



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**ESCUELA DE INGENIERÍA FINANCIERA Y COMERCIO
EXTERIOR**

CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

TESIS DE GRADO

Previo a la obtención del título de Ingeniera en Comercio Exterior

TEMA:

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE ROSAS DE LA EMPRESA OK
ROSES S.A. DESDE QUITO - ECUADOR HACIA ROMA – ITALIA
PARA EL PERÍODO 2013”**

AUTORA:

VALERIA LISBETH AGUILAR MORA

RIOBAMBA- ECUADOR

2013

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de investigación sobre el tema “**PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE ROSAS DE LA EMPRESA OK ROSES S.A. DESDE QUITO - ECUADOR HACIA ROMA – ITALIA PARA EL PERÍODO 2013**” previo a la obtención del título de Ingeniera en Comercio Exterior, ha sido desarrollado por la Srta. VALERIA LISBETH AGUILAR MORA, ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

Ing. José Ramón Balanzátegui Jervis

DIRECTOR DE TESIS

Ing. Jorge Iván Carrillo Hernández

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

CERTIFICADO DE RESPONSABILIDAD

Yo, VALERIA LISBETH AGUILAR MORA, estudiante de la Escuela de Ingeniería Financiera y Comercio Exterior, carrera de Ingeniería en Comercio Exterior de la Facultad de Administración de Empresas, declaro que la tesis que presento es auténtica y original. Soy responsable de las ideas expuestas y los derechos de autoría corresponden a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

VALERIA LISBETH AGUILAR MORA

DEDICATORIA

Dedico este trabajo al Sr. Luis Angel Aguilar y a la Sra. Olinda Mora por supuesto.

A mis hermanos Denisse, Sully y Luis Miguel Aguilar Mora, a las personas que han creído en mí y cada día alimentaron y fortalecieron mis ganas de salir adelante a través de sus palabras de ánimo y oraciones.

A mis sobrinos Luis David, Alberto, André e Isaac.

AGRADECIMIENTO

Han transcurrido más de cinco años, desde que tomé la decisión de salir de mi hogar para perseguir este sueño, han pasado los años y al ver materializarse mis objetivos las palabras se me quedan cortas para agradecer a una larga lista de personas.

Empezaré, agradeciendo a Jehová, sin duda alguna, eje fundamental de mi vida, a quien a diario pedí fuerzas para continuar, quién me dio la sabiduría para tomar buenas decisiones y gracias a él nada me ha faltado.

A mis padres, el agradecimiento me queda muy corto, pues alejarme y despedirme no fue tan sencillo, su comprensión, su amor, su apoyo incondicional fue lo suficientemente grande para yo cumplir éste sueño.

A mis hermanos por su amor y palabras de aliento y a mis sobrinos por sus sonrisas e inocencia que llenan mi vida y para quienes deseo que muy adelante vuelen más alto que yo.

A la Sra. Mónica Muñoz quien ha sido mi segunda madre y me ha brindado mucho cariño y apoyo.

A Ramoncito Balanzátegui y a Iván Carrillo quienes con su experiencia y conocimientos contribuyeron a la realización de esta tesis.

A mis amigos que se han mantenido a mi lado durante ésta lucha y a todos los que durante mi carrera estuvieron pendientes y me dieron un abrazo cuando lo necesitaba.

RESUMEN EJECUTIVO

Ecuador es conocido como un país exportador de productos agrícolas de excelente calidad. Nuestra historia comercial inicia desde la comercialización internacional de cacao, café, banano, camarón y en las últimas décadas, de flores.

Si bien es cierto, fueron nuestros hermanos colombianos quienes migraron a nuestro país, por miedo a las guerrillas y demás problemas internos, a comprar extensos terrenos productivos y desarrollar la floricultura en el Ecuador. Después de algunas décadas de exportación de este producto, se ha posicionado como el primer producto no tradicional, debido a los ingresos que representa.

Comercialmente, hemos estado vinculados con tradicionales países consumidores, encabezados por Estados Unidos de Norte América, país que desde algunos años atrás, evidencia una recesión económica en diversas esferas. Tomando en cuenta, éste fenómeno, es vital para todas las fincas ecuatorianas, buscar nuevos nichos de mercado para comercializar nuestros productos y esta es la razón principal de la presente tesis.

La presente tesis se ha realizado bajo el esquema de una empresa productora existente, pero vale destacar que los resultados obtenidos, pueden ser acoplados a cualquier empresa, ya que los procesos son iguales; pero el manejo de los clientes y la optimización de los recursos, marcarán la diferencia.

SUMMARY

Ecuador is known as an exporter of agricultural products of excellent quality. Our trading history starts from the international marketing of cocoa, coffee, bananas, shrimp and in recent decades, flowers.

If is true, were our Colombian brothers who migrated to our country, for fear of the guerillas and other internal problems, to buy land and develop productive extensive floriculture in Ecuador.

After decades of export of this product, it has been positioned as the first non-traditional product, because the income arises.

Commercially, we have been linked with traditional consuming countries, led by the United States of North America, which some years ago, evidence in various fields an economic downturn. Taking into account this phenomenon, it is vital for all Ecuadorian farms, seek new market niches to market our products and this is the main reason oh this thesis.

This thesis has been carried out under the scheme of an existing production company, but it noted that the results obtained can be coupled to any company, since the processes are the same, but the management of clients and resource optimization, they make the difference.

ÍNDICE GENERAL

Portada	
Certificación del tribunal.....	ii
Certificado de responsabilidad	iii
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
Resumen ejecutivo	vi
Summary	vii
Índice general	ix
Índice de figuras	xiii
Índice de gráficos	xiv
Índice de tablas.....	xiv
Índice de anexos.....	xv
Introducción	xvi
Capítulo I: El problema	1
1.1. Planteamiento del problema	1
1.2. Formulación del problema	2
1.3. Delimitación del problema	2
1.4. Justificación.....	2
1.5. Objetivos	3
1.5.1. Objetivo general	3
1.5.2. Objetivos específicos.....	3
Capítulo II: Marco teórico.....	4
2.1. Antecedentes investigativos	4
2.1.1. Características generales del sector florícola ecuatoriano	4
2.1.2. Descripción del sector	4
2.1.3. Ubicación geográfica.....	5
2.1.4. Producción nacional	6
2.1.5. Estructura arancelaria	7
2.2. Marco conceptual	8
2.3. Marco Legal	11

2.3.1.	Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)	11
2.3.2.	Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)	12
2.3.3.	Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI)	13
2.3.4.	Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI).....	13
2.3.5.	Ley de Sanidad Vegetal.....	13
2.3.6.	Expoflores	14
2.3.7.	Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR).....	14
2.3.8.	Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO)	14
2.3.9.	Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración	15
2.3.10.	Ministerio de Agricultura, Ganadería Acuicultura y Pesca (MAGAP)	15
2.3.11.	Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro	15
2.3.12.	Servicio de Rentas Internas (SRI)	16
Capítulo III: Estudio de mercado		17
3.1.	Definición de estudio de mercado	17
3.2.	Objetivos del estudio de mercado	17
3.3.	Las rosas Ecuatorianas	18
3.3.1.	Importancia del sector floricultor en la economía Ecuatoriana.....	19
3.4.	Análisis global sobre la producción de rosas	20
3.4.1.	Principales productores de flores a nivel mundial.....	20
3.4.2.	Principales importadores de flores a nivel mundial.	21
3.4.3	Principales exportadores de flores a nivel mundial.....	22
3.5.	Relaciones comerciales entre Ecuador e Italia	23
3.5.1	Balanza Comercial entre Ecuador e Italia	24
3.5.2	Exportaciones a la República Italiana	25
3.5.3	Productos importados a Ecuador desde Italia.....	26
3.5.4	Barreras no Arancelarias	26
3.6.	El mercado Italiano	28
3.6.1.	Información general	28
3.6.2.	Datos Generales.....	29
3.6.3.	Economía de Italia.....	29
3.7.	Logística de transporte	30
3.7.1.	Acceso marítimo	30

3.7.2.	Acceso aéreo	30
3.8.	La demanda	31
3.8.1.	Metodología para cuantificar la demanda	31
3.8.2.	Segmentación de mercado.....	32
3.8.3.	Factores que afectan la demanda.....	34
3.8.4.	Análisis de la producción interna de rosas en Italia	35
3.8.4.1.	Proyecciones.....	36
3.8.5.	Análisis de las importaciones de rosas en Italia	38
3.8.5.1.	Proyecciones.....	39
3.8.6.	Análisis de las exportaciones de rosas en Italia.....	41
3.8.6.1.	Proyecciones.....	41
3.8.7.	Consumo aparente	42
3.8.8.	Población económicamente activa en Italia.	43
3.8.8.1.	Proyección	44
3.8.9.	Consumo per cápita.....	45
3.8.9.1.	Consumo Recomendado.....	45
3.8.10.	Demanda insatisfecha.....	46
3.8.10.1.	Déficit por Habitante	46
3.7.10.2	Déficit Total	47
3.9.	La oferta	47
3.9.1.	Oferta del proyecto.....	48
3.9.2.	Factores que afectan a la oferta	49
3.9.3.	Análisis de precios	49
Capítulo IV: Estudio técnico		52
4.1.	Objetivos del estudio técnico	52
4.2.	Tamaño del proyecto.....	52
4.2.1.	Localización del proyecto	53
4.3.	Ingeniería del proyecto.....	54
4.3.1.	Proceso de post cosecha	58
4.3.2.	Flujograma del proceso de post cosecha	59
4.4.	Distribución de la planta	67
4.4.1.	Requerimiento de la mano de obra y generación de empleo.....	70

4.5. Proceso de exportación.....	72
4.5.1. La exportación.....	72
4.5.1.1. Requerimientos para exportar	72
4.5.2. Procedimiento aduanero.....	74
4.5.3. Condiciones de compra (INCOTERMS más utilizados)	75
4.5.4. Sistemas de medidas.....	75
4.5.5. Condiciones de pago	76
4.5.6. Requisitos de empaque, embalaje y etiquetado.....	76
4.5.7. Procedimiento legal para la importación de productos en la Unión Europea	78
4.5.8. Barreras arancelarias	79
4.5.8.1. Sistema General de Preferencias (SGP)	81
Capítulo V: La empresa.....	82
5.1. Reseña histórica	82
5.2. Base Legal.....	83
5.3. Extracto de la escritura pública	83
5.4. Misión	83
5.5. Visión	84
5.6. Política de calidad	84
5.7. Principios.....	84
5.8. Valores	85
5.9. Estructura administrativa.....	85
5.10. Estructura orgánico – funcional	86
5.11. Organigrama Estructural	88
5.12. Análisis FODA de la empresa.....	90
Capítulo VI: Estudio financiero	91
6.1. Estados financieros.....	91
6.1.1. Balance general	91
6.1.2. Estado de Resultados.....	92
6.1.3. Flujo de efectivo.....	94
6.1.4. Valor actual neto	97
6.1.5. Tasa interna de retorno.....	98
6.1.6. Cálculo de la TIR	98

Conclusiones y recomendaciones.....	100
Conclusiones	100
Recomendaciones.....	101
Bibliografía	102
Anexos.....	¡Error! Marcador no definido.

ÍNDICE DE FIGURAS

No.	Título	Pág.
1	Provincias con producción de flores.....	5
2	Código arancelario en Ecuador (NANDINA)	8
3	Mapa físico de Italia	28
4	Principales sectores productivos de Italia.....	30
5	Invernaderos de la finca OK ROSES S.A.	55
6	Siembra de injertos de yema.....	56
7	Área de post cosecha	58
8	Flujograma de procesos	59
9	Hidratación de las rosas	60
10	Parámetros básicos de clasificación	60
11	Limpieza de las rosas.....	61
12	Embonchado de las rosas.....	62
13	Cortado para igualar las medidas de los tallos	63
14	Cuarto frío	64
15	Empacado de las rosas	65
16	Enzunchado de las cajas	66
17	Cajas listas para ser despachadas.....	66
18	Modelo de empaque y etiquetado de las cajas.....	77
19	Modelo de etiqueta parte lateral de la caja	78
20	FODA de OK ROSES S.A.	90

ÍNDICE DE GRÁFICOS

No.	Título	Pág.
1	Exportaciones ecuatorianas de flores	20
2	Inversión extranjera directa de Italia en Ecuador	23
3	Balanza comercial entre Ecuador e Italia	24
4	Principales productos exportados por Italia al mundo.....	25
5	Principales productos importados por Ecuador desde Italia.....	26
6	Producción histórica de rosas en Italia	36
7	Importaciones italianas de flores por país origen	38
8	Organigrama estructural de OK ROSES S.A.	89

ÍNDICE DE TABLAS

No.	Título	Pág.
1	Producción nacional	6
2	Hectáreas de producción de flores en Ecuador.....	6
3	Superficie cultivada según tipo de flores.....	7
4	Principales importadores de flores	21
5	Principales países exportadores	22
6	Producción histórica de rosas en Italia	35
7	Cálculos para la proyección de la producción de rosas en Italia	37
8	Proyección de la producción de rosas en Italia, periodo 2013 – 2017	38
9	Importaciones históricas de rosas en Italia	39
10	Cálculos para la proyección de las importaciones de rosas en Italia.....	40
11	Proyección de las importaciones de rosas en Italia, periodo 2013 – 2017	40
12	Exportaciones históricas de rosas en Italia	41
13	Proyección de la exportación de rosas en Italia.....	42
14	Consumo aparente	43
15	PEA histórico de Italia.....	43
16	Cálculos para la proyección de la PEA de Italia	44
17	PEA de Italia proyectada, del 2013 al 2017	45
18	Consumo per cápita de rosas en Italia	45
19	Consumo de rosas recomendado	46
20	Déficit por habitante	46
21	Déficit total	47
22	Oferta del proyecto	48
23	Precios promedios de rosas.....	51

24	Tamaño del proyecto	53
25	Tipos de empaque para rosas frescas, según su punto de corte y número de tallos	65
26	Aranceles cobrados por los principales compradores a Ecuador	79
27	Arancel cobrado de los principales compradores a Ecuador y sus competidores	80
28	Estado de situación financiera	92
29	Estado de resultados	93
30	Flujo de efectivo	94
31	Calculo proyección de ingresos	95
32	Calculo proyección de egresos	96
33	Flujo de efectivo proyectado	96
34	Calculo valor actual neto	97
35	Calculo valor actual neto actualizado	98

ÍNDICE DE ANEXOS

No.	Título	Pág.
1	Área de post cosecha de la empresa OK ROSES S.A.	¡Error! Marcador no definido.
2	Clasificación de las rosas	¡Error! Marcador no definido.
3	Cuarto frío	¡Error! Marcador no definido.
4	Empaquetado	¡Error! Marcador no definido.
5	Invernaderos	¡Error! Marcador no definido.
6	Bodegas	¡Error! Marcador no definido.
7	Simbología a utilizarse en las cajas	¡Error! Marcador no definido.
8	Modelo air waybill	¡Error! Marcador no definido.
9	Modelo certificado de origen	¡Error! Marcador no definido.
10	Modelo de certificado fitosanitario de exportación	¡Error! Marcador no definido.
11	Modelo de declaración aduanera única	¡Error! Marcador no definido.

INTRODUCCIÓN

La producción y comercialización florícola ecuatoriana es la actividad exportable que mayor dinamismo y repunte ha alcanzado en los últimos años, el desarrollo de esta industria genera riqueza en el país y lo ubica en una muy buena posición dentro de un mercado internacional competitivo en virtud de ciertos factores favorables que han permitido su desarrollo ganando así la preferencia de los consumidores extranjeros.

La exportación de flores representa uno de los principales rubros de los productos de exportación No Tradicionales, actividad que en el año 2005 alcanzó una cifra récord, pues llegó a venderse en el exterior un valor de 370 millones de dólares, lo cual permitió tener una visión optimista para éste peculiar sector económico, aportando considerablemente al PIB y con lo que respecta a la generación de empleo, se estima que aproximadamente laboran en forma directa e indirecta 70 mil personas, especialmente en el sector rural. Las provincias con mayor crecimiento productivo de flores durante los últimos años han sido Pichincha, Cotopaxi y Azuay.

Dentro de las variedades que se producen, las rosas se constituyen como el principal producto exportable cultivado representando un (62%). Aproximadamente el 88% de la producción nacional se destina principalmente a Estados Unidos (70%) y el resto a Europa. Se estima que en el país existen 4.000 hectáreas cultivadas de flores. Aparte de las rosas, una de las variedades de flores preferidas en el extranjero son las ilusiones o gypsophilias de las que el Ecuador es el mayor productor y exportador del mundo. Muchas de las empresas cuentan con sellos verdes otorgados por organismos internacionales como es el caso del sello verde alemán lo cual es muy significativo para ampliar mercados dentro de la Unión Europea.

En el presente estudio se pretende hacer un análisis sobre la importancia que tiene el sector floricultor en la economía ecuatoriana, identificar mediante una investigación de mercado la producción, precios y comercialización del producto, determinar posibles aspectos ambientales como consecuencia del proceso productivo y realizar proyecciones financieras con el fin de conocer la viabilidad del proyecto mediante cálculos de indicadores financieros.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1. Planteamiento del problema

Históricamente, el Ecuador ha sido reconocido como un país exportador de productos agrícolas de excelente calidad, desde la comercialización internacional de cacao, café, banano, y en las últimas décadas el sector floricultor que se ha establecido gracias a su constante crecimiento como uno de los motores del comercio exterior ecuatoriano.

Los primeros pasos del sector floricultor fueron difíciles, mantener las plantaciones y buscar mercados rentables, ya que era prácticamente imposible conseguir los insumos necesarios para una adecuada producción y el proceso de comercialización enfrentaban enormes trabas.

Solo cuando el negocio de las flores demostró su potencial a mediados de los noventa, el interés en la floricultura fue creciendo y se fueron desarrollando la infraestructura y logística necesaria; las 30 plantaciones que existían en 1990 se multiplicaron rápidamente, y 10 años más tarde ya se contabilizaban más de 350. Paulatinamente esto fue acompañado por la penetración en nuevos mercados que en una primera fase no habían sido explotados. En el caso de las rosas, por ejemplo, se exportaban a 31 países en 1993, y actualmente ya están presentes en 106 países. Dos tercios de las flores exportadas tienen como destino los Estados Unidos, que se ha mantenido siempre como el principal socio comercial de este sector; sin embargo, la recesión económica evidenciada en los éste país, ha traído como consecuencia la reducción de la demanda y consecuentemente afectando al precio e insumos, por lo que OK ROSES S.A considera necesario buscar nuevos nichos de mercado y fomentar los mercados no tradicionales en mercados competitivos que paguen mayor precio promedio por tallo.

La presente investigación se centrará en realizar un análisis de la situación económica, social, cultural, tratados comerciales, marco legal, marco arancelario y cadena de distribución de Italia para la importación de rosas; este país considerado como la sexta economía a nivel mundial y cuarto de la Unión Europea es un potencial socio comercial, para la floricultura ecuatoriana, con quien podríamos incrementar nuestra actividad y

generar beneficios económicos interesantes, al ser un país que cotiza de mejor manera nuestras rosas y posee una demanda insatisfecha muy amplia.

Las ventajas naturales del Ecuador son incomparables, por tal motivo, se considera que sus productos agrícolas son de muy buena calidad. Por lo tanto, estos aspectos positivos se debe lograr transformarlos en ventajas competitivas y de esa manera asegurar un éxito a largo plazo.

1.2. Formulación del problema

Ante la crisis evidenciada en el mercado actual de EE.UU. de Norteamérica. ¿Es factible y rentable para la empresa ecuatoriana OK ROSES S.A. exportar rosas al mercado de Italia?

1.3. Delimitación del problema

Plan de exportación para la empresa OK ROSES S.A ubicada en el Km. 1 Vía Cuchitingue, Aláquez – Cotopaxi.

1.4. Justificación

El Ecuador, por muchos años se ha caracterizado por ser productor eminentemente agrícola y por etapas de exportación dependientes de un solo grupo de productos, iniciando con la comercialización de cacao, banano, petróleo y camarón, pionero en la exportación de productos no tradicionales, y años más tarde, las flores, que se convirtieron en un importante generador de divisas internacionales. Las exportaciones de este producto representaban menos del 1% en el rubro de los NO tradicionales, con apenas 1,7 millones de dólares anuales. Hoy, el sector se ha convertido en uno de los más dinámicos de la economía ecuatoriana, con un crecimiento de las exportaciones en los últimos 10 años del 650%, el cual es muy superior al de las exportaciones totales en el mismo periodo.

Por su incomparable calidad, la flor del Ecuador, ha logrado posicionarse en el mercado mundial de forma exitosa, consiguiendo dejar en el camino a poderosos competidores, ya que ofrece una vida en florero de 12 a 16 días a desmedro de los 7 a 9 días de la flor colombiana; sin embargo, nuestro principal socio comercial, Estados Unidos, se caracteriza por ser un mercado consumista, lo cual implica una tendencia a la compra de productos de

menor precio y relativa calidad. Frente a la actual crisis financiera suscitada en Estados Unidos y a la no prórroga del ATPDEA, existirá la alta posibilidad de quiebra para el 43% de fincas floricultoras ecuatorianas, cuyo principal socio comercial sea Estados Unidos.

Por tal motivo, el presente proyecto se basará en el estudio de un país con estabilidad económica, política y social en el cual se haya evidenciado el interés por nuestras rosas, y bajo estos parámetros se ha seleccionado a Italia como un gran potencial para la exportación de las rosas ecuatorianas, considerando otras variables positivas como el euro que se ha ratificado su poder de esta moneda frente al dólar, alcanzando niveles de convertibilidad a razón de 1 Euro por 1,29 dólares. Adicionalmente, todos los países miembros de la Unión Europea poseen estabilidad económica, política y un nivel de pobreza bajo, altos índices laborales e ingresos per cápita que permitan pagar un buen precio por el tallo.

El objetivo principal de este proyecto, es realizar un estudio real que permita a la empresa OK ROSES descubrir un nuevo mercado que desde siempre ha estado interesado en las rosas ecuatorianas, que posee un nivel adquisitivo alto pero que aún no se ha explotado completamente.

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo general

Exportar rosas a Roma – Italia desde OK ROSES de Quito – Ecuador.

1.5.2. Objetivos específicos

- Investigar la demanda existente de rosas en el mercado de Italia.
- Identificar el precio promedio del tallo por parte de los importadores mayoristas de Italia.
- Determinar los potenciales nichos de mercado en el país objeto de estudio, sus características, preferencias y motivos de consumo.
- Establecer una logística apropiada para la exportación de rosas ecuatorianas hacia Italia.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes investigativos

2.1.1. Características generales del sector florícola ecuatoriano

El sector florícola posee una de las industrias más fuertes en muchos países desarrollados y en vías de desarrollo. Esta industria, que se inició a finales del siglo 19 abarca producción y cultivo de flores variadas tales como rosas, flores de verano, flores tropicales, y otras. Siendo las rosas el producto más cotizado y de mayor demanda a nivel mundial.

