



Sede Guayaquil

Carrera de Administración de Empresas

Artículo académico previo a la obtención del título de Ingeniero
Comercial

TEMA:

**“Factores determinantes en la comercialización y exportación de rosas
cortadas en Ambato hasta la ciudad de Moscú, Rusia.”**

AUTORA:

Damaris Dayanara Zuñiga Junco

TUTOR:

Ing. Javier Antonio Carrera Jiménez Msc.

GUAYAQUIL – ECUADOR

Julio 2020

“Factores determinantes en la comercialización y exportación de rosas cortadas en Ambato hasta la ciudad de Moscú, Rusia”.

“Determining factors in the marketing and export of cut roses in Ambato to the city of Moscow, Russia”.

Damaris Dayanara Zuñiga Junco es estudiante de la Universidad Politécnica Salesiana (Ecuador) (dzunigaj@est.ups.edu.ec).

Ing. Javier Antonio Carrera Jiménez docente de la Universidad Politécnica Salesiana (Ecuador) (jcarreraj@ups.edu.ec).

Resumen

La comercialización de flores se ha constituido desde hace ya varias décadas en un mercado bastante provechoso para Ecuador gracias a las grandes exportaciones de rosas. Por lo que el presente artículo tuvo como objetivo, identificar los factores determinantes en la comercialización y exportación de rosas cortadas en Ambato hacia la ciudad de Moscú, Rusia. La metodología de investigación fue aplicada bajo dos tipos de investigaciones: investigación de campo y documental. La de campo facilitó la obtención de información directamente de expertos en el área de cultivo y exportación de flores y la documental permitió la revisión de información bibliográfica que da sustento al proyecto utilizando libros, revistas, artículos entre otros documentos. En cuanto al Método de investigación se emplearon método deductivo y analítico. El estudio se enmarcó en el nivel descriptivo bajo el enfoque cualitativo. En la parte descriptiva se detallaron los procedimientos a seguir para exportar rosas a Rusia, así como la rentabilidad económica que esto genera para las empresas y para el país. En la parte cualitativa se analizaron los costos de inversión, cantidad de producción, calidad del producto, periodos de desarrollo de las rosas, demanda existente en el exterior, competidores, etc. Como técnicas de investigación se empleó la entrevista la cual facilitó la recolección información de forma más precisa, se aplicaron entrevistas por tipo de experticia: entrevistas a expertos en producción, legales y exportación de rosas. Se recomienda verificar las exigencias no arancelarias del país destino y que todos los agricultores que destinen su producción a la exportación tengan conocimiento de todo el proceso y reglamentos.

Palabras Claves

Exportación, Floricultura, Certificados, Permisos, Importación, Rusia, Ventas, Comercio Internacional, Oferta, Demanda, Factibilidad.

Abstract

The commercialization of flowers has become, for several decades now, in a fairly profitable market for Ecuador thanks to its large exports. Therefore, the current article aimed to identify the determining factors in the commercialization and export of cut roses in Ambato to the city of Moscow, Russia. The research methodology was applied under two types of research: field and documentary research. The field research facilitated the obtaining of information directly from experts in the area of flower cultivation and exports, and the documentary research allowed the review of bibliographic information, which supports the project, through the use of books, magazines, articles, among other documents. Regarding the Research Method, the hypothetical-deductive and Analytical methods were used. The study was framed at an explanatory level of research and under a qualitative approach. The explanatory level detailed the procedures needed to export roses to Russia, as well as the economic profitability that this generates for companies and for the country. The qualitative approach analyzed investment costs, production quantity, product quality, rose development periods, existing demand abroad, competitors, etc. As research techniques, the interview was used, which made it easier to collect more accurate information. Interviews were applied according to the type of expertise: interviews with experts in production, legal, and rose exports. It is recommended to verify the non-tariff requirements of the destination country, and that all farmers, who use their production for export, should be aware of the entire process and regulations.

Keywords

Export, Floriculture, Certificates, Permits, Import, Russia, Sales, International Trade, Supply, Demand, Feasibility.

1.0 Introducción

Actualmente con la evolución del comercio internacional, muchas empresas han sido reconocidas a nivel global y se han mantenido en tendencia, dado que se han adaptado a cada cambio que ha surgido en la economía, desde industrias con más de 70 años a micro empresas; de igual manera existen industrias que se les ha dificultado adaptarse a la evolución comercial y sus cambios, teniendo como impacto la disminución de las ventas, problemas de rentabilidad y disminución en el desarrollo comercial e incluso han llegado a la quiebra. Para el caso de las empresas ecuatorianas, se han mantenido en la constante comercialización de sus productos, logrando consolidar alianzas con países como: Rusia, España, Estados Unidos, China, entre otros.

Dentro del ámbito de la exportación de flores, Ecuador es mundialmente reconocido, dado que el país posee diversidades de climas, que son idóneos para la producción de distintas especies de rosas de alta calidad, siendo algunas de sus características: tallos largos y robustos, colores resaltantes, durabilidad, etc., como consecuencia, se ha logrado incentivar a más empresas a iniciarse en la comercialización de dicho producto, aumentando la oferta y disminuyendo la demanda; por lo que se ha aumentado la exigencia en la calidad de las flores, en base a esto los productores se han visto en la necesidad de invertir en recursos que generen el resultado esperado por los compradores internacionales; cabe resaltar que no solo es importante que las rosas cumplan los requerimientos de los consumidores al momento de su cosecha, sino que también, que éstas, lleguen con las mismas condiciones a su destino, por lo que hay que transportarlas en cajas acondicionadas y embaladas correctamente, trayendo como consecuencia el aumento de la demanda de sus productos considerablemente.

Por lo que la presente investigación tiene por finalidad determinar la factibilidad económica de exportar rosas al mercado ruso, así como también recolectar el conjunto de requisitos que deben cumplir los productores para comercializar dentro de dicho país, bajo la visión de incentivar a los agricultores de rosas a impulsar sus producciones e involucrarse a la comercialización del mencionado mercado, aumentando no solo su rentabilidad económica sino la del país.

Problema

¿Qué factibilidad económica tendrá comercializar y exportar rosas cortadas desde Ambato, hasta la ciudad de Moscú, Rusia?

Antecedentes

Desde el año 1990, se registran importantes crecimientos en las exportaciones de flores. Asimismo, se observa variaciones negativas en los años 2009, 2014, 2016 Y 2018 en valor FOB. En el 2009, las exportaciones sufrieron una caída del 1.9% respecto del año anterior debido a la crisis financiera internacional. Por otro lado, durante el 2014, el principal factor del decrecimiento de las exportaciones fue la caída del mercado ruso. Finalmente, tanto en el 2016 como en el 2018, algunos factores y situaciones coyunturales como la apreciación del dólar y depreciación de las monedas de los principales mercados como el ruso y el europeo impactaron fuertemente a los importadores, quienes se enfrentaron a pagar más por la misma cantidad de rosas. Además, durante el 2018 se observa una retracción en las ventas destinadas al principal comprador, EE.UU. y un crecimiento general en las exportaciones de los principales competidores (Expo-flores, 2019, pág. 6).

Dado las cifras mencionadas anteriormente, cabe destacar que las flores de Ecuador son consideradas como una de las mejores debido a su gran majestuosidad y calidad, esto debido a la excelente ubicación geográfica y ambiental, lo que ha incentivado a más productores a incursionar en este sector del mercado.

Actualmente el mayor consumidor de este producto es Rusia, el cual maneja los mejores precios de compra, pero posee una demanda insatisfecha debido a sus exigencias en la calidad solicitada, con la investigación se busca aumentar la tasa de comercialización de rosas a este mercado.

Importancia

Esta investigación es relevante debido a que generará información que revalorice la importancia de producir flores en Ecuador y exportar a la ciudad de Moscú–Rusia para cubrir la demanda insatisfecha y retornen divisas al país, así como también incentivar a los inversionistas a incursionarse en la comercialización y exportación de rosas cortadas desde Ambato hasta la ciudad de Moscú, Rusia.

Los beneficiarios directos de esta investigación serán las pequeñas compañías orientadas a la producción de flores, dado que las conclusiones que genere la investigación, les permitirá identificar las cantidades mínimas que se necesitan para exportar, (para que no afecte su rentabilidad y no exista desperdicio), la calidad de las flores, los reglamentos a seguir dentro y fuera del país, demanda existente, costos de inversión y montos de retorno, entre otros aspectos relevantes que les ayudará a tomar la iniciativa de expandir su negocio.

La presente Investigación también espera aportar elementos para la toma de decisiones de los organismos y autoridades implicadas, logrando así un mejoramiento en las relaciones comerciales.

Delimitación del problema

Geográfica:

- **País.** Ecuador.
- **Provincia.** Tungurahua.
- **Ciudad.** Ambato.

Temporal: año 2020.

Sectorial: comercio exterior.

Situación problemática

Desconocimiento de la factibilidad económica que genera la comercialización y exportación de rosas cortadas en Ambato, hasta la ciudad de Moscú, Rusia.

Objetivos

Objetivo general

Definir los factores determinantes en la comercialización y exportación de rosas cortadas en Ambato hasta la ciudad de Moscú, Rusia; por medio de un estudio que analice los registros estadísticos referentes al comportamiento de la actividad de los últimos años y así determinar si la investigación es favorable para el exportador.

Objetivos específicos

1. Analizar los niveles de producción que mantienen las empresas de flores y las cantidades a exportar desde Ambato hasta la ciudad de Moscú, Rusia.
2. Determinar la estructura legal que deben tener las empresas para exportar rosas cortadas desde Ambato hasta la ciudad de Moscú, Rusia.
3. Examinar las vías posibles de distribución de rosas, por medio de los aportes recibidos a través de las entrevistas aplicadas a gerentes de ventas de las diferentes empresas comercializadoras y exportadoras de rosas que destinan su producción a Rusia; información relevante para disminuir gastos de inversión y mantener la calidad del producto.
4. Conceptuar un estudio económico a través de los registros estadísticos y comportamiento de las exportaciones de rosas en los últimos 4 años, y así determinar la rentabilidad que genera el comercializar y exportar rosas cortadas en Ambato hasta la ciudad de Moscú, Rusia.

2.0 Marco conceptual

Acuerdos comerciales

Se refiere a los acuerdos comerciales recíprocos concluidos entre dos o más socios para liberalizar los aranceles y los servicios. Incluyen las zonas de libre comercio, las uniones aduaneras y los acuerdos de integración económica en la esfera de los servicios (Organización Mundial del Comercio, 2019).

Certificados de conformidad

Los productores e importadores podrán registrar los certificados de conformidad bajo las reglas de un sistema de evaluación de la conformidad en el que se declara que un producto debidamente identificado es conforme con un reglamento técnico o procedimiento de evaluación de la conformidad, lo cual debe realizarse previo a la comercialización de dichos productos (Tramites ciudadanos gobierno de Ecuador, 2019).

Certificado fitosanitario

Garantizar el acceso a mercados internacionales de plantas, productos vegetales y demás artículos reglamentados certificando su calidad fitosanitaria, a través de la homologación de requisitos para el mejoramiento de los flujos comerciales agrícolas (Agencia de regulación y control fito y zoonosanitario, 2018).

Comercio exterior

Es el intercambio de bienes o servicios existente entre dos o más naciones con el propósito de que cada uno pueda satisfacer sus necesidades de mercado tanto internas como externas. Está regulado por normas, tratados, acuerdos y convenios internacionales entre los países para simplificar sus procesos y busca cubrir la demanda interna que no pueda ser atendida por la producción nacional (Comercio y Aduanas México, 2019).

Comercialización

Conjunto de funciones que se desarrollan desde que el producto sale del establecimiento de un productor hasta que llega al consumidor (Agro, 2016).

Demanda

Es la cantidad de un bien o servicio que los consumidores están dispuestos a adquirir por unidad de tiempo. La demanda de los bienes que comercializa una empresa depende de muchos factores, tales como el precio del producto, el precio de sus sustitutos, el nivel de renta de los consumidores y otra serie de variables (López, 2017, pág. 25).

Embalaje y acondicionamiento

El embalaje es el material destinado a la protección de mercancía en su transporte y distribución, incluyendo al relleno utilizado en el interior, estos materiales pueden estar hechos de paja, papel, madera, y comprenden también las telas impermeabilizadas o no, cuerdas, cercos, etc., que envuelven al producto exteriormente para su transporte (PRO ECUADOR, 2017).

Exportación

“La exportación es la salida de bienes y/o servicios de un determinado territorio geográfico, con fines comerciales y así obtener ganancias” (Gonzalez, 2015, pág. 28).

Salida de mercancías, capitales y servicios con destino al mercado exterior. La exportación, como la importación, se halla condicionada para el desarrollo de la producción mercantil y por la división internacional del trabajo (Borísov, Zhamin, & Makárova, 2017).

Factibilidad

Permite saber la cantidad que se invertirá, cuanto se generará y en cuanto tiempo. La factibilidad financiera es una condición para el éxito en la implementación del proyecto, por lo que se debe tener en claro lo que se debe alcanzar; es decir, preguntar “que”, lo cual una vez definido, verifica la factibilidad de que el proyecto pueda ser llevado a cabo por una empresa y cuál es la estructura tanto legal como organizacional que se debe adoptar (Pacheco & Pérez, 2018, pág. 12).

Flor

Se denomina flor a una formación vegetal que cumple la función de llevar a cabo la reproducción sexual y generar las semillas que darán lugar a una nueva planta (Definición Mx, 2017).

Floricultura

Se entiende como floricultura a la producción comercial de follaje o de flores de corte, plántones para jardín, plantas de follaje en macetas, plantas florales en macetas, material de propagación de semilla o esquejes y la producción de bulbos y semillas. También es disciplina de la horticultura orientada al cultivo de flores y plantas ornamentales en forma industrializada para uso decorativo y de hogar. La floricultura es un tipo de producción que conlleva un uso intensivo de la superficie y de la mano de obra. (Morisigue, Mata, Facciuto, & Bullrich, 2012)

Formas de pago que se pueden negociar con el comprador extranjero o importador

Pago anticipado: es cuando el pago de la importación debe hacerse con anterioridad al embarque de la mercancía. A través de cobranzas: es cuando el exportador tiene cierto grado de confianza con el importador y sabe que si le cancelara el valor del embarque. A través de un banco, es decir con una carta de crédito irrevocable y confirmada, es cuando el pago debe hacerse mediante el compromiso del importador (comprador) a través de su banco (emisor) y el banco del país del exportador (banco corresponsal) (PRO ECUADOR, 2017).

Importación

Es la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del RÉGIMEN DE IMPORTACION (Aduana del Ecuador SENA, 2017).

Impuestos

Los impuestos son las contribuciones establecidas por ley que deben pagar las personas físicas y morales que se encuentren en la situación jurídica o de hecho prevista por la misma y que sean distintas de los derechos, aportación de seguridad social y de las contribuciones de mejoras (Instituto Nacional del Emprendedor, 2018).

Mercado

Es todo lugar donde un vendedor de un bien o servicio interactúa con potenciales compradores (McGraw-Hill, 2018, pág. 809).

Normas de origen

Leyes, reglamentos y procedimientos administrativos con arreglo a los cuales se determina el país de origen de un producto. De la decisión de la autoridad de aduanas acerca del origen de una partida de productos depende por ejemplo que ésta se incluya en un contingente, pueda beneficiarse de una preferencia arancelaria, esté gravada con un derecho antidumping, etc. (Organización Mundial del Comercio, 2019).

Oferta

Cantidad de bien que los vendedores pueden y quieren vender. La oferta de mercado es la suma de todas las ofertas individuales (Valenciano, 2017, pág. 20).

Prohibiciones y restricciones a la exportación

Medidas de exportación que tienen un efecto limitativo en la cantidad o cuantía de un producto exportado. Pueden adoptar la forma de impuestos o restricciones cuantitativas. Estas últimas están generalmente prohibidas, aunque hay algunas excepciones, en particular las que se aplican para prevenir o remediar una situación crítica de escasez de productos alimenticios (Organización Mundial del Comercio, 2019).

Devolución Condicionada de Tributos (Draw Back)

Es el régimen por el cual se permite obtener la devolución parcial o total de los tributos pagados por la importación de las mercancías que se exporten dentro de los plazos que señala la LOA y su Reglamento (PRO ECUADOR, 2017).

Rentabilidad

Es el beneficio o la pérdida obtenida durante un periodo de tiempo determinado con relación a nuestra inversión inicial, es decir, cuanto gano por cada moneda que he invertido (Nogales, 2017, pág. 235).

Riesgo

Se entiende por la desviación típica de los rendimientos que produce determinado activo durante un periodo de tiempo, es decir, cuanto varía de media el rendimiento respecto a su rendimiento promedio (Nogales, 2017, pág. 235).

Rosa

La rosa es una flor perteneciente a la familia de las Rosáceas que tiene gran popularidad en todo el mundo. Si bien la planta recibe el nombre de "rosal", la denominación "rosa" ha pasado a ser el nombre común de todas las flores de esta familia, las cuales bordean las 30 mil variedades. Su comercio también es impulsado por ser uno de los ingredientes principales de perfumes, cremas y otros cosméticos (Hanaflores, 2018).

Las rosas son unas de las flores más cotizadas dado su aroma y belleza por lo que posee una alta demanda a nivel mundial, actualmente existen más de 30 mil variedades, pero estas se categorizan en silvestres, antiguas y modernas.

Zona de libre comercio

El comercio dentro del grupo que la integran realiza en franquicia arancelaria, pero los miembros establecen sus propios aranceles para las importaciones procedentes de países no miembros (Organización Mundial del Comercio, 2019).

