



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:

INGENIERAS EN COMERCIO EXTERIOR

**PLAN DE EXPORTACIÓN DE ROSAS DE LA EMPRESA
TAMBOROSES S.A. DE LA CIUDAD DE LATACUNGA,
HACIA LA UNIÓN EUROPEA EN EL MERCADO DE
ÁMSTERDAM-HOLANDA.**

Myriam Vanessa Freire Morales

Tatiana Mariela Ojeda Sánchez

RIOBAMBA - ECUADOR

2012

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certifico que el presente trabajo ha sido revisado en su totalidad, quedando autorizada su presentación.

Ing. Byron Napoleón Cadena Oleas
Director de Tesis

Eco. Juan Elías Castillo Zambrano
Miembro del Tribunal

CERTIFICADO DE AUTORÍA

Las ideas expuestas en el presente trabajo de investigación y que aparecen como propias son en su totalidad de absoluta responsabilidad de las autoras.

Myriam Vanessa Freire Morales

Tatiana Mariela Ojeda Sánchez

AGRADECIMIENTO

“A Dios por habernos permitido culminar esta etapa de nuestra vida dándonos su bendición y lo primordial que es la vida.

Queremos expresar un sincero agradecimiento a la Empresa TAMBOROSSES S.A por abrirnos las puertas y colaborar para que se lleve a cabo el desarrollo de esta investigación.

Agradecemos a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo - Facultad de Administración de Empresas - Escuela de Comercio Exterior por brindarnos la preparación adecuada y formarnos como profesionales competitivos, capaces y humanistas, también a cada uno de nuestros maestros especialmente al Ing. Napoleón Cadena y al Eco. Juan Castillo por impartirnos con sus conocimientos en las aulas de clase y hacer que terminemos con éxito nuestra carrera profesional.

Especialmente a nuestros padres por ser un pilar fundamental de apoyo en todos estos años de vida politécnica y a todas aquellas personas que de alguna manera estuvieron presentes y que han hecho posible que podamos culminar con éxito nuestra formación profesional.”

Myriam Vanessa Freire Morales

Tatiana Mariela Ojeda Sánchez

DEDICATORIA

“A Dios quién supo guiarme y darme fuerzas para seguir adelante con humildad y sabiduría, a mis padres, por ser un pilar fundamental de apoyo con su esfuerzo económico, consejos, comprensión, amor, y paciencia durante mi vida estudiantil, a mis hermanos por acompañarme siempre y a todas aquellas personas que estuvieron presentes de alguna manera dándome el apoyo necesario para lograr culminar con éxito mi carrera politécnica.”

Myriam Vanessa Freire Morales

“A Dios por que con su infinita bondad y amor me ha permitido llegar hasta este punto y me ha dado salud para lograr mis objetivos, además dedico este trabajo a mis padres, mis hermanos, mis sobrinos quienes con su amor, apoyo y comprensión incondicional estuvieron siempre a lo largo de mi vida estudiantil y a todas aquellas personas presentes y ausentes que me ayudaron siempre de forma interesada y sin egoísmo para poder llegar al final de esta larga y hermosa carrera universitaria.”

Tatiana Mariela Ojeda Sánchez

ÍNDICE DE CONTENIDO

Portada I	
CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL	II
CERTIFICADO DE AUTORÍA.....	III
AGRADECIMIENTO	IV
DEDICATORIA	V
ÍNDICE DE CONTENIDO	VI
ÍNDICE DE FIGURAS.....	X
ÍNDICE DE CUADROS.....	XI
ÍNDICE DE ANEXOS.....	XII
INTRODUCCIÓN.....	XIII
CAPÍTULO I.....	1
1. ASPECTOS GENERALES DE LA EMPRESA TAMBOROSSES S.A.	1
1.1 Reseña histórica	1
1.2. Identificación de la Empresa	2
1.3 Objetivos de la Empresa Tamboroses S.A.	4
1.3.1 Objetivo general:.....	4
1.3.2 Objetivos específicos:	4
1.4 Estructura organizacional.....	4
1.5 Marco Legal	7
1.6. Misión.....	7
1.7 Visión	7
1.8 Valores organizacionales	7
1.9 Política de seguridad.....	11
1.10 Política ambiental.....	11

CAPÍTULO II.....	12
2.1. ASPECTOS BÁSICOS DE HOLANDA	12
2.1.1 Holanda.....	12
2.1.2 Gobierno y Política.....	13
2.1.3 Organización territorial.....	13
2.1.4 Demografía	14
2.1.5 Idiomas	15
2.1.6 Economía.....	16
2.1.7 Comercio Exterior	17
2.2 Ámsterdam.....	17
2.3. Evolución de las exportaciones de flores	18
2.4. Antecedentes de las exportaciones de flores ecuatorianas	20
2.5. Principales flores que produce Ecuador.....	22
2.6. Ubicación geográfica del sector florícola en el Ecuador.....	24
2.7 Principales mercados.....	26
2.7.1 Destino de las exportaciones Ecuatorianas	26
2.8 Principales competidores	28
2.8.1 Exportaciones mundiales	28
2.8.2. Principales países exportadores	29
CAPÍTULO III.....	32
3.1. Estudio Técnico.....	32
3.1.1. Localización	32
3.1.2. Capacidad de producción	33
3.1.3. Certificaciones.....	33
3.1.4. Proceso de producción de las Rosas.....	35
3.1.5. Variedad de Productos	42

3.1.6. Capacidad de comercialización	47
3.2. Análisis de la Comercialización	48
3.2.1. Elección de la Empresa Contraparte.....	51
3.3. Producto.....	53
3.4. Canales de Distribución	54
3.5. Plan de Exportación	55
3.5.1. Partida arancelaria	56
3.5.2. Esquema Básico de Exportación	57
3.5.3. Flujo de exportación.....	58
3.5.4. Requisitos y documentos para exportar.....	59
3.5.4.1. Registro como exportador.....	59
3.5.4.2. Documentos para exportar:.....	59
3.5.5. Certificados	68
3.5.5.1. Certificados Sanitarios	68
3.5.5.2. Certificado de Origen	68
3.5.5.3. Certificados de calidad.....	70
3.5.6. Documentos a presentar por Tamboroses S.A.	70
3.5.7. Trámites De Exportación.....	70
3.5.8. Regímenes aduaneros.....	72
3.5.9. Elección de la Forma de Pago	73
3.5.10. Incoterms	74
3.6. Estudio Financiero	81
3.6.1. Inversiones.....	81
3.6.2. Estado de resultados año base (sin exportaciones).....	82
3.6.3. Gastos de exportación	84
3.6.4. Determinación de los ingresos incluyendo la actividad exportadora ..	84

3.6.5.	Estado de resultados incluida la actividad exportadora	85
3.6.6.	Flujo de Caja sin actividad exportadora	87
3.6.7.	Flujo de Caja incluyendo la actividad exportadora	88
3.7.	Evaluación Financiera	89
3.7.1.	Valor actual neto sin exportar.....	89
3.7.2.	Tasa interna de retorno sin exportar	90
3.7.3.	Relación beneficio costo sin exportar.....	91
3.7.4.	Periodo de recuperación de la inversión sin exportar	92
3.7.5.	Punto de Equilibrio sin exportar	93
3.7.6.	Valor actual neto exportando	94
3.7.7.	Tasa interna de exportando	94
3.7.8.	Relación beneficio costo exportando	96
3.7.9.	Periodo de recuperación de la inversión exportando	96
3.7.10.	Punto de Equilibrio exportando	97
	Capítulo IV	99
4.	Conclusiones y Recomendaciones	99
4.1.	Conclusiones.....	99
4.2	Recomendaciones	101
	Resumen	103
	Abstrac	104
	Bibliografía.....	105
	Anexos	106

ÍNDICE DE FIGURAS

No. Título	Página
1. Mapa de la Provincia de Cotopaxi	3
2. Mapa ubicación Tamboroses S.A.....	3
3. Organigrama Tamboroses S.A.....	6
4. Mapa de Holanda	14
5. Exportaciones mundiales de Flores.....	28
6. Localización de la finca Tamboroses S.A.....	32
7. Flor Ecuador	34
8. BASC.....	35
9. Flujograma de producción de Flores	41
10. Flores bicolor	42
11. Flores blancas	43
12. Flores color durazno.....	43
13. Flores color fuxia	43
14. Flores color lila	44
15. Flores color naranja.....	44
16. Flores color rojo.....	44
17. Flores color rosado.....	45
18. Flores color verde.....	45
19. Novedades de flores.....	46
20. Flores tipo titanium	47
21. Asociación de importadores Holandeses de Flores.....	48
22. Canales de distribución	55
23. Esquema básico de exportación.....	57

24. Flujo de exportación	58
25. Factura proforma	61
26. Factura comercial	63
27. Carta de porte.....	65
28. Lista de empaque - Packing list.....	67
29. Certificado de origen	69
30. Punto de equilibrio sin exportar	93
31. Punto de equilibrio exportando.....	97

ÍNDICE DE CUADROS

No.	Título	Página
1.	Exportaciones ecuatorianas de flores.....	19
2.	Superficie cultivada, plantas y productores según tipo de flores - 2011	22
3.	Superficie cultivada y plantas por tipo de flor según provincias 2011.....	25
4.	Principales compradores de las flores ecuatorianas	27
5.	Principales exportadores de flores	30
6.	Términos de negociación.....	51
7.	Subpartidas arancelarias para productos del sector floricultura	56
8.	Tramites complementarios	71
9.	Resumen de los Incoterms	80
10.	Inversiones	82
11.	Estado de resultados proyectado sin tomar en cuenta las exportaciones ...	83
12.	Gastos de exportación.....	84
13.	Estado de resultados proyectado incluido las exportaciones	86

14. Flujo de caja sin actividad exportadora	87
15. Flujo de caja incluyendo la actividad exportadora	88
16. VAN sin actividad exportadora	89
17. VAN negativo sin actividad exportadora	90
18. Período de recuperación de la inversión sin exportar.....	92
19. Valor actual neto exportando.....	94
20. Tasa interna exportando.....	95
21. Período de recuperación de la inversión exportando	96
22. Cuadro resumen indicadores.....	98

ÍNDICE DE ANEXOS

No. Título	Página
1. Modelo de contrato de compra venta internacional	107
2. Listado de empresas con certificación FLOR ECUADOR	110
3. Certificación tipo FLOR Ecuador	112
4. Certificación tipo BASC	113
5. Archivo fotográfico.....	114

INTRODUCCIÓN

La flor ecuatoriana, es sin duda un orgullo nacional debido a la consolidación que hace muchos años ha logrado el Ecuador como un exportador de rosas con altos niveles de calidad acorde a los mercados internacionales, siendo un principal motivo por lo que el país se ha dado a conocer al mundo.

Ecuador es el primer productor mundial de rosas, su producción florícola es considerada la tercera actividad más importante del país después del petróleo y banano, siempre a la vanguardia con la última tecnología, se ha convertido en el eje del desarrollo de la agricultura en la sierra del país, región en la que se construye como su actividad económica más importante.

Las condiciones climáticas de las planicies de la sierra ecuatoriana, que se mantienen en una temperatura casi inalterable durante todo el año, le confieren a las rosas como propiedades únicas: tallos largos, colores firmes y larga vida en el florero.

Esta particularidad que ha fomentado, entre otras cosas, que el Ecuador sea considerado el mayor productor de rosas en el planeta, también ha sido un factor clave para que en poco menos de 4000 hectáreas se produzcan las mejores rosas del mundo, 404 variedades de las más diversas tonalidades y mixturas, que en muchos de los casos varían favorablemente en relación a otras latitudes.

Por esta razón se atendió a la necesidad de realizar un Plan Exportación de Rosas desde Ecuador hacia la Unión Europea al mercado de Ámsterdam-Holanda de la Empresa Tamboroses S.A. ubicada en la ciudad de Latacunga, misma que permita comercializar el producto a un mercado más amplio y rentable y aprovechar el mercado extranjero.

Para la realización de la investigación se seguirá un esquema definido que comienza con las generalidades de la empresa y España y su diagnóstico situacional, continuando con los estudios en lo referente a aspectos técnicos, legales, de mercado y financieros, determinado así su factibilidad y realizando las respectivas conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO I

1. ASPECTOS GENERALES DE LA EMPRESA TAMBOROSSES S.A.

1.1 Reseña histórica

TAMBOROSSES S.A. es una finca de 16 hectáreas dedicada a la producción de rosas para exportación. Ubicada en Lasso, Provincia de Cotopaxi a una altura de 2950 metros. Su privilegiada ubicación en una zona con características extraordinarias de temperatura y luminosidad permite que TAMBOROSSES S.A. produzca una rosa de calidad excepcional en cuanto a su fijación de colores, tamaño y botón, largo de tallo y hermoso follaje.

Para TAMBOROSSES S.A. es una forma de vida el cuidar cada detalle en el proceso para que la flor llegue al consumidor final en la mejor condición. De ahí que el grupo mantiene controles de calidad muy estrictos a lo largo de todo el proceso lo que garantiza la calidad final de la flor.

El grupo cuenta con las mejores condiciones climáticas, así como con las más modernas instalaciones que bajo la supervisión de un equipo técnico de gran profesionalismo les ha permitido consolidar su nombre a nivel mundial.

En conjunto el grupo maneja alrededor de 80 variedades lo que les permite proporcionar al cliente una variada gama de colores, largos y tamaños de botón que satisfacen las necesidades del más exigente de los clientes, en cualquier parte del mundo.

Localizada 70 Km. al sur de Quito, a las faldas del volcán Cotopaxi, Tamboroses S.A. fue fundada en 1994. A lo largo de estos años han evolucionado hasta convertirse en una de las más exitosas empresas productoras y exportadoras de rosas, a nivel mundial.

Al estar localizados en la mitad del mundo, se juntan una serie de condiciones como luminosidad, marcada estación con un clima sin bruscas alteraciones les ha permitido tener las más hermosas rosas en el mundo, no solamente por el largo de su tallo sino además por la intensidad en sus colores y el gran tamaño de botón que están en capacidad de obtener.

Los invernaderos fueron construidos tomando en consideración la última tecnología para el efecto. El avanzado sistema de irrigación así como de control de temperatura y humedad permite crear y mantener las condiciones óptimas para producir, rosas de la más alta calidad, bajo el más estricto control de la calidad.

A esto hay que sumarle el profesionalismo y compromiso del personal para entregar a los clientes las mejores rosas del mundo.

Las rosas son cuidadosamente seleccionadas para su corte y luego son transportadas al área de post cosecha. Una vez allí son clasificadas y embonchadas, reciben el mejor tratamiento en el proceso de hidratación y preparación para su viaje. Finalmente pasan un último control de calidad antes de ser empacadas, utilizando únicamente las mejores técnicas y materiales, proporcionándoles así la protección necesaria para garantizar las mejores condiciones posibles para el transporte hasta su destino final.

Cuando sumamos todos estos factores se obtiene un producto que sobresale. Sus rosas superan largamente a la competencia cuando llegan al consumidor final.

1.2. Identificación de la Empresa

La Empresa Tamboroses S.A se encuentra localizada a 70 Km. al sur de Quito, a las faldas del volcán Cotopaxi, sector Lasso - Mulaló

Figura No. 1

Mapa de la Provincia de Cotopaxi



Fuente: Gobierno Autónomo Descentralizado de Latacunga
Elaborado por: Las Autoras

Figura No. 2

Mapa ubicación Tamboroses S.A



Fuente: TAMBOROSSES S.A
Elaborado por: Las Autoras

1.3 Objetivos de la Empresa Tamboroses S.A.

1.3.1 Objetivo general:

Producir y exportar rosas de excelente calidad, cumpliendo con las exigencias de nuestros clientes.

1.3.2 Objetivos específicos:

- Proporcionará un excelente producto y servicio al cliente en base al mejoramiento continuo en la producción de rosas.
- Capacitar y mejorar el bienestar de nuestro personal.
- Respetar y mantener el equilibrio con el medioambiente.
- Generar una buena rentabilidad a nuestros accionistas.

1.4 Estructura organizacional

Junta General de Accionistas

La Junta General de Accionistas es el máximo órgano y cumple un rol importante dentro de la empresa que reúne a los accionistas de la sociedad anónima para deliberar sobre los problemas y la toma de decisiones relacionadas a la empresa.

La Junta General se reúne anualmente dentro de los tres primeros meses después del ejercicio económico ya que resuelven sobre la aplicación de utilidades.

Directorio

El directorio es un órgano de la sociedad, elegido por la junta de accionistas, que cumple una de las funciones más importantes dentro de la empresa como es encargarse de la gestión y representación legal para la adecuada administración de la sociedad, sirviendo de nexo entre los

accionistas y la gerencia, y ayudando a ésta a que tome las mejores decisiones que competan a la sociedad.

Gerente General

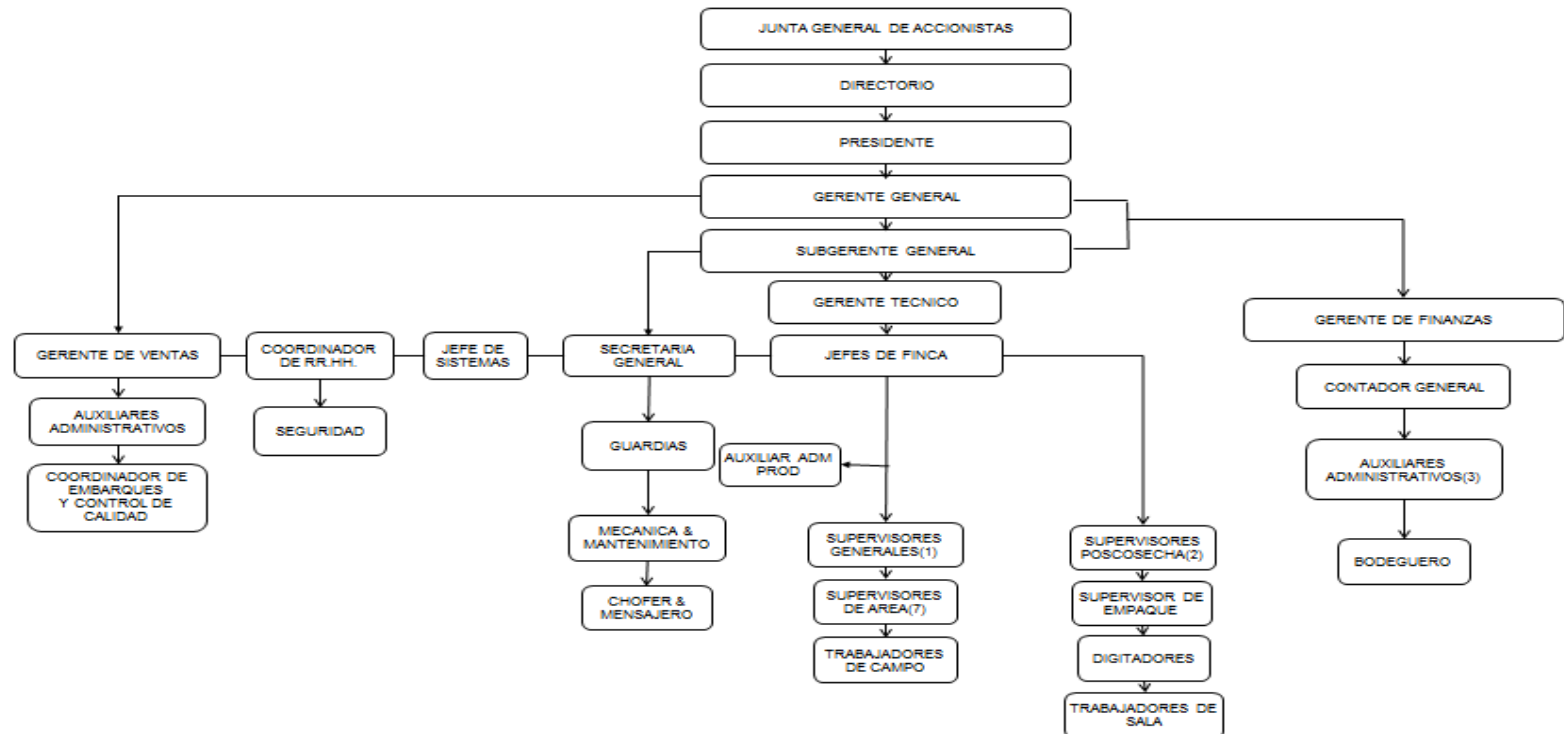
El gerente general es la máxima autoridad dentro de la empresa sus responsabilidades son las siguientes:

- Ejecutar las decisiones emanadas por el directorio y participar en las decisiones conforme la ley.
- Aprobar y conducir los planes y programas de la Empresa al Directorio la memoria del ejercicio económico correspondiente
- Conducir las relaciones laborales y públicas de la Empresa Tamboroses S.A

Gerente de Ventas

Se encarga de Cubrir los pedidos internacionales garantizando la calidad del producto así también el cobro oportuno de nuestros clientes.

Figura No.3
Organigrama Tamboroses S.A



Fuente:TAMBOROSSES S.A
Elaborado por: Las Autoras

1.5 Marco Legal

TAMBOROSES S.A es sociedad anónima constituida el 25 Agosto de 1994 ante el Notario Rubén Darío Espinosa Idrobo.

1.6. Misión

Somos productores y exportadores de una amplia gama de variedades de rosas de excelente calidad con servicio personalizado, para satisfacer las exigentes necesidades de nuestros clientes.

La gestión moderna de nuestra organización permite la innovación tecnológica constante, el respeto al medio ambiente y contar con un capital humano motivado, calificado y comprometido con la eficiencia y la rentabilidad.

1.7 Visión

Ser reconocidos internacionalmente por nuestra excelencia en calidad y servicio

1.8 Valores organizacionales

Trabajo impecable

- Hacer las cosas bien, respetando siempre las políticas y procedimientos establecidos.
- Realizar nuestro trabajo con calidad sin necesidad de ser supervisados a cada instante y optimizando los recursos puestos a nuestra disposición.
- Realizar nuestras actividades con esfuerzo, dedicación y sobre todo con responsabilidad.

