



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESCUELA DE FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR
CARRERA: INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previo a la obtención del título de:

INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

DISEÑO DE UN MODELO METODOLÓGICO DE EXPORTACIÓN DE ROSAS EN EL MARCO DEL ACUERDO COMERCIAL ECUADOR – UNIÓN EUROPEA PARA HISPANOROSSES CÍA. LTDA., UBICADA EN LA CIUDAD DE LATACUNGA, PROVINCIA COTOPAXI, EN EL AÑO 2017.

AUTORA:

TANIA PAULINA REINOSO REINOSO

RIOBAMBA – ECUADOR

2017

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de titulación, ha sido desarrollado por la Srta. TANIA PAULINA REINOSO REINOSO, quien ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

.....

Ec. María Isabel Gavilánez Vega

DIRECTORA

.....

Ec. Diana Vanessa Duque Torres

MIEMBRO

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, TANIA PAULINA REINOSO REINOSO, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son originales. Los textos utilizados en el documento que provienen de otra fuente, están debidamente citados y referenciados.

Como autora, asumo la responsabilidad legal y académica de este trabajo de titulación.

Riobamba, 01 Agosto del 2017

.....

Tania Paulina Reinoso Reinoso

C.C. 180503959-9

DEDICATORIA

Es justamente la posibilidad de cumplir un sueño lo que hace que la vida sea interesante y es aún mejor cuando te encuentras con personas que hacen posible que las metas sean alcanzables al brindarte apoyo sin condiciones. Con respeto y aprecio dedico el presente trabajo de titulación a ustedes:

Mi familia

Amigos

Escuela Superior Politécnica de Chimborazo

Hispanoroses Cía. Ltda.

Ec. María Isabel Gavilánez

Ec. Diana Duque

Ing. Galo Granda

Tania Paulina Reinoso Reinoso

AGRADECIMIENTO

Al creador de todas las cosas, que me ha dado la fortaleza y energía para cumplir cada sueño y meta que me he planteado, a mi padres por regalarme la oportunidad de vivir, de manera especial a mi madre por acompañarme durante todo el trayecto estudiantil y ser mi apoyo incondicional a pesar de nuestras diferencias. A mis hermanos Mayra y Paúl por ser el ejemplo para convertirme en profesional al igual que ellos. A la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo que a través de los docentes hicieron de mí una profesional con habilidades y conocimientos, capaz de ejercer en el ámbito laboral exitosamente. A mis directoras del trabajo de titulación por compartir sus conocimientos y guiarme en la realización de la misma. A la empresa Hispanoroses por acoger mi idea y contribuir para el desarrollo del proyecto de investigación. Estaré eternamente agradecida con cada persona de buen corazón que formó parte de mi vida y contribuyó con un gesto de amabilidad y de apoyo para que se haya convertido en realidad el sueño de ser Ingeniera.

Tania Paulina Reinoso Reinoso

ÍNDICE GENERAL

Portada	i
certificación del tribunal	ii
Declaración de autenticidad.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Índice general.....	vi
Índice de tablas	ix
Índice de gráficos.....	ix
Índice de cuadros	x
Índice de anexos.....	x
Resumen.....	xi
Abstract.....	xii
Introducción	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA.....	2
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.1.1 Formulación del Problema.....	3
1.1.2 Delimitación del Problema	3
1.2 JUSTIFICACIÓN	3
1.3 OBJETIVOS	4
1.3.1 Objetivo General.....	4
1.3.2 Objetivos Específicos	4
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	5
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	5
2.2 ANTECEDENTES HISTÓRICOS.....	6
2.3 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	8
2.4 LA EMPRESA.....	17
2.4.1 Reseña histórica y datos importantes de la empresa.....	18
2.4.2 Misión	21
2.4.3 Visión.....	21
2.4.4 Políticas.....	21
2.4.5 Situación Financiera Actual.....	22

2.4.6	Logotipo.....	23
2.5	ANÁLISIS FODA	23
2.6	IDEA A DEFENDER	24
2.6.1	Variable independiente	24
2.6.2	Variable dependiente	24
CAPITULO III: MARCO METODOLÓGICO.....		25
3.1	TIPOS DE INVESTIGACIÓN.....	25
3.1.1	Investigación Documental	25
3.1.2	Investigación de Campo.....	25
3.2	POBLACIÓN.....	26
3.3	MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN.....	26
3.3.1	Método Inductivo.....	26
3.3.2	Método Deductivo	26
3.4	TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	27
3.4.1	Observación estructurada.....	27
3.4.2	Entrevista	27
3.4.3	Encuesta	29
3.5	INSTRUMENTOS.....	31
3.5.1	Fichas de observación	31
3.5.2	Cuestionario	31
3.6	RESULTADOS	31
3.6.1	Interpretación de las preguntas de la entrevista	31
3.7	VERIFICACIÓN DE IDEA A DEFENDER.....	38
CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO.....		39
4.1	TITULO	39
4.2	CONTENIDO DE LA PROPUESTA.....	39
4.2.1	Unión Europea	39
4.2.2	Acuerdo Comercial Ecuador - Unión Europea	41
4.3	PROCESO DE EXPORTACIÓN	43
4.3.1	Proceso de Poscosecha.....	44
4.3.2	Proceso de clasificación.....	44
4.3.3	Elaboración de ramos.....	45
4.3.4	Boncheo	45
4.3.4	Proceso de inmersión e hidratación	46

4.3.5	Zona de Encapuche	46
4.3.6	Etiqueta	47
4.3.7	Empaque	48
4.3.8	Política de Precios.....	48
4.3.9	Clientes	49
4.3.10	Incoterms	49
4.3.11	Incoterm CIP (Carriage and Insurance Paid to).....	50
4.3.12	Medios de pago internacional	51
4.3.13	Transporte	51
4.3.14	Estructura Arancelaria	52
4.4	REQUISITOS PARA EXPORTAR	52
4.4.1	Tramitar el RUC en el Servicio de Rentas Internas	52
4.4.2	Tramitar el certificado digital de firma electrónica y token	53
4.4.3	Emisión del Certificado De Circulación De Mercancías EUR 1	55
4.4.4	Generación de la Declaración Juramentada de Origen (DJO).....	55
4.4.5	Obtener el certificado de origen.....	62
4.4.6	Registro en Agrocalidad como Operador de Exportación.....	63
4.4.7	Certificaciones para proporcionar valor agregado al producto (Requisitos opcionales del mercado)	65
4.5	ETAPA DE PRE-EMBARQUE	68
4.5.1	Apertura de DAE	68
4.5.2	Ingreso a Zona Primaria.....	76
4.5.3	Impresión de Guías Aéreas	76
4.5.4	Aforo de Documentos	78
4.5.5	Transmisión de valores a la Aduana	80
4.6	ETAPA DE EMBARQUE.....	80
4.7	ETAPA POST – EMBARQUE	80
4.7.1	Regularización de la DAE	81
4.7.2	Consulta de las Declaraciones Aduaneras de Exportación	83
4.8	CUMPLIMIENTO DEL OBJETIVO GENERAL	84
	CONCLUSIONES	85
	RECOMENDACIONES.....	86
	BIBLIOGRAFÍA	87
	ANEXOS	¡Error! Marcador no definido.

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1:	Variedades de rosas de Hispanoroses Cía. Ltda.	20
Tabla 2:	Población para la entrevista	27
Tabla 3:	Población para la encuesta	29
Tabla 4:	Existencia de modelos metodológicos	32
Tabla 5:	Implementación de un modelo metodológico de exportación de rosas	33
Tabla 6:	Disposición para colaborar en la elaboración del modelo metodológico	34
Tabla 7:	Nivel de conocimiento del acuerdo comercial Ecuador - Unión Europea....	35
Tabla 8:	Conocimiento de certificaciones requisitos exigidos por la Unión Europea	36
Tabla 9:	Conocimiento del manejo de Ecuapass	37
Tabla 10:	Precio de las rosas	49
Tabla 11:	Precio de las rosas en temporada alta	49
Tabla 12:	Estructura arancelaria para rosas.	52
Tabla 13:	Estructura del número de DAE	74
Tabla 14:	Formato de aforo documental	79

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1:	Existencia de modelos metodológicos	32
Gráfico 2:	Implementación de un modelo metodológico de exportación de rosas	33
Gráfico 3:	Disposición para colaborar en la elaboración del modelo metodológico	34
Gráfico 4:	Nivel de conocimiento del acuerdo comercial Ecuador - Unión Europea....	35
Gráfico 5:	Conocimiento de requisitos exigidos por la Unión Europea	36
Gráfico 6:	Conocimiento del manejo de Ecuapass	37

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Exportaciones a países de la Unión Europea	21
Cuadro 2: Países miembros de la Unión Europea	39
Cuadro 3: Principales medios de transporte	51
Cuadro 4: Formato del chequeo protocolo de envíos libres de ácaros	64

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Guía de remisión	¡Error! Marcador no definido.
Anexo 2: Formato del certificado de origen	¡Error! Marcador no definido.
Anexo 3: Certificación fitosanitaria de exportación	¡Error! Marcador no definido.
Anexo 4: Declaración Aduanera de Exportación	¡Error! Marcador no definido.
Anexo 5: Factura Comercial	¡Error! Marcador no definido.
Anexo 6: Lista de Empaque	¡Error! Marcador no definido.
Anexo 7: Documento de Transporte	¡Error! Marcador no definido.
Anexo 8: Guía Aérea	¡Error! Marcador no definido.

RESUMEN

La presente investigación es el diseño de un modelo metodológico de exportación de rosas en el marco del acuerdo comercial Ecuador – Unión Europea para Hispanoroses Cía. Ltda., con el objetivo de eliminar el gasto de honorarios por asesoría de comercio exterior, capacitando al personal de la organización a través de este modelo, para lo cual se realizó entrevistas y encuestas aplicadas a los directivos y personal administrativo que permitió conocer que la problemática se basa en el desconocimiento de los procesos de exportación debido a la inexistencia de modelos metodológicos que brinden información fundamentada en el enfoque, diseño y procedimientos para exportar a la Unión Europea. La importancia del mercado europeo radica en el ingreso libre de aranceles a una de las asociaciones económicas de mayor poder adquisitivo del mundo, de esta manera se contribuye al cambio de la matriz productiva de Ecuador, en un contexto de inserción inteligente a los mercados internacionales. El contenido describe los requisitos y actividades de exportación, a través de una representación teórica que posteriormente se llevará a la práctica en un entorno determinado para mejorar el proceso de aprendizaje de los colaboradores y realizar las exportaciones de forma eficiente y eficaz, se recomienda implementar el presente proyecto con el fin de contribuir al desarrollo de la empresa.

Palabras Clave: <CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS> <MODELO METODOLÓGICO> <EXPORTACIÓN DE ROSAS> <UNIÓN EUROPEA> <ECUAPASS (SISTEMA ADUANERO)> <LATACUNGA (CANTÓN)>

.....

Ec. María Isabel Gavilánez Vega

DIRECTORA DE TRABAJO DE TITULACIÓN

ABSTRACT

The present research design of a methodological model for the export of roses in the framework of the Ecuador – European Union trade agreement for Hispanoroses Inc., with the purpose of eliminating the fees expense for foreign trade consulting, training the company's staff through this model, for which interviews and surveys were applied to the managers and administrative staff that allowed recognize that the problem is based on lack of knowledge of the export processes due to the inexistence of methodological models that provide information based on the approach, design and procedures to export to the European Union. The importance of the European market lies in the duty-free admission to one of the economic associations with the highest purchasing power in the world, in this way it contributes to the change of the productive matrix of Ecuador, in a context of intelligent insertion into international markets. The content describes the requirements and export activities, through a theoretical representation which will subsequently be implemented in a specific environment to improve the learning process of the collaborators and perform exports in an efficient and effective manner, it is recommended to implement the present project as a fixed system of education and training to contribute to the development of the company.

Keywords: <ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES>
<METHODOLOGICAL MODELS> <EXPORT OF ROSES> <EUROPEAN UNION>
<ECUAPASS (CUSTOMS SYSTEM)> <LATACUNGA (CANTON) >

INTRODUCCIÓN

En la actualidad las rosas ecuatorianas son consideradas como las mejores del mundo por su calidad, belleza y diversidad, convirtiéndose en el producto más cotizado y de mayor demanda a nivel internacional que ha generado grandes ingresos para productores, mayoristas y minoristas cuyas actividades están interrelacionadas, entre los principales mercados de destino están los países que conforman la Unión Europea con una participación del 21 % del total de las exportaciones. Es importante mencionar que con el acuerdo comercial que firmó Ecuador, los productos exportados al mercado europeo ingresan libres de aranceles a una de las regiones de mayor poder adquisitivo del mundo, de esta manera se contribuye al cambio de la matriz productiva.

La presente investigación se desarrolla en Hispanoroses Cía. Ltda., es una empresa productora y exportadora de rosas de alta calidad con una gama de colores exquisita ubicada en la ciudad de Latacunga, sin embargo para completar el proceso de exportación la organización incurre en gastos, contrata a una consultoría de comercio exterior para recibir asesoría, debido al desconocimiento y a la inexistencia de esquemas interpretativos que proporcionen criterios y pautas para guiar el proceso de aprendizaje y capacitación.

En este contexto con la finalidad de fortalecer y mejorar los criterios mencionados del sector florícola, diseñar un modelo metodológico de exportación de rosas en el marco del acuerdo comercial Ecuador – Unión Europea para Hispanoroses Cía. Ltda., permite el desarrollo de la empresa y de este sector, por consiguiente una mejora de la economía del país. A través del modelo se especifica los procesos ordenados y tecnificados para una exportación eficiente y eficaz, como sistema fijo de enseñanza con técnicas y prácticas pre escritas que permitan capacitar al personal con el objetivo de reducir los gastos administrativos a través de la eliminación del gasto en honorarios por asesoría de comercio exterior.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La Balanza Comercial del Ecuador registra un déficit de 3.140 millones de dólares, al anotar exportaciones por el valor de 18.366 millones y un volumen de importaciones de 21.506 millones (Federación Ecuatoriana de Exportadores, 2016). A pesar que Ecuador cuenta con abundantes recursos, el desconocimiento de los procesos para exportar es el resultado de este déficit, en el país existen 571 haciendas productoras de rosas pero el sistema aduanero es de difícil comprensión y la carencia de modelos metodológicos que coadyuven a comprender se constituye en una de las causas para que disminuya los volúmenes de rosas que el país podría comercializar en mercados internacionales.

La despreocupación de las autoridades de la provincia de Cotopaxi por el comercio exterior es evidente, no existen modelos para exportar con procesos detallados, secuenciales y ordenados que faciliten la comprensión y capacitación para realizar las exportaciones de forma eficiente y eficaz, lo cual no ha permitido aprovechar las ventajas comparativas generadas por las condiciones bióticas y abióticas del sector. Las fincas ubicadas en Latacunga tienen que acudir a empresas que prestan servicios de comercio exterior para recibir asesoría en el proceso de exportación de sus productos.

Hispanoroses Cía. Ltda., cuenta con 70 colaboradores que desempeñan funciones en distintas áreas, para completar el proceso de exportación la empresa incurre en gastos, contrata a una consultoría de comercio exterior para recibir asesoría en materia de exportaciones, debido al desconocimiento y a la inexistencia de esquemas interpretativos que proporcionen criterios y pautas para guiar el proceso de aprendizaje y capacitación constante para la actualización de los contenidos respecto al sistema aduanero, comercio exterior y tratados comerciales.

1.1.1 Formulación del Problema

¿De qué manera el diseño de un modelo metodológico de exportación de rosas en el marco del acuerdo comercial Ecuador - Unión Europea para la empresa Hispanoroses, contribuirá al crecimiento de la organización y del sector florícola en la ciudad de Latacunga, provincia Cotopaxi?

1.1.2 Delimitación del Problema

Objeto: Diseñar un modelo metodológico para la exportación de rosas en el marco del acuerdo comercial Ecuador – Unión Europea.

Campo: Comercio Exterior

Área: Exportaciones

Espacial: Hispanoroses Cía. Ltda.

Provincia: Cotopaxi

Cantón: Latacunga

Parroquia: Tanicuchi

Dirección: Barrio Coba Santa Clara S/N Tanicuchi

E-mail: ispanqueva@hotmail.com

Tiempo: Año 2017

1.2 JUSTIFICACIÓN

El diseño de un modelo metodológico de exportación de rosas es importante para la empresa Hispanoroses, porque significa una representación teórica con la descripción de actividades detalladas y secuenciales que luego se llevará a la práctica en un contexto determinado para lograr la mayor eficiencia y eficacia posible en el proceso de aprendizaje de los colaboradores con el fin de eliminar gastos en la contratación de consultoría de comercio exterior, además está sujeto a posibles actualizaciones que se puedan realizar por cambios o enmiendas que a largo plazo presente las entidades que controlan y regulan el comercio exterior.

Este estudio desde la perspectiva teórica se enfocará en aprovechar la mayor cantidad de contenidos, textos y publicaciones referentes a comercio exterior, sector florícola, modelos metodológicos, tratados comerciales, lo que servirá de base para el diseño de un modelo metodológico de exportación de rosas en el marco del acuerdo comercial Ecuador – Unión Europea para Hispanoroses Cía. Ltda. , documento que puede convertirse en un valioso referente para entidades que estén atravesando la misma problemática.

Se aplicarán los conocimientos adquiridos durante el periodo de formación académica para desarrollar el tema de investigación de una manera satisfactoria y a la vez será la oportunidad de adquirir nuevos conocimientos en el ámbito empresarial, es necesario involucrarse en la organización para conocer las fortalezas, oportunidades, debilidades, amenazas y poder combatir las falencias con la estructuración del proyecto de investigación para facilitar el cumplimiento de la misión y visión empresarial.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo General

Diseñar un modelo metodológico de exportación de rosas en el marco del acuerdo comercial Ecuador – Unión Europea para Hispanoroses Cía. Ltda., que permita la reducción de gastos administrativos.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Desarrollar el marco teórico conceptual referente al modelo metodológico, mediante una revisión bibliográfica especializada para que se fundamente el tema objeto de estudio.
- Analizar la situación actual de la empresa a partir de parámetros administrativos y financieros para el establecimiento de la problemática.
- Plantear un modelo metodológico de exportación de rosas en el marco del acuerdo comercial Ecuador – Unión Europea para Hispanoroses Cía. Ltda., que permita capacitar al personal administrativo con el uso de este instrumento.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Tema: Proyecto de exportación de rosas escarchadas desde la finca Lucy Roses, del cantón Cevallos, de la provincia de Tungurahua hacia Paris – Francia, en el periodo 2016.

Autor: (Gancino, 2016) Escuela Superior Politécnica de Chimborazo

En la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo se ha considerado una tesis con características que sirve de base para realizar el tema de investigación. El marco teórico, conceptual, legal y algunos procesos muestran información de utilidad para el desarrollo del tema objeto de estudio, por lo señalado presento con mayor detalle el contenido del trabajo de titulación que se ha analizado.