Ambato

Ambato es la capital de la Provincia de Tungurahua, situada a 2600 metros de altitud, está enclavada en una hondonada formada por seis mesetas: Pillaro, Quisapincha, Tisaleo, Quero, Huambalo y Cotaló. La ciudad es conocida como Jardín del Ecuador, Tierra de Flores y Frutas o también como la ciudad de los tres Juanes, por ser cuna de Juan León Mera, Juan Montalvo y Juan Benigno Vela. Posee un clima templado con temperaturas media de 14 y 19 grados centígrados. (Ecured, 2018).

Tungurahua se caracteriza por su excelente clima y el grado de fertilidad de sus tierras, por lo que sobresale económicamente como una región productora principalmente de flores y frutas por lo que el sector de flores es muy consolidado, posee empresas como Varma, Picoso, Ibimco, Cepeda, IMCE, Serman, IMPA y Ecuabuss que se asientan en la capital de Tungurahua desde hace más de 30 años.

De hecho, la producción provincial cubre el 65% del mercado nacional y ofrece trabajo a cerca de 2.500 personas en algo más de 40 talleres pequeños, medianos y grandes. Para Pro-Ecuador, Ambato es la cuarta ciudad en importancia económica del país, pues ahí "se concentra la mayor parte del movimiento comercial del centro" (Telegáfo, 2014).

3.0 Análisis y evolución de las exportaciones del sector florícola a Rusia.

Exportaciones de flores de Ecuador

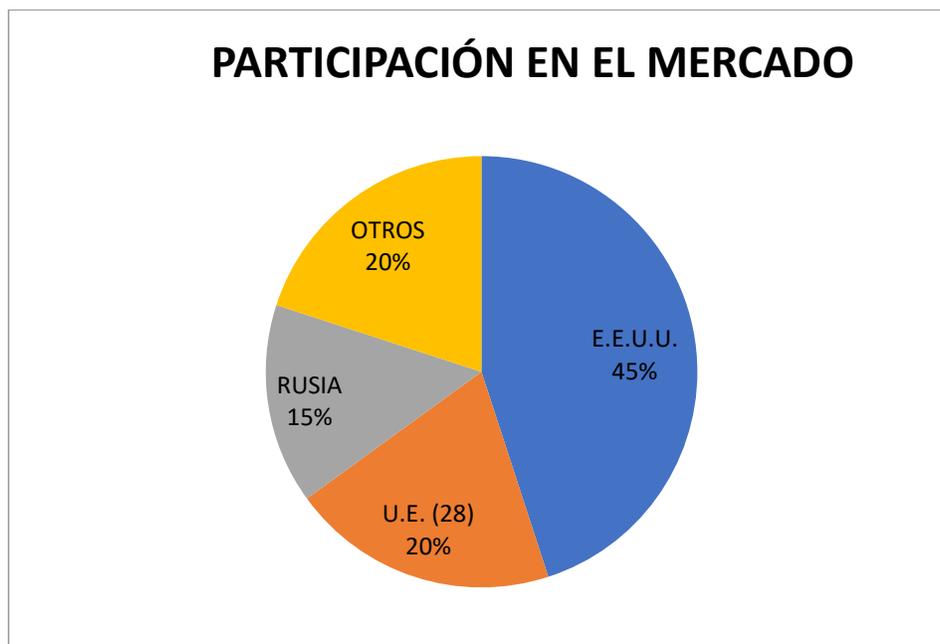
Los mercados de exportación de flores ecuatorianas han experimentado diversos cambios, así que, Expoflores ya tiene disponible el Informe Trimestral de Exportaciones de Flores del primer trimestre de 2017, el cual muestra que, las exportaciones de flores han experimentado un crecimiento del 15%, al pasar de USD 234 millones exportados en el primer trimestre del 2016 a USD 269 millones en el mismo periodo del 2017.

Por su parte el volumen exportado medido en toneladas métricas también registró un crecimiento del 16%, pasando de 40 mil toneladas en el primer trimestre del 2016 a 46 mil en el mismo periodo del 2017 (Clúster Flor, 2017).

Distribución del mercado de flores En el 2017, Estados Unidos se mantuvo como principal socio comercial para el sector floricultor del país. Las exportaciones hacia este país representaron el 45% del total, seguido del mercado europeo (20%), ruso (15%) y otros mercados (20%) (Expoflores, 2019).

Los valores de exportación de Ecuador se han visto influenciado por los impactos económicos que han tenido los países compradores, ha decrecido en pequeños porcentajes, pero se han abierto caminos hacia otras áreas geográficas posibilitando cubrir a un mayor número de consumidores.

Figura N° 1. Participación en mercado internacional 2018



Fuente: Elaborado por la autora

Las cifras del BCE muestran la exportación por tipo de flor, reflejando en la composición de los productos exportados, que por el sector predominan las rosas con el 77%, seguido de los demás que incluyen a flores de verano y otros con el 10.2%, gypsophila con el 7%, lirios y clavel con el 0.7% y 1.6% respectivamente.

Las exportaciones de azucenas, gerberas, lirios y orquídeas registran decrecimientos en su valor FOB del 21%, 13.5%, 28.2%, 18.2% y 100%, respectivamente en el primer trimestre del 2017, mientras que, los demás productos registran crecimientos (Clúster Flor, 2017)

Crecimiento de las exportaciones de flores a Rusia

En el 2018, el mercado ruso representó el 16% de las exportaciones de flores ecuatorianas, mostrando una pequeña recuperación con respecto al 2017, año en el cual se enviaron el 15% del total.

Pese a este crecimiento, las exportaciones a este mercado todavía no han logrado recuperarse, ya que en años pasados como el 2012 o 2013, abarcaba el 25% de la participación. (Expo-flores, 2019)

Figura N° 2 Crecimiento de las exportaciones

EXPORTACIÓN DE FLORES A RUSIA				
AÑO	USD MILES	TONS	↑↓ USD	↑↓ TONS
1993	5,21	3,92		
1994	1,263	542	24139.3%	13733.9%
1995	4,730	1,972	274.6%	263.6%
1996	9,666	7,495	194.3%	280.1%
1997	12,717	4,952	31.6%	-33.9%
1998	12,007	4,298	-5.6%	13.2%
1999	7,497	2,665	-37.6%	-38.0%
2000	8,426	2,878	12.4%	8.0%
2001	12,634	3,869	49.9%	34.5%
2002	18,304	4,872	44.9%	25.9%
2003	25,218	6,659	37.8%	36.7%
2004	33,391	6,822	32.4%	2.4%
2005	41,155	7,910	23.3%	16.0%
2006	59,094	12,535	43.6%	58.5%
2007	63,031	9,667	6.7%	-22.9%
2008	55,234	7,211	-12.4%	-25.4%
2009	111,457	17,477	101.8%	142.4%
2010	129,316	22,099	16.0%	26.4%
2011	155,245	25,500	20.1%	15.4%
2012	177,288	27,744	14.2%	8.8%
2013	193,186	31,894	9.0%	15.0%
2014	176,759	30,136	-8.5%	-5.5%
2015	122,694	26,282	-30.6%	-12.8%
2016	115,200	23,791	-6.1%	-9.5%
2017	136,068	27,537	18.1%	15.7%
2018	137,765	28,508	1.2%	3.5%

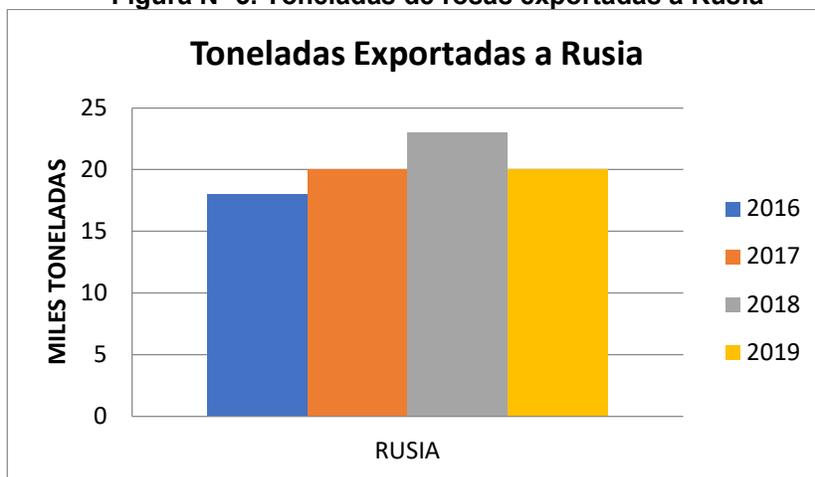
Fuente:

Elaborado por la autora

Según cálculos previos del Servicio Federal de Aduanas de Rusia, de enero a junio de 2017 las exportaciones ecuatorianas de flores al país alcanzaron unos 62 millones de dólares. Aunque Ecuador exporta a Rusia claveles, alstroemerias, crisantemos, lirios y ásteres, las rosas ecuatorianas siguen siendo el producto más demandados por los consumidores del país (Sputnik, 2017).

Se evidencia en el gráfico, que el año 2018 fue donde se exportó más toneladas de rosas al mercado ruso, quedando representado con 21.837 toneladas, mientras que para año 2019 se vio un decrecimiento significativo, de -2.200 toneladas con una exportación de 19.637 toneladas.

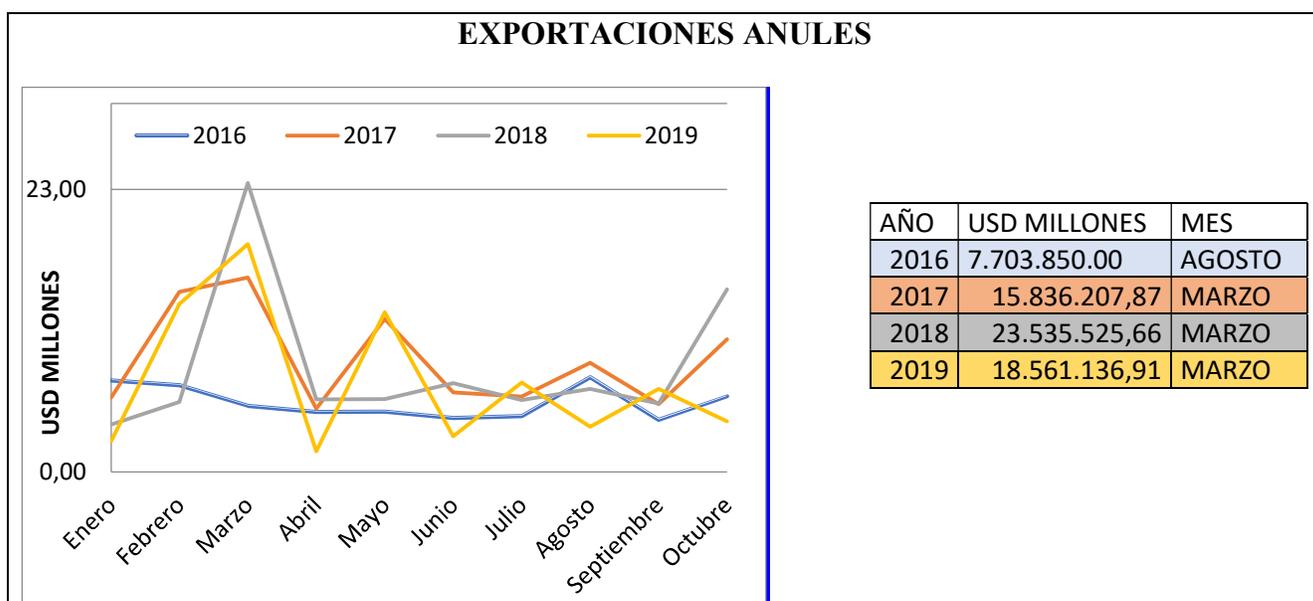
Figura N° 3. Toneladas de rosas exportadas a Rusia



Fuente: Elaborado por la autora

En cuanto a las exportaciones anuales, clasificadas por mes, se evidencia que el mes con mayor demanda, fue marzo, entre los cuatro años tomados en consideración (del 2016 al 2019), siendo el año 2018 con importes económicos importantes para la economía ecuatoriana, quedando representada con 23'535.525,66usd, mientras que para el año 2019 esto decreció en gran proporción, obteniendo un ingreso de 18'561.136,91usd, esto debido a las políticas arancelarias y aumento en los requerimientos de calidad. (Expo-flores, 2019)

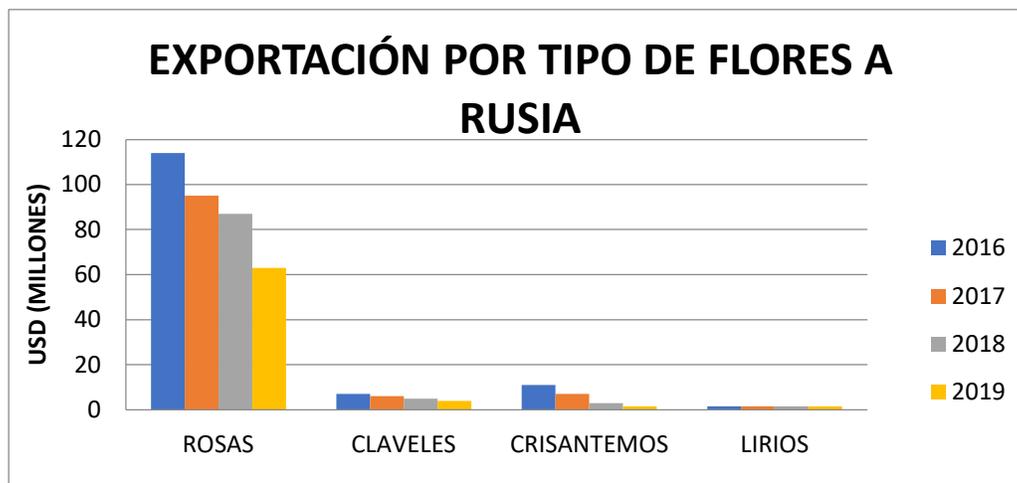
Figura N° 4. Millones USD. de ingresos percibidos a causa de la importación a Rusia



Fuente: Elaborado por el Autora

En el gráfico siguiente se evidencia que el tipo de flor más exportada en Ecuador hacia el mercado ruso, son las rosas cortadas, seguida en muy baja proporción, por los claveles, luego las crisantemos y los lirios en última posición. (Expo-flores, 2019)

Figura N° 5. Exportación por tipo de flor

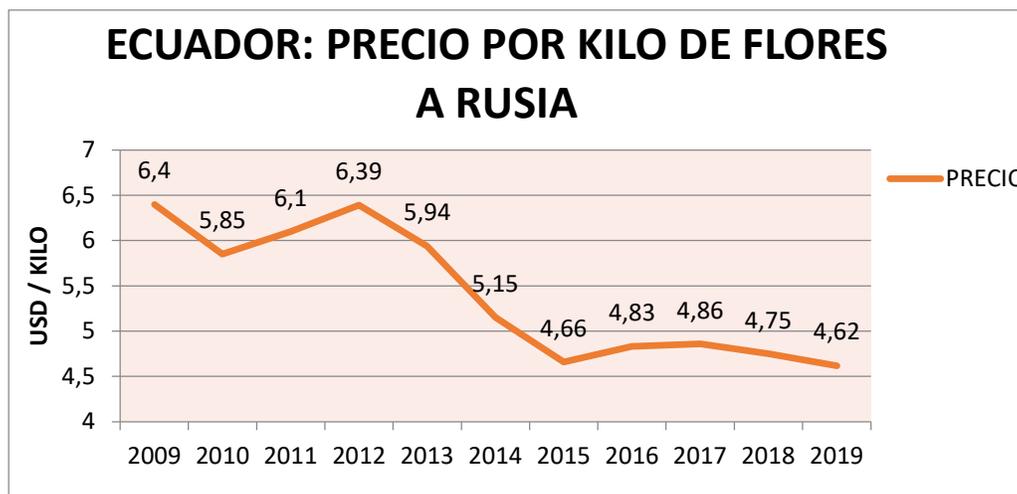


Fuente: Elaborado por la autora

Montos por kilogramo exportado de rosas a Rusia

En cuanto al precio por kilo exportado de flores a Rusia, en el 2019 se registró un decrecimiento del 2.73% con respecto al año anterior, pasando de 4.75usd, en el 2018 a 4.62usd, en el 2019, es decir \$0.13 ctvs. menos (Expo-flores, 2019).

Figura N° 6. Precio de exportación (kg).