- Presentar nuestros trabajos de manera correcta, precisa, impecable y si adulterar la información.
- Asumir las consecuencias de nuestras acciones y decisiones.
- Cumplir nuestras actividades de manera puntual y oportuna.
- Cumplir con lo que nos hayamos comprometido sin importar que las circunstancias hayan cambiado.

Iniciativa

- Aportar con nuevas ideas que podamos poner en práctica para mejorar la forma de hacer las cosas en beneficio de todos.
- Ser proactivo en nuestro trabajo y en la solución de problemas.
- Buscar siempre la mejor manera de realizar una actividad.
- Generar un ambiente en que las iniciativas de todos sean escuchadas y evaluadas para ponerlas en práctica.
- Actuar con seguridad y decisión respetando los niveles de reporte.

Comunicación

- Estar abiertos al intercambio de ideas con todos para alcanzar las metas planteadas y solucionar los problemas detectados.
- Generar información veraz y oportuna para la toma de decisiones.
- Respetar las opiniones de los demás, tolerar sus errores y reconocer sus buenas ideas.
- Respetar los espacios y canales de comunicación establecidos.
- Expresar nuestras ideas de manera clara, concreta y en el momento adecuado para evitar malos entendidos.
- Asegurarnos del origen y veracidad de la información que recibimos antes de divulgarla.
- Evitar comentarios y críticas mal intencionadas.

Trabajo en equipo

- Ser solidarios y no individualistas.
- Unir nuestras características, capacidades y virtudes para solucionar problemas y tomar decisiones.
- Colaborar con nuestros compañeros para lograr las tareas asignadas de la mejor manera, independientemente del área a la que pertenezco.
- Estar conscientes de que nuestro trabajo impacta en los demás y en el cliente.
- Fomentar un ambiente de armonía, cordialidad y compañerismo en todo momento.
- Dar la mano, arrimar el hombro y trabajar en conjunto para cumplir a diario la misión y visión de nuestra empresa.

Lealtad

- Estar comprometidos con lo que hacemos y para quien lo hacemos dando lo mejor de nosotros.
- Llevar con nuestros actos siempre en alto el buen nombre de nuestra organización.
- Ser recíproco con lo que recibimos de la organización a la que nos debemos.
- Estar comprometidos al 100% con la organización, sentirla como si fuera nuestra.
- Prestar nuestro apoyo no solo en las buenas sino sobre todo en los malos momentos.
- Ser noble, recto, fiel con nuestras actividades y con la organización.
- Retribuir la confianza que se nos ha dado, al manejar con pulcritud la información y documentación de nuestra organización.

Honestidad

- Ser sincero con uno mismo y con los demás, decir la verdad siempre y a tiempo independientemente de las consecuencias.
- Respetarnos a nosotros mismos y a quienes nos rodean al ser transparentes en nuestra manera de pensar y actuar.
- Manejar los recursos de la empresa con responsabilidad, sin utilizarlos para beneficio personal.
- Ser íntegro personal y profesionalmente, actuar con justicia.
- Ser sincero en lo que se hace y se deja de hacer.

Respeto al medio ambiente

Proteger nuestra fuente de vida emprendiendo acciones concretas que minimicen el impacto ambiental, como:

- Poner la basura en su lugar.
- No desperdiciar el agua ni la energía eléctrica.
- Reutilizar los materiales en la medida de lo posible.
- Crear un ambiente de trabajo que no genere ningún tipo de contaminación ambiental, visual y auditiva.
- Cumplir la normativa ambiental que hemos adoptado.
- Minimizar la generación de desechos peligrosos.
- Actuar siempre pensando en no destruir ni contaminar el medio ambiente.

Respeto al capital humano

- Respetar a los demás sin importar su raza o posición económica.
- No atentar ni física ni psicológicamente contra mis compañeros, no obrar mal en su contra.
- Ser amable y considerado con todos mis compañeros, independientemente del cargo y área.

- Cumplir todas las normas establecidas para asegurar un buen ambiente de trabajo.
- Actuar pensando que todos tenemos aptitudes, capacidades, valores y cualidades y por lo tanto nos merecemos respeto.
- Proporcionar a nuestros colaboradores las herramientas, conocimientos e incentivos necesarios para realizar sus labores adecuadamente.

1.9 Política de seguridad

Tamboroses S.A., empresa productora y exportadora de rosas de la más alta calidad, expresa su compromiso de aplicar los más altos estándares de seguridad en sus procesos, a través de objetivos y procedimientos claros, con la finalidad de cuidar la integridad y la seguridad de la empresa y su Recurso Humano, mantenerse libre de contaminación de actividades ilícitas, en beneficio de sus clientes y para el mejoramiento continuo de la empresa.

1.10 Política ambiental

Tamboroses S.A asume el compromiso de ejecutar una gestión de desarrollo sustentable y responsable con el medioambiente.

Minimizaremos los impactos ambientales derivados de nuestra operación mediante la eficiente administración de los recursos existentes, con la aplicación de tecnología de punta, así como de tecnologías alternativas, dentro de los marcos legales ambientales que rigen en el Ecuador.

Estableceremos una cultura de mejoramiento continuo de la operación, basado en la capacitación permanente del capital humano.

CAPÍTULO II

2.1. ASPECTOS BÁSICOS DE HOLANDA

2.1.1 Holanda

Holanda conocido también como el Reino de los Países Bajos, es uno de los países de la Unión Europea. Limita al norte y el oeste con el mar del Norte, al este con Alemania y al sur con Bélgica. Su superficie es de 41.526 km². Además de este territorio europeo le corresponde las Antillas Holandesas y Aruba, en América. En español el nombre popular de este país es Holanda, aunque, en realidad Holanda sólo es su región costera. Su nombre (Países Bajos) es muy significativo, porque buena parte de su territorio está, físicamente, por debajo del nivel del mar. Su punto más bajo está a 6,74 m bajo el nivel del mar. Sus 41.526 Km² se hallan en buena parte cubiertos por las aguas (estuarios, pantanos y ríos), ocupando la superficie terrestre 33.433 Km².

La capital de los Países Bajos es Ámsterdam, aunque la sede del gobierno se encuentra en La Haya. Los idiomas oficiales son el neerlandés y el frisón, la forma de gobierno una monarquía parlamentaria. Su moneda es el euro, desde el 1 de enero de 1999 (anteriormente era el florín holandés).

La superficie del país que está por debajo del nivel del mar es, realmente, una construcción humana ganada al mar gracias a un complejo sistema de canales y desagües.¹

El país constituye una de las zonas más densamente pobladas del mundo y es uno de los estados más desarrollados²

¹<http://geografia.laguia2000.com/geografia-regional/europa/union-europea/geografia-de-los-paises-bajos-generalidades>

²http://es.wikipedia.org/wiki/Pa%C3%ADses_Bajos

2.1.2 Gobierno y Política

Los Países Bajos forman una monarquía constitucional y sus políticas liberales han llamado la atención mundial particularmente en el área de consumo de drogas, prostitución y eutanasia. El país se describe como un estado de consolidación político-social, llegando incluso a proyectarse como un *statu quo* de los países del mundo. Las políticas de su gobierno se caracterizan por un esfuerzo en alcanzar amplio consenso en decisiones importantes, dentro de la comunidad política y de la sociedad en su totalidad. El Estado además se caracteriza política y socialmente por reformar instituciones como la familia y permitir con ello la entrada de nuevas maneras de convivencia social tales como el matrimonio del mismo sexo, la transexualidad, la prostitución, la clonación, la eutanasia y el uso de drogas recreacionales.

Dentro de su conformación política, la Reina Beatriz I desempeña el poder ejecutivo y ratifica la libre elección del Primer Ministro por el pueblo.

El actual primer ministro de los Países Bajos es Mark Rutte quien ganó el 9 de junio del 2010.

2.1.3 Organización territorial

El Reino de los Países Bajos está formado por doce provincias:

- Groninga (*Groningen*) - Groninga
- Frisia (*Fryslân*) - Leeuwarden
- Drente (*Drenthe*) - Assen
- Overijssel - Zwolle
- Güeldres (*Gelderland*) - Arnhem
- Utrecht – Utrecht
- Flevolanda (*Flevoland*) - Lelystad
- Holanda Septentrional (*Noord-Holland*) – Haarlem - Amsterdam .

- Holanda Meridional (*Zuid-Holland*) - La Haya (*Den Haag*)
- Zelanda (*Zeeland*) - Middelburgo (*Middelburg*)
- Brabante Septentrional (*Noord-Brabant*) - Bolduque (*'s-Hertogenbosch*)
- Limburgo (*Limburg*) - Matrique/Maastricht

Figura No.4

Mapa de Holanda



Fuente: Google Maps
Elaborado por: Las Autoras

Cada provincia está gobernada por un comisionado (gobernador) designado por el monarca, y una cámara legislativa elegida mediante sufragio universal. Las provincias tienen varias municipalidades, cada una de ellas gobernada por una junta elegida popularmente y un burgomaestre (alcalde) nombrado por el monarca.

2.1.4 Demografía

Los Países Bajos presentan una de las densidades de población más altas del mundo, viven actualmente 16.728.091 personas (datos a enero de 2012). Los últimos datos conocidos de distribución por procedencia de esa

población corresponden a 2010, momento en el que la población total ascendía a 16.574.989 personas, de las cuales 13.215.386 eran autóctonas y 3.359.603 extranjeras (1.501.309 procedente de países occidentales y 1.858.204 procedente de países no occidentales)³.

La composición étnica actual es la siguiente:

- 80,9% neerlandeses
- 2,4% indonesios
- 2,4% alemanes
- 2,2% *turcos*
- 2,0% surinameses
- 1,9% marroquíes
- 0,8% antillanos y arubanos
- 6,0% otros

2.1.5 Idiomas

En el país la mayoría de la población habla el Idioma neerlandés, que es el idioma oficial, pero también están reconocidas lenguas provinciales y dialectos regionales. También se habla en Flandes y en Surinam.

- El Idioma frisón es la lengua cooficial en la provincia de Frisia, y es hablado por 453.000 personas.
- Varios dialectos del Bajo sajón neerlandés se hablan en la parte noreste del país y son reconocidos por los neerlandeses como lenguas regionales de acuerdo a la Carta Europea de las Lenguas Regionales o Minoritarias. Son hablados por 1.798.000 personas.
- Otro dialecto neerlandés es el Idioma Limburgués, que se habla en el sureste de la provincia de Limburgo y es hablado por 825.000 personas.

³<http://www.cbs.nl/NR/rdonlyres/CCD504EA-9D41-40C2-AE28-BFB0A51C2045/0/2005k3b15p096art.pdf>

Es tradicional en el país hablar otras lenguas, el 70% de la población tiene un conocimiento alto del inglés, entre el 55 y el 59% habla el alemán y cerca del 19% habla el francés.⁴

2.1.6 Economía

A pesar de la reducida superficie del país y del bajo número de habitantes, la economía holandesa es grande y fuerte. Holanda ocupa el sexto lugar en las listas mundiales de exportadores (el tercero por lo que respecta a la exportación de productos agrícolas) y es, además, el sexto inversor del mundo. El Producto Interior Bruto holandés se encuentra en el puesto 14.

La población activa la forman 6,8 millones de hombres y mujeres de los cuales más de un 64% trabaja en el sector de servicios y el resto en la industria, el sector agrario y la Administración Pública. En la actualidad, el Producto Interior Bruto per cápita es de 22.570 euros. La tasa de desempleo asciende a un 5%.

Al sistema económico holandés se lo denomina también 'modelo pólder' o economía de consenso. La estabilidad económica se mantiene gracias al contacto intensivo y estructural que existe entre los sindicatos, el mundo empresarial y la Administración Pública. En un órgano que se creó especialmente con ese fin tiene lugar el diálogo permanente entre los trabajadores y los patronos. La Administración Pública intenta conseguir lo máximo posible sin ejercer presión.

El euro se convirtió en la moneda oficial de Holanda 1º de enero de 1999 con un tipo de conversión fijo de 1 euro = 2,20371 florines.⁵

⁴Université libre de Bruxelles. Consultado el 17 de septiembre de 2008.

⁵<http://www.tyhturismo.com/data/destinos/holanda/elpais/economia.html>

2.1.7 Comercio Exterior

El comercio exterior representa más de dos terceras partes del PIB holandés. En 2010 las exportaciones se contrajeron un 7,9%, mientras que las importaciones se redujeron un 8,5%. Precisamente las ventas al exterior han sido las principales responsables de la resurrección del año pasado, con un alza del 10% gracias a la recuperación de gigantes como Alemania, Francia o EE UU. Este último país es además el segundo mayor inversor extranjero en los Países Bajos⁶.

2.2 Ámsterdam

La ciudad de Ámsterdam es la capital oficial de los Países Bajos, posee una superficie territorial de 219 km² y una población urbana de 1.209.419 hab y metropolitana de 2.289.762 habitantes.

Su fundación se produjo en el siglo XII siendo en esa época un pequeño pueblo de pescadores, lejos de aquellos tiempos, actualmente es la ciudad más grande del país, siendo además una sede financiera y cultural de nivel internacional.

Con el transcurso del tiempo se erigieron nuevos edificios y calles, tiendas, conformando el propio estilo de los holandeses y que los caracteriza y distingue en toda Europa. Como consecuencia de sus canales, se la ha nombrado como la “Venecia del Norte”.

A pesar de ser desde sus comienzos la capital oficial del Reino de los Países Bajos en ningún tiempo se la ha designado como sede ni de justicia, gobierno, ni del parlamento. Todas estas instituciones han sido establecidas en la ciudad de La Haya, por lo que esta se la considera sede administrativa de Holanda.

⁶http://elpais.com/diario/2011/03/20/negocio/1300629152_850215.html

Ámsterdam es una ciudad llena de historia, comercio, industria, con cantidad de museos interesantes y divertidos, en los que te puedes perder entre pinceladas de grandes maestros como Van Gogh o Rembrandt.

Tanto la ciudad de Ámsterdam como toda Holanda son reconocidas por el liberalismo, ya que en ellas no se encuentran grandes inconvenientes en las diversidades como, por ejemplo en el caso del matrimonio homosexual, aborto, y tantos temas muy controvertidos en otros sitios.

En cuanto al clima con el que puede encontrarse quien visite Ámsterdam, éste depende mayormente de los vientos que provengan del Océano Atlántico. Pero por lo general su clima es moderado, y si bien durante el invierno las temperaturas son bajas, el frío se hace sentir pero no en exceso. Esto puede verse reflejado en el hecho de que sólo nieve unos pocos días al año. En la temporada estival, el calor al igual que el frío en invierno, no se llegan a presentar temperaturas extremas, manteniéndose por lo general en los 25 grados.

El actual alcalde de Ámsterdam es Edzard Eberhard van der Laan desde el 07 de julio del 2010, (nacido el 28 de junio 1955) es un holandés político del Partido del Trabajo (Partij van de Arbeid).

2.3. Evolución de las exportaciones de flores

La evolución histórica de las exportaciones de flores, denota un crecimiento continuo de divisas desde 1990 hasta el año 2006. En el 2007 se registró una ligera caída, que para el 2010 vuelve un nivel de crecimiento relativamente alto.

Del análisis Económico referente a la exportación de flores, efectuado por el BCE (Banco Central Europeo), se registra la reveladora participación de la rosa con aproximadamente 357 millones de dólares a partir del año 2007.

El año siguiente se denota su indudable apogeo al evidenciarse en las exportaciones ecuatorianas de flores, alrededor de 546 millones de dólares, lo que consolidó a la producción de esta especie, como la más importante dentro de la actividad del sector florícola.

La exportación de rosas decreció para el año 2009, con exportaciones de aproximadamente 458 millones de dólares y 434 millones de dólares para el 2010. Sin embargo de este decrecimiento de la rosa, es el producto agrícola de mayor demanda en el mercado internacional.

Cuadro No.1
Exportaciones ecuatorianas de flores

(valor FOB/miles USD)					
Grupos	2007	2008	2009	2010	2011 (1er semestre)
Rosas	353.918	539.085	475.916	438.400	232.502
Gypsophila	44.524	8.554	25.646	57.159	27.075
Demás flores	70.311	9.925	45.137	112.202	53.00
Total General	468.753	557.565	546.699	607.761	312.576
Toneladas					
Rosas	64.418	103.546	87.485	77.507	37.383
Gypsophila	8.855	1.049	4.570	9.994	4.395
Demás flores	16.514	2.079	8.686	18.232	8.971
Total General	89.787	107.034	100.741	105.733	50.749

Fuente: BCE (Comercio Exterior)

Elaborado por: Las Autoras

La exportación del año 2010 terminó, con un crecimiento de un 14% en relación al 2009, sin embargo se analiza los resultados, separando la

exportación de rosas con la exportación con el resto de flores, se evidencia un decrecimiento en rosas del 5.2% y un crecimiento de las demás flores de 141,3%, lo que explica de cierta forma la insatisfacción de varias fincas productoras y exportadores de rosas y la recuperación que han tenido las fincas exportadoras de flores de verano, especialmente en gypsophilia.

2.4. Antecedentes de las exportaciones de flores ecuatorianas

La producción de flores para la exportación comenzó en 1982, los Agricultores Ecuatorianos tanto de la costa como de la sierra decidieron dedicarse al cultivo de productos que hasta entonces no tenían mayor representación en las exportaciones: Flores, Mango, Piña, Brócoli, Espárragos, Maracuyá.

Ecuador descubrió su potencial para cultivar y exportar flores; rosas, claveles, crisantemos, gypsophilas, eran las primeras flores que se sembraban para exportación, y ahora posee una porción importante del mercado internacional. La biodiversidad geográfica del Ecuador y el clima, favorecen el crecimiento de muchas especies de flores, incluidas alstromelias, claveles, crisantemos, margaritas, flores de verano, etc.

Poco tiempo después se descubrió que las condiciones de luminosidad de la sierra eran las perfectas para producir rosas de gran tamaño, por lo que la industria creció, cambiando así la vida de algunos cantones en las provincias de Pichincha, Imbabura, Cotopaxi, Cañar, Azuay, Carchi y Guayas.

En Cotopaxi una de las primeras plantaciones dedicada a la producción de flores para la exportación fue Tamboroses, seguida de EQREquatoroses, Bernardo Espinosa Gerente de la primera plantación mencionada comentó que fue duro al inicio porque el clima de Cotopaxi por la cercanía del volcán del mismo nombre, llega a temperaturas de -12 Grados Centígrados; pero

al pasar la primera prueba de producción se dieron cuenta de las ventajas y la calidad de flores en ese sector.

Los mayores productores de rosas están ubicados en las cercanías de la capital, Quito (Tumbaco, Cayambe, el Quinche), en sitios que alcanzan los 2000 metros sobre el nivel del mar, donde la iluminación del sol es mayor por estar localizada en la zona ecuatorial y la temperatura es estable durante todo el año.

El desarrollo de la floricultura abrió posibilidades de trabajo para la población de Cayambe, mientras las tierras ganaderas empleaban a 5 personas, por cada 50 hectáreas, una hectárea de flores emplea de 10 a 12 personas, en sectores como Pedro Moncayo y Mejía, en Pichincha; Pujilí, Latacunga, Salcedo, en Cotopaxi; las dos provincias con mayor concentración de fincas. Actualmente las flores ecuatorianas son consideradas como las mejores del mundo por su calidad y belleza inigualables.

Los principales consumidores de la flor ecuatoriana son: Estados Unidos, Canadá, Holanda Alemania, Rusia e Italia. También se exporta en menores cantidades a Francia, Suiza, España y Argentina.

Las empresas tuvieron que trabajar mucho para lograr abrir los mercados externos y cumplir con todas sus exigencias, lo cual permitió que la producción de flores haya crecido a un ritmo acelerado, hasta convertir al Ecuador en el segundo exportador de Sudamérica, detrás de Colombia.

Las rosas son 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 disminución 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.

2.5. Principales flores que produce Ecuador

El Ecuador produce una gama de especies de flores, ya que el clima es propicio para el cultivo de flores en especial el de la rosa, captando así una proporción importante del mercado internacional.

Debido a la fuerte influencia de la demanda mundial de rosas ecuatorianas, existe un mayor número de hectáreas dedicadas al cultivo de estas; alrededor de 2500 hectáreas y 275 florícolas apuestan por la producción de rosas.

Cuadro No.2

Superficie cultivada, plantas y productores según tipo de flores - 2011

Tipo	Números de Productores	Superficie Plantada	número de plantas
Rosas	275	2.517	179.812.089
Claveles	16	89	20.973.265
Gypsophila	29	316	23.739.159
Calla	8	32	1.264.600
Hypericum	19	163	26.894.900
Alstromeria	3	13	285.388
Limonium	13	28	1.338.788
Gerbera	3	3	126.734
Aster	4	5	2.216.600

Delphinium	12	30	2.424.231
Flores de Verano	45	189	34.549.668
Flores Tropicales	7	76	92.596
Follajes	10	42	1.592.940
Otras Flores	3	2	1.340.000

Fuente: MAGAP/SIGAGRO – SENACYT “PROYECTO SIGFLORES ”

Elaborado por: Las Autoras

Entre la gama de especies de flores están incluidas alstromelias, claveles, crisantemos, margaritas, limonios, gypsophilas, especies de limonium y liatris y las “florescencias de verano”. Las especies tropicales como la heliconia se cultivan en las áreas cálidas y húmedas del Ecuador. Las variedades de claveles que se cultivan incluyen las “Norla Barlo”, “Charmeur”, “Dark Organe Telster” y “Dallas”.

El grupo líder de las flores es la rosa, y el Ecuador exporta 60 variedades, incluidas las variedades de la rosa roja “First Red”, “Classi”, “Dallas”, “Mahalia”, “Madame Del Bar” y “Royal Velvet”. Las variedades de la rosa amarilla que se cultivan son la “Allsmer Gold” y la “Skyline”. Otras incluyen la rosa de pimpollos “Anna Nubia” y las de color púrpura “Ravel” y “Gretta”. Las flores de corte, en particular las rosas, constituyen la porción más importante de la exportación.

Junto con más flores ornamentales que se unen a la gran gama de variedades que produce nuestro país, las margaritas Gerbera, los girasoles y las vistosas anuales del género “Geodetia” (Clarkia) también se cultivan. Los crisantemos solos comprenden tres clases: “margaritas”, “ornamentales” y “noveles”.