Resumen Ejecutivo:

El presente trabajo de investigación es desarrollar un Proyecto de Exportación de rosas escarchadas de la finca Lucy Roses hacia el mercado de Francia – París; durante el periodo 2016. El estudio de mercado realizado, permitió conocer que Francia es un país con alta demanda potencial de este producto; ya que conocen la calidad y variedad de rosas ecuatorianas permitiéndole a este proyecto posicionarse en el mercado con su valor agregado. El producir una rosa con una característica diferente es competitivo en el mercado internacional, que cada vez demanda productos novedosos y amigables con el ambiente. En el análisis financiero se tomó como referencia los valores actualizados de las ventas de la Finca Lucy Roses, a través de estos reportes financieros se logró obtener los siguientes costos: la proyección es de 5 años posteriores, obteniendo una TIR de 29% un VAN de 13590,71 y un beneficio costo de 1,45. Con dichos resultados se comprobó la factibilidad del proyecto de exportación.

Autor: (Cabrera, 2011) Universidad de Guayaquil

Tema: Producción, comercialización, exportaciones de las flores en el Ecuador y su rol en las exportaciones no tradicionales.

El trabajo de titulación analizado permite tener un conocimiento general acerca del sector florícola del país, facilita información relevante que sirve de apoyo para elaborar el tema de investigación.

Resumen Ejecutivo:

Esta investigación tiene relación y nos lleva a analizar los efectos macroeconómicos, agropecuarios y políticas agrícolas internas, sobre el nivel de las principales variables macroeconómicas, el rol que desempeña las exportaciones no tradicionales en la balanza comercial, Así como la microeconomía juega un papel muy importante al ser aquella que examina el mercado de las flores y sus beneficios dentro de las familias y los hogares que viven de este negocio. Además, cabe mencionar que este tema guarda relación con otras materias y aspectos, como son: Comercio Internacional, Convenios Internacionales, Agro negocios, Economía Agrícola, Desarrollo Económico, etc.

2.2 ANTECEDENTES HISTÓRICOS

Los orígenes del comercio se remontan a finales del Neolítico, cuando se descubrió la agricultura. Al principio, se practicaba una agricultura de subsistencia, sin embargo, a medida que fueron incorporándose nuevos desarrollos tecnológicos, las cosechas obtenidas eran cada vez mayores, así llegó el momento propicio para el nacimiento del comercio. Los excedentes de las cosechas empezaron a intercambiarse con otros objetos en los que otras comunidades estaban especializadas. (Jaramillo, 2013)

Según (Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2009). La floricultura en el Ecuador aparece a principios de los años 80 en el que se empezó a realizar los primeros experimentos acerca de la producción de rosas bajo invernadero, la primera florícola se constituyó en el año de 1982, y en la actualidad hay más de un centenar que están repartidas por varios puntos de la geografía nacional, principalmente en Pichincha

y Cotopaxi. La floricultura desde ese entonces fue consolidándose de manera progresiva y experimentando con nuevas variedades, invernaderos y métodos que han ido afianzando la actividad dentro del sector.

A finales de los 90 esta actividad tuvo una aceleración en su desarrollo, llevando al sector a ser la primera actividad de exportaciones no tradicionales del país. Durante los primeros 10 años de exportación de flores, existió un crecimiento sostenido de acuerdo al total de exportaciones que se realizaron en la última década, mantuvieron un crecimiento acelerado entre los años 1994 a 1999, y luego en el año 2000 tuvo una pequeña declinación en su crecimiento.

Durante la primera década del año 2000 las exportaciones de flores se consolidaron como una de las exportaciones no tradicionales con más porcentaje dentro del mismo rango. Las exportaciones de flores pasaron de USD 354 millones en el año 2004 a USD 565 millones en el 2008, esto equivale a un crecimiento del 59,36% mientras que el crecimiento promedio anual fue de aproximadamente 11%.

En la actualidad las rosas frescas han tenido una tasa de crecimiento porcentual anual del 6% en toneladas durante el periodo de 2012 a 2016, lo cual demuestra el interés por parte del mercado extranjero en la compra de este producto ecuatoriano. En el año 2016 se reflejan exportaciones por 601 millones de dólares y de 110 mil toneladas de rosas frescas a mercados internacionales.

Los principales destinos de las exportaciones ecuatorianas de rosas frescas son: Estados Unidos con una participación del 44%; seguido por los países de la Unión Europea con una participación del 21%; Rusia con el 17%; Canadá con el 2%; Ucrania con el 2%; y los demás países del mundo con una participación del 13%; de acuerdo a lo registrado durante el año 2016.

2.3 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

Modelo

Es una construcción teórico-formal que fundamentada científica e ideológicamente interpreta, diseña y ajusta la realidad pedagógica que responde a una necesidad concreta, es decir, un modelo es una representación teórica que luego llevaremos a la práctica en un contexto determinado.

En las ciencias sociales se utiliza generalmente el término modelo, entendiendo como esquema de referencia, es decir, un conjunto de asuntos fundamentales necesarios para delimitar y determinar lo que es más relevante en una ciencia o en una teoría. (Diéz, 2015)

Metodología

Consiste en el conjunto coherente y racional de técnicas y procedimientos cuyo propósito fundamental apunta a implementar procesos de recolección, clasificación y validación de datos y experiencias provenientes de la realidad, y a partir de los cuales pueda construirse conocimiento científico. (Zapata, 2013)

En contexto, un modelo es un esquema interpretativo que sirve de mediador entre la teoría y la práctica, la metodología es un conjunto de reglas ordenadas que permitan alcanzar un fin deseado.

Modelo Metodológico

Es un esquema interpretativo que proporciona criterios y pautas de actuaciones para guiar el proceso de aprendizaje a través de un lenguaje didáctico, a fin de hacer efectiva la transmisión de un mensaje o información. Lo que caracteriza a los modelos metodológicos son tres elementos constituyentes como: el enfoque, diseño y procedimientos, eso supone que un método está relacionado con un enfoque, su organización está condicionada por un diseño y se lleva a la práctica por procedimientos. (Maturana, 2015)

Rosa

La palabra rosa proviene del griego “rhódon” significando algo fragante, de allí pasó al latín como rosa y luego al español. Es la flor del rosal, un arbusto de alrededor de tres metros de altura, algunos trepadores, que cuenta con una amplia variedad de especies de diferentes tamaños y tonos. (Sánchez, 2013)

Exportación

Es el régimen aduanero que permite 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. (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2016)

Proceso de exportación

Se refiere a los procedimientos que se deben realizar para el envío legal de mercancías nacionales o nacionalizadas, para su uso o consumo en el exterior amparado por alguna destinación aduanera. (Iquique Terminal Internacional, 2010)

Arancel

Impuesto a satisfacer para poder trasladar una mercancía de un país a otro. Recogidas en las tablas arancelarias de cada país, las tarifas aduaneras suponen un obstáculo a la importación de bienes extranjeros, con ánimo de proteger la economía nacional. (Pujol, 2000)

Incoterms

Son una serie de términos de venta empleados en el comercio internacional, cuya finalidad es reducir algunas de las dificultades que encuentran exportadores e importadores al contratar, fundamentalmente, las originadas por la diversidad de posibles interpretaciones que se pueden hacer en cada país de los términos de un contrato. (Pujol, 2000)

Ecuapass

Es el sistema con el cual el Servicio Nacional de Aduana facilita los procesos de comercio exterior, refuerza y asegura el control aduanero de nuestro país, ahorrando tiempo en los trámites de importación y exportación. Sirve para que los procesos aduaneros sean más fáciles y seguros, ya que con la firma electrónica se pueden realizar los trámites desde cualquier lugar por medio de un dispositivo que permite operar de forma segura. (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2012)

Token

Es un dispositivo electrónico que se le da a un usuario autorizado de un servicio computarizado para facilitar el proceso de autenticación, se usan para almacenar claves criptográficas como firmas digitales o como las huellas digitales. (Comunidad de Comercio Exterior, 2012)

Firma electrónica

Es el documento virtual que certifica la vinculación de la firma electrónica con una persona determinada; es la equivalencia de la firma manuscrita ya que tiene la misma validez legal y está amparada en la Ley de Comercio Electrónico. (Registro Civil, 2015)

Declaración Aduanera de Exportación (DAE)

Es un formulario en el que se registraran las exportaciones que cualquier persona desee realizar. (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2012)

Los principales datos que se consignarán en la DAE son:

- Del exportador e importador
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Destino de la carga
- Cantidades

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

- Factura comercial.
- Certificado de origen.
- Lista de empaque.

Documentos de acompañamiento

Constituyen los documentos de control previo, se deberán tramitar y aprobar antes del embarque, estos pueden presentarse física o electrónicamente, junto con la Declaración Aduanera, siempre que sean exigidos. (Comunidad de Comercio Exterior, 2014)

Documentos de soporte

Estos documentos originales, ya sean físicos o electrónicos deberán constar y tener en el archivo del declarante y del agente de aduanas y estar bajo su responsabilidad. Entre estos documentos están: factura comercial, certificado de origen (cuando proceda), documentos que el SENA E o el Organismo Regulador de Comercio Exterior consideren necesarios. (Asamblea Nacional del Ecuador, 2010)

Air WayBill (AWB)

La guía aérea es un instrumento no negociable que sirve como recibo para el remitente y es emitida por la aerolínea, la Air WayBill indica que el transportista ha aceptado la mercancía contenida en la lista y que se compromete a transportar el envío al aeropuerto de destino. (Comunidad de Comercio Exterior, 2013)

Certificación internacional

Las certificaciones es el sistema para identificar un producto con ciertas características específicas. Existen agencias gubernamentales, internacionales y empresariales dedicadas a certificar que las prácticas y procesos de producción se ajusten a los estándares particulares propios de cada una de ellas, en lo que respecta a calidad, origen, comercio justo, sustentabilidad, orgánico, etc. (Dirección de Servicio de Asesoría Integral al Exportador, 2014)

Certificado Fitosanitario

Certificado expedido por una entidad sanitaria competente del país de origen, en el que se hace constar que el material vegetal inspeccionado se considera exento de plagas. (Dirección Nacional de Aduanas , 2015).

Certificado de Origen

Documento que certifica el país de origen de la mercancía, es decir, acredita que la mercancía ha sido fabricada en ese país. Se utiliza solo para exportaciones e importaciones con países extracomunitarios, de tal forma que los productos puedan acogerse a los regímenes preferenciales y a la aplicación de los aranceles que les corresponden. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones , 2013)

Empaquetado

Preparación de una mercancía para ser almacenada o transportada colocándola en cajas o bultos adecuados. Incluye también la preparación de paquetes atractivos que puedan utilizarse en el punto de venta para el mercadeo de los productos. (Pujol, 2000)

Etiquetado

Es toda información escrita, impresa o gráfica relativa a un producto que preceptivamente le ha de acompañar, el etiquetado en todos los productos debe facilitar una información objetiva, eficaz, veraz y suficiente. (Agencia Catalana del Consumidor, 2011)

Logística

Es una parte del proceso de la cadena de suministro que planea, implementa y controla el eficiente y efectivo flujo y almacenamiento de bienes y servicios e información relacionada del punto de origen al punto de consumo con el propósito de satisfacer los requerimientos del cliente. (Consejo de Gestión Logística, 1985)

Zona Primaria

Constituida por el área interior y exterior de los puertos y aeropuertos, recintos aduaneros y locales habilitados en las fronteras terrestre; así como lugares que fijare la administración aduanera, en los cuales se efectúen operaciones de carga, descarga y movilización de mercaderías procedentes del exterior o con destino a él. (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador , 2008)

Agente de Carga Internacional

Es la persona jurídica autorizada como tal por la CAE, que puede realizar y recibir embarques, consolidar y desconsolidar mercancías, actuar como operador de transporte multimodal, sujetándose a reglamentos y acuerdos específicos, emitir documentos propios de su actividad, tales como conocimientos de embarque, guías aéreas, cartas de porte, manifiestos y demás. (Corporación Aduanera Ecuatoriana , 2008)

Operador de Comercio Exterior

Los operadores de Comercio Exterior, que pueden ser personas naturales o jurídicas, son los usuarios que interactúan informática y operativamente con la Corporación Aduanera Ecuatoriana, estos comprenden agentes de aduana, líneas navieras, líneas aéreas, agencias de carga, almacenes temporales, depósitos, consolidadoras, importadores, exportadores, zonas francas, ministerios, entre otros. (Corporación Aduanera Ecuatoriana , 2008)

Tratados Comerciales

Se consideran como los acuerdos que celebran dos o más estados como entidades soberanas entre sí, sobre cuestiones diplomáticas, políticas, económicas, culturales u otras de interés para ambas partes. (Arrijoja, 1988)

Unión Europea

La Unión Europea es una asociación económica y política única en su género y compuesta por 28 países europeos que abarcan juntos gran parte del continente. El origen se encuentra en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial. Sus primeros pasos consistieron en impulsar la cooperación económica con la idea de que, a medida que aumentara la interdependencia económica entre los países, disminuirían las posibilidades de conflicto.

La Unión Europea es una de las economías más abiertas del mundo, dicha apertura comercial refuerza su economía, crea empleo, ofrece más variedad de elección y más poder adquisitivo a los ciudadanos como consumidores y ayuda a las empresas de la UE a competir en el extranjero. Diariamente, la UE exporta e importa mercancías por valor de cientos de millones de euros, constituye también el mayor mercado para las exportaciones de unos 80 países. En conjunto, los 28 Estados miembros representan el 20% de las importaciones y exportaciones mundiales. (Comisión Europea, 2016)

Sector Florícola – Unión Europea

Según (El Telégrafo, 2016). Las flores ecuatorianas han logrado consolidarse en el continente europeo, considerado el segundo socio comercial, después de Estados Unidos. En 2015 las exportaciones hacia el bloque bordearon los \$ 186 millones, el producto ingresa a Europa con arancel 0% y se mantendrá así. El sector genera 120.000 fuentes de empleo directas e indirectas, de esta cifra, cerca de 30.000 dependen directamente de la Unión Europea. A criterio del presidente de la Asociación de Productores y Exportadores de Flores, Alejandro Martínez, la firma abrirá las puertas para que las florícolas amplíen su oferta hacia servicios complementarios para la comercialización de sus productos.

La Unión Europea consume más del 50% de las flores del mundo e incluye muchos países que tienen un consumo per cápita de flores relativamente alto. Alemania es el consumidor más grande, seguido por el Reino Unido, Francia e Italia por orden de importancia, siendo la rosa la flor más popular en todas partes de la UE.

Variación de las exportaciones de rosas

Ilustración No. 1

Título: Exportaciones de rosas frescas



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PROECUADOR

Sistema Generalizado de Preferencias

El Sistema Generalizado de Preferencias SGP es un mecanismo por medio del cual los productos originarios de países en vías de desarrollo o menos desarrollados tienen acceso a tasa arancelarias preferenciales o simplemente están libres de aranceles de internación, al ingresar al territorio de los países de economías desarrolladas. Los productos beneficiados, principalmente son los manufacturados y semimanufacturados, aunque también están considerados algunos productos agrícolas y del mar. (Von, 2016)

Antidumping

Las medidas antidumping son aquellas series de disposiciones de defensa comercial que se llevan a término cuando un suministrador extranjero practica precios inferiores a los que aplica en su propio país. Es necesario recordar que la investigación sobre posibles situaciones de dumping se inicia tras el requerimiento de la empresa que se crea afectada y procederá a indagar sobre la posible situación de dumping la Comisión Europea es quien deberá dictaminar si existe o no tal situación. (MAITSA, 2015)

Ministerio de Comercio Exterior

Es el ente rector de la política de comercio exterior e inversiones que propicia de manera estratégica y soberana la inserción económica y comercial del país en el contexto internacional y apoya el cambio de la matriz productiva, mediante la formulación, planificación, dirección, gestión y coordinación de la política de comercio exterior, la promoción comercial, las inversiones, las negociaciones bilaterales y multilaterales, la regulación de importaciones, con el propósito de contribuir al desarrollo económico y social del país. (Ministerio de Comercio Exterior, 2016)

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)

Es una institución pública responsable del control eficiente de las exportaciones e importaciones y su facilitación promoviendo un comercio justo a favor de quienes cumplen con la normativa aduanera y en beneficio de los productores locales. (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2016)

Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR)

El Instituto de Promoción de Exportaciones, parte del Ministerio de Relaciones Exteriores, encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y actores del Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el comercio internacional. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones , 2014)

Compañía de Responsabilidad Limitada

La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre dos o más personas que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirán, en todo caso, las palabras “Compañía Limitada” o su correspondiente abreviatura. (Comisión de Legislación y Codificación, 2013)

Federación Ecuatoriana de Exportadores

Fedexpor está comprometido en brindar servicios de calidad para asistir técnicamente, capacitar e internacionalizar a las empresas ecuatorianas y defender los intereses del sector. (Federación Ecuatoriana de Exportadores, 2014)

Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro (AGROCALIDAD)

Es la autoridad nacional sanitaria, fitosanitaria y de inocuidad de alimentos, encargada de la definición de la ejecución de políticas, regulación y control de las actividades productivas del agro nacional, la cual, es respaldada por normas nacionales e internacionales, que apuntan a la protección y mejoramiento de la producción agropecuaria, implantación de prácticas de control de la calidad de los insumos, apoyo a la preservación de la salud pública y el ambiente. (Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro, 2016)

Servicio de Rentas Internas (SRI)

El Servicio de Rentas Internas se basa en los principios de justicia y equidad, como respuesta a la alta evasión tributaria, alimentada por la ausencia casi total de cultura tributaria. Desde su creación se ha destacado por ser una institución independiente en la definición de políticas y estrategias de gestión que han permitido que se maneje con equilibrio, transparencia y firmeza en la toma de decisiones, aplicando de manera transparente sus políticas y la legislación tributaria. (Servicio de Rentas Internas , 2016)

Registro Único de Contribuyentes (RUC)

Es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y proporcionar esta información a la administración tributaria, sirve para realizar alguna actividad económica de forma permanente u ocasional en el Ecuador. Corresponde al número de identificación asignado a todas aquellas personas naturales y/o sociedades, que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deben pagar impuestos. (Servicio de Rentas Internas , 2014)

2.4 LA EMPRESA

2.4.1 Reseña histórica y datos importantes de la empresa

Hispanoroses Cía. Ltda., es una empresa productora y exportadora de rosas de alta calidad con una gama de colores exquisita, las mejores variedades de Ecuador; está ubicada en el barrio Coba Santa Clara, parroquia Tanicuchi, ciudad de Latacunga, a una altura de 2930 metros sobre el nivel del mar, lo que ocasiona ciclos más prolongados de producción y con esto tallos anchos, largos y botones más grandes; además el número de horas de luz es constante todo el año lo que le da mucha intensidad de color a las rosas.

