación de pequeños productores de rosas ubicados en Tabacundo, principal zona de producción, permitirá crear una empresa de exportaciones y tener una mejor participación en el mercado estadounidense.

## **1.2 Objetivo general**

Exportación de rosas ecuatorianas hacia Estados Unidos

### **1.2.1 Objetivos específicos**

- Identificar el problema sobre el cual se llevará a cabo la investigación, estableciendo los objetivos y justificando el tema sobre las exportaciones de rosas.
- Investigar las características y uso de las rosas, su código arancelario, lugar de producción, volumen de producción, estacionalidad de las rosas y datos de las exportaciones de rosas ecuatorianas hacia los Estados Unidos de los últimos años.
- Conocer la producción de rosas y la importación de este producto por parte de los Estados Unidos en los últimos 10 años, que acuerdos preferenciales tenemos con este país, además de conocer si existen barreras arancelarias o no, requisitos de etiquetado y análisis de nuestra competencia en igual período para las exportaciones de rosas.
- Determinar el proceso de exportación de la rosas, requisitos y trámites se necesitan para que la exportación se realice con seguridad a los Estados Unidos, determinar el incoterm idóneo para el proceso así como el tipo de transporte que se utilizará.
- Concluir y recomendar la aplicación de esta investigación a los pequeños productores con la finalidad de obtener mayores beneficios.

### **1.3 Justificación**

La aplicación de esta investigación será de mucha ayuda, especialmente para las pequeñas empresa productoras de rosas; porque, al consolidarse como una sola empresa tendrán muchos beneficios como: reducción de costos en sus operaciones, vender una mayor cantidad de rosas en el mercado estadounidense, equilibrar los valores de venta, de esta manera se puede obtener dos grandes soluciones para esta parte de la industria, la primera y más importante, garantizar las fuentes de empleo de todas las personas, ya que las empresas pequeñas al trabajar en forma independiente corren el alto riesgo de quebrar y la segunda solución es obtener la rentabilidad que buscan los propietarios.

### **1.4 Metodología**

#### **1.4.1 Investigación descriptiva**

Este método, ha sido el adecuado para poder determinar los procesos en cada una de las etapas de siembra, producción, tratamiento, pos cosecha y exportación, además; permite conocer a través, de diferentes fuentes de consulta las cantidades y valores de las ventas que en los últimos años se han generado con los Estados Unidos y describir los beneficios que se obtendrá al constituirse como asociación.

### **1.5 Métodos**

#### **1.6 Método inductivo**

Este método se lo aplicará una vez que poseamos información de otras exportaciones ya realizadas hacia los Estados Unidos, esto nos permitirá abordar de manera general el proceso de venta hacia este destino.

## **1.7 Método por observación**

Este método permitirá, saber más detalladamente sobre el producto que vamos a exportar, conocer a detalle sus características, esto será de vital importancia para que se facilite las ventas al mercado meta.

## **1.8 Marco teórico**

Las rosas, es un producto que ha venido contribuyendo desde hace ya varios años con la economía de nuestro país, a pesar que los datos estadísticos indican que por factores externos que afectan al mercado, su consumo se ha reducido, sin embargo; las rosas son un producto de aceptación por sus variedades y calidad por la ubicación geográfica de nuestro país, y que es nuestro mercado de origen, especialmente la zona Sierra, es la zona en donde el casi 90 %, es en donde se da la producción de rosas, por la cantidad de hectáreas sembradas, desde aquí se da inicio a la cadena de distribución de las rosas; hasta llegar al mercado de destino en los Estados Unidos.

La producción de rosas, se da inicio con la siembra en camas de tierra, al interior de estructuras conocidos como invernaderos los mismos que pueden ser metálicos o de madera , en la actualidad se puede sembrar rosas en plantas o semillas, existen también características importantes; como la adquisición de la semilla con pago de regalías, que no es otra cosa que el pago a los dueños de la variedad o a quienes la patentaron, el cuidado es con fertilizantes importados y cuidados como temperaturas, humedad, entre otras aplicaciones de carácter técnico, además otro aspecto relevante; es tener protocolos que certifiquen que las plantas están protegidas contra plagas como ácaros y trips.

La producción de rosas una vez que se encuentra en el estado adecuado tanto en su botón, como en su tallo, inicia con un proceso de corte, para luego ser llevado a una sala exclusiva para el tratamiento de este producto; la sala de pos cosecha, aquí se las corta y embala para dar inicio al proceso de exportación, proceso que se da con la coordinación de los embarques con las respectivas

cargueras, antes de llegar a esta empresa de transporte; la flor sale de la finca en cajas de diferentes tamaños como puede ser (full, media, tabaco, cuarto) que son las denominaciones comunes en este sector de la industria florícola, son trasladados en medios de transporte refrigerado, ya que al arribo de las rosas hasta los cuartos fríos de la empresa de transporte debe poseer una temperatura de 6 grados, para que las rosas puedan salir hacia el mercado de destino que es los Estados Unidos, se debe dar inicio a la tramitología de los documentos necesarios para la exportación.

La DAE (declaración aduanera de exportación), es tramitada por el departamento de exportación de la empresa, por ser facultados por ley a realizar sus propios tramites de exportación, el conocimiento en esta área es importante para saber determinar adecuadamente los procesos de generación y liquidación en el SENAE, con estos documentos listos las cajas deberán tener las etiquetas tanto de destinatarios, agrocalidad y la etiqueta con el número de refrendo que servirá para identificar a la mercancía al arribo a zona primaria para posterior exportación.

Siempre la tendencia de consumo que este producto ha tenido, ha sido grande sin embargo; existen fechas “pico” en la que las exportaciones de rosas son más consumidas por ejemplo, una época del año es la de San Valentín; ya que en esta época, el consumo se triplica y por ende, las rosas aumentan considerablemente su precio haciendo rentable para el exportador y que ayuda a equilibrar sus ingresos en relación a las bajas ventas que en otras épocas del año se dan.

En síntesis; un productor florícola, independientemente de la cantidad de su área de producción debe cumplir una serie de requisitos, realizar inversiones de siembra, inversiones logísticas, inversiones de personal, inversiones de trámites, etc., es por esta razón que la asociación para crear una gran empresa de exportación brindará beneficios como: reducción de costos en todos los ámbitos, por citar un ejemplo, la adquisición de fertilizantes y demás químicos son

adquiridos al contado, como asociación se adquiriría a crédito y a un mejor precio, este ejemplo se lo trasladará a todos los campos de los que requiera inversión, el hecho de ser una empresa grande, tendría mayor posición ante los clientes de Estados Unidos, si bien es cierto los precios están dados por las fuerzas del mercado en los cuales no se puede influenciar, la ubicación fija de un volumen de ventas permanentes sería otro de los beneficios.

Sin embargo; la tendencia o moda, que los Estados Unidos ha adoptado durante los últimos años es la del consumo de rosas comestibles, esto hace que los productores cambien su visión de hacer negocios, ya que para poder ofertar este tipo de rosas se debe cumplir ciertos parámetros y certificaciones que sean amigables con el medio ambiente, esa tendencia de consumo; es la que se desea aprovechar en los Estados Unidos, para lo cual, la empresa enfocará los esfuerzos necesarios para la producción de este tipo de rosas comestibles, ser vanguardistas y atentos a las exigencias del mercado Estadounidense, es la razón de haber permanecido y en la actualidad innovar con esta propuesta de asociación y atender este importante mercado, que consume el 40% de la producción total de rosas de nuestro país.

## 2. CAPÍTULO II. LAS ROSAS EN EL MERCADO DE ORIGEN

### 2.1 Características y usos de la rosa

En el grupo de flores, las rosas pertenecen al grupo de las rosáceas y están conformadas por más de un ciento de especies y una amplia gama de variedades además de pertenecer al grupo de los arbustos.

Las características que poseen las rosas, su nombre científico es Rosa, su nombre común es Rosa o rosal y pueden llegar a tener una altura de 2 a 5 metros.