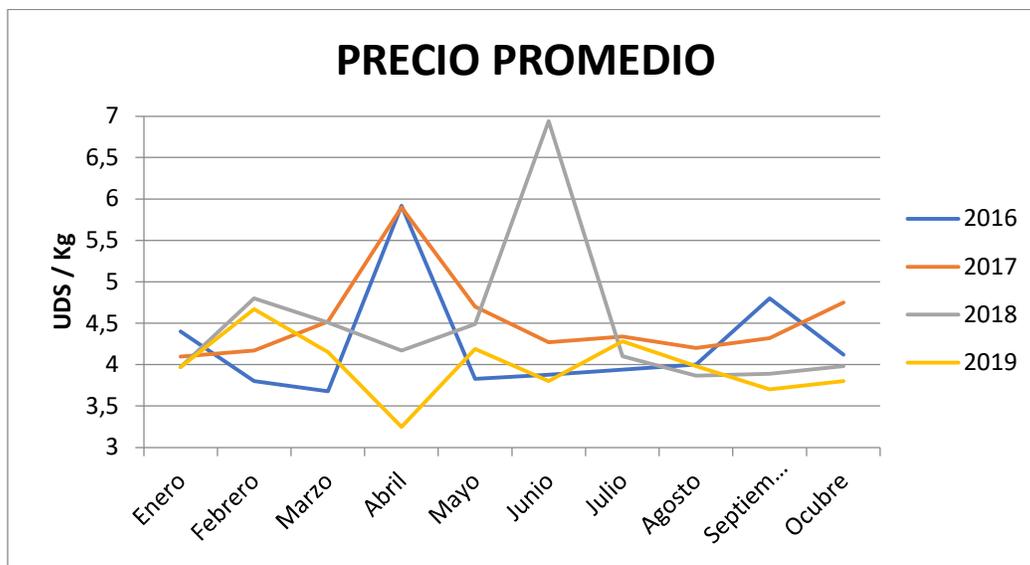


Fuente: Elaborado por la autora

El en gráfico siguiente se evidencia que el precio cotizado del kilo de rosas cortadas varía de acuerdo con el mes de exportación, para el año 2019 el costo por kilo más elevado se mantuvo en febrero con un promedio de \$4.67 y decreció significativamente para abril con \$3.25, se recuperó en

mayo \$4.19 y se mantuvo en promedio en los meses restantes entre \$4,20 y \$3.70, en proporciones decrecientes. (Expo-flores, 2019)

Figura N° 7. Precio promedio del kilo de rosa en el mercado ruso



Fuente: Elaborado por la autora

4.0 Información Legal

Legislación nacional (Ecuador)

- Pro-Ecuador. Es parte del viceministerio de promoción de exportaciones e inversiones, encargado de conectar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país para promover la oferta de productos y mercados del Ecuador para su inserción estratégica en el comercio internacional (PRO ECUADOR, 2019).
- Expoflores. La Asociación de Productores y Exportadores de Flores, Expoflores, nació en 1984 con la misión de representar al sector floricultor ecuatoriano y satisfacer las necesidades de los socios, a través de servicios rápidos y efectivos que los ayuden a generar valor agregado en los negocios, enmarcados en las normas sociales y ambientales. Expoflores representa a sus socios y al sector ante las autoridades nacionales, seccionales y locales en temas como: incrementos sectoriales y beneficios sociales; impuestos, tributos, tasas, multas y sanciones; ordenanzas y reglamentos; vuelos charter y especiales; frente a paros y conmoción nacional.

Legislación internacional

La legislación internacional, es amplia, las principales instituciones son:

- La Organización Mundial de Comercio (OMC) es la institución que constituye la base del sistema multilateral de comercio. También es la principal plataforma para el desarrollo de las relaciones comerciales entre los países.
- La Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) es el órgano principal de la Asamblea General de las naciones Unidas en la esfera del comercio y el desarrollo.
- La principal referencia de acuerdos internacionales en comercio es el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS) (Acción contra el hambre, 2016).

Proceso de exportación

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

Los datos que se consignarán en la DAE son: Del exportador o declarante. Descripción de mercancía por ítem de factura. Datos del consignante. Destino de la carga. Cantidades. Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son: Factura comercial original. Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite). Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite).

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación (SENAE, 2017).

Trámite en la aduana que se debe efectuar para realizar una exportación desde Ecuador

Requisitos para ser exportador:

1. Contar con el Registro Único del Contribuyente (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) indicando la actividad económica que va a desarrollar.
2. Obtener el certificado de firma digital o TOKEN otorgado por las siguientes entidades
 - Banco Central: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>
 - Security data: <https://www.securitydata.net.ec/>
3. Registrarse como exportador en Ecuapass (<https://portal.aduana.gob.ec/>).

El Consejo Nacional de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) estableció que los exportadores adicionalmente se registren con el Ministerio de Industria y Productividad cuando se refieran a:

- *Exportaciones de chatarra o desperdicios de metales ferrosos y no ferrosos. Resolución 400 del 13 de septiembre de 2007 y publicada en el Registro Oficial Suplemento 233 del 17 de diciembre de 2007.*
- *Exportaciones de cuero y pieles. Resolución 402 del 13 de septiembre de 2007 y publicada en el Registro Oficial 222 del 29 de noviembre de 2007.*

El proceso de exportación se inicia con transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS. La misma que podrá ser acompañado de una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque¹ (PRO ECUADOR, 2016).

Certificados

- **Flor Ecuador.** Desde el año 2005, Flor Ecuador Certified se ha constituido en un Esquema Integral de Certificación de alcance socio ambiental, para empresas ecuatorianas dedicadas a la producción y comercialización de las flores ecuatorianas. Un esquema de certificación emitido por AGROCALIDAD para garantizar Buenas Prácticas Agropecuarias en los sectores de exportación, a través de la Resolución N°038. Teniendo por objetivos: 1. Promover e impulsar el desarrollo y la adopción de métodos no convencionales para el manejo del cultivo, mitigando el impacto ambiental. 2. Crear compromiso en el desempeño ambiental de las empresas, midiendo resultados basados en el mejoramiento continuo y en la política pública nacional (Expoflores, 2016).

Documentación exigible para importar a Rusia

Para importar productos en Rusia se requiere la siguiente documentación:

1. *Declaración aduanera: Debe entregarse en ruso, con caracteres cirílicos. El término en ruso es Gruzovaya Tamozhennaya Declaratsiya. Según la Orden del Comité Estatal de Aduanas de la Federación Rusa de 10 de septiembre de 2001 N.º 888 la Declaración de Aduanas se debe rellenar conforme a los requisitos generales.*

¹ Cfr. PROECUADOR, 2016 "Guía del Inversionista".

2. *Factura comercial o factura proforma: Deberá incluir el país de origen, el peso bruto y neto, el precio unitario, el valor total, los gastos de transporte y de seguro. Este documento no se acepta si ha sido escrito a mano. Se puede presentar en ruso, inglés o alemán; aunque se podrá exigir su traducción al ruso.*

3. *Certificado de origen de la mercancía con el que el envío puede beneficiarse del tratamiento de nación más favorecida, aplicable a las importaciones de origen español. Este documento es otorgado en España por las Cámaras de Comercio e Industria de la demarcación respectiva.*

4. *Packing list. Documento emitido por el exportador que se puede emitir en ruso o inglés.*

5. *Pasaporte autorizando la compra de divisas. Es un documento que debe poseer el importador, con el que se garantiza que la transferencia de divisas hecha al extranjero coincide con el valor de la mercancía importada. Para que el importador reciba este pasaporte es necesario que el exportador español facilite el contrato por escrito.*

6. *Documento de transporte. Dependiendo del transporte utilizado (Rusia es miembro del convenio TIR).*

7. *Certificado veterinario/fitosanitario. Lo obtiene el importador ruso. Se analiza a continuación.*

8. *Certificado del Registro Estatal. Se analiza a continuación.*

9. *Declaración de conformidad del producto a las normas de la calidad rusa GOST.*

10. *Documentos que justifiquen la compra de accisas. En caso de bebidas alcohólicas.*

11. *El importador debe además presentar: Justificante del pago de los derechos aduaneros. Licencia de importación en el caso de necesidad² (Newcounsel., 2017).*

Barreras arancelarias y otros pagos en frontera

1. *Aranceles de importación: varían según el tipo de producto entre 0% y 25%. En la partida 1509109000 Aceite de oliva Extra-Virgen, refinado y no refinado el arancel es 5%.*
2. *Tasa de formalización aduanera: La tasa de formalización aduanera grava la introducción de mercancías en el territorio de la Federación Rusa. La tasa aplicable es del 0,15% sobre el valor aduanero de la mercancía. Esta tasa se divide en dos partes: 0,10% se paga en rublos. 0,05% en la divisa que indique el contrato, que por lo general es una divisa extranjera.*
3. *Impuesto sobre el valor añadido: Es un impuesto semejante al español en su mecanismo de funcionamiento. A él están sometidos los productos que se comercializan en Rusia. El tipo aplicable es un 18% o 10% (para el aceite de oliva se aplica el IVA preferencial del 10%) sobre la base imponible. Ésta se calculará sumando el valor aduanero de la mercancía, el arancel a la importación aplicado y en caso de algunos productos³ (Newcounsel., 2017).*

Normas sobre etiquetado

La norma sobre etiquetado de los productos que se comercializan en Rusia es el artículo 10 de la Ley 2300-I de 7 de febrero de 1992. En ella se exige que los productos estén en un lenguaje comprensible para el consumidor ruso, o sea, en idioma ruso.

En la etiqueta debe estar indicada la siguiente información básica:

- Nombre del producto.
- Precio.
- País de origen.
- Nombre del productor.
- Certificado de calidad.
- Sello de conformidad del producto con las normas GOST.
- Contenido calórico y alimenticio (proteína, grasa, hidratos de carbono) por cada 100 gr.
- Nombre del importador y sus datos de contacto.
- Fecha de envasado y periodo de caducidad.
- Las sustancias nocivas para la salud deberán constar en caso de que existan (Newcounsel., 2017).

5.0 Metodología y diseño de la investigación.

² Cfr. Newcounsel, 2017 ; “<https://www.newcounsel.org/>”

³ Cfr. Newcounsel, 2017 ; “<https://www.newcounsel.org/>”

Establece los procedimientos a seguir para el desarrollo del proyecto dentro del ámbito científico.

Tipo de investigación.

El presente proyecto queda enmarcado dentro de dos tipos de investigaciones: de campo y documental.

Campo. – Facilitó obtener información diversa de expertos en el área de cultivo y exportación de flores, acerca de los paradigmas de este sector del mercado, la demanda existente en el exterior, medios de distribución rentables, entre otros aspectos relevantes que ayuden a definir el grado de rentabilidad de exportar rosas desde Ambato hasta Moscú.

Documental. - Permitirá la exploración de información bibliográfica que sustente el proyecto, para ello se tomará en cuenta libros, revistas, artículos entre otros documentos científicos que generen un mayor entendimiento de los procesos a seguir para la exportación de rosas bajo los estándares reglamentarios desde Ambato hasta la ciudad de Moscú.

Método de investigación

La investigación trata de determinar los factores de la comercialización y exportación de rosas cortadas en Ambato y para la corroboración de la premisa se emplearon los presentes métodos:

Deductivo. - Se partió con la premisa de que la comercialización y exportación de rosas hasta la ciudad de Moscú, Rusia es rentable luego de la obtención de distintas fuentes de información se deducirá si es factible.

Analítico. - Se empleó este método debido a que a través de la información recolectada se generen conclusiones acerca de los aspectos legales y aduaneros que debe seguir las compañías para exportar, así como también si el retorno de dinero es mayor a la inversión, volumen de demanda, etc.

Nivel de investigación

El estudio se enmarcó en el nivel de investigación descriptivo bajo el enfoque cualitativo.

Descriptivo. - Se detallaron paso a paso los procedimientos que deberá seguir para exportar rosas de Ambato – Ecuador a la ciudad de Moscú - Rusia, así como también la rentabilidad económica que esto generará tanto para las empresas como para el país.

Cualitativo. - Se emplea este enfoque motivado a que se analizarán los costos de inversión, cantidad de producción, calidad del producto, periodos de desarrollo de las rosas, demanda existente en el exterior, competidores, entre otros factores influyentes para determinan la factibilidad del proyecto.

Técnicas de investigación

Entrevista

Se empleó esta técnica dado la complejidad de los datos a recabar. La entrevista facilitó recolectar información de forma más precisa, debido a que el entrevistado puede generar de forma detallada su punto de vista u opinión acerca de la comercialización y la exportación de las rosas ecuatorianas. Las entrevistas contaron con diez interrogantes ordenadas secuencialmente en cuanto al incremento de la dificultad, dependiendo del área de conocimiento del entrevistado se establecieron los puntos a tratar. Se aplicaron entrevistas por tipo de experticia, para ello se constituyeron las siguientes categorías;

- **Expertos en producción de rosas.** Se les aplicó a agricultores, dueños de fincas en la cual la temática se basa en: los procesos de producción que intervienen en el desarrollo adecuado de las rosas, los niveles producidos en relación tiempo-calidad, maquinaria e insumos, etc. Para marcar las dimensiones de exportación máximas y mínimas.
- **Expertos legales.** Abogados y asesores de comercio exterior. Siendo los puntos por tratar: los documentos legales que debe poseer la organización, leyes por las que debe regirse y penalizaciones de no hacerlo.

- **Expertos en exportación de rosas.** Se aplicó a gerentes de ventas de exportación de rosas, en la cual se recabaron los siguientes aspectos: los procesos de exportación, los canales de distribución más factibles, costos aproximados, impuestos, niveles de calidad exigidos en el mercado seleccionado, oferta y demanda existente, entre otros.

Muestra.

De tal modo para cumplir con los fines de este estudio, la muestra estuvo constituida por ciudadanos que dedique sus actividades y tenga una experiencia de al menos 3 años en su sector, formando parte en alguna de las categorías a estudiar, formando así una muestra de 5 productores, 4 expertos legares y 3 expertos en venta para la exportación.

6.0 Análisis y Resultados.

6.1 Resultado del análisis Cualitativo.

Panel de Expertos:

- **Expertos en Producción**

Entrevistado A: María Quilca; ha laborado en Rosa Bella durante ocho años, pero tiene más de diez y ocho años en la actividad Agrícola ya que ha trabajado desde muy joven en esta actividad.

Entrevistado B: El presente entrevistado Isabel llango; es colaboradora y coordinadora de producción y capacitación de la prestigiosa empresa “Rosa Prima”, ha laborado con ellos durante seis años y medio.

Entrevistado C: Nuestro entrevistado Cesar Guzmán; tiene conocimiento en el campo de la floricultura por más de 10 años, especializándose en los procesos agrónomos, actualmente labora en la empresa “Florisol &Co” como Jefe de Producción.

Entrevistado D: El presente entrevistado Fernando Rodríguez; es Ing. Agrónomo se especializa en el campo de la floricultura, lleva a cabo la inspección de los procesos de producción en la empresa “Edén Floral”;

Con ellos lleva laborando más de 7 años.

Entrevistado E: Nuestro experto Marcos Redroban; ha trabajado como coordinador florícola lleva 15 años de las cuales en la empresa actual “AGROFLORA S.A.” lleva 9 años y hace 4 años soy jefe de producción de la empresa.

Tabla No. 1 Panel de Entrevista a Productores

	Entrevista A	Entrevista B	Entrevista C	Entrevista B	Entrevista E
1) ¿Cuántas hectáreas tiene destinada a la siembra de rosas?	“Bella Rosa” cuenta con 18 hectáreas a la producción. Las rosas destinadas a la exportación deben cultivarse en invernaderos protegiéndolas de factores que puedan afectarlas, garantizando flores libres de plagas y enfermedades, cumpliendo con los estándares	En todo Ecuador se poseen alrededor de 2500 hectáreas para cultivar flores. “Rosa Prima” es una de las empresas con mayor número de hectáreas 70 en estos momentos nosotros contamos con hectáreas, pero destinamos totalmente a la siembra de rosas 50 hectáreas.	Hasta la actualidad la empresa gracias a las estrategias y nuevas alianzas hemos crecidos tanto en personal como en terrenos para la producción; es por ello que cuentan con 35 hectáreas pertenecientes a 3 fincas hasta el momento.	En los últimos años, gracias a la disponibilidad de nuestros activos, mano de obra y a la variedad de flores que hemos llegado a tener; hoy por hoy nuestra empresa cuenta con 22 hectáreas.	La empresa posee una granja de 50 hectáreas pero dedica 20 hectáreas a la producción de rosas el resto de hectáreas se destinan a otras actividades.

<p>2) ¿Recibió capacitación acerca de los mecanismos óptimos para producir rosas?</p>	<p>Este tipo de labores requieren ser ejecutados de formas muy cuidadosas, incluso nunca se llega a saber o conocer del todo como producir las mejores rosas, ciertamente me he capacitado.</p>	<p>Por supuesto, nunca se deja de aprender y la floricultura demanda muchos conocimientos y cuidados es por ellos que nosotros como productores. Los laboratorios también cuentan con constante capacitación ya que de ahí viene la innovación</p>	<p>La empresa al contar con los mejores estándares de calidad a la producción necesita de un personal capacitado contantemente, contamos con capacitaciones antes durante y después de la cosecha.</p>	<p>Efectivamente es muy importante el estar capacitados en esta actividad la capacitación es constante.</p>	<p>Claro que sí; en el último recibimos cerca de 7 capacitaciones para innovación, cuidados, diseño y mejoramiento de los procesos.</p>
<p>3) ¿Qué tiempo tiene laborando esta área?</p>	<p>Desde muy joven he trabajado en la siembra de diversas flores incluso de legumbres y hortalizas, como tal en la siembra de rosas llevo trabajando 8 años.</p>	<p>Exactamente 6 años y medio, y puedo decir que durante el tiempo que he trabajado me he dado cuenta el contacto que tengo con la naturaleza es una gran bendición.</p>	<p>Más de 10 años; llevo mucho tiempo en esta actividad por eso conozco tanto de floricultura, la cual amo; no he mirado otros horizontes mientras Dios y la empresa me dé la oportunidad, seguiré cultivando flores.</p>	<p>Ya llevo en la empresa 7 años aproximadamente.</p>	<p>Como coordinador florícola llevo 15 años de las cuales en la empresa actual llevo 9 años y hace 4 años soy jefe de producción de la empresa.</p>
<p>4) ¿Qué cantidad de mano de obra requiere para producir?</p>	<p>Esto depende mucho de la extensión de terreno que se maneje, aproximadamente 30 personas, ya que se deben distribuir las actividades, unos se dedican a trabajar la tierra, a regar, controlar la maleza, realizar los cortes, y esas actividades se realizan con mucha frecuencia,</p>	<p>Rosa bella cuenta con 700 hombres y mujeres dedicados a tratar, cultivar la tierra y es gracias a sus buenas prácticas las que nos ha permitido crecer como familia. Nuestro personal es el capital activo más valioso que tenemos.</p>	<p>La empresa cuenta con 500 empleados de las cuales alrededor de 100 se dedican a la producción (distribuidas por actividad, jornada y finca); dichos floricultores son pertenecientes a las comunas para la cual cada vez que la empresa crece las comunas también lo hacen.</p>	<p>La Empresa cuenta con 40 floricultores dedicados al control y cuidado de la producción de flores.</p>	<p>Para todos los procesos de producción se cuenta con la colaboración de 55 personas la mayoría somos pertenecientes a las comunas.</p>
<p>5) Según su experiencia ¿Cuáles son los factores que intervienen en el desarrollo de las flores para que tenga una buena calidad?</p>	<p>El factor más importante es el clima, Ecuador es un país privilegiado por su ubicación geográfica y condiciones de luminosidad gracias a la línea ecuatorial. La temperatura ideal para el cultivo de las rosas oscila entre 10° y 17°, Suelos húmedos, eliminación de maleza, fertilizantes, etc.</p>	<p>El invernadero debe poseer muy buena iluminación y contar con buenas fuentes de ventilación que permitan además controlar las enfermedades, también deben existir controles o medidas preventivas así como curativos y erradicantes. El abono, estiércol, fertilizantes, deben adecuarse al y tipo de tierra y suelo que puede variar según su zona</p>	<p>Tiempos de regado, deben ser regadas frecuentemente con abundante agua, está el tipo de riego por goteo que se diariamente que humedece toda la parte superior de la flor y el riego con “flauta” (es similar a una manguera), se realiza dos veces a la semana para aumentar la humedad relativa del invernadero</p>	<p>Se deben eliminar las malezas que son todos los materiales vegetales no deseados que puedan evitar el buen desarrollo de las plantas, también para fines estéticos se eliminan los pequeños brotes que crecen en sus tallos esto se realiza manualmente cada semana. Utilizamos abono a base de melazas, estiércol</p>	<p>son muchos los factores; principalmente el cuidado de la tierra; el riego constante; control de las plagas y otros cuidados ya que existe eventos que pueden dañar la producción, tales como las cenizas cuando un volcán se activa logrando dañar la vegetación. Los ácaros son muy importantes ya que estas</p>