Es una industria muy dinámica, que ha crecido de manera rápida; y se compone de 3 principales actores: los productores, los mayoristas y los minoristas cuyas actividades comerciales están interrelacionadas. Las tendencias actuales de Mercado son orientadas hacia la eliminación de los intermediarios, es decir que las flores pasen desde el productor hacia el minorista, ya que así se lograría una considerable disminución en los precios.¹

2.1.2. Descripción del sector

El Ecuador posee un clima favorable para el crecimiento de muchas especies de flores, por tal motivo, durante más de una década se percató de su potencial para cultivar y exportar flores², captando una porción importante en el mercado internacional, dejando constancia de la calidad y duración de la flor que ha encantado al mundo entero.

La situación geográfica del país permite contar con micro climas y una luminosidad que proporciona características únicas a las flores como son: tallos gruesos, largos y totalmente verticales, botones grandes y colores sumamente vivos y el mayor número de días de vida en florero.³

Ecuador es uno de los países que posee mayor diversidad en las flores que ofrece al mundo, entre ellas la Rosa, que tiene más de 300 variedades entre rojas y de colores. La Gypsophila, que en muy poco tiempo ha convertido al Ecuador en el principal productor y con el mayor

¹ Análisis Sectorial de Flores. ProEcuador. 2011

²<http://www.ecuador.com/espanol/blog/las-flores-abundan-en-el-ecuador/>

³<http://www.cccuenca.com.ec/descargas/indicadores/INDICADORESFLORES.pdf>

número de hectáreas en cultivo, el Limonium, Liatris, Aster y muchas otras Flores de Verano.⁴

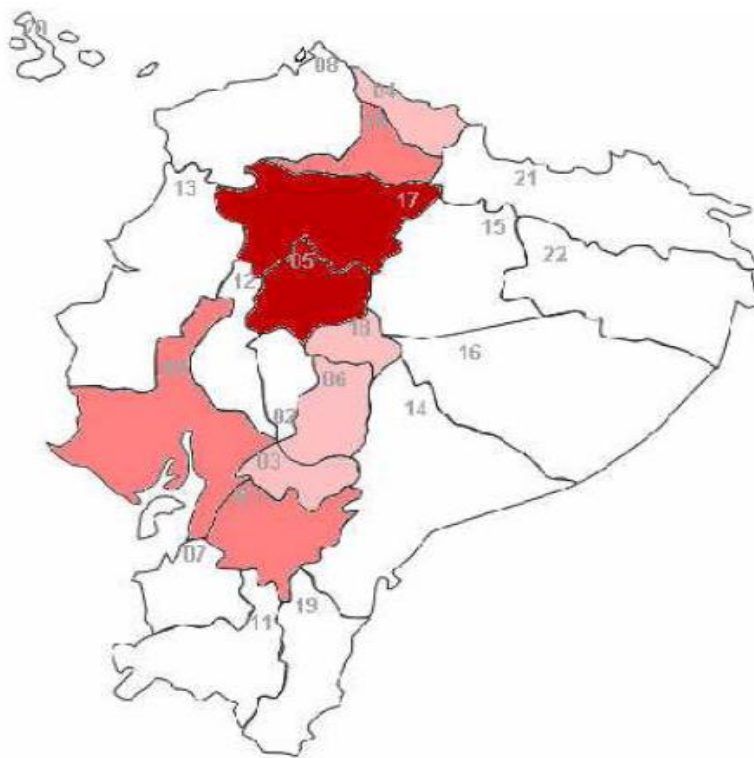
2.1.3. Ubicación geográfica

La situación geográfica depende del tipo de cultivo. Las rosas ecuatorianas se producen en la sierra que abarca provincias como Pichincha, Cotopaxi, Cayambe.

Las flores tropicales se producen también en el nor-occidente de Pichincha y en la costa ecuatoriana, Guayas. Las flores de verano y otras variedades se producen en la sierra ecuatoriana.

La producción de flores tropicales se centra en las provincias: Pichincha, Cotopaxi, Azuay, Imbabura, Guayas, Cañar, Chimborazo, El Carchi y Loja.⁵

Figura No. 1: PROVINCIAS CON PRODUCCIÓN DE FLORES



⁴<http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/01/PROEC-AS2011-FLORES.pdf>

⁵ <http://www.ccuena.com.ec/descargas/indicadores/INDICADORESFLORES.pdf>

2.1.4. Producción nacional

Existe un mayor número de hectáreas dedicadas al cultivo de rosas debido a la fuerte demanda mundial, destacándose también el cultivo de claveles y gypsophila

Tabla No. 1: PRODUCCIÓN NACIONAL

NUMERO DE FLORÍCOLAS POR TAMAÑOS Y SUPERFICIE CULTIVADA SEGÚN TIPO DE FLORES								
Tipo	TOTAL		Tamaño del Cultivo					
	No. Florícolas	Hectáreas	Menos de 3 ha		De 3 a menos de 20 ha		De 20 y más ha	
			Nº Florícolas	Hectáreas	Nº Florícolas	Hectáreas	Nº Florícolas	Hectáreas
Total	447	3.504,50	135	184,1	288	2.552,00	25	768,5
Rosas	275	2.517,20	53	79	203	1.868,10	19	570,1
Claveles	16	88,6	10	14,9	5	49,8	1	23,9
Gypsophila	29	316,4	2	3	25	242,8		70,6
Calla	8	31,8	4	3,8	4	28	2	76,9
Hypericum	19	163,2	5	7,3	12	78,9		
Alstromecia	3	12,5	1	0,7	2	11,8		
Limonium	13	28,3	9	7,2	4	21,1		
Gerbera	3	3,4	3	3,4				
Aster	4	5,2	4	5,2				
Delphinium	12	29,6	7	7,1	5	22,5		
Flores de Verano	45	188,9	27	40,2	18	148,8		
Flores Tropicales	7	76,3	1	2,9	5	46,4	1	27
Follajes	10	41,5	5	7,6	5	33,9		
Otras Flores	3	1,7	3	1,7				

Fuente: Magap/Sigagro – SENACYT “Proyecto Sigflores 2009-2010”

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

Para el 2012 en el país había unas 571 haciendas productoras de flores, las cuales totalizaban unas 4000 hectáreas en 13 provincias: Carchi, Imbabura, Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua, Chimborazo, Cañar, Azuay, Esmeraldas, Santo Domingo de los Tsáchilas, Guayas, Los Ríos, y Santa Elena.

Tabla No. 2: HECTÁREAS DE PRODUCCIÓN DE FLORES EN ECUADOR

PROMEDIO DE HECTÁREAS POR FINCA	7.1
PROMEDIO DE VARIEDADES POR HECTÁREA	4.6
PROMEDIO DE VARIEDADES POR FINCA	57

Fuente: Florecuador

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

Tabla No. 3: SUPERFICIE CULTIVADA SEGÚN TIPO DE FLORES

SUPERFICIE CULTIVADA, NUMERO DE PLANTAS Y PRODUCTORES SEGÚN TIPO DE FLORES			
TIPO	Número de productores	Superficie Plantada	Número de plantas
Rosas	275	2.517,20	179.812,09
Claveles	16	88,6	20.973,27
Gypsophila	29	316,4	23.739,15
Calla	8	31,8	1.264,60
Hypericum	19	163,2	26.894,90
Alstromeria	3	12,5	285,39
Limonium	13	28,3	1.338,79
Gerbera	3	3,4	126,73
Aster	4	5,2	2.216,60
Delphinium	12	29,6	2.424,23
Flores de Verano	45	188,9	34.549,67
Flores Tropicales	7	76,3	92,6
Follajes	10	41,5	1.592,94
Otras Flores	3	1,7	1.340,00

Fuente: Magap/Sigagro – SENACYT “Proyecto Sigflores 2009-2010”

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

Las provincias con mayor diversidad de flores ofertadas son Azuay y Pichincha. Esta última provincia figura como el principal productor de Flores ecuatorianas, y primer productor de rosas, claveles, gypsophilla, calla, hypericom, alstromeria, aster, delphinium, flores de verano y follajes.

2.1.5. Estructura arancelaria

La estructura arancelaria que se utiliza para el sector floricultor, corresponde básicamente a la partida 0603, y todas las subpartidas que están inmersas en esta.

A partir de la subdivisión a 8 dígitos, la estructura arancelaria corresponde a una descripción únicamente aceptada en Ecuador.

Figura No. 2: CÓDIGO ARANCELARIO EN ECUADOR (NANDINA)

Capítulo 6: Plantas vivas y productos de la floricultura	
06.03 Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma.	
- Frescos:	
0603.11.00.00	-- Rosas
0603.12	-- Claveles:
0603.12.10.00	-- Miniatura
0603.12.90.00	-- Los demás
0603.13.00.00	-- Orquídeas
0603.14	-- Crisantemos:
0603.14.10.00	-- Pompones
0603.90.00.00	-- Los demás
0603.15.00	-- Azucenas (<i>Lilium</i> spp.)
0603.19	-- Los demás
0603.19.10.00	-- <i>Gypsophila</i> (Lluvia, ilusión) (<i>Gypsophiliapaniculata</i> L.)
0603.19.20.00	-- Aster
0603.19.30.00	-- <i>Alstroemeria</i>
0603.19.40.00	-- Gerbera
0603.19.90	--- Los demás:
0603.19.90.10	---- Lirios
0603.19.90.90	---- Los demás
0603.90.00.00	---- Los demás

Fuente: Arancel Nacional de Importaciones de Ecuador

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

2.2. Marco conceptual

ATPDEA: La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga, mejor conocida como ATPDEA, es un sistema de preferencias comerciales por los cuales Estados Unidos otorga acceso libre de aranceles a una amplia gama de las exportaciones de cuatro países andinos: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.

Fue promulgada el 31 de octubre de 2002 como un reemplazo para la similar Ley de Preferencias Comerciales Andinas (ATPA). El propósito de este sistema de preferencias fue

fomentar el desarrollo económico en los países andinos para proporcionar alternativas a la producción de cocaína.

Bunches: Empaque de 20 a 25 tallos de rosas.

CIP (Transporte y Seguro pagado hasta): El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma.

El vendedor debe contratar el transporte desde el punto de entrega acordado hasta el lugar de destino designado. Hay que tomar en cuenta que en éste término, se considera que la mercancía ha sido entregada cuando se la ha entregado al transportista, desde éste punto el riesgo corre por cuenta del comprador. Sin embargo, el vendedor paga el transporte hasta el punto de destino designado. Cabe recalcar que la ruta deberá ser la más usual, y en el caso de que no se haya designado una ruta en específico deberá ser la que más le convenga al vendedor.

El vendedor deberá realizar la contratación del seguro al menos con la cobertura mínima. El mismo deberá cubrir como mínimo el precio dispuesto en el contrato más un 10%. Asegurará la mercancía desde el punto de entrega al menos hasta el punto del lugar designado. El seguro deberá contratarse con una Compañía de Seguros de buena reputación y dar derecho al comprador o cualquier persona que tenga interés asegurable sobre la mercancía a reclamar directamente sobre el asegurador.

El vendedor debe proporcionar al comprador el documento de transporte, el mismo debe de permitir al comprador realizar algún reclamo al transportista, al igual que vender la mercancía en tránsito mediante la transferencia del documento.

El vendedor debe asumir los costos del embalaje, esto incluye también en el caso de que el comprador requiera de un embalaje en específico siempre y cuando esté dentro del plazo del contrato de compraventa.

El comprador deberá asumir los costos de seguro adicional a la cobertura mínima que es pagada por el vendedor.

El comprador deberá asumir los costos desde el punto de entrega (es decir desde que se ha entregado la mercancía al transportista) hasta el lugar de destino designado (salvo que se haya designado lo contrario en el contrato de transporte).

Desmedro: Deteriorarse, debilitarse o empeorar una persona o cosa.

EXW (En Fábrica): El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de transporte, de igual manera no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo el vendedor debe proporcionar la información pertinente de seguro o de transporte para facilitar la contratación de los mismos por parte del comprador.

El vendedor debe entregar la mercancía poniéndola a disposición del comprador en el punto acordado, y no cargada en ningún vehículo de recogida. El vendedor debe entregar la mercancía en la fecha acordada o dentro del plazo acordado.

El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta que se haya puesto a disposición del comprador en el punto acordado, excepto si el comprador no da aviso suficiente de ir a retirar la mercancía desde la fecha acordada o la fecha de expiración del contrato, siempre y cuando la mercancía sea objeto del contrato.

El vendedor debe de pagar todos los costos hasta que la mercancía se haya entregado al comprador, incluidos los del embalaje, esto incluye también en el caso de que el comprador requiera de un embalaje en específico siempre y cuando esté dentro del plazo del contrato de compraventa.

El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de transporte, ni de seguro.

El comprador debe pagar todos los costos relativos a la mercancía posterior a su recepción, pagar costos en el caso de que no haya dado aviso suficiente al vendedor de retirar la mercancía, pagar costos relativos a los trámites aduaneros que conlleva una exportación y reembolsar los gastos en que haya incurrido el vendedor posterior a la entrega relativos a trámites para la exportación.

Full: Equivalente a dos tabacos o dos pizzas.

Nicho de Mercado: Es aquella parte del mercado por explotar, existente y con posibilidades de compra o uso. Encontrar un nicho de mercado es vital para muchas empresas que se especializan en él y pueden llegar a conseguir grandes resultados.

Prorroga: Prolongación de la duración de una cosa, o del plazo de tiempo que se tiene para hacerla, por un tiempo determinado.

Recesión: Disminución generalizada de la actividad económica de un país o región, medida a través de la bajada, en tasa anual. Del Producto Interno Bruto (PIB) real, durante un periodo suficientemente prolongado.

Rubro: Grupo de artículos de consumo que son de un mismo.

Tabaco: Forma de empaque que contiene de 5 a 7 bunches, según la variedad y punto de corte de la rosa.

Tallos Cortos: Cuyos tallos miden de 30 a 60cm, destinados para el mercado americano.

Tallos Largos: Cuyos tallos miden de 70 a 120 cm, destinados para el mercado ruso.

2.3. Marco Legal

A continuación se detallan las entidades y leyes con las que OK ROSES S. A tiene una relación directa y a las cuales acudirá para llevar a cabo el proceso de exportación de flores

2.3.1. Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador es un organismo encargado de administrar los servicios aduaneros del Ecuador, mediante el cobro eficiente de tributos y la facilitación y control de la gestión aduanera en el comercio exterior, sobre las base de procesos integrados y automatizados.

Es una empresa estatal, con autonomía técnica, administrativa, financiera y presupuestaria, orientada al servicio.⁶ Tiene las competencias técnico- administrativas necesarias para llevar a cabo la planificación y ejecución de la política aduanera del país.

OK ROSES S.A está relacionada directamente con la SENAE, por tratarse de una empresa dedicada al comercio exterior.

La empresa acudirá a la SENAE para los trámites de exportación de consumo.

2.3.2. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)

El COPCI tiene como objeto regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir. Esta normativa busca también generar y consolidar las regulaciones que potencien, impulsen e incentiven la producción de mayor valor agregado, que establezcan las condiciones para incrementar productividad y promuevan la transformación de la matriz productiva, facilitando la aplicación de instrumentos de desarrollo productivo, que permitan generar empleo de calidad y un desarrollo equilibrado, equitativo, eco-eficiente y sostenible con el cuidado de la naturaleza.⁷

⁶www.aduana.gob.ec

⁷ Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. Art.3

2.3.3. Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI)

La presente Ley tiene por objeto normar y promover el comercio exterior y la inversión directa, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país y propender a su desarrollo sostenible e integrar la economía ecuatoriana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población.⁸

La LEXI es el marco legal para la creación del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones.

2.3.4. Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI)

El COMEXI es un consejo creado para la concertación de políticas de comercio exterior e inversiones. Tiene como función establecer una conexión constante entre el sector público y privado, y de esa forma trabajar conjuntamente para establecer lineamientos de corto, mediano y largo plazo que impulsen las relaciones comerciales del país con el exterior.

El COMEXI expide las normas necesarias para la ejecución y desarrollo de las políticas de comercio exterior e inversiones mediante resoluciones que deberán ser tomadas en cuenta para el proceso de exportación de las rosas.

2.3.5. Ley de Sanidad Vegetal

“El Ministerio de Agricultura y Ganadería, a través AGROCALIDAD, se encargará de precautelar el buen estado fitosanitario de los cultivos agrícolas, del material de propagación y productos de consumo, impidiendo el ingreso al país de plagas exóticas, y evitando el incremento y diseminación de las existentes”.⁹

⁸ Ley de Comercio Exterior e Inversiones. Art. 1

⁹<http://www.superley.ec/superley/Legislacion/DERECHO%20SOCIAL/Ley%20de%20Sanidad%20Vegetal.htm>

2.3.6. Expoflores

Es una asociación que agrupa a los productores y exportadores de flores, con el fin de representar a los socios y al sector ante las autoridades nacionales, seccionales y locales¹⁰.

Promueve y fortalece el prestigio del sector floricultor ecuatoriano a nivel nacional e internacional, a través del desarrollo humano, ecológico, comercial, logístico, y tecnológico, así como de la óptima interrelación de los participantes en la cadena de generación de valor.

2.3.7. Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR)

El Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, parte del Ministerio de Relaciones Exteriores, encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y actores del Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el comercio internacional.¹¹

OK ROSES S.A podrá solicitar asesoría para tener información acerca de la accesibilidad que tienen los productos ecuatorianos en el mercado extranjero, conocer los impuestos que los productos ecuatorianos deberán pagar en el exterior y otros servicios que le faciliten el proceso de exportación al mercado de Roma – Italia.

2.3.8. Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO)

El Ministerio de Industrias y Productividad es un organismo del gobierno, que está facultado para planificar, dirigir, controlar y ser ejecutor de políticas públicas y de desarrollo del sector productivo de Ecuador.

El objetivo principal del MIPRO es incentivar el crecimiento y diversificación de nuevas industrias de exportación y la reestructuración de las existentes con miras a su incursión en mercados externos, y además desarrollar políticas de comercio exterior e interior.

¹⁰ www.expoflores.com

¹¹ www.proecuador.gob.ec

2.3.9. Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración

El Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración fue creado para colaborar directamente con el Jefe de Estado en la formulación de la política exterior y ejecutarla.

Este organismo tiene a su cargo la gestión internacional de la República, conforme con la Constitución Política del Estado, las leyes y el derecho internacional. El Servicio Exterior

2.3.10. Ministerio de Agricultura, Ganadería Acuacultura y Pesca (MAGAP)

El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), es un organismo del estado que tiene como misión regular, normar y controlar la gestión de la producción del sector agropecuario con el resto de sectores económicos y sociales.

Entre otras funciones del ministerio está proporcionar condiciones de estabilidad, promover acciones que permitan el desarrollo rural y propicien el crecimiento sostenible de la producción y productividad del sector impulsando al desarrollo de productores.¹²

Además, brinda asistencia técnica al sector productivo y participa de las responsabilidades gubernamentales en materia de renovación de recursos naturales renovables.

2.3.11. Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro

La Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agro – AGROCALIDAD, es la Autoridad Nacional Sanitaria, Fitosanitaria y de Inocuidad de los Alimentos, encargada de la definición y ejecución de políticas, regulación y control de las actividades productivas del agro nacional. La cual, es respaldada por normas nacionales e internacionales, que apuntan a la protección y mejoramiento de la producción agropecuaria, implantación de prácticas de inocuidad alimentaria, el control de la calidad de los insumos, el apoyo a la preservación de la salud pública y el ambiente, incorporando al sector privado y otros actores en la ejecución de planes, programas y proyectos.

¹²<http://www.agricultura.gob.ec/>

Es importante resaltar que AGROCALIDAD también otorga la certificación orgánica mediante la aplicación de la normativa nacional: registra, controla y supervisa a los operadores de la cadena de producción orgánica agropecuaria en el Ecuador, con el objetivo de garantizar su categoría como productores, procesadores y/o comercializadores de productos orgánicos certificados y además observar el desempeño técnico y administrativo de las agencias de certificación de productos orgánicos y sus inspectores. De esta manera se genera confianza por parte de los consumidores de los mercados nacionales e internacionales.¹³

La rosa ecuatoriana antes de ser exportada a países de la Unión Europea debe contar con un registrado fitosanitario que cumpla las exigencias de calidad del país que está importando.

2.3.12. Servicio de Rentas Internas (SRI)

El Servicio de Rentas Internas es una entidad autónoma, encargada de la administración y recaudación de todos los impuestos dentro de un territorio, brinda una adecuada atención a los contribuyentes y al mismo tiempo crea una mayor transparencia con tecnología de punta.

El SRI tiene a su cargo la ejecución de la política tributaria del país en lo que se refiere a los impuestos internos, por lo tanto la compañía deberá rendir cuentas en materia tributaria al SRI.

¹³ www.agrocalidad.gob.ec

CAPITULO III: ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Definición de estudio de mercado

“El estudio de mercado es una herramienta de mercadeo que permite y facilita la obtención de datos, resultados que de una u otra forma serán analizados, procesados mediante herramientas estadísticas y así obtener como resultados la aceptación o no y sus complicaciones de un producto dentro del mercado”.¹⁴

3.2. Objetivos del estudio de mercado

- Determinar la demanda real existente y futura de las rosas en el mercado de Roma – Italia.
- Identificar el comportamiento de compra de los importadores de Roma – Italia de las rosas ecuatorianas.
- Conocer los principales competidores y su participación dentro del mercado de Roma – Italia.
- Comprobar que existe una demanda insatisfecha de rosas en el mercado de Roma – Italia y de esa forma empezar a confirmar si es factible el desarrollo y ejecución del proyecto.
- Reconocer las principales características de las rosas deseadas por los consumidores del mercado italiano.
- Determinar el largo de los tallos más demandados en el mercado italiano.
- Identificar precio promedio pagado por tallo de la rosa por parte de los importadores mayoristas.
- Establecer la demanda histórica de las rosas ecuatorianas hacia Roma – Italia y de esa manera hacer una proyección a futuro.
- Investigar los canales de distribución existentes en el mercado objetivo para llegar al consumidor final.

¹⁴J. Rachman, David H. Mescon, Michael (1996). Introducción a los negocios enfoque mexicano. 8a ed. México. Mc Graw-Hill.

- Definir las festividades y temporadas donde se comercializa en mayor cantidad las rosas ecuatorianas.

3.3. Las rosas Ecuatorianas

Las flores ecuatorianas suenan, adornan y emocionan en el mundo entero, pero hasta la primera mitad de los noventa poco o nada se conocía de ellas.

El clima ecuatoriano y su biodiversidad constituyen un factor aliado para la producción de flores, lo que ha permitido que se destaque a nivel mundial. Entre las principales flores se encuentran: los claveles, crisantemos, gypsófilas, rosas entre otras.

La rosa posee más de 300 variedades, de las cuales exporta 60 variedades siendo de este grupo de especies la que lidera en comercialización y producción ya que tiene un total de 2,517.20 hectáreas a nivel nacional. El clavel y los crisantemos por su variedad de tallos y colores también son apreciados por el consumidor, pues el clavel tiene una producción nacional de 88.6 hectáreas. Las gypsófilas tienen una producción de 316.4 hectáreas y las flores de verano 188.9 hectáreas.