Canadá, Alemania, Holanda, Italia, Rusia y los Estados Unidos son los principales países a los que se exportan estas flores. Ecuador también

exporta a Austria, Chile, Argentina, República Checa, Francia, Hong Kong, España, Suecia y Suiza.

Las condiciones climáticas ideales y los menores costos de producción son la ventaja distintiva, y el futuro se presenta promisorio para la exportación de flores. La ubicación geográfica del Ecuador y sus condiciones naturales brindan al país una ventaja. Las fortalezas tecnológicas del país y los factores de infraestructura hacen de la industria ecuatoriana de flores de corte uno de los líderes mundiales.

2.6. Ubicación geográfica del sector florícola en el Ecuador

La ubicación geográfica es muy amplia dependiendo del tipo de cultivo, lo cual 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 los floreros.

Las rosas se producen en la sierra ecuatoriana que abarca provincias como Pichincha, Cotopaxi. Las flores de verano se producen en la sierra ecuatoriana, como es en el nor-occidente de Pichincha y en la costa ecuatoriana, Provincia de Guayas.

Las flores de verano poseen intensos y brillantes colores. Su duración en florero va de 10 a 15 días, añadiendo gotas de limón al agua, como un preservante floral natural. La producción se centra en las provincias: Pichincha, Cotopaxi, Azuay, Imbabura, Guayas, Cañar, Chimborazo, El Carchi y Loja.

La mayoría de fincas dedicadas al cultivo de flores de verano siembra rosas, gypsophila, hypericum, y lirios, y se encuentran en Cayambe, Tabacundo, Machachi, Latacunga, Ambato y Cuenca.

Cuadro No.3
Superficie cultivada y plantas por tipo de flor según provincias2011

Provincias		Rosas	Claveles	Gypsophila	Hypericum	Alstromeria
Azuay	Hectáreas	30	-----	85.00	21,00	-----
	No. Plantas	1.069.335	-----	8.770.000	3.175.956	-----
Carchi	Hectáreas	118	-----	-----	-----	-----
	No. Plantas	8.638.921	-----	-----	-----	-----
Cañar	Hectáreas	25	-----	-----	-----	-----
	No. Plantas	1.493.529	-----	-----	-----	-----
Chimborazo	Hectáreas	12	-----	-----	-----	-----
	No. Plantas	698.007	-----	-----	-----	-----
Cotopaxi	Hectáreas	572	43	-----	7	-----
	No. Plantas	42.650.645	8.964.290	-----	720.000	-----
Guayas	Hectáreas	-----	-----	-----	-----	-----
	No. Plantas	-----	-----	-----	-----	-----
Imbabura	Hectáreas	105	-----	20	63	-----
	No. Plantas	6.534.060	-----	906.600	7.627.100	-----
Pichincha	Hectáreas	1.655	44	211	72	13
	No. Plantas	119.231.591	11.875.975	14.062.552	15.371.844	285.388
Santa Elena	Hectáreas	-----	-----	-----	-----	-----
	No. Plantas	-----	-----	-----	-----	-----
Tungurahua	Hectáreas	-----	2,00	-----	-----	-----
	No.	-----	133.000	-----	-----	-----

	Plantas					
Total Nacional	Hectáreas	2.517	89	316	163	13
	No. Plantas	179.312.089	20.973.265	23.739.152	26.894.900	285.388

Fuente: MAGAP/SIGAGRO – SENACYT “PROYECTO SIGFLORES”

Elaborado por: Las Autoras

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. Imbabura es un fuerte productor de limunion, Santa Elena de gerberas y la Provincia de Guayas de Flores tropicales. La mayor producción de rosas se registra en las provincias de Pichincha, Cotopaxi e Imbabura.

2.7 Principales mercados

2.7.1 Destino de las exportaciones Ecuatorianas

Los principales mercados de destino de las flores ecuatoriana se encuentran en América del Norte: específicamente en Estados Unidos y Canadá.

Europa: Rusia, Países Bajos, España, Alemania; América del Sur: Chile y Colombia. Estados Unidos es nuestro mayor socio comercial, el 42% de nuestras exportaciones tienen este destino y el 22% a Rusia. El valor vendido a este último destino presentó un crecimiento promedio anual del 27% en el periodo analizado.

Cuadro No.4
Principales compradores de las flores ecuatorianas

(Valor FOB/miles de dólares)					
Países	2007	2008	2009	2010	2011 (1er Semestre)
Estados Unidos	287.255	398.867	227.044	253.212	136.123
Rusia	63.031	55.239	111.457	129.316	65.513
Países Bajos	41.984	37.614	77.306	58.239	28.798
Italia	9.292	7.404	21.166	24.234	12.029
Canadá	9.369	6.543	15.822	21.570	11.615
España	12.747	6.908	15.122	15.027	7.488
Alemania	6.653	4.810	12.130	12.744	5.657
Ucrania	1.850	2.390	7.460	15.594	8.019
Suiza	5.840	3.535	8.707	8.221	3.573
Chile	5.198	4.228	6.288	7.234	3.878
Francia	4.260	2.927	7.591	8.002	3.955
Japón	5.152	4.336	5.949	7.187	3.252
Colombia	344	3.236	2.952	3.685	2.702
Reino Unido	1.581	2.745	2.825	2.407	1.186
Austria	790	749	1.941	5.451	836
Demás Países	10.340	16.033	22.939	35.636	17.950
Total General	468.753	557.565	546.699	607.61	312.576

Fuente: BCE (Comercio Exterior)

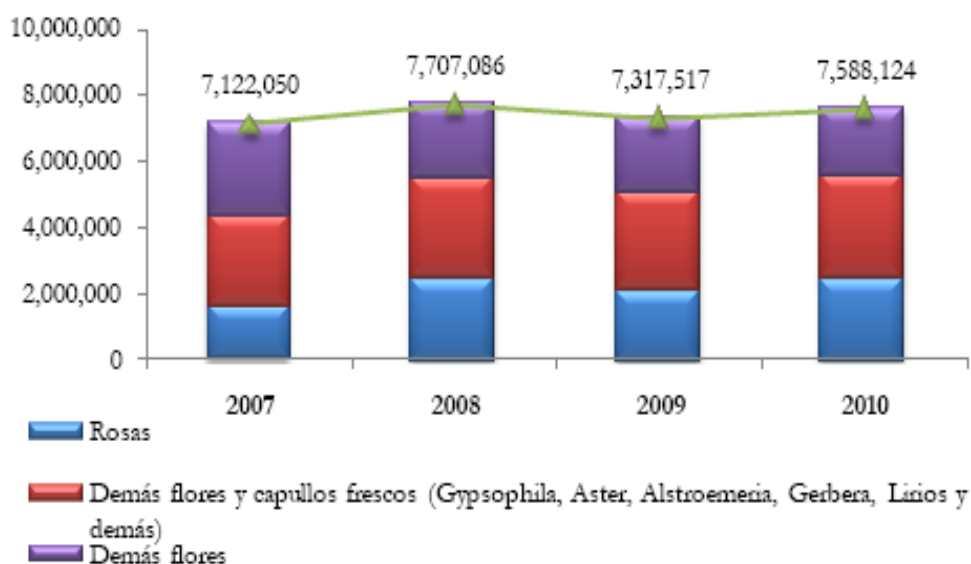
Elaborado por: Las Autoras

2.8 Principales competidores

2.8.1 Exportaciones mundiales

Las exportaciones mundiales de flores muestran un crecimiento sostenible anual del 8%, siendo las flores frescas las más comercializadas. En el 2010 la participación de estas bordea el 92%, dejando un 8% para las demás flores no frescas. A pesar de la importancia de las flores frescas que tienen en el mercado, sus ventas solo han crecido en un 8% anual promedio, a diferencia del grupo de las no frescas que han crecido en el 16% anual y cuya variación absoluta dentro del periodo estudiado fue del 281%.

Figura No.5
Exportaciones mundiales de Flores
(Miles USD)



Fuente: ProEcuador (Trademap, Centro de Comercio Internacional (CCI))

Elaborado por: Las Autoras

En el 2010 el 33% de las exportaciones mundiales de flores corresponden al comercio de rosas, estas han crecido en el 16% anual durante el periodo 2007-2010. Ecuador exporta USD 438 millones en rosas, mientras el mundo vende USD 2,468 millones, esto conlleva a una participación del 18% por parte de Ecuador.

2.8.2. Principales países exportadores

Como competidores substanciales se encuentran Países Bajos y Colombia. Países Bajos ocupa un importante lugar en la producción y venta mundial de flores de ornato llegando a mercados como Europa, Estados Unidos y Japón. La producción Holandesa de flores se desarrolla en parte por actividad productiva en invernadero y en parte por cultivo en superficie hortícola. El 70% de lo que los Países Bajos producen se destina a la exportación. Las variedades más importantes en este rubro son las rosas, las flores bulbosas, los crisantemos, las fresias y las gérberas.

En Colombia, la producción de flores (según ASOCOLFLORES) bordea las 7,200 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. Como en la mayoría de los países, la producción de flores en Colombia depende del tipo, las rosas se cosechan cada 90 días y cada rosal tiene una vida útil hasta de 15 años, pero en el caso de los claveles, la cosecha se efectúa con una periodicidad semestral y la planta dura dos años en producción.

Cuadro No.5
Principales exportadores de flores

(miles USD)				
País	2007	2008	2009	2010
Países Bajos (Holanda)	3.944.605	4.179.795	3.620.270	3.627.291
Colombia	1.114.884	1.094.475	1.049.225	1.240.481
Ecuador	403.028	565.513	507.810	650.975
Kenya	313.412	445.996	421.484	413.417
Zimbabwe	201.056	185.772	334.117	23.660
Bélgica	87.305	103.868	167.716	248.628
Etiopía	68.827	104.740	131.518	159.265
Israel	83.055	67.341	97.497	156.265
Italia	91.772	104.319	82.207	88.734
Estados Unidos	73.095	85.679	80.306	80.304
Tailandia	79.220	77.634	76.127	81.757
Malasia	52.025	62.937	70.857	96.855
República de Corea del Norte	31.922	40.433	57.826	79.894
Alemania	56.636	58.096	47.069	41.466
China	35.719	42.625	54.021	57.109
Demás Países	485.489	487.863	519.467	541.310
Mundo	7.122.050	7.707.086	7.317.517	7.588.124

Fuente: ProEcuador (Trademap, Centro de Comercio Internacional (CCI))

Elaborado por: Las Autoras

Productos y marcas líderes en el mercado

A nivel mundial, la flor más solicitada es sin duda la Rosa, por sus características, del color y fragancia, las tradiciones creadas alrededor de estas. Las rosas han sido concebidas históricamente como un símbolo de amor es por esto que su demanda global crece en ciertas épocas como San Valentín, Día de la Mujer, Día de la Madre o Padre.

Dentro de las flores más populares a nivel global, tenemos a los geranios y tulipanes, que generalmente son utilizados como decoración o adornos exóticos, por lo que son muy famosos en Europa. De igual manera existen flores altamente demandadas como el clavel por sus colores y su suave aroma; y las orquídeas que son tradicionalmente utilizadas para los ramos de novia o arreglos florales por su elegancia y porque es asociada a la juventud, fertilidad y regocijo en muchas culturas.

En el sector florícola ecuatoriano, los productos de exportación son rosas, gypsophilas, flores de verano, flores tropicales, orquídeas y otras. Las más cotizadas son las rosas, pero depende del mercado. En promedio las flores de corte son las más exportadas, Ecuador exporta alrededor de 60 variedades de rosas, entre las más importantes que se cultivan: "First Red", "Classi", "Dallas", "Mahalia", "Madame Del Bar" y "Royal Velvet" (rosas rojas); "Allsmer Gold" y la "Skyline" (rosas amarillas); "Anna Nubia" (rosa de pimpollo); "Ravel" y "Gretta" (rosas púrpura).

Los precios varían de acuerdo al mercado, se cotizan centavo por centímetro, que es el precio más aceptable y de interés para los floricultores (existen flores de 40,50, 60, 70, 80, 90 y hasta de 1,5 metros).

CAPÍTULO III

3. PLAN DE EXPORTACIÓN DE ROSAS DE LA EMPRESA TAMBOROSSES S.A. DE LA CIUDAD DE LATACUNGA, HACIA LA UNIÓN EUROPEA EN EL MERCADO DE ÁMSTERDAM-HOLANDA.

3.1. Estudio Técnico

Dentro del Estudio técnico se describirán los procesos productivos para tener una visión más amplia de la empresa y los procesos que se desarrollan dentro de la misma.

3.1.1. Localización

En cuanto a su localización la empresa, sus oficinas administrativas se encuentran ubicadas en Quito – Ecuador. En las calles: Portugal 724 P.H. y Rep. Del Salvador y en lo que se refiere a la finca en la Panamericana Sur Km55, Lasso-Cotopaxi (Mulaló).

Figura No.6

Localización de la Finca Tamboroses S.A.



Fuente:TAMBOROSSES S.A.
Elaborado por: Las Autoras

3.1.2. Capacidad de producción

La capacidad de producción anual de la Finca Tamboroses S.A. es de 11'700.000 tallos de rosas.

3.1.3. Certificaciones

La empresa actualmente posee dos certificaciones: Flor Ecuador y Alianza Empresarial para un Comercio Seguro – BASAC- por sus siglas en inglés.

Flor Ecuador⁷

Flor Ecuador es el programa socio-ambiental que determina los estándares y requisitos para la certificación de los sistemas de producción de flores cortadas frescas y los follajes en el Ecuador.

Promueve la mejora continua de la gestión del desempeño social y ambiental, que integra el control del impacto de sus actividades y productos sobre el medio ambiente con la gestión del bienestar social de las organizaciones.

Flor Ecuador mejora la competitividad de las empresas de flores a través de la realización de tres objetivos principales:

- Minimizar el impacto ambiental causado por las empresas de flores en el Ecuador.
- Garantizar el bienestar de los empleados de las empresas florales.
- Reducir el uso de pesticidas y otras posesiones o Recursos, como por ejemplo, fertilizantes, electricidad, combustibles fósiles, agua, etc.

⁷<http://www.flordelecuador.org/index.php/nuestra-ortanizacion/icomoo-operamos.html>

Figura No.7
Flor Ecuador



Fuente: FlorEcuador®
Elaborado por: Las Autoras

BASC -Business Alliance for Secure Commerce⁸

Es una alianza empresarial internacional que promueve un comercio seguro en cooperación con gobiernos y organismos internacionales

Está constituida como una organización sin ánimo de lucro, con la denominación "World BASC Organization" bajo las leyes del estado de Delaware, Estados Unidos de América

World BASAC Organization (WBO) es una organización liderada por el sector empresarial cuya misión es facilitar y agilizar el comercio internacional mediante el establecimiento y administración de estándares y procedimientos globales de seguridad aplicados a la cadena logística del comercio internacional.

En esta organización podrán participar empresarios del mundo entero que estén convencidos de trabajar por un propósito común como es el de fortalecer el comercio internacional de una manera ágil y segura mediante la aplicación de estándares y procedimientos de seguridad reconocidos y avalados internacionalmente.

⁸<http://www.wbasco.org/espanol/quienessomos.htm>

Figura No.8

BASC



Fuente: BASAC

Elaborado por: Las Autoras

3.1.4. Proceso de producción de las Rosas

A continuación se presenta el proceso de producción:

1. Preparación del Terreno:

Primero se debe remover la tierra por debajo de la capa arable, esto es roturar a bastante profundidad pero sin voltear la tierra. De esta manera se facilita el drenaje posterior del agua, pero no se pone encima (de la capa de tierra con la que se va a trabajar) tierra que no es rica en minerales y que no son favorables al cultivo.

Después se procede a la nivelación del terreno, eliminando el pasto grueso y montículos de tierra, de ahí se le incorpora una serie de abonos químicos y orgánicos, y fertilizantes. Este procedimiento utiliza rastra, que voltear el abono y lo incorpora a la tierra pero no levanta la tierra más profunda que fue movida con el arado subsolador.

Finalmente, se procede a nivelar el suelo, que no puede tener una pendiente superior al 4% puesto que el sistema de riego perdería toda efectividad y las plantas crecerían en desnivel.

2. Construcción de Invernaderos:

Para la construcción de invernaderos se suele usar 2 tipos de estructuras: metálica o de madera. Indistintamente de cuál de éstas se utilice, siempre deberá cubrirse la estructura con un plástico de alta densidad, con protección de los rayos ultra violeta, que deberán ser colocados en el techo y en las partes laterales de los invernaderos.

El propósito de los invernaderos es de proteger a las plantas de la lluvia, viento, plagas, heladas, excesivo sol, etc. Estos invernaderos tienen además unas cortinas laterales que sirven para tener una mayor circulación de aire. Además se requieren instalaciones para riego e iluminación dentro de los invernaderos por goteo, microaspersión o mangueras con ducha.

3. Construcción de camas y caminos:

Para la construcción de las camas, donde "reposan" las plantas, dependen de las posibilidades de cada finca. Las dimensiones idóneas son: 30 m. De largo x 75 cm. de ancho, lo que da 5 camas por nave. La altura mínima de la cama es de 20 cm. y la máxima de 30 cm. sobre el nivel del suelo; esto se hace para mejorar la aireación y para una mejor hidratación de la planta.

Los caminos pueden medir de 30 a 35 m. de largo, depende de las condiciones de la finca, x 40 o 50 cm. de ancho. Bajo estas condiciones se obtienen 210 camas por invernadero en una hectárea de terreno.

4. Plantación:

En este proceso se empieza a ubicar a las plantas, previamente saneadas de enfermedades por lo que debe pasar por un tratamiento fitosanitario. Las plantas que serán sembradas deben haber pasado por una fase de selección del tipo de planta y del patrón a seguirse según las variedades a utilizarse.

En esta fase del proceso de formación del cultivo la planta se encuentra en el estado de enraizamiento para lo que es muy importante la densidad de la

plantación, los expertos recomiendan sembrar una sola hilera por cama, con un espacio de 10 cm. entre planta y planta, esto favorece el crecimiento sano de la planta y facilita el control. Si se sigue esta recomendación se tendrían 300 plantas por cama (de acuerdo a la información previa de la estructura de la cama), un total de 72.000 plantas por invernadero.

5. Labores culturales:

Son una serie de actividades que deben cumplirse para iniciar la fase productiva. Para empezar esta fase es muy importante el riego aéreo para mantener la humedad relativa que la planta requiere; para mayor aprovechamiento del agua, es necesario que las plantas tengan mucha luminosidad y que la tierra sea de alta capacidad de retención de agua.

Dentro de estas labores se señalaran:

Tutoraje:

Es la colocación de maderas perpendicularmente al suelo y cruzadas por alambres o piolas, con esto se forma una especie de cerca dentro de la cual crece la planta y se forma correctamente. Es importante aprovechar el mayor crecimiento vertical de la planta, porque esto asegura tallos más largos y rectos de excelente calidad.

Deshierbe

Se lo realiza durante las primeras etapas de formación de la planta, es muy importante retirar las matas que crecen alrededor de la planta porque éstas le quitan agua, luz y espacio.

Desbotone:

Esto se hace para obligar a la planta a que brote un mayor número de "yemas" y para que los tallos engrose. Cuando esto se da, se debe cortar los botones secundarios y terciarios dejando solo el botón principal.

Podas:

Se deben podar los tallos enfermos o muy delgados, esto ayuda a que la planta crezca más coposa. Cuando se realiza una poda se debe sellar el tallo cortado con desinfectante para evitar la pudrición del mismo; esto se denomina pinch. Dentro del lapso de la 4ta. a la 8va. semana del pinch, empieza la producción.

6. Manejo del cultivo:

Cuando se tiene asegurada una buena estructura de raíces y follaje de la planta, se empieza a controlar la producción; por lo general se lo logra al obligar a las plantas a que brote yemas, (como se señaló en el desbotone), que se demoran de 8 a 10 semanas dependiendo del ciclo productivo de la variedad para convertirse en botones florales listos para la cosecha.

En el proceso de manejo del cultivo es cuando se realiza el control de plagas y enfermedades, como también el abastecimiento de agua y nutrientes para el desarrollo óptimo del cultivo.

7. Cosecha:

Es el proceso de corte y recolección manual de los tallos, la cantidad cosechada dependerá de la variedad de la planta sembrada, de los factores climáticos, de los mercados de destino, de la época de festividad y del tiempo de transporte. Generalmente se cosecha a las 24 semanas de injertada la planta.

8. Recepción de la flor e hidratación:

Una vez cortados los tallos, estos requieren de un alto cuidado en el manejo, puesto que son muy frágiles y propensos a la deshidratación inmediata (máximo 10 minutos después de cortados).

Los tallos son colocados en mallas plásticas con una capacidad de 20 a 30 flores dependiendo de la variedad y el punto de corte y luego son trasladadas directamente a las tinas de hidratación en la sala de post-

cosecha. Estas tinas contienen agua con preservantes y bactericidas, que además de hidratarlas, las previenen de infecciones.

9. Pre-enfriamiento

En este proceso, las flores pasan a un cuarto de pre-enfriamiento que tiene una temperatura de 4° C y una humedad del 85%, y se mantienen allí por 4 horas.

10. Control de Calidad

Se pasa bajo un estricto control de calidad que considera el largo y grosor del tallo, el punto de corte la rigidez, el color y la calidad de la flor y follaje.

9. Acopio

Después son agrupadas en bonches de acuerdo a los requerimientos de los mercados de destino y se las envuelve en lámina plástica o de cartón resistente, de allí vuelven a una solución hidratante y pasan al cuarto frío donde permanecen hasta el día de su despacho que no puede pasar los 5 días.