				y residuos de otras flores.	combaten las plagas.
6) ¿Cuánto tiempo dura la producción de rosas? (Desde la etapa de la siembra hasta la cosecha)	Por lo general la producción puede durar entre 6 a 9 semanas	Depende de muchos factores, ya que no todas las variedades duran el mismo tiempo; unas flores demoran un poco más pero por lo general el proceso dura de 7 a 8 semanas.	Existe un intervalo entre 7 y 9 semanas cada tipo de rosa se toma si tiempo excepto las Callas que toman alrededor de 2 meses en cosecharse.	Entre 7 a 8 semanas; excepto las Escabiosas tardan más debido a que sus botones y tallos se fortalecen a las 9 semanas.	7 Semanas es lo recomendable; claro que otro tipo de rosas demandan más tiempo.
7) ¿Qué tipo de rosas produce? ¿Por qué?	En todo el país existen alrededor de 400 variedades de rosas. Aquí generalmente cultivamos rosas: Carpe Diem, Deep Purple, Kahala y Queenberry	Nos enfocamos en todo tipo de rosas; Garden rose; exclusive; estándar rose, rosas de colores y tinturadas	Actualmente contamos con una cartera de 17 categorías de flores, entre ellas Calas; Rosas; Mini Rosas; Cremones; Lirios Orientales y Ot; Anastacias; Productos Tinturados; y Nuestras recientes variedades Escabiosas; Delphinium; Scoop; y Craspedias.	En EDEN nos encargamos de producir todo tipo de rosas Rice Flower y Craspedias.	Nosotros producimos rosas de muchas variedades; colores, tinturadas, tamaño y punto de tallo, diseño de botones.
8) ¿Qué temperatura considera correcta para obtener una excelente cosecha?	La temperatura ideal está entre los 10° y 17°.	Eso depende del clima, no todos los sembrados cuentan la misma temperatura durante el año pero varía entre 10° a 15°.	Entre 14° y 17° dependiendo de la temporada.	Por lo general varía entre 12° y 17° durante el año, lo que representa una buena temperatura para el proceso de producción de flores.	El clima es variado esto se da entre 12° y 17°; pues 14° es la ideal
10) ¿Cuál es la cantidad aproximada que obtiene por cada producción?	Siempre va a depender de la extensión del terreno que disponga para la siembra, si por ejemplo se destinan # metros, se podrán obtener # racimos de rosas Diariamente se pueden recolectar unas # flores.	Es difícil darles cantidades exactas porque nunca es igual ya que depende de muchos factores como temporadas, la fertilidad de la tierra, el buen clima y de que no existan contratiempos. La producción decreció en un 15% con respecto al 2018	Dependerá mucho de cuando la flor este en el proceso de corte; que flor cumple con sus condiciones de apertura. Este se selecciona por grado y se empaca en cajas de 25 por unidad. Luego llegan a otro proceso que es de selección en donde se divide por color, etc.	2000 cultivos por semana y esto depende del tiempo es decir no todos los cultivos están listos al mismo tiempo, hay temporadas donde se demandan más ejemplo en el mes de enero donde se dobla la producción para que estén listas en febrero donde la demanda es alta.	Nosotros por lo general cosechamos semanas tras semanas pero mensualmente logramos obtener entre 14000 a 15000 flores.
11) ¿Cuántos ciclos de cosecha obtiene por año?	A lo largo de un buen año, con condiciones ambientales y económicas controladas se pueden obtener hasta cinco cosechas de rosas.	se producen entre 5 a 6 cosechas hay meses en que se producen menos.	En el año varía de 4 a 6 cosechas dependiendo de las condiciones climáticas ya que hay inviernos que parecen veranos dificultado así una buena cosecha ya que se hecha a perder muchos de la producción tiempo.	En Edén Flora se cosecha 5 veces al año debido a que hay que darse el tiempo oportuno para preparar la tierra, regarla, fertilizarla; para que la buenas prácticas sean positivas.	Podemos decir que hasta el año anterior hubieron 6 ciclo de cosecha, en este año no hemos podido seguir con la misma secuencia debido a la pandemia ya

					que no se ha podido exportar.
--	--	--	--	--	-------------------------------

Fuente: Realizado por la Autora

- **Expertos Legales**

Entrevistado A: Julio Ayala Romero; actualmente es jefe de procesos aduaneros Perteneiente a la unidad de Dirección Distrital de Guayaquil.

Entrevistado B: Iván Rosero Cartagena; es representante de la Dirección Nacional del Cuerpo de Vigilancia Aduanera, cumpliendo el rol de agente aduanero durante 5 años.

Entrevistado C: Carlos Tierra Cunachi; forma parte del selecto grupo de profesionales expertos en materia aduanera de la Dirección Nacional de Gestión de Riesgo, quienes asesoran despejando todas las dudas con respecto a los protocolos aduaneros y en el caso de suscitarse problemas con su exportación.

Entrevistado D: Claudia Vásquez Andrade; contando con una larga experiencia como jefe de operadoras en la Subdirección Zona de Carga Aérea.

Tabla No. 2 Panel de Entrevista a Expertos Legales.

	Entrevistado A	Entrevistado B	Entrevistado C	Entrevistado D
1) ¿Qué beneficios obtiene Ecuador al comercializar con empresas internacionales?	A partir de la década de los 90 el liderazgo del mercado ecuatoriano se ha consolidado principalmente gracias a una mejora de las variedades, ampliación de la oferta durante todo el año y a su creciente demanda internacional.	Muy bien, comercializar con empresas internacionales asegura mantener la balanza comercial ecuatoriana casi siempre equilibrada. Esto significa que por regla general las exportaciones y las importaciones alcanzan cifras similares.	Es muy beneficioso sobre todo cuando la empresa ecuatoriana negocia con los grandes monstruos potenciales EEUU, Rusia, China; logrando reducir brechas arancelarias bilaterales, inversión en proyectos nacionales.	Los beneficios son muy buenos para la economía ecuatoriana, relaciones bilaterales, otro de los puntos importantes es que al exportar volúmenes de producción las divisas retornas lo que beneficia muy a la economía es por eso que para un país es mucha más conveniente exportar que importar.
2) ¿Qué documentos se les exige a los productores para que se les permita exportar?	Para la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente, se plantean los requisitos para ser Exportador en la Aduana: Un prerrequisito es tener un RUC con la actividad	Obtenga el Registro Único de Contribuyente (RUC) que expide el Servicio de Rentas Internas (SRI). 2. Obtener el Certificado digital para la firma electrónica y Autenticación otorgado por el Banco Central del Ecuador y Security Data en: http://www.eci.bce.ec/web/guest y http://www.securitydata.net.ec 3. Registrarse en el Portal de ECUAPASS : http://www.ecuapass.aduana.gob.ec	Certificado digital para la firma electrónica y Autenticación otorgado por el Banco Central del Ecuador y Security Data en: http://www.eci.bce.ec/web/guest y http://www.securitydata.net.ec 3. Registrarse en el Portal de ECUAPASS : http://www.ecuapass.aduana.gob.ec	RUC que expide el SRI Obtener el Certificado digital para la firma electrónica y Autenticación otorgado por el Banco Central del Ecuador y Security Data Registrarse en el Portal de ECUAPASS : http://www.ecuapass.aduana.gob.ec

	<p>especificada y juntos con la firma electrónica que la otorga el Banco Central del Ecuador procedemos a ingresar en la siguiente página www.ecuapass.aduana.gob.ec Verál, esta plataforma es un sistema perteneciente a la Aduana; esta información nos sirve para controlar las empresas.</p>	<p>4. Busque la asesoría y servicios de un Agente de Aduana de su confianza, quien realizará los trámites para la exportación de sus mercancías o a través nuestro, puesto que como ya lo indicamos más arriba,</p>		
<p>3) ¿Cuál es la mínima cantidad y calidad que se requiere para ser candidato a la exportación?</p>	<p>Los que más influye es el tiempo y la experiencia que posean en la producción, la calidad de las mismas, su capacidad de producción debe mantenerse y tener buenas proyecciones a largo plazo para garantizar niveles de producción para exportación constante.</p>	<p>Depende mucho de las ventajas tanto comparativas como competitivas que esta tiene; en el caso de los exportadores de rosas como me lo comentó que es el producto en que está basado su proyecto, cabe indicar que los países exportadores de rosas son Ecuador, Colombia y Argentina; y que la ventaja competitiva del producto ecuatoriano son la características que posee duración aroma y color y; la ventaja comparativa ejemplo: el precio que depende mucho de la economía escala y la flexibilidad tributaria que el país posee.</p>	<p>En la compra - venta internacional de mercancías un exportador se compromete al envío de una determinada cantidad con destino al exterior con un importador a cambio del pago de una determinada cantidad monetaria tras la aceptación de una factura proforma, la cantidad mínima de unidades que puede enviar, muestras, mercancías, Incoterm, y detalle de embarque.</p>	<p>Cuando se relaciona con marcas ya se manejan con grandes volúmenes.</p>
<p>4) ¿Cuál es Documento o portal que sirva de guía para el productor, en cuanto a todos los procesos legales involucrados para la exportación?</p>	<p>En el portal de ECUAPASS: http://www.ecuapass.aduana.gob.ec, se especifican los procesos y documentos legales que se requieren para la exportación de distintos rubros.</p>	<p>Nuestro sistema de Aduana ECUAPASS.</p>	<p>Portal "Servicio Nacional de Aduana del Ecuador" donde se da a conocer todos los regímenes Aduaneros; también ECUAPASS (SENAE) facilita los procesos de comercio Exterior con respecto relacionadas con el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.</p>	<p>El portal de ECUAPASS pertenecientes a Aduana del Ecuador (SENAE).</p>
<p>5) ¿Qué ministerios otorga los permisos?</p>	<p>Uno de los involucrados está el Ministerio de Industrias y Competitividad</p>	<p>El Ministerio de Industrias y Competitividad también está Servicio Nacional de Aduana de Ecuador</p>	<p>Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca.</p>	<p>Ministerio de Industrias y Productividad a través de sus programas como Exporta Fácil.</p>

6) ¿Qué requisitos se necesitan para exportar flores?	Se debe Verificar Estatus Fitosanitario: Registro en agro calidad como operador de exportación: Se solicita en la página web de Agrocalidad (www.agrocalidad.gov.ec) según si el usuario es Productor, Productor - Exportador, Exportador, Comercializador, Acopiador.	Previo al embarque de las flores, se requiere el certificado Fitosanitario, uno por cada exportación y se lo debe solicitar máximo dos días antes del despacho de la misma.	Se solicita una inspección o pre-inspección (si el lugar de acopio o cultivo sea fuera del lugar de salida de la carga) esto se realiza en el punto de control (Aeropuertos, Puertos Marítimos, Pasos Fronterizos) o en las coordinaciones provinciales de Agrocalidad en el caso de una pre-inspección.	Registro de Agrocalidad, Solicitar Certificado Fitosanitario
7) ¿Qué requisitos se necesita para realizar la importación a Rusia?	Los requisitos para exportación de productos al Mercado Ruso son más que claras: Contrato: donde se ve reflejado la negociación entre el exportador y el importador Factura(Proforma): donde se detalla peso, gastos, precio esto se puede consultar en la guía DHL Packing List Documento de Transporte	Los principales, aunque puedan parecer bastantes son los siguientes: Contratos Factura comercial: se trata de la factura emitida por el proveedor, donde se ve claramente tu razón social y dirección, los suyos, la descripción de la mercancía, el precio y las condiciones de venta (por ejemplo, "FOB Shanghai" o "CFR Barcelona Port"). Y la lista de carga Packing List: en este documento el proveedor debe realizar de forma, etc.	No tengo la lista a la mano pero son: Contratos, Certificado de Origen, Facturas, Packing List, Declaración de Exportación, Seguro	Contratos, Packing List, Facturas, Certificados de Origen, Certificado de transporte, Seguro, Declaración de Exportación, Otros Certificados.

Fuente: Elaborado por la autora

- **Expertos de Venta para la Exportación a Rusia**

Entrevistado A: Nuestro distinguido entrevistado Santiago Luzuriaga; cuenta con una larga trayectoria en los negocios internaciones, responsables de establecer nuevas y futuras alianzas con otros países, actualmente es gerente de "Bella Rosa", lleva 7 años en la empresa.

Entrevistado B: El presente entrevistado Juan Martín Gómez; es colaborador de la empresa "Rosa Prima". Es gerente de venta y su rol es control en los protocolos legales y legítimos a la exportación.

Entrevistado C: Valeria Guerra es ingeniera en Negocios Internacionales, tiene 11 años en la empresa "Florisol & Co" y 4 años como manager de ventas para la exportación, maneja carteras de clientes en país con gran potencial en importación.

Tabla No. 3 Panel de Entrevista a Expertos de Venta para la Exportación

	Entrevistado A	Entrevistado B	Entrevistado C
1) ¿Qué cantidad de flores exporta semanalmente?	Esto depende de la temporada del año, durante fechas que anteceden a festividades como 14 de febrero, día de las madres o algún festival se pueden llegar a exportar más de 3000 unidades.	Semanalmente exportamos alrededor de 18000 flores de distintos tipos.	Nuestras hermosas flores son exportadas en grandes cantidades sobre todo a Rusia ya que es uno de nuestros mercados objetivos más importantes que tenemos; a Rusia destinos aproximadamente 4000 flores semanalmente.

2) ¿Cómo preservan las flores durante la exportación?	Son preparadas se limpia hoja por hoja, empacadas en paquetes generalmente de diez tallos y permanecen en un cuarto frío temperado a una temperatura de aproximadamente -2°, los vehículos y aviones que realizan la exportación y las transportan a su destino.	Se colocan en agua con hipoclorito de calcio por al menos dos horas, se clasifican y seleccionan según el mercado y antes de ser empacadas vuelven a ser hidratadas hipoclorito de calcio esta vez por un mínimo de seis horas, siendo lo ideal doce horas en un cuarto frío.	Para la preservación de las flores durante la exportación, nosotros tenemos establecidos un protocolo Que comienza con el empaquetado; las flores son transportadas en cartón, a su vez utilizamos cartón corrugado suave para sujetar los pétalos, luego son llevamos a cuartos con una temperatura de -2 esto ocasiona que la flores se adormezcan hasta que llegue a su destino.
3) ¿Qué tipo de material de embalaje utilizan para empaquetar las flores?	Una vez seleccionadas, las flores son guardadas en pequeñas cajas de cartón "plas" de entre 10 a 25 unidades cada caja, según los requerimientos de los clientes, dichas cajas poseen un orificio que permiten su ventilación y sus pétalos son envueltos cuidadosamente con un pequeño y suave papel o plástico, se envuelve nuevamente con un "capuchón" culminando así el "bonche".	Una vez se establezca en destino, son embaladas en cajas separadas por una fina capa de plástico	Utilizamos 2 tipos de cartón, mallas, plásticos.
4) ¿Cuánto duran mayormente las flores después de ser empaquetadas y enviadas a algún país extranjero antes de marchitarse?	El mayor reto es hacer que las rosas duren al menos 20 días después de ser compradas, es decir en condiciones normales.	La duración de flores dependerá del tipo, del cuidado; las flores aproximadamente duran entre 15 a 20 días, siempre y cuando cumplan con los procesos adecuados.	Para que las flores duren un poco más del tiempo promedio es importante el cuidado antes, durante y después del empaquetado; por ese motivo siempre recomendamos a nuestros cliente que una vez que reciban sus flores procedan a ponerlas en un jarrón.
5) ¿Qué tiempo se toma en cargar las flores en la embarcación para la exportación?	El traslado de las flores hasta la costa y su posterior embarcación no tarda más de 8 horas. El envío por vía aérea no puede durar más de 2 días.	Normalmente todo el proceso dura de 6 a 8 horas debido a los protocolos, y cuidados que estos representan.	Por lo general es de 6 horas hasta trasladar la mercadería a la costa.
6) ¿Qué dificultades presenta usted mayormente al momento de exportar su producto y como es el contrato de compra y venta?	Si alguna de las cajas no posee los sellos pertinentes que son necesarios para finalizar el proceso de reglamentación de la mercancía a exportar, ralentizando el proceso y haciéndolo más tardío teniendo que retroceder a pasos anteriores. Recibimos la colaboración de intermediarios y luego pactamos como se contrato es cuanto a responsabilidades de costo y riesgo nosotros usamos en FCA y el CIP	Cuando una empresa exporta, por lo general le surgen contratiempo por todos los protocolos legales. Para nosotros muchas veces el tiempo es el peor enemigo.} Otro factor son los inconvenientes que pueden darse al momento de hacer la compra - venta. Cuando destinamos nuestra producción a Rusia, la incoterm, que usamos para el contrato de compra y venta es el FCA	Pues una vez se culmina toda la revisión y papeleo de la mercancía no tarda más de dos horas transportar a la embarcación que la llevara a su próximo destino. Estando en la costa. El tiempo estimado para la embarcación al transporte aéreo es de 2 a 3 horas siempre tratamos de tener todo listo lo antes posible sobre todo cuando nuestro destino es Rusia el medio de transportación es aéreo. El más recomendable es el FCA cuando transportamos en avión.
8) ¿Cuánto es el tiempo máximo estimado que debe durar una exportación?	El proceso de exportación no debe durar más de dos días, sin embargo; bajo las condiciones adecuadas no afectará la calidad de flores.	Si nos enfocamos en un país cercano puede durar de 5 a 7 horas; pero si es un país lejano tardaríamos alrededor de 2 días.	Dependerá mucho de la distancia; para exportar a Rusia el tiempo aproximado es de 40 a 48 horas