Las exportaciones de este producto representaban no menos del 1% hasta la firma de tratados comerciales especialmente con EE.UU de Norteamérica, hasta hacerse notar y convertirse en lo que es actualmente un potencial económico del país, reconocido y cotizado por muchos países por su incomparable calidad que ha dejado en el camino a poderosos competidores; cumpliendo todas las expectativas del consumidor final europeo, siendo las más importantes la Calidad de la Rosa, seguida por el tamaño, variedad, color y precio, en los últimos años, Ecuador ha invertido mucho en la mejora de la calidad de su rosa, siendo reconocido este atributo a nivel internacional, superando incluso a los pioneros de la floricultura, en las últimas ferias internacionales.

Con respecto al tamaño del botón, segunda prioridad de los importadores mayoristas del mercado italiano, Ecuador posee la rosa con el tamaño de botón más grande, llegando a medir de 7 a 9cm, en comparación de los 6cm máximos producidos por Colombia.

En cuanto a las variedades, las fincas ecuatorianas han renovado su producción por Super Premium, ya que éstas son las que marcan la tendencia de consumo, con mayor demanda y generadoras de mejores ingresos a los productores.

El color de las rosas, va muy a la par de la calidad, ya que en nuestro país se ha logrado obtener colores más intensos que los obtenidos en diferentes países, con las mismas variedades.

Con todos estos parámetros que se acaban de mencionar se ratifica que la rosa ecuatoriana puede ampliar su participación en el mercado, ya que cumple a cabalidad con todas las exigencias del mercado objetivo.

Las flores ecuatorianas son exportadas vía aérea en un ambiente adecuado para mantener una calidad óptima hasta su destino. Las rosas son agrupadas en paquetes de 15 o 20 unidades y se colocan en cajas full, que pueden contener 8 o 10 paquetes cada una, cada tabaco 5 o 6 paquetes o cajas cuartos que pueden contener 3 o 4 paquetes cada caja.

3.3.1. Importancia del sector floricultor en la economía Ecuatoriana.

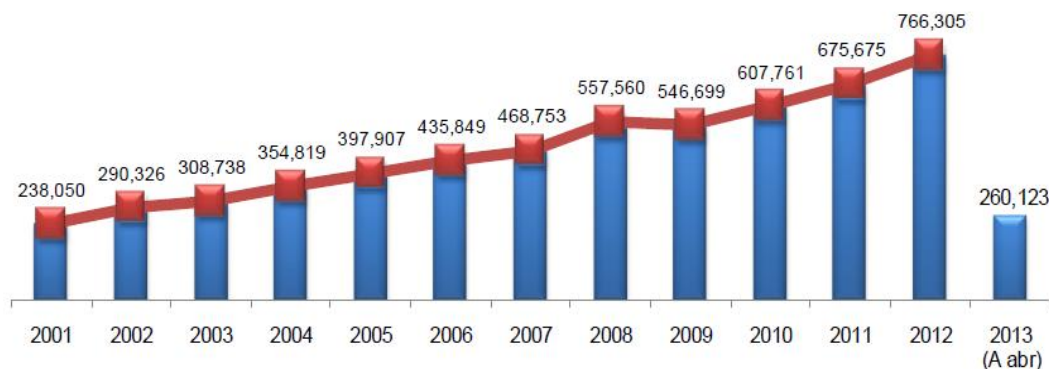
El sector floricultor ecuatoriano dentro de la economía ha sido de mucha importancia desde que se empezó con esta actividad. En los primeros años de esta actividad tuvo crecimientos constantes dentro de la economía ecuatoriana.

A pesar de que existen otras actividades importantes dentro del sector agrícola como son el banano, cacao, café entre otras, el sector floricultor cada vez se va ampliando más en los mercados internacionales, siendo en la actualidad una de las principales fuentes de ingreso a nivel nacional, aportando significativamente al PIB nacional.

El sector floricultor tiene mucha importancia en la economía ecuatoriana representando un crecimiento sostenido del 11.21 % anual en el periodo 2001 – 2012, mientras que la cantidad (toneladas) exportada de este sector en el mismo periodo apenas creció el 4.95 % anual, con algunas caídas en los años 2006, 2007 y 2009.

Gráfico No. 1: EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE FLORES

VALOR FOB MILES USD



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

3.4. Análisis global sobre la producción de rosas

3.4.1. Principales productores de flores a nivel mundial

Los principales países productores en lo que respecta a la producción y comercialización de flores son Países Bajos y Colombia. Países Bajos ocupa un importante lugar en la producción de venta mundial de flores de ornato llegando a mercados como Europa, Estados Unidos y Japón, las variedades más importantes en este rubro son las rosas, las flores bulbosas, los crisantemos, las fresias y las gérbas.

En Colombia, la producción de flores bordea las 7200 hectáreas (Ecuador para el 2010 aproximó las 3504.50 hectáreas), concentrada mayoritariamente en Cundinamarca (85%) y Antioquia (12%). Los tipos de flores que se producen son: rosas (48%), claveles, (16%), mini claveles (8%), crisantemos (4%) y otros.

Cabe mencionar que los países que producen flores de corte de calidad y que principalmente destinan esta producción a satisfacer el mercado interno son: China, Japón, India, Italia, México, en alguna medida Estados Unidos, aunque este exporta la mayor parte de su producción.

3.4.2. Principales importadores de flores a nivel mundial.

Los principales importadores mundiales de flores son América del Norte: específicamente en Estados Unidos y Canadá; Europa: Alemania, Reino Unido, Países Bajos, Rusia y Francia; mientras que en Asia: Japón. Estados Unidos y Alemania poseen la mayor participación en el mercado 15% y 14% respectivamente.

Tabla No. 4: PRINCIPALES IMPORTADORES DE FLORES

PRINCIPALES IMPORTADORES DE FLORES							
Miles USD							
PAÍS	2008	2009	2010	2011	2012	TCPA 2008 -2012	PART. NP 2012
Estados Unidos de América	1021,96	960,405	1043,818	1081,167	1167,532	3,40%	14,98%
Alemania	1194,639	1042,551	1087,733	1207,645	1115,445	-1,70%	14,32%
Reino Unido	1056,847	877,69	935,36	1006,189	954,084	-2,52%	12,24%
Federación de Rusia	555,026	500,408	561,386	701,117	746,331	7,68%	9,58%
Países Bajos (Holanda)	821,1	711,073	634,123	750,498	735,438	-2,72%	9,44%
Japón	281,778	303,416	369,977	391,143	439,823	11,77%	5,64%
Francia	588,871	544,03	514,27	482,007	432,24	-7,44%	5,55%
Bélgica	192,27	233,679	284,422	349,812	289,634	10,79%	3,72%
Italia	248,799	212,465	236,7	246,085	205,443	-4,56%	2,65%
Suiza	184,329	167,39	176,098	194,238	186,895	0,35%	2,40%
Canadá	119,762	112,174	119,198	126,312	141,929	4,34%	1,82%
Austria	150,039	141,701	139,899	144,751	121,228	-5,19%	1,56%
Dinamarca	123,489	101,297	97,717	102,78	90,854	-7,39%	1,17%
Noruega	70,599	66,925	70,788	85,547	89,891	6,23%	1,15%
España	113,683	96,7	97,358	96,22	84,856	-7,05%	1,09%
Demás países	952,069	831,029	869,78	1793,602	989,494	0,97%	12,70%
TOTAL	7674,496	6902,933	7238,627	8759,113	7792,117	3,40%	100,00%

Fuente:TradeMap

Elaborado por:Aguilar Mora Valeria

El consumo de flores en países desarrollados está estrechamente ligado al ingreso de la población, ya que los mismos tienen un ingreso per cápita mayor a los consumidores de los países en vías de desarrollo.

3.4.3 Principales exportadores de flores a nivel mundial

Los dos mayores competidores del Ecuador en el sector florícola son Países Bajos (Holanda), el cual ocupa un lugar importante en la producción y venta mundial de flores llegando a un 50.02 %, de participación del total de las exportaciones dirigidas mayoritariamente a Alemania, Reino Unido y Francia. El 70 % de su producción se destina a la exportación, ofertando una variedad de flores como: rosas, flores balbosas, los crisantemos, las fresias y las gérberas. ¹⁵

Por otra parte, Colombia ocupando el segundo lugar en producción de flores a nivel mundial bordea las 6800 hectáreas. Los tipos de flores que produce son: rosas (33%), claveles (12%), mini crisantemos (8%) y otros (10%). ¹⁶

Tabla No. 5: PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES

PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES							
Miles USD							
Exportadores	2008	2009	2010	2011	2012	TCPA 2008 - 2012	Partc. 2012
Países Bajos (Holanda)	4.719.795	3.620.270,00	3.692.294,00	4.972.920,00	4.602.077,00	2,44%	50,02%
Colombia	1.094.475	1.049.225,00	1.240.481,00	1.251.326,00	1.270.007,00	3,79%	13,80%
Ecuador	557.458,00	546.698,00	607.761,00	679.902,00	718.961,00	6,57%	7,81%
Kenya	445.996,00	421.484,00	396.239,00	606.081,00	589.826,00	7,24%	6,41%
Etiopía	104.740,00	131.518,00	143.817,00	168.946,00	526.338,00	49,72%	5,72%
Bélgica	103.868,00	167.716,00	248.628,00	260.178,00	251.314,00	24,72%	2,73%
Malasia	62.937,00	70.857,00	96.855,00	100.632,00	121.019,00	17,76%	1,32%
China	42.625,00	54.021,00	57.014,00	71.482,00	90.146,00	20,59%	0,98%
Italia	104.543	82.285	88.955	89.090	83.764	-5,39%	0,91%
Israel	67.341	97.497	156.987	93.382	78.667	3,96%	0,86%
Demás países	942.828	1.119.688	867.044	952.708	868.497	-2,03%	9,44%
Mundo*	7.706.606	7.361.259	7.596.075	9.246.647	9.200.616	4,53%	100,00%

*La cifra de exportaciones mundiales 2012 es estimada, no todos los países han reportado sus cifras.

Fuente: TradeMap

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

¹⁵ http://www.imagenagropecuaria.com/articulos.php?id_art=41&id_sec=13

¹⁶ ASOCOLFLORES, ColombianFloricultureReport 2010

3.5. Relaciones comerciales entre Ecuador e Italia

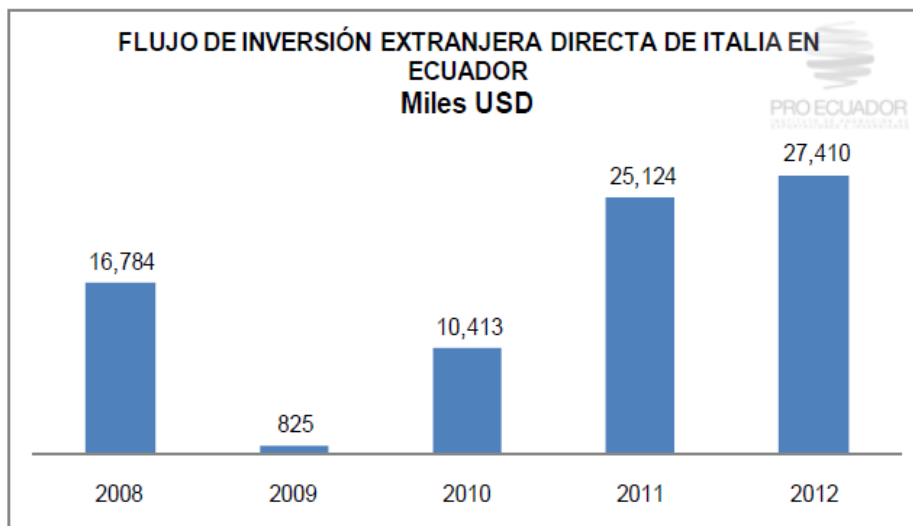
El intercambio comercial existente entre Ecuador e Italia se encuentra enmarcado en las relaciones comerciales a nivel regional entre la Unión Europea y la Comunidad Andina.

Partiendo de este punto, en el año 2003 Italia se situó como el primer socio comercial europeo de Ecuador, siendo la balanza comercial entre estos dos países, favorable para nuestro país.

El Ecuador ha exportado 222 subpartidas hacia Italia en el año 2011, en su mayor medida Banano.

El Superávit comercial se incrementó hasta el 2009, llegando a su punto más alto con USD 351.834 millones. A partir de allí, el superávit ha tenido una leve variación negativa en lo que va del año 2010 hasta marzo del año 2013.

Gráfico No. 2: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE ITALIA EN ECUADOR



Fuente: Ficha TécnicaPaís, PROECUADOR Mayo 2013

Elaborado por: PROECUADOR

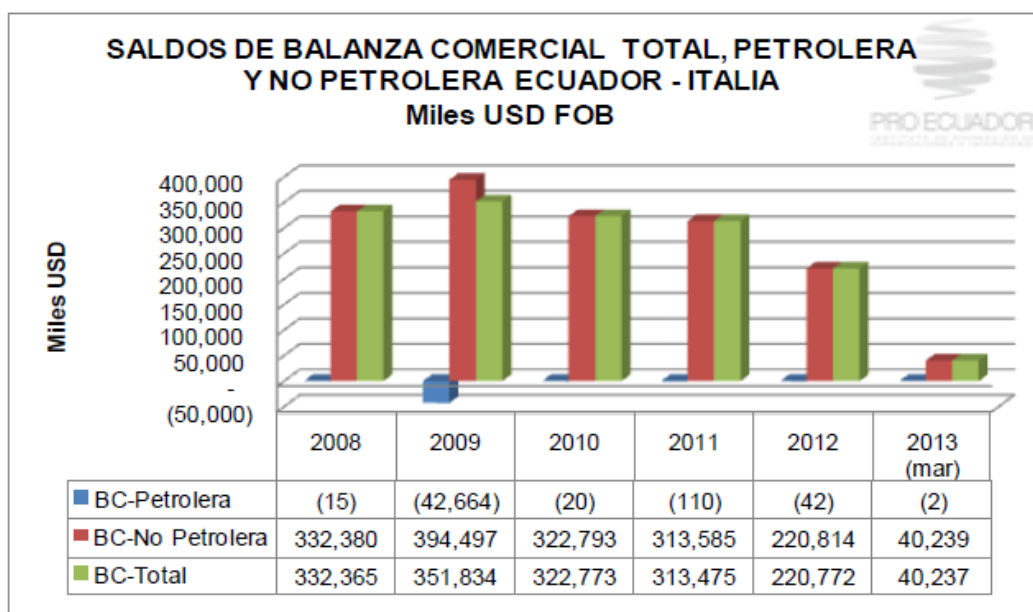
Existe un grupo de grandes empresas italianas en Ecuador. Además, se cuenta con la presencia de pequeñas y medianas empresas italianas que pertenecen a ciudadanos italianos

o representados por empresarios locales, sobretodo en restaurantes, en el sector turístico, florícola y maquinarias en general.

Italia ocupa el primer lugar dentro de los acreedores de la deuda externa ecuatoriana, siendo dueño de casi el 38%.

3.5.1 Balanza Comercial entre Ecuador e Italia

Gráfico No. 3: BALANZA COMERCIAL ENTRE ECUADOR E ITALIA



Fuente: Ficha Técnica País, PROECUADOR Mayo 2013

Elaborado por: PROECUADOR

La balanza comercial entre los dos países demuestra que durante los últimos 6 años el saldo comercial ha sido positivo para el Ecuador, incluso las exportaciones registradas representan el doble o el triple de las importaciones proveniente de Italia.

Uno de los motivos por el cual las importaciones ecuatorianas desde Italia han reducido ha sido la revalorización del Euro con relación al dólar americano. De seguir así y mantenerse la moneda europea fuerte con respecto a la Norteamérica, la tendencia deberá repetirse y

continuará contrayéndose las importaciones ecuatorianas desde Italia y en general desde cualquier país europeo que emplea como moneda el Euro.

Según datos emitidos por el Banco Central del Ecuador indican que las inversiones italianas en nuestro país en el año 2008 representaron los 16.784 USD, teniendo una disminución muy significativa en el año 2009 que obedece principalmente a un menor flujo de divisas recibidas dada la crisis económica de la Unión Europea alcanzando los USD 825, para el año 2010, 2011 y 2012 se nota un incremento optimista convirtiendo a Italia en el cuarto inversionista más alto de todos los países.

3.5.2 Exportaciones a la República Italiana

A continuación se presenta un gráfico con los principales productos que se han exportado hacia Italia en lo que va del año 2012. Los productos con sus respectivos subpartidas arancelarias son:

Gráfico No. 4: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR ITALIA AL MUNDO

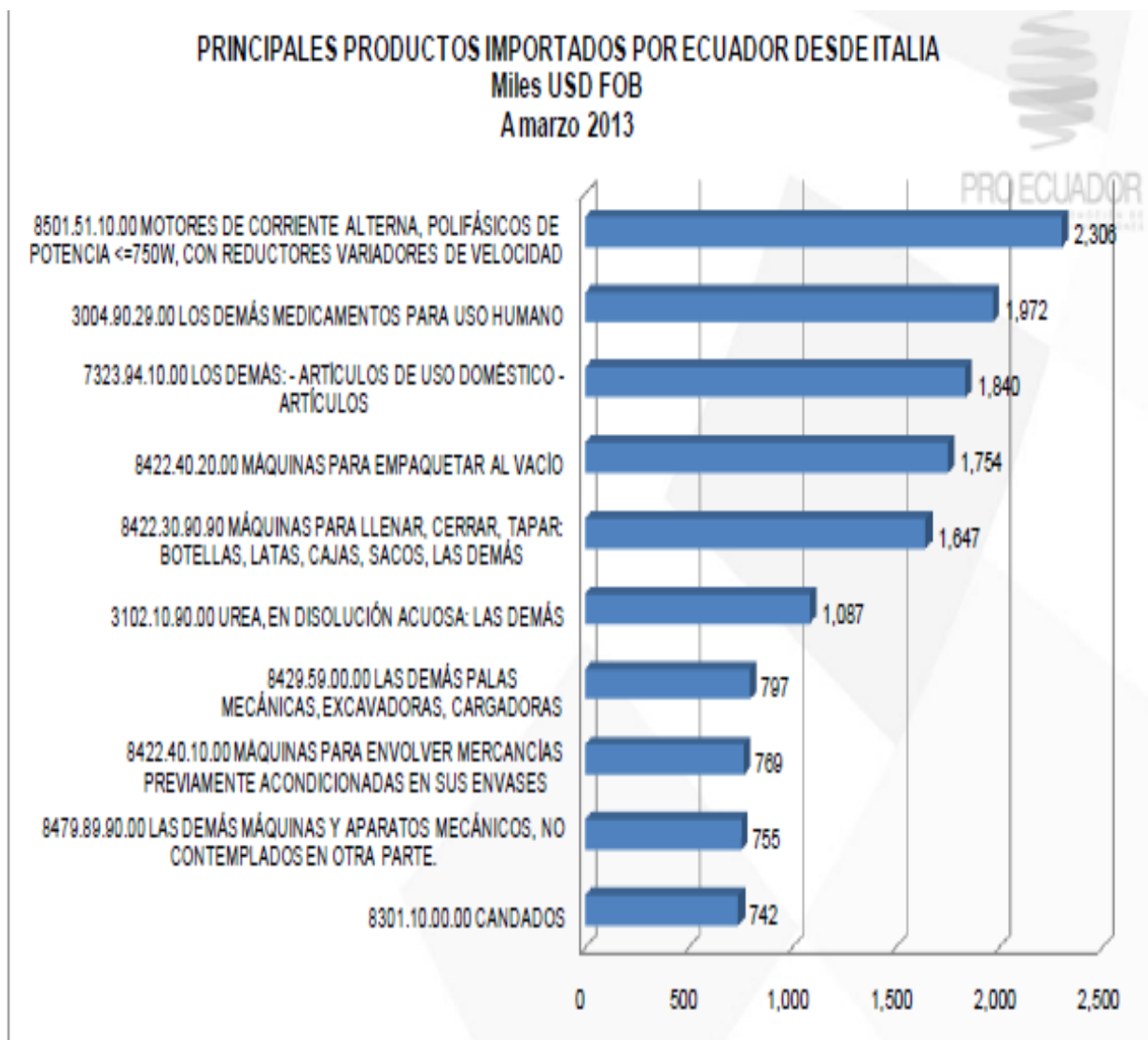


Fuente: Ficha Técnica País, PROECUADOR Mayo 2013

Elaborado por: PROECUADOR

3.5.3 Productos importados a Ecuador desde Italia

Gráfico No. 5: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR ECUADOR DESDE ITALIA



Fuente: Ficha Técnica País, PROECUADOR Mayo 2013

Elaborado por: PROECUADOR

3.5.4 Barreras no Arancelarias

En el caso de las flores tanto la importación como la exportación se rigen por los siguientes reglamentos:

- Reglamento CE N°. 234/68, sobre la constitución de una organización común para el mercado de los productos de la floricultura.
- Reglamento CE N°. 316/68, que establece normas de calidad para las flores cortadas. Comercializadas entre la Comunidad Europea.

Las flores tienen que haber sido cortadas después de determinado desarrollo que signifique:

- Una potencial apertura de la flor
- Un tallo lo suficientemente fuerte para sostener la flor.

Todas las partes de los productos (flores, tallos, hojas) de Primera Categoría tienen que ser:

- Integras
- Frescas
- Sin parásitos y/o vegetales
- Sin defectos superficiales y/o vegetales
- Sin defectos superficiales y/o vegetación (debido a errores en el cultivo).

Si las flores de primera categoría no benefician de los márgenes de tolerancia admitidos, las flores pueden ser denominadas de Categoría EXTRA.

A pesar de que existen normas que reglan las presentaciones de flores, estas pueden ser modificadas contractualmente: entonces, hay substancial libertad de presentación. Están admitidas presentaciones con variedades mixtas, compuestas de flores de la misma categoría de calidad. Entre las indicaciones requeridas sobre el embalaje se debe indicar:

- Código de identificación del sujeto que expidió
- Género, específico, variedad y si es el caso, la denominación de mezcla.
- Categoría y tamaño.
- Origen (facultativo).

3.6. El mercado Italiano

Figura No. 3: MAPA FÍSICO DE ITALIA



3.6.1. Información general

Italia, oficialmente la República Italiana, es un país soberano miembro de la Unión Europea. Es un país bicontinental; su territorio está en Europa del Sur y en el Norte de África; su territorio europeo lo conforma la península itálica, el valle del Po y dos grandes islas en el mar Mediterráneo.

Es el tercer país de la Unión Europea que más turistas recibe por año, siendo Roma la tercera ciudad más visitada, forma parte del G8 o grupo de las ocho naciones más industrializadas del mundo, tiene una calidad de vida alta.