Tienen su origen en el Asia, y en la actualidad son producidas en diversos países del mundo, poseen algunas características generales que le han permitido destacarse de las demás flores y que ha sido un factor para que en la actualidad sean comercializadas con gran aceptación, dichas características son: poseen espinas, sus flores son muy atractivas y bellas con una gran cantidad de pétalos, además de sus variedades.

En los actuales momentos las rosas son utilizadas principalmente como un elemento importante para la decoración, arreglos, en perfumes y hasta se lo está utilizando en la preparación de productos comestibles como mermeladas.

Para poder obtener una rosa hermosa y saludable es indispensable el cuidado de la tierra en donde es sembrada ya que la misma debe ser rica en nutrientes y las rosas pueden durar en un florero hasta 15 días. (Florespedia, s.f.)



Figura 1. Características de la rosa

Tomado de (Florespedia, s.f.)

## 2.2 Código Arancelario

Las rosas tienen su clasificación arancelaria de acuerdo al siguiente orden:

Índice arancel integrado de importaciones del Ecuador

Sección II

Capítulo 6

Plantas vivas y productos de la floricultura

0603.11.00 Rosas

06 Capítulo

0603 Partida

0603.11 Subpartida

0603.11.00 Subpartida Nandina

0603.11.00.00

### Código suplementario tnan

0000 Rosas

0001 Uso exclusivo para plantas sin follage especies permitidas  
(res.019-2014-comex, publicada en sup.reg.of.n°330, miércoles  
10 de septiembre de 2014)

- 0003 Las demás (rosas frescas cortadas). Solo para exportaciones según resolución no.009-2015 del comité ejecutivo del comex
- 0004 Rosas "spray" (miniatura en ramillete o de varios botones por talo) frescas. Solo para exportaciones según resolución no.009-2015 del comité ejecutivo del comex
- 0005 Rosas miniatura frescas. Solo para exportaciones según resolución no.009-2015 del comité ejecutivo del comex. (SENAE, s.f.)

### **1.3 Producción y oferta en el Ecuador**

La producción de las rosas, se la realiza en un 90% en la zona Sierra de nuestro país y el punto geográfico más importante es, Tabacundo parroquia del Cantón Pedro Moncayo, este es un sitio adecuado para la siembra por las características favorables que brindan sus tierras, el clima frío y la infraestructura de sus invernaderos, es por estas razones que Tabacundo es considerada como la capital mundial de la Rosa.

El presente proyecto estará, enfocado a los pequeños productores, quienes al no estar en igualdad de condiciones ante las grandes empresas, pretenden crear una asociación que albergan a más de un centenar de productores para que de este modo puedan constituir una gran empresa de exportación con destino hacia los Estados Unidos; esto permitirá a la asociación beneficios como la reducción de costes operativos, acceso a importantes créditos que permitirá capitalizar sus negocio, además de no ser objeto de estafas por parte de compradores en este mercado.

Con respecto a la estacionalidad de las Rosas en Estados Unidos, son los meses de febrero por San Valentín y en mayo por el día de las madres, en estas fechas los valores de las cajas de rosa reciben un incremento en su precio, lo que a los productores les beneficia significativamente. (Proecuador, s.f.)

## **2.4 Exportaciones de las rosas desde el Ecuador, al mundo**

Las exportaciones de rosas al mundo en los últimos diez años ha tenido una serie de variaciones, especialmente por los factores externos que afectan a las economías globales, sin embargo las exportaciones de rosas siempre ha mantenido su principal mercado que es Estados Unidos, seguido de Rusia, Holanda, Italia, Canadá en orden de importancia, las miles de toneladas que se han exportado hacia estos destinos, tiene su explicación y es porque la aceptación de nuestras rosas se debe a su calidad, variedades, sin embargo la competencia con nuestros países vecinos ha hecho que las exportaciones tiendan a decaer, ya que países productores como Colombia gozan de tratados comerciales que les favorecen por lo que nuestras rosas quedan en cierta desventaja, pues el precio sin duda es un factor altamente importante al momento de realizar negocios

Los factores externos han hecho que los últimos diez años las ventas decaigan, por ejemplo en el año 2010 la crisis bancaria de Estados Unidos, sacudió el mercado a nivel mundial, para los años 2012 y 2013 tiende a estabilizarse, pero para el año 2013 y 2014 la crisis de mercado vuelve a afectar estas exportaciones obligando a pequeños productores a cerrar sus negocios e incluso a muchos dejándolos quebrados, en la actualidad las exportaciones han mejorado, prueba de ello es la última temporada de San Valentín en donde se batió record de exportación con un gran volumen vendido.

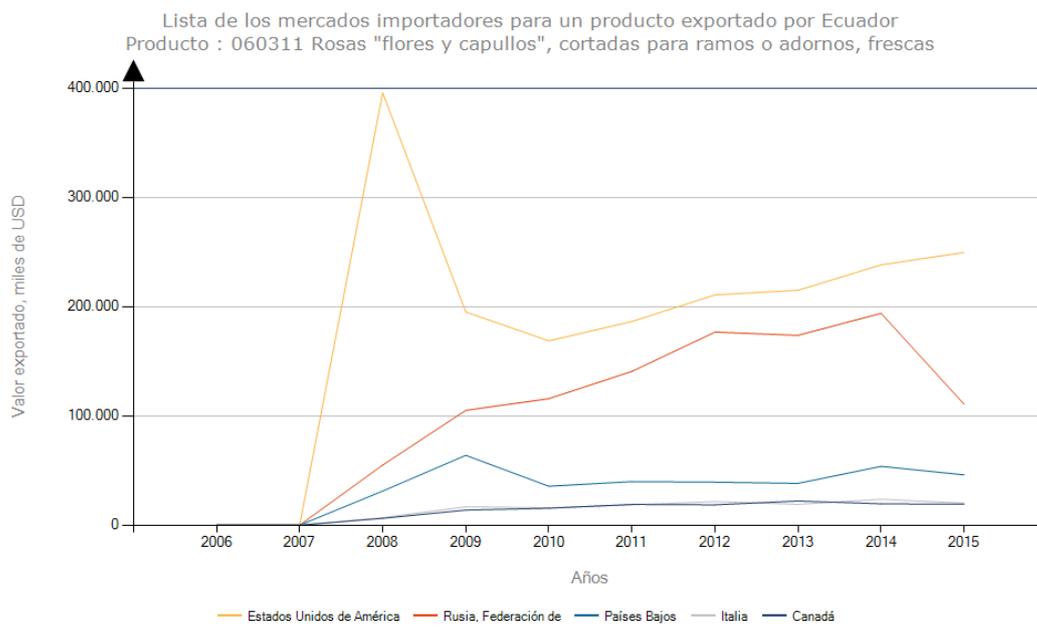


Figura 2. Exportaciones de Ecuador al mundo últimos 10 años  
 Tomada de (Trademap, s.f.)

### 3. CAPÍTULO III. ANÁLISIS DEL MERCADO META

Estados Unidos, es un país donde se dirigen el 40 % de las exportaciones de Rosas, por ende es el mercado más importante que poseemos para este producto, su PIB per cápita destinado para este consumo es aproximadamente unos 30 USD lo que hace posible que sus habitantes consuman a lo largo del año este producto, los meses que más demanda tiene son los meses de Febrero y Marzo, por San Valentín y día de las madres respectivamente.

#### 3.1 Producción local de las rosas

La producción de flores en Estados Unidos, es relativamente baja, en este país las adquisiciones de las flores frescas son en un 80 % por importaciones de países como Colombia, Ecuador, siendo este nuestro principal competidor, los estados de California (95% de producción) seguido de Oregón son los principales productores de rosas según lo determina el último estudio realizado por el departamento de floricultura de los Estados Unidos, quien controla y monitorea la evolución de este mercado.

Tabla 1.