10. Empaquey embalaje:

El material de empaque está conformado por un fondo en el que se coloca los bonches y se los enzuncha, junto a la flor se coloca una funda de biogel para mantener el producto en una temperatura óptima, luego se coloca las tapas y una etiqueta que contiene:

- Nombre del Cliente.
- Nombre de la variedad de la rosa
- Número total de ramos
- Longitud del tallo
- Número total de tallos
- Número de caja
- Agencia de carga

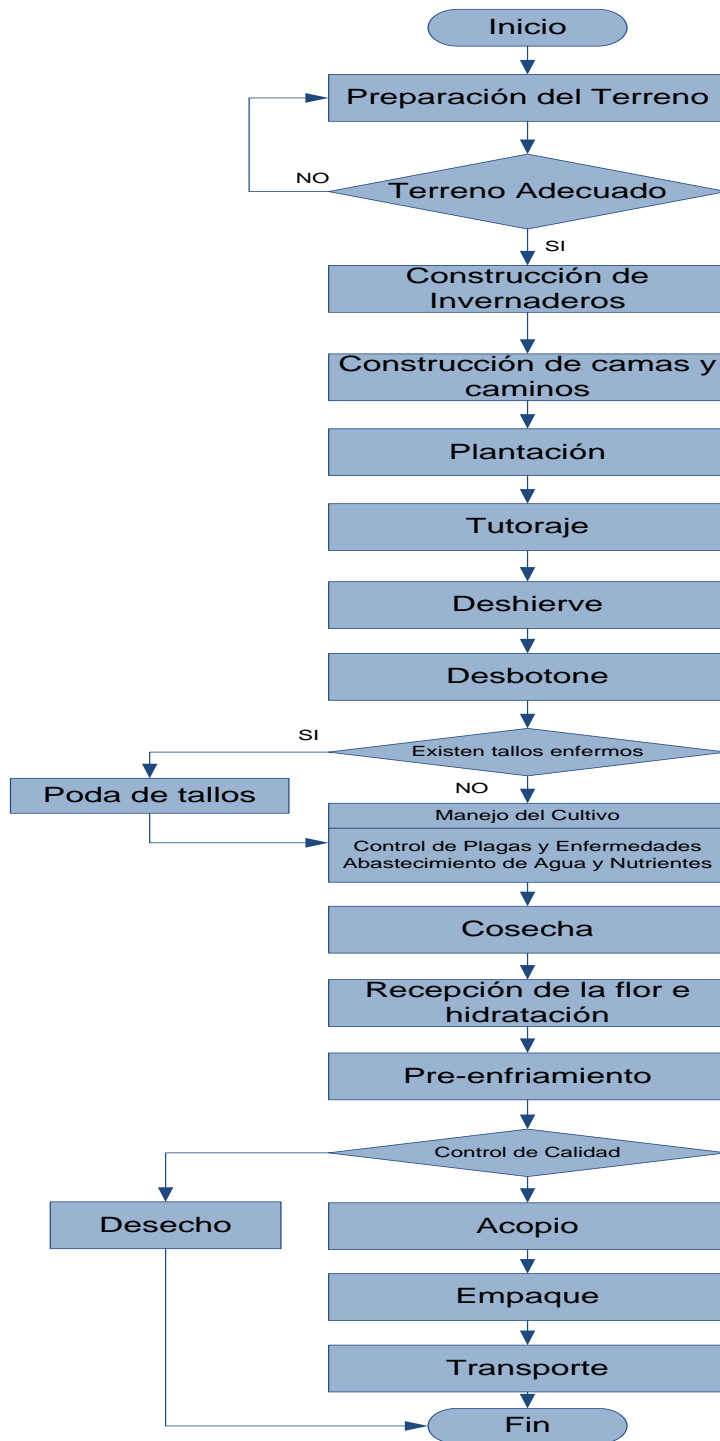
- Numero de guía
- Código de barras

11. Transporte:

Por ser altamente perecibles, el proceso de transporte es muy importante y se lo realiza con coches, motos o el sistema (más utilizado) del cable vía, que es una especie de teleférico que transporta los tallos de un lado a otro.

Figura No.9

Flujograma de producción de Flores



Fuente:Tamboroses S.A
Elaborado por: Las Autoras

3.1.5. Variedad de Productos

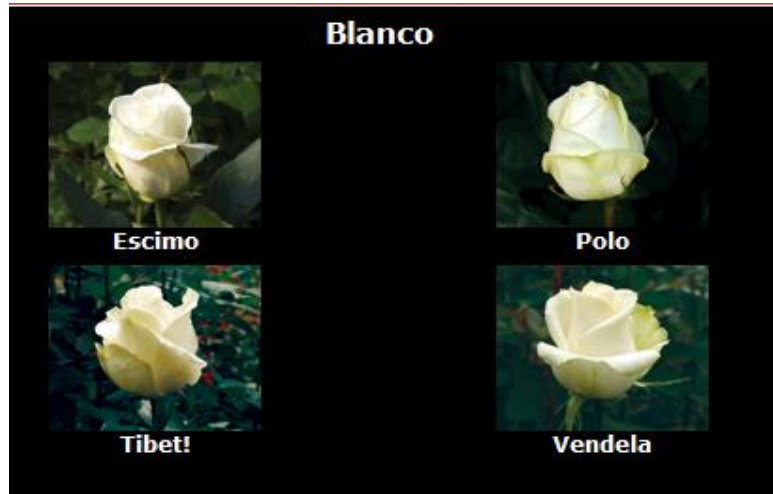
Cabe señalar que TAMBOROSSES S.A. tiene como ventaja competitiva el poseer las últimas variedades que le permite confeccionar cajas surtidas que satisfacen las exigencias del cliente, pues monitorea constantemente los cambios en las preferencias de los consumidores, además la venta en el mercado internacional y nacional, depende de los precios de la flor, sujetos a aspectos como fechas o temporadas especiales, variedades ofrecidas, tamaño de los tallos, color, calidad.

Figura No.10
Flores Bicolor



Fuente: Tamboroses S.A
Elaborado por: Las Autoras

Figura No.11
Flores Blancas



Fuente: Tamboroses S.A
Elaborado por: Las Autoras

Figura No.12
Flores color Durazno



Fuente: Tamboroses S.A
Elaborado por: Las Autoras

Figura No.13
Flores color Fuxia



Fuente: Tamboroses S.A
Elaborado por: Las Autoras

Figura No.14
Flores color Lila



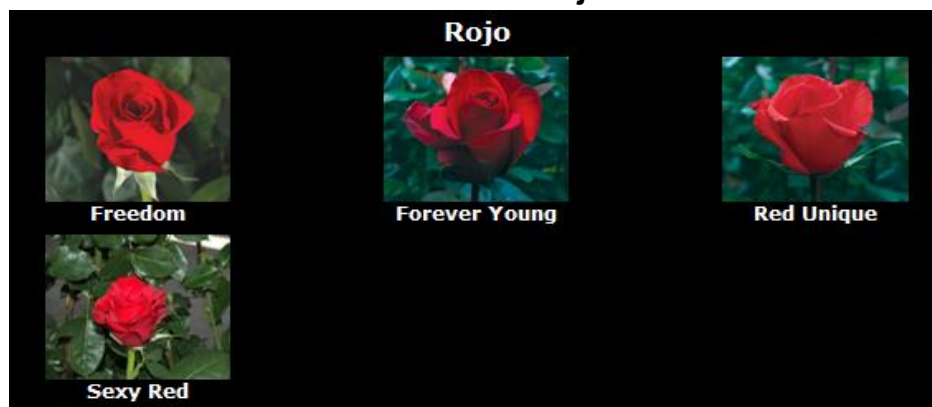
Fuente: Tamboroses S.A
Elaborado por: Las Autoras

Figura No.15
Flores color Naranja



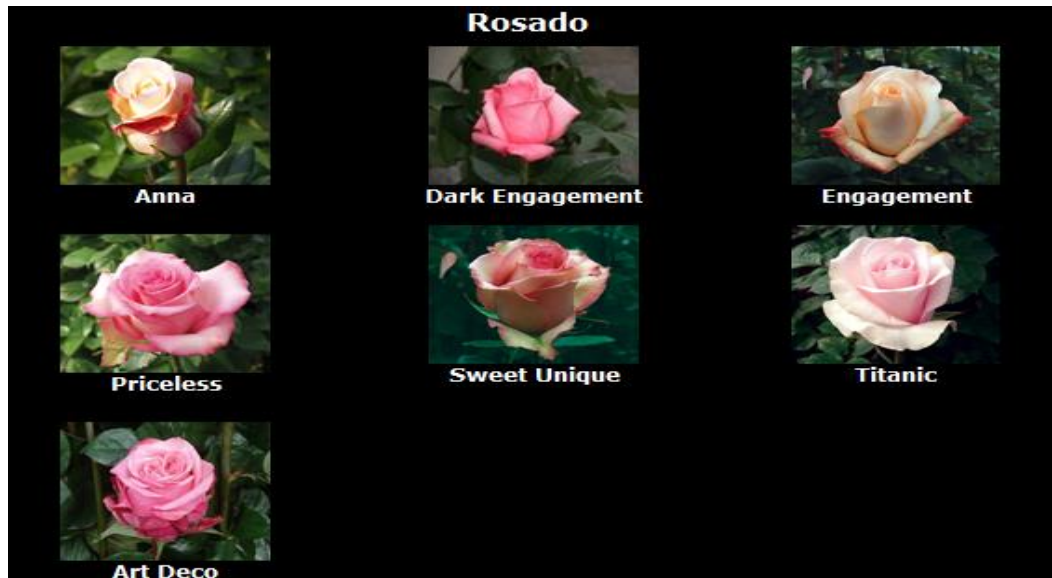
Fuente: Tamboroses S.A
Elaborado por: Las Autoras

Figura No.16
Flores color Rojo



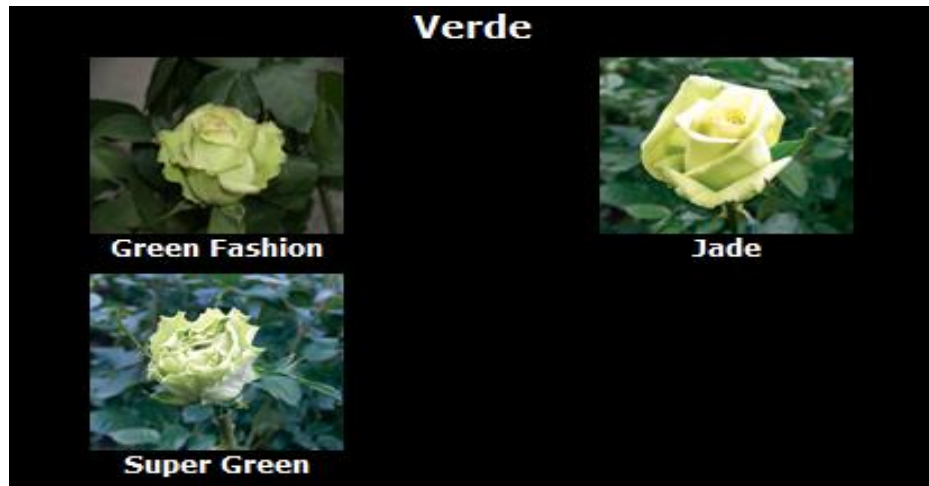
Fuente: Tamboroses S.A
Elaborado por: Las Autoras

Figura No. 17
Flores color Rosado



Fuente: Tamboroses S.A
Elaborado por: Las Autoras

Figura No.18
Flores color Verde



Fuente: Tamboroses S.A
Elaborado por: Las Autoras

Figura No.19
Novedades de Flores
Novedades



Fuente: Tamboroses S.A
Elaborado por: Las Autoras

Figura No.20
Flores tipo Titanium



Fuente: Tamboroses S.A
Elaborado por: Las Autoras

3.1.6. Capacidad de comercialización

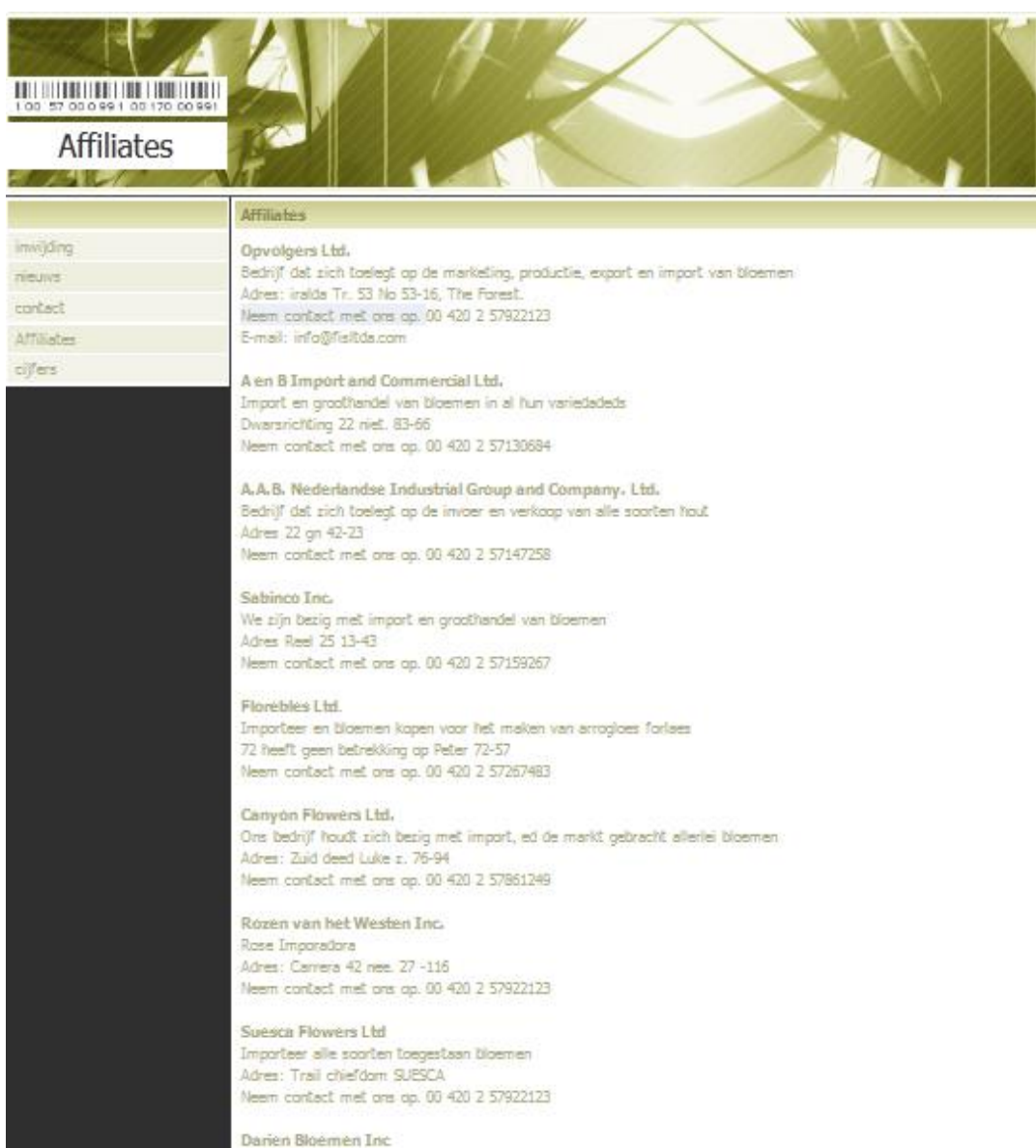
Tamboroses S.A. podría cubrir una cuota de 1 tonelada mensual de rosas, es decir 1272 bonches y considerando que cada bonche lleva 25 tallos, serán 31800 tallos mensuales, anualmente por lo tanto cubrirá una cuota de 381.600 tallos

3.2. Análisis de la Comercialización

A través de investigación electrónica se encontró el portal de la asociación de importadores Holandeses de flores, dentro de las cuales se encontraron a las principales empresas importadores de flores.

Figura No.21

Asociación de Importadores Holandeses de Flores



The image shows a screenshot of a website with a green and white color scheme. At the top, there is a header with a barcode and the text '1 00 57 00 0 99 1 00 170 00 99 1' and 'Affiliates'. Below the header is a navigation menu with links: 'inwijding', 'nieuws', 'contact', 'Affiliates', and 'cijfers'. The main content area is titled 'Affiliates' and lists several companies with their details:

Affiliates
Opgvolgers Ltd. Bedrijf dat zich toelegt op de marketing, productie, export en import van bloemen Adres: iralda Tr. 53 No 53-16, The Forest. Neem contact met ons op. 00 420 2 57922123 E-mail: info@fisltds.com
A en B Import and Commercial Ltd. Import en groothandel van bloemen in al hun variedades Dwarsrichting 22 niet. 83-66 Neem contact met ons op. 00 420 2 57130684
A.A.B. Nederlandse Industrial Group and Company. Ltd. Bedrijf dat zich toelegt op de invoer en verkoop van alle soorten hout Adres 22 gn 42-23 Neem contact met ons op. 00 420 2 57147258
Sabinco Inc. We zijn bezig met import en groothandel van bloemen Adres Reel 25 13-43 Neem contact met ons op. 00 420 2 57159267
Florebles Ltd. Importeer en bloemen kopen voor het maken van arrangementen 72 heeft geen betrekking op Peter 72-57 Neem contact met ons op. 00 420 2 57267483
Canyon Flowers Ltd. Ons bedrijf houdt zich bezig met import, en de markt gebracht allerlei bloemen Adres: Zuid deed Luke z. 76-94 Neem contact met ons op. 00 420 2 57861249
Rozen van het Westen Inc. Rose Importadora Adres: Carrera 42 nro. 27 -116 Neem contact met ons op. 00 420 2 57922123
Suesca Flowers Ltd Importeer alle soorten toegestaan bloemen Adres: Trail chie'dom SUESCA Neem contact met ons op. 00 420 2 57922123
Darien Bloemen Inc

Fuente: <http://importeursvanbloemen.es.tl/Affiliates.htm>

Lista de Empresas

1. Opvolgers Ltd.

Bedrijf dat zich toelegt op de marketing, productie, export en import van bloemen

Adres: iralda Tr. 53 No 53-16, The Forest.

Neem contact met ons op. 00 420 2 57922123

2. A en B Import and Commercial Ltd.

Import en groothandel van bloemen in al hun variedades

Dwarsrichting 22 niet. 83-66

Neem contact met ons op. 00 420 2 57130684

3. A.A.B. Nederlandse Industrial Group and Company. Ltd.

Bedrijf dat zich toelegt op de invoer en verkoop van alle soorten hout

Adres 22 gn 42-23

Neem contact met ons op. 00 420 2 57147258

4. Sabinco Inc.

We zijn bezig met import en groothandel van bloemen

Adres Reel 25 13-43

Neem contact met ons op. 00 420 2 57159267

5. Florebles Ltd.

Importeer en bloemen kopen voor het maken van arrogloes forlaes

72 heeft geen betrekking op Peter 72-57

Neem contact met ons op. 00 420 2 57267483

6. Canyon Flowers Ltd.

Ons bedrijf houdt zich bezig met import, ed de markt gebracht allerlei bloemen

Adres: Zuid deed Luke z. 76-94

Neem contact met ons op. 00 420 2 57861249

7. Rozen van het Westen Inc.

Rose Imporadora

Adres: Carrera 42 nee. 27 -116

Neem contact met ons op. 00 420 2 57922123

8. Suesca Flowers Ltd

Importeer alle soorten toegestaan bloemen

Adres: Trail chiefdom SUESCA

Neem contact met ons op. 00 420 2 57922123

9. Darien Bloemen Inc

Vereist een hoge kwaliteit bloemen van ieder ras

Adres: 4-221 Larrea niet

Neem contact met ons op. 00 420 2 57485623

10. Country Flowers Ltd

Detailhandel floarles regelingen in gespecialiseerde

Adres: Carrera 86 77 tot 90.

Neem contact met ons op. 00 420 2 57456852

11. Santa Marta Flores Ltd

Marketing en de invoer van bloemen

Adres Pedro de Heredia, sector Alcibiades, Calle 30 # 22-48

Neem contact met ons op. 00 420 2 57789586

12. Bloemen en Cellulose S.A

Importeren en het gebruik van bloemen

Adres: Square 20 geen. 65-52

Neem contact met ons op. 00 420 2 57125698

3.2.1. Elección de la Empresa Contraparte

Se contactó con todas la empresas, mismas que estuvieron dispuestas a negociar, a continuación se presentan los términos de negociación expuestos por las mismas

Cuadro No.6

Términos de Negociación

Empresa	Términos de Negociación	Cantidad Mínima Requerida TM	Variedad	Forma de Pago
Opvolgers Ltd.	CIF	4	Virginia, Freedom	T, CC
A en B Import and Commercial Ltd.	CIF	10	Freedom , Vendela	T, CC
A.A.B. Nederlandse Industrial Group and Company. Ltd.	FOB	1	Freedom, Vendela	CC
Sabinco Inc.	FOB	2	Freedom, Vendela	T
Florebles Ltd.	CIF	14	Virginia, Forever Young, Vendela	T, CC

Canyon Flowers Ltd.	FOB	2	Freedom, Vendela	CC
Rozen van het Westen Inc.	FOB	4	Freedom, Vendela	CC
Suesca Flowers Ltd	CIF	1	Virginia, Forever Young, Vendela	T, CC
Darien Bloemen Inc	CIF	4	Freedom, Vendela	T
Country Flowers Ltd	FOB	6	Freedom, Vendela	T, CC
Santa Marta Flores Ltd	FOB	2	Virginia, Forever Young, Vendela	T, CC
Bloemen en Cellulose S.A	CIF	3	Virginia, Forever Young, Vendela	T

Fuente: Investigación

Elaborado por: Las Autoras

Referencias:

T: Transferencia

CC: Carta de crédito

La empresa tiene todas las variedades de flores, en lo que se refiere a términos de negociación se elegirá entre las que negocian en términos FOB para librar de responsabilidades en lo que se refiere a la transportación, y el ultimo parámetro es la cantidad requerida, dado que Tamboroses S.A. solo podría cubrir una cuota de 1 tonelada mensual, por lo tanto se ha escogido a la empresa A.A.B. Nederlandse Industrial Group and Company. Ltd. cómo contraparte de la negociación, en lo que se refiere a la forma de pago no existe inconveniente en ninguna de las dos formas, pues se conoce el procedimiento tanto para la transferencia como para la carta de crédito

3.3. Producto.

Las flores seleccionadas para vender son de la variedad Freedom y Vendela, el empaque será un sistema compuesto de algunos elementos como: recipiente, tapa, etiqueta, sello de seguridad y grapas. El empaque es un medio para proteger la mercancía, manteniéndola inmóvil y a la vez proporcionándole amortiguamiento, sin embargo, el manejo de la temperatura puede ser ineficiente si los materiales de relleno bloquean las aberturas de ventilación.