Es el país número 24º (IDH 2011) en materia de alto índice de desarrollo humano tan solo por detrás de España y por delante de Luxemburgo. Es miembro fundador de la Unión Europea, firmante del Tratado de Roma en 1957. También es miembro fundador de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) y miembro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, de la Organización Mundial del Comercio, del Consejo de Europa y de la Unión Europea Occidental. El país, y especialmente Roma, tiene

una fuerte repercusión en temas de política y cultura, en organizaciones mundiales como la Organización para la Agricultura y la Alimentación (FAO), el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (IFAD), el GlocalForum, el Programa Mundial de Alimentos (WFP).¹⁷

3.6.2. Datos Generales

- Población 61.261.254 (2012 est.)
- Crecimiento poblacional 0.38% (2012 est.)
- Capital Roma. Principales Ciudades Trieste, Verona, Milán, Turín, Génova, Palermo, Venecia, Florencia, Bari, Taranto, Livorno, Nápoles, Salerno.
- PIB USD 2.16 billones* (2011 est.)
- Crecimiento PIB 0.4% (2011 est.)
- PIB per cápita 35,258.83
- PIB per cápita (PPA) USD 30,500 (2011 est.) Agricultura: 2% Industria: 24.7% Servicios: 73.4% (2011 est.)
- Moneda oficial Euros
- Tasa de cambio 0.7194 Euros (EUR) per US dollar
- Tasa de Inflación anual 2.9% (2011 est.)
- Inversión 19.6% del PIB (2011 est.)
- Stock de dinero USD 1.957 billones (31 Diciembre 2011)
- Reservas de moneda internacional y oro USD 173.3 mil millones (31/12/2011)

3.6.3. Economía de Italia

Italia es uno de los países más industrializados del mundo, y es precisamente la industria el eje de su economía y su principal factor de desarrollo.¹⁸ A continuación se detalla los principales sectores productivos de Italia:

¹⁷ <http://es.wikipedia.org/wiki/Italia>

¹⁸ <http://www.ambitalia.com.uy/economia/economia-italiana.php>

Figura No. 4: PRINCIPALES SECTORES PRODUCTIVOS DE ITALIA

PRODUCTOS AGRÍCOLAS	Frutas, verduras, uvas, patatas, remolacha azucarera, soja, cereales, aceitunas, carne de res, productos lácteos, el pescado.
INDUSTRIA	Turismo, maquinaria, hierro y acero, productos químicos, procesamiento de alimentos, textiles, automóviles, ropa, calzado, cerámica.
RECURSOS NATURALES	Carbón, mercurio, zinc, potasio, mármol, barita, asbesto, piedra pómez, fluorita, feldespato, pirita (sulfuro), gas natural y las reservas de crudo, el pescado las tierras de cultivo.
GANADERÍA	La ganadería no logra abastecer la demanda alimenticia de su población. Producción bovina (Cerdeña) Producción porcina (Emilia-Romaña)

Fuente: WorldFactbook, actualización diciembre, 2012

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

3.7. Logística de transporte

3.7.1. Acceso marítimo

La infraestructura portuaria de Italia compuesta por 7.600 Km de costa, cuenta como más de 100 terminales marítimos, de los cuales se destacan, entre otros: Génova, Livorno, La Spezia, Nápoles, Palermo, Trieste y Salerno.¹⁹

3.7.2. Acceso aéreo

Italia cuenta con una infraestructura aeroportuaria compuesta por un total de 133 aeropuertos distribuidos a lo largo del territorio, garantizando facilidades de acceso aéreo a cualquier destino al interior del país. Sin embargo, solo 24 aeropuertos son aptos para el acceso de productos, ya que tienen servicio aduanero y la mayoría brinda opciones de almacenamiento de carga en los terminales.

¹⁹Ibid

Los grandes aeropuertos internacionales se encuentran en las principales ciudades italianas: En Roma, el Fiumicino y en Milán el Malpensa, son los más utilizados para despacho de carga, cuentan con la infraestructura adecuada para darle manejo a cualquier tipo de carga, ofreciendo servicios como: parque para perecederos, frigorífico, zona de animales, servicio de veterinarios y fitosanitarios.

Estas dos terminales poseen el Cargo City, que es un espacio físico dedicado por el terminal para almacenar y operar la carga del aeropuerto a las conexiones terrestres y férreas, además de ser un espacio informativo, representando el brazo logístico del aeropuerto.²⁰

3.8. La demanda

La demanda es la cantidad de un producto o servicio que un mercado determinado está dispuesto a adquirir para satisfacer una necesidad, en un lugar, tiempo y precio establecido.

3.8.1. Metodología para cuantificar la demanda

La demanda de un producto o servicio está determinada por la cantidad que el mercado requiera para satisfacer una necesidad con un valor establecido, en un sitio específico y en un momento determinado. La primera prueba de factibilidad para un proyecto es la cuantificación de la demanda de ello dependerá en gran parte la elección del mercado objetivo.

“El análisis de la demanda histórica junto con la cuantificación de la demanda nos servirá para determinar el volumen de la futura demanda del producto que el proyecto estaría en condiciones de ofrecer a dicho mercado a un determinado precio”.²¹

Con esta información se estará en situación de calcular la demanda insatisfecha. La demanda insatisfecha debe ser amplia a la oferta. Por cuanto existe información estadística histórica suficiente, confiable, la metodología a aplicarse es la de Consumo Aparente para lo cual se analizará la producción nacional en Italia de las exportaciones e importaciones.

²⁰ProExport Colombia

²¹ Barreno Luis (2005). Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos. Quito.

3.8.2. Segmentación de mercado

La segmentación de mercado busca separar el mercado actual en grupos diferentes de consumidores que estén interesados en las rosas ecuatorianas.

Por la naturaleza de este estudio, los clientes finales de las fincas productoras de rosas, serán las empresas importadoras mayoristas de flores de Roma – Italia.

A continuación la segmentación de mercado:

Variable Geográfica: El mercado se divide en unidades geográficas:

- Ubicación: Roma
- Zona: Zona urbana

Variable Demográfica: Es la forma más común de diferenciar grupos de consumidores, ya que las preferencias y el nivel de uso se relacionan directamente con esta variable:

- Edad: 18 años en adelante
- Género: Masculino y Femenino
- Renta: Ingresos propios
- Ocupación: Importadores mayoristas de flores frescas
- Educación: Parámetro abierto
- Religión: Parámetro abierto
- Raza: Parámetro abierto
- Nacionalidad: Parámetro abierto

Variable Psicográfica: Divide a los usuarios en grupos diferentes según su clase social, forma de vida y personalidad.

- Clase social: Media, media – alta, alta.
- Estilo de vida: Personas que sepan cómo comercializar las flores ecuatorianas y valoren su calidad.
- Personalidad: Personas activas, comerciantes.

Variable en Base al Comportamiento: Divide al mercado en grupos de acuerdo a su conocimiento del producto, actitud y su nivel de lealtad.

- **Momentos de uso:** Cotidiano
- **Beneficios Buscados:** Importar flor de buena calidad que se pueda comercializar de forma fácil a los consumidores finales.
- **Categoría de clientes:** Importadores actuales, supermercados
- **Frecuencia de Uso:** Alta
- **Nivel de lealtad:** Alta, que prefieran flor ecuatoriana.
- **Disposición:** Personas informadas e interesadas en importar rosas ecuatorianas.

Los importadores mayoristas distribuirán las rosas ecuatorianas a sus clientes finales, cuya segmentación será la siguiente:

Variable Geográfica:

- Ubicación: Roma
- Zona: Zona urbana

Variable Demográfica:

- Edad: 18 años en adelante
- Género: Masculino y Femenino
- Renta: Ingresos propios
- Ocupación: Parámetro abierto
- Educación: Parámetro abierto
- Religión: Parámetro abierto
- Raza: Parámetro abierto
- Nacionalidad: Parámetro abierto

Variable Psicográfica:

- Clase social: Media, media – alta, alta.

- Estilo de vida: Personas que valoren la calidad de las rosas
- Personalidad: Personas activas, detallistas, románticos de buen gusto.

Variable en Base al Comportamiento:

- **Momentos de uso:** Semanal o quincenal de preferencia
- **Beneficios Buscados:** Comprar rosas que tengan la mayor duración posible
- **Categoría de clientes:** Consumidores finales
- **Frecuencia de Uso:** Alta
- **Nivel de lealtad:** Alta, que prefieran flor ecuatoriana.
- **Disposición:** Abiertas al consumo de rosas ecuatorianas.

3.8.3. Factores que afectan la demanda

Los principales factores que afectan a la demanda son:

- **El Precio:** La cantidad demandada cumple una relación inversa al precio que se le asigne al bien; es decir que al incrementar el precio de la rosa, disminuirá la cantidad demandada o viceversa.
- **Ingreso de los Consumidores:** La cantidad demandada incrementa al aumentarse los ingresos de los consumidores y viceversa. Se debe analizar la distribución de los gastos de los consumidores con respecto a sus créditos.
- **Precio de la Competencia:** Debemos ofrecer nuestro producto en un rango de precios reales, cercanos a los de la competencia, evitando que los potenciales clientes limiten sus compras por este factor.
- **Precio de los Bienes Sustitutos y/o Complementarios:** La cantidad demandada del bien, aumenta al incrementarse los precios de los bienes sustitutos y/o complementarios y viceversa.
- **Preferencias del Consumidor:** La demanda aumenta cuando las preferencias del consumidor por las rosas se afirman y viceversa. Es importante conocer los cambios de gustos y tendencias del mercado para aprovecharlos, manteniendo a la clientela y fortaleciendo nuestros diferenciadores frente a la competencia.

- **Crecimiento de la Población:** Un proyecto es rentable cuando se lo mantiene a largo plazo con una relación de ingresos sobre egresos y esto es posible al existir la suficiente demanda de rosas.

3.8.4. Análisis de la producción interna de rosas en Italia

La producción de flores cortadas y plantas en macetas en Italia abarca aproximadamente 1,627 millones de euros en el año 2005. Tanto las áreas sembradas como el número de tallos producidos son bastantes estables, también se estima que el valor de la producción ha sido igualmente estable, representando el 7% de la producción bruta agrícola, con una estructura positiva muy articulada y presente en casi todas las regiones, con una superficie cultivada de 38.541 Has. La mayor parte está destinada a la producción de flores de corte, de follaje y hojas de corte, que se aproxima a las 10.000 Has. Las flores más cultivadas en Italia son: claveles, rosas, crisantemos, gerberas.

En la siguiente tabla se muestra la evolución que ha existido en la producción de rosas en Italia en los últimos años:

Tabla No. 6: PRODUCCIÓN HISTÓRICA DE ROSAS EN ITALIA

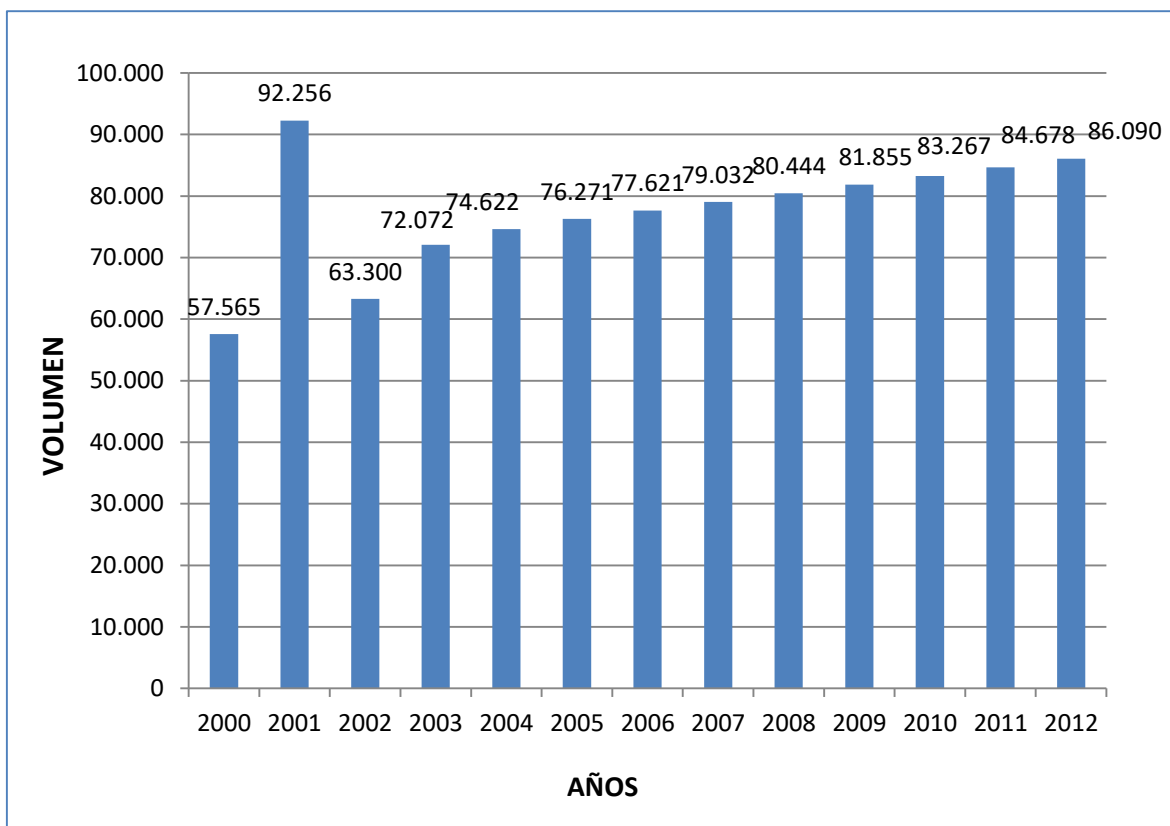
PERIODO 2000 – 2012	
AÑOS	TONELADAS MÉTRICAS
2000	57.565
2001	92.256
2002	63.300
2003	72.072
2004	74.622
2005	76.271
2006	77.621
2007	79.032
2008	80.444
2009	81.855
2010	83.267
2011	84.678
2012	86.090

Fuente: ISTAT

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

Gráfico No. 6: PRODUCCIÓN HISTÓRICA DE ROSAS EN ITALIA

PERIODO 2000 – 2012



Fuente: ISTAT

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

3.8.4.1. Proyecciones

En base a los datos mostrados en los cuadros anteriores se elaborará las proyecciones para los años 2013 – 2017, a través del método de mínimos cuadrados y en base a estos datos elaborar la metodología del consumo aparente.

Representamos la siguiente fórmula:

Tabla No. 7: CÁLCULOS PARA LA PROYECCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE ROSAS EN ITALIA

	AÑO	Y	X	X*Y	X²
2000	0	57.565	-1	-57.565	1
2001	1	92.256	-2	-184.512	4
2002	2	63.300	-3	-189.900	9
2003	3	72.072	-4	-288.288	16
2004	4	74.622	-5	-373.110	25
2005	5	76.271	-6	-457.626	36
2006	6	77.621	0	0	0
2007	7	79.032	1	79.032	1
2008	8	80.444	2	160.888	4
2009	9	81.855	3	245.565	9
2010	10	83.267	4	333.068	16
2011	11	84.678	5	423.390	25
2012	12	86.090	6	516.540	36
		1.009.073		207.482	182

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

$$a = \frac{\sum y}{n} = \frac{1.009.073}{12} = 84089.42$$

$$b = \frac{\sum xy}{x^2} = \frac{207.482}{182} = 1140.01$$

$$y = a + bx$$

$$Y (2013) = 84089.42 + 1140.01 (7) = 92069,49$$

$$Y (2014) = 84089.42 + 1140.01 (8) = 93209,50$$

$$Y (2015) = 84089.42 + 1140.01 (9) = 94349,52$$

$$Y (2016) = 84089.42 + 1140.01 (10) = 95489,53$$

$$Y (2017) = 84089.42 + 1140.01 (11) = 96629,54$$

**Tabla No. 8: PROYECCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE ROSAS EN ITALIA,
PERIODO 2013 – 2017**

AÑOS	TONELADAS MÉTRICAS
Y (2013)	92069,49
Y (2014)	93209,50
Y (2015)	94349,52
Y (2016)	95489,53
Y (2017)	96629,54

Fuente: ISTAT

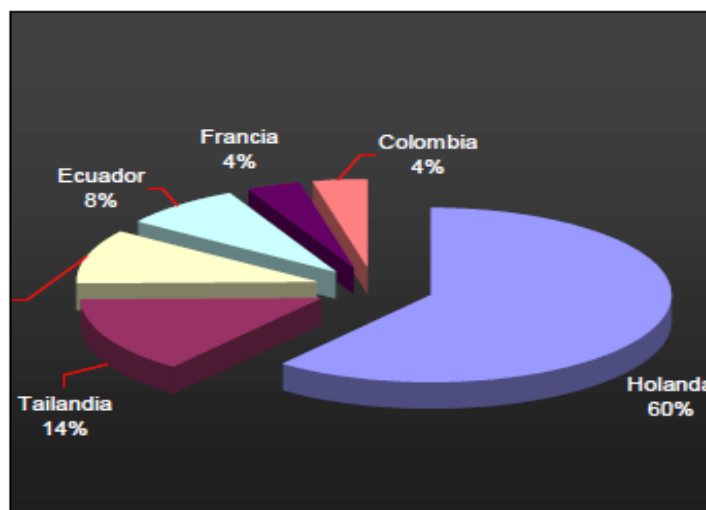
Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

3.8.5. Análisis de las importaciones de rosas en Italia

Italia constituye el segundo consumidor de flores ecuatorianas en esta región después de Alemania. Sus principales proveedores son: Holanda con el 60.5 %, Tailandia 14.1 %, Ecuador 8.1 %, Francia con 3.6 % y Colombia con 3.5 %.

Las principales flores consumidas son claveles, crisantemos, gladiolos, rosas, lilium, gerbera, orquídeas, tulipanes, fresias y hypericum.

Gráfico No. 7: IMPORTACIONES ITALIANAS DE FLORES POR PAÍS ORIGEN



Fuente: CBI

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

Tabla No. 9: IMPORTACIONES HISTÓRICAS DE ROSAS EN ITALIA

PERIODO 2000 – 2012	
AÑOS	TONELADAS MÉTRICAS
2000	4.913
2001	5.601
2002	6.415
2003	7.701
2004	8.034
2005	10.251
2006	10.680
2007	11.688
2008	12.695
2009	13.703
2010	14.711
2011	15.719
2012	16.726

Fuente: EXPORHELP

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

3.8.5.1. Proyecciones

Las proyecciones de las importaciones de rosas en Italia se las realizará con el método de mínimos cuadrados para los siguientes cinco años.

$$a = \frac{\sum y}{n} = \frac{138.837}{12} = 11.569,75$$

$$b = \frac{\sum xy}{x^2} = \frac{148.142}{182} = 813,97$$

$$y = a + bx$$

$$Y (2013) = 11569.75 + 813.97 (7) = 17267,52$$

$$Y (2014) = 11569.75 + 813.97 (8) = 18081,49$$

$$Y (2015) = 11569.75 + 813.97 (9) = 18895,45$$

$$Y (2016) = 11569.75 + 813.97 (10) = 19709,42$$

$$Y(2017) = 11569.75 + 813.97(11) = 20523,39$$

Tabla No. 10: CÁLCULOS PARA LA PROYECCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE ROSAS EN ITALIA

	AÑO	Y	X	X*Y	X²
2000	0	4.913	-1	-4913	1
2001	1	5.601	-2	-11202	4
2002	2	6.415	-3	-19245	9
2003	3	7.701	-4	-30804	16
2004	4	8.034	-5	-40170	25
2005	5	10.251	-6	-61506	36
2006	6	10.680	0	0	0
2007	7	11.688	1	11688	1
2008	8	12.695	2	25390	4
2009	9	13.703	3	41109	9
2010	10	14.711	4	58844	16
2011	11	15.719	5	78595	25
2012	12	16.726	6	100356	36
		138.837		148.142	182

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

Tabla No. 11: PROYECCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE ROSAS EN ITALIA, PERIODO 2013 – 2017

AÑOS	TONELADAS MÉTRICAS
Y (2013)	17267,52
Y (2014)	18081,49
Y (2015)	18895,45
Y (2016)	19709,42
Y (2017)	20523,39

Fuente: ISTAT

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

3.8.6. Análisis de las exportaciones de rosas en Italia

Las exportaciones en Italia son mínimas en relación a la producción interna y a las importaciones que se registran en el país.

El motivo de que las exportaciones sean bajas se debe a que Italia es el cuarto mercado de consumo de flores en la Unión Europea, tomando en consideración que en el 2006 los gastos alcanzaron 1.619 millones de euros.

En otras palabras, tanto la producción interna como las importaciones de rosas están destinadas básicamente al consumo del mercado interno del país.

Tabla No. 12: EXPORTACIONES HISTÓRICAS DE ROSAS EN ITALIA

PERIODO 2000 – 2012	
AÑOS	TONELADAS MÉTRICAS
2000	660
2001	533
2002	469
2003	359
2004	314
2005	260
2006	260
2007	156
2008	*76
2009	*76
2010	*76
2011	*76
2012	*76

Fuente: ISTAT

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

3.8.6.1. Proyecciones

Al aplicar el método de los mínimos cuadrados en la proyección de las exportaciones, da como resultados valores negativos, debido a esto se mantiene el último dato positivo que fue del año 2012 de \$76, para el periodo del 2013 – 2017.

Estas proyecciones demuestran que las exportaciones tienen tendencia a disminuir, lo cual es positivo para la elaboración de este proyecto.

Tabla No. 13: PROYECCION DE LA EXPORTACION DE ROSAS EN ITALIA

PERIODO 2013 – 2017	
AÑOS	TONELADAS MÉTRICAS
2013	76
2014	76
2015	76
2016	76
2017	76

Fuente: ISTAT

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

3.8.7. Consumo aparente

El Consumo Aparente es aquel que resulta de la suma de la producción existente del mercado a investigar, más las importaciones realizadas por dicho país, menos las exportaciones.

Siendo la fórmula para determinar el consumo aparente la siguiente:

$$CA = P + M - X$$

Dónde:

CA: Consumo Aparente

P: Producción

M: Importaciones

X: Exportaciones

Para conocer cuál será el consumo aparente de rosas en Italia en los cinco años a partir del 2013, se toma como base los datos proyectados tanto de la producción, como de las

importaciones y exportaciones, que están dados en tonelada métricas; y se los reemplaza en la fórmula. El siguiente cuadro refleja el consumo aparente del 2013 al 2017.

Tabla No. 14: CONSUMO APARENTE

AÑO	PRODUCCIÓN NACIONAL PROYECTADA (TM)	IMPORTACIONES PROYECTADAS (TM)	EXPORTACIONES PROYECTADAS (TM)	CONSUMO APARENTE (TM)
2013	92069,49	17267,52	76	109261
2014	93209,5	18081,49	76	111215
2015	94349,52	18895,45	76	113169
2016	95489,53	19709,42	76	115123
2017	96629,54	20523,39	76	117077

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

3.8.8. Población económicamente activa en Italia.

La población económicamente activa de Italia ha experimentado un considerable crecimiento, es necesario conocer sus datos históricos para realizar una proyección a los años de la duración del proyecto.