#### *Producción local de Rosas en Estados Unidos*

Estado	Productores	Volumen de ventas (tallos)	Precio mayorista (centavos por tallo)	Valor de ventas mayoristas
California	26	36,089,000	47.9	17,287,000
Oregon	1	74,000	62.2	46

Tomada de (Proecuador, s.f.)

Además, cabe señalar que las rosas producidas en Estados Unidos, tienen su principal comprador que es Canadá, este mercado tuvo su punto máximo en el año 2010 con la venta de más de 30 millones de dólares, y en la actualidad se encuentra en una baja permanente con ventas que no alcanzan ni los 10 millones de dólares según lo explica la siguiente gráfica:



Figura 3. Exportaciones de Estados Unidos al mundo  
Tomada de (Trademap, s.f.)

Estados Unidos, es un país que se ha caracterizado a lo largo de la historia por ser un país netamente industrial, es una de las principales economías que compra materias primas a nivel mundial, las rosas son adquiridas especialmente por damas para su uso personal y para regalos.

La expansión de cadenas farmacéuticas en este país que tiene una población de 320 millones de habitantes ha sido un factor para que estas puedan realizar negocios directos con los productores ecuatorianos.

### 3.2 Importaciones del producto en Estados Unidos desde Ecuador

Las importaciones que Estados Unidos ha realizado desde Ecuador en los últimos 10 años, se han visto influenciadas por diferentes factores como crisis bancarias en ese país, TLC con nuestro principal competidor Colombia, pérdida de preferencias arancelarias.

La siguiente gráfica muestra el comportamiento de las importaciones de rosas que Estados Unidos ha realizado desde Ecuador.



Figura 4. Importaciones de Estados desde Ecuador últimos 10 años  
 Tomada de (Trademap, s.f.)

Las importaciones que ha realizado Estados Unidos en los últimos 10 años nos indica el fluctuante comportamiento del mercado, es así que para el año 2008 las exportaciones de las rosas alcanzaban los niveles más altos con una venta de un poco más de 400 millones de dólares, este comportamiento no se mantendría ya que para el año 2009 caen en más de un 50 %, en adelante los años 2010,2011,2012 permanecen con cierta estabilidad con un promedio de venta de 175 millones de dólares, ya para el año 2013 las ventas han tenido un incremento manteniéndose al alza. En la actualidad las ventas han logrado rebasar los 260 millones de dólares, la baja demanda que tiene en la actualidad el mercado ruso por la devaluación de su moneda, ha hecho que las ventas aumenten en el mercado americano.

### 3.3 Acuerdos preferenciales en los cuales Ecuador participa con Estados Unidos

Ecuador mantenía un acuerdo de preferencias arancelarias denominado ATPDEA y que se encontraba vigente desde el año 1990 hasta el año 2013, que era un beneficio que ese país otorgaba a los países andinos por su colaboración en la lucha contra el narcotráfico, sin embargo las condiciones políticas que en

la actualidad atraviesa nuestro país ha hecho que se pierda este beneficio, como una medida de compensación el gobierno a través de la ley orgánica de abono tributario, otorga una compensación que para el caso de las rosas asciende al 6,8 % del valor FOB, que es el valor porcentual que se perdió, limitaciones económicas y condiciones impuestas han hecho que el sector no se beneficie adecuadamente del mismo.

También existe el sistema general de preferencias (SGP) que se encuentra vigente para otro tipo de flores hasta el 31 de Diciembre del 2017. Si el gobierno de Estados Unidos no extiende este sistema, los exportadores de otro tipo de flores los exportadores deberán empezar a cancelar el arancel correspondiente que les permita ingresar con sus productos a este importante mercado.

### **3.4 Barreras de entrada**

#### **3.4.1 Barreras Arancelarias**

Las barreras arancelarias son las tarifas establecidas para cada uno de los productos, es los impuestos que se deben cancelar al arribo de las mercancías a un determinado país, en el caso de las rosas ecuatorianas, el arancel que se debe cancelar es el 6,8 % esto a pesar de que Estados Unidos es uno de los grandes compradores de flores y que por lo general no cobra impuestos sobre este producto, por diversas razones políticas se perdió las preferencias arancelarias y en la actualidad se cancela el porcentaje antes mencionado.

#### **3.4.2 Barreras No Arancelarias**

Los países ponen barreras no arancelarias a las importaciones con el fin de proteger sus economías, su producción local y Estados Unidos no es la excepción, las barreras no arancelarias pueden ser de dos tipos:

**Barreras Sanitarias**

Las barreras sanitarias, su principal objetivo es impedir el ingreso a los productos que no cumplan con las adecuadas garantías y de este modo proteger la salud de la población en general

**Barreras Técnicas**

Las barreras técnicas que al igual que las barreras sanitarias es impedir el ingreso de los productos, estas en cambio son basadas en aspectos técnico y comprenden el establecimiento de cuotas, permisos o licencias de importación, restricciones por procedimientos aduaneros, medidas de normalización; estos aspectos técnicos son una de los principales problemas que los exportadores deben enfrentar al momento de comercializar los productos.

**3.5 Requisitos de etiquetado, empaque y embalaje**

Para realizar las exportaciones hacia Estados Unidos, las empresas exportadoras de rosas deben cumplir con ciertos requisitos como:

**3.5.1 Etiquetado:**

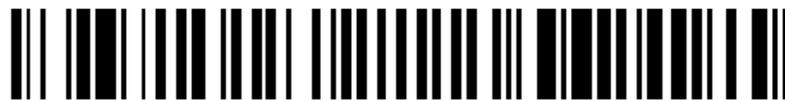
Las etiquetas de las cajas que contienen a las rosas las podemos encontrar de tres diferentes tipos y emitidos por SENAE, AGROCALIDAD, FINCA.

Las etiquetas emitidas por el SENAE, que se pegan en las cajas, sirven para ser asociadas a una declaración aduanera de exportación (DAE), el procedimiento consiste en imprimirlas en los formatos establecidos y contienen información como el número de refrendo, el logotipo de la Aduana del Ecuador y un código de barras que es leído al momento de ingresar a zona primaria, asociando al destino que corresponda.

Esta etiqueta debe cumplir con los siguientes parámetros técnicos:

- Tener el logotipo de la aduana
- La etiqueta debe medir 10cm de largo x 10 cm ancho

- El código de barras debe medir 1 cm de alto y 6 cm de ancho como mínimo
- Debe tener el número de refrendo sin guiones (17 números )
- País de destino
- Debe der colocado en la parte frontal de la caja (SENAE, s.f.)



05520174000131933

País de Destino: ESTADOS UNIDOS

*Figura 5.* Etiqueta con refrendo de DAE

Tomada de (SENAE, s.f.)

Las etiquetas emitidas por AGROCALIDAD, son también utilizadas en las cajas de exportación de rosas, estas deben tener el código del exportador que fue asignado al momento de registrarse en el sistema de Agrocalidad. Esta etiqueta debe contener además el nombre del exportador, fecha, hora, cabe reclacar que el uso de esta etiqueta que es puesta en la finca no significa que las cajas a ser exportadas están exentas de revisión en zona primaria por personal de Agrocalidad, quienes certifican la calidad y condiciones idóneas del producto.



*Figura 6.* Etiqueta de Agrocalidad

Tomada de (Agrocalidad, s.f.)