El uso de separadores de cartón en el interior de las cajas aumentará su resistencia al apilado, el uso de separadores es común con productos pesados. La colocación de triángulos de madera o cartón en las cuatro esquinas es especialmente útil cuando la caja necesita refuerzo

En cuanto a las etiquetas de transporte deben exhibir en parte o en su totalidad esta información:

- Nombre común del producto
- Peso neto, número y/o volumen
- Nombre de la compañía
- Nombre y dirección del empacador o transportista

- País o región de origen
- Tamaño y categoría
- Temperatura de almacenamiento recomendada
- Instrucciones especiales de manejo
- Nombre de insecticidas legales si se han utilizado en el empaçado

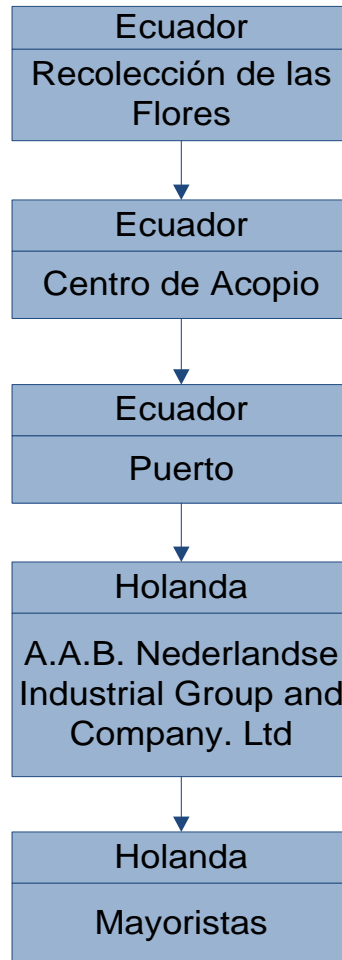
3.4. Canales de Distribución

Es el circuito a través del cual los fabricantes, productores, ponen a disposición de los consumidores, usuarios finales, los productos para que los adquieran. La separación geográfica entre compradores y vendedores y la imposibilidad de situar la fábrica frente al consumidor hacen necesaria la distribución (transporte y comercialización) de bienes y servicios desde su lugar de producción hasta su lugar de utilización o consumo.

A continuación se presenta el canal de distribución que la empresa utilizará para la exportación del producto, que termina en la A.A.B. Nederlandse Industrial Group and Company. Ltd. Debido a que esta es el cliente de la empresa.

Figura No.22

Canales de Distribución



Fuente: Tamboroses S.A
Elaborado por: Las Autoras

3.5. Plan de Exportación

El plan de exportación es una descripción, análisis y planificación detallada de las actividades de exportación que la empresa planea desarrollar es una herramienta empresarial muy útil.

Es un plan de acción secuencial que define objetivos, metas, etapas, tiempos, estrategias, responsables y un presupuesto determinado y puede

servir como una herramienta de presentación de la empresa hacia el exterior.

El exportar no sólo significa una cuestión de vender bienes o servicios a un determinado país sino que además es entregar un excelente producto, osea de una calidad excelente y con una atención adecuada precisa para lograr el éxito deseado.

Se diseñara de forma flexible de tal manera que se puedan generar cambios futuros para adaptarlo a la realidad actual de un momento dado.

3.5.1. Partida arancelaria

La clasificación arancelaria del producto con sus respectivas subpartidas se presenta a continuación:

Cuadro No. 7

Subpartidas arancelarias para productos del sector floricultura

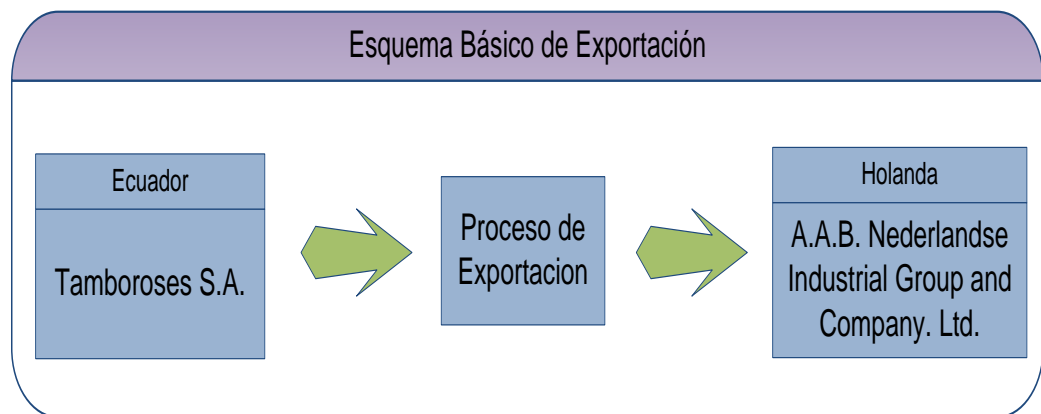
Subpartida	Descripción
060310	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos
060390	Los demás, flores y capullos (arreglos florales)

Fuente:Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALADI)

Elaborado por: Las Autoras

3.5.2. Esquema Básico de Exportación

Figura No.23
Esquema Básico de Exportación



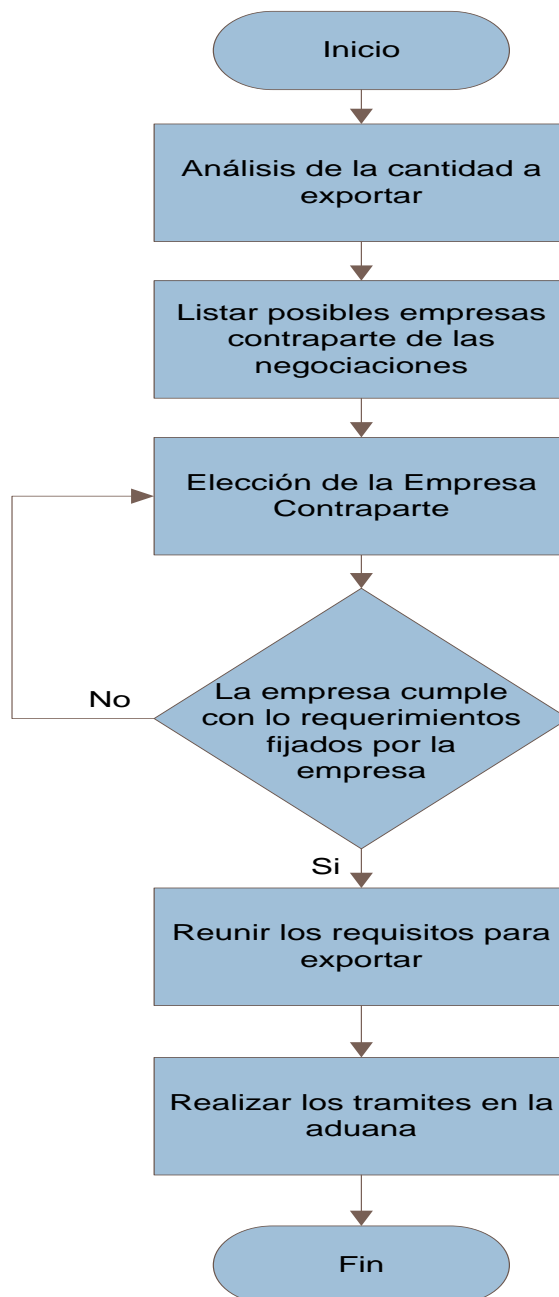
Fuente: Investigación
Elaborado por: Las Autoras

Se debe tener en cuenta que se realiza una exportación indirecta, debido a que las rosas producidas por Tamboroses S.A. serán vendidas por A.A.B. Nederlandse Industrial Group and Company. Ltd. y la misma añadirá su marca al producto, por lo tanto usará sus propios canales de distribución y todo lo concerniente a lo que refiere a la publicidad.

Vale la pena puntualizar que una exportación directa implicaría la formación de una sucursal en Holanda que venda el producto o la contratación de agentes, distribuidores o minoristas, el cual no es el objetivo de la empresa.

3.5.3. Flujo de exportación

Figura N° 24
Flujo de exportación



Fuente: Investigación
Elaborado por: Las Autoras

3.5.4. Requisitos y documentos para exportar

3.5.4.1. Registro como exportador

Se lo realiza directamente en el sitio Web de la SENA E (www.aduana.gov.ec): llenando el formulario electrónico previsto para el caso; la SENA E le asigna clave y nombre de usuario.

3.5.4.2. Documentos para exportar:

Registro único de contribuyentes (ruc)

Las personas naturales o jurídicas deben tener el RUC debidamente actualizado en el SRI (Servicio de Rentas Internas), estar catalogadas como exportadores en estado activo y con autorizaciones vigentes para: Emitir facturas o comprobantes de venta y guías de remisión

Declaración Única de Exportación o Formulario Único de Exportación (F.U.E.)

Todas las exportaciones deben presentarse en la Declaración Única de Exportación o Formulario Único de Exportación (F.U.E.) y llenarlo según instrucciones contenidas al reverso del referido documento para obtener la aprobación en los bancos corresponsales del Banco Central del Ecuador de la ciudad donde se trasmite la exportación.

Factura Proforma

Generalmente se utilizan hojas con membrete para confeccionarla; la descripción debe ser lo más detallada posible y los datos que debe contener son los siguientes:

- Datos del Exportador
- Nombre
- Dirección

- Teléfono
- Factura Pro Forma N°
- Fecha y lugar de emisión
- Datos del Importador
- Nombre
- Dirección
- Teléfono
- Cantidad y descripción de la mercadería Precio unitario
Precio total
- Condiciones de entrega, plazo y forma de pago, incluyendo el Incoterm.
- Plazo de validez.
- Firma del exportador.

Nota: No es imprescindible cumplir con ningún tipo de formalidad establecida por el SRI

Figura No.25
Factura Proforma

Pro-forma Invoice

AIRWAYBILL NO:	DATE OF EXPORTATION:
ABN NO:	INVOICE NO: REF NO:
EXPORTER/SHIPPER	CONSIGNEE
	Company Name:
	Address:

COUNTRY OF EXPORT:	MANUFACTURER'S NAME (if not Shipper)
	Address:
COUNTRY OF ULTIMATE DESTINATION	

ITEMS	FULL DESCRIPTION OF GOODS	QTY	PART#	COUNTRY OF HFTR	AHECC CODE	UNIT VALUE	TOTAL VALUE

GST:	
FREIGHT:	
INSURANCE:	

PLEASE STATE IF GOODS ARE DUTY DRAWBACK
PLEASE STATE IF GOODS ARE HAZARDOUS

CURRENCY:	
GRAND TOTAL:	

REASON FOR EXPORT (SAMPLE /SALE/REPAIR):	
-------------------------------------------------	--

PERMIT NO: <i>(If applicable)</i>	ENCRPTION CODE: <i>(If applicable)</i>
---------------------------------------------	--------------------------------------------------

I declare all the above information to be true and correct to the best of my knowledge and that the goods are of the origine specified above.

FOR & ON BEHALF OF:
COMPANY:
NAME:
POSITION:
SIGNATURE:
DATE:

Fuente: adexdatatrade.com
Elaborado por: Las Autoras

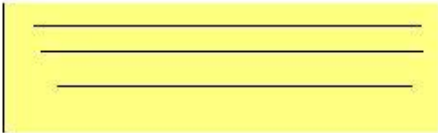
Factura Comercial:

Es emitida por el exportador, y contiene:

- Los nombres del Exportador e Importador, con sus respectivas direcciones y datos.
- Los detalles técnicos de la mercadería
- Fecha y lugar de emisión
- La unidad de medida
- Cantidad de unidades que se están facturando
- Precio unitario y total de venta
- Moneda de venta,
- Condición de venta,
- Forma y plazos de pagos,
- Peso bruto y neto,
- Marca,
- Número de bultos que contiene la mercadería y
- Medio de transporte
- Firmada al pie por alguna persona responsable de la empresa o del sector de Comercio Exterior.

Figura No.26
Factura Comercial

FACTURA COMERCIAL

EMPRESA EXPORTADORA: Direccion:..... Telefono / Fax:..... E-mail:.....							
Señores: EMPRESA IMPORTADORA: Direccion:..... Atencion:..... INVOICE (FACTURA COMERCIAL) N°.....		Nombre de Contacto:..... Nuestra referencia:..... N° Cliente:..... N° de Orden de Pedido:.....					
La mercancia ha sido enviada en: Dimensiones Embalaje: Grossweight (Peso Bruto): 231,524.60 kg Netweight (Peso Neto): 230,000.00 kg Marks (marcas): CALLAO PERU Vía: Maritima Made in: Brasil							
ITEM	CANTIDAD	UNID.	DESCRIPCION DE MERCANCIAS	PARTIDA ARANCELARIA	MONEDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
01	CONTAINERS 14 (9,200 BAGS)	230	TM DE POLIPROPILENO PROLEM FOB VALUE FREIGHT VALUE CFR CALLAO FREIGHT PREPAID			USD / MT 760.87	USD 175,000.00 175,000.00 25,700.00 200,700.00
INCOTERM: CFR CALLAO				TOTAL FACTURADO			200,700.00

Fuente: adexdatatrade.com
Elaborado por: Las Autoras

Carta de Porte:

Es el documento más importante en la carga terrestre dado que cumple las mismas funciones que el conocimiento de embarque marítimo, es decir que concede la titularidad de la mercadería al poseedor del mismo; por lo general, este es emitido por la compañía de transporte terrestre, y en el figuran los siguientes datos:

- Exportador.
- Consignatario.
- Importador.
- Lugar y fecha de emisión.
- Detalle de la carga: peso, cantidad, volumen, bultos, descripción.
- Flete, si es pagado o pagadero en destino y monto.
- Ruta y plazo del transporte.
- Marcas y números.
- Aduana de salida del país exportador y aduana de entrada del país importador.
- Formalidades para el despacho de la mercadería.
- Declaración del valor de la mercadería.
- Documentos anexos (copias de factura, certificados, etc.)
- De acuerdo a los requerimientos bancarios y de lo oportunamente acordado entre el exportador y el importador, los documentos originales de la mercadería pueden viajar con el medio de transporte o ser enviados por separado.

Figura No.27
Carta de Porte

MANIFIESTO DE CARGA TERRESTRE / CARTA PORTE

1 IDENTIFICACION DEL TRANSPORTISTA		COD.			2 REGISTRO ADUANA
1.2 DIRECCION					NUMERO F. NUMERAC. ESPECIALISTA
3 IDENTIFICACION DE VEHICULOS		PLACAMATRICULA	PLACAMATRICULA		
PLACAMATRICULA		PLACAMATRICULA	PLACAMATRICULA		
4 DATOS DEL TRANSPORTE		4.1 PAIS DE EMBARQUE	COD.	4.2 PUERTO D EMBARQUE	
4.3 ADUANA DE DESTINO		COD.	4.4 TERMINAL DE ALMACENAMIENTO		COD.
4.5 CARTA PORTE Nº	4.6 CONSIGNATARIO	4.7 MARCAS/PRECINTOS	4.8 CANTIDAD DE BULTOS	4.9 DESCRIPCION DE MERCANCIAS	1.10 PESO BRUTO (KGS)
TARA VEHICULO KGS		TOTAL DE BULTOS		TOTAL PESO BRUTO(kgs.)	
5 CONTROL ADUANA FRONTERIZO			6 TERMINAL DE ALMACENAMIENTO		
AUTORIZACION DE TRASLADO AL ALMACEN FECHA SALIDA HORA DE SALIDA			FECHA DE RECEPCION HORA DE RECEPCION		
FIRMA-SELLO			FIRMA-SELLO		
7 TRANSPORTISTA			8 OBSERVACIONES		
FECHA DE ELABORACION FECHA TERMINO DE DESCARGA FIRMA-SELLO					

Fuente: adexdatatrade.com
Elaborado por: Las Autoras

Lista de Empaque - Packing List

Su finalidad es informar el contenido, peso bruto y neto de la mercadería a ser exportada, de acuerdo a como se encuentra embalada; la emite el exportador en hoja membrete de la empresa, y los principales datos que figuran en ella son:

- Datos del exportador.
- Datos del importador.
- Marcas y números de los bultos.
- Lugar y fecha de emisión.
- Modo de embarque
- Cantidad de bultos y descripción de la mercadería.
- Total de los pesos brutos y netos.
- Tipo de embalaje.
- Firma y sello del exportador.

Habitualmente, este documento no es muy exigido en las operaciones de comercio internacional, dependiendo éste factor de la naturaleza de las mercaderías.

Por lo general, se lo solicita en grandes embarques, o en aquellos donde existen variedad de tipos de mercadería.

Si el embarque contiene un solo tipo de mercadería, este documento puede ser obviado.

Figura No.28
Lista de Empaque - Packing List

PACKING LIST					
SELLER/SHIPPER (Name, Full Address, Country)		Invoice Date and Number	Customer Order Number		
		Other References			
		Tax Identification Number (EIN)			
CONSIGNEE (Name, Full Address, Country)		Buyer (if Other than Consignee)			
Port of Lading		Terms and Conditions of Delivery and Payment (Incoterms)			
Final Destination	Exporting Carrier	FOB WRKS (Location)			
Country of Origin		Currency of Sale US Funds			
Marks and Numbers	Total Number of Packages	Total Gross Weight (kg)	Cubic Meters		
Complete Commodity Description and Country of Manufacture		Quantity	Unit of Measure	Weight	
				Lbs	Kgs
TOTAL					

Fuente: adexdatatrade.com
Elaborado por: Las Autoras

3.5.5. Certificados

La exportación de ciertos productos requiere un registro del exportador, autorizaciones previas o certificados entregados por diversas instituciones. Entre los certificados tenemos:

3.5.5.1. Certificados Sanitarios

- a) Certificado Sanitario para las exportaciones de productos pesqueros en estado fresco y para frutas y hortalizas frescas, a la Unión Europea otorga el Instituto Nacional de Higiene Leopoldo Izquieta Pérez.
- b) Certificados fitosanitarios para exportar productos agrícolas en cualquiera de sus formas, se extiende a través del Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria SESA-MAGAP.
- c) Certificado Zoosanitario para la exportación de animales, productos y subproductos de origen animal, otorga el Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria -SESA-MAGAP.
- d) Certificado Ictiosanitario para productos del mar y sus derivados, lo confiere el Instituto Nacional de Pesca -INP.

3.5.5.2. Certificado de Origen

- a) Para café en grano y soluble y para cacao y subproductos emite el MIC.
- b) Para los productos acogidos a los beneficios del SGP y ATPDEA extiende el MIC.
- c) Para los países de ALADI y Grupo Andino, expide por delegación del MIC, las Cámaras de Industriales, Comercio, Pequeña Industria y FEDEXPOR.

Figura No.29
Certificado de Origen



CERTIFICADO DE ORIGEN CERTIFICATE OF ORIGIN			A N° 003213
<p>LA FEDERACION ECUATORIANA DE EXPORTADORES - FEDEXPOR. CERTIFICA LAS MERCADERIAS. <i>The Ecuadorian Federation of Exporters FEDEXPOR. Certifies that the merchandises.</i></p> <p>DECLARADOS EN FACTURA COMERCIAL No. _____ Y FORMULARIO UNICO DE EXPORTACION No. _____ <i>Declared in Commercial Bill No. _____</i></p> <p>POR _____ <i>by</i></p> <p>EMBARCADOS EN _____ REPUBLICA DEL ECUADOR <i>Shipped at the port of</i></p> <p>EN EL TRANSPORTE _____ DE BANDERA _____ <i>On the vessel of flag</i></p> <p>CON DESTINO A _____ <i>bound for</i></p> <p>Y CONSIGNADOS A _____ PARA _____ <i>and consigned to for</i></p> <p>SON DE ORIGEN DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR <i>are of Ecuadorian origin</i></p>			
BULTOS PACKAGES		ARTICULOS ITEMS	
MARCAS MARKS	CANTIDAD QUANTITY	CLASE CLASS	DESIGNACION DE LAS MERCADERIAS
			<p>Quito, _____ del 200 _____</p> <p align="center">FEDERACION ECUATORIANA DE EXPORTADORES FEDEXPOR</p>

Fuente: www.fedexpor.com
Elaborado por: Las autoras

3.5.5.3. Certificados de calidad

- a) Para productos del mar y derivados, confiere el Instituto Nacional de Pesca.
- b) Para conservas alimenticias otorga el INEN.
- c) Para banano, café y cacao en grano, emiten los programas nacionales correspondientes

3.5.6. Documentos a presentar por Tamboroses S.A.

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- RUC de exportador.
- Factura comercial.
- Registro como exportador a través de la página Web del servicio ecuatoriano de aduanas SENAE
- Documento de Transporte.
- Certificado Fitosanitario
- Declaración Única de Exportación o Formulario Único de Exportación (F.U.E.)

Nota: No existen preferencias arancelarias, al no pertenecer ni al ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) ni a la comunidad Andina

3.5.7. Trámites De Exportación

Trámite en la aduana

Aduana: Para el aforo deberá presentar:

- Factura comercial (4 copias), si existen diferencias entre el valor declarado y el valor exportado, se deberá presentar una nueva factura en original y cuatro copias para liquidación.

- Entrega de la mercadería en las bodegas de Aduana o Autoridad Portuaria.