Tabla No. 15: PEA HISTÓRICO DE ITALIA

AÑOS	PEA
2004	24.150.000
2005	24.270.000
2006	24.490.000
2007	26.630.000
2008	24.860.000
2009	25.129.333
2010	25.356.762
2011	25.584.190
2012	25.811.619

Fuente: INEXMUNDI

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

3.8.8.1. Proyección

Tabla No. 16: CÁLCULOS PARA LA PROYECCIÓN DE LA PEA DE ITALIA

	AÑO	Y	X	X*Y	X2
2004	0	24.150.000	-1	-24.150.000	1
2005	1	24.270.000	-2	-48.540.000	4
2006	2	24.490.000	-3	-73.470.000	9
2007	3	26.630.000	-4	-106.520.000	16
2008	4	24.860.000	0	0	0
2009	5	25.129.333	1	25.129.333	1
2010	6	25.356.762	2	50.713.524	4
2011	7	25.584.190	3	76.752.570	9
2012	8	25.811.619	4	103.246.476	16
		226.281.90		3.161.903	60

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

$$a = \frac{\sum y}{n} = \frac{226.281.90}{8} = 28.285.236$$

$$b = \frac{\sum xy}{x^2} = \frac{3.161.903}{60} = 52698.38$$

$$y = a + bx$$

$$Y (2013) = 28.285.236 + 52698.38 (5) = 28.548.730$$

$$Y (2014) = 28.285.236 + 52698.38 (6) = 28.601.428$$

$$Y (2015) = 28.285.236 + 52698.38 (7) = 28.654.127$$

$$Y (2016) = 28.285.236 + 52698.38 (8) = 28.706.825$$

$$Y (2017) = 28.285.236 + 52698.38 (9) = 28.759.523$$

Tabla No. 17: PEA DE ITALIA PROYECTADA, DEL 2013 AL 2017

AÑOS	PEA
Y (2013)	28.548.730
Y (2014)	28.601.428
Y (2015)	28.654.127
Y (2016)	28.706.825
Y (2017)	28.759.523

Fuente: ISTAT

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

3.8.9. Consumo per cápita

Una vez que se ha proyectado el PEA durante los años que dure el proyecto, se puede calcular para conocer el consumo de rosas por habitante (en Kilogramos) en Italia, y se calcula de la siguiente manera:

CONSUMO PER CÁPITA Kg = (Consumo Aparente / PEA) * 1000

Tabla No. 18: CONSUMO PER CÁPITA DE ROSAS EN ITALIA

AÑO	CONSUMO APARENTE TM	PEA	CONSUMO APARENTE PER CAPITA Kg
2013	109261	28.548.730	3,83
2014	111215	28.601.428	3,89
2015	113169	28.654.127	3,95
2016	115123	28.706.825	4,01
2017	117077	28.759.523	4,07

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

3.8.9.1. Consumo Recomendado

El consumo de rosas recomendado en el mercado italiano se lo obtiene a través de la siguiente formula:

Consumo recomendado= 1 bonche quincenal (kg) * # de quincenas al año

- Un bonche de rosas de 70/80 cm, equivale a 2.5 kilogramos en promedio.
- El año tiene 24 quincenas.

Consumo recomendado = 2.5 kg * 24 = 60kg

60kg = 0.06 Tm

El consumo per cápita recomendado para cada año es de 60 kilogramos.

Tabla No. 19: CONSUMO DE ROSAS RECOMENDADO

AÑO	CONSUMO RECOMENDADO ANUAL KG
2013	60
2014	60
2015	60
2016	60
2017	60

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

3.8.10. Demanda insatisfecha

3.8.10.1. Déficit por Habitante

Déficit por habitante= Consumo per cápita real (aparente) – Consumo recomendado.

Tabla No. 20: DÉFICIT POR HABITANTE

AÑO	CONSUMO PER CÁPITA Kg	CONSUMO RECOMENDADO PER CÁPITA Kg/Año	DÉFICIT POR HABITANTE Kg/Año
2013	3,83	60	-56,17
2014	3,89	60	-56,11
2015	3,95	60	-56,05
2016	4,01	60	-55,99
2017	4,07	60	-55,93

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

3.7.10.2 Déficit Total

Para el cálculo del déficit total de rosas en el mercado italiano se requiere de la PEA proyectada y del déficit por habitante. Se lo obtiene de la siguiente manera:

$$\text{Déficit Total} = \text{Déficit por habitante} * \text{PEA}$$

Tabla No. 21: DÉFICIT TOTAL

AÑO	DÉFICIT POR HABITANTE Kg/Año	PEA	DÉFICIT TOTAL Kg/Año
2013	-56,17	28.548.730	-1.603.662.782
2014	-56,11	28.601.428	-1.604.870.707
2015	-56,05	28.654.127	-1.606.078.632
2016	-55,99	28.706.825	-1.607.286.557
2017	-55,93	28.759.523	-1.608.494.482

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

Al existir una amplia diferencia entre el la oferta del proyecto y la demanda insatisfecha, donde esta demanda es muy superior a la oferta, existirá menos riesgos para el proyecto; pero si la oferta es mayor o igual a la demanda insatisfecha el riesgo sería demasiado alto.

En este estudio de mercado demostró que el factor demanda es aceptable, puesto que la demanda insatisfecha que es de 1.603.662.782 para el año 2013, aumentando cada año hasta llegar a 1.608.494.482 en el 2017.

3.9. La oferta

En términos económicos, la oferta es el número de unidades de un bien o servicio que los productores están dispuestos a vender a determinados precios en un área definida; en este caso la oferta está constituida por los países exportadores de rosas a Roma – Italia, representados por sus fincas productoras.

Para el desarrollo de un proyecto de exportación es importante conocer la oferta existente, calidad, precios, porcentaje de participación el mercado, canales de distribución y conocer nuestra competencia y calidad a la que se debe enfrentar.

Además de aprovechar las ventajas competitivas que se tiene frente a otros países oferentes de rosas, tales como la calidad y duración.

3.9.1. Oferta del proyecto

El cálculo de la oferta del proyecto se realizó tomando en cuenta varios factores como el precio referencial de venta de las rosas en Italia, la disponibilidad del producto en el país de origen y el nivel de crecimiento que tendrá el proyecto cada año.

Debido a que ésta industria es variable debido a muchos factores como son los gustos y preferencias del consumidor final, precios, desastres naturales entre otros, se proyectará la oferta del proyecto solo para cinco años.

Tabla No. 22: OFERTA DEL PROYECTO

AÑO	CONSUMO APARENTE TM	PEA	CONSUMO APARENTE PER CÁPITA KG	CONSUMO RECOMENDADO PER CÁPITA KG	DÉFICIT PER CÁPITA Kg	DÉFICIT TOTAL	OFERTA DEL PROYECTO TM
2013	109.261	28.548.730	3,83	60	-56,17	-1.603.662.782	30.00
2014	111.215	28.601.428	3,89	60	-56,11	-1.604.870.707	31.5
2015	113.169	28.654.127	3,95	60	-56,05	-1.606.078.632	33.08
2016	115.123	28.706.825	4,01	60	-55,99	-1.607.286.557	34.73
2017	117.077	28.759.523	4,07	60	-55,93	-1.608.494.482	36.47

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

Realizando un análisis interno de la producción de rosas en la florícola se puede concluir que la oferta del proyecto cubrirá aproximadamente 1200 cajas full o 30.000 Kg anuales de las necesidades de consumo del mercado italiano incrementando el 5 % de cajas hasta el 2017.

3.9.2. Factores que afectan a la oferta

Los principales factores que afectan a la oferta son los siguientes:

- **Valor de los Insumos:** Al incrementarse los precios de los insumos, materiales, suministros, mano de obra y demás factores necesarios para la producción de rosas, se deberá incrementar el precio de venta para poder cubrir estos gastos y no incurrir en pérdidas. Al incrementarse los precios de los bienes los demandantes también tendrán una reacción y por lo general, el consumo de rosas, se reduciría.
- **Desarrollo de la Tecnología:** La tecnología en esta industria permite obtener rosas de mejor calidad, con mayores beneficios en riego y disminuyendo el tiempo promedio en producción. Con mayor calidad de flor y mayor productividad por m² se puede aumentar la oferta y paralelamente los beneficios.
- **Efectos Climáticos:** La industria de la producción de flores está muy regida directamente a los efectos de clima, es decir, si las temperaturas son muy bajas, el ciclo para que la flor esté en punto de ser cortada aumentará, lo que reducirá la productividad y en efecto la cantidad de flor que se ofrece a los mercados internacionales. Las granizadas y fuertes lluvias también han provocado muchas veces en Ecuador y Colombia la caída de invernaderos y por ende la destrucción de las producciones que crecían en estas, reduciendo la cantidad ofertada en el mercado.
- **Valores de los Bienes Sustitutos y/o Complementarios:** La existencia de una oferta amplia de servicios sustitutos y/o complementarios podrán limitar la oferta del producto principal, es el caso de las rosas, que además de tener bienes sustitutos directos como lo son otras variedades de flores cortadas, también existen varios bienes complementarios que pueden ser más económicos como dulces, o artículos de decoración (dependiendo el uso final).

3.9.3. Análisis de precios

El precio es la cantidad de dinero que se cobra por un bien-, es decir es la suma de todos los valores que los consumidores intercambian por el beneficio de obtener un producto.²²

²²Kotler Philip (2000). Introducción al Marketing. Madrid. Prentice Hall

El precio establecido en este proyecto es coherente respecto a la competencia mundial, la realidad nacional del mercado italiano, la calidad del producto y que sea un precio accesible para el cliente.

Es importante analizar los precios de la competencia para determinar el rango en el cual podemos establecer los nuestros y determinar si el valor ofrecido compensa el precio que los potenciales clientes pagarían por la rosa ecuatoriana.

Pero en esta industria es sumamente complicado determinarlo, ya que en todas las fincas trabajan con un precio de lista, que en la mayoría de veces es irrespetado por los mismos productores, para evitar botar la flor o evitar la acumulación de producto en cuarto frío.

Es importante tomar en cuenta que además los precios tienen una relación directa con la calidad del producto, que en este tipo de bienes no suele ser homogénea, lo que ocurre con los colores de las rosas, ya que existen temporadas como San Valentín, donde las flores rojas se cotizan en mayor cantidad que las demás.

Para tener una idea de los rangos de precios dados por los proveedores mundiales de rosas para Italia, se ha tomado como parámetro los precios promedios de Ecuador.

Colombia tiene una variación promedio de \$0.40 - \$0.08 menos que los precios de Ecuador (tomando \$0.06 para ejemplificar), mientras que Kenia amplía su diferencia a \$0.10. Vale destacar que uno de los principales factores solicitados por los consumidores es el tamaño de la cabeza de la flor, y ambos países se caracterizan por no tener mucha producción que cumpla con este requisito.

Por otro lado, el resto de países de la Unión Europea, que también proveen al mercado italiano, encabezados por Holanda, poseen un precio de \$0.10 superiores a los nuestros, pero para los mayoristas importadores, es un precio conveniente por cuestiones de flete, es decir, es más barato el flete aéreo dentro de Europa, que el flete aéreo desde América del Sur, con escala en Holanda (por lo general), con conexión final a Italia.

A continuación los precios promedios de rosas exportadas al mercado italiano:

Tabla No. 23: PRECIOS PROMEDIOS DE ROSAS

PAÍS PROVEEDOR	TEMPORADA	CLASIFICACIÓN VARIEDADES	PRECIOS (POR MEDIDA)							
			40	50	60	70	80	90	100	P. Pro
ECUADOR	VERANO	Estándar	0,10	0,15	0,20	0,25	0,30	0,35	0,40	0,25
		Premium	0,20	0,25	0,30	0,35	0,40	0,45	0,50	0,35
		Súper Premium	0,30	0,35	0,40	0,45	0,50	0,55	0,60	0,45
	INVIERNO	Estándar	0,15	0,20	0,25	0,30	0,35	0,40	0,45	0,30
		Premium	0,25	0,30	0,35	0,40	0,45	0,50	0,55	0,40
		Súper Premium	0,35	0,40	0,45	0,50	0,55	0,60	0,65	0,50
COLOMBIA	VERANO	Estándar	0,04	0,09	0,14	0,19	0,24	0,29	0,34	0,19
		Premium	0,14	0,19	0,24	0,29	0,34	0,39	0,44	0,29
		Súper Premium	0,24	0,29	0,34	0,39	0,44	0,49	0,54	0,39
	INVIERNO	Estándar	0,09	0,14	0,19	0,24	0,29	0,34	0,39	0,24
		Premium	0,19	0,24	0,29	0,34	0,39	0,44	0,49	0,34
		Súper Premium	0,29	0,34	0,39	0,44	0,49	0,54	0,59	0,44
KENIA	VERANO	Estándar	0,04	0,05	0,10	0,15	0,20	0,25	0,30	0,15
		Premium	0,10	0,15	0,20	0,25	0,30	0,35	0,40	0,25
		Súper Premium	0,20	0,25	0,30	0,35	0,40	0,45	0,50	0,35
	INVIERNO	Estándar	0,05	0,10	0,15	0,20	0,25	0,30	0,35	0,20
		Premium	0,15	0,20	0,25	0,30	0,35	0,40	0,45	0,30
		Súper Premium	0,25	0,30	0,35	0,40	0,45	0,50	0,55	0,40
HOLANDA	VERANO	Estándar	0,20	0,25	0,30	0,35	0,40	0,45	0,50	0,35
		Premium	0,30	0,35	0,40	0,45	0,50	0,55	0,60	0,45
		Súper Premium	0,40	0,45	0,50	0,55	0,60	0,65	0,70	0,55
	INVIERNO	Estándar	0,25	0,30	0,35	0,40	0,45	0,50	0,55	0,50
		Premium	0,35	0,40	0,45	0,50	0,55	0,60	0,65	0,60
		Súper Premium	0,45	0,50	0,55	0,60	0,65	0,70	0,75	0,70

Fuente:Expoflores - Ecuador

Elaborado por:Aguilar Mora Valeria

CAPITULO IV: ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico del presente proyecto consiste en determinar la posibilidad técnica de exportar un producto, fijando el tamaño óptimo desde el punto de vista físico y financiero, la localización correcta, identificar el proceso productivo más adecuado, determinar el requerimiento de maquinarias y equipos, las instalaciones físicas y la organización requeridos para el funcionamiento operativo del proyecto.

Por lo señalado el éste estudio pretende responder varias interrogantes: dónde, cuánto, cuándo y cómo producir el producto requerido por el mercado objetivo.

4.1. Objetivos del estudio técnico

- Determinar la posibilidad técnica para la exportación de rosas al mercado italiano.
- Establecer el tamaño óptimo desde el punto de vista físico y la localización correcta del proyecto.
- Conocer el proceso de post cosecha de las rosas más adecuado.
- Investigar el proceso y los costos de la exportación de las rosas.

4.2. Tamaño del proyecto

“La capacidad de producción de los bienes o servicios en un período de operación definido, es lo que se conoce como tamaño de un proyecto”²³

Para determinar el tamaño del proyecto hay que analizarlo desde el punto de vista físico, bajo este criterio, el tamaño del proyecto será su máxima producción que se pueda obtener en una planta, para un tiempo determinado.

Para determinar el tamaño del proyecto era necesario realizar el Estudio de Mercado y conocer la producción interna, las importaciones y exportaciones del mercado italiano, para luego determinar la demanda insatisfecha la que resultó ser muy inferior a la oferta

²³Barreno Luis (2004). Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos. Quito.

propuesta 22.5 TM en el 2013 hasta llegar a las 27.35 TM, lo cual minimiza los riesgos del proyecto durante los primeros cinco años.

La producción de flores en el Ecuador no es un limitante para la realización del siguiente proyecto, actualmente la florícola OK ROSES S.A produce alrededor de 600 mil tallos anualmente en sus cinco hectáreas de producción.

Este proyecto será financiado por un crédito que se solicitará la Corporación Financiera Nacional.

El tamaño del proyecto será el siguiente:

Tabla No. 24: TAMAÑO DEL PROYECTO

AÑOS	TM
2013	30.00
2014	31.5
2015	33.08
2016	34.73
2017	36.47

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

4.2.1. Localización del proyecto

La localización del proyecto se refiere a la ubicación geográfica que podrá brindar ventajas y facilidades al productor.

Este estudio se basará en la empresa OK ROSES S.A ubicada en la ciudad de Quito, pero la plantación se encuentra en la Provincia de Cotopaxi, sector de Alaquez, siendo justamente su principal ventaja al estar en unas de las zonas más privilegiadas para el cultivo de flores, por su temperatura, fertilidad y humedad.

4.3. Ingeniería del proyecto

“La ingeniería del proyecto está dirigida a solucionar todo lo concerniente con la instalación y el funcionamiento de la planta, en el cual se incluye desde la descripción del proceso de producción de los bienes materiales o servicios incluyendo la selección de la tecnología que se deba aplicar, adquisición de materias primas e insumos, equipo y maquinaria, se determina la distribución óptima de la planta, concluyendo con la determinación de la estructura organizacional y la constitución jurídica que de la institución que operará el proyecto”.²⁴

Proceso de Producción: Toda finca florícola cumple con tres pilares básicos que son: Producción, Post Cosecha y Comercialización.

Producción: Comprende el largo proceso desde preparar la tierra para la siembra hasta la cosecha.

Para este proceso es fundamental que la persona encargada posea amplios conocimientos, ya que de la calidad de la flor, dependerán la aceptación o no del consumidor final y por ende los créditos o pérdidas generadas.

La inversión en este proceso es la más alta del negocio, ya que comprende la utilización de los insumos más costosos (químicos, fertilizantes, plásticos, yemas), además concentra la mayor parte de mano de obra de la finca.

Este proceso, agrupa varios subprocesos:

- **Labores Pre culturales:** Incluye ciertas labores:
 - **Subsolar:** Remover la tierra por debajo de la capa arable, facilitando el posterior drenaje del agua.
 - **Nivelación del Terreno:** Eliminar montículos de tierra e incorporar una serie de abonos y fertilizantes.

²⁴ BarrenoLuis (2004). Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos. Quito.

- **Preparación de la Tierra:** El suelo debe estar bien drenado y aireado para evitar la formación de charcos. El PH del suelo para el cultivo de las rosas debe mantenerse en un promedio de 6.

- **Preparación de camas y caminos:** Las camas son los espacios destinados para la siembra y futuro crecimiento de la planta, siendo las dimensiones idóneas: 30m. de largo x 75cm de ancho. La altura mínima de la cama es de 20cm y la máxima de 30cm. Sobre el nivel del suelo.

Los caminos son los senderos que separan una cama de otra. Deben tener el mismo largo que la cama, pero con un ancho de 1 metro, para permitir el paso de fumigadores, recolectores y demás cuidadores de plantas.

- **Preparación de Invernaderos:** El propósito de los invernaderos es proteger a las plantas de la lluvia, viento, plagas, heladas, excesivo sol, etc.

Los invernaderos pueden ser metálicos o de madera, siendo los primeros lo más recomendables por su durabilidad de 20 años aproximadamente frente a 5 años para los de madera. Los invernaderos metálicos son desarmables, contruidos en bases de cemento, que evitan la formación de sombra dentro de los invernaderos, al tener columnas de apenas 2 pulgadas. Es aconsejable construirlos en grandes dimensiones (50X20m y más) y de forma semicurva para mayor circulación de aire.

Las estructuras deben ser cubiertas con plástico de alta densidad, con protección especial para rayos ultravioletas, colocados a los lados y en el techo de los invernaderos; además de tener cortinas laterales que permitan la circulación del aire.

Figura No. 5: INVERNADEROS DE LA FINCA OK ROSES S.A.



- **Preparación de Sistema de Riegos:** El sistema por goteo, es el más popular y beneficioso, centrando su dispersión de agua a cada mata sembrada.
- **Siembra:** La siembra puede ser por semillas o injertos de yema, aunque éste último, es el método más empleado a nivel comercial.

Las yemas deben ser plantadas, con una separación de 2.5 – 4cm entre plantas y 7.5 cm entre hileras, siendo lo recomendable 2 hileras por cama.

Figura No. 6: SIEMBRA DE INJERTOS DE YEMA



- **Control de Temperaturas:** La temperatura que se debe mantener es entre 17 – 25° durante el día, mientras que en la noche debe mantenerse una temperatura mínima de 15°. Se puede mantener valores ligeramente inferiores o superiores durante periodos cortos para evitar daños.

La temperatura nocturna continúa por debajo de lo mínimo indicado, retrasaría el crecimiento de la planta o produciría flores deformes. Por otro lado, las temperaturas excesivamente elevadas producen rosas más pequeñas de lo normal, con pocos pétalos descoloridas.

- **Control de Iluminación, Humedad y Ventilación:** Ecuador cuenta con una curva de luz constante durante todo el año, pero en período de verano, cuando la intensidad

del sol es muy fuerte, se debe cubrir los plásticos de los invernaderos con tela sarán, para reducir la penetración de rayos solares.

En cuanto a la humedad, las rosas requieren un nivel relativamente elevado, regulable mediante el humedecimiento de los pasillos durante las horas más calientes del día. La ventilación debe regularse de forma manual o automática, abriendo los laterales y las cubiertas de los invernaderos, para controlar ciertas enfermedades.

- **Labores Culturales:** Es el conjunto de actividades que deben cumplirse para iniciar una fase productiva, tales como:

-Toturaje: Colocación perpendicular de maderas al suelo, cruzadas por alambres o pialas para ayudar a la planta a que se forme correctamente. El mayor crecimiento vertical de la planta, asegura un mayor porcentaje de tallos largos, comercializados a mejor precio.

-Deshierbe: Se lo realiza durante las primeras etapas de formación de la planta, retirando las matas que crecen alrededor del rosal, ya que éstas le quitan agua. Luz y espacio.

-Desbotone: Se basa en quitar los botones secundarios y terciarios de la flor y dejar solamente el principal, obligando a la planta a que brote un mayor número de yemas y que sus tallos engrosen.

-Podas: Es el proceso de cortar los tallos delgados o enfermos para ayudar a que la planta crezca coposa. Al realizar una poda, se debe sellar el tallo para evitar nuevos rebotes.

En el lapso de la cuarta a la octava semana empieza la producción.

- **Control de Plagas y Enfermedades:** Es necesario conocer los síntomas de la flor ante la presencia de plagas y enfermedades para de esa manera controlarlas a tiempo y disminuir el riesgo de contagio dentro de todo el cultivo y por ende, reducir los daños y pérdidas.
- **Cosecha de la Flor:** Es el proceso de corte y recolección manual de los bonotes con tijeras podadoras. Se cortará las flores en su madurez comercial, con un tallo que tenga 3 yemas de hojas completas. Las rosas deben cortarse en el punto perfecto, caso contrario, al ser muy inmaduras, las cabezas se marchitarán.

Las flores se cortan normalmente con un tallo largo tan largo como sea posible, ya que el mercado juzga la calidad de rosa por la longitud de su tallo.