Finalmente las etiquetas de FINCA, son las que son adheridas a las cajas de exportación y que contienen información referente a:

- MARCACIÓN
- GUÍA MADRE AWB (AIR WAY BILL)
- GUÍA HIJA HAWB (HOME AIR WAY BILL)
- VARIEDAD



*Figura 7. Etiqueta de Finca*

Adaptado de (La Finca Dyan Fllowers, 2017)

- CANTIDAD DE TALLOS

### 3.5.2 Empaque

Para un adecuado proceso de empaque, las rosas pueden se empacadas en cajas de diferentes denominaciones, estas pueden ser FULL, HALF, QUARTER, sus medidas varían para lo cual se especificará a continuación las características de cada una de estas cajas utilizadas en embalaje de las rosas:

#### **FULL**

Sus medidas son 130X35X35 CM (L-A-A)

En este tipo de cajas se pueden empacar 16 bonches de rosas ó 400 rosas ya que en cada bonche entran 25 tallos de rosas

## HALF

Sus medidas son 104x25x25 CM (L-A-A)

En este tipo de cajas se pueden empacar 8 bonches de rosas ó 200 rosas ya que en cada bonche entran 25 tallos de rosas

## QUARTER

Sus medidas son 105X25X10 CM (L-A-A)

En este tipo de cajas se pueden empacar 4 bonches de rosas ó 100 rosas ya que en cada bonche entran 25 tallos de rosas

Se puede aclarar que la cantidad de bonches que ingresan en una caja puede tener una variación de 2, esto debido al calibre o tamaño de los tallos. (Vega, 2017)



Figura 8. Caja de Exportación

Tomada de (La Finca Dyan Flowers, 2017)

### 3.5.3 Embalaje

Las rosas posterior a ser empacadas en bonches con láminas corrugadas, serán cubiertas con una tapa de cartón, y enzunchadas (ajustadas con una delgada lámina de plástico resistente), para posterior traslado a los cuartos fríos hasta que se dé inicio con el proceso logístico.

### 3.6 Análisis de la competencia

En los últimos 10 años, nuestro país ha luchado por mantener la participación en este mercado, sin embargo en este mismo período las exportaciones del principal competidor que tenemos, Colombia, ha evolucionado

significativamente hasta el punto de convertirse en el principal proveedor que Estado Unidos tiene, seguido por Ecuador, Guatemala, México y Kenya, respectivamente.

Tabla 2.

*Principales competidores*

Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Estados Unidos de América  
Producto: 060311 Rosas "flores y capullos", cortadas para ramos o adornos, frescas

Fuentes: Cálculos del CCI basados en estadísticas de US Census Bureau desde enero de 2016.

Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE hasta enero de 2016.

Unidad : miles Dólar

Americano

Exportadores	Importada en 2006	Importada en 2007	Importada en 2008	Importada en 2009	Importada en 2010	Importada en 2011	Importada en 2012	Importada en 2013	Importada en 2014	Importada en 2015	Importada en 2016
Mundo	0	425222	411244	397156	402594	447396	458815	474681	513831	519518	569634
Colombia	0	297410	297138	303743	294417	312382	325274	321882	330458	308900	333961
Ecuador	0	112983	99068	80310	95058	119613	114954	132907	159303	183976	209239
Guatemala	0	4279	4450	4817	4954	6163	7358	8385	8672	9412	10506
México	0	4829	6202	5389	5027	4754	7001	6081	7747	7283	6652
Kenya	0	1365	1374	2099	2181	2971	2246	4092	5619	6681	5305

Tomada de (Trademap, s.f.)

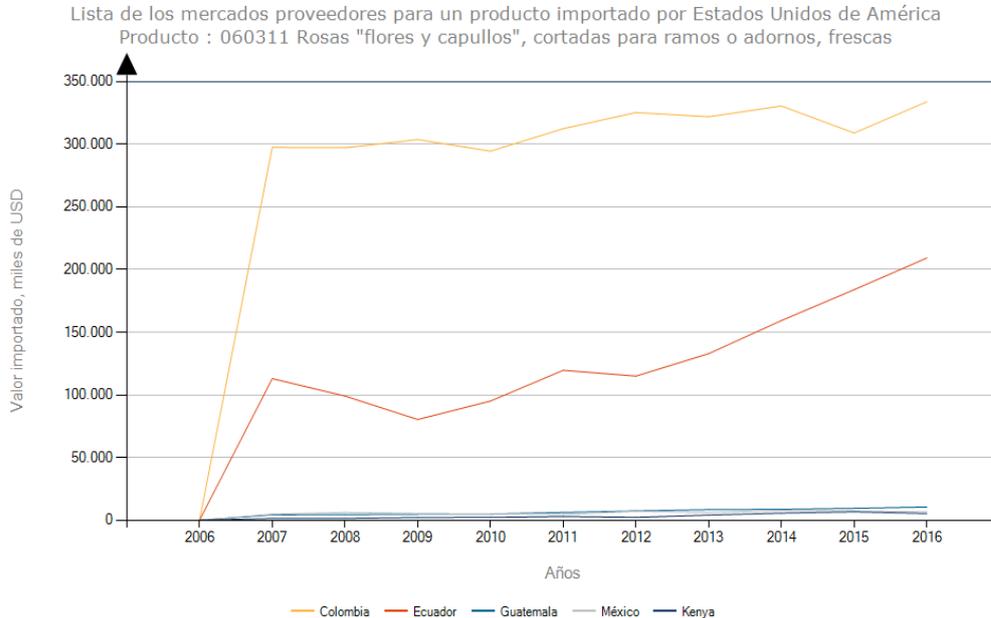


Figura 9. Principales competidores para mercado de Estados Unidos

Tomada de (Trademap, s.f.)

#### 4. CAPÍTULO IV. PROCESO DE EXPORTACIÓN

EL proceso de exportación consiste en cumplir con todos los parámetros logísticos que la empresa realizará con el proceso interno y externo necesario para que la producción de las rosas ubicadas en el lugar establecido por la asociación pueda dar inicio a la cadena logística, lugar que además contará con todos los aspectos técnicos y tecnológicos para garantizar que la producción que arriba desde los campos sembrados hasta este lugar cuente con la garantías adecuadas para garantizar la calidad.

##### 4.1 Flujo del proceso de exportación

El proceso de exportación que la asociación de productores pondrá en marcha será el siguiente:

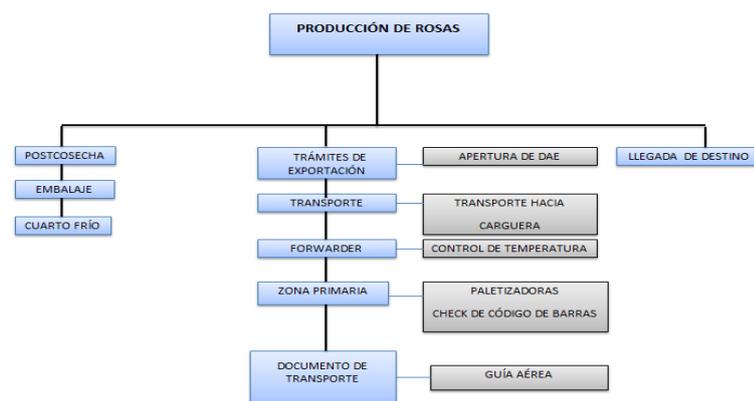


Figura 10. Proceso de Exportación

- **Cosecha** en los diferentes campos de producción y de propiedad de cada uno de los asociados, cada uno debe cumplir con una determinada cantidad de rosas tanto en variedad como en tamaño, las principales variedades que la asociación producirá serán FREEDOM, MONDIAL, CHERRY, HIGMAGIC, PINK FLOYD, entre otras; una vez cortadas las rosas arribarán a la sala de poscosecha para cumplir con el corte y clasificación.



*Figura 11.* Sala de poscosecha

- **Almacenamiento en cuartos fríos**, este proceso es importante para dar inicio a la cadena de frío que el producto debe poseer, la temperatura debe oscilar entre los 5 o 6 grados centígrados, de este modo se garantiza la calidad; una variación de la temperatura puede hacer que el producto se dañe.



*Figura 12.* Cuarto frío

**Transporte**, desde cuartos fríos hacia bodegas de forwarder, quienes se encargarán de recibir en sus cuartos fríos, luego trasladarán hacia zona primaria para posterior embarque a la aerolínea, en este proceso cabe señalar que es la consecución de un trabajo de coordinación del departamento de ventas con el forwarder en donde se provee de números de guías, cantidad a ser exportada, destino, también las cajas arriban con las etiquetas con la información indispensable que identifica el cliente, destino, refrendos de aduana, entre otros.