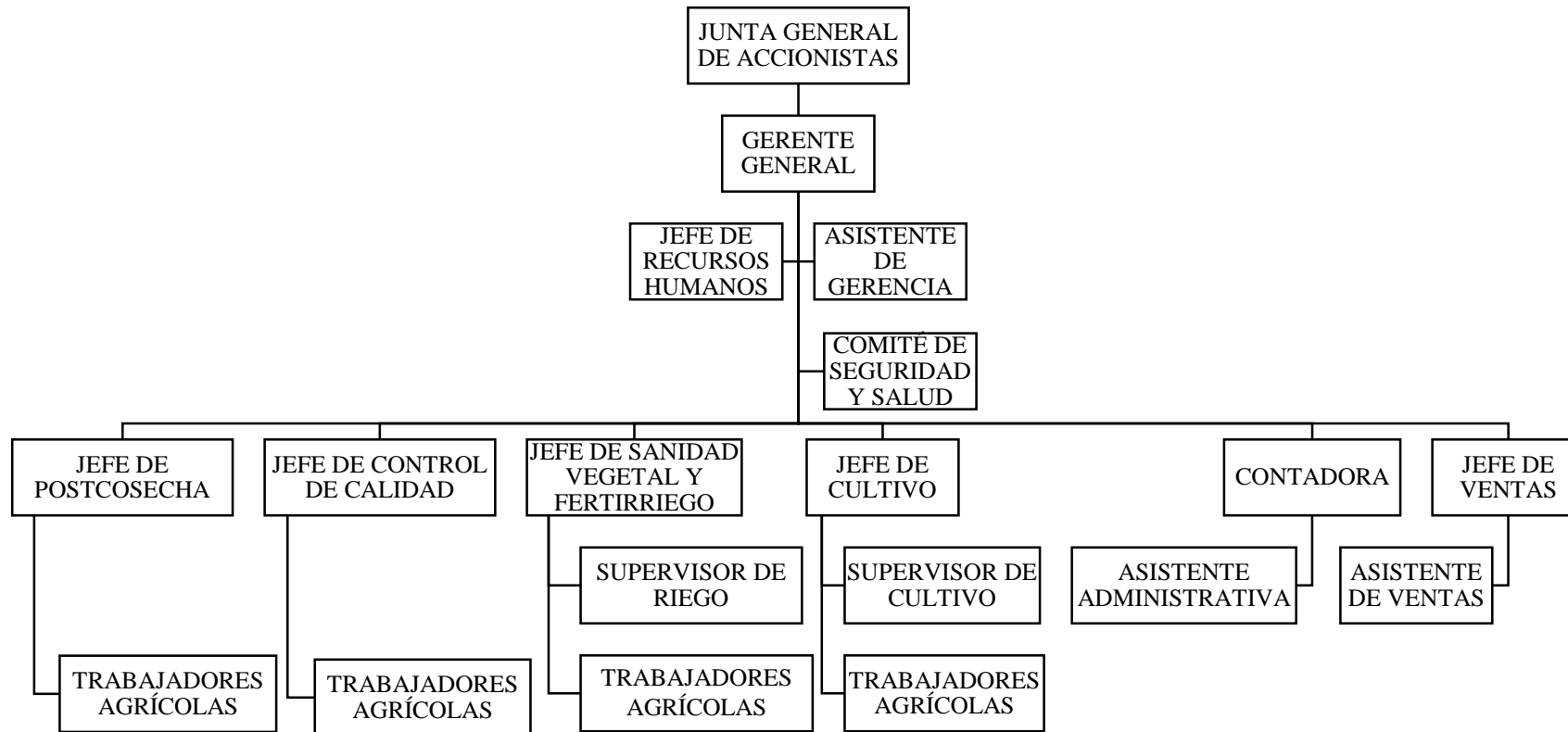
La compañía se constituyó por la aportación de dos socios mediante escritura pública celebrada ante el Notario Primero del cantón Latacunga el 20 de septiembre de 1996; e inscrita en el Registro Mercantil del mismo cantón, el 13 de diciembre de 1996, con un capital de dos millones de sucres o su equivalente en moneda actual de 80 dólares de los Estados Unidos, dividido en 2000 participaciones iguales e indivisibles de un mil sucres cada una. En el año 2005 la Junta General Universal y Extraordinaria de Socios de la compañía Hispanoroses resolvió aumentar el capital a la cantidad de 30000 dólares.

Las aportaciones realizadas para la constitución de la compañía son de dos socios dividido en 30000 participaciones de un dólar cada una, con la finalidad de ejercer una actividad comercial que genere utilidad y la posibilidad de crecer económicamente para contribuir al desarrollo del país mediante la generación de empleo y el pago de tributos que corresponden.

Inició sus actividades con 18 empleados pero a medida que la empresa fue creciendo tuvieron la necesidad de contratar más personas para cumplir con los objetivos planteados y en la actualidad cuenta con 70 colaboradores que desempeñan sus funciones en diferentes áreas de la empresa.

Ilustración No. 2

Título: Organigrama Estructural de Hispanoroses Cía. Ltda.



Fuente y Elaborado por: Hispanoroses Cía. Ltda.

El trabajo en equipo del personal ha dado como resultado la venta de 1.513.495,00 dólares al año, por medio del cultivo de 40 variedades de rosas que por su situación geográfica presentan colores luminosos y tallos grandes, cualidades que son determinantes a la hora de establecer el precio de cada producto.

Tabla No. 1

Título: Variedades de rosas de Hispanoroses Cía. Ltda.

VARIEDAD	LONGITUD	PÉTALOS
Akito	40 - 60	38 - 42
Amsterdam	40 - 60	33 - 38
Bikini	50 - 80	45 - 48
Blush	60 - 90	40 - 45
Blushing Akito	40 - 60	30 - 38
Carousel	50 - 80	45 - 53
Cherry	50 - 70	41 - 47
Circus	40 - 60	37 - 42
Cool Water	40 - 60	40 - 45
Explorer	60 - 90	40 - 45
Farfala	40 - 60	37 - 45
Forever	60 - 100	25 - 29
Freedom	60 - 90	36 - 42
Green Te	40 - 60	45 - 50
High & Booming	50 - 90	34 - 39
High & Magic	40 - 60	34 - 40
High Yellow Magic	40 - 60	36 - 40
Iguana	50 - 90	36 - 40
Jade	40 - 60	25 - 30
Kerio	50 - 70	26 - 33
Limonade	40 - 70	45 - 50
Mondial	50 - 70	35 - 42
Moody Blue	40 - 60	37 - 42
Movie Star	50 - 80	40 - 45
Nina	50 - 80	38 - 42
Ocean Song	40 - 70	33 - 39
Peckou Bo	50 - 70	30 - 36
Pink Floyd	50 - 70	35 - 40
Polar Star	40 - 70	40 - 50
Prime Time	40 - 60	20 - 27
Purple Cezanne	40 - 60	24 - 29
Ravel	50 - 70	37 - 42
Sweet Akito	40 - 60	35 - 40
Shoking Versilia	50 - 70	40 - 45
Sweetnes	50 - 80	29 - 34
Tara	40 - 70	30 - 37
Titanic	50 - 70	29 - 34
Topaz	40 - 70	45 - 53
Vendela	40 - 70	29 - 36
Versilia	40 - 70	34 - 38

Fuente y elaborado: Hispanoroses Cía. Ltda.

Los principales mercados de la Unión Europea para la venta de rosas son:

Cuadro No. 1

Título: Exportaciones a países de la Unión Europea

PAÍSES	
Alemania	Croacia
Países Bajos	Hungría
Polonia	Portugal
Republica Checa	Lituania
Francia	Italia

Fuente: Hispanoroses Cía. Ltda.

Elaborado: Tania Reinoso

2.4.2 Misión

Somos una empresa florícola que cuenta con el mejor recurso humano, y altos estándares de calidad, seguridad, salud y excelencia en el servicio, requeridos por los mercados internacionales, generando satisfacción a nuestros clientes.

2.4.3 Visión

Ser una floricultora pionera y líder en calidad, variedad y servicio dentro del país, con una marca y certificaciones reconocidas a nivel internacional. Incorporando tecnología que mejore la producción, seguridad, salud y la conservación del medio ambiente.

2.4.4 Políticas

- Hispanoroses Cía. Ltda., trabaja con políticas empresariales eficientes y eficaces, que garanticen permanentemente la obtención de un producto de la más alta calidad que satisfaga a nuestros clientes.
- Se compromete a asignar los recursos económicos y técnicos para que con la colaboración del talento humano capacitado, motivado e inmerso en un sistema de gestión de prevención de riesgos laborales que avalen un ambiente seguro de trabajo con el mínimo de riesgos laborales se aseguren niveles óptimos de calidad, productividad y protección al medio ambiente.

2.4.5 Situación Financiera Actual

Como se observa en el siguiente estado de resultados el valor que se destina anualmente para el pago de honorarios por asesoría de comercio exterior es 20.200 dólares y representa una cantidad elevada, a través del diseño de un modelo metodológico de exportación de rosas se pretende capacitar al personal en materia de exportaciones, con la finalidad de eliminar este gasto administrativo e incrementar la utilidad del ejercicio.

Hispanoroses Cía. Ltda.

Estado de Resultados

Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2016

INGRESOS OPERACIONALES		
(+)	Ventas de rosas	1.513.495,00
(=)	VENTAS TOTALES	1.513.495,00
(=)	GASTO DE VENTAS	32.150,00
(+)	Transporte rosas	21.600,00
(+)	Atención clientes	10.550,00
(=)	VENTAS NETAS	1.481.345,00
(=)	COSTO PRODUCCIÓN	1.033.206,70
(+)	Mano de obra directa, indirecta	651.206,70
(+)	Materiales	382.000,00
(=)	GASTOS ADMINISTRATIVOS	121.730,82
(+)	Agua	1.500,00
(+)	Energía	17.000,00
(+)	Teléfono e internet	5.800,00
(+)	Provisión cuentas incobrables	1.275,64
(+)	Depreciación activos fijos	52.275,18
(+)	Transporte urbano	800,00
(+)	Honorarios por asesoría en comercio exterior	20.200,00
(+)	Mantenimiento equipo de oficina y finca	12.500,00
(+)	Impuestos municipales y otros	5.700,00
(+)	Gastos varios	4.680,00
(=)	UTILIDAD OPERACIONAL	326.407,48
(=)	GASTOS FINANCIEROS	99.611,66
(+)	Intereses pagados	50.386,07
(+)	Regalías pagadas	49.225,59
(=)	UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 226.795,82

2.4.6 Logotipo

Ilustración No. 3

Título: Logotipo de Hispanoroses Cía. Ltda.



Fuente y elaborado por: Hispanoroses Cía. Ltda.

2.5 ANÁLISIS FODA

Fortalezas

- Trabajo en equipo.
- Facilidad de posicionamiento en el mercado internacional por las cualidades del producto.
- Uso de las tecnologías de la información y comunicación como base para las operaciones de negociación internacional.
- Certificaciones que permiten sustentar que el producto es de calidad.

Oportunidades

- Ecuador cuenta con condiciones climáticas favorables para la producción durante todo el año.
- Consumidores con altos ingresos.
- No existen productos sustitutos.
- Acuerdo comercial con la Unión Europea.

Debilidades

- Desconocimiento de algunos procesos de exportación.
- Inexistencia de modelos para la capacitación del personal.
- Elevados gastos administrativos.
- Exceso de dependencia en el mercado de Estados Unidos.

Amenazas

- Incursión de nuevos competidores con bajos costos.
- Desconfianza entre productores y clientes.
- Políticas gubernamentales cambiantes.
- Volatilidad de gustos y preferencias de los consumidores.

2.6 IDEA A DEFENDER

El diseño de un modelo metodológico de exportación de rosas en el marco del acuerdo comercial Ecuador – Unión Europea mejorará el proceso de aprendizaje de los colaboradores para realizar las exportaciones de forma eficiente y eficaz, con el fin de reducir los gastos administrativos de la empresa Hispanoroses.

VARIABLES

2.6.1 Variable independiente

Modelo metodológico

2.6.2 Variable dependiente

Reducción de gastos administrativos

CAPITULO III: MARCO METODOLÓGICO

El presente trabajo de titulación se realizará mediante el uso de métodos, técnicas e instrumentos de investigación que permitirá desarrollar el tema planteado.

3.1 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

3.1.1 Investigación Documental

El objetivo de la investigación documental es elaborar un marco teórico conceptual para formar un cuerpo de ideas sobre el objeto de estudio. Las fuentes de información son los documentos que registran o corroboran el conocimiento inmediato de la investigación. Incluyen, libros, revistas, informes técnicos y tesis. (Quezada, 2010)

La investigación será en base a documentos e información publicada por el Ministerio de Comercio Exterior, Instituto de Exportaciones e Inversiones, Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, Federación Ecuatoriana de Exportadores, Agrocalidad y otras entidades y libros que tengan datos referentes al tema objeto de estudio.

3.1.2 Investigación de Campo

La investigación de campo consiste en la recolección de datos directamente de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar las variables. Permite la observación en contacto directo con el objeto de estudio y el acopio de testimonios que permitan confrontar la teoría con la práctica en la búsqueda de la verdad objetiva. (Quezada, 2010)

El proyecto será desarrollado mediante la recopilación y análisis de información que maneja la empresa, a través de técnicas e instrumentos para estudiar los fenómenos que acontecen en la organización, a fin de alcanzar los objetivos planteados en la investigación.

3.2 POBLACIÓN

Universo

Conjunto de todos los individuos que porten información sobre el fenómeno que se estudia. Representa una colección completa de elementos que poseen algunas características comunes. (Quezada, 2010)

En este caso el universo constituye los directivos y los colaboradores que desempeñan las funciones en el área administrativa de la empresa Hispanoroses para conocer si el tema objeto de estudio ayudará a resolver el problema planteado.

3.3 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

3.3.1 Método Inductivo

Es un proceso que parte del estudio de casos particulares para llegar a conclusiones o leyes universales que explican un fenómeno. Utiliza la observación directa de los fenómenos, la experimentación y las relaciones entre éstos, se complementa con el análisis para separar los actos más elementales de un todo y examinarlos de forma individual. (Sierra, 1995)

Se establecerá el conocimiento científico, desde la observación de los fenómenos particulares, entrevista, encuesta, entre otros, para establecer y desarrollar el tema de investigación.

3.3.2 Método Deductivo

Es aquel que parte de datos generales aceptados como válidos para llegar a una conclusión de tipo particular. El razonamiento deductivo constituye una de las principales características del proceso de enfoque cuantitativo de la investigación. (Giraldo, 2011)

La investigación se basará en el marco del acuerdo comercial, considerando artículos y contenidos, para adaptar a la exportación de rosas y llegar a una conclusión particular.

3.4 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

3.4.1 Observación estructurada

Se realiza a través del establecimiento de un sistema que guíe la observación, paso a paso, y relacionándola con el conjunto de la investigación que se lleva a cabo. (Bunge, 1959)

Para desarrollar el proyecto se requiere una guía con la descripción de la información que es necesaria, además se utilizará fichas de observación para anotar datos relevantes.

3.4.2 Entrevista

Es una forma específica de interacción social que tiene por objeto recolectar datos para una indagación. El investigador formula preguntas a las personas capaces de aportarle datos de interés, estableciendo un diálogo peculiar, asimétrico, donde una parte busca recoger información y la otra es la fuente de esa información. (Quezada, 2010)

La entrevista se realizará a los accionistas para conocer en términos generales la problemática y contar con el permiso para desarrollar el tema objeto de estudio, posteriormente para tener una visión amplia de la situación de la empresa el Gerente y Contadora también proporcionarán información que permita conocer si el proyecto de investigación es factible para solucionar el problema planteado.

Tabla No. 2

Título: Población para la entrevista

Cargo	No. Entrevistados
Accionistas	2
Gerente	1
Contador	1
TOTAL	4

Fuente: Hispanoroses Cía. Ltda.

Elaborado: Tania Reinoso



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR**



ENTREVISTA

OBJETIVO: Recopilar información mediante la entrevista dirigida a los directivos de Hispanoroses Cía. Ltda., para el establecimiento de su problemática.

1. ¿Considera que el valor que se destina a honorarios por asesoría en comercio exterior es elevado?
2. ¿Le gustaría reducir los gastos en honorarios por asesoría?
3. ¿Cuáles son las razones por la que decide contratar asesoría en comercio exterior?
4. ¿Le interesaría capacitar al personal a través de un modelo metodológico que contiene información, procesos y contenidos de exportación con respecto al acuerdo comercial Ecuador – Unión Europea?

3.4.3 Encuesta

Es aquella que permite dar respuestas a problemas en términos descriptivos como de relación de variables, tras la recogida sistemática de información según un diseño previamente establecido que asegure el rigor de la información obtenida. (Tamayo, 2004)

La encuesta permitirá recopilar información acerca del nivel de conocimiento que tienen los colaboradores con respecto a la exportación de rosas en el marco del acuerdo comercial que firmó Ecuador con la Unión Europea, con la finalidad de tener una base para establecer la problemática actual de la empresa y facilitar soluciones en el desarrollo del proyecto de investigación, además a través de este instrumento se establecerán datos e información relevante que constituyan la base para alcanzar los objetivos planteados del trabajo de titulación

Tabla No. 3

Título: Población para la encuesta

Cargo	No. Encuestados
Gerente General	1
Asistente de Gerencia	1
Jefe de Talento Humano	1
Jefe de Poscosecha	1
Jefe de Control de Calidad	1
Jefe de Sanidad Vegetal y Fertirriego	1
Supervisor de Riego	1
Jefe de Cultivo	1
Supervisor de Cultivo	1
Contadora	1
Asistente de Contabilidad	1
Asistente Administrativa	2
Jefe de Ventas	1
Asistente de Ventas	1
TOTAL	15

Fuente: Hispanoroses Cía. Ltda.
Elaborado: Tania Reinoso



ENCUESTA

OBJETIVO: Recopilar información mediante la encuesta dirigida a los empleados de Hispanoroses Cía. Ltda., para el establecimiento de su problemática.

1. ¿Conoce si en la empresa existen modelos metodológicos para capacitar al personal en materia de exportaciones?

SI

NO

2. ¿Considera usted que es necesario implementar un modelo metodológico a través del cual se capacite al personal o que facilite el conocimiento de los procesos de exportación?

SI

NO

3. ¿Estaría dispuesto a colaborar en el proceso de la elaboración del modelo con sugerencias para estructurar de acuerdo a sus requerimientos?

SI

NO

4. ¿Califique su nivel de conocimiento acerca del acuerdo comercial Ecuador – Unión Europea?

Alto

Medio

Bajo

5. ¿Conoce las certificaciones y requisitos que exige la Unión Europea para la exportación de rosas?

SI

NO

6. ¿Conoce los procedimientos que se realiza en el sistema aduanero Ecuapass?

SI

NO

3.5 INSTRUMENTOS

3.5.1 Fichas de observación

Son instrumentos de la investigación de campo. Se usan cuando el investigador debe registrar datos que aportan otras fuentes como son personas, grupos sociales o lugares donde se presenta la problemática. Son el complemento de la investigación de campo, de la entrevista y son el primer acercamiento del investigador a su universo de trabajo. (Herrera, 2014)

Las fichas de observación se aplicarán en el área de ventas, contabilidad y en situaciones que se requiera para registrar información relevante para el desarrollo de la investigación.

3.5.2 Cuestionario

Es el instrumento más utilizado para recolectar datos, un cuestionario consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir. (Sampieri, 2010)

Este instrumento de investigación se aplicará en el área administrativa a través de preguntas cerradas que permiten obtener datos específicos.

3.6 RESULTADOS

3.6.1 Interpretación de las preguntas de la entrevista

Los accionistas, gerente y contadora que son los responsables e interesados en obtener una mayor utilidad de la actividad económica, consideran que el valor que se destina a honorarios por asesoría en comercio exterior es elevado y les gustaría reducir ese gasto administrativo capacitando al personal a través de un modelo metodológico que contenga información, procesos y contenidos de exportación con respecto al acuerdo comercial Ecuador – Unión Europea, de esta forma se eliminaría el desconocimiento y la exportación sería realizada por los colaboradores de la empresa que ejercen sus funciones en distintas áreas, complementando sus conocimientos y actividades.

3.6.2 Interpretación de las preguntas de la encuesta: Tabulación y representación gráfica.

Pregunta # 1

¿Conoce si en la empresa existen modelos metodológicos para capacitar al personal en materia de exportaciones?