<p>9) ¿Ha tenido usted que aumentar el precio a su producto entre el año pasado? ¿Por qué y qué consecuencias le han surgido por dicha acción?</p>	<p>Si, para nadie es un secreto que las exportaciones de rosas han tenido un nivel de disminución que no ha cambiado desde hace varios años, ya que la demanda ha disminuido lo que logramos vender para exportación debemos incrementar su precio para poder cumplir con los costos generados durante su producción.</p>	<p>Ciertamente los costos han aumentado por las distintas situaciones que afectan la economía nacional, nuestros precios han tenido pequeños aumentos pero no han generado graves consecuencias porque es un producto que contribuye mucho ya que genera empleo ciudadanos y no es tan fácil que la demanda disminuya.</p>	<p>Es un tema complicado porque nuestra actividad ha disminuido de una manera sorprendente ya que nosotros como productores y exportadores dependemos mucho de las políticas tanto para la producción, exportación e importación (políticas del país al que exportamos). Es por ello que las decisiones gubernamentales tienen un gran impacto en el giro de nuestro negocio.</p>
<p>10) ¿Con qué país negocia frecuentemente?</p>	<p>Hemos establecido negociaciones con más de 160 destinos, siendo los principales: Rusia, Europa, donde figura Alemania en cabeza, Estados Unidos, Holanda, Japón, China.</p>	<p>Los principales importadores siempre han sido Estados Unidos, Asia, Rusia y algunos países de la unión Europea.</p>	<p>Canadá, Estados Unidos, Asia, Rusia y algunos países de la unión Europea.</p>
<p>11) ¿Qué consecuencias traerá la pandemia del Covid 19 a la exportación?</p>	<p>Es muy lamentable lo que ha sucedido. Este acontecimiento ha castigado mucho nuestra actividad, la demanda de un momento a otro cayó en un 95%, ya que nadie salía de casa, no se podía exportar y es triste el ver como se daña nuestra producción.</p>	<p>Debido a la pandemia hemos tenido que tomar duras decisiones como el despido, inactividad en nuestros invernaderos, hemos tenido muchas pérdidas ya que invertimos mucho en nuestra producción, lamentablemente no hemos tenido un ayuda por parte del gobierno nuestras mayores ventas se proyectan en los primeros meses, pero todo dio un giro negativo.</p>	<p>El Covid nos desbasta a todos los ecuatorianos, somos más de 100 empresas que nos dedicamos a esta actividad pero lamentablemente no hemos tenido muchas opciones para salir adelante, tenemos muchos factores en contra, necesitamos que el gobierno ayude a este sector en el primer cuatrimestre nos fue muy mal y es la temporada más importante en ventas.</p>
<p>12) ¿Cuál es su mercado objetivo en Rusia?</p>	<p>Nuestro Mercado objetivo es el Mercado de flores de Moscú</p>	<p>El mercado de las flores, como distribuidores, florerías.</p>	<p>Florerías, mercado de flores, campos santos, recepciones de eventos.</p>
<p>13) ¿Cuál es el producto estrella para lograr captar a atención de su mercado objetivo?</p>	<p>Nuestro producto estrella es Kahala y Queenberry; debido a la duración y tamaño de los tallos.</p>	<p>Las preferidas de nuestros clientes rusos son las rosas exclusivas.</p>	<p>Definitivamente las rosas de diferentes colores y mini rosas.</p>

Fuente: Elaborado por la autora

Tras el análisis de las entrevistas realizadas se logró determinar:

En primer lugar, tras la interpretación de la información obtenida en la entrevista aplicada al productor de rosas que es un proceso que requiere una cantidad de procesos que deben realizarse de forma muy cuidadosa con muchas previsiones siendo un producto bastante delicado, la muestra seleccionada también indica que su terreno de cultivo ha disminuido paulatinamente en los últimos años hasta un 25%, reduciendo a la vez su cantidad de producción, haciendo grandes esfuerzos por mantener a su empresa entre las que contribuyen con la exportación de sus rubros, a su vez la mano de obra dedicada a esas actividades se van retirando porque sus ingresos en consecuencia de la situación tienden a disminuir, y aunque a lo largo de un año pueden llegar a tener hasta cinco cultivos, la cantidad de rosas que conforman cada cosecha es bastante menor y sus ganancias no permiten

realizar una buena inversión en nuevos recursos, siendo el tipo de rosas más cultivadas por ese productor las Carpe Diem, Deep Purple, Kahala y Queenberry.

En segundo lugar, luego de evaluar los resultados de la entrevista aplicada a asesores de comercio exterior, se determinó que el Ecuador percibe gran parte de sus ingresos por la exportación de flores que su proceso de exportación se encuentra resguardado, verificado y registrado con diversos trámites y permisos que justifican la calidad que poseen sus productos y lo apto que son para entrar en territorios extranjeros, referentes a distintos niveles para supervisar y controlar cada uno.

Quienes se dedican al cultivo de flores y planean exportar sus flores deben tener pleno conocimiento de los reglamentos y pasos que deben seguir y estar al tanto de las nuevas regulaciones que puedan presentar el Ministerio de Industrias y Competitividad, también el Servicio Nacional de Aduana de Ecuador, de igual manera mantenerse informado con las regulaciones del país a exportar que en este estudio corresponde a Rusia, conocer los aranceles y tener papeles y certificados en regla.

Así en la tercera posición los resultados de la entrevista aplicada a gerente de venta de exportación permitieron determinar las cantidades, tiempos y algunos requerimientos que exigen los entes reguladores en esta actividad. En la actualidad la cantidad de flores exportadas en temporadas altas ha llegado a 3000 cargamentos de distintos tipos de flores, pero las más demandadas son las rosas; las medidas que toman para su preservación en los distintos métodos o formas de transporte, así como los materiales adecuados que permitan su conservación y no generen desechos tóxicos a otras naciones, para todo el proceso de embalaje y preservación, los costos se ubican entre \$1.000 incluyendo todos los cuidados pertinentes.

La exigencia que manejan los encargados de las exportaciones con referencia al tiempo se toma en cargar las flores en la embarcación para la exportación, no debe bajo ninguna circunstancia superar un rango de 5 horas. También uno de los temas con más relevancia incluye las dificultades que con mayor frecuencia se presentan al momento de exportar su producto.

6.2 Análisis ante la Pandemia del Covid

Los portales económicos del país han reportado que en menos de un año el sector florícola ha perdido un estimado de 80 millones de dólares. Los floricultores ecuatorianos han catalogado la situación como la peor crisis que ha vivido el sector, el cual venía de luchar por recuperarse del violento paro de octubre de 2019.

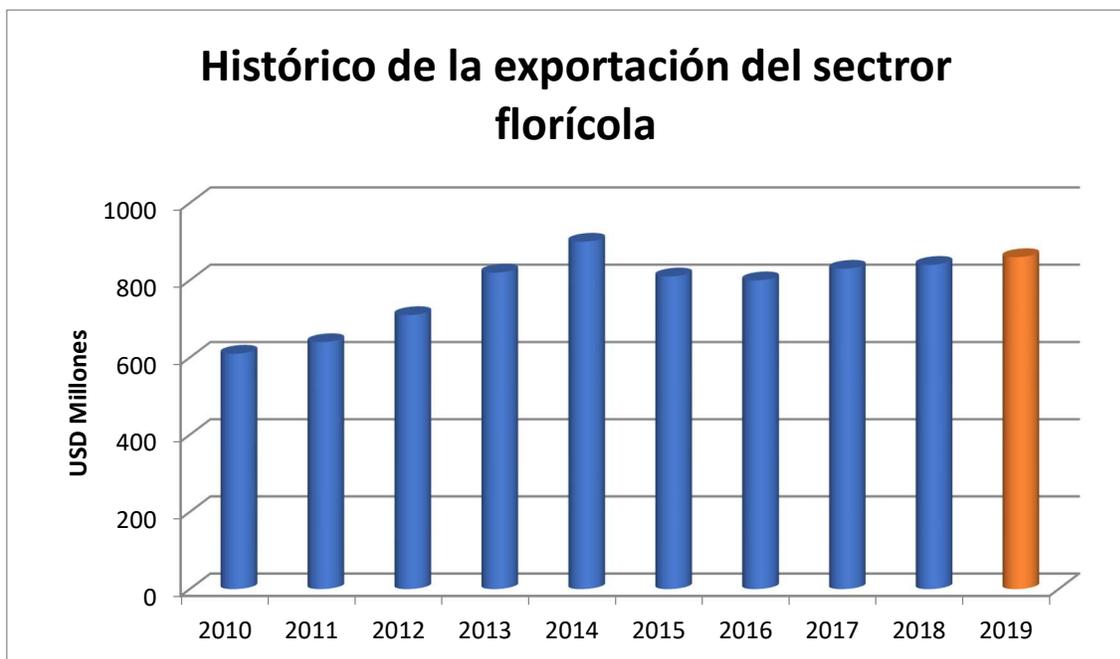
Hasta el momento el golpe económico de este año 2020 en las haciendas florícolas de Ecuador asciende a alrededor de 40 millones de dólares, según la Asociación Nacional de Productores y Exportadores de Flores (Expoflores). A lo que se suma la pérdida de 44 millones de dólares sufrida por los exportadores de flores durante las violentas protestas de octubre de 2019, cuando grupos de encapuchados invadieron las fincas y obligaron a los trabajadores a detener sus actividades.

Hasta el 2019 las flores fueron el cuarto producto no petrolero más importante de exportación para Ecuador, este país se ha esforzado por buscar vencer su dependencia del petróleo.

En los mercados a los que se envían, las flores ecuatorianas siempre ocupan los primeros lugares por su atractivo y calidad. Pero, en el presente año 2020 ya no será igual.

Información del Banco Central (BCE)

Figura N° 8. Histórico de la exportación del sector florícola



Fuente: Elaborado por la autora.

La comercialización de flores fue la primera perjudicada a inicios de año 2020, la decisión del gobierno chino de suspender los festejos por el Año Nuevo Chino, que comenzaba el 25 de enero, se tradujo en la cancelación de envíos de flores programados desde Ecuador hacia dicho mercado. Luego otros importantes mercados, como el estadounidense y el europeo, se cerraron. El resultado es una caída de 80% en las exportaciones de flores, según Expoflores. En 2019, sólo las exportaciones a Estados Unidos representaron 397,1 millones de dólares, según información del Banco Central (BCE). Ese es uno de los mercados de la empresa Jet Fresh Flower Growers, ubicada en la provincia de Cotopaxi, que normalmente exportaba 16 mil tallos al día. La finca, que también exporta a Europa y Australia, no vendió nada en las primeras semanas del año 2020.

La demanda internacional de flores ecuatorianas responde a la calidad de las mismas, que supera a la de las producidas por sus principales competidores: Colombia, Holanda y Kenia, según Expoflores. Pero lamentablemente en las condiciones actuales la calidad ya no es una ventaja incontestable.

Después de este momento de crisis la guerra competitiva va a ser de precios, y por eso el país debe comenzar a trabajar en formas y estrategias para reducir costos.

Alejandro Martínez, presidente ejecutivo de Expoflores. Diego Bonifaz, dueño de la Hacienda Guachalá y de una plantación de agapantos, ambas ubicadas en el cantón de Cayambe (Pichincha), ha visto como el 93% de las plantas termina como abono por el cierre de mercados y la caída de los pedidos. “Las ventas casi llegan a cero, por eso ahora el objetivo es mantener el cultivo de flores para el futuro, aunque toca botar las que se cosechan”, dice Bonifaz. Y esta realidad se repite en otras haciendas florícolas. En condiciones normales, Bonifaz vendía mensualmente 8.000 tallos que en épocas de alta demanda, como San Valentín o el Día de la Madre, llegan a costar USD 0,40 cada uno. Ahora, apenas ha logrado vender 500 tallos y por la mitad de su valor, USD 20. Esto ha significado para la plantación una caída en sus ventas de USD 3.100 al mes. “La mitad de la producción se exportaba a Miami, pero ese mercado se cerró. El resto es destinado a la venta local, pero la crisis solo ha permitido que quienes arman bouquets compren 500 tallos”, afirma Bonifaz. El crédito no es una opción para Bonifaz, ya que las protestas de octubre le obligaron a endeudarse y el comprador de Estados Unidos no le pagó 2.000 \$. Tanto en la hacienda como en la plantación laboran 11 personas, que son 11 cabezas de familia. “Ninguno de nosotros tenemos ingresos. Por

ahora nos alimentamos de la producción agrícola que cada uno saca en los terrenos de sus casas”, dice Bonifaz. Diego Bonifaz, dueño de la Hacienda Guachalá.

En el país, la floricultura genera casi 100.000 empleos directos e indirectos, especialmente para mujeres. “El sector está haciendo el esfuerzo de cuidar las fuentes de empleo, que son los cultivos. Que, si bien ahora no generan ingresos, esperamos que en un futuro sí lo hagan”, afirma Alejandro Martínez, presidente ejecutivo de Expoflores. Pero, muchos de estos puestos ya se están perdiendo por la crisis que, según Expoflores, es la peor que ha vivido el sector en su historia.

Por ahora Expoflores se encuentra a la espera del registro sanitario de Agrocalidad, para luego comercializar el producto y también donarlo a las comunidades vulnerables. Además, el sector florícola creó la plataforma Teams, a través de la cual se formarán grupos para trabajar en soluciones para los problemas actuales de la floricultura, como innovación y simplificación de trámites.

7.0 Discusión y Conclusiones.

- 1) Los niveles de producción para la comercialización y exportación de rosas cortadas desde Ambato hasta la ciudad de Moscú, Rusia; en la actualidad son poco alentadores, esto se debe a que para el 2018 se exportó más toneladas de rosas al mercado ruso, sus cantidades a exportar eran de 21.837 toneladas, mientras que para año 2019 se vio un decrecimiento significativo, de -2.200 toneladas con una exportación de 19.637 toneladas; lo que ha obligado a las empresas a reducir su producción, como es el caso de Rosa Prima y Florisol la cual han reducido su producción en un 15% y 10% en comparación al 2018. Ante la pandemia las empresas han indicado que el 93% de su producción ha sido utilizada como abono, ya que no se ha podido exportar ocasionando miles de pérdidas por mes, indicando que las ventas casi llegan a cero, por lo que tienen como única alternativa el mantener el cultivo de flores para el futuro.
- 2) En comercialización y exportación de rosas cortadas desde Ambato hasta la ciudad de Moscú, Rusia; es importante conocer sobre la estructura legal para lo que es necesario acudir a Agrocalidad para recibir el asesoramiento y la documentación necesaria y no tener ningún problema al momento de enviar la mercadería a destino. De acuerdo a las entrevistas realizadas a los expertos legales, la documentación exigible es: RUC que expide el SRI, obtener el Certificado digital para la firma electrónica y Autenticación otorgado por el Banco Central del Ecuador y Security Data y por último registrarse en el Portal de ECUAPASS: <http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>.
En cuanto a la exportación de productos de origen vegetal es necesario tramitar el Estatus Fitosanitario.
- 3) Para disminuir los gastos de inversión y mantener la calidad del producto exportado desde Ambato hasta la ciudad de Moscú, Rusia; es necesario analizar las vías y rutas posibles de distribución de rosas, para lo cual se evidenció el medio de transporte más eficiente para transportar la mercancía a Rusia continúa siendo la vía aérea ya que según los expertos en exportación; la mercadería debe de ser entregada en máximo 2 días.
Los expertos en exportación de venta también indicaron que la incoterms más eficiente y conveniente es FCA (franco transportista lugar convenido) ya que el exportador se compromete a entregar la mercancía y responsabilizarse de los costos y riesgos hasta el punto de embarque (punto del país origen); luego la responsabilidad pasa a manos del comprador.
- 4) Tras la revisión de los registros económicos se ha determinado que comercialización y exportación de rosas cortadas en Ambato hasta la ciudad de Moscú, Rusia “no es rentable”; debido a que en el año 2019 se presentaron pérdida de hasta 4.000.000 con respecto al año anterior, esto debido a las políticas arancelarias y aumento en los requerimientos de calidad. En cuanto al precio por kilo exportado de flores a Rusia, en el año 2018 se registró un

decrecimiento del 2.2% con respecto al año anterior, pasando de \$4.94 en el 2017 a \$4.83 en el 2018, es decir \$0.11 centavos menos. El precio cotizado del kilo de rosas cortadas varía de acuerdo con el mes de exportación, para el año 2019 el costo por kilo más elevado se registró en febrero con un promedio de \$4.67, luego decreció significativamente para abril con \$3.25, se recuperó nuevamente en mayo \$4.19 y mantuvo su promedio en los meses restantes entre \$3.80 y \$2.89, pero esto en proporciones decrecientes.