*Figura 13.* Bodegas de flowercargo

Tomada de (Cuartosfrios, s.f.)

## 4.2 Requisitos y trámites de exportación

La asociación, para realizar una exportación segura hacia los Estados Unidos, deberá cumplir con una serie de requisitos y trámites indispensables para que las rosas una vez que lleguen a zona primaria, logren ser embarcadas sin ningún inconveniente, para lo cual se procederá a continuación al detalle de requisitos y trámites a seguir

### **Requisitos:**

Certificado de origen

Certificado fitosanitario

Certificado de registro de operador emitido por Agrocalidad

Protocolos establecidos que declare estar libre de plagas

### **Trámites:**

Los trámites de exportación deben seguir un ordenado proceso desde la obtención de autorizaciones por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, hasta la generación misma de los documentos como declaraciones aduaneras de exportación (DAE), la asociación de productores amparados en las resoluciones adoptadas por la autoridad aduanera -en la cual faculta a los exportadores a realizar sus propios trámites de exportación- procederá a gestionar sus propios trámites de exportación en la que incluye registro de la

asociación, solicitar autorizaciones, generar e-docs., liquidaciones, entre otras, para lo cual se debe cumplir el siguiente proceso que permitirá realizar las exportaciones de las rosas hacia los Estados Unidos.

### **Obtención de la firma digital en la entidad certificadora**

Para obtener el token que es el dispositivo que contiene la firma digital del representante legal de la empresa se lo debe solicitar a través de la página web de la entidad certificadora, que para el caso de la asociación se lo realizará mediante el banco central del Ecuador, en su web site: [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec) , para ello se incluirán los documentos exigidos como, cédula, papeleta de votación, nombramiento y autorización correspondientes al representante legal, posterior a esto se notificará la aprobación por medio del correo corporativo de la empresa para que única y exclusivamente el representante se acerque a las oficinas del registro civil quién procederá a la entrega del dispositivo, indispensable, para continuar con el siguiente paso.

### **Registro en el sistema informático Ecuapass**

A través del sistema informático Ecuapass, establecido por el SENA, se procederá al ingreso para solicitud de uso y registro como exportador, la característica de este registro es que se obtendrá la categoría tanto de exportador como de importador.

### **Generación de la declaración aduanera de exportación (DAE)**

Una vez obtenida la aprobación se podrá iniciar con la elaboración de documentos electrónicos como la DAE, la misma que poseerá información tanto de carácter general del exportador, así como información del cliente, información de la mercadería, subpartidas, especificaciones, que son campos de carácter obligatorio previa a la transmisión de la información al sistema.

### **Generación de etiqueta con refrendo para ingreso a zona primaria**

Posterior a la obtención del refrendo se procederá por medio del mismo sistema en el módulo correspondiente a imprimir la etiqueta, esta es de vital importancia

ya que sirve para asociar el embarque con la DAE, para el posterior cierre de la misma.

### Liquidación de la DAE

Se debe recordar que la simple generación de una DAE, en el sistema informático Ecuapass, constituye un vínculo legal entre el exportador y la Aduana, por esta razón el cierre o liquidación de la DAE, es el último proceso que se deberá realizar en el sistema ya que con esto se establece los valores reales, las cantidades reales, que son la base para los posteriores controles por parte de la aduana, existen compensaciones de las cuales son beneficiarios los exportadores y estos son los valores que servirán de base para el cálculo correspondiente del beneficio.

### 4.3 Incoterm seleccionado

El incoterm que será el término de negociación con el cliente en el exterior es FCA, ya que es el término adecuado por las responsabilidades que deben cumplir cada parte, es decir la empresa se encargará de entregar las cajas en los cuartos fríos de la carguera correspondiente y en adelante será de responsabilidad y riesgo del comprador.

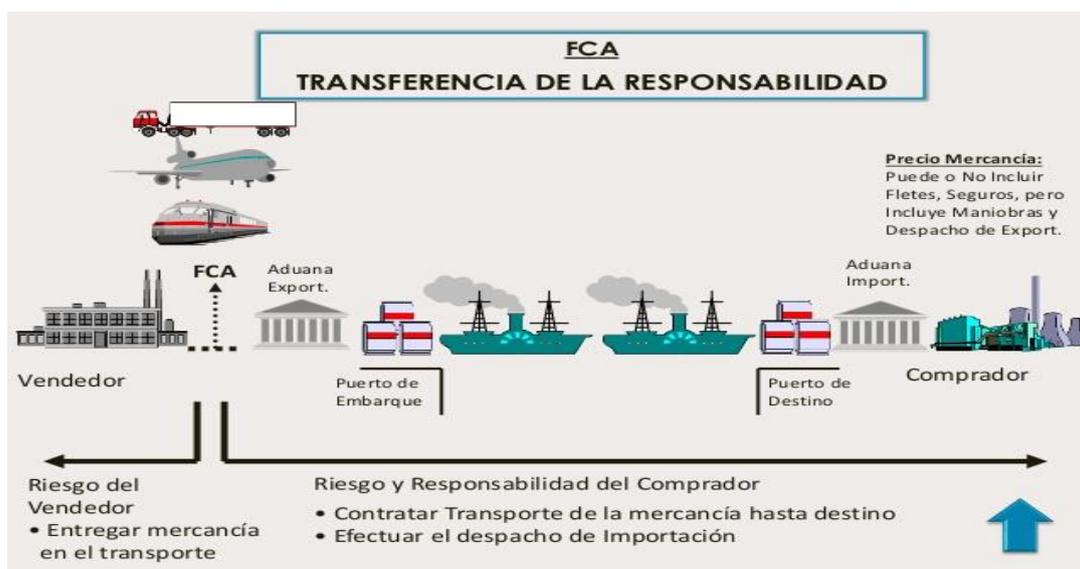


Figura 14. Termino de negociacion FCA

Tomada de (Camara de comercio internacional, s.f.)

#### 4.4 Transporte

El transporte que será utilizado para realizar las exportaciones es el aéreo, la ubicación actual del aeropuerto internacional Mariscal Sucre, resulta estratégica para la entrega de las cajas de rosas, esto significa un ahorro importante para la asociación como beneficio colateral, además las rosas son un producto en estado fresco necesita ser trasladado por esta vía por ser la más rápida, ya que está conectado con el aeropuerto internacional de Miami en tan solo 4 horas de vuelo, conservando su calidad a pesar de la manipulación a las que son expuestas en las diferentes etapas del proceso logístico.



Figura 15. Medio de transporte

Tomado de (Vadeaviones, s.f.)

##### 4.4.1 Rentabilidad

Buscar la rentabilidad en las exportaciones de rosas, es quizá el factor más importante ya que al existir una rentabilidad adecuada, el negocio podrá mantenerse en el tiempo, lo que garantizará que todos quienes dependen de este negocio mantengan certidumbre y legítimas aspiraciones de crecimiento.

La rentabilidad sin embargo está dada en base a la relación precio de venta vs costos de producción, que como muestra la tabla 3 a continuación, dependerá mucho del tamaño de la rosa a exportarse, ya que a mayor tamaño será mayor la rentabilidad, además la estacionalidad de las ventas como en los meses de

Febrero y Mayo, indican que la rentabilidad puede llegar a niveles totalmente satisfactorios para la empresa ya que el precio de venta llega incluso a triplicarse, dejando atractivas ganancias, sin embargo este precio a lo largo del año es fluctuante, pero la constante indica que se puede mantener las exportaciones, además cabe señalar que las ventas también dependerá de otros factores como la demanda de las rosas desde Estados Unidos siempre es estable; y que no existan factores negativos como los naturales, y factores externos negativos en el mercado meta.

Tabla 3.