Las flores son colocadas en mallas plásticas con capacidad de 10 – 20 tallos, la cantidad cosechada dependerá de la variedad de la planta y especialmente de los factores climáticos.

- **Renovación del Cultivo:** Debido a que los gustos y preferencias del consumidor son variables, las fincas productoras de flores deben erradicar ciertas clases de flores y plantar nuevas.
- **Transporte Interno:** Las rosas cosechadas son enviadas desde los invernaderos hasta la sala de Pos cosecha por medio de cable vías, que disminuyen en manipuleo humano y posible daño de la flor.

4.3.1. Proceso de post cosecha

Después de obtener la flor con la calidad esperada en el cultivo, el siguiente paso que debe cumplir es de ser revisada y clasificada, según los parámetros establecidos, procurando no lastimarla de manera mecánica o humana.

Este proceso se extiende desde el arribo de la flor de cultivo hasta su envío a cargueras

Figura No. 7: ÁREA DE POST COSECHA



4.3.2. Flujograma del proceso de post cosecha

Figura No. 8 FLUJograma DE PROCESOS



1. Registro de Control de Ingreso

Se controla la calidad y cantidad de la flor recibida del cultivo, llevando una estadística de las enfermedades detectadas, cantidad producida por invernadero, condiciones de recepción y demás, haciendo una retroalimentación a producción.

2. Hidratación de las Rosas

Dentro de post cosecha estas rosas se las vuelve a colocar en recipientes con agua para que continúe la cadena de hidratación, ésta agua contiene cloro, ácido cítrico y ph balanceado.

La hidratación de las rosas continuará hasta que éstas ya sean empacadas en las cajas para ser despachadas.

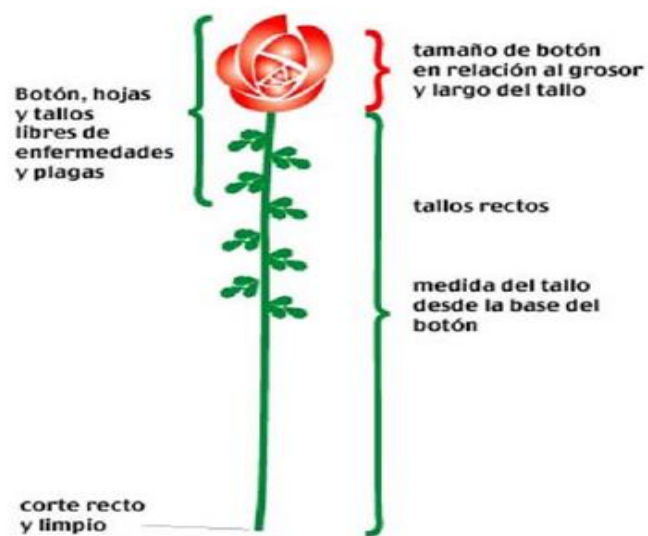
Figura No. 9: HIDRATACIÓN DE LAS ROSAS



3. Clasificación de las rosas por variedad y punto de corte

Éste proceso requiere de personal muy bien capacitado, que conozca los parámetros de clasificación y posea un buen criterio de selección.

Figura No. 10: PARÁMETROS BÁSICOS DE CLASIFICACIÓN



La clasificación y selección debe cumplir con varias actividades:

- **Limpieza:** Arrancar las hojas y espinas de la parte inferior del tallo.

Figura No. 11: LIMPIEZA DE LAS ROSAS



- **Clasificar por la Calidad:** desechar los tallos curvos, deformes o dañados. Según el daño de la flor, ésta puede ser comercializada en el mercado local o utilizarla para la elaboración de abono natural.
- **Punto de corte:** Los europeos prefieren la flor cerrada, los americanos prefieren una apertura normal y los rusos la prefieren abierta.
- **Las variedades de rosas:** Son los distintos tipos de diferentes colores y características, son muy numerosas, las que prefiere el mercado italiano son: Raphaela, versilia, blush, malibú, véndela, cherry brandy, ambiance, iguana, latín lady, entre otras.
- **El punto de corte:** Es el estado de madurez en el que el botón de la rosa se encuentra cuando es cosechado, entre más alto es el punto más abierto se encuentra el botón y entre más bajo es el punto más cerrado está.
El mercado italiano al igual que el de Estados Unidos prefiere la rosa con el punto de corte 2 o también denominado punto de corte normal. Otros mercados como el Ruso prefieren el punto 4 en el que el botón está más abierto, y el de Holanda el punto 1 en el que el botón está más cerrado.

4. Clasificación de las rosas por su longitud

Es la relación entre la longitud del tallo y su tamaño del botón. La longitud es la medida tomada desde el cáliz hasta el final de la flor con una regleta empotrada en las mesas de clasificación. El tamaño de cabeza dependerá de la longitud del tallo, es decir, las rosas con largo de 40-50-60 cm pueden tener un tamaño de cabeza de 4-5.5 cm. Los tallos de 70 cm a más, deben tener un mínimo de cabeza de 5.5 cm en adelante.

El mercado italiano prefiere los tallos de 40cm, 50cm, 70cm y 80cm.

5. Control de Calidad

El proceso de control de calidad se lo realiza por varios operarios, el primer operario que revisa si existen rosas en mal estado, es el encargado de la clasificación de los tallos por longitud. El segundo operario que revisa la calidad de la flor es en encargado de colocar las ligas y los capuchones de plástico.

Existen plagas y enfermedades que pueden afectar a las rosas y que se pueden detectar en post cosecha, las más comunes son la botriti y el trips.

6. Embonchado

El embonchado se lo realiza en la mesa de boncheo, que es la actividad de preparar los bonches, es decir empacar 15 ó 20 tallos en una lámina de papel corrugado, aún sin colocar la liga.

Figura No. 12: EMBONCHADO DE LAS ROSAS



7. Degradado o cortado

Los bonches son cortados, para igualar las medidas de los tallos. El mercado italiano tiene preferencia por los tallos de 40, 50, 70 y 80cm.

Figura No. 13: CORTADO PARA IGUALAR LAS MEDIDAS DE LOS TALLOS



8. Colocación de ligas y capuchones

Cuando los bonches ya están degradados se les pone ligas y capuchones de plástico, y los colocan en las tinas, donde continúan con la hidratación.

9. Etiquetado

Se digita en un sistema los bonches que ya está listos para ser vendidos, y es con esa información que sale la etiqueta. Las etiquetas contienen los siguientes datos:

- Variedades de rosa
- Medida del tallo
- Número de unidades
- Localización de la planta y el nombre
- Código de barras

10. Cuarto frío

Los ramos son puestos en cubetas con solución nutritiva y se los envían a los cuartos fríos para su almacenamiento.

La temperatura en este cuarto frío es de 1 a 2 grados centígrados.

Figura No. 14: CUARTO FRIO



11. Registro de control de salida

Antes de ser empacadas en las cajas, los bonches serán timbrados para saber qué es lo que será despachado, y así llevar un control de lo que se entregará. Cuando son timbrados los códigos de barra de cada bonche, éstos ingresan al sistema informático que se maneja y a la vez este imprime un sticker para la caja que contendrá los bonches, en el que se detalla la siguiente información:

- Nombre del cliente
- Nombre de la variedad o variedades que entran en la caja
- Medida de los tallos
- Numero de bonches
- Total de tallos
- Nombre de la Agencia de Carga

12. Empacado

En los cuartos fríos, se empacan los bonches para cada cliente en las siguientes cajas:

- Cajas tabaco HB o tabaco, en estas cajas pueden entrar entre 5 bonches de 90, 80, 70 cm y 6 bonches de 60cm, cuando los bonches son de 40 y 50cm, pueden entrar de 8 a 10 por cada caja de tabaco.

- Cajas cuarto o QB, en esta caja entra la mitad de lo que entra en la caja tabaco.
- También pueden existir las cajas full, en estas cajas entran dos cajas tabaco.

Figura No. 15: EMPACADO DE LAS ROSAS



Tabla No. 25: TIPOS DE EMPAQUE PARA ROSAS FRESCAS, SEGÚN SU PUNTO DE CORTE Y NÚMERO DE TALLOS

Largos	EMPAQUE X 25 UNIDADES				EMPAQUE X 20 UNIDADES	
	PUNTO DE CORTE AMERICANO Y EUROPEO		PUNTO DE CORTE RUSO		PUNTO DE CORTE AMERICANO Y EUROPEO	
	Tallos por caja Hb	Ramos por caja HB	Tallos por caja Hb	Ramos por caja HB	Tallos por caja Hb	Ramos por caja HB
30	450	18			400	20
40	300	12			320	16
50	250	10			280	14
60	200	8			240	12
70			150	6	200	10
80			150	6	-	-
90			150	6	-	-

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

13. Enzunchado

Al ser colocados los bonches dentro de la caja se le colocará papel periódico dentro de ésta. Los bonches dentro de la caja son zunchados manualmente, para que no se maltraten.

La caja es tapada y pasará a la enzunchadora donde se le pondrá los zunches para asegurar la caja y después se les colocará los stickers antes mencionados.

Figura No. 16: ENZUNCHADO DE LAS CAJAS



14. Despacho a camiones

Las cajas listas se les pasa a la otra parte del cuarto frio donde están listas para ser despachadas. Del cuarto frio las cajas pasarán directamente al camión refrigerado, en el cual serán transportadas a la agencia de carga en Quito.

Figura No. 17: CAJAS LISTAS PARA SER DESPACHADAS



4.4.Distribución de la planta

La distribución de la planta se la debe realizar tomando en cuenta todos los factores técnicos en beneficio del trabajador y la producción, y esto permitirá brindar condiciones de trabajo óptimas y efectuar las operaciones de producción más segura y económica.

La distribución de esta planta es una Distribución por producto, es decir que agrupa a los trabajadores, maquinarias y equipos en función de la secuencia de operaciones realizadas sobre el producto en proceso que es la rosa. La mano de obra no es especializada en un solo proceso sino en todos.

Toda buena distribución de planta debe cumplir con los siguientes principios:

- **Integración de conjunto:** integrar todas las actividades de la empresa, incluso las auxiliares.
- **Mínima Distancia Recorrida:** Disminuir las rutas entre materiales y procesos.
- **Flujo de materiales:** Distribuir la planta según la secuencia en que se transforma o tratan los materiales.
- **Espacio Cúbico:** es económicamente rentable, utilizar de modo efectivo, todo el espacio disponible del terreno, tanto vertical como horizontalmente.
- **Satisfacción y seguridad:** es más efectiva una distribución que permita realizar el trabajo de una forma más satisfactoria y segura para los trabajadores.
- **Flexibilidad:** Permite realizar ajustes o reordenamientos al menos costo y con los menores inconvenientes.

Para el presente proyecto, se analizará la distribución física ya existente, siendo las principales áreas:

- **Invernaderos:** todos los invernaderos deben cubrir una sola área. Esta concentración se debe a los diseños de riego y de tratamientos de aguas, ya que mientras más dispersos se encuentren los invernaderos mayores será la extensión subterránea de los sistemas de riego, aumentando innecesariamente el costo de inversión y mantenimiento. Los invernaderos deben estar ubicados lo más lejos posible de las áreas de enfermería y comedor del personal.

- **Sala de Post Cosecha:** Debe ser diseñada de acuerdo a las necesidades y pensando en futuras ampliaciones, evitando la aglomeración de personal, mesas, baldes, etc. La post cosecha debe tener condiciones óptimas de ventilación, temperatura y humedad, para evitar ambientes demasiado cálidos que puedan deshidratar la flor. Además, debe existir un alto nivel de iluminación neutral, ya que el trabajo ahí realizado es muy meticuloso, y este tipo de luz, evita el cansancio visual de los trabajadores. Debe estar ubicada en un lugar céntrico con respecto a los invernaderos, para facilitar el arribo de la flor.
- **Cuarto frío:** éstos deben ser diseñados para la máxima producción, ubicados de manera adyacente a la sala de post cosecha, para disminuir el tiempo en que la flor no está en frío.
Ésta estructura en especial, requiere grandes instalaciones eléctricas e hidráulicas, con drenajes interiores para evacuar adecuadamente el agua producida por la condensación y el agua utilizada en la limpieza.
Las puertas del cuarto frío requieren más material aislante que las paredes y deben tener bandas plásticas para reducir la posible filtración de aire caliente de la estructura.
- **Área de Empaque, Carga y Descarga:** Ésta área ocupa una parte interna del cuarto frío, donde se estipan las cajas a ser despachadas, que deben tomar frío hasta el momento de ser cargados al camión. Adyacente a esta área, pero en el exterior del cuarto frío, existe una zona para el estacionamiento del furgón, que no obstruye el paso a los demás trabajadores o medios de transporte de la finca. Por medio de un puente de rodamientos, se empiezan a enviar las cajas de la parte interna a la externa para cargar el camión.
Adicionalmente existen áreas secundarias, que permiten ejercer las actividades de apoyo para el completo accionar de la empresa, siendo éstas:
 - **Área Administrativa:** debe estar ubicada cerca de la entrada de la empresa para atender de forma inmediata a los visitantes.
 - **Baños y Vestidores:** según normas internacionales de seguridad, en este tipo de industrias, debe existir una zona propicia para que los empleados puedan ducharse y

cambiarse de ropa, después de su jornada laboral. Debe estar ubicada lejos de los invernaderos.

- **Comedor:** área destinada para la alimentación del personal, ubicado lejos de los invernaderos.
- **Áreas Verdes:** según normas socio ambientales, debe existir una relación de 1m^2 de áreas verdes, por cada 20m^2 , de cultivos.
- **Bodegas:** debido al alto nivel de utilización de químicos en esta industria, las bodegas deben cumplir con los siguientes parámetros de seguridad:
 1. Separa las bodegas por tipo de productos almacenados en ella, existiendo por lo menos dos bodegas independientes dentro de la finca: una de químicos y otra del resto de insumos.
 2. Rotular a la entrada de las bodegas, el tipo de materiales embodegados.
 3. Dejar una separación de 30 cm desde la pared hasta la ubicación de los productos almacenados.
 4. Dejar una separación de 30cm desde la pared hasta la ubicación de los productos almacenados.
 5. Suficiente luz natural en caso de escasez de energía eléctrica
 6. Tener suficiente ventilación para evitar la acumulación de vapores.
 7. Deben ser construidas con materiales no inflamables
 8. Deben tener un extintor en cada una de ellas

Con la distribución de la planta se ha logrado cumplir con los dos principales intereses de la empresa:

- **Interés Económico:**
 - Incrementar la producción
 - Disminuir los tiempos muertos de producción
 - Aprovechamiento óptimo de las áreas
 - Acortamiento del tiempo de producción
 - Satisfacción de los trabajadores
 - Reducción de costos
 - Uso más efectivo de la mano de obra

- Mejora el funcionamiento de la empresa
- **Interés Social**
- Reducción de riesgos para la salud de los trabajadores
- Incremento de la seguridad de los trabajadores

4.4.1.Requerimiento de la mano de obra y generación de empleo

El crecimiento de la florícola en nuestro país se debe a una adecuada política implantada por los empresarios, que han convertido a esta actividad económica en una importante generadora de trabajo y de divisas para el país; estimulando actividades paralelas como la creación de empresas comercializadoras de flores, agencias de carga aérea, empresas transportadoras de carga terrestre y aérea, almacenes de productos agroquímicos, talleres artesanales, de mecánicos, de equipo agrícola, electricistas, carpinteros, suministradores de plásticos, papel, cartón y otras actividades menores.

La industria florícola, ha generado plazas de trabajo en zonas rurales, con mayor participación de la mujer quien representa aproximadamente el 75% de la mano de obra empleada en la siembra, corte y selección de rosas, mientras que el 25% restante, son hombres encargados de riego, limpieza, empaque y transporte. Se da una mayoritaria participación a la mujer debido a que posee naturalmente habilidad y delicadeza para el manejo de cultivos.

Una de las características de la mano de obra en esta industria, es el bajo nivel de educación de los obreros, quienes en su mayoría son personas con educación primaria pero que en un 85 % aproximadamente, poseen cargas familiares.²⁵

Los países importadores de rosas, han dado prioridad a los productores que cumplen con normas internacionales de calidad, conservación ambiental y desarrollo social. En este aspecto, la certificación más reconocida es FLP (FlowerLabelProgram), introducida al Ecuador desde 1996, siendo el pilar y base de creación del Código de Conducta de Expoflores “Flor Ecuador”, cuyo objetivo primordial es mejorar entre otros, los aspectos

²⁵Expoflores. Mano de Obra

sociales del sector. Estas certificaciones obligan a las florícolas a cumplir con los siguientes parámetros:

- **Igualdad de Condiciones:** Sin importar el género, edad, origen étnico, color, estado civil, orientación sexual religión u origen social, todas las personas tendrán igualdad de condiciones para llevar acabo un cargo.
- **Salario Digno:** Ejecutar lo expuesto en el Código Laboral, el trabajador recibirá su remuneración que no sea inferior al mínimo básico de \$318.
- **Afiliación al IESS:** Los trabajadores tienen el derecho de recibir los beneficios sociales que estipula la ley.
- **Jornada Laboral:** cumplir el horario normal de la semana que son de 40 horas y en caso de existir horas extras éstas deben ser voluntarias y posteriormente remuneradas.
- **Salud y Seguridad:** Sabiendo que el recurso humano es el capital más importante de cualquier empresa, la empresa asegurará una revisión médica periódica que garantice sus capacidades físicas para la ejecución de sus funciones. En cuanto a la seguridad, la empresa otorga de manera gratuita vestimentas y equipos de seguridad adecuados para todos los obreros, cumpliendo con las normas de salud y seguridad.
- **Productos Químicos:** Para la utilización de plaguicidas u otros productos químicos es importante que el personal este altamente capacitado y tener el equipo necesario. No se podrán utilizar productos químicos altamente tóxicos o cancerígenos.
- **Estabilidad Laboral:** Los empleados deben ser contratados directamente por la empresa y no por tercerizadoras, otorgándoles contratos permanentes para todo el personal, a excepción de los contratos por obra cierta, utilizados en temporada altas.
- **No a la explotación infantil:** No se podrá contratar personal menores de edad.
- **Capacitación:** Es obligación de la empresa capacitar al nuevo personal que ingresa a la empresa, especificando las funciones que ejecutará, la cual estará dirigida por sus supervisores.

4.5. Proceso de exportación

A continuación se analizará todo lo relacionado al comercio exterior para la exportación de rosas hacia el mercado italiano.

4.5.1. La exportación

El régimen de Exportación definitiva según el Art. 154 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones establece que es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano, con sujeción a las disposiciones establecidas en el presente Código y en las demás normas aplicables.²⁶

4.5.1.1. Requerimientos para exportar²⁷

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

Los datos que se consignarán en la DAE son:

- Del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos del consignante
- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso; y demás datos relativos de la mercancía.

²⁶ Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. Art. 154

²⁷http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action

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

- Factura comercial original
- Autorizaciones previas
- Certificado de origen electrónico

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

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

- Canal de Aforo Documental
- Canal de Aforo Físico Intrusivo
- Canal de Aforo Automático

Para el caso del Canal de Aforo Automático, la autorización de salida, entendiéndose con ello la autorización para que se embarque, será automático al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias.

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

En el caso del Canal de Aforo Físico Intrusivo se procede según lo descrito anteriormente adicional al proceso la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada.

4.5.2. Procedimiento aduanero

1. Declaración Aduanera

El propietario, consignatario o consignante, en su caso, personalmente o a través de un agente de aduana presentara en el formulario correspondiente, la declaración de las mercancías con destino al extranjero, en la que solicitara el régimen aduanero al que se someterán.

En las exportaciones, la declaración se presentara en la aduana de salida, desde siete días antes hasta 15 días hábiles siguientes al ingreso de las mercaderías a zona primaria aduanera. En la exportación a consumo, la declaración comprenderá la autoliquidación de los impuestos correspondientes.

• Documentos de Acompañamiento

A la declaración aduanera se acompañaran los siguientes documentos:

- Original o copia negociable del conocimiento de embarque, guía aérea o carta de porte.
- Factura comercial.
- Certificado de origen cuando proceda.
- Los demás exigibles por las regulaciones expedidas por el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) y/o por el Directorio de la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE), en el ámbito de sus competencias.

• Trámites a realizarse

Presentada la declaración, el distrito aduanero verificara que esta contenga los datos que contempla el formulario respectivo, los cotejara con los documentos de acompañamiento y comprobara el cumplimiento de todos los requisitos exigibles para el régimen. Si no hay observaciones, se aceptara la declaración fechándola y otorgándole un número de validación para continuar su trámite. Una vez aceptada, la declaración es definitiva y no podrá ser enmendada.

En caso de existir observaciones a la declaración, se devolverá al declarante para que la corrija dentro de los tres días hábiles siguientes. Corregida ésta el distrito la aceptara. Si el declarante no acepta las observaciones, la declaración se considerara firme y se sujetara en forma obligatoria al aforo físico. La declaración aduanera no

será aceptada por el distrito cuando se presente con borrones, tachones o enmendaduras.

2. Aforo

Aforo es el acto administrativo de determinación tributaria a cargo de la administración aduanera que consiste en la verificación física o documental del origen, naturaleza, cantidad, valor, peso, medida y clasificación arancelaria de la mercadería.

4.5.3. Condiciones de compra (INCOTERMS más utilizados)

Dentro del mercado italiano existen numerosas certificaciones que a pesar de no ser obligatorias está impuestas por el mercado. Los temas medioambientales tiene mucha importancia; prueba de ello es el crecimiento de la demanda tanto de productos biológicos y orgánicos como de las certificaciones ambientales. Hoy la normativa más solicitada es la del Sistema de Gestión Ambiental. ISO 4001.

Los Incoterms (International Commercial Terms) son términos que permitan la entrega de bienes para identificar y determinar quién corre con los gastos de transporte, seguro de carga, despacho de aduanas (en el caso de no pertenecientes a la UE) y cuando hay un cambio de los riesgos y la responsabilidad del vendedor al comprador.

Para este proyecto se ha determinado el uso del incoterm CIP (Carriage and insurance paid to/ Transporte y seguro pagado hasta), que es utilizado para transporte aéreo e indica que el vendedor paga el flete del transporte de la mercadería hasta el destino convenido y además contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador.

4.5.4. Sistemas de medidas

En las negociaciones internacionales pueden surgir problemas debido a que cada país puede aplicar las unidades de peso y medida a su modo. Es por este motivo que se debe utilizar un sistema reconocido a nivel internacional y mundial como es el Sistema Internacional de Unidades y Medida SI.

4.5.5. Condiciones de pago

Salvo acuerdos contrarios, todas las facturas se pagarán, a 30 días de su emisión. Las posibles reclamaciones sobre cualquier suministro no eximen al comprador de pagar las facturas a su vencimiento.

Todo pago retrasado, cualquiera que sea su ejecución bien por vía amistosa o judicial, será sujeto de pleno derecho, y sin necesidad de demora, a la aplicación de intereses moratorios equivalentes a una vez y media la tasa de intereses legales establecidos.