Cuadro No.8

Tramites complementarios

TRÁMITES COMPLEMENTARIOS: CERTIFICADOS NO EXIGIBLES

Certificado de Calidad	
Instituto Nacional de Pesca	Productos del mar y derivados
Instituto Ecuatoriano de Normalización Respectivos Programas Nacionales	Conservas alimenticias Café y cacao
Certificado de Origen	
Garantiza el origen de los productos a fin de que, gracias a las preferencias arancelarias existentes entre ciertos países; el importador pueda justificar la exoneración total o parcial de los impuestos arancelarios.	
MIC FEDEXPOR - CAMARAS	Todos los productos y mercados Países ALADI y CAN
Certificados sanitarios	
Departamento de Sanidad Vegetal del Ministerio de Agricultura y Ganadería. Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria, SESA, o Inspector de Cuarentena Vegetal en puertos, aeropuertos y aduanas.	<u>Certificado fitosanitario</u> : para productos de origen vegetal no industrializados.
SESA	<u>Certificado de residualidad de plaguicidas</u> : para flores naturales exportadas a Uruguay
Instituto Nacional de Higiene Leopoldo Izquieta Pérez	<u>Certificado sanitario</u> : para exportar frutas y hortalizas frescas a la UE
Departamento de Sanidad Animal del Ministerio de Agricultura, SESA	<u>Certificado zoonosanitario</u> : para exportar animales, productos y subproductos de origen animal.
Veterinario acreditado	<u>Certificado de vacunación y/o salud</u> : para exportar animales vivos.
Instituto Nacional de Pesca	<u>Certificado ictosanitario</u> : para productos del mar y derivados.

Fuente: Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE)

Elaborado por: Las autoras

3.5.8. Regímenes aduaneros

Exportación a consumo

Las mercaderías nacionales o nacionalizadas salen del territorio aduanero para su uso o consumo definitivo en el exterior.

Exportación temporal con reimportación en el mismo estado

Permite la salida del territorio aduanero de mercaderías nacionales o nacionalizadas, para ser utilizadas en el extranjero, durante cierto plazo, con un fin determinado y son reimportadas sin modificación alguna; salvo la depreciación normal por el uso. Es un régimen suspensivo del pago de impuestos. Se tramita en Aduana.

Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo

Permite la salida del territorio aduanero de mercaderías nacionales o nacionalizadas, durante cierto plazo, para ser reimportadas luego de un proceso de transformación, elaboración o reparación. Es un régimen suspensivo del pago de impuestos. Se tramita en Aduana.

Reexportación

Cuando retornan al país mercaderías exportadas a consumo definitivo por haber sido rechazadas en el país de destino, por falta de cumplimiento del comprador, por fuerza mayor, etc. o por tratarse de elementos auxiliares que sirvan para la exportación del producto (canillas, tubos, conos o carretas) y de acuerdo a lo que indique la Ley Orgánica de Aduanas; estarán exentas del pago de tributos a la importación y el exportador tendrá derecho a la devolución del pago de los tributos por la exportación, a excepción de las tasas por servicios prestados, valor por el cual el Administrador de Aduanas le emitirá una nota de crédito.

Exportación bajo régimen de maquila:

Es un régimen suspensivo de pago de impuestos, que permite el ingreso de mercaderías por un plazo determinado, para luego de un proceso de transformación, ser reexportadas. Se tramita en el Ministerio de Finanzas, Banco Central y banco corresponsal.

Ferias internacionales:

Es un régimen especial aduanero por el cual se autoriza el ingreso de mercancías de permitida importación con suspensión del pago de tributos, por un tiempo determinado, destinadas a exhibición en recintos previamente autorizados, así como de mercancías importadas a consumo con fines de degustación, promoción y decoración, libre del pago de impuestos, previo el cumplimiento de los requisitos y formalidades señaladas en el reglamento.

El régimen aduanero al cual Tamboroses se apegas es el régimen de consumo.

3.5.9. Elección de la Forma de Pago

En los contratos comerciales se establecen condiciones de entrega de las mercancías, forma de pago, garantías, seguros, reparto de costos y riesgos del transporte entre las partes, la mayoría de transacciones se efectúan mediante el pago contra presentación de documentos o pago documentario.

Las formas de pago más convenientes para el tipo de producto y considerando que ambas empresas tiene un alto grado de seriedad son:

Pago a la vista.- El comprador recibe la factura del vendedor y paga por adelantado o en la fecha convenida, sin más formalidades;

Pago por documentos.- Este es un sistema muy utilizado, pues los documentos que existen de por medio entre exportador e importador,

constituyen la base que evidencia la exportación, o sirve como prueba de que la exportación ha sido ya efectuada.

Y por último en esta investigación se destaca la utilización de la carta de crédito o crédito documentario que es uno de los métodos más utilizados, conocidos y convenientes.

Crédito documentario.- Las posibilidades de que el importador rechace la mercadería o no quiera pagar es mínima o inexistente con esta modalidad de pago: crédito documentario, ya que no deja esta libertad al comprador, porque no dispone más del monto de la transacción que ha sido bloqueado por el Banco del importador.

Procedimiento.- Un Banco del Exterior a nombre y cuenta del importador emite una obligación de pago en favor del exportador a través de un Banco Corresponsal, una vez que se hayan cumplido todas y cada una de las condiciones estipuladas en dicha carta de crédito.

Por lo tanto se recomienda a la empresa utilizar el crédito documentario el mismo que presta muchas facilidades y seguridad de pago

3.5.10. Incoterms

Los Incoterms (acrónimo del inglés International Commercial Terms, 'términos internacionales de comercio') son normas acerca de las condiciones de entrega de las mercancías. Se usan para dividir los costes de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y reflejan la práctica actual en el transporte internacional de mercancías.

La Convención sobre contratos para la venta internacional de mercancías de las Naciones Unidas (en inglés, CISG, U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods) en su Parte III «Venta de las mercancías» (artículos 25-88) describe el momento en que el riesgo sobre la mercancía se transfiere del vendedor al comprador, pero

reconoce que, en la práctica, la mayoría de las transacciones internacionales se rigen de acuerdo con las obligaciones reflejadas en los Incoterms.

La CCI (Cámara de Comercio Internacional o ICC: International Chamber of Commerce) se ha encargado desde 1936 (con revisiones en 1953, 1980, 1990, 2000 y 2010) de la elaboración y actualización de estos términos, de acuerdo con los cambios que va experimentando el comercio internacional. Actualmente están en vigor los Incoterms 2010 (Desde el 1 de enero de 2011)

Definiciones de los términos

Grupo E – Entrega directa a la salida

Ex Works en fábrica (lugar convenido).

El vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en sus instalaciones: fábrica, almacén, etc. Todos los gastos a partir de ese momento son por cuenta del comprador.

El Incoterm EXW se puede utilizar con cualquier tipo de transporte o con una combinación de ellos.

Grupo F – Entrega indirecta, sin pago del transporte principal

FCA

Free Carrier (named place) franco transportista (lugar convenido).

El vendedor se compromete a entregar la mercancía en un punto acordado dentro del país de origen, que pueden ser los locales de un transitario, una estación ferroviaria, (Este lugar convenido para entregar la mercancía suele estar relacionado con los espacios del transportista). Se hace cargo de los costes hasta que la mercancía está situada en ese punto convenido.

El Incoterm FCA se puede utilizar con cualquier tipo de transporte: transporte aéreo, ferroviario, por carretera y en contenedores/transporte multimodal. Sin embargo, es un Incoterm poco usado.

FAS

Free AlongsideShip (namedloadingport) → 'franco al costado del buque (puerto de carga convenido).

El vendedor entrega la mercancía en el muelle pactado del puerto de carga convenido; esto es, al lado del barco. El Incoterm FAS es propio de mercancías de carga a granel o de carga voluminosa porque se depositan en terminales del puerto especializadas, que están situadas en el muelle.

El vendedor es responsable de las gestiones y costes de la aduana de exportación (en las versiones anteriores a Incoterms 2000, el comprador organizaba el despacho aduanero de exportación).

El Incoterm FAS sólo se utiliza para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

FOB

Free OnBoard (namedloadingport) → 'franco a bordo (puerto de carga convenido).

El vendedor entrega la mercancía sobre el buque. El vendedor contrata el transporte a través de un consignatario, pero el coste del transporte lo asume el comprador.

El Incoterm FOB es uno de los más usados en el comercio internacional, se utiliza para transporte en barco, ya sea marítimo, fluvial o transporte aéreo.

Grupo C – Entrega indirecta, con pago del transporte principal

CFR

Cost and Freight (nameddestinationport) → ‘coste y flete (puerto de destino convenido)’.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía pasa la borda del buque, en el país de origen.

CIF

Cost, Insurance and Freight (nameddestinationport) → ‘coste, seguro y flete (puerto de destino convenido)’.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador.

Como en el Incoterm anterior, CFR, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía pasa la borda del buque, en el país de origen. El Incoterm CIF es uno de los más usados en el comercio internacional porque las condiciones de un precio CIF son las que marcan el valor en aduana de un producto que se importa. Se debe utilizar para carga general o convencional, pero no se debe utilizar cuando se transporta en contenedores.

El Incoterm CIF se utiliza para cualquier transporte, pero sobretodo barco, ya sea marítimo o fluvial.

CPT

CarriagePaidTo (named place of destination) → 'transporte pagado hasta (lugar de destino convenido).

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen.

El Incoterm CPT se puede utilizar con cualquier modo de transporte o con una combinación de ellos, como el transporte multimodal (carga en contenedor completo o en régimen de grupaje), aunque una parte del trayecto sea marítimo o fluvial.

CIP

Carriage and InsurancePaid (To) (named place of destination) → 'transporte y seguro pagados hasta (lugar de destino convenido).

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. 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.

El Incoterm CIP se puede utilizar con cualquier modo de transporte o con una combinación de ellos, como el transporte multimodal, aunque una parte del trayecto sea marítimo o fluvial.

Grupo D – Entrega directa en la llegada

DAP

Delivered At Place (named destination place) → entregado en un punto (lugar de destino convenido).

El Incoterm DAP se utiliza para todos los tipos de transporte. Es uno de los dos nuevos Incoterms 2010 con DAT. Reemplaza los Incoterms DAF, DDU y DES.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio), hasta que la mercancía se ponga a disposición del comprador en un vehículo listo para ser descargado. También asume los riesgos hasta ese momento.

DDP

Delivered Duty Paid (named destination place): 'entregada derechos pagados (lugar de destino convenido)'.

El vendedor paga todos los gastos hasta dejar la mercancía en el punto convenido en el país de destino. El comprador no realiza ningún tipo de trámite. Los gastos de aduana de importación son asumidos por el vendedor.

El Incoterm DDP se puede utilizar con cualquier modo de transporte, sobre todo en transporte combinado y multimodal.

Responsabilidad de la entrega por parte del vendedor

Para un término dado, "Sí" indica que el vendedor tiene la responsabilidad de proveer el servicio incluido en el precio; "No" indica que es responsabilidad del comprador. Si el seguro no está incluido en los términos (por ejemplo, CFR) entonces el seguro para el transporte es responsabilidad del comprador.

Cuadro No.9

Resumen de los Incoterms

	Carga a camión	Pago de tasas de exportación	Transporte al puerto de exportación	Descarga del camión en el puerto de exportación	Cargos por embarque en el puerto de exportación	Transporte al puerto de importación	Cargos por desembarque en el puerto de importación	Descarga en camiones desde el puerto de importación	Transporte al destino	Seguros	Paso de aduanas	Impuesto de importación
EXW	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
FCA	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
FAS	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
FOB	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
CFR	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
CIF	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✓ Sí	✗ No	✗ No
CPT	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
CIP	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✓ Sí	✗ No	✗ No
DAT	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
DAP	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No
DDP	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí

Fuente: Incoterms 2011

Elaborado por: Las Autoras

La empresa utilizará el Incoterm FOB pues es el establecido dentro de las negociaciones.

3.6. Estudio Financiero

Dentro del estudio Financiero se desglosarán las inversiones y se hará una comparación de los estados de resultados y flujos de caja teniendo en cuenta las exportaciones.

3.6.1. Inversiones

Dentro de la matriz de inversiones, se detallan las inversiones que se deben realizar en el proyecto, se las ha dividido en 3 clases: inversión fija, las que se pueden apreciar físicamente, las inversiones intangibles, las que no se pueden apreciar físicamente y la inversión en capital de trabajo, es decir los recursos necesarios para que la empresa pueda iniciar sus actividades.

Cuadro No.10

Inversiones

Inversión Fija		\$ 636.300,00
Terrenos	\$ 197.500,00	
Maquinarias	\$ 155.200,00	
Muebles de Oficina	\$ 12.460,00	
Equipo de Oficina	\$ 1.740,00	
Equipo de cómputo	\$ 11.400,00	
Vehículo	\$ 118.000,00	
Invernaderos	\$ 121.000,00	
Instalaciones	\$ 19.000,00	
Inversión Intangible		\$ 9.200,00
Gasto de Constitución	\$ 1.200,00	
Estudios	\$ 8.000,00	
Capital de Trabajo		\$ 153.318,75
Capital de Operación	\$ 153.318,75	
Inversión Total		\$ 798.818,75

Fuente: Tamboroses

Elaborado por: Las Autoras

3.6.2. Estado de resultados año base (sin exportaciones)

A continuación se presenta en Estado de resultados Projectado sin tomar en cuenta la Actividad exportadora

Cuadro No.11**Estado de Resultados Proyectado sin tomar en cuenta las exportaciones**

Años	1	2	3	4	5
Ventas	\$ 2.164.500,00	\$ 2.272.725,00	\$ 2.386.361,25	\$ 2.505.679,31	\$ 2.630.963,28
Valor de salvamento					
Costo de Producción	\$ 1.839.825,00	\$ 1.931.816,25	\$ 2.028.407,06	\$ 2.129.827,42	\$ 2.236.318,79
Utilidad Bruta	\$ 324.675,00	\$ 340.908,75	\$ 357.954,19	\$ 375.851,90	\$ 394.644,49
(-) Gastos de Administración	\$ 43.671,68	\$ 45.855,26	\$ 48.148,03	\$ 50.555,43	\$ 53.083,20
(-) Gasto de Ventas	\$ 30.516,90	\$ 32.042,75	\$ 33.644,88	\$ 35.327,13	\$ 37.093,48
(-) Gasto Financiero	\$ 1.617,58	\$ 1.698,46	\$ 1.783,38	\$ 1.872,55	\$ 1.966,18
Utilidad Neta	\$ 248.868,84	\$ 261.312,28	\$ 274.377,90	\$ 288.096,79	\$ 302.501,63
(-) 15% part. Trabajadores	\$ 37.330,33	\$ 39.196,84	\$ 41.156,68	\$ 43.214,52	\$ 45.375,24
Utilidad a IR	\$ 211.538,51	\$ 222.115,44	\$ 233.221,21	\$ 244.882,27	\$ 257.126,39
(-) IR	\$ 50.769,24	\$ 53.307,71	\$ 55.973,09	\$ 58.771,75	\$ 61.710,33
Utilidad Neta	\$ 160.769,27	\$ 168.807,73	\$ 177.248,12	\$ 186.110,53	\$ 195.416,05

Fuente: Tamboroses

Elaborado por: Las Autoras

3.6.3. Gastos de exportación

Teniendo en cuenta que las exportaciones van a ser de 1 tonelada mensual se han cuantificado los gastos de exportación.

Cuadro No.12

Gastos de exportación

DETALLE	Costo Tramite	Costo Anual
Agente de Aduana	\$ 300,00	\$ 3.600,00
Trámites Aduaneros		\$ 2.170,84
Transporte		\$ 2.400,00
Pago Ingreso a Puerto	\$ 175,00	\$ 2.100,00
Cargo por Manipuleo en Terminal	\$ 98,00	\$ 1.368,00
Bodega en puerto	\$ 500	\$ 6.000,00
Estiba	\$ 200	\$ 2.400,00
COSTO TOTAL FOB		\$ 20.038,84

Fuente: Investigación

Elaborado por: Las Autoras

3.6.4. Determinación de los ingresos incluyendo la actividad exportadora

La empresa TAMBOROSSES considera vender al exterior 1 tonelada de rosas mensuales a 0,35 centavos cada tallo, considerando que una tonelada equivale a 31.800 tallos, se tiene que:

Rosas exportaranualmente = 38.100 tallos mensuales x 12 meses

Rosas exportaranualmente = 381.600 tallos

Ventas al exterior = 381.600 tallos x 0,35 dólares

Ventas al exterior = 133.560 dólares

Las ventas locales serán la cantidad de producción anual menos la cantidad que se van a exportar al precio local, que es de un dólar.

Venta de Rosas locales = Capacidad de producción - Exportaciones

Venta de Rosas locales = 11.700.000 tallos –381.600 tallos

Venta de Rosas locales=11.318.400 unidades

Ventas Locales = 11.318.400 unidades x 0,185 dólares

Ventas Locales = 2.093.904 dólares

Teniendo en cuenta que el costo de producción será el mismo, dentro del estado de resultados que incluye la actividad exportadora se aumentarán las ventas por exportaciones y se aumentarán los gastos de exportación detallados anteriormente.

3.6.5. Estado de resultados incluida la actividad exportadora

Cuadro No.13
Estado de Resultados Projectado incluido las Exportaciones

Años	1	2	3	4	5
Ventas	\$ 2.093.904,00	\$ 2.198.599,20	\$ 2.308.529,16	\$ 2.423.955,62	\$ 2.545.153,40
Exportaciones	\$ 133.560,00	\$ 140.238,00	\$ 147.249,90	\$ 154.612,40	\$ 162.343,01
Valor de salvamento					
Costo de Producción	\$ 1.839.825,00	\$ 1.931.816,25	\$ 2.028.407,06	\$ 2.129.827,42	\$ 2.236.318,79
Utilidad Bruta	\$ 387.639,00	\$ 407.020,95	\$ 427.372,00	\$ 448.740,60	\$ 471.177,63
(-) Gastos de Administración	\$ 43.671,68	\$ 45.855,26	\$ 48.148,03	\$ 50.555,43	\$ 53.083,20
(-) Gasto de Ventas	\$ 30.516,90	\$ 32.042,75	\$ 33.644,88	\$ 35.327,13	\$ 37.093,48
(-) Gasto Financiero	\$ 1.617,58	\$ 1.698,46	\$ 1.783,38	\$ 1.872,55	\$ 1.966,18
(-) Gastos de Exportación	\$ 20.038,84	\$ 21.040,78	\$ 22.092,82	\$ 23.197,46	\$ 24.357,34
Utilidad Neta	\$ 291.794,00	\$ 306.383,70	\$ 321.702,89	\$ 337.788,03	\$ 354.677,43
(-) 15% part. Trabajadores	\$ 43.769,10	\$ 45.957,56	\$ 48.255,43	\$ 50.668,20	\$ 53.201,61
Utilidad a IR	\$ 248.024,90	\$ 260.426,15	\$ 273.447,45	\$ 287.119,82	\$ 301.475,82
(-) IR	\$ 59.525,98	\$ 62.502,27	\$ 65.627,39	\$ 68.908,76	\$ 72.354,20
Utilidad Neta	\$ 188.498,92	\$ 197.923,87	\$ 207.820,06	\$ 218.211,07	\$ 229.121,62

Fuente: Investigación
Elaborado por: Las Autoras

3.6.6. Flujo de Caja sin actividad exportadora

Cuadro No.14
Flujo de Caja sin actividad exportadora

	0	1	2	3	4	5
Ventas		\$ 2.164.500,00	\$ 2.272.725,00	\$ 2.386.361,25	\$ 2.505.679,31	\$ 2.630.963,28
Valor de salvamento						\$ 94.200,00
Costo de Producción		\$ 1.839.825,00	\$ 1.931.816,25	\$ 2.028.407,06	\$ 2.129.827,42	\$ 2.236.318,79
Utilidad Bruta		\$ 324.675,00	\$ 340.908,75	\$ 357.954,19	\$ 375.851,90	\$ 488.844,49
(-) Gastos de Administración		\$ 43.671,68	\$ 45.855,26	\$ 48.148,03	\$ 50.555,43	\$ 53.083,20
(-) Gasto de Ventas		\$ 30.516,90	\$ 32.042,75	\$ 33.644,88	\$ 35.327,13	\$ 37.093,48
(-) Gasto Financiero		\$ 1.617,58	\$ 1.698,46	\$ 1.783,38	\$ 1.872,55	\$ 1.966,18
Utilidad Neta		\$ 248.868,84	\$ 261.312,28	\$ 274.377,90	\$ 288.096,79	\$ 396.701,63
(-) 15% part. Trabajadores		\$ 37.330,33	\$ 39.196,84	\$ 41.156,68	\$ 43.214,52	\$ 59.505,24
Utilidad a IR		\$ 211.538,51	\$ 222.115,44	\$ 233.221,21	\$ 244.882,27	\$ 337.196,39
(-) IR		\$ 50.769,24	\$ 53.307,71	\$ 55.973,09	\$ 58.771,75	\$ 80.927,13
Utilidad Neta		\$ 160.769,27	\$ 168.807,73	\$ 177.248,12	\$ 186.110,53	\$ 256.269,25
(+) Depreciación		\$ 68.920,00	\$ 68.920,00	\$ 68.920,00	\$ 68.920,00	\$ 68.920,00
(+) Amortización Intangibles		\$ 1.840,00	\$ 1.840,00	\$ 1.840,00	\$ 1.840,00	\$ 1.840,00
(-) préstamo		\$ 2.121,86	\$ 2.376,48	\$ 2.661,66	\$ 2.981,06	\$ 3.338,79
Inversión Fija	-\$ 636.300,00					
Inversión Intangible	-\$ 9.200,00					
Capital de Operación	-\$ 153.318,75					
Rec. Capital de Operación						153.318,75
Flujo de caja	-\$ 798.818,75	\$ 229.407,41	\$ 237.191,25	\$ 245.346,46	\$ 253.889,47	\$ 323.690,46

Fuente: Investigación

Elaborado por: Las Autoras

3.6.7. Flujo de Caja incluyendo la actividad exportadora

Cuadro No.15
Flujo de Caja incluyendo la actividad exportadora

	0	1	2	3	4	5
Ventas		\$ 2.093.904,00	\$ 2.198.599,20	\$ 2.308.529,16	\$ 2.423.955,62	\$ 2.545.153,40
Exportaciones		\$ 133.560,00	\$ 140.238,00	\$ 147.249,90	\$ 154.612,40	\$ 162.343,01
Valor de salvamento						\$ 94.200,00
Costo de Producción		\$ 1.839.825,00	\$ 1.931.816,25	\$ 2.028.407,06	\$ 2.129.827,42	\$ 2.236.318,79
Utilidad Bruta		\$ 387.639,00	\$ 407.020,95	\$ 427.372,00	\$ 448.740,60	\$ 565.377,63
(-) Gastos de Administración		\$ 43.671,68	\$ 45.855,26	\$ 48.148,03	\$ 50.555,43	\$ 53.083,20
(-) Gasto de Ventas		\$ 30.516,90	\$ 32.042,75	\$ 33.644,88	\$ 35.327,13	\$ 37.093,48
(-) Gasto Financiero		\$ 1.617,58	\$ 1.698,46	\$ 1.783,38	\$ 1.872,55	\$ 1.966,18
(-) Gastos de Exportación		\$ 20.038,84	\$ 21.040,78	\$ 22.092,82	\$ 23.197,46	\$ 24.357,34
Utilidad Neta		\$ 291.794,00	\$ 306.383,70	\$ 321.702,89	\$ 337.788,03	\$ 473.234,77
(-) 15% part. Trabajadores		\$ 43.769,10	\$ 45.957,56	\$ 48.255,43	\$ 50.668,20	\$ 70.985,21
Utilidad a IR		\$ 248.024,90	\$ 260.426,15	\$ 273.447,45	\$ 287.119,82	\$ 402.249,55
(-) IR		\$ 59.525,98	\$ 62.502,27	\$ 65.627,39	\$ 68.908,76	\$ 96.539,89
Utilidad Neta		\$ 188.498,92	\$ 197.923,87	\$ 207.820,06	\$ 218.211,07	\$ 305.709,66
(+) Depreciación		\$ 68.920,00	\$ 68.920,00	\$ 68.920,00	\$ 68.920,00	\$ 68.920,00
(+) Amortización Intangibles		\$ 1.840,00	\$ 1.840,00	\$ 1.840,00	\$ 1.840,00	\$ 1.840,00
(-) préstamo		\$ 2.121,86	\$ 2.376,48	\$ 2.661,66	\$ 2.981,06	\$ 3.338,79
Inversión Fija	-\$ 636.300,00					
Inversión Intangible	-\$ 9.200,00					
Capital de Operación	-\$ 153.318,75					
Rec. Capital de Operación						153.318,75
Flujo de caja	-\$ 798.818,75	\$ 257.137,06	\$ 266.307,39	\$ 275.918,40	\$ 285.990,01	\$ 373.130,87

Fuente: Investigación
Elaborado por: Las Autoras

3.7. Evaluación Financiera

3.7.1. Valor actual neto sin exportar

El Valor Actual Neto es un criterio financiero para el análisis de proyectos de inversión que consiste en determinar el valor actual de los flujos de caja que se esperan en el transcurso de la inversión, tanto de los flujos positivos como de las salidas de capital.