SI

NO

Tabla No. 4

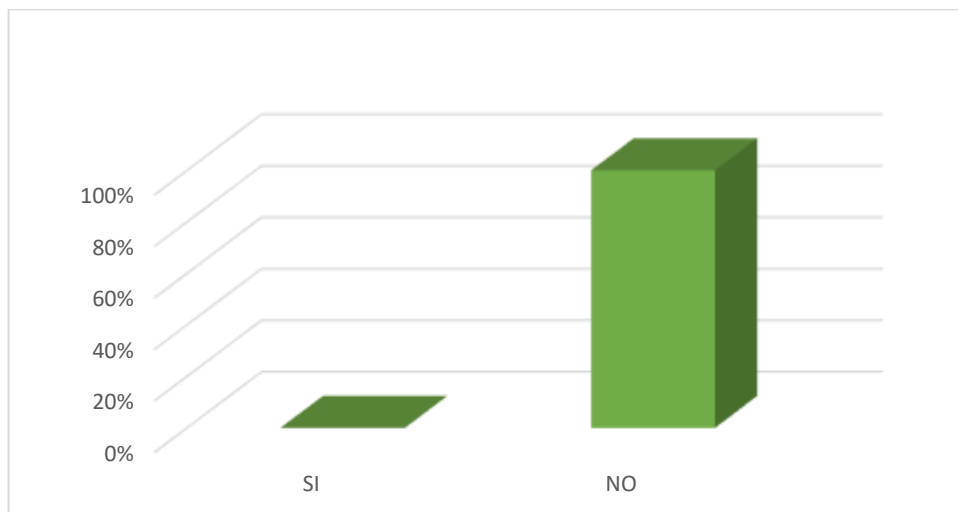
Título: Existencia de modelos metodológicos

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	15	100%
TOTAL	15	100%

Fuente y Elaborado por: Tania Reinoso

Gráfico No. 1

Título: Existencia de modelos metodológicos



Elaborado por: Tania Reinoso

Análisis: El 100% de los colaboradores del área administrativa no conocen la existencia de modelos metodológicos para capacitar al personal en materia de exportaciones.

Pregunta # 2

¿Considera usted que es necesario implementar un modelo metodológico a través del cual se capacite al personal o que facilite el conocimiento de los procesos de exportación?

SI

NO

Tabla No. 5

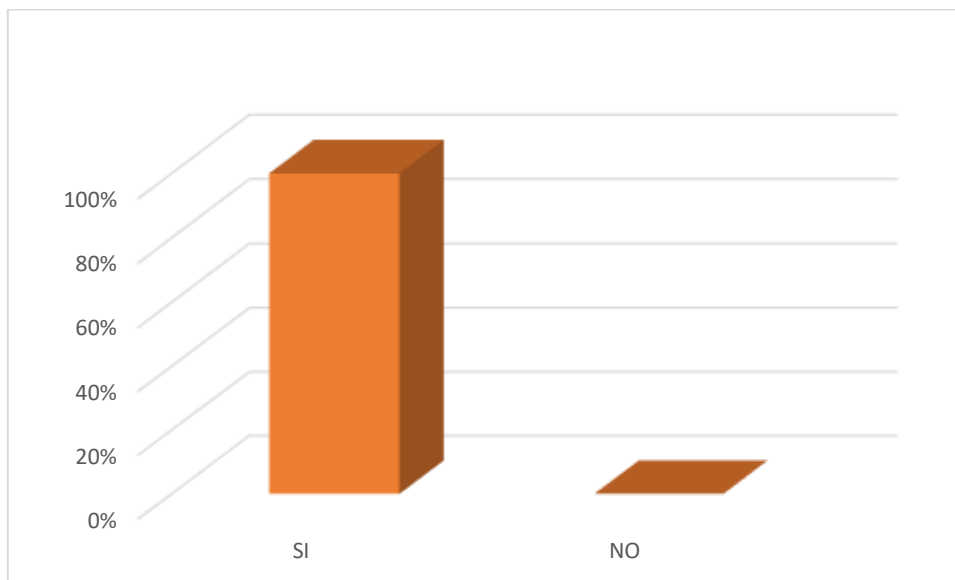
Título: Implementación de un modelo metodológico de exportación de rosas

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	15	100%
NO	0	0
TOTAL	15	100%

Fuente y elaborado por: Tania Reinoso

Gráfico No. 2

Título: Implementación de un modelo metodológico de exportación de rosas



Elaborado por: Tania Reinoso

Análisis: El 100% de los colaboradores del área administrativa creen que es necesario implementar un modelo metodológico a través del cual obtengan información y por ende capacitarse acerca de los procesos de exportación.

Pregunta # 3

3. ¿Estaría dispuesto a colaborar en el proceso de la elaboración del modelo con sugerencias para estructurar de acuerdo a sus requerimientos?

SI

NO

Tabla No. 6

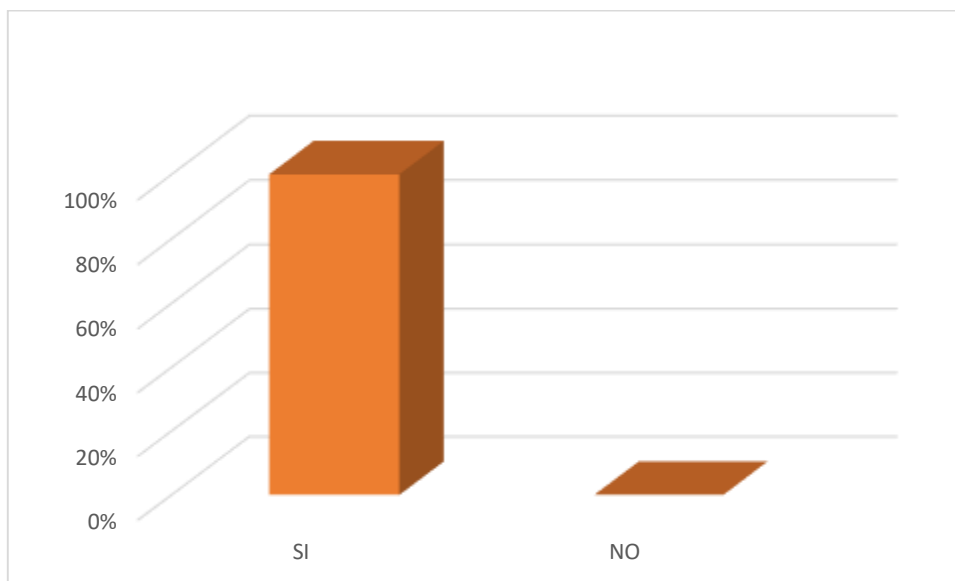
Título: Disposición para colaborar en la elaboración del modelo metodológico

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	15	100%
NO	0	0%
TOTAL	15	100%

Fuente y Elaborado por: Tania Reinoso

Gráfico No. 3

Título: Disposición para colaborar en la elaboración del modelo metodológico



Fuente y Elaborado por: Tania Reinoso

Análisis: El 100% de los colaboradores están dispuestos a participar en el proceso de la elaboración del modelo con sugerencias para estructurar de acuerdo a los lineamientos de las funciones que desempeña.

Pregunta # 4

¿Califique su nivel de conocimiento acerca del acuerdo comercial Ecuador – Unión Europea?

Alto Medio Bajo

Tabla No. 7

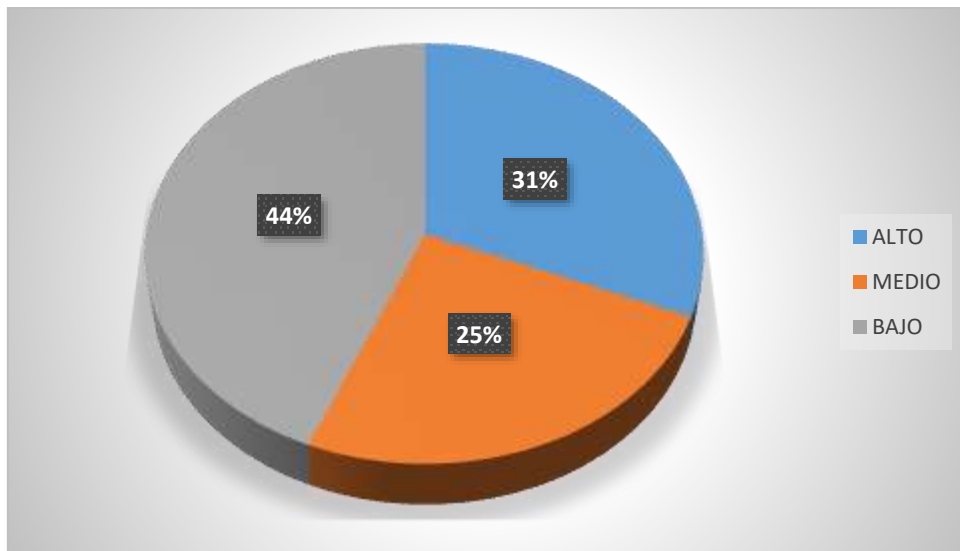
Título: Nivel de conocimiento del acuerdo comercial Ecuador - Unión Europea

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ALTO	5	31%
MEDIO	4	25%
BAJO	7	44%
TOTAL	15	100%

Fuente y Elaborado por: Tania Reinoso

Gráfico No. 4

Título: Nivel de conocimiento del acuerdo comercial Ecuador - Unión Europea



Fuente y Elaborado por: Tania Reinoso

Análisis: El nivel de conocimiento del 31 % del total de personas encuestadas es alto, seguido por el 25% que constituyen un nivel medio de conocimiento. El 44% que representa el mayor número de personas encuestadas tienen escasa información acerca del acuerdo comercial Ecuador – Unión Europea, reflejando la importancia de proporcionar contenidos acerca de este tema.

Pregunta # 5

¿Conoce las certificaciones y requisitos que exige la Unión Europea para la exportación de rosas?

SI

NO

Tabla No. 8

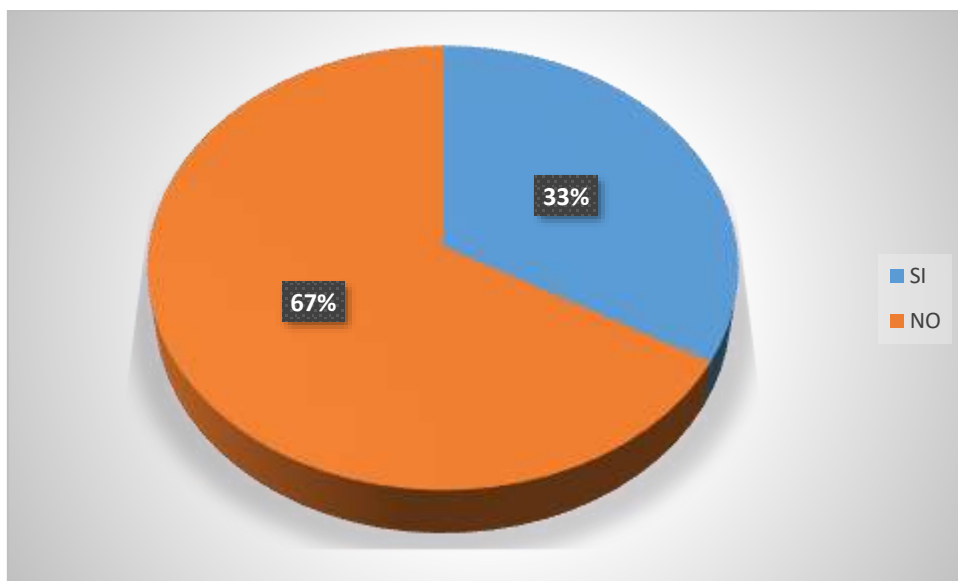
Título: Conocimiento de certificaciones y requisitos exigidos por la Unión Europea

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	5	33%
NO	10	67%
TOTAL	15	100%

Fuente y Elaborado por: Tania Reinoso

Gráfico No. 5

Título: Conocimiento de requisitos exigidos por la Unión Europea



Fuente y Elaborado por: Tania Reinoso

Análisis: El 33% de la población encuestada tiene conocimiento acerca de las certificaciones y requisitos exigidos por la Unión Europea para la exportación de rosas, mientras que el 67% desconoce este tema, por lo tanto es necesario plasmar este tipo información en el diseño del modelo.

Pregunta # 6

¿Conoce los procedimientos que se realiza en el sistema aduanero Ecuapass?

SI NO

Tabla No. 9

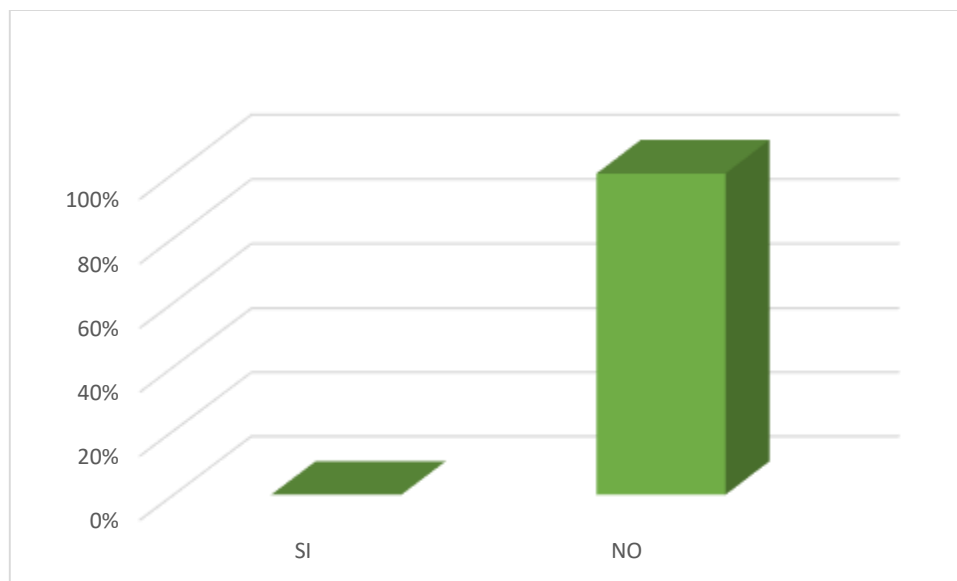
Título: Conocimiento del manejo de Ecuapass

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	15	100%
TOTAL	15	100%

Fuente y Elaborado por: Tania Reinoso

Gráfico No. 6

Título: Conocimiento del manejo de Ecuapass



Fuente y Elaborado por: Tania Reinoso

Análisis: El 100% de los colaboradores desconoce el manejo de Ecuapass, que es el nuevo sistema aduanero que permite realizar las operaciones de comercio exterior y es de vital importancia conocer su funcionamiento para realizar exportaciones, por lo tanto en el desarrollo del modelo se describirá los procedimientos.

3.7 VERIFICACIÓN DE IDEA A DEFENDER

Por medio de la entrevista y encuesta se concluye que el diseño de un modelo metodológico de exportación de rosas en el marco del acuerdo comercial Ecuador – Unión Europea para la empresa Hispanoroses, servirá de herramienta para la mejora del proceso de aprendizaje de los colaboradores para realizar las exportaciones de forma eficiente y eficaz, con el fin de contribuir al desarrollo de la empresa, eliminando los gastos en honorarios por asesoría a través de la capacitación del personal.

CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO

4.1 TITULO

Diseño de un modelo metodológico de exportación de rosas en el marco del acuerdo comercial Ecuador – Unión Europea para Hispanoroses Cía. Ltda., ubicada en la ciudad de Latacunga, provincia Cotopaxi, en el año 2017.

4.2 CONTENIDO DE LA PROPUESTA

4.2.1 Unión Europea

La UE es una de las principales potencias comerciales, aunque alberga solo el 6,9% de la población mundial, su comercio representa aproximadamente el 20 % de las importaciones y exportaciones mundiales. El Producto Interno Bruto ha crecido durante quince semestres consecutivos, actualmente es de 17.350 billones de dólares, es por ello que las previsiones de la Comisión Europea apunta a un crecimiento económico en todos los Estados miembros para el año 2017 y 2018. (Comisión Europea, 2016)

Cuadro No. 2

Título: Países miembros de la Unión Europea

Países miembros de la Unión Europea			
Alemania	Austria	Bélgica	Bulgaria
República Checa	Croacia	Dinamarca	Eslovaquia
España	Estonia	Finlandia	Francia
Hungría	Irlanda	Italia	Letonia
Luxemburgo	Malta	Países Bajos	Polonia
Reino Unido	Rumania	Suecia	Chipre
Eslovenia	Grecia	Lituania	Portugal

Fuente y Elaborado por: Comisión Europea

Tamaño del mercado

La Unión Europea consume más del 50% de las flores del mundo, sus importaciones superan los 5 mil millones de euros al año, siendo la rosa la más comprada y mejor cotizada. Los productos que cuentan con certificaciones de tipo ambiental y social, son de mayor demanda por los europeos. Los principales proveedores de rosas son: Holanda, Colombia y Ecuador. (Consejo Europeo, 2017)

Política comercial

La política comercial se basa en combinar comercio y desarrollo, apoyando a las pequeñas empresas exportadoras, brindando asesoraría para mejorar la gobernanza, además combate el trabajo infantil, el trabajo forzado, la destrucción del medio ambiente y la volatilidad de los precios. (Consejo Europeo, 2017)

Calidad de vida

La UE procura mejorar el nivel de vida protegiendo el medio ambiente, fomentando la creación de empleo, reduciendo las diferencias regionales y conectando con infraestructuras transfronterizas zonas que antes estaban aisladas, con el fin de asegurar que la economía europea sea abierta al mundo y competitiva en los mercados internacionales. (Consejo Europeo, 2017)

Tendencia

El segmento de las flores destinadas para regalos constituyen el 50% del total de las compras de la Unión Europea, las bodas y funerales representan el 20%, seguido por el mercado institucional que son ventas planificadas y eventos especializados, además en la última década la adquisición de flores para la decoración de hogares ha representado un fuerte incremento. La compra está condicionada principalmente por el precio, calidad y características de la rosa como: el color, variedad y tamaño del tallo. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones , 2014)

Canales de Distribución

El canal de mayorista que demanda grandes cantidades de rosas y trabaja por medio de agentes encargados de acordar los términos de negociación, el canal minorista demandan productos a precios bajos, sin embargo, las cadenas de supermercados han comenzado a realizar importaciones directas para eliminar gastos de intermediación y por último están los vendedores especializados que pueden ser de carácter mayorista o minorista y demandan productos exclusivos y de calidad. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones , 2014)

4.2.2 Acuerdo Comercial Ecuador - Unión Europea

Comité de Comercio

El Comité de Comercio se reunirá de manera rotativa en Bogotá, Bruselas, Lima y Quito a menos que las Partes acuerden algo distinto. El Comité de Comercio será presidido por cada Parte durante un año, de manera rotativa. . (Ministerio de Comercio Exterior, 2017)

Funciones

Examinará el impacto de este Acuerdo sobre las micro, pequeñas y medianas empresas, para el caso del Ecuador el Comité también podrá examinar el impacto sobre las Asociaciones de la Economía Popular y Solidaria.