Demostrando el constante decrecimiento que ha tenido esta industria en los últimos años, significando pérdidas económicas y leves decrecimientos en el PIB ya que el sector floricultor es uno de los principales sectores no petroleros que más exporta en Ecuador.

Las flores se ubican en el cuarto lugar de productos de exportación; representando el 4.8% de las exportaciones totales del país. En las exportaciones de flores predominan las rosas con el 77% de las exportaciones totales, seguidas por flores de verano (10%), gypsophila (7%), clavel (1.6%), lirios (0.7%) y otras (3.5%).

En cuanto a las ventas del sector florícola ecuatoriano han caído un 70% debido a las condiciones de los mercados internacionales por la actual situación mundial. Los expertos prevén que la situación de este sector se agudice aún más, como indican las previsiones de la Asociación Nacional de Productores y Exportadores de Flores del Ecuador (Expoflores).

La paralización de las actividades y la crecida de cuarentenas obligadas en el mundo, lograron generar que varios pedidos de flores que fueron programados anticipadamente fueran cancelados generando ventas inconclusas y pérdidas de producción.

En base al análisis de cada uno de los objetivos se ha podido demostrar que la comercialización y exportación de rosas cortadas en Ambato hasta la ciudad de Moscú, Rusia; no es favorable ni pertinente a la inversión a dicha actividad; debido a que las exportaciones de rosas destinadas a Rusia ha ido decreciendo en los últimos años (como lo demuestra el primer objetivo) y su vez causando un decrecimiento tanto en los precios como en el PIB disminuyendo la rentabilidad (como lo demuestra el cuarto objetivo) también ha sido una de las actividades más afectadas por la pandemia (Covid 19).

8.0 Recomendaciones.

En tal sentido se recomienda que todos los agricultores que destinen su producción a la exportación tengan previo conocimiento de todo el proceso, reglamentos, papeles necesarios, deberes que se deben cumplir para que el proceso se cumpla bajo las leyes estipuladas y evitar sanciones, malos entendidos que podrían llegar a que las plantas se marchiten antes del tiempo estipulado por no cumplir a cabalidad los procesos de preservación.

En cuanto a las ventas del sector florícola ecuatoriano han caído un 70% debido a las condiciones de los mercados internacionales por la actual situación mundial. Los expertos prevén que la situación de este sector se agudice aún más, como indican las previsiones de la Asociación Nacional de Productores y Exportadores de Flores del Ecuador (Expoflores).

El cierre de fronteras, la paralización de las actividades y la crecida de cuarentenas obligadas en el mundo, lograron generar que varios pedidos de flores que fueron programados anticipadamente fueran cancelados generando ventas inconclusas y pérdidas de producción.

Las cancelaciones han aumentado de la segunda semana de marzo de 2020 con relación a lo ocurrido en semanas pasadas. La situación se ha hecho aún más crítica ya que la venta diaria es nula. Por esa razón, este sector plantea al Gobierno que permita instaurar una licencia extensiva de 90 días a trabajadores de esa actividad, sin goce de haberes ni el pago al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), las medidas decretadas por el presidente Lenín Moreno, en referencia al artículo 47, no consiguen ser un alivio para la situación que atraviesa este sector, por lo que se requieren nuevas medidas y con urgencia y apuro.

Este es un momento bastante crítico en lo que respecta a la rentabilidad de las empresas dedicadas a esta actividad, está en juego el futuro de esta industria, si bien había disminuido las inversiones este año representó un deceso de las actividades comerciales, es importante recalcar que la paralización económica abarca diferentes sectores, por lo tanto es oportuno el diversificar su inversión ya que las empresas no está haciendo uso de la totalidad de sus terrenos de producción, en lo que se recomienda destinar partes de su activo fijo (terrenos) a la producción de otras actividad ejemplo: Ganadería; AGROFLORA es una empresa

Se propone evaluar todas las vías y rutas posibles de distribución de rosas, para disminuir gastos de inversión y mantener la calidad del producto desde Ambato hasta la ciudad de Moscú. De igual manera como se evidenció el medio de transporte más eficiente para transportar la mercancía a Rusia continúa siendo la vía área.

Bibliografía

- Acción contra el hambre. (2016). <https://www.accioncontraelhambre.org/>. Recuperado el 24 de 01 de 2020, de https://www.accioncontraelhambre.org/sites/default/files/documents/u.d.9_exportacion_importacion.pdf
- Aduana del Ecuador SENA. (2017). <https://www.aduana.gob.ec/>. Recuperado el 13 de 01 de 2020, de <https://www.aduana.gob.ec/para-importar/>
- Agencia de regulación y control fito y zoosanitario. (2018). <http://www.agrocalidad.gob.ec/>. Recuperado el 13 de 01 de 2020, de <http://www.agrocalidad.gob.ec/direccion-de-certificacion-fitosanitaria/>
- Agro. (2016). <https://www.agro.uba.ar/>. Recuperado el 14 de 08 de 2019, de https://www.agro.uba.ar/unpuente/img/contenidos_pdf/modulo4.pdf
- Boríssov, D., Zhamin, & Makárova. (2017). <http://www.eumed.net>. Recuperado el 14 de 08 de 2019, de <http://www.eumed.net>: <http://www.eumed.net/coursecon/dic/bzm/e/exporta.htm>
- Clúster Flor. (2017). <http://flor.ebizar.com/>. Recuperado el 24 de 08 de 2019, de <http://flor.ebizar.com/mercados-de-exportacion-de-flores-ecuatorianas/>

Comercio y Aduanas México. (11 de 01 de 2019). <https://www.comercioyaduanas.com.mx/>.

Recuperado el 27 de 01 de 2020, de

<https://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior/comercioexterioryaduana/s/que-es-comercio-exterior/>

Definición Mx. (2017). <https://definicion.mx/flor/>. Recuperado el 14 de 08 de 2019, de

<https://definicion.mx/flor/>

Ecured. (2018). <https://www.ecured.cu/>. Recuperado el 24 de 08 de 2019, de

[https://www.ecured.cu/Ambato_\(Ecuador\)#Flora](https://www.ecured.cu/Ambato_(Ecuador)#Flora)

Expoflores. (2016). <https://expoflores.com/>. Recuperado el 14 de 01 de 2020, de

<https://expoflores.com/flore-certified/>

Expo-flores. (2018). <https://expoflores.com/>. Recuperado el 14 de 08 de 2019, de

<https://expoflores.com/inteligencia-de-mercados/>

Expo-flores. (2019). <https://app.powerbi.com/>. Recuperado el 27 de 01 de 2020, de

<https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjoiZWFKYTljYjQtZmFkNS00N2ZjLTllODktOGM2N2E3MjQ2ZjUyIiwidCI6IjNmMmE4MmYxLTY4NWQtNDVhZi1hMDBmLWJjN2U4Y2Y4ZGIwZSIsImMiOiR9>

Gonzalez, R. (julio de 2015). *Estudio Financiero para determinar la factibilidad de la*

empresa "Flores de la Victoria". Recuperado el 21 de julio de 2020, de

<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/10446/1/UPS-GT001510.pdf>

Hanaflowers. (2018). <https://hanaflores.com.pe/>. Recuperado el 14 de 08 de 2019, de

<https://hanaflores.com.pe/flores/rosas>

Instituto Nacional del Emprendedor. (2018). <http://www.contactopyme.gob.mx/>.

Recuperado el 13 de 01 de 2020, de

<http://www.contactopyme.gob.mx/guiasempresariales/guias.asp?s=10&g=8&sg=50>

- López, R. (2017). *Planificación y gestión de la demanda*. Paraninfo.
- McGraw-Hill. (2018). *Preparación para el Examen de GED, Segunda edición*. McGraw Hill Professional.
- Morisigue, D. E., Mata, D. A., Facciuto, G., & Bullrich, L. (2012). *Pasado y presente de la Floricultura Argentina*. INTA.
- Newcounsel. (2017). <https://www.newcounsel.org/>. Recuperado el 19 de 01 de 2020, de <https://www.newcounsel.org/index.php/tramites?id=167>
- Nogales, I. (2017). *Estrategias Rentables de Forex: Explicadas paso a paso*. Ra-Ma.
- Novoa, C. (2016). <https://www.eltelegrafo.com.ec>. Recuperado el 24 de 08 de 2019, de <https://www.eltelegrafo.com.ec>:
<https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/de7en7/1/ambato-el-huerto-del-ecuador>
- Organización Mundial del Comercio. (2019). <https://www.wto.org/>. Recuperado el 13 de 01 de 2020, de <https://www.wto.org/>:
https://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/glossary_s.htm
- Pacheco, C., & Pérez, G. (2018). *El proyecto de inversión como estrategia gerencial*. IMCP.
- PRO ECUADOR. (2016). *PRO ECUADOR*. Recuperado el 19 de 01 de 2020, de <https://www.proecuador.gob.ec/guia-del-inversionista-2/#1516995253489-3b04fd8e-4249>
- PRO ECUADOR. (2017). <https://www.proecuador.gob.ec/>. Recuperado el 19 de 01 de 2020, de <https://www.proecuador.gob.ec/>: <https://www.proecuador.gob.ec/guia-del-inversionista-2/#1518025007892-5e473429-ccfb>

PRO ECUADOR. (2017). <https://www.proecuador.gob.ec/>. Recuperado el 20 de 01 de 2020, de <https://www.proecuador.gob.ec/>: <https://www.proecuador.gob.ec/guia-del-inversionista-2/#1518024901431-20654a25-9820>

PRO ECUADOR. (2017). <https://www.proecuador.gob.ec/>. Recuperado el 20 de 01 de 2020, de <https://www.proecuador.gob.ec/>: <https://www.proecuador.gob.ec/guia-del-inversionista-2/#1516996101873-c38ba886-3493>

PRO ECUADOR. (2019). <https://www.proecuador.gob.ec/>. Recuperado el 20 de 01 de 2020, de <https://www.proecuador.gob.ec/>: <https://www.proecuador.gob.ec/>

SENAE. (2017). <https://www.aduana.gob.ec/>. Recuperado el 19 de 01 de 2020, de <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/#>

Sputnik. (2017). <https://mundo.sputniknews.com/>. Recuperado el 24 de 08 de 2019, de <https://mundo.sputniknews.com/america-latina/201709081072221185-america-latina-rusia-flores-exposicion/>

Telegáfo. (2014). <https://www.eltelegrafo.com.ec/>. Recuperado el 24 de 08 de 2019, de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/regional/1/cita-preve-ventas-por-unos-65-millones-en-ambato>

Tramites ciudadanos gobierno de Ecuador. (2019). <https://www.gob.ec/>. Recuperado el 13 de 01 de 2020, de <https://www.gob.ec/>: https://www.gob.ec/tramites/buscar?search_api_fulltext=certificado%20de%20confornidad

Valenciano, J. (2017). *Cuestiones prácticas de fundamentos de economía*. Universidad Almería.

Anexos

Anexo No.1

Formato de entrevista aplicada a productor de rosas

1. ¿Cuántas hectáreas tiene destinada a la siembra de rosas?
2. ¿Recibió capacitación acerca de los mecanismos óptimos para producir rosas?
3. ¿Qué tiempo tiene laborando esta área?
4. ¿Qué cantidad de mano de obra requiere para producir?
5. ¿Según su experiencia cuáles son los factores que intervienen en el desarrollo de las rosas para que tengan una buena calidad?
6. ¿Cuánto tiempo dura la producción de rosas? (desde la etapa de la siembra hasta la cosecha).
7. ¿Qué tipo de rosa produce? ¿Por qué?
8. ¿Qué temperatura considera usted la correcta para obtener una excelente cosecha?
9. ¿Cuántas horas de sol deben recibir las flores?
10. ¿Cuál es la cantidad aproximada que obtiene por cada producción?
11. ¿Cuántos ciclos de cosecha obtiene por año?
12. ¿Qué características poseen sus flores, que las diferencian de otros agricultores?

Formato de entrevista aplicada a asesores de comercio exterior

1. ¿Qué beneficios obtiene Ecuador al comerciar con empresas internacionales?
2. ¿Qué documentos se les exige a los productores para que se les permita exportar?
3. ¿Cuál es la mínima cantidad y calidad que se requiere, para ser candidato a la exportación?
4. ¿Cuáles son los entes regulatorios de producción de rosas?
5. ¿Existe algún documento o portal que sirva de guía para el productor, en cuanto a todos los procesos legales involucrados para la exportación?
6. ¿Qué ministerios otorgan los permisos?
7. ¿Qué requisitos se necesita para exportar flores?
8. ¿Qué requisitos se necesita para realizar una importación a Rusia?

Formato de entrevista aplicada a gerente de venta de exportación

1. ¿Qué cantidad de flores exportan semanalmente?
2. ¿Cómo preservan las flores durante la exportación?
3. ¿Qué tipo de material de embalaje utilizan para empaquetar las flores?
4. ¿Cuánto duran mayormente las flores después de ser empaquetadas y enviadas a algún país extranjero antes de marchitarse?
5. ¿Qué tiempo se toma en cargar las flores en la embarcación para la exportación?
6. ¿Qué dificultades presenta usted mayormente al momento de exportar su producto?
7. ¿Cuánto es el presupuesto mínimo que invierte en la conservación de las flores antes y durante la exportación?
8. ¿Cuánto es el tiempo máximo estimado que debe durar una exportación?
9. ¿Qué convenio de pago usa usted mayormente con los importadores?
10. ¿Ha tenido usted que aumentar el precio a su producto entre el pasado año y este año?
¿Por qué y qué consecuencias le han surgido por dicha acción?
11. ¿Con qué país negocia frecuentemente?

Formato de entrevista aplicada a gerente de venta de exportación de otros rubros

1. ¿Cuál es el producto que generalmente exporta?
2. ¿Qué requisitos utiliza para la importación de su producto?
3. ¿Qué tiempo toma en cargar el producto a la embarcación su transportación?
4. ¿Qué material utiliza para el guardado y preservado de su producto?
5. ¿Cuánto es el mínimo de inversión que utiliza para la preservación de su producto durante la exportación?
6. ¿Qué convenio de pago utiliza usted con los importadores?
7. ¿Cuál es el tiempo máximo que ha durado la exportación de su producto?

8. ¿Cuánto es el tiempo de duración que posee su producto después del empaquetado y la exportación?
9. ¿Ha tenido que aumentar el precio de su producto entre el año anterior y el actual? ¿Por qué y que consecuencias le han surgido luego de dicha acción?
10. ¿Con qué país negocia frecuentemente?

Anexo N° 2

Validación de Cuestionario Aprobado.

 **Marcelo Javier Bastidas Jimenez**
Para: Est. Damaris Dayanara Zuñiga Junco + 2
Mié 1/7/2020 19:54 [Ver más](#)

Todo es correcto y aprobado

los formatos de validacion deben ser 3 independientes

Reenvíe por favor

Saludos

Ing. Marcelo Bastidas Jiménez
Jefe de Área Profesional
Carrera de Administración de Empresas
Universidad Politécnica Salesiana del Ecuador
Sede: Guayaquil Campus: Centenario | Chambers
227 y 5 de Junio
Tel.:(593) 4 2590-630 Ext. 4568
Cel.:(593) 986969069 |email: mbastidas@ups.edu.ec

Formato de Validación de Cuestionario

 **Marcelo Javier Bastidas Jimenez**
Para: Est. Damaris Dayanara Zuñiga Junco + 2
Jue 2/7/2020 13:32 [Ver más](#)

 final Documento Validador - ...
DOCX - 21 KB

 final Docu...
DOCX - 22 KB

📎 3 archivos adjuntos (64 KB)

Adjunto documentos llenos

saludos

Ing. Marcelo Bastidas Jiménez
Jefe de Área Profesional
Carrera de Administración de Empresas
Universidad Politécnica Salesiana del Ecuador
Sede: Guayaquil Campus: Centenario | Chambers
227 y 5 de Junio
Tel.:(593) 4 2590-630 Ext. 4568
Cel.:(593) 986969069 |email: mbastidas@ups.edu.ec

Anexo N° 3

Entrevistas para artículo científico

Resultados de la entrevista aplicada a productor de rosas

1. ¿Cuántas hectáreas tiene destinada a la siembra de rosas?

MARÍA QUILCA: "La empresa BellaRosa cuenta con 18 hectáreas a la producción. Las rosas destinadas a la exportación deben cultivarse en invernaderos protegiéndolas de factores que puedan afectarlas, garantizando flores libres de plagas y enfermedades, cumpliendo con los estándares".

ISABEL ILANGO: "En todo Ecuador se poseen alrededor de 2500 hectáreas para cultivar flores, en estos momentos ROSAPRIMA cuenta con 120 hectáreas, pero

destinamos totalmente a la siembra de rosas 100 hectáreas".

CESAR GUZMAN: "FLORISOL hasta la actualidad la empresa gracias a las estrategias y nuevas alianzas hemos crecido tanto en personal como en terrenos para la producción; es por ello que contamos con 35 hectáreas pertenecientes a 3 fincas hasta el momento".

MARÍA FERNANDA RODRÍGUEZ: "Los últimos años, a la disponibilidad de los activos de EDEN FLORA y a la variedad de flores que hemos llegado a tener; hoy por hoy nuestra empresa cuenta con 22 hectáreas".

MARCOS REDROBAN: "AGROFLORA S.A cuenta con 20 hectáreas".

2. ¿Recibió capacitación acerca de los mecanismos óptimos para producir rosas?