*Rentabilidad de proyecto*

COSTO DE PRODUCCIÓN X 50 CAJA JUMBO			PRECIO DE VENTA X 50 CAJAS JUMBO			RENTABILIDAD X 50 CAJAS JUMBO			
VARIEDAD	CALIBRE 1: 50 CM	CALIBRE 2: 60 CM	CALIBRE 3: 70 CM	CALIBRE 1: 50 CM	CALIBRE 2: 60 CM	CALIBRE 3: 70 CM	CALIBRE 1: 50 CM	CALIBRE 2: 60 CM	CALIBRE 3: 70 CM
FREEDOM	5200	5200	5200	5400	7000	8000	200	1800	2800
CHERRY	5200	5200	5200	5600	7200	8400	400	2000	3200
MONDIAL	5200	5200	5200	5400	7000	8000	200	1800	2800
HIGMAGIC	5200	5200	5200	6000	7600	8800	800	2400	3600
PINKFLOYD	5200	5200	5200	5400	7000	8000	200	1800	2800
COSTO DE PRODUCCIÓN X 50 CAJA HALF			PRECIO DE VENTA X 50 CAJAS HALF			RENTABILIDAD X 50 CAJAS HALF			
VARIEDAD	CALIBRE 1: 50 CM	CALIBRE 2: 60 CM	CALIBRE 3: 70 CM	CALIBRE 1: 50 CM	CALIBRE 2: 60 CM	CALIBRE 3: 70 CM	CALIBRE 1: 50 CM	CALIBRE 2: 60 CM	CALIBRE 3: 70 CM
FREEDOM	2600	2600	2600	2700	3500	4000	100	900	1400
CHERRY	2600	2600	2600	2800	3600	4200	200	1000	1600
MONDIAL	2600	2600	2600	2700	3500	4000	100	900	1400
HIGMAGIC	2600	2600	2600	3000	3800	4400	400	1200	1800
PINKFLOYD	2600	2600	2600	2700	3500	4000	100	900	1400
COSTO DE PRODUCCIÓN X 50 CAJA QUARTER			PRECIO DE VENTA X 50 CAJAS QUARTER			RENTABILIDAD X 50 CAJAS QUARTER			
VARIEDAD	CALIBRE 1: 50 CM	CALIBRE 2: 60 CM	CALIBRE 3: 70 CM	CALIBRE 1: 50 CM	CALIBRE 2: 60 CM	CALIBRE 3: 70 CM	CALIBRE 1: 50 CM	CALIBRE 2: 60 CM	CALIBRE 3: 70 CM
FREEDOM	1300	1300	1300	1350	1750	2000	50	450	700
CHERRY	1300	1300	1300	1400	1800	2100	100	500	800
MONDIAL	1300	1300	1300	1350	1750	2000	50	450	700
HIGMAGIC	1300	1300	1300	1500	1900	2200	200	600	900
PINKFLOYD	1300	1300	1300	1350	1750	2000	50	450	700

Adaptado de (Chontasí, 2017)

Esta es la sustentación de la rentabilidad, es decir que las utilidades estarán dependiendo siempre del mayor calibre, sin embargo el proyecto estará enfocado en el de sesenta cm lo que generará un rentabilidad que permita la sostenibilidad ya que se pretende exportar importantes cantidades de estas cajas.

## 4.4.2 Cubicaje

Tabla 4.

*Cubicaje de la carga*

CÁLCULO EN UNA EXPORTACIÓN DE 50 CAJAS HALF			
Caja=	LARGO 104 cm	ANCHO 25 cm	ALTO 25 cm
Pallet=	LARGO 120 cm	ANCHO 100 cm	

### Cálculo del peso volumétrico

**primer pallet**

$$PV = \frac{L \times A \times A}{\text{CONSTANTE}}$$

$$PV = \frac{120 \times 100 \times 240}{6000}$$

$$PV = \frac{2.880.000}{6000}$$

$$PV = 480 \text{ kg}$$

**segundo pallet**

$$PV = \frac{L \times A \times A}{\text{CONSTANTE}}$$

$$PV = \frac{120 \times 100 \times 65}{6000}$$

$$PV = \frac{780.000}{6000}$$

$$PV = 130 \text{ kg}$$

$$\text{pallet 1 + pallet 2} = 610 \text{ kg}$$

$$\text{peso 2 pallet} = 40 \text{ Kg}$$

$$\text{total peso volumétrico} = 650 \text{ Kg}$$

(Ecuación 1)

### Paletización de la carga

$$L = \frac{LP}{LC} \quad A = 2,40 \text{ altura en comercio aéreo}$$

$$L = \frac{120}{104} = 1,15 \quad A = 2,40 - 0,15 \text{ (altura de pallet)}$$

$$A = \frac{AP}{AC} \quad A = 2,25 \text{ cm utilizable}$$

$$A = \frac{100}{25} = 4 \quad A = 2,25 / 0,25$$

$$A = \frac{100}{25} = 4 \quad A = 9 \quad = 9 \text{ pisos}$$

$$\text{BASE} = \frac{L \times A}{4} \quad \text{1 Pallet} = 9 \text{ pisos de 4 cajas}$$

$$\text{BASE} = 4 \quad \text{Pallet} = 36 \text{ cajas}$$

$$\text{Peso} = 36 \times 17 \text{ kg (peso caja)}$$

$$\text{Peso} = 612 \text{ Kg}$$

$$\text{2 Pallet} = 1 \text{ pisos de 9 cajas}$$

$$\text{2 Pallet} = 1 \text{ pisos de 5 cajas}$$

$$\text{Pallet} = 14 \text{ cajas}$$

$$\text{Peso} = 14 \times 17 \text{ kg (peso caja)}$$

$$\text{Peso} = 238 \text{ Kg}$$

$$\text{pallet 1 + pallet 2} = 850 \text{ kg}$$

$$\text{peso 2 pallet} = 40 \text{ Kg}$$

$$\text{total peso real} = 890 \text{ Kg}$$

(Ecuación 2)

**Observación:** para el cubillaje de las cajas de exportación se debe cumplir los procesos establecidos, es así que se ha realizado dos tipos de cálculos para encontrar tanto el peso volumétrico, como el peso real de la carga.

Los cálculos realizados determinan que el peso real de la carga (890 Kg) supera al cálculo del peso volumétrico (650 kg) por lo que la aerolínea cobrará por el peso real de la carga.

## **5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **5.1 Conclusiones**

Con el presente trabajo se puede concluir que de las investigaciones realizadas cada productor hacía esfuerzos económicos para poder mantener su negocio, corrían el riesgo de ser estafados por los compradores en el exterior, entre otros factores que les hacía difícil su permanencia en el mercado, por esta razón muchos de ellos cerraban sus negocios.

Una vez analizado el proceso de ventas y adquisiciones en el mercado americano, la constitución de una asociación de productores- exportadores de rosas es una solución adecuada, garantizando la estabilidad y asegurando el comercio con compradores de Estados Unidos.

Finalmente se puede concluir que después de analizar el mercado meta, sus estadísticas de los últimos años nos indican que el mercado está en alza por factores económicos externos de la economía mundial, además los cálculos realizados en una muestra de 50 cajas para el negocio muestra la rentabilidad requerida con la venta de rosas de 60 cm en promedio.

### **5.2 Recomendaciones**

La organización, de los productores es esencial para que este proyecto tenga los resultados esperados, todos deben estar enfocados en el trabajo en equipo, poniendo toda su capacidad productiva para que la asociación se encargue de su comercialización hacia Estados Unidos.

La estructura organizacional de la asociación de productores, debe estar constituida por personas idóneas en el manejo de este mercado. Dominio en logística, aduana, negociación, idioma, deberán ser sus características.