Objetivos

Las Partes acuerdan fortalecer la cooperación que contribuya a la implementación y el aprovechamiento de este Acuerdo, con el fin de optimizar sus resultados, expandir las oportunidades y obtener los mayores beneficios para las Partes. Esta cooperación será desarrollada en el marco jurídico e institucional que regula las relaciones de cooperación entre las Partes, que tiene como uno de sus principales objetivos el impulsar un desarrollo económico sostenible que permita alcanzar mayores niveles de cohesión social y, en particular, reducir la pobreza

Para lograr los objetivos, las Partes acuerdan prestar particular importancia a las iniciativas de cooperación dirigidas a:

- Mejorar y crear nuevas oportunidades de comercio e inversión, fomentando la competitividad y la innovación.
- Promover el desarrollo de las MIPYMES, usando al comercio como una de las herramientas para la reducción de la pobreza.
- Promover un comercio justo y equitativo, facilitando el acceso a los beneficios del presente Acuerdo por todos los sectores productivos, en particular los más débiles.

- Fortalecer las capacidades comerciales e institucionales en este ámbito para la implementación y aprovechamiento del presente Acuerdo.
- Atender las necesidades de cooperación que hayan sido identificadas en otras partes de este Acuerdo.

La Unión Europea es uno de los socios comerciales más importantes para el Ecuador, ocupando el primer lugar como destino de las exportaciones no petroleras del país. Los productos exportados a este mercado ingresan libres de aranceles a una de las regiones de mayor poder adquisitivo del mundo, de esta manera contribuye a la modernización del aparato productivo en un contexto de inserción inteligente a mercados internacionales, con el acuerdo comercial se puede llegar a más de 500 millones de consumidores de 28 países europeos.

El Acuerdo incluye disposiciones específicas en materia de reglamentación técnica que buscan garantizar que los productos comercializados entre las Partes cumplan con los requisitos establecidos tanto en la Unión Europea como en el Ecuador. Las disposiciones buscan garantizar el derecho de los países miembros de aplicar medidas para lograr objetivos legítimos de política, como la protección de la salud y seguridad humana, la preservación del medio ambiente, los derechos del consumidor, así como no crear obstáculos innecesarios al comercio. Incluye también disposiciones que generan una mayor transparencia para la implementación y cooperación en las diferentes esferas, con el objetivo de facilitar el comercio entre las Partes.

Beneficios

- La libre circulación de mercancías se concibió en el marco de una unión aduanera entre los Estados miembros con supresión de los derechos de aduana, definiendo un espacio sin fronteras en el que las mercancías circulen con la misma libertad que en un mercado nacional.
- Ecuador exporta a los países miembros a través de un marco igualitario, es decir los mismos requisitos y procesos, antes del acuerdo cada país aplicaba normativas diferentes, lo que ocasionaba más dificultad en el proceso de aprendizaje para realizar las exportaciones.

- El mercado europeo abre sus puertas al ingreso de flores con 0% de arancel, a diferencia de otros productos que se acogen a una reducción porcentual cada año.
- La Unión Europea consume más del 50% de las flores del mundo, siendo la rosa el producto más cotizado.
- Pertenecer a una de las asociaciones de mayor poder adquisitivo del mundo, tendrá un impacto positivo en el PIB de Ecuador.

Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

El capítulo busca proteger la vida y la salud de las personas, de los animales y de los vegetales en el territorio de las Partes, y al mismo tiempo asegurar que estas no constituyan obstáculos injustificados al comercio. Ecuador y la UE se comprometieron a colaborar para una eficaz aplicación del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la Organización Mundial de Comercio.

El Acuerdo Comercial no restringe el derecho de ambas Partes para establecer medidas encaminadas a proteger la salud humana, de los animales y vegetales, más bien busca la calidad sanitaria y fitosanitaria de los productos antes de su comercialización o exportación. (Ministerio de Comercio Exterior, 2016)

4.3 PROCESO DE EXPORTACIÓN

Se especifica y detalla los procedimientos que se deben realizar para el envío legal de los productos nacionales para el uso en el mercado europeo. Las principales instituciones que controlan y regulan las actividades de comercio exterior son:

- Ministerio de Comercio Exterior
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador
- Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro
- Servicio de Rentas Internas

4.3.1 Proceso de Poscosecha

La poscosecha se inicia con el corte de la flor, su objetivo principal es la preservación de la calidad, integridad física del producto después de la cosecha para cumplir con las expectativas del cliente. El manejo de la temperatura es de vital importancia en esta etapa, es por eso que después del corte, las rosas deben ingresar al cuarto frío de recepción para evitar grandes fluctuaciones de temperatura que pueden causar estrés en el producto afectando su calidad interna y originando la germinación de plagas.

4.3.2 Proceso de clasificación

Consiste en distribuir los tallos en cada una de las mesas de clasificación, los principales estándares que son considerados para llevar a cabo este proceso son:

- Longitud y rectitud de los tallos
- Variedad
- Tamaño de los botones de la rosa,
- Madurez,
- Uniformidad y calidad del follaje
- Defectos

Ilustración No. 4

Título: Clasificación de las rosas



Fuente: Hispanoroses Cía. Ltda.

Elaborado por: Tania Reinoso

4.3.3 Elaboración de ramos

Los ramos se atan con cuerda, alambre recubierto de papel o bandas elásticas, se realiza este proceso para tratar las rosas con químicos. El número de tallos por ramo varía según el mercado, variedad, tipo de cliente, pero lo más común es agrupar 10, 12, y 25 rosas.

Ilustración No. 5

Título: Elaboración de ramos



Fuente: Hispanoroses Cía. Ltda.

Elaborado por: Tania Reinoso

4.3.4 Boncheo

Ubicar el ramo en la banda transportadora, cortar los tallos y bonchar según las especificaciones de la preventa, se debe utilizar cartón corrugado con un diseño específico que identifique y exponga información de la empresa.

Ilustración No. 6

Título: Boncheo



Fuente: Hispanoroses Cía. Ltda.

Elaborado por: Tania Reinoso

4.3.4 Proceso de inmersión e hidratación

Las rosas se sumergen en soluciones preparadas para evitar y controlar posibles enfermedades y plagas durante la trasportación y la vida en el florero, El balance de agua de una flor recién cortada determina su estado de hidratación, dilatación y en última instancia, su vida en el jarrón y frescura. La mayor parte del agua dentro de una flor recién cortada se pierde a través de la transpiración de las hojas. Para reponer la flor cortada, el agua debe ser absorbida, o tomada, a través de la parte inferior del tallo. Cuando la absorción de agua supera la pérdida de la misma, la flor y las hojas se hidratan y se hinchan.

Ilustración No. 7

Título: Inmersión e hidratación de las rosas



Fuente: Hispanoroses Cía. Ltda.

Elaborado por: Tania Reinoso

4.3.5 Zona de Encapuche

En esta zona se realiza el proceso de embalaje que consiste en colocar una envoltura de plástico o del material que el cliente especifique. Se recomienda utilizar embalaje H.B Fuller para obtener el valor agregado que el producto necesita gracias a su mejor adhesión.

Proceso:

- Ubicar los ramos en tinas para encapuchar.
- Colocar los ramos para poner capuchones, ruanas, o cintas según especificaciones del cliente.
- Inspeccionar las preventas para verificar que cumplan con los estándares de calidad.
- Transportar la preventa hasta la zona de etiquetado y empaque.

Ilustración No. 8

Título: Proceso de Encapuche



Fuente: Hispanoroses Cía. Ltda.

Elaborado por: Tania Reinoso

4.3.6 Etiqueta

Los productos comercializados en la Unión Europea deben respetar los requisitos de etiquetado para proteger la salud, seguridad e intereses de los consumidores y proveer información. En el caso de las rosas debe contener el nombre de la empresa, la variedad y el tamaño del tallo.

Ilustración No. 9

Título: Etiqueta



Fuente: Hispanoroses Cía. Ltda.

Elaborado por: Tania Reinoso

4.3.7 Empaque

Las cajas para la exportación de rosas deben ser elaboradas en cartón corrugado o sólido para ofrecer impermeabilidad, resistencia y aislamiento necesario para cumplir los requisitos de la cadena de suministro, además deben ser reciclables y fabricadas con recursos renovables y mostrar una impresión de alta calidad para visualizar la información del producto. El empaque puede ser asignado por el cliente de acuerdo a sus exigencias.

Los bonches deben ser ubicados según la cantidad, posición, tamaño de la caja, después colocar en la máquina zunchadora la base de la caja para poner una especie de abrazadera que haga presión a los ramos e inmovilizarlos y que no sufran daños durante el transporte, finalizado este proceso las cajas deben ser ingresadas al cuarto frío de despacho.

Ilustración No. 10

Título: Empaque



Fuente: Hispanorosas Cía. Ltda.

Elaborado por: Tania Reinoso

4.3.8 Política de Precios

El conjunto de criterios y lineamientos que se establecen para regular y fijar el precio del producto son: tamaño del tallo, calidad, aroma, temporada, variedad, intensidad del color, días de vida en el florero.

Tabla No. 10

Título: Precio de las rosas

SEMANAS	PRECIO	MESES
1 – 21	0,30	Enero – Mayo
22 – 39	0,26	Junio – Septiembre
40 – 52	0,30	Octubre – Diciembre

Fuente y elaborado por: Hispanoroses Cía. Ltda.

Tabla No. 11

Título: Precio de las rosas en temporada alta

San Valentín	0,40
Día de la Mujer	0,40
Día de la Madre	0,40
Navidad	0,40

Fuente y elaborado por: Hispanoroses Cía. Ltda.

4.3.9 Clientes

Las empresas exportadoras deben cubrir el 70% del total de sus exportaciones a través de la venta a clientes standing order que son considerados “AAA”, siendo la máxima calificación que indica que un comprador tiene la capacidad para cumplir con las obligaciones contraídas, el porcentaje restante puede ser cubierto por clientes open market, que al igual que los anteriores tienen una excelente calificación de crédito pero solamente adquieren el producto en temporadas altas, mientras que los clientes standing order son fijos durante todo el año.

4.3.10 Incoterms

Son términos internacionales de comercio que se utilizan para negociar el contrato de compraventa internacional, en el cual se especifica las obligaciones del comprador y vendedor.

Características

- Las condiciones de entrega de la mercancía.
- El momento en que los riesgos se transmiten del vendedor al comprador.
- Los gastos que asumen cada una de las Partes.

4.3.11 Incoterm CIP (Carriage and Insurance Paid to)

El vendedor contrata el transporte principal, pero no asume responsabilidad sobre la mercancía luego de su carga y despacho para exportación.

Obligaciones del comprador

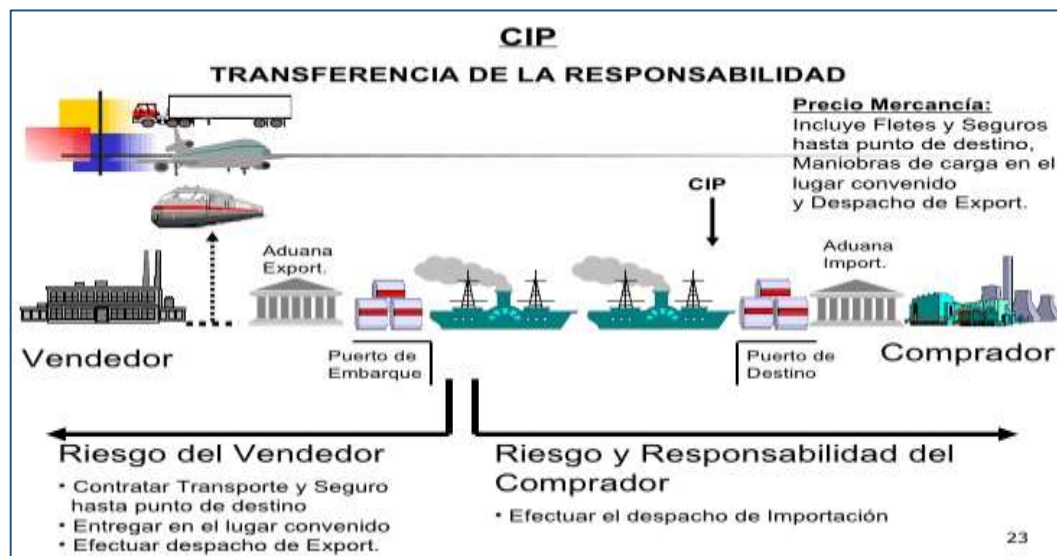
- Pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa.
- Asumir los riesgos de pérdida o daño de la mercancía después de ser recibida en el lugar convenido.
- Asumir todos los gastos y riesgos cuando la mercancía ha sido entregada al transportista en el país de origen.

Obligaciones del vendedor

- Suministrar las mercancías y los documentos de acompañamiento y soporte, además de llevar a cabo los trámites aduaneros para la exportación.
- Contratar un seguro mínimo siendo el beneficiario el comprador.
- Entregar la mercancía en perfectas condiciones a la custodia del transportista.
- Es responsable del despacho aduanero de exportación.

Ilustración No. 11

Título: Incoterm CIP



Fuente y elaborado por: Instituto Nacional de Comercio y Aduanas

4.3.12 Medios de pago internacional

Son los diferentes acuerdos entre exportador e importador para determinar el momento del pago de la mercancía a través de la banca para mitigar posibles riesgos y ofrecer mecanismos que perfeccionen las formas de pago acordadas.

Carta de Crédito de Exportación

Es el medio de pago internacional mediante el cual el banco del importador se compromete a pagar al exportador una cantidad determinada, una vez que se cumplan los términos acordados en la carta de crédito. Este medio es el más seguro para el exportador porque el banco del importador es quien asume la obligación de pago.

4.3.13 Transporte

Una de las mayores dificultades para la logística de los productos de la floricultura es encontrar el transporte más apropiado, las rosas al ser productos perecibles y de manipulación delicada se envía en camiones con equipos frigoríficos para que no se interrumpa la cadena de frío de la mercancía y posteriormente por vía aérea en condiciones óptimas de temperatura y manejo adecuado.

Para el transporte de las mercancías se debe emitir una guía de remisión para sustentar el traslado del producto con motivo de venta para la exportación definitiva, hay un vínculo entre la guía de remisión y la factura, dado que ambos documentos sirven para controlar operaciones que directa o indirectamente sean generadoras de tributos. **(Ver Anexo 1)**

Cuadro No. 3

Título: Principales medios de transporte

AGENCIA DE CARGA	AEROLÍNEA
EBF CARGO CÍA. LTDA	CARGO LUX
PACIFIC	CENTURION AIR CARGO

Fuente: Hispanoroses Cía. Ltda.

Elaborado por: Tania Reinoso

4.3.14 Estructura Arancelaria

El segmento de las rosas frescas se encuentra dentro de la siguiente subpartida arancelaria.

Tabla No. 12

Título: Estructura arancelaria para rosas.

Capítulo 6: Plantas vivas y productos de la floricultura	
06.03	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma.
	- Frescos:
	0603.11.00.00 - -Rosas

Fuente y elaboración: Arancel Nacional de Importaciones de Ecuador

4.4 REQUISITOS PARA EXPORTAR

4.4.1 Tramitar el RUC en el Servicio de Rentas Internas

Deben inscribirse dentro de los treinta primeros días de haber iniciado sus actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional y que dispongan de bienes por los cuales deban pagar impuestos. El contribuyente se acerca a las ventanillas de atención al contribuyente del Servicio de Rentas Internas portando los requisitos que se indican posteriormente e inscribe el Registro Único de Contribuyentes.

Documentos:

- Formulario 01A y 01B.
- Escrituras de constitución nombramiento del representante legal.
- Original y una copia de la cédula del representante legal
- Presentar el original del certificado de votación del representante legal.
- Copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo.

4.4.2 Tramitar el certificado digital de firma electrónica y token

Ingresar al portal de Certificación Electrónica www.eci.bce.ec, seleccionar el menú “Certificación Electrónica”, opción “Firma Electrónica”, y dar clic en la opción “Solicitud de Certificado”.

Ilustración No. 12

Título: Portal de certificación electrónica



Fuente y elaborado por: Banco Central del Ecuador

Comprobar el listado de los documentos en PDF que se deben adjuntar escaneados (tamaño menor o igual a 1Mb y legibles) que se deberán adjuntar posteriormente para el registro.

Documentos:

- Número de RUC de la empresa
- Digitalizado de cédula o pasaporte a color
- Digitalizado de papeleta de votación
- Digitalizado del Nombramiento o Certificado Laboral que indique el cargo firmado por el representante.
- Autorización firmada por el representante legal por medio del siguiente oficio:

Ciudad, fecha

No. de oficio

Ingeniero

(Nombre del coordinador)

COORDINADOR DE GESTIÓN DE CERTIFICACIÓN ELECTRÓNICA

Banco Central del Ecuador

Presente

Asunto: Autorización de Certificados Digitales para funcionarios de Hispanoroses Cía. Ltda.

De mi consideración:

En mi calidad de Representante Legal de (Nombre de la Empresa), solicito a usted la emisión de los certificados digitales de Firma Electrónica para los siguientes funcionarios de esta entidad:

#	Titular	Cargo
1		
2		

Persona de contacto:

Nombre:

Teléfono:

Correo electrónico:

Atentamente,

Nombre

Representante Legal

El solicitante recibirá un correo electrónico de aprobación del certificado y deberá acercarse al Registro Civil para confirmar la emisión de la solicitud y pagar \$ 27 del certificado y \$ 22 del token. Posteriormente deberá presentar en el Registro Civil la solicitud de aprobación, cédula o pasaporte, comprobante de pago y carta de autorización del representante legal para concluir con el proceso. Para finalizar el usuario debe registrarse como exportador en Ecuapass <https://ecuapass.aduana.gob.ec/>, en el cual deberá:

- Crear usuario y contraseña.
- Actualizar datos.
- Aceptarlas políticas de uso
- Registrar la firma electrónica

4.4.3 Emisión del Certificado De Circulación De Mercancías EUR 1.

En el marco del acuerdo comercial Ecuador – Unión Europea, con el fin de tener una herramienta informática que permita al exportador generar las solicitudes de certificados de circulación de mercancías EUR.1, se ha desarrollado la inclusión del formato en la Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE) que se interconecta con el Sistema de Gestión de Certificados de Origen, para cumplir con el flujo de solicitud, revisión y aprobación.

Mediante disposiciones del acuerdo comercial se comenzará a utilizar el formulario de "Certificado de Circulación de Mercancías EUR 1" en reemplazo del formulario SGP para todas las exportaciones de productos ecuatorianos que tienen como destino los países miembros de la Unión Europea, para lo cual será necesario principalmente que se proceda actualizar la Declaración Juramentada de Origen (DJO) en el sistema Ecuapass.

4.4.4 Generación de la Declaración Juramentada de Origen (DJO)

La declaración juramentada de origen es un documento que deberá ser presentado por cada subpartida arancelaria y producto, además será requisito previo para la emisión del certificado de origen, en este documento se especifica que la mercancía a exportar cumple con la normativa de origen establecida en los acuerdos comerciales suscritos por Ecuador.

Pasos:

Ingresar al portal Ecuapass

El usuario accederá al portal de Ecuapas <https://ecuapass.aduana.gob.ec>, mediante su usuario y contraseña, consecutivamente, en la parte inferior se despliega la pestaña Ventanilla Única para seleccionar la opción “Certificado de Origen y DJO.”