MARÍA QUILCA “ Este tipo de labores requieren ser ejecutados de formas muy cuidadosas, incluso nunca se llega a saber o conocer del todo como producir las mejores rosas, ciertamente me he capacitado y he recibido realimentación por parte de otras personas han dedicado gran parte de su vida a dicha actividad incluso de algunos expertos en la materia como biólogos, aun así estos procesos pueden requerir hasta una década de estudios para hacer cruces adecuados, es un trabajo que requiere mucho detalle”.

ISABEL ILANGO “Por supuesto, nunca se deja de aprender y la floricultura demanda mucho conocimientos y cuidados es por ellos que nosotros como productores y como los responsables de que la producción salga en buen estado nos comprometemos a capacitaciones constantes gracias a ello hemos podido cultivar una variedad de rosas con los mejores estándares de calidad y hemos obtenido año a año la certificaciones correspondientes a la actividad de la empresa”.

CESAR GUZMAN “La empresa al contar con los mejores estándares de calidad a la producción necesita de un personal capacitado contantemente, y es por ello que contamos con un personal altamente capacitado con cursos, escuelas y congresos nacionales como internacionales; una de la ultimas capacitaciones que obtuvieron nuestros productores fue en SIFLOR que es una escuela de floricultura muy reconocida y de prestigio”.

MARÍA FERNANDA RODRÍGUEZ “Efectivamente es muy importante el estar capacitados en esta actividad la capacitación”.

MARCOS REDROBAN “Claro que sí; en el último recibimos cerca de 7 capacitación para innovación, cuidados, diseño y mejoramiento de los procesos”.

3. ¿Qué tiempo tiene laborando esta área?

MARÍA QUILCA “Desde muy joven he trabajado en la siembra de diversas flores incluso de legumbres y hortalizas, como tal en la siembra de rosas llevo trabajando 8 años”.

ISABEL ILANGO “Exactamente 4 años y medio, y puedo decir que durante el tiempo que he trabajado me he dado cuenta que el contacto que tengo con la naturaleza es una gran Bendición”.

CESAR GUZMAN “Más de 10 años; llevo mucho tiempo en esta actividad por eso conozco tanto de floricultura, la cual amo; no he mirado otros horizontes mientras Dios y la empresa me dé la oportunidad, seguiré cultivando flores”.

MARÍA FERNANDA RODRÍGUEZ “ 7 años aproximadamente

MARCOS REDROBAN Como floricultor llevo 15 años de las cuales en la empresa actual llevo 9 años”.

4. ¿Qué cantidad de mano de obra requiere para producir?

MARÍA QUILCA: “Esto depende mucho de la extensión de terreno que se maneje, aproximadamente 30 personas, ya que se deben distribuir las actividades, unos se dedican a trabajar la tierra, a regar, controlar la maleza, realizar los cortes, y esas actividades se realizan con mucha frecuencia, se recomienda contar con el doble de trabajadores, es decir, al menos 30 personas para que realicen sus labores por turnos”

ISABEL ILANGO “rosa bella cuenta con 1253 hombres y mujeres dedicados a tratar, cultivar la tierra y es gracias a sus buenas prácticas las que nos ha permitido crecer como familia. Nuestro personal es el capital activo más valioso que tenemos”.

CESAR GUZMAN “La empresa cuenta con 500 empleados de las cuales alrededor de 340 se dedican a la producción (distribuidos por actividad, jornada y finca); dichos floricultores son pertenecientes a las comunas para la cual cada vez que la empresa crece las comunas también lo hacen”.

MARÍA FERNANDA RODRÍGUEZ “La Empresa cuenta con 40 floricultores dedicados a el control y cuidado de la producción de flores”.

MARCOS REDROBAN “Para todos los procesos de producción se cuenta con la colaboración de 70 personas muchos pertenecientes a las comunas”.

5. Según su experiencia. ¿Cuáles son los factores que intervienen en el desarrollo de las rosas para que tengan una buena calidad?

MARÍA QUILCA “El factor más importante es el clima, Ecuador es un país privilegiado por su ubicación geográfica y condiciones de luminosidad gracias a la línea ecuatorial. La temperatura ideal para el cultivo de las rosas oscila entre 10° y 17°, Suelos húmedos, eliminación de maleza, fertilizantes, etc”.

ISABEL ILANGO “El invernadero debe poseer muy buena iluminación y contar con buenas fuentes de ventilación que permitan además controlar las enfermedades, también deben existir controles o medidas preventivas así como curativos y erradicantes.

El abono, estiércol, fertilizantes, deben adecuarse al tipo de tierra y suelo que puede variar según su zona”.

CESAR GUZMAN “Tiempos de regado, deben ser regadas frecuentemente con abundante agua, está el tipo de riego por goteo que se diariamente que humedece toda la parte superior de la flor y el riego con “flauta” (es similar a una manguera), se realiza dos veces a la semana para aumentar la humedad relativa del invernadero”.

MARÍA FERNANDA RODRÍGUEZ “Se deben eliminar las malezas que son todos los materiales vegetales no deseados que puedan evitar el buen desarrollo de las plantas, también para fines estéticos se eliminan los pequeños brotes que crecen en sus tallos esto se realiza manualmente cada semana”.

MARCOS REDROBAN “Son muchos los factores; principalmente el cuidado de la tierra; el riego constante; control de las plagas y otros cuidados ya que existe eventos que hecha a perder la producción tales como las cenizas cuando un volcán se activa logrando dañar la vegetación”.

6. ¿Cuánto tiempo dura la producción de rosas? (desde la etapa de la siembra hasta la cosecha)

MARÍA QUILCA Por lo general la producción puede durar entre 6 a 9 semanas

ISABEL ILANGO Depende de muchos factores, ya que no todas las variedades duran el mismo tiempo; unas flores demoran un poco más pero por lo general el proceso dura de 7 a 8 semanas.

CESAR GUZMAN Existe un intervalo entre 7 y 9 semanas cada tipo de rosa se toma si tiempo excepto las Callas que toman alrededor de 2 meses en cosechase.

MARÍA FERNANDA RODRÍGUEZ Entre 7 a 8 semanas; excepto las Escabiosas tardan más debido a que sus botones y tallos se fortalecen a las 9 semanas.

MARCOS REDROBAN 7 Semanas es lo recomendable; claro que otro tipo de rosas demandan más tiempo.

7. ¿Qué tipo de rosa produce? ¿Por qué?

MARÍA QUILCA En todo el país existen alrededor de 400 variedades de rosas. Aquí generalmente cultivamos rosas: Carpe Diem, Deep Purple, Kahala y Queenberry

ISABEL ILANGO Nos enfocamos en todo tipo de rosas; Garden rose; exclusive; estándar rose, rosas de colores y tinturadas

CESAR GUZMAN Actualmente contamos con una cartera de 17 categorías de flores, entre ellas Calas; Rosas; Mini Rosas; Cremones; Lirios Orientales y Ot; Anastacias; Productos Tinturados; y Nuestras recientes variedades Escabiosas; Delphinium; Scoop; y Craspedias

MARÍA FERNANDA RODRÍGUEZ En EDEN nos encargamos de producir todo tipo de rosas

Rice Flower y Craspedias

MARCOS REDROBAN Nosotros producimos rosas de muchas variedades; colores, tinturadas, tamaño y punto de tallo, diseño de botones

8. ¿Qué temperatura considera usted la correcta para obtener una excelente cosecha?

MARÍA QUILCA La temperatura ideal está entre los 10° y 17°.

ISABEL ILANGO Eso depende del clima, no todos los sembrados cuentan la misma temperatura durante el año pero varía entre 10° a 15°.

CESAR GUZMAN Entre 14° y 17° dependiendo de la temporada.

MARÍA FERNANDA RODRÍGUEZ Por lo general varía entre 12° y 17° durante el año, lo que representa una buena temperatura para el proceso de producción de flores.

MARCOS REDROBAN El clima es variado esto se da entre 12° y 17°; pues 14° es la ideal

9. ¿Cuántas horas de sol deben recibir las flores?

MARÍA QUILCA No hay problema con que reciban 8 horas de sol, pero deben protegerse de que reciban los rayos directamente, por eso son cultivadas en invernaderos para tener mayor control de esos factores.

ISABEL ILANGO Es importante que las flores reciban sol, 6 horas es lo ideal.

CESAR GUZMAN Debido al calentamiento global, el sol por muchas horas es dañino, pero los invernaderos le dan protección. Nuestros cultivos reciben por lo general 7 horas de sol al día.

MARÍA FERNANDA RODRÍGUEZ las flores no necesitan más que 6 horas de sol al día.

MARCOS REDROBAN 6 horas es aconsejable para evitar daños en los botones a pesar que las mallas los protege pero si llega a 7 horas no hay problema.

10. ¿Cuál es la cantidad aproximada que obtiene por cada producción?

MARÍA QUILCA Siempre va a depender de la extensión del terreno que disponga para la siembra, si por ejemplo se destinan # metros, se podrán obtener # racimos de rosas

Diariamente se pueden recolectar unas # flores.

ISABEL ILANGO Es difícil darles cantidades exactas porque nunca es igual ya que depende de muchos factores como temporadas, la fertilidad de la tierra, el buen clima y de que no hayan contratiempos,

CESAR GUZMAN Dependerá mucho de cuando la flor este en el proceso de corte; que flor cumple con sus condiciones de apertura. Este se selecciona por grado y se empaca en caja de 25 por unidad. Luego llegan a otro proceso que es de selección en donde se divide por colores tamaño de botón y antes de ser empaquetadas y exportadas de acuerdo a la exigencias del cliente pasan a un cuarto frío a hidratarse por 12 horas aproximadamente a Rusia destinamos por lo general el 50% de nuestra producción.

MARÍA FERNANDA RODRÍGUEZ 2000 cultivos por semana y esto depende del tiempo es decir no todos los cultivos están listos al mismo tiempo, hay temporadas donde se demandan más ejemplo en el mes de enero donde se dobla la producción para que estén listas en febrero donde la demanda es alta por el mes del amor y la amistad.

MARCOS REDROBAN Nosotros por lo general cosechamos semanas tras semana pero mensualmente logramos obtener entre 18 a 20.000 flores.

11. ¿Cuántos ciclos de cosecha obtiene por año?

MARÍA QUILCA A lo largo de un buen año, con condiciones ambientales y económicas controladas se pueden obtener hasta cinco cosechas de rosas.

ISABEL ILANGO se producen entre 5 a 6 cosechas hay meses en que se producen más

CESAR GUZMAN en el año varía de 4 a 6 cosechas dependiendo de las condiciones climáticas ya que hay inviernos que parecen veranos dificultado así una buena cosecha ya que se hecha a perder muchos de la producción y tomando en cuenta que cierto tipo de flores se toman más tiempo por lo tanto el ciclo de producción anual se reduce; como ya lo mencioné antes "Las Callas".

MARÍA FERNANDA RODRÍGUEZ se cosecha 5 veces al año debido a que hay que darse el tiempo oportuno para preparar la tierra, regarla, fertilizarla; para que la buenas prácticas empleadas en nuestro invernadero tengan un resultado positivo positiva.

MARCOS REDROBAN Podemos decir que hasta el año anterior hubieron 6 ciclo de cosecha, en este año no hemos podido seguir con la misma secuencia debido a la pandemia ya que no se ha podido exportar y ya tuvimos la experiencia del año anterior que por el paro de transportista mucha de nuestra producción no llegó a su destino y se echó perder en donde se dieron pérdidas de miles de dólares.

12. ¿Qué características poseen sus flores, que las diferencian de otros agricultores?

MARÍA QUILCA En este sector mayormente por las características favorecedoras del suelo los botones de las rosas son más voluminosos y las hojas son más gruesas con tonos mucho más consistentes

ISABEL ILANGO De por sí las flores son hermosas y la aceptación es la más acertada los detalles en las flores como colores, grosor, tallos, botones son las que las hace las preferidas de nuestros cliente.

CESAR GUZMAN Las flores nos recuerda lo hermoso que es la naturaleza y tener la oportunidad de tener un poco de esa belleza en casa u obsequiarla a un ser especial es lo que las hacen únicas.

MARÍA FERNANDA RODRÍGUEZ Proveen belleza, personalidad, elegancia, armonía y la conexión que exista con la madre naturaleza.

MARCOS REDROBAN Hablar de flores es hablar de vida, esa una de las belleza que no brinda la tierra es por ello que yo aconsejo que en cada uno de los hogares tengan una flor por lo menos a parte que decora traen buenas vibras porque es un producto natural, bendecido y es tratada por personas de buen corazón.

Resultados de la entrevista aplicada a asesores de comercio exterior

1. ¿Qué beneficios obtiene Ecuador al comerciar con empresas internacionales?

JULIO AYALA ROMERO : “A partir de la década de los 90 el liderazgo del mercado ecuatoriano se ha consolidado principalmente gracias a una mejora de las variedades, ampliación de la oferta durante todo el año y a su creciente demanda.

IVÁN ROSERO CARTAGENA Muy bien, comercializar con empresas internacionales asegura mantener la balanza comercial ecuatoriana casi siempre equilibrada. Esto significa que por regla general las exportaciones y las importaciones alcanzan cifras similares.

CARLOS TIERRA CUNACHI es muy beneficio sobre todo cuando las empresa ecuatoriana negocian con los grandes monstruos potenciales EEUU, Rusia, China; logrando reducir brechas arancelarias bilaterales, inversión en proyectos nacionales.

CLAUDIA VÁSQUEZ ANDRADE Los beneficios son muy buenos para la economía ecuatoriana, relaciones bilaterales, otro de los puntos importantes es que al exportar volúmenes de producción las divisas retornas lo que beneficia muy a la economía es por eso que para un país es mucha más conveniente exportar que importar.

2. ¿Qué documentos se les exige a los productores para que se les permita exportar?

JULIO AYALA ROMERO Para la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente, se plantean los requisitos para ser Exportador en la Aduana: Un prerrequisito es tener un RUC con la actividad especificada y juntos con la firma electrónica que la otorga el Banco Central del Ecuador procedemos a ingresar en la siguiente página www.ecuapass.aduana.gob.ec Verá!, esta plataforma es un sistema perteneciente a la Aduana que nos permite tener un registro y control de la información legal de la empresa y de la mercadería ejemplo: cantidades, precios, lotes ,etc; esta información nos sirve para controlar las empresas exportadores para

que no hayan fraudes ejemplo: que pasa si el # mercadería no coincide con lo que facturó la empresa, ¿Qué significa? Significa que la empresa le está robando al estado entonces registrar y luego de contar con uno de nuestros asesores.

IVÁN ROSERO CARTAGENA Los pasos son los siguientes:

1. Obtenga el Registro Único de Contribuyente (RUC) que expide el Servicio de Rentas Internas (SRI).

2. Obtener el Certificado digital para la firma electrónica y Autenticación otorgado por el Banco Central del Ecuador y Security Data en: <http://www.eci.bce.ec/web/guest> y <http://www.securitydata.net.ec>

3. Registrarse en el Portal de ECUAPASS : <http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>

4. Busque la asesoría y servicios de un Agente de Aduana de su confianza, quien realizará los trámites para la exportación de sus mercancías o a través nuestro, puesto que como ya lo indicamos más arriba, contará no sólo con la persona encargada del envío de sus cargas, sino además de un selecto grupo de profesionales expertos en materia aduanera, quienes lo asesorarán en todas sus dudas y de ayudarle además en el caso de suscitarse problemas con su exportación.

5. Una vez realizados los pasos anteriores, ya se encuentra habilitado para realizar una exportación.

- El Consejo Nacional de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) estableció que los exportadores adicionalmente se registren con el Ministerio de Industrias y Competitividad cuando se refieran a:

- Exportaciones de chatarra y desperdicios metales ferrosos y no ferrosos. Resolución 400 del 13 de septiembre de 2007 y publicada en el Registro Oficial Suplemento 233 del 17 de diciembre de 2007.

- Exportaciones de cueros y pieles. Resolución 402 del 13 de septiembre de 2007 y publicada en el Registro Oficial 222 del 29 de noviembre de 2007.

CARLOS TIERRA CUNACHI Certificado digital para la firma electrónica y Autenticación otorgado por el Banco Central del Ecuador y Security Data en:

<http://www.eci.bce.ec/web/guest> y

<http://www.securitydata.net.ec>

3. Registrarse en el Portal de ECUAPASS : <http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>.

CLAUDIA VÁSQUEZ ANDRADE RUC que expide el SRI; obtener el Certificado digital para la firma electrónica y Autenticación otorgado por el Banco Central del Ecuador y Security Data Registrarse en el Portal de ECUAPASS :

<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>.

3. ¿Cuál es la mínima cantidad y calidad que se requiere, para ser candidato a la exportación?

JULIO AYALA ROMERO Los que más influye es el tiempo y la experiencia que posean en la producción, la calidad de las mismas, su capacidad de producción debe mantenerse y tener buenas proyecciones a largo plazo para garantizar niveles de producción para exportación constante

IVÁN ROSERO CARTAGENA Depende mucho de las ventajas tanto comparativas como competitivas que esta tiene; en el caso de los exportadores de rosas como me lo comentó que es el producto en que está basado su

proyecto, cabe indicar que los países exportadores de rosas son Ecuador, Colombia y Argentina; y que la ventaja competitiva del producto ecuatoriano son las características que posee: duración, aroma y color; y la ventaja comparativa ejemplo: el precio que depende mucho de la economía, escala y la flexibilidad tributaria que el país posee.

CARLOS TIERRA CUNACHI en la compra-venta internacional de mercancías un exportador se compromete al envío de una determinada cantidad con destino al exterior con un importador a cambio del pago de una determinada cantidad monetaria tras la aceptación de una factura proforma. Esta debe contener el detalle principalmente de los datos domiciliarios y tributarios del exportador, la cantidad mínima de unidades que puede enviar, muestras, mercancías, Incoterm, y detalle de embarque.

CLAUDIA VÁSQUEZ ANDRADE Cuando se relaciona con marcas ya se manejan con grandes volúmenes.