Solicitar un financiamiento a largo plazo por parte de la CFN, para poder capitalizar a la asociación y a los asociados en sus cultivos, lo que permitirá que tengan una ventaja competitiva sobre los demás exportadores al poder extender el tiempo de crédito a los compradores en Estados Unidos

## REFERENCIAS

- Agrocalidad. (s.f.). *Etiqueta agrocalidad*. Recuperado el 29 de abril de 2017, de <http://www.agrocalidad.gob.ec/>
- Cámara de comercio internacional. (s.f.). *Termino de negociación FCA*. Recuperado el 25 de abril de 2017, de <https://es.slideshare.net/PinkyDuff/diapositivas-incoterms-pinkyduff>
- Chontasí, R. (26 de ABRIL de 2017). MEDIDAS. (J. SANTILLÁN, Entrevistador)
- Cuartosfrios. (s.f.). *Cuarto frio para rosas*. Recuperado el 20 de abril de 2017, de <https://www.cuartosfrios.info/catalogo.php>
- Florespedia. (s.f.). *Características de la rosa*. Recuperado el 24 de Marzo de 2017, de <http://www.florespedia.com/rosas>
- La Finca Dyan Fllowers. (2017). Etiqueta finca. Cayambe, Pichincha, Ecuador.
- Proecuador. (s.f.). *Departamento de floricultura de los Estados Unidos*. Recuperado el 15 de abril de 2017, de <http://www.proecuador.gob.ec/>
- Proecuador. (s.f.). *Producción local de rosas*. Recuperado el 27 de Marzo de 2017, de [http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/02/PROEC\\_PPM2013\\_ROSAS\\_ESTADOSUNIDOS\\_II.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/02/PROEC_PPM2013_ROSAS_ESTADOSUNIDOS_II.pdf)
- SENAE. (s.f.). *Código suplementario*. Recuperado el 24 de Marzo de 2017, de <http://www.aduana.gob.ec>
- SENAE. (s.f.). *Etiqueta*. Recuperado el 07 de Abril de 2017, de [https://www.aduana.gob.ec/contents/nov/news\\_letters\\_view.jsp?anio=2015&codigo=121](https://www.aduana.gob.ec/contents/nov/news_letters_view.jsp?anio=2015&codigo=121)
- Trademap. (s.f.). *Exportaciones de Estados Unidos al mundo*. Recuperado el 02 de mayo de 2017, de <http://www.trademap.org/Index.aspx>
- Vadeaviones. (s.f.). *Transporte aéé*. Recuperado el 30 de abril de 2017, de <https://vadeaviones.com/2017/05/13/acuerdo-entre-emirate-sky-cargo-y-cargolux/>
- Vega, C. (07 de Abril de 2017). empaque. (J. Santillán, Entrevistador) Quito, Pichincha, Ecuador.

## **ANEXOS**

## ANEXO 1. COSTOS Y RENTABILIDAD DE LAS ROSAS

<b>RENTABILIDAD DE LAS ROSAS DE ACUERDO A LA VARIEDAD A EXPORTARSE</b>			
<b>AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS</b>			
<b>COSTOS FIJOS X TALLO</b>			
<b>VARIEDAD</b>	<b>COSTOS PRODUCCIÓN</b>	<b>COSTOS OPERATIVOS</b>	<b>TOTAL COSTO</b>
FREEDOM	0,14	0,12	0,26
CHERRY	0,14	0,12	0,26
MONDIAL	0,14	0,12	0,26
HIGMAGIC	0,14	0,12	0,26
PINKFLOYD	0,14	0,12	0,26
<b>PRECIO DE VENTA DE EXPORTACIÓN</b>			
<b>VARIEDAD</b>	<b>CALIBRE 1: 50 CM</b>	<b>CALIBRE 2: 60 CM</b>	<b>CALIBRE 3: 70 CM</b>
FREEDOM	0,27	0,35	0,40
CHERRY	0,28	0,36	0,42
MONDIAL	0,27	0,35	0,40
HIGMAGIC	0,30	0,38	0,44
PINKFLOYD	0,27	0,35	0,40
<b>RENTABILIDAD X TALLO EXPORTADO</b>			
<b>VARIEDAD</b>	<b>CALIBRE 1: 50 CM</b>	<b>CALIBRE 2: 60 CM</b>	<b>CALIBRE 3: 70 CM</b>
FREEDOM	0,01	0,09	0,14
CHERRY	0,02	0,10	0,16
MONDIAL	0,01	0,09	0,14
HIGMAGIC	0,04	0,12	0,18
PINKFLOYD	0,01	0,09	0,14
<b>RENTABILIDAD X CAJA JUMBO EXPORTADA (400 TALLOS)</b>			
<b>VARIEDAD</b>	<b>CALIBRE 1: 50 CM</b>	<b>CALIBRE 2: 60 CM</b>	<b>CALIBRE 3: 70 CM</b>
FREEDOM	4,00	36,00	56,00
CHERRY	8,00	40,00	64,00
MONDIAL	4,00	36,00	56,00
HIGMAGIC	16,00	48,00	72,00
PINKFLOYD	4,00	36,00	56,00
<b>RENTABILIDAD X CAJA HALF EXPORTADA (200 TALLOS)</b>			
<b>VARIEDAD</b>	<b>CALIBRE 1: 50 CM</b>	<b>CALIBRE 2: 60 CM</b>	<b>CALIBRE 3: 70 CM</b>
FREEDOM	2,00	18,00	28,00
CHERRY	4,00	20,00	32,00
MONDIAL	2,00	18,00	28,00

HIGMAGIC	8,00	24,00	36,00
PINKFLOYD	2,00	18,00	28,00
<b>RENTABILIDAD X CAJA QUARTER EXPORTADA (100 TALLOS)</b>			
<b>VARIEDAD</b>	<b>CALIBRE 1: 50 CM</b>	<b>CALIBRE 2: 60 CM</b>	<b>CALIBRE 3: 70 CM</b>
FREEDOM	1,00	9,00	14,00
CHERRY	2,00	10,00	16,00
MONDIAL	1,00	9,00	14,00
HIGMAGIC	4,00	12,00	18,00
PINKFLOYD	1,00	9,00	14,00
<b>RENTABILIDAD PROYECTO</b>			
<b>VARIEDAD</b>	<b>CALIBRE 1: 50 CM</b>	<b>CALIBRE 2: 60 CM</b>	<b>CALIBRE 3: 70 CM</b>
	<b>JUMBO</b>	<b>JUMBO</b>	<b>JUMBO</b>
FREEDOM	200,00	1800,00	2800,00
CHERRY	400,00	2000,00	3200,00
MONDIAL	200,00	1800,00	2800,00
HIGMAGIC	800,00	2400,00	3600,00
PINKFLOYD	200,00	1800,00	2800,00
<b>RENTABILIDAD PROYECTO</b>			
<b>VARIEDAD</b>	<b>CALIBRE 1: 50 CM</b>	<b>CALIBRE 2: 60 CM</b>	<b>CALIBRE 3: 70 CM</b>
	<b>HALF</b>	<b>HALF</b>	<b>HALF</b>
FREEDOM	100,00	900,00	1400,00
CHERRY	200,00	1000,00	1600,00
MONDIAL	100,00	900,00	1400,00
HIGMAGIC	400,00	1200,00	1800,00
PINKFLOYD	100,00	900,00	1400,00
<b>RENTABILIDAD PROYECTO</b>			
<b>VARIEDAD</b>	<b>CALIBRE 1: 50 CM</b>	<b>CALIBRE 2: 60 CM</b>	<b>CALIBRE 3: 70 CM</b>
	<b>QUARTER</b>	<b>QUARTER</b>	<b>QUARTER</b>
FREEDOM	50,00	450,00	700,00
CHERRY	100,00	500,00	800,00
MONDIAL	50,00	450,00	700,00
HIGMAGIC	200,00	600,00	900,00
PINKFLOYD	50,00	450,00	700,00