Ilustración No. 13

Título: Ingreso al Portal Ecuapass



Fuente: Ecuapass

Elaborado por: Tania Reinoso

Elaborar la DJO

Elaborar la Declaración Juramentada de Origen y registrar los siguientes datos:

- Identificación de la empresa exportadora
- Especificaciones del producto
- Utilización de instrumentos de competitividad aduanera
- Materiales importados con los que se elabora el producto a exportar
- Materiales nacionales costos y valor en fábrica del producto
- Proceso de producción
- Valor agregado nacional
- Representante legal

Ilustración No. 14

Título: Elaboración de la Declaración Juramentada de Origen

DECLARACION JURADA DE ORIGEN

1. IDENTIFICACION DE EMPRESA

* 1.1 R.U.C. [760001630001] * 1.2 Nombre Comercial

* 1.3 Direccion planta de produccion * 1.4 Correo electronico de notificacion

* 1.5 Subpartida Arancelaria

2. PRODUCTO (Obligatorio un Formulario por Cada Producto)

* 2.1 Nombre Comercial

* 2.2 Nombre Tecnico

* 2.3 Unidad Comercial --Selección--

3. UTILIZACION INSTRUMENTOS DE COMPETITIVIDAD ADUANERO

* Zona Seleccionar --Selección--

4. (*)MATERIALES EXTRANJEROS IMPORTADOS DIRECTAMENTE O ADQUIRIDOS EN EL MERCADO NACIONAL

Fuente: Ecuapass

Elaborado por: Tania Reinoso

Certificado de Circulación de Mercancías EUR 1

En el menú de opciones que se muestra en la parte superior de la pantalla, elegir “Elaboración de Solicitud” y seleccionar la opción “Certificado EUR 1”, que está señalada en la parte inferior de la pantalla.

Ilustración No. 15

Título: Certificado de Circulación de Mercancías EUR 1

laboración de Solicitud **Proceso de Solicitud** **Se**

Certificados de Origen y DJO

Apoderado

Registro de Apoderado [Seleccionar]

Comercializador

Registro de Comercializador [Seleccionar]

Modificación de Comercializador [Seleccionar]

DJO

Elaboración de DJO [Seleccionar]

CO

Certificado SGP [Seleccionar]

Certificado ALADI [Seleccionar]

Certificado MERCOSUR [Seleccionar]

Certificado ACE65(Acuerdo CHILE EQUADOR) [Seleccionar]

Certificado Terceros Países [Seleccionar]

Certificado Acuerdo de Cartagena(CAN) [Seleccionar]

Certificado SGTP [Seleccionar]

Certificado EUR, 1 [Seleccionar]

Envío de Cert. Origen masivos [Seleccionar]

Actualización / Consulta de Cert. Origen masivos [Seleccionar]

Fuente: Ecuapass

Elaborado por: Tania Reinoso

Propietario

Posteriormente se despliega las opciones: propietario, información, productos y localización, en primer lugar llenar la pestaña propietario con el número de RUC y el código de Operador de Comercio Exterior.

Ilustración No. 16

Título: Pestaña Propietario

Elaboración de Solicitud | Proceso de Solicitud | Soporte al Usuario | Proceso de Institución

Propietario | Información | Productos | Localización | Enviar

* Codigo de OCE: 16927061

Co propietario

:: Selección del propietario del certificado : Identifique si el certificado a generar es para usted o para uno de sus apoderados

* RUC: 0992733640001

Fuente: Ecuapass

Elaborado por: Tania Reinoso

Información

En la siguiente pestaña resaltada de color verde se detalla la información de la entidad con la cual vamos a solicitar el certificado de origen, además ingresamos información del exportador, importador, medio de transporte y observaciones que deseemos detallar para conocimiento del país importador.

Ilustración No. 17

Título: Información de la entidad

Elaboración de Solicitud | Proceso de Solicitud | Soporte al Usuario | Proceso de Institución

Propietario | Información | Productos | Localización | Enviar

Información de la entidad

* Entity Entidad: --Selección--

* Oficina / Regional: --Selección--

Fuente: Ecuapass

Elaborado por: Tania Reinoso

Ilustración No. 18

Título: Información del certificado de circulación de mercancías EUR1

Información de Certificado	
1. Goods consigned from (exporter's business name, address, country)	
* Nombre del exportador de negocio	<input type="text"/>
* Dirección del exportador	<input type="text"/>
* País exportador	ECUADOR
2. Certificado utilizado en los intercambios preferenciales entre	
* País exportador	<input type="text"/>
* Y (Indíquese los países, grupo de países o territorios a los que se refiere)	<input type="text"/>
3. Goods consigned a (nombre, domicilio, país)	
* Nombre del destinatario de negocios	<input type="text"/>
* La dirección del consignatario	<input type="text"/>
* País destinatario	--Selección--
4. País o grupo de países o territorio de donde se consideran originarios los productos	EQUADORES
5. País o grupo de países o territorio de destino	<input type="text"/>
6. Means de transporte y ruta (por lo que se conoce)	
* :: Medios de transporte	* :: Ruta (en la medida de que se conozca)
<input type="text"/>	<input type="text"/>
7. Observaciones	

Fuente: Ecuapass

Elaborado por: Tania Reinoso

Productos

En esta opción se define la información de la mercancía a exportar. Los principales campos que se deben llenar son:

- No. y naturaleza de los bultos
- Descripción del producto
- Criterio de origen
- Peso
- Unidad
- Factura
- Fecha
- Valor
- Código arancelario
- Tipo de embalaje

Ilustración No. 19
Título: Pestaña Productos

Fuente: Ecuapass
Elaborado por: Tania Reinoso

Localización

En la opción localización se detalla información complementaria, nombre del país importador, provincia y ciudad del país exportador y la fecha de la solicitud del certificado.

Ilustración No. 20
Título: Pestaña Localización

Fuente: Ecuapass
Elaborado por: Tania Reinoso

Enviar y registrar

En la pestaña enviar se debe adjuntar la factura comercial electrónica, después dar clic en registro y firmar con el token.

Ilustración No. 21

Título: Envío y registro del certificado de circulación de mercancías



The screenshot shows a web application interface with a navigation bar at the top containing four tabs: 'laboración de Solicitud', 'Proceso de Solicitud', 'Soporte al Usuario', and 'Proceso de Institución'. Below the navigation bar, there is a header area with the text 'The greatest' and a search icon. A secondary navigation bar contains five tabs: 'Propietario', 'Información', 'Productos', 'Localización', and 'Enviar'. The 'Enviar' tab is highlighted with a green box. Below this, there is a section titled 'Documento adjunto' containing a table with two columns: 'Nombre de Archivo' and 'Identificador del Documento'. A single row is visible in the table, with a checked checkbox in the first column, the filename 'FACTURA 0010012015' in the second column, and an empty field in the third column. Below the table are two buttons: 'Agregar un archivo' and 'Eliminar archivos'. At the bottom of the interface, there are four buttons: 'Ver Borrador', 'Guardar temporal', 'Traer', and 'Registro'. The 'Registro' button is highlighted with a green box.

Fuente: Ecuapass

Elaborado por: Tania Reinoso

Secciones del Certificado de Circulación de Mercancías

A continuación se emite el borrador del Certificado de Circulación de Mercancías EUR.1, el cual debe completar las 12 secciones con la siguiente información:

- **Sección 1.** Nombres, apellidos, dirección y país del exportador
- **Sección 2.** Indicar el país de exportación e importación
- **Sección 3.** Completar los nombres, apellidos, dirección y país del destinatario.
- **Sección 4.** Indicar el país de donde se consideran originarios los productos.
- **Sección 5.** Indicar el país de destino
- **Sección 6.** Indicar el medio de transporte, número de guía aérea o conocimiento de embarque con los nombres de las compañías de transporte.
- **Sección 7.** Se utilizara este campo en caso de las siguientes observaciones: emitido a posteriori, duplicado, acumulación.
- **Sección 8.** Indicar la descripción del producto, marcas, numeración; número y naturaleza de los bultos; designación de las mercancías y su clasificación arancelaria.

- **Sección 9.** Indicar la masa bruta en la unidad de medida respectiva.
- **Sección 10.** Indicar la fecha y el número de la factura o facturas que amparan las mercancías descritas.
- **Sección 11.** Completar el visado de la autoridad competente o la autoridad aduanera indicando el lugar y fecha de expedición, se presentará firmado y sellado por la autoridad gubernamental competente del país de exportación.
- **Sección 12.** Es la declaración del exportador en el cual especifica que las mercancías designadas cumplen las condiciones exigidas para la expedición del certificado, deberá indicarse el lugar y fecha del exportador o representante autorizado.

4.4.5 Obtener el certificado de origen

El certificado sirve para acreditar frente a la autoridad aduanera de importación que la mercancía que en él se detalla se ha producido en el país que se indica como origen para beneficiarse de las preferencias arancelarias suscritas en el acuerdo comercial con la Unión Europea. **(Ver anexo 2)**

Proceso:

- Registrarse en el Ecuapass como exportador a través del sistema: <https://portal.aduana.gob.ec>, en la opción “Solicitud de Uso”
- Generar la Declaración Juramentada de Origen del producto a exportar, debe ingresar al menú “Ventanilla Única”, opción “Elaboración DJO”. La Declaración demuestra el cumplimiento con las normas de origen establecidas en el Acuerdo con la Unión Europea y por lo tanto sirve para beneficiarse de las preferencias arancelarias.
- Generar el Certificado de Origen por medio del Ecuapass en el menú “Ventanilla Única”, opción “Elaboración de CO” y completar el formulario, para posteriormente retirar físicamente el certificado en el Ministerio de Industrias y Productividad.

El formulario consta de los siguientes ítems:

- Identificación de la Empresa
- Producto
- Utilización de instrumentos de competitividad aduanera
- Materiales extranjeros
- Materiales nacionales
- Costo y valor en fábrica del producto terminado
- Proceso de producción
- Características técnicas del producto
- Valor agregado nacional

4.4.6 Registro en Agrocalidad como Operador de Exportación

Solicitar el registro como operador de exportación en la página web de Agrocalidad <https://guia.agrocalidad.gob.ec/agrodb/ingreso.php>. Documentos requeridos: RUC, copia de la cédula, constitución de la empresa, nombramiento del representante legal, croquis de ubicación de la empresa, factura de pago según la solicitud de registro.

Inspección

Un auditor de Agrocalidad realiza la inspección para aprobar y emitir al usuario un certificado y código de registro que es reconocido internacionalmente. Los principales chequeos protocolos son para trips, ácaros, botrytis, oidio, velloso, dando énfasis en los monitoreos diarios.

Formato del chequeo protocolo de envíos libres de ácaros

El Inspector Fitosanitario de Agrocalidad que suscribe después de realizar la verificación de implementación del protocolo libre de trips, observa lo siguiente:

Cuadro No. 4

Título: Formato del chequeo protocolo de envíos libres de ácaros

N°	EVALUACIÓN	SI	NO
1	Tiene la finca procedimientos para identificar sitios de mayor afección por ácaros en cultivos y planos de monitoreo		
2	En registro de monitoreo directo presenta 0% incidencia en zonas de producción		
3	Revisa y registra diariamente en recepción de poscosecha la presencia de ácaros		
4	El monitoriador conoce el procedimiento y lo ejecuta adecuadamente		
5	Maneja técnicamente la aplicación de plaguicidas y con el uso de equipos apropiados		
6	Cuenta la finca con un plan de contingencia para ácaros		
7	Demuestra la finca que tiene programa de capacitación formal		
8	Presenta registros de reclamos por ácaros, tanto de clientes como de organismos oficiales		

Fuente y Elaborado por: Agrocalidad

De acuerdo con los procedimientos de inspección de Agrocalidad a los cuales se ha sometido el interesado se procede a:

Certificar Continuar la implementación Rehacer la implementación

Nombre del inspector:

Nombre del representante de la finca:

Si como resultado de la inspección se determina que el producto cumple con los requisitos fitosanitarios, se autoriza el envío. En la autorización debe constar el reporte de inspección, mismo que debe ser entregado en el punto de control de Agrocalidad.

Emisión del certificado fitosanitario

La certificación fitosanitaria es un sistema que contribuye a la competitividad de las exportaciones para mantener e incrementar el acceso a los mercados internacionales y por tanto requiere de un conjunto de acciones coordinadas altamente efectivas que permitan lograr la detección de plagas. **(Ver Anexo 3)**

Si el producto cumple con los requisitos fitosanitarios de exportación del país importador, se emite la autorización de envío de rosas por medio del reporte de inspección. Se requiere el certificado Fitosanitario, previo al embarque de las rosas, uno por cada exportación y se lo debe solicitar máximo dos días antes del despacho de la misma. Documentos requeridos: registro como operador, copia del manifiesto de embarque, factura.

Requisitos:

- Solicitud de inspección
- Informe de inspección fitosanitaria del envío
- Copia de la factura comercial
- Pago por la extensión del certificado
- Resultados de análisis de laboratorio.

4.4.7 Certificaciones para proporcionar valor agregado al producto (Requisitos opcionales del mercado)

Según (Dirección de Servicio de Asesoría Integral al Exportador, 2014), las certificaciones internacionales en la actualidad son una alternativa muy utilizada por las empresas, con la finalidad de mejorar la productividad, conquistar mercados y generar confianza entre los clientes. El cumplimiento de normas técnicas planteadas en los requisitos de certificación permite a las organizaciones obtener diferenciación e incrementar la competitividad, las certificaciones más reconocidas para el sector florícola son:

Flor Ecuador Certified

Es un esquema de certificación aplicable a empresas dedicadas a la exportación de flores en el territorio ecuatoriano en el marco de requisitos sociales y ambientales: conservación del agua y sistema de riego, conservación del suelo, uso seguro y eficaz de plaguicidas, derechos y bienestar laboral, seguridad y salud en el trabajo, manejo de desechos, implementación de la normativa nacional y local.

Fairtrade Internacional

Fairtrade representa el sistema de comercio justo más grande y reconocido del mundo, desde su sede en Bonn, Alemania trabajan para garantizar un trato más justo y mejores condiciones comerciales para los productores, con la intermediación de Flocert, que es un organismo sin fines de lucro se encarga de auditar a productores, comerciantes y empresas para garantizar el cumplimiento de los criterios Fairtrade acordados internacionalmente.

Global Cap

Es una organización privada no gubernamental sin fines de lucro que fija normas voluntarias para la producción y el procesamiento de productos agrícolas, ganaderos y de la acuicultura. La normativa ha sido desarrollada por los principales minoristas y cadenas de supermercados en Europa con el fin de establecer normas de buenas prácticas agrícolas, productos seguros y sanos para las empresas de producción.

The Milieu Programma Sierteelt (MPS)

El programa está situado en Holanda, inspecciona y certifica los efectos ambientales de la gestión de 5000 participantes en el programa, provenientes de alrededor de 28 países. Es el encargado de desarrollar y gestionar certificados que permiten a los empleados del sector implementar la sostenibilidad en sus empresas, se basa en un registro de archivos ambientales que se realizan cada cuatro semanas con la finalidad de registrar el uso de pesticidas, fertilizantes, energía y la generación de residuos de la empresa.

Fair Flowers Fair Plants (FFP)

El sistema de normalización cuenta con 4.500 participantes, comerciantes y tiendas participantes que suministran flores y plantas certificadas a diez países de Europa. FFP es una iniciativa privada, sin fines de lucro y de carácter colectivo cuyo objetivo es promover la producción sostenible de flores y plantas y minimizar el impacto nocivo potencial sobre el medio ambiente, también se propone establecer buenas condiciones sociales para los trabajadores de las exportadoras que cultivan flores y plantas.

The Flower Label Program

El Flower Label Program es una asociación privada, no gubernamental y sin fines de lucro que promueve un cultivo social y medioambientalmente responsable de flores, helechos, plantas y follaje. La certificación cubre 300 variedades de rosas, es una iniciativa conjunta de organizaciones de derechos humanos, sindicatos, iglesias, productores de flores y floristas.

Proceso de inspección y certificación

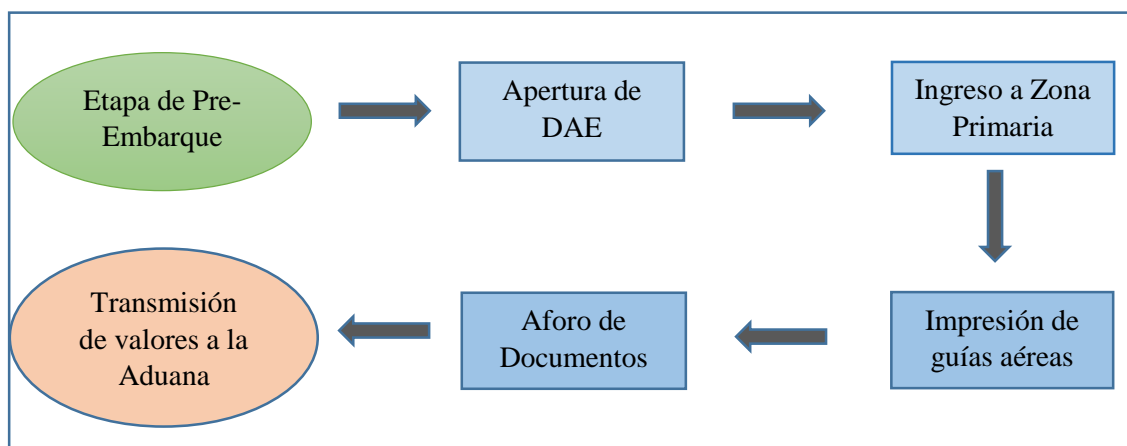
1. Contactarse con la certificadora por vía electrónica, física o telefónica para realizar la petición.
2. La certificadora envía el formulario de solicitud apropiado de acuerdo al requerimiento e informa sobre el proceso de certificación.
3. El cliente llena y envía los formularios, firmados y sellados.
4. La certificadora elabora el estimado de costos para el proceso de certificación elegido.
5. El cliente recibe el estimado de costos con los contratos para estudiar y evaluar la propuesta, luego firma y envía los documentos a la certificadora.
6. La certificadora envía los documentos técnicos para que sean completados por la finca.
7. La certificadora emite la factura y la transmite al cliente para ser cancelada en los plazos determinados.
8. La certificadora planea la inspección en conjunto con el representante legal de la empresa, el auditor responsable de la certificación elabora un reporte, el cual debe ser analizado para comunicar al cliente la decisión y las observaciones encontradas.
9. El cliente devuelve la decisión de certificación firmada y a la vez debe responder a las desviaciones encontradas implementando acciones correctivas, el tiempo máximo de respuesta es de dos meses. Luego de ser aprobado, la certificadora emite los documentos que garantizan el cumplimiento de las características exigidas.

4.5 ETAPA DE PRE-EMBARQUE

Una vez que el producto cuenta con todos los requisitos y certificaciones, se inicia la etapa de pre-embarque con la apertura o transmisión electrónica de la Declaración Aduanera de Exportación por parte del declarante.