Incluida la inversión inicial, donde ésta se representan con signo negativo, mediante su descuento a una tasa o coste de capital adecuado al valor temporal del dinero y al riesgo de la inversión. Según este criterio, se recomienda realizar aquellas inversiones cuyo valor actual neto sea positivo.

Para el cálculo del van se ha tomado una tasa de actualización de 9.82% que es la sumatoria de la inflación acumulada 5.29% y la tasa pasiva referencial fijada por el Banco Central del Ecuador 4.53%

Cuadro No.16
VAN sin actividad exportadora

Años	Flujo de caja	Factor de actualización	Flujo de efectivo actual	Flujo de efectivo acumulado
		$1 / (1 + i)^n$		
0	-\$ 798.818,75	1	-\$ 798.818,75	-\$ 798.818,75
1	\$ 229.407,41	0,910580951	\$ 208.894,02	-\$ 589.924,73
2	\$ 237.191,25	0,829157668	\$ 196.668,95	-\$ 393.255,78
3	\$ 245.346,46	0,755015177	\$ 185.240,30	-\$ 208.015,48
4	\$ 253.889,47	0,687502438	\$ 174.549,63	-\$ 33.465,86
5	\$ 323.690,46	0,626026623	\$ 202.638,85	\$ 169.172,99

Fuente: Flujo de caja
Elaborado por: Las Autoras

El valor actual Neto es de \$ 169.172,99al ser mayor que uno la inversión se justifica.

3.7.2. Tasa interna de retorno sin exportar

Representa en definitiva, porcentualmente cuánto el proyecto entrega a sus partícipes (inversionistas y financistas) con respecto a la inversión realizada.

Dicha evaluación permitirá conocer que tan rentable será la ejecución del proyecto, los resultados obtenidos deberán ser analizados por el o los inversionistas para determinar si se ejecuta o no el proyecto.

Para el cálculo de la tasa interna se requiere un van negativo próximo a cero, para lo cual se aplicará una tasa de descuento del 17.50%, para la aplicación de la fórmula de la misma

Cuadro No.17
VAN negativo sin actividad exportadora

Años	Flujo de caja	Factor de actualización	Flujo de efectivo actual	Flujo de efectivo acumulado
		$1 / (1 + i)^n$		
0	-\$ 798.818,75	1	-\$ 798.818,75	-\$ 798.818,75
1	\$ 229.407,41	0,85106383	\$ 195.240,35	-\$ 603.578,40
2	\$ 237.191,25	0,724309642	\$ 171.799,91	-\$ 431.778,49
3	\$ 245.346,46	0,616433738	\$ 151.239,84	-\$ 280.538,65
4	\$ 253.889,47	0,524624458	\$ 133.196,62	-\$ 147.342,03
5	\$ 323.690,46	0,4464889	\$ 144.524,20	-\$ 2.817,83

Fuente: Flujo de caja
Elaborado por: Las autoras

$$\begin{aligned} \text{TIR} &= t1 + ((t2 - t1) (\text{VAN1} / \text{VAN1} - \text{VAN2})) \\ \text{TIR} &= 9,82\% + (7,68\%) (0,98) \\ \text{TIR} &= 9,82\% + 8\% \\ \text{TIR} &= 17\% \end{aligned}$$

Dónde:

TIR: Tasa Interna de retorno

t1: tasa de valor actual neto positivo

t2: tasa de valor actual neto negativo

VAN 1: Valor actual neto positivo

VAN 2: Valor actual neto negativo

La tasa interna de retorno es del 17%, misma que al ser mayor que la tasa de descuento 9.82 (sumatoria de la inflación acumulada 5.29% y la tasa pasiva referencial fijada por el banco central del Ecuador 4.53%) justifica la inversión.

3.7.3. Relación beneficio costo sin exportar

B/C= INGRESOS ACTUALIZADOS / EGRESOS ACTUALIZADOS

$$\text{R.B/C} = \frac{967.991,74}{798.818,75}$$

$$\text{R.B/C} = 1,21$$

La relación beneficio costo al ser mayor que uno indica que existen beneficios y quiere decir que por cada dólar invertido, se obtiene 0.21 dólares de ganancia

3.7.4. Periodo de recuperación de la inversión sin exportar

Para el cálculo del periodo de recuperación de la inversión, se determinará hasta que año se recupera el monto principal y el faltante se lo realiza por regla de tres.

Cuadro No.18

Período de recuperación de la inversión sin exportar

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN			
Periodos	Inversión	Flujos	Flujos Acumulados
0	\$ 798.818,75		
1		\$ 229.407,41	\$ 229.407,41
2		\$ 237.191,25	\$ 466.598,66
3		\$ 245.346,46	\$ 711.945,13
4		\$ 253.889,47	\$ 965.834,59
5		\$ 323.690,46	\$ 1.289.525,06
flujos	Años	Meses	
\$ 253.889,47	1	12	
\$ 86.873,62	0,342171045	4,106052545	

Fuente: Flujo de caja

Elaborado por: Las Autoras

Como se puede observar hasta el tercer año se recupera \$ 711.945,13 por lo tanto faltaría por recuperar \$ 86.873,62; si en el cuarto año se tiene un flujo de \$ 253.889,47; por regla de tres se tiene que la parte faltante se recuperará en 0,342171045 años y al aplicar otra regla de tres, teniendo en cuenta que un mes tiene 12 meses, se obtiene 4.10 meses. Por lo tanto la inversión recupera en 3 años con 4 meses.

3.7.5. Punto de Equilibrio sin exportar

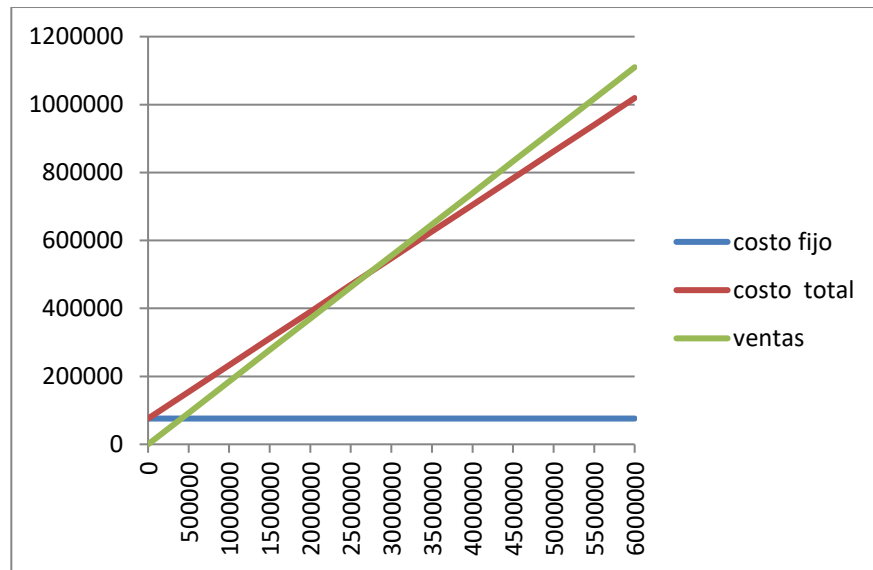
$$PE = \frac{\text{Costo fijo}}{\text{precio de venta} - \text{costo Variable Unitario}}$$

$$PE = \frac{75.806,16}{\$ 0,185 - 0,157}$$

$$PE = \frac{75.806,16}{0,03}$$

$$PE = 2.731.754$$

Figura No.30
Punto de Equilibrio sin exportar



Fuente: Flujo de caja

Elaborado por: Las Autoras

El punto de equilibrio representa la cantidad mínima a producir para cubrir los costos y gastos totales, es decir que después de haber vendido la unidad de tallo número 2.731.754, la empresa habrá cubierto los costos y comenzará a generar utilidades.

3.7.6. Valor actual neto exportando

A continuación se presenta el valor actual neto de los flujos que incluyen las exportaciones.

Cuadro No.19

Valor actual neto exportando

Años	Flujo de caja	Factor de actualización	Flujo de efectivo actual	Flujo de efectivo acumulado
		$1 / (1 + i)^n$		
0	-\$ 798.818,75	1	-\$ 798.818,75	-\$ 798.818,75
1	\$ 257.137,06	0,910580951	\$ 234.144,11	-\$ 564.674,64
2	\$ 266.307,39	0,829157668	\$ 220.810,81	-\$ 343.863,82
3	\$ 275.918,40	0,755015177	\$ 208.322,58	-\$ 135.541,24
4	\$ 285.990,01	0,687502438	\$ 196.618,83	\$ 61.077,59
5	\$ 373.130,87	0,626026623	\$ 233.589,86	\$ 294.667,44

Fuente: Flujo de caja

Elaborado por: Las Autoras

3.7.7. Tasa interna de exportando

Para la actualización del van se ha tomado una tasa del 22.6%

Cuadro No.20
Tasa interna exportando

Años	Flujo de caja	Factor de actualización	Flujo de efectivo actual	Flujo de efectivo acumulado
		$1 / (1 + i)^n$		
0	-\$ 798.818,75	1	-\$ 798.818,75	-\$ 798.818,75
1	\$ 257.137,06	0,815660685	\$ 209.736,59	-\$ 589.082,16
2	\$ 266.307,39	0,665302353	\$ 177.174,93	-\$ 411.907,22
3	\$ 275.918,40	0,542660973	\$ 149.730,15	-\$ 262.177,07
4	\$ 285.990,01	0,442627221	\$ 126.586,96	-\$ 135.590,11
5	\$ 373.130,87	0,361033623	\$ 134.712,79	-\$ 877,32

Fuente: Flujo de caja

Elaborado por: Las Autoras

$$\text{TIR} = t1 + ((t2 - t1) \cdot (\text{VAN1} / (\text{VAN1} - \text{VAN2})))$$

$$\text{TIR} = 9,82\% + (12,78\%) \cdot (1,00)$$

$$\text{TIR} = 9,82\% + (13\%)$$

$$\text{TIR} = 23\%$$

Dónde:

TIR: Tasa Interna de retorno

t1: tasa de valor actual neto positivo

t2: tasa de valor actual neto negativo

VAN 1: Valor actual neto positivo

VAN 2: Valor actual neto negativo

La tasa interna de retorno tomando las actividades exportadoras es del 23%.

3.7.8. Relación beneficio costo exportando

B/C= INGRESOS ACTUALIZADOS / EGRESOS ACTUALIZADOS

$$R. B/C = \frac{1.093.486,19}{798.818,75}$$

$$R. B/C = 1,37$$

La relación beneficio costo al ser mayor que uno indica que existen beneficios y quiere decir que por cada dólar invertido, se obtiene 0.37 dólares de ganancia

3.7.9. Periodo de recuperación de la inversión exportando

Para el cálculo del periodo de recuperación de la inversión, se determinará hasta que año se recupera el monto principal y el faltante se lo realiza por regla de tres.

Cuadro No.21

Período de recuperación de la inversión exportando

Periodos	Inversión	Flujos	Flujos Acumulados									
0	\$ 798.818,75											
1		\$ 257.137,06	\$ 257.137,06									
2		\$ 266.307,39	\$ 523.444,45									
3		\$ 275.918,40	\$ 799.362,86									
4		\$ 285.990,01	\$ 1.085.352,86									
5		\$ 373.130,87	\$ 1.458.483,73									
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>flujos</th> <th>Años</th> <th>Meses</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>\$ 275.918,40</td> <td>1</td> <td>12</td> </tr> <tr> <td>\$ 275.374,30</td> <td>0,998028012</td> <td>11,97633614</td> </tr> </tbody> </table>				flujos	Años	Meses	\$ 275.918,40	1	12	\$ 275.374,30	0,998028012	11,97633614
flujos	Años	Meses										
\$ 275.918,40	1	12										
\$ 275.374,30	0,998028012	11,97633614										

Fuente: Flujo de caja

Elaborado por: Las Autoras

Como se observa, hasta el segundo año se recupera \$ 523.444,45 por lo tanto faltaría por recuperar \$ 275.374,30; si en el tercer año se tiene un flujo de \$ 275.918,40, por regla de tres se tiene que la parte faltante se recuperará en 0,998028012años y al aplicar otra regla de tres, teniendo en cuenta que un mes tiene 12 meses, se obtiene 11.97 meses. Por lo tanto la inversión recupera en 3 años.

3.7.10. Punto de Equilibrio exportando

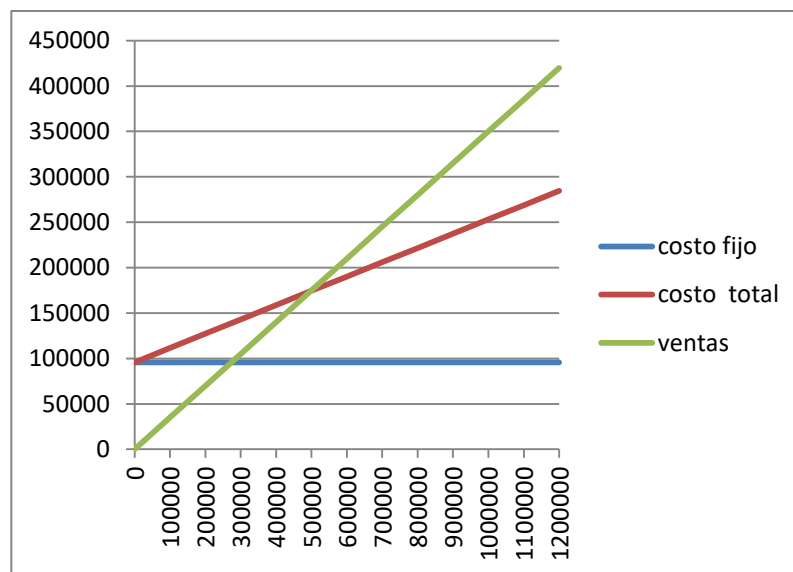
$$PE = \frac{\text{Costo fijo}}{\text{precio de venta} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

$$PE = \frac{95.845}{\$ 0,350 - 0,157}$$

$$PE = \frac{95.845}{0,19}$$

$$PE = 497.250$$

Figura No.31
Punto de Equilibrio exportando



Fuente: Flujo de caja
Elaborado por: Las Autoras

El punto de equilibrio incluyendo la actividad exportadora es de 497.250 unidades, visiblemente más bajo que el punto de equilibrio sin exportar, debido principalmente al precio más rentable en el mercado exterior, además de que los costos fijos, aunque aumenten por los gastos de exportación, no representan, en relación al aumento de las ventas.

Resumen:

Cuadro No.22

Cuadro Resumen Indicadores

	Sin Exportar	Exportando
VAN	\$ 169.172,99	\$ 294.667,44
TIR	17%	23%
Relación B/C	\$ 1,21	\$ 1,37
Rec. de la Inversión	3 años 4 meses	3 años
Punto de equilibrio	2.731.754 unidades	497.250 unidades

Fuente: Flujo de caja

Elaborado por: Las Autoras

Como se puede observar al exportar la tasa interna aumenta en siete puntos porcentuales, el Valor Actual Neto de igual manera sufre una variación positiva, la relación beneficio costo aumenta de 1,21 a 1,37, el periodo de recuperación de la inversión disminuye en 4 meses y el punto de equilibrio es más bajo, es decir que recuperará los costos más rápido, lo que indica que las exportaciones son beneficiosas para la empresa.

CAPÍTULO IV

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

- El Ecuador dispone de recursos naturales óptimos tales como: adecuada luminosidad, marcada estación con un clima sin bruscas alteraciones, fuentes de agua de buena calidad y cantidad, lo que hace que sea un país idóneo para el cultivo de flores de alta calidad y durabilidad, factores apreciados en el mercado internacional; además la variedad de colores hace que los empresarios florícolas tengan una ventaja competitiva frente a otros países productores.
- La importancia económica y social de la floricultura resulta fundamental a la hora de generar recursos para el país. La generación de empleo es tan importante que se calcula que indirectamente emplea a más de 100 mil personas, el 50% de la mano de obra es mujer.
- En el Ecuador el cultivo de flores para la exportación inicia en la década de los 80 y representaba apenas el 0,02% del total de las exportaciones y el 0,1% de las exportaciones agrícolas. Actualmente pasan a constituir más del 5% del total de las exportaciones y más del 18% de las exportaciones agrícolas; por lo que se puede concluir que el sector florícola es el de mayor crecimiento en nuestro país.
- Aunque la Empresa Tamboroses S.A. exporta a Estados Unidos, se ha determinado la factibilidad de exportar hacia Holanda como reflejan los indicadores financieros como el VAN, TIR, relación beneficio costo, fruto de la evaluación del estudio financiero del proyecto además de que Holanda es uno de los principales consumidores de flores del mundo además es el centro de distribución más grande del sector florícola ya que cuenta con un sistema de subasta para la venta a nivel mundial y se debe tener en cuenta

la expedición en junio del 2013 de las ATPDA que otorga Estado Unidos, y considerar otros mercados.

- Los términos de condición de entrega al cual se acogió Tamboroses S.A es decir el Incoterm elegido y acordado fue en FOB pues este término le libra a la empresa de las responsabilidades que pueda tener la mercadería hasta el lugar de destino.
- El gobierno actual ha provocado variaciones en las leyes de comercio internacional principalmente en la creación de barreras arancelarias de importación de productos, en lo que respecta a las flores no ha existido impacto, pero cabe destacar que el sector florícola ha presionado para entrar en el Sistema de Preferencias Generalizadas
- La Empresa Tamboroses S.A. en relación al gobierno supo decir que el mismo ha bajado el impuesto a la renta, el cual se ubicará para el 2013 en el 22% beneficiando a las empresas en general, y en lo que se referente a los tratados, comenta que no se ha puesto el interés necesario en realizar los convenios necesarios que beneficien al sector.

4.2 Recomendaciones

- Se debe aprovechar las ventajas competitivas que tiene el Ecuador y encaminar a una mayor producción de flores y seguir aumentando más la variedad, pues el mercado extranjero tiene una gran demanda, además de tratar de motivar a las empresas a asistir a ferias nacionales e internacionales para dar a conocer sus productos y ampliar el mercado.
- Se recomienda al gobierno a apoyar al sector florícola a través de capacitaciones encaminadas al correcto manejo de los recursos humanos, manteniendo y mejorando los estándares de seguridad, en la salud ocupacional y prevención de riesgos.
- Considerando la aportación que tienen las exportaciones de rosas a las exportaciones en general, es indispensable contar con una política de comercio exterior, en la cual se dinamicen las relaciones entre el sector agropecuario y los demás sectores, en el contexto de la economía global nacional e internacional, para permanecer y expandir el mercado europeo principalmente.
- Se recomienda al sector floricultor presionar al gobierno para que mantenga estabilidad en cuanto a políticas tributarias y legales, además de considerar el aporte de las exportaciones de rosas a las exportaciones generales, como al empleo local y haga un mayor esfuerzo en ingresar al Sistema de Preferencias Generalizadas (SGP PLUS) que tiene relación directa con el mercado de la unión europea y tratar de que cumpla con los requisitos que este tratado requiere como son convenios sobre derechos laborales específicamente con organizaciones como la ONU y la OIT y Convenios referentes al medio ambiente y los principios de gobernanza

- Se recomienda poner en marcha el plan de exportación ya que al evaluarlo, este muestra un aumento significativo en el Valor Actual Neto, incrementa 6 puntos en la tasa interna de retorno, la relación beneficio costo aumento de 1,21 a 1,37 y considerando que mientras más altos estos indicadores, mejores resultados tendrá la empresa en lo que se refiere a las utilidades, además que la recuperación de la inversión se la realizará 4 meses antes y el punto de equilibrio de igual manera se reduce significativamente.
- En cuanto a los términos de negociación se recomienda a la empresa seguir manteniéndolo en términos FOB, pues libran de responsabilidades a la Empresa Tamboroses.
- Se recomienda a la Empresa Tamboroses el tomar iniciativas en lo referente a la intervención en la asociación de rosas para presionar continuamente al gobierno en lo referente a la realización de tratados internacionales y a la financiación con préstamos a largo plazo mediante la Corporación Financiera Nacional u otra institución financiera gubernamental y así generar un aumento en la producción, empleo y riqueza.