# ANEXO 2. GUÍA HIJA (HAWB)

Master Air Waybill Number <b>AWB: 036969153302</b>				House Air Waybill Number <b>HWB: 30900584070</b>			
Shipper's Name and Address <b>FARINANGO CACUANGO WILLIAM PATRICIO PANAMERICANA NORTE AQUILES POLANCO 1713592747001</b>			Shipper's Account Number <b>ECUADOR</b>		No Negotiable Air Waybill <b>FRESH LOGISTIC 23901020</b>		
Consignee's Name <b>GARDEN LIMITED SUS</b>			Consignee's Account Number <b>9999999999999</b>		<small>If it is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF, ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHER MEANS INCLUDING ROAD OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREOF BY THE SHIPPER AND SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA INTERMEDIATE STOPPING PLACES WHICH THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.</small>		
Issuing Carrier's Agent Name and City <b>FRESH LOGISTIC ECUADOR</b>				Accounting information <b>PLS NOTIFY TO: TRUCK FLOREXIM IP SUSLOV VARSHAVSKOE SHOSSE 129</b>			
Agent's IATA Code <b>FRESH LOGISTIC</b>		Account N° <b>23901020</b>		<b>FRESH LOGISTIC</b>			
Airport of Departure (Addr. of First Carrier) and Requested Routing <b>UIO-QUITO</b>							
To	By First Carrier	Routing and Destination	To	By	To	By	Current CHGS
<b>SVO</b>	<b>ATLAS AIR</b>						
Airport of Destination				Flight Date		Amount of INSURANCE - If carrier offers insurance, and such insurance is requested in accordance with the conditions thereof, indicate amount	
				<b>4/8/17 12:00 AM</b>		<b>NIL</b>	
Handling Information <b>ECUADOR ENVIO: 23901020201700046476S</b>							
DAE: 05520174000205917				MRN: CEC20175Y052214-30-144			
N° of P. RPC	Gross Weight	KG	Rate Class	Commodity Item	Chargeable Weight	Rate	Total
1	17.00				17.00		AS AGREED
1	17.00						AS AGREED
Prepaid		Weight Charge		Collect		Other Charges	
AS AGREED						AS AGREED	
		Tax					
AS AGREED							
		Total Other Charges Due Agent					
		Total Other Charges Due Carrier					
						Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations <b>FRESH LOGISTIC 23901020</b>	
Total Prepaid		Total Collect		Signature of Shipper or his Agent <b>QUITO (EC-UIO) DNAJERA</b>			
AS AGREED				<b>08/04/2017</b>			
Currency Conversion Rates		CC Charges In Dest Currency		<small>Excepciones (deletar) - - - - - (deletar) - - - - - (deletar) (deletar) deletar deletar deletar deletar deletar</small>			

## ANEXO 3. GENERACIÓN DE DECLARACIÓN ADUANERA DE EXPORTACIÓN



REPUBLICA DEL ECUADOR  
DECLARACION ADUANERA DE EXPORTACION



### Consulta del detalle de la declaración de exportación

Número de DAE	055-2017-40-00205945
---------------	----------------------

#### Información de general

Código del distrito	QUITO	Código de régimen	EXPORTACION DEFINITIVA
Tipo de Despacho	DESPACHO NORMAL	Código del declarante	16937147
Fecha de Aceptación	30/03/2017 12:09:58		

#### Información de Exportador

Nombre del exportador	FARINANGO CACUANGO WILLIAM PATRICIO	Teléfono del exportador	022366189
Dirección del exportador	PANAMERICANA NORTE Y AV AQUILES POLANCO		
Número de documento de	RUC-1713592747001	Ciudad del exportador	QUITO
CIUU	CULTIVO DE FRUTAS,NUECES,PLANTAS QUE SE	Número de documento de declarante	RUC-1713592747001
Nombre del declarante	FARINANGO CACUANGO WILLIAM PATRICIO		
Dirección del declarante	PANAMERICANA NORTE Y AV AQUILES POLANCO		
Código de forma de pago	A PLAZO (90 DIAS)	Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE

#### Información de carga

Puerto de carga	QUITO-MARISCAL SUCRE AIRPORT	Puerto privado desde donde embarca	---NULL---
Puerto de llegada o de destino	MIAMI (MIA)-MIAMI INTERNATIONAL AIRPORT	Fecha de la carta de	30/03/2017
Nombre del consignatario	DREAM FLOWERS Y OTROS		
Dirección del	820 TO AV N 38 GLENDEN		
Ciudad del contribuyente	MIAMI	Tipo de carga	CARGA SUELTA
Almacén de lugar de	[31000004] ZPE QUITO	Medio de transporte	AEREO
País de destino final	ESTADOS UNIDOS		

#### Totales

Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE	Tipo de cambio	1
Total moneda transacción	2000	Cantidad de ítem	1
Peso neto total	150	Peso total	170
Cantidad total de bultos	10	Cantidad de contenedores	0
Cantidad total de unidades físicas	4000	Cantidad total de unidades comerciales	5
Código de la mercancía de despacho urgente		Código de solicitud de aforo	
Fecha de primer ingreso		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	0603110000	0000	0003	ROSAS	ECUADOR	150	5

### 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	30/03/2017	30/03/2017
0	5703	FACTURA COMERCIAL	30/04/2017	01/04/2017

\_\_\_\_\_  
Firma del Contribuyente

2 de hoja /2 total de hojas

\_\_\_\_\_  
Firma del Declarante

## ANEXO 4. LIQUIDACIÓN DE DECLARACIÓN ADUANERA DE EXPORTACIÓN



REPUBLICA DEL ECUADOR  
DECLARACION ADUANERA DE EXPORTACION



### Consulta del detalle de la declaración de exportación

Número de DAE	055-2017-40-00205945
---------------	----------------------

#### Información de general

Código del distrito	QUITO	Código de régimen	EXPORTACION DEFINITIVA
Tipo de Despacho	DESPACHO NORMAL	Código del declarante	16937147
Fecha de Aceptación	30/03/2017 12:09:58		

#### Información de Exportador

Nombre del exportador	FARINANGO CACUANGO WILLIAM PATRICIO	Teléfono del exportador	022366189
Dirección del exportador	PANAMERICANA NORTE Y AV AQUILES POLANCO		
Número de documento de	RUC-1713592747001	Ciudad del exportador	QUITO
CIU	CULTIVO DE FRUTAS, NUECES, PLANTAS QUE SE	Número de documento de declarante	RUC-1713592747001
Nombre del declarante	FARINANGO CACUANGO WILLIAM PATRICIO		
Dirección del declarante	PANAMERICANA NORTE Y AV AQUILES POLANCO		
Código de forma de pago	A PLAZO (90 DIAS)	Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE

#### Información de carga

Puerto de carga	QUITO-MARISCAL SUCRE AIRPORT	Puerto privado desde donde embarca	---NULL---
Puerto de llegada o de destino	MIAMI (MIA)-MIAMI INTERNATIONAL AIRPORT	Fecha de la carta de	30/03/2017
Nombre del consignatario	DREAM FLOWERS Y OTROS		
Dirección del	820 TO AV N 38 GLENDEN		
Ciudad del contribuyente	MIAMI	Tipo de carga	CARGA SUELTA
Almacén de lugar de	[31000004] ZPE QUITO	Medio de transporte	AEREO
País de destino final	ESTADOS UNIDOS		

#### Totales

Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE	Tipo de cambio	1
Total moneda transacción	265	Cantidad de ítem	1
Peso neto total	55	Peso total	63.25
Cantidad total de bultos	3	Cantidad de contenedores	0
Cantidad total de unidades físicas	700	Cantidad total de unidades comerciales	1.5
Código de la mercancía de despacho urgente		Código de solicitud de aforo	
Fecha de primer ingreso	01/04/2017	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	0603110000	0000	0003	ROSAS	ECUADOR	55	1.5

### 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	30/03/2017	30/03/2017
0	190420170117135927470 012002001000004959914 7620517	FACTURA ELECTRONICA	19/04/2017	19/04/2017
0	310320170117135927470 012002001000004926914 7620511	FACTURA ELECTRONICA	31/03/2017	01/04/2017
1	MXLEP76PY8Q2739	DECLARO QUE LA MERCANCIA ES ORIGINARIA DE ECUADOR Y CUENTA CON REGISTRO DE OPERADOR, EL CUAL ADJUNTO	21/07/2015	21/07/2015

Firma del Contribuyente

Firma del Declarante