4.5.6. Requisitos de empaque, embalaje y etiquetado

Los acuerdos mundiales sobre empaques, envases, y embalajes tienen un referente común: la norma verde europea. Otro de los códigos normativos y que son aplicables:

- **Norma ISO 3394:** Rige las dimensiones modulares de las cajas, pallets y plataformas paletizadas.
- **R 87 ó reglamentación 87:** aplicada a los productos para venta detallada, específicamente en la descripción del contenido de su envase o paquete.
- **Norma ISO 780 y 7000:** Contiene las instrucciones de manejo, advertencia y símbolos pictóricos.
- **Norma NIMF N° 15 de 2003:** diseñada por la Secretaría de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria de las Naciones Unidas para la agricultura y la Alimentación, en Roma, señala las directrices para reglamentar las medidas fitosanitarias del embalaje de madera para exportaciones. Las medidas aprobadas en esta reglamentación deben ser aceptadas por todas las Organizaciones Nacionales de Protección Fitosanitaria (ONPF) y aplicadas no solo por los operadores logísticos internacionales, sino también por los productores nacionales de empaques, envases y embalajes para productos exportados, esto con el objetivo de reducir la posibilidad de transmitir enfermedades de las plantas y el ingreso de plagas por el transporte de madera cruda, al autorizar tanto la entrada como la salida del embalaje.

En vista de la complejidad de las regulaciones y a los numerosos cambios presentados, la información debe ser solicitada al importador. Para el caso de los productos agrícolas y alimentos, se aplica la “Regulación del Comercio y Estándares para la agricultura”.²⁸

Las rosas que se envíen a Italia, irán en cajas de cartón denominadas cajas tabaco, que tienen las siguientes medidas: 1.07 metros de largo, 32 cm. De ancho y 25c. de alto. Estas cajas se las enzunchará tanto por dentro como por fuera para evitar que se maltrate la rosa. Las cajas irán en bodegas refrigeradas en el avión.

Se embalarán 100 cajas por cada embarque que se lo realizará mensualmente, anualmente se realizarán 12 embarques que equivale a 1200 cajas full.

Figura No. 18: MODELO DE EMPAQUE Y ETIQUETADO DE LAS CAJAS



El embalaje es uno de los elementos más importantes en la exportación, la correcta utilización de ellos permitirá preservar la calidad de su contenido.

Además, es importante recalcar que en la parte frontal de la caja no puede haber etiquetas engañosas o falsas, que no proporcionen la información requerida.

- a) **Marcado de Origen:** El marcado de origen hace referencia con el país de manufactura, producción o cultivo del bien y los productos que no tengan marcado el origen no podrán ingresar al país de destino.

El marcado es importante porque sirve para indicar el país correcto para determinar el arancel aplicable.

²⁸http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/12/PROEC_FC2012_ITALIA.pdf

b) **Etiquetado:** La información general que se requiere presentar en las etiquetas es la siguiente:

- En la parte frontal de la caja se debe consignar el nombre de la empresa, país de origen, números de teléfono, correo electrónico y los símbolos pictóricos para su adecuado despacho y almacenamiento.
- La sección del panel de información es la que se encuentra en la parte lateral del producto, en una caja rectangular vista de frente. En esta sección se debe consignar el nombre de la empresa, nombre del producto, y debe ir especificado las medidas de los tallos y el destino.

Figura No. 19: MODELO DE ETIQUETA PARTE LATERAL DE LA CAJA



4.5.7. Procedimiento legal para la importación de productos en la Unión Europea

La Unión Europea se caracteriza por la uniformidad de los aranceles y los procedimientos aduaneros, que deben ser pagados al ingreso de la mercadería en la región y posteriormente, pueden ser transportados de forma libre, dentro de toda la UE. ²⁹Esta región rige su comercio internacional, según los parámetros de la Organización Mundial de Comercio.

Para el ingreso de flores frescas a la Unión Europea. El producto debe utilizar el Sistema Armonizado de nomenclaturas de clasificación, bajo la partida 060310 y aprobar los Controles de Calidad a la Importación, Inspección Sanitaria de Importación e Inspección Fitosanitaria.

²⁹<http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm?newLanguageId=ES>

4.5.8. Barreras arancelarias

El mercado italiano al ser parte de la Unión Europea, es parte del Sistema General de Preferencias.

Los principales importadores de flores del mundo en su mayoría imponen una tarifa del 0 % a la entrada de rosas, claveles, orquídeas, crisantemos y demás flores ecuatorianas; es una tasa que beneficia a los exportadores locales.

Las excepciones son los países de Canadá, Kazajstán, Rusia, Suiza y Ucrania; el cuarto implica aranceles elevados a Ecuador, sin embargo el 0.93 % de lo exportado en flores se va a este destino.

Tabla No. 26: ARANCELES COBRADOS POR LOS PRINCIPALES COMPRADORES A ECUADOR

ARANCEL COBRADO POR LOS PRINCIPALES COMPRADORES A ECUADOR POR SUBPARTIDA						
PAIS	060311 Rosas	060312 Claveles	060313 Orquídeas	060314 Crisantemos	060319 Demás flores y capullos frescos	060390 Demás flores y capullos excepto frescos
Alemania	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Brasil	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Canadá	10,50%	8,00%	0,00 %	8,00%	6,00%	4,33%
Chile	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Colombia	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Eslovaquia	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
España	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Estados Unidos	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Francia	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Países Bajos	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Italia	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Japón	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Kazajstán	19,76%	23,85%	18,78%	24,39%	20,42%	17,02%
Reino Unido	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Rusia	20,40%	24,15%	18,78%	25,63%	20,58%	17,02%
Suiza	43,18%	21,11%	22,93%	44,08%	25,12%	0,00%
Ucrania	7,50%	7,50%	7,50%	7,50%	7,50%	5,00%

Fuente: Macmap, Centro de Comercio Internacional (CCI)

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

Como podemos observar en la tabla anterior Italia impone una tarifa del 0.00 % a la entrada de rosas, claveles, orquídeas, crisantemos y demás flores ecuatorianas. Por lo tanto, esto beneficia a los exportadores locales.

En la siguiente tabla se analizará la subpartida que más se vende en el mundo que son las Rosas (060311) de los diez principales países exportadores, subpartida que más interesa en este proyecto ya que se trata de exportación exclusivamente de rosas.

Tabla No. 27: ARANCEL COBRADO DE LOS PRINCIPALES COMPRADORES A ECUADOR Y SUS COMPETIDORES

ARANCEL COBRADO POR LOS PRINCIPALES COMPRADORES A ECUADOR Y SUS COMPETIDORES										
SUBPARTIDA 060311: ROSAS										
Exportadores	Alemania	Bélgica	China	Colombia	Ecuador	Egipto	Estados Unidos	Etiopía	Guatemala	Kenya
Importadores										
Alemania	X	0,00%	5,00%	0,00%	0,00%	0,00%	8,50%	0,00%	0,00%	0,00%
Argentina	10,00%	10,00%	10,00%	0,00%	0,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
Austria	0,00%	0,00%	5,00%	0,00%	0,00%	0,00%	8,50%	0,00%	0,00%	0,00%
Brasil	10,00%	10,00%	10,00%	0,00%	0,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
Canadá	10,50%	10,50%	10,50%	0,00%	10,50%	10,50%	0,00%	0,00%	10,50%	10,50%
Chile	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	6,00%	0,00%	6,00%	6,00%	6,00%
Eslovaquia	0,00%	0,00%	5,00%	0,00%	0,00%	0,00%	8,50%	0,00%	0,00%	0,00%
España	0,00%	0,00%	5,00%	0,00%	0,00%	0,00%	8,50%	0,00%	0,00%	0,00%
Estados Unidos	6,80%	6,80%	6,80%	0,00%	0,00%	6,80%	X	0,00%	0,00%	0,00%
Francia	0,00%	0,00%	5,00%	0,00%	0,00%	0,00%	8,50%	0,00%	0,00%	0,00%
Italia	0,00%	0,00%	5,00%	0,00%	0,00%	0,00%	8,50%	0,00%	0,00%	0,00%
Japón	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Kazajstán	26,35%	26,35%	19,76%	19,76%	19,76%	19,76%	26,35%	0,00%	19,76%	19,76%
Países Bajos	0,00%	0,00%	5,00%	0,00%	0,00%	0,00%	8,50%	0,00%	0,00%	0,00%
Rusia	27,20%	27,20%	20,40%	20,40%	20,40%	20,40%	27,20%	0,00%	20,40%	20,40%
Suiza	43,18%	43,18%	43,18%	43,18%	43,18%	43,18%	43,67%	0,49%	43,18%	43,18%
Ucrania	7,50%	7,50%	7,50%	7,50%	7,50%	7,50%	7,50%	7,50%	7,50%	7,50%

Fuente: Macmap, Centro de Comercio Internacional (CCI)

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

Si observamos cada uno de los aranceles de la tabla anterior podemos concluir que Colombia tiene ventaja arancelaria con respecto a Ecuador y sus otros competidores como

Etiopia, poseen mayores preferencias en ciertos países pero Ecuador tiene ventajas en los mercados de Argentina y Brasil.

4.5.8.1.Sistema General de Preferencias (SGP)

El SGP fue suscrito en el año 1971, dando preferencias arancelarias a los países en desarrollo con un sistema de preferencias arancelarias generalizadas; cuyo objetivo es erradicar la pobreza y fomentar el desarrollo sostenible en estas naciones. El SGP va de la mano con el GATT, que otorga un trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países de desarrollo para los demás.

Los países beneficiados por el SGP son: Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Georgia, Guatemala, Honduras, Sri Lanka, Rep. De Moldova, Mongolia, Nicaragua, Panamá, Perú, El Salvador, Venezuela.

Gracias al SGP, el Ecuador cuenta con un régimen de preferencias arancelarias, donde productos como el atún, plátano, hortalizas, café, aceites vegetales, cacao, frutas tropicales, textiles, flores, artículos de cuero, calzado y productos industrializados poseen un 0% de arancel, mientras que el resto de productos poseen rebajas arancelarias parciales.

CAPITULO V: LA EMPRESA

5.1. Reseña histórica

La empresa se crea y constituye mediante Escritura Pública solicitada por sus accionistas María Elena Ramos Flor y Silvia Adriana Ramos Flor ante el Notario Vigésimo Octavo Dr. Jaime Andrés Acosta Holguín del Cantón Quito, Provincia de Pichincha, en el año 2001, la Superintendencia de Compañías otorga la personería jurídica como una Sociedad Anónima con la razón social denominada: “OK ROSES S.A., cuyo objeto social es el de comercializar, distribuir y exportar rosas, en todas sus variedades dentro y fuera del país.”³⁰

OK ROSES S.A esta ubicada en la ciudad de Quito, mientras que la plantación está ubicada en la Provincia de Cotopaxi, sector de Alaquez. Esta zona ofrece las mejores condiciones climáticas del Ecuador para el cultivo de rosas y de brócoli.

Cuenta con una superficie de 5 hectáreas, que incluye 3 hectáreas de invernaderos y 2 hectáreas destinadas a oficinas, reservorios de agua, post-cosecha, cuartos fríos, riego, baños y duchas, vestidores, comedor, áreas verdes y recreación.

Las rosas son cultivadas para dar alegría al mundo. Además en sus diferentes procesos de producción no descuidan la protección del medio ambiente y la naturaleza, con lo cual se garantiza un producto de alta calidad ecológica y social.

La empresa está consciente de que el éxito y reconocimiento internacional de su producto se ha logrado gracias a la eficiente labor que realiza todo su talento humano.

OK ROSES S.A, procura constantemente la búsqueda de estándares sociales y el bienestar y crecimiento mediante la implementación estricta de normas de gestión administrativa y financiera apegadas a los derechos humanos internacionales y a la normativa que exige el país para una producción sustentable, la misma que le ha permitido obtener el Sello Verde otorgado por la reconocida institución FlowerLabelProgram.

³⁰Escritura Pública de Constitución. Superintendencias de Compañías, 2001.

5.2.Base Legal

De acuerdo a lo que dispone la Ley de Compañías, la Superintendencia de Compañías es quien otorga y concede as personería jurídica, mediante solicitud de los accionistas a través de una escritura pública de constitución otorgada un Notario Público. En este caso, la Superintendencia de Compañías le concede la personería jurídica a la empresa el 15 de marzo del 2001 con la denominación de OK ROSES S.A., facultándole a realizar la comercialización, distribución y exportación de rosas dentro y fuera del territorio ecuatoriano.

5.3.Extracto de la escritura pública

Razón Social: OK ROSES S.A

Objeto Social: Comercializar, distribuir y exportar rosas, en todas sus variedades dentro y fuera del país.

Capital Social: 25 mil participaciones indivisibles de 10 mil sucres cada una (Doscientos cincuenta millones de sucres).

Tipo de Sociedad: Sociedad Anónima

Número de Socios: Dos: María Elena Ramos Flor y Silvia Adriana Ramos Flor.

Representante Legal: Ing. Francisco Muñoz

Duración: Cincuenta años, desde la fecha de su inscripción.

Domicilio: Distrito Metropolitano de Quito.

5.4.Misión

“OK Roses S.A, tiene la misión de distribuir la mayor variedad de flores cortadas, frescas y verdes. Ofrecer a nuestros clientes la mejor calidad de productos y servicios en la industria de exportación de flores. Nos esforzamos por mantener una posición de liderazgo en la

industria florícola, no sólo para promover nuestra empresa, sino también para apoyar el crecimiento de nuestros clientes, proveedores y grupo de trabajo”.

5.5. Visión

“Nuestra visión es mantenernos como una de las empresas más importantes del país en la exportación de flores a nivel mundial”.

5.6. Política de calidad

OK ROSES S.A, empresa dedicada a la producción y exportación de rosas, con responsabilidad social y ambiental, fundamenta su política de calidad en la búsqueda permanente de la satisfacción del cliente. Para lograrlo, concede especial importancia a la capacitación, desarrollo, motivación y respeto a su personal.

Dispone además de la infraestructura y tecnología necesarias, que le permite cumplir con los estándares de calidad y mejorar continuamente sus procesos.

Aprovechando que el Ecuador goza de un clima verdaderamente agradable para el cultivo de las flores, en OK Roses S.A., diariamente decenas de personas cuidan cada detalle del proceso de producción. Desde el cultivo, en el cual se cosechan las flores que han alcanzado el punto exacto del corte, para a continuación transportarlas cuidadosamente a post-cosecha, donde son clasificadas y empacadas, sin descuidar en ningún momento su hidratación, a fin de obtener un producto final que cumpla con las exigencias de nuestros clientes en los diferentes mercados internacionales.

Se selecciona las mejores variedades según las preferencias de los clientes. La siembra a través de técnicas especializadas aseguran a futuro la producción de rosas de calidad, cuidando esmeradamente su crecimiento, fertilización, sanidad, a fin de conseguir una flor que garantice una larga vida en florero

5.7. Principios

Los principios son preceptos sobre los cuales se fundamenta el desarrollo de las actividades de la empresa, entre los cuales podemos mencionar:

- **Servicio Personalizado:** Cada vendedor, tendrá bajo su atención, a ciertos clientes, a quienes deberá atender de la mejor manera, de forma eficaz y oportuna; haciéndolos sentir cómodos y a gusto de la atención personalizada.
- **Servicio de Calidad:** todas las actividades realizadas en la empresa, deben ser de óptima calidad, garantizando así el cumplimiento de sus expectativas.
- **Seriedad:** La empresa deberá actuar siempre bajo los parámetros ofrecidos a los clientes, tanto en calidad, precio y plazos acordados.
- **Trabajo en Equipo:** El personal debe combinar sus actividades para lograr un objetivo en común dejando aún lado los intereses individuales, estando siempre dispuestos a solucionar cualquier problema que se presente y cooperar en el logro de los objetivos empresariales.

5.8. Valores

Los valores son creencias de lo que es y no apropiado, guía las acciones y el comportamiento de los empleados para cumplir los objetivos de la organización.³¹

- **Honradez:** Las rosas se comercializarán a precios justos.
- **Puntualidad:** Los pedidos será entregados a la hora y fecha acordadas.
- **Respeto:** Se respetará tanto a los clientes como a los colaboradores.
- **Responsabilidad:** la responsabilidad trasciende, tanto en las labores comerciales para con los clientes, como en la responsabilidad social que la empresa debe tener para con sus empleados y con la zona donde se radica.

5.9. Estructura administrativa

Los organismos a través de los cuales se gobierna, administra y controla OK Roses S.A., se enmarcan dentro de lo que dispone la Ley de Compañías, conformada de la siguiente manera:

1. Nivel Legislativo

- Junta General de Socios

³¹ Marcelo Núñez Espinoza (2001). Planificación Estratégica. Quito.

2. Nivel Directivo

- a) Presidencia

3. Nivel Ejecutivo

- a) Gerencia

4. Nivel Asesor

- a) Asesor Jurídico
- b) Comisario (Fiscalizador)

5. Nivel Operativo

- a) Secretaria
- b) Comercialización
- c) Servicio Técnico
- d) Bodega
- e) Contabilidad
- f) Servicios ³²

5.10. Estructura orgánico – funcional

Junta General de Accionistas.- La Junta General de Accionistas, está conformada por todos los socios legalmente convocados y reunidos, es el código supremo de la Compañía, y tiene poderes para resolver todos los asuntos relativos a los negocios sociales y tomar cualquier decisión que juzgue conveniente para la mejor marcha de la Compañía.

Son atribuciones de la Junta General de Socios:

- a) Designar, nombrar y remover al Presidente y Gerente;
- b) Aprobar las cuentas y los balances que presente el Gerente;
- c) Resolver acerca de la forma de reparto de utilidades;
- d) Resolver acerca de la amortización de las partes sociales;

³² Escritura de Constitución.

- e) Consentir en la cesión de las partes sociales y en la admisión de nuevos socios;
- f) Decidir acerca del aumento o disminución de capital y la prórroga del contrato social;
- g) Resolver, si en el contrato social no se establece otra cosa, el gravamen o la enajenación de inmuebles propios de la compañía;
- h) Resolver, acerca de la disolución anticipada de la compañía;
- i) Acordar la exclusión del socio o de los socios de acuerdo con las causales establecidas en la Ley;
- j) Disponer que se entablen las acciones correspondientes en contra de los administradores o gerentes;
- k) Las demás que no estuvieren otorgados en esta Ley o en el contrato social a los gerentes, administradores u otro organismo.

Presidente.- De acuerdo a lo que dispone el Estatuto, las atribuciones del Presidente, son las siguientes:

- a) Cumplir y hacer cumplir las resoluciones de la Junta General de Socios;
- b) Presidir las sesiones de la Junta General de Socios;
- c) Suscribir conjuntamente con el Gerente los Certificados de Aportación y las actas de las Juntas Generales, siempre que este actúe como Secretario;
- d) Intervenir con el Gerente en la compra venta o hipoteca de inmuebles. Previa autorización de la Junta General de Socios.
- e) Supervisar las operaciones de la marcha económica de la Compañía;
- f) Subrogar al gerente en caso de falta, ausencia o impedimento temporal de éste;
- g) En general las demás atribuciones que le confiere la Ley, el estatuto y la Junta General de Socios.

Gerente.- La representación legal, jurídica y extrajudicial de la Compañía, es ejercida por el Gerente. El mismo que puede ser o no socio de la Compañía, y podrá durar en sus funciones cinco años. Pudiendo ser reelegido por nuevos periodos indefinidamente. En caso de ausencia temporal o definitiva, lo reemplaza el Presidente con todas sus atribuciones.

Son atribuciones del Gerente:

- a) Representar a la Compañía judicial y extrajudicialmente;
- b) Realizar todos los actos administrativos que le corresponden;
- c) Presentar a consideración de la Junta General de Socios la proforma presupuestaria anual, para gastos generales, de sueldos y salarios y gastos de operación;
- d) Presentar una vez al año a consideración de la Junta General de Socios una memoria razonada sobre la situación de la Compañía, acompañada del balance, inventarios y cuenta de pérdidas y ganancias; así como las propuestas de distribución de beneficios;
- e) Manejar los fondos y bienes de la Compañía bajo su responsabilidad;
- f) Cuidar que se lleven los libros de contabilidad, de actas y de socios de la Compañía;
- g) Ejecutar conjuntamente con el Presidente toda clase de actos, contratos y operaciones con los bancos o con otras personas naturales o jurídicas, suscribir pagarés, letras de cambio y contraer toda clase de obligaciones, hasta por un monto de mil salarios vitales como gastos de administración, firmar, facturas y más comprobantes relacionados con las operaciones de la compañía, celebrar contratos de trabajo, etcétera.
- h) Responder, por todos los valores, dineros, archivos y demás bienes de la compañía;
- i) Intervenir conjuntamente con el Presidente en la compra – venta e hipoteca de inmuebles, previa autorización de la Junta General de Socios; y,
- j) Actuar como Secretario en las Juntas Generales de Socios.

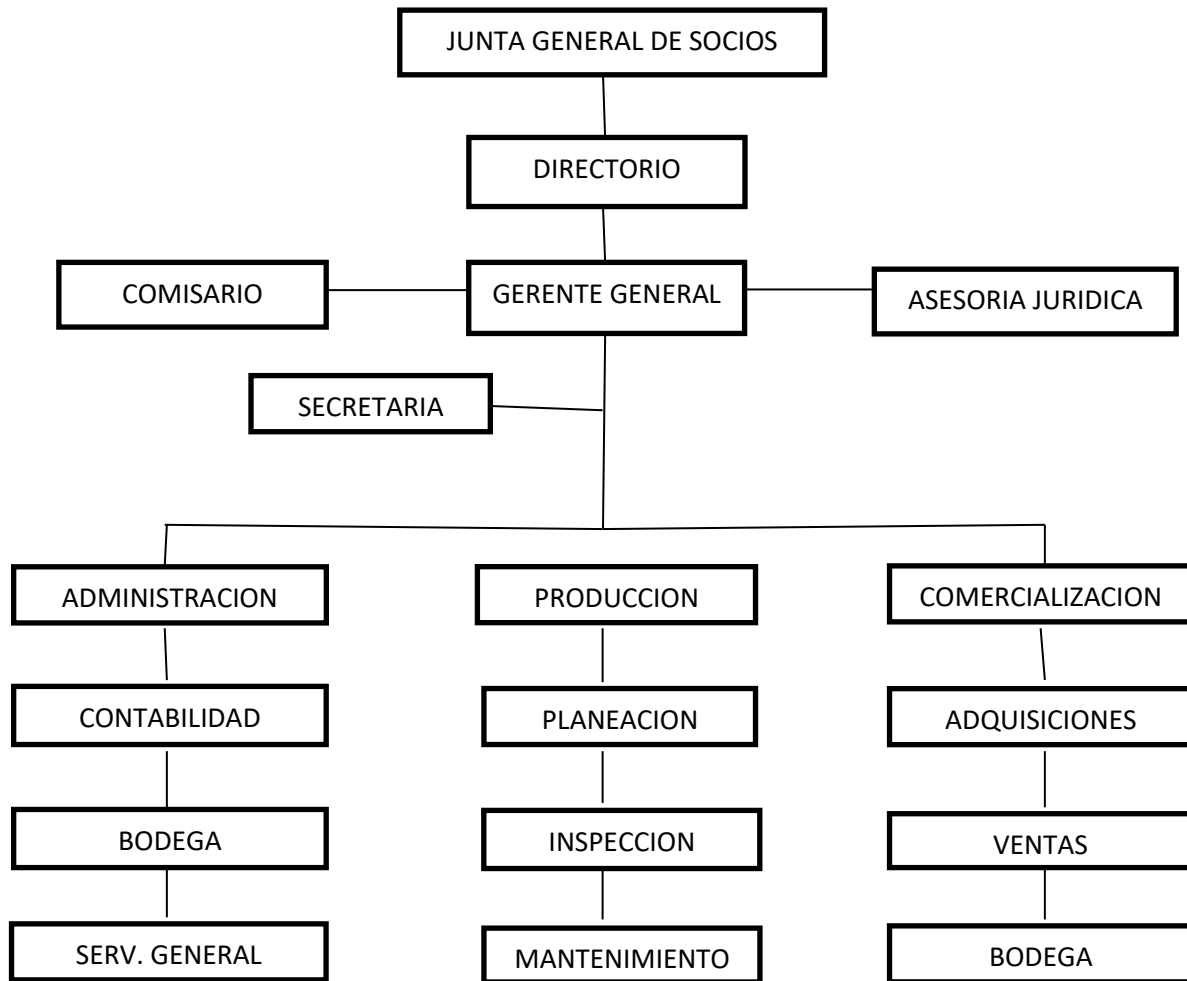
5.11.Organigrama Estructural

La estructura orgánica administrativa se representa a través del Organigrama Estructural, en donde se determinan los respectivos departamentos, secciones y unidades administrativas de OK Roses S.A.