RESUMEN

La presente tesis es un Plan Exportación de Rosas desde Ecuador hacia la Unión Europea al mercado de Ámsterdam-Holanda de la Empresa Tamboroses S.A. ubicada en la ciudad de Latacunga, misma que permitirá comercializar el producto a un mercado más amplio y rentable.

Se dio a conocer el proceso productivo de la cosecha de los diferentes tipos de flores, desde la preparación del terreno hasta la cosecha además de mostrar los aspectos técnicos para la construcción de los invernaderos, en cuanto a la capacidad de comercialización se destacaron las ventajas competitivas de la empresa identificando como la más importante, el poseer las últimas variedades de flores, las cuales se las detallaron considerando su color, rendimiento, tamaño promedio tanto del botón como del tallo.

En cuanto a la comercialización hacia el exterior, se encontró el portal de la asociación de importadores holandeses de flores y se obtuvieron los contactos de empresas importadoras de Rosas en Ámsterdam, y se eligió a la A.A.B. Nederlandse Industrial Group and Company. Ltd. la cual tiene un requerimiento de 1 tonelada mensual de Rosas de las variedades "Freedom", y "Vendela"; mismas que produce la Empresa Tamboroses S.A., además se detallan los documentos, tramites y certificados que la empresa necesita para exportar, los términos de negociación que se van a utilizar, los cuales fueron FOB, es decir la empresa entregará la mercadería en el puerto local y no de destino, los gastos de transporte y seguro los cubrirá la empresa contraparte de la negociación y el régimen aduanero al cual la empresa se acoge que es el de consumo, pues las flores se utilizara en el país de destino y n volverán a ser reexportadas.

Se finalizó con la realización de un estudio financiero, el cual permitió determinar, la inversión, costos y balances que genera la actividad exportadora, para con estos datos realizar la evaluación del plan y determinar su vialidad tanto económica como financiera.

ABSTRACT

This thesis is a Plan to Export of Roses from Ecuador to the European Union, at the market of Amsterdam – Holland, Tamboroses Company S.A. is located in Latacunga; the company will commercialize the product to a wider market and profitable.

It unveiled the production process of the harvests of the different types of flowers, from the preparation of the ground until the post-harvest; in regard to the ability of marketing highlighted the company's competitive advantages being the more important the possess the latest varieties of flower, which the detailed considering its color, performance, size average both in button as in stem.

In regard to the marketing toward abroad, we found the portal of the Dutch association of importers of flowers, in which were obtained the contacts of importing firms of Roses in Amsterdam, and it was elected to the A. A. B. Nederlandse Industrial Group and Company Ltd. which makes a requirement of a tone of monthly roses of "Freedom", and "Vendela" varieties; that Tamboroses S. A. produces; in addition are detailed documents, procedures and certificates that the company needed to export, the terms of the negotiation, which were FOB, i.e., the company will deliver the goods in the local and not point of destination, the transport and insurance costs will be defrayed by the counterpart company welcomes that is consumption, since the flowers will be used in the country of destination and will be re-exported.

It concluded with the achievement of a financial study, which allowed determining the viability of the plan of exportation.

BIBLIOGRAFÍA

ANAYA TEJERO, Julio Juan. El transporte de mercancías, Madrid, ESIC, 2009. 178p.

AVALOS, Juan Alberto. Preparación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Riobamba, ESPOCH, 2005, 58p.

CHABERT FONTS, Joan; Manual de Comercio Exterior, 2 ed, Madrid, Deusto, 2000, 537p.

CHIRIBOGA, Luis. Diccionario Técnico Financiero Ecuatoriano, Quito Electrónica, 2003.

MUÑOZ, Eduardo. Guía Metodológica Segundo Concurso de Emprendimientos 2007. Riobamba, ESPOCH, 2007, 113p.

INTERNET

- www.bce.fin.ec(en línea)
- <http://www.sesa.mag.gov.ec/>(en línea)
- iccwbo.org(en línea)
- <http://www.inen.gov.ec>(en línea)
- www.corpei.org.ec(en línea)
- www.proecuador.com(en línea)
- <http://www.agricultura.gob.ec/>(en línea)

ANEXOS

Anexo 1

Modelo de contrato de compra venta internacional

Conste por el presente documento, el contrato de **COMPRAVENTA INTERNACIONAL** que celebran de una parte “xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx”, con RUC xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx, debidamente representada por xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx, en su calidad de **GERENTE** a quien en adelante se le denominará **EL VENDEDOR**; y de la otra parte, la empresa “xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx” debidamente representada por su gerente, xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx, identificado con la C.I. xxxxxxxxxxxxxxxx, en adelante **EL COMPRADOR**, en los términos y condiciones siguientes:

PRIMERA: Objetivo del Contrato.

Mediante el presente documento, las partes convienen en celebrar una Compraventa Internacional de Mercaderías, las cuales deberán cumplir con las condiciones siguientes:

MERCANCÍA:

CANTIDAD:

FRECUENCIA:

CALIDAD:

ESPECIFICACIONES:

SEGUNDA:

El precio de la mercadería descrita en la cláusula anterior asciende a la suma de \$ xxxxxxxx dólares americanos por tonelada de Rosas

TERCERA: Condiciones de Entrega.

Las partes acuerdan que la venta pactada a través del presente contrato se hará en términos FOB

DÉCIMO: Ley Aplicable.

Las partes acuerdan que la ley para las obligaciones estipuladas en el presente contrato será la de la República del Ecuador.

DÉCIMO PRIMERA: Solución de Controversias.

Para los efectos del presente contrato, las partes contratantes señalan como sus domicilios los mencionados en la parte introductoria de este documento, sometiéndose ambas parte al arbitraje del Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional de Ecuador, a cuyas normas y procedimientos se someten de manera voluntaria.

Firmado por duplicado, a los xxxxx días del mes de xxxxx del 20xx, en la ciudad de xxxxxxxxxxxx.

.....

EL VENDEDOR

xxxxxxxxxxxxxx

.....

EL COMPRADOR

xxxxxxxxxxxxxx

Anexo 2

Listado de empresas con certificación FLOR ECUADOR



FlorEcuador® Certified Farms - JUNE 2012

No.	FARM	PHONES	PRODUCTS	email	Web Site
1	AAASACORPORATION S.A.	(02) 2363-130, (02) 2363-744	ROSES	aaasacom@nirroses.com.ec	
2	AGRIROSE AGRICOLA EL ROSARIO CIA. LTDA.	(02) 2281-921, (02) 2466-773	ROSES	gerencia@agrirose.com	
3	AGRITAB AGRICOLA TABACUNDO CIA. LTDA.	(02) 2368-087, (02) 2792-117	ROSES, CARNATION	gerencia@grupo-arbusta.com	
4	AGRIFEG S.A. "ANNE FLOWERS"	(02) 2042-089 / 70	ROSES	flowers.com	www.ame-flowers.com
5	AGROCOEX S.A., AGROPROMOTORA DEL COTOPAXI	(02) 2460-183 /478	ROSES	santiago@agrocoex.net	www.agrocoex.net
6	AGROFLORA S.A.	(02) 2365231, (02) 2365232	ROSES	mdavalos@agroflora.com.ec	
7	AGROGANADERA ESPINOSA CHIRIBOGA S.A.	(02) 2460-183/478, (02) 2921-679	ROSES	alvaro@agrogana.com	
8	AGROINDUSTRIAS SAN ALFONSO	(02) 250-9832	ROSES	eperez@rosegardeneo.com	
9	AGROPLANTAS CIA. LTDA	(02) 2363-833	BREEDING ROSES - ROSEN TANTAU AND KOLSTER	victorponse@andinet.net	
10	ALTAFLOR PLANTACIONES CIA. LTDA.	(07)2230-093, (07) 2230-834	ROSES	corespo@altafor.com	www.altafor.com
11	ARBUSTA CIA. LTDA. (2 FINCAS)	(02) 2454-919, (02) 2441-552, (02) 2441-552	CARNATION, MINICARNATION, LILIES, ROSES	gerencia@grupo-arbusta.com	www.grupo-arbusta.com
12	AZAYA GARDENS CIA. LTDA.	(02) 2365-887	ROSES	carlos@azayagardens.com	www.azayagardens.com
13	BELLAROSA	(02) 2365-888	ROSES	ceo@bellarosa.com	www.bellarosa.com
14	BETEL FLOWER COMERCIALIZADORA PRODUCTORA DE FLORES CIA. LTDA.	(02) 2452-508	PROTEAS	info@betelflowers.com	betelflowers.com
15	DENMAR S.A.	(02) 2365-998, (02) 2365-999	ROSES, ROSES SPRAY	ibegini@hosa.com.ec	www.hosa.com
16	DIAMONDROSES S.A.	(02) 8019-001 (09) 4608-750	ROSES	johnv@diamondroses.com.ec	www.diamondroses.com.ec
17	E.Q.R. EQUATOROSES C.A.	(03) 2719-526, (03) 2719-342	ROSES	fdonos@equatoroses.com	www.equatoroses.com
18	ECOROSSES S.A.	(02) 2310-208, (02) 2310-055	ROSES	esteban@ecoroses.com.ec	www.ecoroses.com.ec
19	ECUADORUNIQUE COLLECTION S.A.	(02) 3331-886	ROSES	bpomboza@unikcollection.com	
20	ECUANROS S.A., ECUADORIAN NEW ROSES	(03) 2712-205 PBX	ROSES	gerencia@ecuanros.com	www.ecuanros.com
21	ECUATORIAN FLOWER GRUNKO CIA. LTDA.	(02) 2365-583/777	ROSES	gadministrativa@ecuatorianflower.com	
22	EDEN ROSES	(02) 2792-173, (02) 2792-479	ROSES	gerencia@eden-roses.com	
23	FLORES DE LA COLINA FLODECOL S.A.	(02) 2791-222, (02) 2791-333	SOLIDAGO	alex@flocol.com	www.flocol.com
24	FIORENTINA FLOWERS S.A.	(02) 2363-566, (02) 2363-568 / 9	ROSES	pdescalzi@fiorentinaflowers.com	www.fiorentinaflowers.com
25	FISCELAFLOWER CIA. LTDA.	(02) 2431-343, (02) 8013-474	ROSES	vsalvador@fiscelaflowers.com	
26	FLORECAL S.A.	(02) 2360-058, (02) 2792-845	ROSES	xbeltran@florecai.com	www.florecai.com
27	FLORELOY S.A.	(02) 2363-883 /4 /5, (02) 2792-188	ROSES	pmonard@floreloy.com	
28	FLORES DE MACHACHI S.A."FLORMACHACHI"	(02) 2316-382 / 3, (02) 2316-309	ROSES	sales1@flormachachi.net	
29	FLORES DE NAPOLES FLORNAPO S.A.	(02) 2360-973, (02) 2363-785	ROSES	falconi@freshcut.ec	
30	FLORES EQUINOCCIALES S.A.	(02) 2791-205, (02) 2791-207	SUMMER FLOWERS - MILLION STARS, MINI CARNATION, ROSES	gerencia@florequisa.com	http://florequisa.com/
31	FLORES SANTA MONICA NANTA CIA. LTDA.	(03) 2262-009	ROSES	civallejo@empagri.com	www.floressantamonica.com
32	FLORES VERDES S.A.	(02) 2792-079, (02) 2792-359	ROSES	gerencia@floresverdes.com	www.floresverdes.com
33	FLOR ETERNA SISAHUINAHU S.C.C.	(02) 2547-527, (09) 9943-905	GYPSOPHILA, LIMONIUM, LIATRIS, PROTEAS	andres@eternaflower.com.ec	
34	FLORICOLA LA HERRADURA S.A.	(03) 2415-733, (03) 2843-168	ROSES, HYPERICUM	mvueta@gruopherradura.com	
35	FLORICOLA LA ROSALEDA S.A. FLOROSAL	(03) 2719-117	ROSES	alfredo@larosaleda.com.ec	
36	FLORICOLA LAS MARIAS "FLORMARE" S.A.	(02) 2361-408	ROSES	gerencia@fomare.com.ec	
37	FLORICULTORA JOSARFLOR S.A.	(02) 2361-670	ROSES	finanzas@iosarflor.com	www.iosarflor.com
38	FLORISOL CIA. LTDA.	(02) 2782-031, (02) 2782-040	CRYSANTHEMUM, ROSES, POMPOM, LIRIOS, LILIES	jcaranco@topia.com	www.florisol.net
39	FLOWER VILLAGE CIA. LTDA.	(02) 2363-830 /31 /32	ROSES, LIMONIUM	sales@flower-village-ec.com	

38	FLORISOL CIA. LTDA.	(02) 2782-031, (02) 2782-040	CRYSANTEMUM, ROSES, POMPOM, LIRIOS, LILIEB	lgarrapo@flopia.com	www.florisol.net
39	FLOWER VILLAGE CIA. LTDA.	(02) 2363-630 /31 /32	ROSES, LIMONIUM	sales@flowerillage-ec.com	
40	GALAPAGOS FLORES GALAFLOR S.A.	(02) 2365-992 / 3, (02) 2365-250	ROSES	locevalos@galapagosflores.com	www.galapagosflores.com
41	GARDAEXPORT S.A.	(02) 2792-350	ROSES, ROSES SPRAY, ALSTROEMERIAS	garda@gardaexport.com	www.gardaexport.com
42	GENEROS ECUATORIANOS ECUAGENERA CIA. LTDA.	(07) 2255-237	ORCHIDS	pepe@ecuagenera.com	
43	GROWFLOWERS PRODUCCIONES S.A.	(02) 2300-420 / 421 /2	ROSES, LILIEB	omdavalos@colourepublic.com	
44	HACIENDA SANTA FE FESABA CIA. LTDA.	(02) 2380-128/ (02) 2380-590	ROSES	carlos@hstafe.com.ec	www.flowerlandfarms.com
45	HILSEA INVESTMENTS S.A. (3 fincas)	(02) 2387-911 al 917 ext. 169	ROSES, SUMMER FLOWERS	maria@hilsea.com.ec	www.esmeraldafarms.com
46	HISPANOROSAS CIA. LTDA.	(03) 2701-072	ROSES	hispamorosas@ecuonline.net , ispanqueva@hotmail.com	
47	HOJA VERDE S.A.	(02) 2363-206, (02) 2363-841	ROSES	holaverde1@holaverde.com.ec	www.holaverde.com.ec
48	INGUEZA ROSES CIA. LTDA.	(02) 2042-004/5	ROSES	galow@inguezaroses.com	www.inguezaroses.com
49	INROSES S.A. I	(06) 2915-967	ROSES	giovanna@inroses.com	www.inroses.com
50	INROSES S.A. II	(02) 2363-410	ROSES	giovanna@inroses.com	www.inroses.com
51	ISLAPLANTS CIA. LTDA.	(07) 2838-678 , (07) 2830-884	GERBERAS, MINI GERBERAS, DELPHINIUM, MINI CALLAS, LIMONIUM, GYPSOPHILA	isla@islaplants.com	www.islaplants.net
52	JARDINES DE CAYAMBE CIA. LTDA.	(02) 2360-276	ROSES	cayambe@econet.ec	
53	JARDINES PIAVERI CIA. LTDA.	(02) 2237-843, (02) 2529-537	ROSAS, SPRAY ROSAS, CALLAS	sserrano@flopia.com	www.florisol.net
54	JOYGARDEN'S CIA. LTDA.	(02) 2360-959 /60	ROSES	ccarron@joygardens.net	www.joygardens.com
55	LATINFLOR S.A.	(02) 2368-993	DELPHINIUM, HYPERICUM, SUNFLOWER	femando@forteflowers.com	www.latinflor.net
56	MEGAROSAS CIA. LTDA.	(03) 2262-032	ROSES	josealberto@megaroses.com	www.megaroses.com
57	MERINOROSAS CIA. LTDA.	(02) 2898-662 , (02) 2899-248	ROSES	franzas@rncorp.com	www.merloroses.com
58	NARANJO ROSES ECUADOR S.A.	(03) 2380-207, (03) 2380-206	ROSES	marlyz@naranjoroses.com	www.namajoroses.com
59	NATUFLOR S.A.	(02) 2314-275 /7, (02) 2316-326 /7	ROSES	presidencia@natuflor.com.ec	www.ecofarmscorp.com
60	NEUMANN FLOWERS CIA. LTDA.	(02) 2368-581	LIRIOS ORIENTALES Y ASIATICOS, IRIS	neumannflowers@neumannflowers.com.ec	
61	NEVADO ECUADOR S.A. (2 fincas)	(03) 2380-040, (03) 2380-003	ROSES	info@nevadoroses.com	www.nevadoroses.com
62	NINTANGA S.A.	(03) 2690-005, (03) 2690-004	SUMMER FLOWERS	nintangaw@nintangefruit.com	www.nintangefruit.com/nintanga/home.html
63	PICASSOROSAS CIA. LTDA.	(02) 2792-090 ext. 103/ 113	ROSES	leon@picassoroses.com	www.picassoroses.com
64	PLANTACIONES EL TREBOL PLANTREB CIA. LTDA.	(07) 2832-733, (07) 2837-301	ROSES	trebol@treboroses.com	www.treboroses.com
65	PLANTACIONES MALIMA CIA. LTDA.	(07) 2203-120	SUMMER FLOWERS - Gypsophila, Hypericum, Agapanthus, Roses, Roses Spray	grupo@malima.com.ec	www.malima.com.ec
66	PRODUCORTE S.A.	(02) 2792-121	ROSES	ljcalares@greenrose.com	www.greenrose.ec
67	PROYECTO AGRICOLA HIGHLAND - BLOSSOMS S.A.	(02) 2374-336	ROSES	alvaro@ecuapiantetrading.com	
68	PARADISEFLOWER C.A.	(03) 2712-530, (03) 2712-144	ROSES	pombras@qualitydreams.net	
69	QUALITY SERVICE S.A. QUALISA	(02) 2363-489 /890	ROSES	taneta@qualisa.com	www.qualisa.com
70	ROMAVERDE S.A.	(02) 2273-869, (02) 2450-350	ROSES	manager@roses-exp.com	www.roses-exp.com
71	ROSADEX CIA. LTDA.	(02) 2362-292, (02) 2362-299	ROSES	andy@rosadex.com	www.rosadex.com
72	ROSAS DE LA MONTAÑA S.A.	(02) 2261-259, (02) 2461-547	ROSES	gerenciageneral@rosamont.com	
73	ROSAS DEL MONTE	(06) 2918-002	ROSES	rosasmonte@pontetresa.com	
74	ROSASPE ROSAS DE PERUGACHI CIA. LTDA.	(06) 2922-634	ROSES	esteban@rosaspe.com	
75	ROSE CONNECTION ROSECON CIA. LTDA.	(02) 2432-930, (02) 2432-931	ROSES	asistente@roseconnection.ec , info@roseconnection.ec	
76	ROSESUCCESS	(03) 2701-071, (03) 2701-077	ROSES	rosesuccess@interactive.net.ec	www.rosesuccess.com
77	ROSAS DEL COTOPAXI CIA. LTDA. NATIVE BLOOMS	(02) 2431-677, (02) 2432-704, (02) 25	ROSES	az@nativeblooms.com	www.nativeblooms.com
78	SANDE ECUADOR CIA. LTDA.	(02) 2120-218, (02) 2120-389	CALLAN	info@sandegroup.ec	
79	SAVISA S.A.	(02) 2389-771 /997, (02) 2387-896	SUMMER FLOWERS - Gypsophila, Sunflower, Aster, Lisiris, Statice, Delphinium, Larkspur, Limonium	savisa@savisa.com	www.savisa.com
80	SERFIDEC S.A.	(02) 2450-350	ROSES	manager@serfec-exp.com	www.roses-exp.com
81	SIERRAFLOR CIA. LTDA.	(02) 2893-107, (02) 2892-868	ROSES	trepo@interactive.com	www.sierraflor.com
82	SISAPAMBA ROSAS Y ROSAS S.C.C. (2 fincas)	(02) 2791-244 / 245	ROSES	rcamillo@sisapamba.com	www.sisapamba.com
83	TAMBOROSAS S.A.	(03) 2710-016	ROSES	borano@tamboroses.com , sales@tamboroses.com	www.tamboroses.com

La lista adjunta muestra en su totalidad 87 empresas acreditadas con la certificación FLOR Ecuador, como se puede observar dentro de la lista encontramos a Tamboroses S.A.

Anexo 3

Certificación tipo FLOR Ecuador



FlorEcuador® Programme
and
Ecuadorian Flower Growers and
Exporters Association

Certify that the Company:

Fulfills the parameters set by
FlorEcuador® Programme

Quito, _____, _____, 20 _____

Good until: _____

Certification N°: _____



Executive President



Programme Manager
FlorEcuador®



Anexo 4

Certificación tipo BASC


World BASC Organization, Inc.

Certifies that:
Certifica que:

**Has been evaluated and approved in reference to BASC Standards Version 3-2008
RMS C-TPAT in its operations as:
Exporter in**
*Ha sido evaluada y aprobada con respecto a la Norma y Estándares BASC Versión 3-2008
RMS C-TPAT en su operación como:
Exportador en*

**This certificate is subject to the achievement of the International Security
Standards of World BASC Organization in accordance
with the certified company.**
*Esta aprobación está sujeta al cumplimiento de los Estándares Internacionales de
Seguridad de World BASC Organization, en acuerdo con la empresa certificada.*

Certification / Certificación

Valid/ Expedición: _____  **Expires/ Vencimiento: _____**

Anexo 5

Archivo fotográfico