Ilustración No. 22

Título: Etapa de Pre-Embarque



Fuente y elaborado por: Tania Reinoso

4.5.1 Apertura de DAE

La etapa de pre - embarque se inicia con la apertura de una Declaración Aduanera de Exportación a través del sistema Ecuapass, este documento contrae obligaciones legales con la Aduana. Los principales datos que se debe registrar para emitir una DAE son: del exportador, consignatarios y sus respectivas ciudades, puerto de embarque, puerto de destino, factura comercial, tipo de moneda , tipo de carga, medio de transporte y fechas de acuerdo a cada sección. **(Ver Anexo 4)**

Documentos de soporte, constituyen la base de la declaración aduanera:

- Factura comercial **(Ver Anexo 5)**
- Lista de empaque **(Ver Anexo 6)**
- Documento de transporte **(Ver Anexo 7)**
- Certificado de origen **(Ver Anexo 2)**

Documentos de acompañamiento

- Certificado fitosanitario (**Ver Anexo 3**)
- Certificaciones especiales

Proceso:

Ingresar al portal Ecuapass

Ingresar al portal Ecuapass mediante su usuario y contraseña, el sistema dispone del menú de opciones que consiste en una barra superior a nivel general y posteriormente mostrará submenús desplegables de acuerdo a las opciones que se encuentren habilitadas para realizar el proceso de exportación. Para emitir una DAE seleccionar la primera opción “Trámites Operativos”, ubicada en la parte izquierda de la pantalla.

Ilustración No. 23

Título: Menú de opciones del sistema Ecuapass



Fuente: Ecuapass

Elaborado por: Tania Reinoso

Declaración de Exportación

A continuación se despliega la siguiente pantalla, en la cual el usuario debe colocar el cursor en “1.1 Elaboración de e – Doc. Operativos” y con un clic ingresar a la pestaña “1.1.1 Documentos Electrónicos”, posteriormente en “Despacho Aduanero” seleccionar la opción “Declaración de Exportación”

Ilustración No. 24

Título: Declaración de Exportación

The screenshot shows a web application interface for 'Declaración de Exportación'. A yellow sidebar menu on the left lists various options, with '1.1 Elaboración de e-Doc. Op...' expanded to show sub-options: '1.1.1 Documentos Electrónicos', '1.1.2 Formulario de solicitud categoría', '1.5 Envío y recepción de e-Doc', '1.6 e-Documentos', '1.7 Directorio de Funcionario...', '1.8 Integración de estados d...', and '1.9 Función conveniente par...'. The '1.1.1 Documentos Electrónicos' sub-option is highlighted in green. Below the menu, there are tabs for 'Despacho Aduanero', 'Cargas', 'Devolucion Condicionada', and 'Control Posterior'. Under the 'Despacho Aduanero' tab, there is a section for 'Exportación' with a green border around it. This section contains a table with the following items:

Exportación	
Declaración de Exportación	Seleccionar
Corrección, Sustitutiva o Rechazo de la Declaración Aduanera de Exportación	Seleccionar
Declaración de Simplificada (Exportación)	Seleccionar
Notificación	Seleccionar
Solicitud de Autorización de Salida	Seleccionar

Below the 'Exportación' section is a section for 'Registro de inventario' with one item:

Registro de inventario	
Registro de inventario	Seleccionar

Fuente: Ecuapass

Elaborado por: Tania Reinoso

Información general, del exportador y agente

Los principales datos que se debe registrar para emitir una DAE son: del exportador, consignatarios y sus respectivas ciudades, puerto de embarque, puerto de destino, factura comercial, tipo de moneda, tipo de carga, medio de transporte y fechas de acuerdo a cada sección.

Ilustración No. 25

Título: Información general de la DAE

The screenshot shows the 'Declaración de Exportación' form. The title 'Declaración de Exportación' is at the top. Below it is a section titled 'Información de General' containing a table with the following fields:

Información de General			
* A05.Código del declarante	01902666	* A01.Código del distrito	--Selección--
* A03.Código de Régimen	--Selección--	* A04.Tipo de despacho	--Selección--

Fuente: Ecuapass

Elaborado por: Tania Reinoso

Ilustración No. 26

Título: Información del exportador

Información de exportador	
* B04.Código de tipo de identificación del exportador	--Selección--
B02.Dirección del exportador	
* B06.Ciudad de residencia del exportador	
* B01.Nombre del exportador	
B03.Teléfono del exportador	
* B07.CIUJ	--Selección--

Fuente: Ecuapass

Elaborado por: Tania Reinoso

Ilustración No. 27

Título: Información del agente

INFORMACION DE AGENTE	
* B08.Código de tipo de identificación del declarante	--Selección--
B11.Dirección del declarante	
* B10.Nombre del declarante	

Fuente: Ecuapass

Elaborado por: Tania Reinoso

Sección Común

En la pantalla, se despliegan tres secciones, en primer lugar el usuario debe llenar la sección Común con la información solicitada y la fecha de emisión de la solicitud.

Ilustración No. 28

Título: Sección Común

COMUN	Ítem	DOCUMENTOS
B19.Nombre del consignatario		B20.Dirección del consignatario
* B25.Código de país de destino final	--Selección--	* B21.Ciudad del consignatario
* B12.Valor FOB USD		\$ 0
* B14.Código de unidad de moneda de transacción	[USD] DOLAR ESTADOUNIDENSE	* B13.Código de forma de pago de la transacción comercial
* B18.Fecha de emisión de la carta de crédito		15/05/2017
* B01.Código de moneda	[USD] DOLAR ESTADOUNIDENSE	* B02.Tipo de cambio
		1.00
* B03.Total Moneda transacción		\$ 0
* B22.Tipo de carga	--Selección--	B24.Medio de transporte del tipo de carga
		--Selección--

Fuente: Ecuapass

Elaborado por: Tania Reinoso

Sección Ítem

En esta sección se detalla el código de subpartida, códigos suplementarios y complementarios, descripción de las mercancías, lugar de origen, cantidad de unidades, clase de embalaje, unidad monetaria de la factura y la fecha de emisión de la solicitud.

Ilustración No. 29

Título: Sección ítem

D01.Número de ítem	D02.Tipo de tratamiento	D03.Código de producto	D04.Descripción de la mercancía	D05.Código del estado de la mercancía
1	PRODUCTOS PERECIBLES		ROSAS	FRESCO

D07.Código suplementario	0003	Código complementario	0000
* D15.Código subpartida	0603110000	D02.Tipo de tratamiento	[F] PRODUCTOS PERECIBLES
D03.Código de producto		* D04.Descripción de la mercancía	ROSAS
* D05.Código del estado de la mercancía	[9] FRESCO	* D14.Peso neto	150.000
* D11.Código de tipo de unidades físicas	[11] NUMERO DE UNIDADES	* D10.Cantidad de unidades físicas	5
* D13.Código de unidad de venta de mercancía	[U] UNIDAD	* D12.Cantidad de unidades comerciales	100
* D08.Clase de embalaje	[035] CAJA (« BOX »)	* D09.Cantidad de bulto	10
* D16.Código de país de origen	[EC] ECUADOR	* D17.Valor FOB	\$ 250.000
* D18.Monto de Transacción Real	\$ 250.000	D25.Valor FOB de vehículo	\$ 0
D21.Valor en factura de la serie	\$ 0	D22.Unidad monetaria de la factura	--Selección--
D23.Número de chasis del vehículo		D24.Número de motor	
D19.Número de factura		D20.Fecha de factura	13/05/2017

Fuente: Ecuapass

Elaborado por: Tania Reinoso

Sección Documentos

En esta sección se solicitará el número de la factura comercial, RUC de la empresa, fecha de vigencia del documento de acompañamiento, conocimiento de embarque, los cuales el usuario deberá ingresar para continuar con la solicitud, además se debe especificar si la exportación tiene o no un destino final en territorio o usen intermediación de personas domiciliadas en paraísos fiscales. Una vez que se ha comprobado que todos los campos se encuentran correctamente registrado, se procede a transmitir la DAE, presionando el botón “Enviar Certificado”.

Ilustración No. 30

Título: Sección Documentos

No	F02.Número de ítem	F03.Tipo de documento de acompañamiento	F04.Número de documento de acompañamiento	F05.F
1		FACTURA COMERCIAL	F090	13/05/
2		EXPORTACION TIENE DESTINO FINAL, TERRITORIO	NO	13/05/

* F04.Número de documento de acompañamiento	NO	* F03.Tipo de documento de acompañamiento	[110] EXPORTACION TIENE DESTINO FINAL
* F07.Nombre de entidad emisora del documento de acompañamiento	1792147050001	F08.País emisor de documento de acompañamiento	--Selección--
* F05.Fecha de emisión de documento de acompañamiento	13/05/2017	* F06.Fecha de fin de vigencia de documento de acompañamiento	13/05/2017
F02.Número de ítem	--Selección--	F09.Descripción adicional	
F10.Cantidad de carga	0	F11.Unidad de medida mercancía	--Selección--
F12.Posición			
Documento adjunto		Subir archivo	Borrar Archivo

Fuente: Ecuapass

Elaborado por: Tania Reinoso

Las opciones “Agregar”, “Modificar” y “Eliminar” que se encuentran en la parte inferior derecha de la pantalla, se utilizan en los siguientes casos:

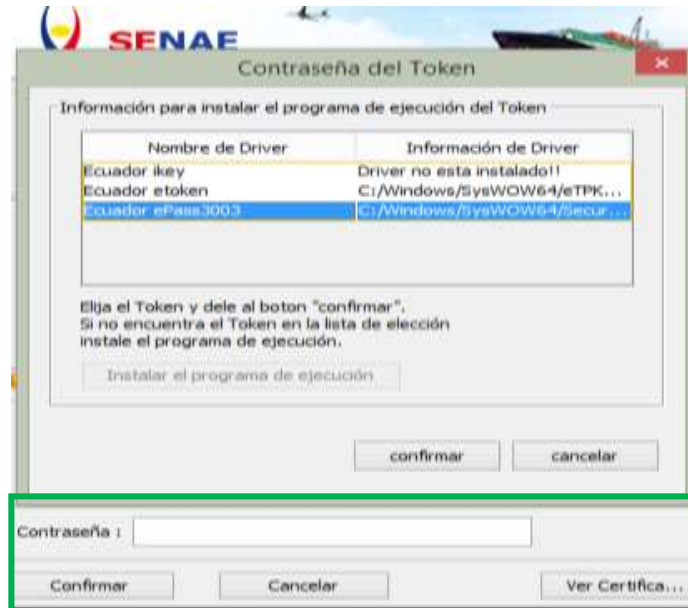
- **Agregar:** Si desea añadir un registro al listado preestablecido.
- **Modificar:** Se utiliza para grabar las modificaciones correspondientes una vez que la información haya sido agregada.
- **Eliminar:** Se utiliza para eliminar la información de las secciones.
- **Guardar temporal:** Esta opción no requiere que todos los campos estén completos, ayuda a guardar la información temporalmente, previo a ser enviada definitivamente.
- **Traer:** Permite traer la información que ha sido guardada temporalmente o definitivamente.
- **Enviar certificado:** Aprueba el envío del documento electrónico, una vez que los campos estén completados, se debe ingresar información en todos los campos obligatorios que se encuentran marcados con un asterisco, caso contrario el sistema no permite enviar la solicitud.

Firma electrónica

Para que la solicitud se registre, el usuario deberá firmar con el token, en la parte inferior de la pantalla escribir la contraseña y dar clic en “Confirmar”.

Ilustración No. 31

Título: Firma electrónica



Fuente: Ecuapass

Elaborado por: Tania Reinoso

Consultar el número de DAE

Ver el número de DAE que ha sido asignada en “Trámites Operativos”, opción “1.8 Integración de estados del trámite”, en este caso la declaración aduanera de exportación es 12720174000808937, consta de 17 dígitos, los cuales se desglosan así:

Tabla No. 13

Título: Estructura del número de DAE

Dígitos	Correspondencia
127	Distrito Aduanero
2017	Año
40	Tipo de régimen
00808937	Secuencia del documento

Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Elaborado por: Tania Reinoso

Ilustración No. 32

Título: Consulta del número de DAE

The screenshot shows the Ecuapass web application. On the left, there is a navigation menu under 'Trámites Operativos' with items 1.1 through 1.9. Item 1.8 'Integración de estados del trámite' is highlighted with a green box. The main area contains a search form with two date pickers set to '15/05/2017' and a search button. Below the form, it says 'Resultado : 0' and displays an empty table with the following structure:

No	Titulo de documento	Número de entrega	No. Documento

Fuente: Ecuapass

Elaborado por: Tania Reinoso

Número de entrega

El número de entrega se genera automáticamente por el Ecuapass cuando el envío se lo realiza a través del portal externo, identificándose con la letra “P”. Es un identificador de transacciones electrónicas compuesto por 20 dígitos y una consonante, está conformado de la siguiente manera:

- 8 dígitos: Id. del usuario
- 4 dígitos: corresponden al año
- 8 dígitos: secuencia de envío del operador de comercio exterior del año
- P: transmisión electrónica a través del portal externo

Ilustración No. 33

Título: Número de entrega de la solicitud

Resultado : 1

No	Titulo de documento	Número de entrega ▲
1	DECLARACION DE EXPORTACION	16937526201700000105P

Fuente: Ecuapass

Elaborado por: Tania Reinoso

Código de barras de la DAE

Cuando se genera una Declaración Aduanera de Exportación, el sistema genera un archivo en formato pdf que contiene un código de barras, mismo que debe ser descargado de la notificación de aceptado en la opción “1.8 Integración de estados del trámite. Este código es un conjunto de líneas y espacios que se coloca en los bultos de la mercancía, a través del cual el depósito temporal realiza el ingreso a zona primaria.

Ilustración No. 34

Título: Código de barras de la DAE



Fuente: Ecuapass

Elaborado por: Tania Reinoso

4.5.2 Ingreso a Zona Primaria

La mercancía ingresa a territorio aduanero nacional habilitado por la aduana para su recepción, almacenamiento y movilización para salir del país de origen, donde la autoridad aduanera ejerce su potestad para controlar y vigilar el producto, después de la Declaración Aduanera de Exportación emitida por el sistema aduanero Ecuapass.

4.5.3 Impresión de Guías Aéreas

La guía aérea es un instrumento que sirve como recibo para el exportador y es emitida por la aerolínea; la Air WayBill indica que el transportista ha aceptado la mercancía que contiene en la lista y que se compromete a transportar el envío al aeropuerto de destino, los datos principales que presenta la guía son: información del cliente, códigos de la guía master e hija, número de DAE, fecha, bultos y peso de la mercancía. **(Ver Anexo 8)**

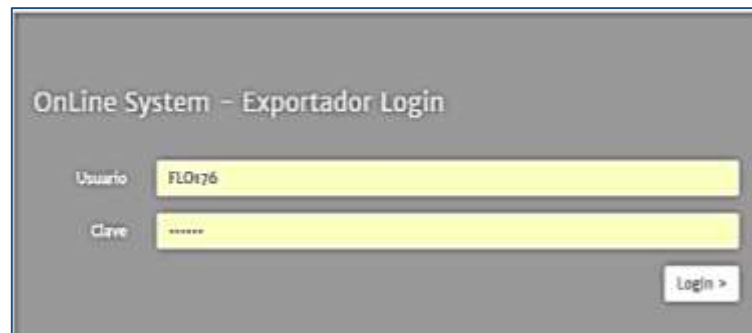
Proceso:

Ingresar a la página de la agencia de carga

Ingresar a la página oficial de la agencia de carga y digite el usuario y clave para acceder a la plataforma virtual.

Ilustración No. 35

Título: Sistema en línea de la agencia de carga



Fuente: Ecuapass

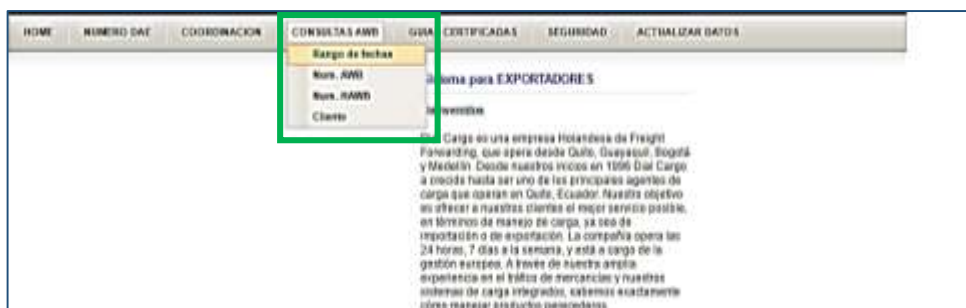
Elaborado por: Tania Reinoso

Consultas Air WayBill

En el menú de opciones el usuario deberá dar clic en “Consultas AWB”, y escoger entre las alternativas “Rango de fechas”, “Num. AWB”, “Num. HAWB” y “Cliente”, de acuerdo a los requerimientos. El número AWB, corresponde a la guía master que ampara una mercancía que se transporta por vía aérea, el número HAW, corresponde a la guía hija, que ampara cada embarque individual de un consolidado.

Ilustración No. 36

Título: Consultas Air WayBill



Fuente: Ecuapass

Elaborado por: Tania Reinoso

Imprimir las guías aéreas

Una vez ejecutado los pasos antes mencionados, se despliega la siguiente pantalla, en la cual se visualiza todas las guías certificadas, el usuario deberá elegir las guías que requiere e imprimir.

Ilustración No. 37

Título: Impresión de guías aéreas

Ejecutar consulta

2. Resultado de la consulta

OPC	FECHA	AER	AMB MAST	CP	CONSIGNEE	HAMB	NUM DAE	MANIFESTO CAE	PCS RSV	BOX RSV	PCS REG	BOX REG	PESO VOL
ABRR	2017-03-01	5X	406-0204 0366	PP	T-BLUMEN GALLI AG.	70350078	055-2017-40-00126650	055-17-05-546083-	8	3.5	20	9.5	230
ABRR	2017-03-01	5X	406-0204 0371	CC	T-CTK THE BEST OF CHRISTMAS	70350084	055-2017-40-00126743	055-17-05-546083-	2	1	2	1	21
ABRR	2017-03-01	5Y	389-8884 8544	PP	T-FEDEX VISTAFLOR E-COMMERCE USA LLC	70350091	055-2017-40-00126743	055-17-05-052182-	2	0.5	2	0.5	20
ABRR	2017-03-02	5X	406-0204 0360	CC	T-BUDES FLORAL IMPORTERS AND DISTRIBUTORS	70350309	055-2017-40-00126743	055-17-05-546084-	16	7.75	16	7.75	148
ABRR	2017-03-02	5X	406-0204 0415	PP	T-SUNFLOWER FARM DISTRIBUTORS	70350311	055-2017-40-00126743	055-17-05-546084-	2	0.75	1	0.5	7
ABRR	2017-03-03	5X	406-0204 0441	PP	T-BUDES FLORAL IMPORTERS AND DISTRIBUTORS	70300182	055-2017-40-00126743	055-17-05-546085-	1	0.5	8	2.5	48
ABRR	2017-03-03	5X	406-0204 0850	PP	T-SHANGHAI XIAOSHENG INTERNATIONAL TRADE CO. LTD	70300193	055-2017-40-00126781	055-17-05-546085-	9	4.5	10	5	181
ABRR	2017-03-04	5X	406-0204 0533	PP	T-BLUMEN GALLI AG.	70350872	055-2017-40-00126650	055-17-05-546086-	36	12.75	34	12.375	333
ABRR	2017-03-04	5X	406-0204 0452	PP	T-BUDES FLORAL IMPORTERS AND DISTRIBUTORS	70350874	055-2017-40-00126743	055-17-05-546086-	5	2.25	5	2.25	47
ABRR	2017-03-04	QT	729-7793 0285	PP	T-ECUAMBA DROP SHOP	70350875	055-2017-40-00126743	055-17-05-200313-	1	0.25	1	0.25	8
ABRR	2017-03-04	5Y	389-8884 8566	PP	T-FEDEX FLOWEREXPLOSION	70351027	055-2017-40-00126743	055-17-05-052184-	1	0.125	1	0.125	6
ABRR	2017-03-05	5X	406-0204 0474	PP	T-BLUMEN GALLI AG.	70351292	055-2017-40-00126650	055-17-05-546087-	11	4.125	11	4.125	118
ABRR	2017-03-05	5X	406-0204 0500	PP	T-BUDES FLORAL IMPORTERS AND DISTRIBUTORS	70351247	055-2017-40-00126743	055-17-05-546087-	7	3.25	7	3.25	80
ABRR	2017-03-05	5Y	389-8884 8581	PP	T-FEDEX FIFTY FLOWERS.COM INC.	70351249	055-2017-40-00126743	055-17-05-052186-	1	0.125	1	0.125	6
ABRR	2017-03-07	5Y	389-8884 8592	PP	T-FEDEX VISTAFLOR E-COMMERCE USA LLC	70351345	055-2017-40-00126743	055-17-05-052187-	3	0.75	3	0.75	30

«» « 1 2 3 4 5 »»

Fuente: Ecuapass

Elaborado por: Tania Reinoso

4.5.4 Aforo de Documentos

El tipo de aforo es asignado en el momento de la apertura de la DAE, en este caso se utiliza el aforo documental, que consiste en presentar a la Aduana los documentos de acompañamiento de la mercancía y el aforo de los documentos electrónicos se realiza en Microsoft Excel, el cual debe contener la siguiente información: factura comercial, clave de acceso, fecha de la factura, clientes, agencia de carga, guía master e hija, bulto y peso de la mercancía, cantidad de tallos, cajas y el valor CIP, se utilizará una hoja de cálculo para cada país, como material de apoyo están, las guías, facturas, documento de transporte.