4. ¿Existe algún documento o portal que sirva de guía para el productor, en cuanto a todos los procesos legales involucrados para la exportación?

JULIO AYALA ROMERO En el portal de ECUAPASS: <http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>, se especifican los procesos y documentos legales que se requieren para la exportación de distintos rubros.

IVÁN ROSERO CARTAGENA Nuestro sistema de Aduana ECUAPASS

RESPUESTA 3--- Portal "Servicio Nacional de Aduana del Ecuador" donde se da a conocer todos los regímenes Aduaneros; también ECUAPASS (SENAE) facilita los procesos de comercio Exterior con respecto relacionadas con el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

RESPUESTA 4--- El portal de ECUAPASS pertenecientes a Aduana del Ecuador (SENAE)

5. ¿Qué ministerios otorgan los permisos?

JULIO AYALA ROMERO Uno de los involucrados está el Ministerio de Industrias y Competitividad.

IVÁN ROSERO CARTAGENA EL Ministerio de Industrias y Competitividad también está Servicio Nacional de Aduana de Ecuador

CARLOS TIERRA CUNACHI Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca.

CLAUDIA VÁSQUEZ ANDRADE Ministerio de Industrias y Productividad a través de sus programas como Exporta Fácil.

6. ¿Qué requisitos se necesita para exportar flores?

JULIO AYALA ROMERO Se debe verificar Estatus Fitosanitario: Registro en agrocalidad como operador de exportación: Se solicita en la página web de Agrocalidad (www.agrocalidad.gob.ec) según si el usuario es Productor, Productor - Exportador, Exportador, Comercializador, Acopiador.

IVÁN ROSERO CARTAGENA Previo al embarque de las flores, se requiere el certificado Fitosanitario, uno por

cada exportación y se lo debe solicitar máximo dos días antes del despacho de la misma.

CARLOS TIERRA CUNACHI Se solicita una inspección o pre-inspección (si el lugar de acopio o cultivo sea fuera del lugar de salida de la carga) esto se realiza en el punto de control (Aeropuertos, Puertos Marítimos, Pasos Fronterizos) o en las coordinaciones provinciales de Agrocalidad en el caso de una pre-inspección.

CLAUDIA VÁSQUEZ ANDRADE Registro de Agrocalidad, Solicitar Certificado Fitosanitario

7. ¿Qué requisitos se necesita para realizar una importación a Rusia?

JULIO AYALA ROMERO Los requisitos para exportación de productos al Mercado Ruso son más que claras:

- 1) Contrato: donde se ve reflejado la negociación entre el exportador y el importador
- 2) Factura(Proforma): donde se detalla peso, gastos, precio esto se puede consultar en la guía DHL
- 3) Packing List
- 4) Documento de Transporte: Este documento lo facilita el Transportista.
- 5) DUA: Es declaraciones de exportación, es utilizado para declaraciones tributarias
- 6) Certificado de Origen
- 7) Seguro

IVÁN ROSERO CARTAGENA Los principales, aunque pueden parecer bastantes son los siguientes: Contratos

Factura comercial: se trata de la factura emitida por el proveedor, donde se ve claramente tu razón social y dirección, los suyos, la descripción de la mercancía, el precio y las condiciones de venta (por ejemplo, "FOB Shanghai" o "CFR Barcelona Port"). Y la lista de carga Packing List: en este documento el proveedor debe realizar de forma clara y precisa una lista con el contenido del envío, identificando los bultos, el peso unitario y total, las medidas de cada bulto, cuando sea posible las referencias, etc. Es especialmente importante en el caso de los grupajes.

Conocimiento de embarque: llamado en inglés Bill of Lading (BL), es el documento que expide el transitario en origen y que entrega a tu proveedor. En general, tu proveedor te lo hará llegar a ti cuando le hayas pagado (o antes si tienes condiciones de crédito) y es con este documento que el transitario te podrá hacer entrega de la mercancía. Debes prestar especial atención al número de originales que el propio BL (pronunciado 'be ele') menciona: te harán falta todos para que te entreguen la mercancía. Excepción a esto es que, como se explicaba arriba, el BL sea de tipo "Express" en cuyo caso el BL no será necesario para tener la mercancía aunque sí para realizar el despacho de aduanas.

Certificado de origen: si por la mercancía y el origen de la misma ésta está sujeta a gravamen arancelario pero se puede acoger a algún tipo de beneficio, será necesario el documento oficial que pruebe, precisamente, ese origen. Generalmente se tratará de un "FORM A".

- Los documentos de transporte
- Licencias de importación
- Certificados de regulación técnica de seguridad técnica
- Los certificados de origen
- Certificados sanitarios
- Documentos que confirman la legitimidad de los declarantes/comerciantes/importadores.

Además todas las declaraciones de aduanas son completadas electrónicamente. El sitio web del Servicio Federal de Aduanas contiene el link al portal de declaraciones electrónicas.

CARLOS TIERRA CUNACHI No tengo la lista a la mano pero son: Contratos, Certificado de Origen, Facturas, Packing List, Declaración de Exportación, Seguro

CLAUDIA VÁSQUEZ ANDRADE

- 1) Contratos,
- 2) Packing List,
- 3) Facturas,
- 4) Certificados de Origen,
- 5) Certificado de transporte,
- 6) Seguro,
- 7) Declaración de Exportación,
- 8) Otros Certificados.

Resultados de la entrevista aplicada a gerente de venta de exportación

1. ¿Qué cantidad de flores exportan semanalmente?

SANTIAGO LUZURIAGA SUBGERENTE DE BELLAROSA Esto depende de la temporada del año, durante fechas que anteceden a festividades como 14 de febrero, día de las madres o algún festival se pueden llegar a exportar más de 3000 unidades de distintos tipos de flores

JUAN MARTIN GOMEZ JEFE DE CALIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE ROSA PRIMA
Semanalmente exportamos alrededor de 18000 flores de distintos tipos.

VALERIA GUERRA GERENTE DE VENTAS Y OPERACIONES- FLORISOL Nuestras hermosas flores son exportadas en grandes cantidades sobre todo a Rusia ya que es uno de nuestro mercados objetivos más importantes que tenemos; a Rusia destinos aproximadamente 4000 flores semanalmente.

2. ¿Cómo preservan las flores durante la exportación?

SANTIAGO LUZURIAGA SUBGERENTE DE BELLAROSA Son preparadas se limpia hoja por hoja, empacadas en paquetes generalmente de diez tallos y permanecen en un cuarto frío temperado a una temperatura de aproximadamente -2°, los vehículos y aviones que realizan la exportación y las transportan a su destino también deben contar con cuartos o habitaciones con cadena de frío para garantizar que la flor permanezca adormecida hasta llegar a su destino

JUAN MARTÍN GOMÉZ JEFE DE CALIDAD PARA LA EXPORTACIÓN - ROSAPRIMA Se colocan en agua con hipoclorito de calcio por al menos dos horas, se clasifican y seleccionan según el mercado y antes de ser empacadas vuelven a ser hidratadas hipoclorito de calcio esta vez por un mínimo de seis horas, siendo lo ideas doce horas en un cuarto frío.

VALERIA GUERRA GERENTE DE VENTAS Y OPERACIONES- FLORISOL Para la preservación de las flores durante las exportación, nosotros tenemos establecidos un protocolo

Que comienza con el empaquetado; las flores son transportadas en cartón, a su vez utilizamos cartón corrugado suave para sujetar los pétalos, luego son llevamos a cuartos con una temperatura de -2 esto ocasiona que la flores se adormezcan hasta que llegue a su destino

3. ¿Qué tipo de material de embalaje utilizan para empaquetar las flores?

SANTIAGO LUZURIAGA SUBGERENTE DE BELLAROSA RESPUESTA 1---Una vez seleccionadas, las flores son guardadas en pequeñas cajas de cartón "plas" de entre 10 a 25 unidades cada caja, según los requerimientos de los clientes, dichas cajas poseen un orificio que permiten su ventilación y sus pétalos son envueltos cuidadosamente con un pequeño y suave papel o plástico, se envuelve nuevamente con un "capuchón" culminando así el "bonche".

JUAN MARTIN GOMEZ JEFE DE CALIDAD PARA LA EXPORTACIÓN Una vez se establezca en destino, son embaladas en cajas separadas por una fina capa de plástico.

VALERIA GUERRA GERENTE DE VENTAS OPERACIONES – FLORISOL utilizamos 2 tipos de cartón, mallas, plásticos.

4. ¿Cuánto duran mayormente las flores después de ser empaquetadas y enviadas a algún país extranjero antes de marchitarse?

SANTIAGO LUZURIAGA SUBGERENTE DE BELLAROSA El mayor reto es hacer que las rosas duren al menos 20 días después de ser compradas, es decir en condiciones normales.

JUAN MARTIN GOMEZ JEFE DE CALIDAD PARA LA EXPORTACIÓN- ROSAPRIMA La duración de flores dependerá del tipo, del cuidado; las flores aproximadamente duran entre 15 a 20 días, siempre y cuando cumplan con los procesos adecuados.

VALERIA GUERRA GERENTE DE VENTAS Y OPERACIONES- FLORISOL- Para que las flores duren un poco más del tiempo promedio es importante el cuidado antes durante y después del empaquetado; por ese motivo siempre recomendamos a nuestros cliente que una vez que reciban sus flores procedan a ponerlas en un jarrón o recipiente de vidrio que esté, incorporándole agua limpia y que antes de poner las flores se debe reducir el tallo unos 2 cm con un corte diagonal.

5. ¿Qué tiempo se toma en cargar las flores en la embarcación para la exportación?

SANTIAGO LUZURIAGA SUBGERENTE DE BELLAROSA El traslado de las flores hasta la costa y su posterior embarcación no tarda más de 8 horas.

JUAN MARTIN GOMEZ JEFE DE CALIDAD PARA LA EXPORTACIÓN- ROSAPRIMA Normalmente todo el proceso dura de 6 a 8 horas debido a los protocolos, y cuidados que estos representan

VALERIA GUERRA GERENTE DE VENTAS Y OPERACIONES- FLORISOL- Por lo general es de 6 horas hasta trasladar la mercadería a la costa.

6. ¿Qué dificultades presenta usted mayormente al momento de exportar su producto?

SANTIAGO LUZURIAGA SUBGERENTE DE BELLAROSA Que alguna de las cajas no posean los sellos pertinentes que son necesarios para finalizar el proceso de reglamentación de la mercancía a exportar, ralentizando el proceso y haciéndolo más tardío teniendo que retroceder a pasos anteriores.

JUAN MARTIN GOMEZ JEFE DE CALIDAD PARA LA EXPORTACIÓN- Cuando una empresa exportar, por lo general le surgen contratiempo por todo los protocolos legales. Para nosotros muchas veces el tiempo es el peor enemigo

VALERIA GUERRA GERENTE DE VENTA Y OPERACIONES – FLORISOL---- Pues una vez se culmina toda la revisión y papeleo de la mercancía no tarda más de dos horas transportar a la embarcación que la llevara a su próximo destino.

Estando en la costa. El tiempo estimado para la embarcación al transporte aéreo es de 2 a 3 horas siempre tratamos de tener todo listo lo antes posible sobre todo cuando nuestro destino es Rusia el medio de transportación es aéreo.(Los aviones también cuentan con cámara de enfriado)

7. ¿Cuánto es el presupuesto mínimo que invierte en la conservación de las flores antes y durante la exportación?

SANTIAGO LUZURIAGA SUBGERENTE DE BELLAROSA Para todo el proceso tanto de conservación como de exportación requerirá al menos 1.000\$ incluyendo todos los cuidados pertinentes. Recibimos la colaboración de intermediarios y luego pactamos como se contrato es cuanto a responsabilidades de costo y riesgo nosotros usamos en FCA y el CIP

JUAN MARTIN GOMEZ JEFE DE CALIDAD PARA LA EXPORTACIÓN- OK, esto depende mucho del volumen a exportar y la distancia, Si hablamos de Rusia (exportamos alrededor de 9000 flores en una semana) representa una inversión de \$2000 para la conservación de las flores. Otro factor son los inconvenientes que pueden darse al momento de hacer la compra venta. Cuando destinamos nuestra producción a Rusia, la incoterm, que usamos para el contrato de compra y venta es el FCA

VALERIA GUERRA GERENTE DE VENTAS Y OPERACIONES – FORISOL—Para la conservación de las flores antes y durante la exportación nosotros tenemos destinado un valor de \$1000 a \$1500

8. ¿Cuánto es el tiempo máximo estimado que debe durar una exportación?

SANTIAGO LUZURIAGA SUBGERENTE DE BELLAROSA El proceso de exportación no debe durar más de dos días, sin embargo bajo las condiciones adecuadas no afectará la calidad de las flores.

JUAN MARTIN GOMEZ JEFE DE CALIDAD PARA LA EXPORTACIÓN -ROSAPRIMA- si nos enfocamos en un país cercano puede durar de 5 a 7 horas; pero si es un país lejano tardaríamos alrededor de 2 días máximo.

VALERIA GUERRA GERENTE DE VENTAS Y OPERACIONES – FLORISOL- Dependerá mucho de la distancia; para exportar a Rusia el tiempo aproximado es de 40 a 48 horas.

9. ¿Ha tenido usted que aumentar el precio a su producto entre el pasado año y este año?

¿Por qué y qué consecuencias le han surgido por dicha acción?

SANTIAGO LUZURIAGA SUBGERENTE DE BELLAROSA Si, para nadie es un secreto que la exportaciones de rosas han tenido un nivel de disminución que no ha cambiado desde hace varios años, ya que la demanda ha disminuido lo que logramos vender para exportación debemos incrementar su precio para poder cumplir con los costos generados durante su producción.

JUAN MARTIN GOMEZ JEFE DE CALIDAD PARA LA EXPORTACIÓN – ROSA PRIMA - Ciertamente los costos han aumentado por las distintas situaciones que afectan la economía nacional, nuestros precios han tenido pequeños aumentos pero no han generado graves consecuencias porque es un producto que contribuye mucho ya que genera empleo ciudadanos y no es tan fácil que la demanda disminuya. Lamentablemente hoy por hoy nuestra empresa si ha sido afectada por la pandemia ya que esta actividad no genera productos de primera necesidad, no hemos podido exportar y no hemos podido trabajar nuestros terrenos como se debería

VALERIA GUERRA GERENTE DE VENTAS Y OPERACIONES –FLORISOL- Es un tema complicado porque nuestra actividad ha disminuido de una manera sorprendente ya que nosotros como productores y exportadores dependemos mucho de la políticas tanto para la producción, exportación e importación (políticas del país al que exportamos). Es por ello que las decisiones gubernamentales tienen un gran impacto en el giro de nuestro negocio.

10. ¿Con qué país negocia frecuentemente?

SANTIAGO LUZURIAGA SUBGERENTE DE BELLAROSA Hemos establecido negociaciones con más de 160 destinos, siendo los principales: Rusia, Europa, donde figura Alemania en cabeza, Estados Unidos, Holanda, Japón, China.

JUAN MARTIN GOMEZ JEFE DE CALIDAD PARA LA EXPORTACIÓN – ROSAPRIMA- Los principales importadores siempre han sido Estados Unidos, Asia, Rusia y algunos países de la unión Europea.

VALERIA GUERRA GERENTE DE VENTA Y OPERACIONES – FLORISOL- Canadá, Estados Unidos, Asia, Rusia y algunos países de la unión Europea.

11. ¿Qué consecuencias traerá la pandemia del Covid 19 a la exportación?

SANTIAGO LUZURIAGA SUBGERENTE Es muy lamentable lo que ha sucedido. Este acontecimiento ha castigado mucho nuestra actividad, la demanda de un momento a otro cayó en un 95%, ya que nadie salía de casa, no se podía exportar y es triste el ver como se daña nuestra producción.

JUAN MARTIN GOMEZ JEFE DE CALIDAD PARA LA EXPORTACIÓN – ROSAPRIMA- Debido a la pandemia hemos tenido que tomar duras decisiones como el despido, inactividad en nuestros invernaderos, hemos tenido muchas pérdidas ya que invertimos mucho en nuestra producción, lamentablemente no hemos tenido un ayuda por parte del gobierno nuestras mayores ventas se proyectan en los primeros meses, pero todo dio un giro negativo.

VALERIA GUERRA GERENTE DE VENTA Y OPERACIONES – FLORISOL- El Covid nos desbasta a todos los Ecuatorianos, somos más de 100 empresas que nos dedicamos a esta actividad pero lamentablemente no

hemos tenido muchas opciones para salir adelante, tenemos muchos factores en contra, necesitamos que el gobierno ayude a este sector en el primer cuatrimestre nos fue muy mal y es la temporada más importante en ventas.

12. ¿Cuál es su mercado objetivo en Rusia?

SANTIAGO LUZURIAGA SUBGERENTE Nuestro Mercado objetivo es el Mercado de flores de Moscú

JUAN MARTIN GOMEZ JEFE DE CALIDAD PARA LA EXPORTACIÓN – ROSAPRIMA-. El mercado de las flores, como distribuidores, florerías.

VALERIA GUERRA GERENTE DE VENTA Y OPERACIONES – FLORISOL- Florerías, mercado de flores, campos santos, recepciones de eventos.

13. ¿Cuál es el producto estrella para lograr captar a atención de su mercado objetivo?

SANTIAGO LUZURIAGA SUBGERENTE Nuestro producto estrella es Kahala y Queenberry; debido a la duración y tamaño de los tallos.

JUAN MARTIN GOMEZ JEFE DE CALIDAD PARA LA EXPORTACIÓN – ROSAPRIMA-. Las preferidas de nuestros clientes rusos son las rosas exclusivas.

VALERIA GUERRA GERENTE DE VENTA Y OPERACIONES – FLORISOL- Definitivamente las rosas de diferentes colores y mini rosas.