En OK Roses S.A., se practica la línea de mando vertical, es decir de arriba hacia abajo-estructura piramidal.

A continuación se presenta el organigrama estructural de OK Roses S.A.

Gráfico No. 8: ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE OK ROSES S.A.



Fuente: OK ROSES S.A

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

5.12. Análisis FODA de la empresa

Figura No. 20: FODA DE OK ROSES S.A.

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<p>-Diversificación de su producción para lograr reconocimiento internacional por la calidad en el servicio y en el producto.</p> <p>-La mano de obra de la empresa por su alto grado de responsabilidad y dedicación, hacen a la misma competitiva y lucrativa.</p> <p>-Procesos diseñados para garantizar un alto nivel de calidad del producto y al mismo tiempo se aplica los métodos de compra, almacenamiento, transporte a nivel mundial dando seguridad a las personas y al medio ambiente.</p> <p>-Ok ROSES S.A., ofrece un servicio puntual, eficaz, personalizado lo que le ha permitido obtener relaciones comerciales solidas con los clientes a lo largo de muchos años.</p> <p>-Posee el Sello Verde otorgado por la institución FlowerLabelProgram.</p>	<p>-Falta de capacidad para procesamiento y análisis de información recopilada.</p> <p>-Desalineamiento práctico entre entidades públicas y privadas.</p> <p>-Insuficiente conocimiento de barreras fitosanitarias y sanitarias.</p> <p>-Escasa tecnología usada en la producción de rosas en la región.</p>
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<p>-Experiencia en exportación de flores y posicionamiento en el mercado.</p> <p>-Reconocimiento y credibilidad en los mercados compradores de flores en los países desarrollados.</p> <p>-Apertura de nuevos mercados.</p>	<p>-La presencia de desastres naturales (heladas, aluviones, fenómenos naturales, etc.)</p> <p>-Plagas y enfermedades que afectan la producción.</p> <p>-Competencia que va ganando mercado.</p>

Fuente: OK ROSES S.A.

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

CAPITULO VI: ESTUDIO FINANCIERO

En el presente proyecto se pretende analizar los posibles beneficios económicos que se obtendría al exportar rosas hacia el mercado italiano, para esto es necesario hacer una evaluación económica a través de indicadores como el VAN, el TIR que ayudarán a tomar la decisión si se ejecuta este proyecto o no.

Es necesario tomar en cuenta algunas herramientas contables para obtener los indicadores financieros que se detallan a continuación:

6.1.Estados financieros

Los Estados Financieros tienen como objetivo pronosticar un panorama más real para una correcta toma de decisiones. Se los elabora en base a los presupuestos estimados de cada uno de los rubros que intervienen en su operación.³³

6.1.1.Balance general

El Balance General refleja la situación financiera con la cual la empresa terminaría un periodo económico. Este balance permite conocer el valor real de los recursos que dispone la empresa y sus obligaciones en un periodo determinado, bajo el criterio de partida doble.

De acuerdo a los datos del Balance de Situación General, la Compañía presenta la siguiente estructura financiera:³⁴

³³Guía para la Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. México.

³⁴ Libros Contabilidad OK ROSES

Tabla No. 28: ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Al 31 de Diciembre del 2012		
CÓDIGO	DENOMINACIÓN	VALOR USD
1.1.01	Activo Corriente	\$34.356.89
1.1.03	Activo Realizable	\$165.565.70
1.1.08	Activo Fijo	\$136.554.35
1.1.09	Otros Activos	\$579.06
	Total Activo	\$337056.00
2.1.01	Pasivo Corriente	\$33.897.65
2.1.02	Pasivo a Largo Plazo	\$95.634.43
	Total Pasivo	\$129532.08
3.0.00	Patrimonio	\$207523.92
	Total Pasivo y Patrimonio	\$337056.00

Fuente: Unidad de Contabilidad de OK ROSES S.A.

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

6.1.2. Estado de Resultados

El Estado de Resultados refleja la situación económica de la empresa la misma que puede ser utilidad o pérdida durante cierto periodo de tiempo en éste caso Diciembre del 2012 el cual refleja una utilidad neta de \$ 265463.33.

A continuación se detalla el Estado de Resultados del período Diciembre del 2012.

Tabla No. 29: ESTADO DE RESULTADOS

Al 31 de Diciembre del 2012				
INGRESOS				\$ 896.371,39
Ventas de Exportación		\$ 896.371,39		
COSTOS DE PRODUCCIÓN				\$ 239.979,16
GASTOS			\$ 239.979,16	
GASTOS OPERACIONALES		\$ 87.710,85		
SUELDOS, BENEFICIOS Y OTROS				
Sueldos y Salarios Gastos Administrativos	\$ 67.509,72			
Décimo tercer sueldo Gastos Administrativos	\$ 800,04			
Décimo cuarto sueldo Gastos Administrativos	\$ 528,00			
IESS Aporte Patronal Gastos Administrativos	\$ 8.457,24			
IESS Fondo de Reserva Gastos Administrativos	\$ 5.797,68			
Servicios Ocasionales	\$ 3.670,00			
Pasajes y Movilización	\$ 680,00			
Alimentación y Refrigerio	\$ 268,17			
GASTOS GENERALES		\$ 7.206,85		
Depreciaciones Gastos Administrativos	\$ 691,33			
Consumo Teléfono e Internet	\$ 1.040,28			
Arriendo	\$ 3.568,92			
Suministros de Oficina	\$ 224,28			
Combustible	\$ 258,36			
Fotocopias	\$ 134,24			
Suministros de Aseo	\$ 230,92			
Navidad	\$ 983,52			
Comisiones	\$ 75,00			
GASTOS FINANCIEROS		\$ 946,01		
Gastos Bancarios	\$ 946,01			
OTROS GASTOS		\$ 144.115,45		
UTILIDAD OPERACIONAL				\$ 416.413,07
15% Participación a trabajadores				\$ 62.461,96
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO				\$ 353.951,11
25% Impuesto a la Renta				\$ 88.487,78
UTILIDAD NETA				\$ 265.463,33

Fuente: Unidad de Contabilidad de OK ROSES S.A.

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

6.1.3. Flujo de efectivo

El flujo de efectivo genera un pronóstico de ingresos y egresos en efectivo que permite apreciar su fluidez, a partir de la información obtenida del Estado de Resultados.

La depreciación y la amortización no representan una salida de efectivo, por lo tanto no refleja un costo real, pero se los tomará en cuenta al calcular la Utilidad Gravable y el Impuesto a la Renta-, razón por la cual estos rubros se restarán en primera instancia y posteriormente se sumarán para establecer el Flujo de Efectivo.³⁵

A continuación se detalla el Flujo de Efectivo de OK ROSES S.A.:

Tabla No. 30: FLUJO DE EFECTIVO

OK ROSES S.A.

CUENTAS	2008	2009	2010	2011	2012
Ventas Exterior	\$ 819.398,12	\$ 837.998,46	\$ 857.021,02	\$ 876.475,40	\$ 896.371,39
TOTAL INGRESOS	\$ 819.398,12	\$ 837.998,46	\$ 857.021,02	\$ 876.475,40	\$ 896.371,39
Costo de Produccion	\$ 219.371,65	\$ 224.351,39	\$ 229.444,16	\$ 234.652,55	\$ 239.979,16
Gastos Operacionales	\$ 80.178,94	\$ 81.999,00	\$ 83.860,38	\$ 85.764,01	\$ 87.710,85
Gastos Generales	\$ 6.587,98	\$ 6.737,53	\$ 6.890,47	\$ 7.046,88	\$ 7.206,85
Gastos Financieros	\$ 864,77	\$ 884,40	\$ 904,48	\$ 925,01	\$ 946,01
Participación a Trabajadores	\$ 56.988,62	\$ 58.282,26	\$ 59.605,27	\$ 60.958,31	\$ 62.461,96
Impuesto a la Renta	\$ 80.463,11	\$ 82.289,62	\$ 84.157,60	\$ 86.067,97	\$ 88.487,78
TOTAL COSTOS Y GASTOS	\$ 444.455,07	\$ 454.544,20	\$ 464.862,35	\$ 475.414,73	\$ 486.792,60
RESULTADO NETO	\$ 374.943,05	\$ 383.454,26	\$ 392.158,67	\$ 401.060,67	\$ 409.578,79
Resultado General	\$ 374.943,05	\$ 383.454,26	\$ 392.158,67	\$ 401.060,67	\$ 409.578,79
FLUJO DE CAJA GENERADO	\$ 374.943,05	\$ 383.454,26	\$ 392.158,67	\$ 401.060,67	\$ 409.578,79

Fuente: Unidad de Contabilidad de OK ROSES S.A

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

³⁵SapagChain, Nassir, SapagChainReinaldo (2003). Preparación y Evaluación de Proyectos. México. McGraw-Hill.

Tabla No. 31: CALCULO PROYECCIÓN DE INGRESOS

	AÑO	Y	X	X*Y	X²
2008	1	\$ 819.398,12	-1	-\$ 819.398,12	1
2009	2	\$ 837.998,46	-2	-\$ 1.675.996,91	4
2010	3	\$ 857.021,02	0	\$ 0,00	0
2011	4	\$ 876.475,40	1	\$ 876.475,40	1
2012	5	\$ 896.371,39	2	\$ 1.792.742,78	4
		\$ 4.287.264,39		\$ 173.823,15	10

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

$$a = \frac{\sum y}{n} = \frac{4.287.264.39}{5} = \$ 857.452.88$$

$$b = \frac{\sum xy}{x^2} = \frac{173.823.15}{10} = \$ 17.382.32$$

$$y = a + bx$$

$$Y (2013) = \$ 857.452.88 + \$ 17.382.32 (3) = \$ 909.599.82$$

$$Y (2014) = \$ 857.452.88 + \$ 17.382.32 (4) = \$ 926.982.14$$

$$Y (2015) = \$ 857.452.88 + \$ 17.382.32 (5) = \$ 944.364.45$$

$$Y (2016) = \$ 857.452.88 + \$ 17.382.32 (6) = \$ 961.746.77$$

$$Y (2017) = \$ 857.452.88 + \$ 17.382.32 (7) = \$ 979.129.08$$

Tabla No. 32: CALCULO PROYECCIÓN DE EGRESOS

	AÑO	Y	X	X*Y	X²
2008	1	\$ 444.455,07	-1	-\$ 444.455,07	1
2009	2	\$ 454.544,20	-2	-\$ 909.088,40	4
2010	3	\$ 464.862,35	0	\$ 0,00	0
2011	4	\$ 475.414,73	1	\$ 475.414,73	1
2012	5	\$ 486.792,60	2	\$ 973.585,21	4
		\$ 2.326.068,96		\$ 95.456,47	10

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

$$a = \frac{\sum y}{n} = \frac{2.326.068.96}{5} = \$ 465.213,79$$

$$b = \frac{\sum xy}{x^2} = \frac{95.456.47}{10} = \$ 9.545,65$$

$$y = a + bx$$

$$Y (2013) = \$ 465.213,79 + \$ 9.545,65 (3) = \$ 493.850,73$$

$$Y (2014) = \$ 465.213,79 + \$ 9.545,65 (4) = \$ 503.396,38$$

$$Y (2015) = \$ 465.213,79 + \$ 9.545,65 (5) = \$ 512.942,02$$

$$Y (2016) = \$ 465.213,79 + \$ 9.545,65 (6) = \$ 522.487,67$$

$$Y (2017) = \$ 465.213,79 + \$ 9.545,65 (7) = \$ 532.033,32$$

Tabla No. 33: FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO

AÑOS	2013	2014	2015	2016	2017
INGRESOS	\$ 909.599,82	\$ 926.982,14	\$ 944.364,45	\$ 961.746,77	\$ 979.129,08
EGRESOS	\$ 493.850,73	\$ 503.396,38	\$ 512.942,02	\$ 522.487,67	\$ 532.033,32
FLUJO DE EFECTIVO	\$ 415.749,09	\$ 423.585,76	\$ 431.422,43	\$ 439.259,10	\$ 447.095,76

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

6.1.4. Valor actual neto

El valor actual neto significa traer a valores de hoy los flujos futuros y se calculan sacando la diferencia entre todos los ingresos y los egresos o en su defecto el flujo neto de caja expresado en moneda actual a través de una tasa de descuento.³⁶

En cuanto al criterio para considerar la tasa de descuento; es importante recalcar, que es parte fundamental para el cálculo del VAN, es el índice de deseabilidad del proyecto, que no es otra cosa más que el costo promedio de capital esperado que mide el riesgo, en este caso es del 13.26 %, ya que se toma como referencia la tasa de interés activa del Banco Central del Ecuador y la Inflación Anual, éste porcentaje es el rendimiento mínimo que se espera para invertir en el proyecto.

A continuación calculamos el VAN.

Tabla No. 34: CALCULO VALOR ACTUAL NETO

AÑOS	INVERSIÓN	INGRESOS	EGRESOS	FACTOR ACTUALIZACIÓN		INVERSIÓN	INGRESOS	EGRESOS
0	200000					200000		
2013		909.600	493.851	$1/(1+0,1326)^1$	0,882924245		803.108	436.033
2014		926.982	503.396	$1/(1+0,1326)^2$	0,779555222		722.634	392.425
2015		944.364	512.942	$1/(1+0,1326)^3$	0,688288206		649.995	353.052
2016		961.747	522.488	$1/(1+0,1326)^4$	0,607706345		584.460	317.519
2017		979.129	532.033	$1/(1+0,1326)^5$	0,536558666		525.360	285.467
	200000	4721822,258	2564710,12			200000	3.285.556	1.784.496
							VAN 1	1.301.060,06

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

Como se puede observar, en el VAN 1 obtenemos como resultado \$ 1.301.060,06, lo que determina que al actualizar los datos del flujo neto del efectivo menos la inversión su rentabilidad muy alta, lo cual garantiza su inversión.

³⁶ Barreno Luis (2004). Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos. Quito.

Tabla No. 35: CALCULO VALOR ACTUAL NETO ACTUALIZADO

AÑOS	INVERSIÓN	INGRESOS	EGRESOS	FACTOR ACTUALIZACIÓN		INVERSIÓN	INGRESOS	EGRESOS
0	200000					200000		
2013		909.600	493.851	$1/(1+3,00)^1$	0,2500000		227.400	123.463
2014		926.982	503.396	$1/(1+3,00)^2$	0,0625000		57.936	31.462
2015		944.364	512.942	$1/(1+3,00)^3$	0,0200000		14.756	8.015
2016		961.747	522.488	$1/(1+3,00)^4$	0,0039063		3.757	2.041
2017		979.129	532.033	$1/(1+3,00)^5$	0,0000000		956	520
	200000	4.721.822	2.564.710		0,333007813	200000	304.805	165.500
							VAN 2	-60.695

Elaborado por: Aguilar Mora Valeria

Con el propósito de sensibilizar los valores de la inversión y los flujos netos de efectivo, se ha comprobado que los mismos actualizados según el VAN 2, pueden llegar alcanzar hasta antes del 300% su rentabilidad.

6.1.5. Tasa interna de retorno

Mediante una serie de ingresos y egresos la tasa interna de retorno reduce a cero las equivalencias del valor actual neto o del valor futuro. Este índice de rentabilidad es ampliamente aceptado, este se suma a los anteriores y nos va a mostrar si conviene o no invertir en el proyecto.

FORMULA

$$TIR = i1 + (i2 - i1) \frac{VAN 1}{VAN 1 - VAN 2}$$

6.1.6. Cálculo de la TIR

$$TIR = 0.1326 + (3 - 0.1326)$$

$$TIR = 0.1326 + 2.8674 (1.301.060.06 / 1.301.060.06 - (-60.695.17))$$

$$TIR = 0.1326 + 2.8674 (1.301.060.06 / 1.361.755.23)$$

$$TIR = 0.1326 + 2.8674 (0.955428722)$$

$$\text{TIR} = 0.1326 + 2.739596319$$

$$\text{TIR} = 2.87$$

$$\text{TIR} = 287.21 \%$$

La Tasa Interna de Retorno de éste proyecto es del 287.21%, con el cálculo de éste índice podemos concluir que el proyecto a más de ser rentable, nos garantiza una recuperación inmediata de su inversión.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- La economía del Ecuador se basa específicamente por productos agrícolas tales como banano, cacao y café que durante muchos años han sido generadores de divisas, hasta que entrados los años noventa se inició con la comercialización de flores hasta convertirse en la actualidad en unos de los motores principales de desarrollo económico y social aportando favorablemente al tesoro nacional.
- La importancia económica y social del sector floricultor resulta fundamental a la hora de generar recursos para el país. La generación de empleo es muy importante ya que el 60 % de la mano de obra es mujer y emplea directamente aproximadamente a cien mil personas.
- El 50 % de las flores ecuatorianas tiene como destino los EE.UU, mientras que Italia en promedio es el destino del 2 % de las exportaciones.
- El mercado italiano pertenece a la Unión Europea y está catalogada como la séptima potencia económica del planeta, con preferencia por nuestras flores gracias a su calidad y duración reconocida en todo el mundo.
- Los principales competidores tanto en producción como en comercialización de flores es Holanda seguido por Colombia, los dos juntos exportan más del 70 % de la flor que se comercializa en el mundo, el tercer lugar lo ocupa nuestro país.
- La relación comercial entre Ecuador e Italia ha sido favorable desde el año 2000 teniendo un saldo positivo en la balanza comercial durante los últimos años.
- La Tasa Interna de Retorno de éste proyecto es del 287.21%, con el cálculo de éste índice podemos concluir que el proyecto se debería aceptar.
- Se concluye que el proyecto es viable y que se puede poner en marcha.

RECOMENDACIONES

- Conservar una administración responsable tanto de la producción, como de las negociaciones de exportación, mediante un nivel de producción acorde a las exigencias del mercado y el cumplimiento de los contratos con los clientes del mercado italiano, es decir, lograrlo mantendrá a flote la empresa independientemente de las condiciones a las que se exponga.
- El principal comprador de flores es Estados Unidos representando el 50% de ventas, y al no tener ATPDEA, es importante que nuestro país desarrolle estrategias de marketing internacional, como la feria de flores, con la finalidad de ser acogidos en nuevos mercados internacionales tales como los europeos y asiáticos que aprecian mucho nuestro flor por su calidad, belleza y duración.
- El departamento de Marketing juega un papel concluyente para la apertura de mercado, por lo que, a la par de este proyecto debería realizarse uno que amplíe lo correspondiente a las estrategias de marketing y publicidad, para que OK ROSES S.A, fortalezca sus relaciones comerciales y logre posicionamiento en el mercado internacional general.
- Mantener una estructura organizativa estable y adecuada ya que ésta permitirá una correcta dirección, planificación, organización y control de la empresa OK ROSES S.A y que en su conjunto llevan al cumplimiento de los objetivos planteados.
- Asegurarse de que el cierre de las negociaciones se manejen con cartas de crédito confirmada e irrevocable, debido a que es uno de los convenios más utilizados en el comercio exterior y garantiza nuestro pago sin conocer al importador.
- Establecer relaciones comerciales con países que tengan una moneda más fuerte que el dólar.

BIBLIOGRAFÍA

Libros:

- J. Rachman, David H, Mescon, Michael (1996). Introducción a los negocios enfoque mexicano. 8a ed. México. Mc Graw-Hill.
- Barreno Luis (2005). Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos. Quito.
- Kotler Philip (2000). Introducción al Marketing. Madrid. Prentice Hall
- Marcelo Núñez Espinoza (2001). Planificación Estratégica. Quito.
- Guía para la Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. México.
- Sapag Chain Nassir, Sapag ChainReinaldo (2003). Preparación y Evaluación de Proyectos. México. McGraw-Hill.
- SapagchainNassir (2001). Evaluación de Proyectos de Inversión en la Empresa. Buenos Aires. Prentice Hall.
- Manual de Importaciones y Exportaciones.
- Libros Contabilidad OK ROSES

Web grafía:

- <http://www.ecuador.com/espanol/blog/las-flores-abundan-en-el-ecuador/>
- <http://www.cccuenca.com.ec/descargas/indicadores/INDICADORESFLORES.pdf>
- <http://www.ccuena.com.ec/descargas/indicadores/INDICADORESFLORES.pdf>
- www.aduana.gob.ec
- www.expoflores.com
- www.proecuador.gob.ec
- www.agrocalidad.gob.ec
- <http://www.agricultura.gob.ec/>
- http://www.imagenagropecuaria.com/articulos.php?id_art=41&id_sec=13
- ASOCOLFLORES, ColombianFloricultureReport 2010
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Italia>
- <http://www.ambitalia.com.uy/economia/economia-italiana.php>

- Ibid
- ProExport Colombia
- Expoflores. Mano de Obra
- http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action
- Escritura Pública de Constitución. Superintendencias de Compañías, 2001.
- <http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm?newLanguageId=ES>
- <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/01/PROEC-AS2011-FLORES.pdf>
- http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/381/File/LEY_DE_COMERCIO_EXTERIOR_E_INVERSIONES_LEXIS.pdf
- <http://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/Codigo-Organico-de-la-Produccion-Comercio-e-Inversiones.pdf>
- <http://www.superley.ec/superley/Legislacion/DERECHO%20SOCIAL/Ley%20de%20Sanidad%20Vegetal.htm>