Tabla No. 14

Título: Formato de aforo documental

Detalle De Facturas De Exportación													
Exportador: Hispanoroses Cía. Ltda.													
No. DAE: 12720174000808937													
Serie	Exportador	Factura	Clave de Acceso	Fecha Factura	Cliente	Agencia de Carga	AWB	HAWB	Bulto	Peso	Tallo	Bxs	Valor
01	Hispanoroses	090	30092016	01/05/2017	Florimex	EBF	17630699642	EBF1016766	4	103	1050	2,00	424,25
02	Hispanoroses	091	30092835	01/05/2017	Florimex	EBF	7452796155	EBF1027775	3	81	850	1,5	336,00
03	Hispanoroses	092	30092856	01/05/2017	Florimex	EBF	7452795923	EBF1026851	3	86	850	41,5	286,25
04	Hispanoroses	093	30092768	02/05/2017	Flower Link	PACIFIC	36968251993	PAC359200	2	50	750	1,00	165,00
05	Hispanoroses	094	30092893	02/05/2017	Flower Link	PACIFIC	36968251885	PAC359201	4	85	1100	1,75	836,25
TOTALES:													

Fuente y elaborado por: Tania Reinoso

4.5.5 Transmisión de valores a la Aduana

Después del aforo de documentos y obteniendo el total de bultos, peso, tallos, cajas y valor CIP, se transmite los datos a través del Ecuapass para la revisión y corroborar que los valores declarados son los correctos.

4.6 ETAPA DE EMBARQUE

En esta etapa la mercancía sale del depósito o zona primaria al país de destino y el vendedor trasmite el documento de transporte al comprador para trasladar responsabilidades.

Ilustración No. 38

Título: Etapa de Embarque



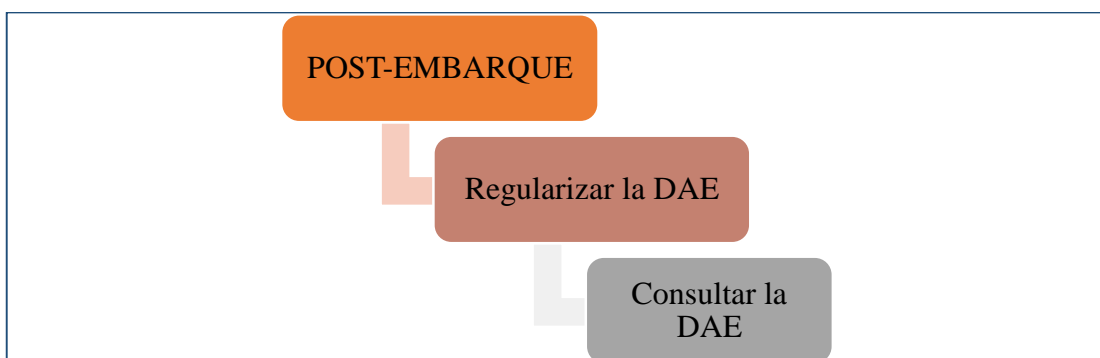
Fuente y elaborado por: Tania Reinoso

4.7 ETAPA POST – EMBARQUE

Es la etapa final del proceso de exportación en la cual se regulariza las DAE que indica la salida definitiva de la mercancía del país de origen, además se obtiene la DAE decisiva con los valores declarados en el sistema aduanero.

Ilustración No. 39

Título: Etapa de Post-Embarque



Fuente y elaborado por: Tania Reinoso

4.7.1 Regularización de la DAE

La regularización de la Declaración Aduanera de Exportación es un registro electrónico que permite dar por finalizado el proceso de exportación para consumo y la mercancía está autorizada para salir del país. Únicamente, se considerará justificación válida para no regularizar las órdenes de embarque que ya abandonó el país, las siguientes:

- Muerte del agente de aduana o del exportador.
- Caducidad o revocatoria de la autorización del agente de aduanas o cierre del exportador en caso de ser persona jurídica.
- Derogatoria del requisito exigible a la fecha de embarque de las mercancías o cierre de la Institución Pública que emitía dicho requisito.

La regularización debe realizarse hasta 30 días posteriores a la fecha de transmisión del último documento de transporte, en caso de no regularizar en el tiempo establecido, el exportador estará inhabilitado para generar nuevas DAE y dicha restricción se levantará de forma automática cuando el exportador realice el proceso de regularización.

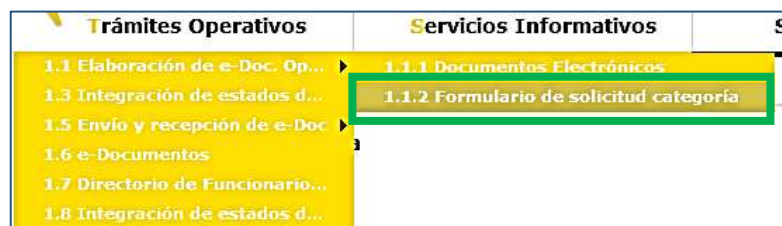
Proceso:

Formulario de solicitud de categoría

Acceda al sistema Ecuapass e ingrese con su usuario y contraseña, selecciones en el menú principal “Trámites Operativos” y se despliega una sección de color amarillo en la cual debe colocar el cursor en “1.1 Elaboración de e-Doc. Operativos” y dar clic en “1.1.2 Formulario de solicitud de categoría”.

Ilustración No. 40

Título: Formulario de solicitud de categoría

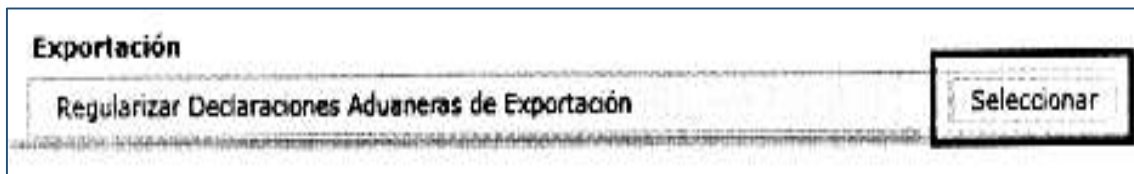


Fuente y elaborado por: Ecuapass

Los formularios de solicitud de categoría están divididos en “Importación” y “Exportación”, para lo cual el usuario seleccionará en la sección de “Exportación” la opción “Regularizar Declaraciones Aduanera de Exportación”

Ilustración No. 41

Título: Categoría de exportación



Fuente y elaborado por: Ecuapass

Regularizar

Posteriormente se presenta esta pantalla en la cual debemos revisar que todos los datos y valores transmitidos sean los correctos y correspondientes a la finca, en la parte inferior presionar el botón “Regularizar”.

Ilustración No. 42

Título: Regularizar Declaraciones Aduaneras de Exportación

The image shows a web application interface for 'Regularizar Declaraciones Aduaneras de Exportación'. At the top, there is a navigation bar with 'Trámites Operativos', 'Servicios Informativos', and 'Soporte al Cliente'. Below this, there is a breadcrumb trail: 'Inicio > Trámites Operativos > L.L.2 Formulario de solicitud categoría > Regularizar Declaraciones Aduaneras de Exportación'. The main form area contains several sections:

- A search field for 'Número de DAE' with a 'Consultar' button.
- A 'Declaración de Exportación' section with fields for 'Número de documento de exportador' (dropdown), 'Nombre del exportador', 'Información del Declarante', 'País de Destino' (dropdown), 'Tipo de carga' (dropdown), 'VALOR FOB', and 'Código Moneda' (dropdown).
- A 'Requisitos' section with fields for 'Día regularizada', 'Usuario', 'Fecha', 'Estado de la Declaración', 'Documento de transporte', 'Solicitud de Corrección/ Sustitutiva Aprobada', and 'Ingreso a Depósito / Zona Primaria'.
- A 'Regularizar' button at the bottom.
- A note at the bottom: 'Nota: Una vez que la DAE cuente con el estado REGULARIZADA, no se podrán realizar cambios a la misma a través de la opción Solicitud de Corrección'.

Fuente: Ecuapass

Elaborado por: Tania Reinoso

4.7.2 Consulta de las Declaraciones Aduaneras de Exportación

Proceso:

Servicios Informativos

Una vez concluida la regularización, el exportador puede consultar el estado de la DAE en el menú “Servicios de Información”, opción “2.11 Servicios de Información de Despacho/Carga”

Ilustración No. 43

Título: Consulta de la Declaración Aduanera de Exportación



Fuente: Ecuapass

Elaborado por: Tania Reinoso

La consulta de las declaraciones se realiza previo a la impresión para corroborar valores e información, ya que algunas tienen error o rechazo por parte de la aduana y es necesario realizar una Declaración Aduanera de Exportación sustitutiva o ejecutar correcciones de los datos que por cualquier motivo hayan sido digitados de forma errónea, este documento es la comprobación para el exportador de que su mercancía tiene salida autorizada.

4.8 CUMPLIMIENTO DEL OBJETIVO GENERAL

Concluido el diseño del modelo metodológico de exportación de rosas como sistema fijo de enseñanza con procesos y requisitos pre escritos que permiten capacitar al personal, haciendo aprehensible el proceso de exportación, Hispanoroses reduce gastos administrativos mediante la eliminación de la cuenta de honorarios por asesoría en comercio exterior, por lo tanto se incrementa la utilidad del ejercicio económico como se observa en el estado de resultados que se detalla a continuación:

Hispanoroses Cía. Ltda.

Estado de Resultados

INGRESOS OPERACIONALES		
(+)	Ventas de rosas	1.513.495,00
(=)	VENTAS TOTALES	1.513.495,00
(=)	GASTO DE VENTAS	32.150,00
(+)	Transporte rosas	21.600,00
(+)	Atención clientes	10.550,00
(=)	VENTAS NETAS	1.481.345,00
(=)	COSTO PRODUCCIÓN	1.033.206,70
(+)	Mano de obra directa, indirecta, administrativos	651.206,70
(+)	Materiales	382.000,00
(=)	GASTOS ADMINISTRATIVOS	101.530,82
(+)	Agua	1.500,00
(+)	Energía	17.000,00
(+)	Teléfono e internet	5.800,00
(+)	Provisión cuentas incobrables	1.275,64
(+)	Depreciación activos fijos	52.275,18
(+)	Transporte urbano	800,00
(+)	Mantenimiento equipo de oficina y finca	12.500,00
(+)	Impuestos municipales y otros	5.700,00
(+)	Gastos varios	4.680,00
(=)	UTILIDAD OPERACIONAL	346.607,48
(=)	GASTOS FINANCIEROS	99.611,66
(+)	Intereses pagados	50.386,07
(+)	Regalías pagadas	49.225,59
(=)	UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 246.995,82

Como se observa la utilidad se ha incrementado de USD 226.795,82 a USD 246995,82; gracias al ahorro de USD 20.200 de la cuenta de honorarios por asesoría

CONCLUSIONES

- El diseño un modelo metodológico de exportación de rosas en el marco del acuerdo comercial Ecuador – Unión Europea para Hispanoroses Cía. Ltda., permite la reducción de gastos administrativos, a través de la eliminación de la cuenta de honorarios por asesoría de comercio exterior ya que actualmente la empresa cuenta con un modelo que presenta los procesos y requisitos secuenciales y detallados para la exportación de rosas, descritos a través de un lenguaje didáctico que permite guiar el proceso de aprendizaje y capacitar al personal administrativo en materia de exportación, contribuyendo con el crecimiento de la organización y del sector florícola en la ciudad de Latacunga.
- El desarrollo del marco teórico conceptual referente al modelo metodológico, mediante una revisión bibliográfica permitió fundamentar el tema objeto de estudio y guiar a la autora para el desarrollo de la misma, estableciendo pautas y criterios acertados que permitieron el cumplimiento de los objetivos planteados.
- El acuerdo comercial Ecuador – Unión Europea a pesar de presentar varias exigencias y requisitos para la exportación de productos a los 28 países miembros, los productos exportados a este mercado ingresan libres de aranceles a una de las regiones de mayor poder adquisitivo del mundo, de esta manera contribuye a la modernización del aparato productivo en un contexto de inserción inteligente a mercados internacionales, con el acuerdo comercial se puede llegar a más de 500 millones de consumidores.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda la implementación del presente proyecto de investigación para guiar y mejorar el proceso de aprendizaje del personal de la organización y realizar las exportaciones de forma eficiente y eficaz.
- Hispanoroses Cía. Ltda., debe estar actualizada e informada acerca de los procesos de exportación en el marco de los acuerdos comerciales firmados por Ecuador para contribuir a la mejora de la competitividad de la empresa.
- Ecuador debería firmar más acuerdos comerciales que ayuden a competir en igualdad de condiciones con otros países que han logrado ventajas mediante este tipo de convenios.

BIBLIOGRAFÍA

- Agencia Catalana del Consumidor. (2011). *Etiquetado de Productos*. Obtenido de https://consum.gencat.cat/temes_de_consum/etiquetatgealtres/index_es.html
- Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro. (2016). *Agrocalidad*. Obtenido de <http://www.agrocalidad.gob.ec/>
- Arriola, A. (1988). *Derecho Fiscal*. México: Themis .
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Quito : Asamblea Nacional del Ecuador.
- Asociación de Productores y Exportadores de Flores del Ecuador . (2016). *Gremio Expoflores* Obtenido de <http://cee.org.ec/Gremios/expoflores/>
- Bunge, M. (1959). *La ciencia: Su método y su filosofía*. Buenos Aires: Laetoli.
- Cabrera, E. (2011). *Producción, comercialización y exportaciones de las flores en el Ecuador*. (Tesis de pregrado). Universidad de Guayaquil, Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/1523/1/CABRERA%20L%C3%93PEZ%20MABELL%20ELENA.pdf>
- Comisión de Legislación y Codificación. (2013). *Ley de compañías*. Obtenido de [file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Ley_de_compa%C3%B1as%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Ley_de_compa%C3%B1as%20(2).pdf)
- Comisión Europea. (2016). *Unión Europea*. Obtenido de file:///C:/Users/Usuario/Downloads/NAAD17001ESN_002.pdf
- Comunidad de Comercio Exterior. (2012). *Firma electrónica y token*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/firma-electronica-token>
- Comunidad de Comercio Exterior. (2013). *Guía Aérea*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/gu-a-a-rea-awb>
- Comunidad de Comercio Exterior. (2014). *Documentos de acompañamiento y de soporte*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/documentos-de-acompa-amiento-y-de-soporte-en-la-dai>
- Consejo de Gestión Logística. (1985). *Logística y cadena de abastecimiento*. Obtenido de <https://www.ingenieriaindustrialonline.com/herramientas-para-el-ingeniero-industrial/log%C3%ADstica/>
- Corporación Aduanera Ecuatoriana . (2008). *Sistema Aduanero*. Obtenido de https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/material_de_estudio_SICE.pdf

- Diéz, A. (2015). *Modelo metodológico*. Obtenido de <http://www.theflippedclassroom.es/modelo-enfoque-metodo-metodologia-tecnica-estrategia-recurso-cuando-debemos-emplear-cada-uno-de-estos-terminos/>
- Dirección de Servicio de Asesoría Integral al Exportador. (2014). *Guía de certificaciones*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/04/GuiaCertificacionesweblow.pdf>
- Dirección Nacional de Aduanas . (2015). *Certificación fitosanitaria*. Obtenido de <http://www.aduanas.gub.uy/innovaportal/v/2523/8/innova.front/certificado-fitosanitario.html>
- El Telégrafo. (2016). *Ecuador y Unión Europea firman hoy un histórico acuerdo*. Obtenido de <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/ecuador-firma-acuerdo-con-la-union-europea>
- Federación Ecuatoriana de Exportadores. (2014). *Internacionalízate*. Obtenido de <http://www.fedexpor.com/>
- Federación Ecuatoriana de Exportadores. (2016). *Boletín de Comercio Exterior*. Obtenido de: file:/C:/User/Usuario/Downloads/Boletin%20febrero%202016.pdf
- Gancino, M. (2016). *Proyecto de exportación de rosas escarchadas desde la fina Lucy Roses, del cantón Cevallos de la provincia de Tungurahua hacia Paris-Francia, en el período 2016* (Tesis de pregrado). Escuela Superior Politécnica de Chimborazo. Riobamba.
- Giraldo, F. (Marzo de 2011). *Método deductivo e inductivo*. Obtenido de <https://proyectogrado.wordpress.com/2011/03/11/metodos-deductivo-e-inductivo/>
- Hernández, R. (2010). *Metodología de la Investigación*. México. McGraw-Hill
- Herrera, A. (2014). *Métodos y pensamiento crítico*. México: Esfinge.
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones . (2013). *Certificaciones ecuatorianas*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/glossary/certificado-de-origen/>
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones . (2014). *Ecuador vive la inclusión*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/institucional/quienes-somos/>
- Iquique Terminal Internacional. (14 de junio de 2010). *Procesos de exportación*. Obtenido de <http://www.iti.cl/procesos-de-exportacion.aspx>
- Jaramillo, M. (7 de Junio de 2013). *El Comercio Internacional*. Obtenido de <http://elcomerciointernaciona.blogspot.com/>
- MAITSA. (2015). *Agente de aduanas*. Obtenido de <http://www.maitsa.com/agente-de-aduanas-en-espana/antidumping>

- Maturana, J. (18 de junio de 2015). *Modelo metodológico*. Obtenido de <https://prezi.com/eezqo453gbii/1-que-es-un-modelo-metodologico-de-ensenanza/>
- Ministerio de Comercio Exterior . (2016). *Sistema Nacional de Información*. Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/valores-mision-vision/>
- Ministerio de Comercio Exterior. (2017). *Negociación Ecuador- UE*. Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2014/09/TEXTOS-NEGOCIADOS-EN-EL-ACM.pdf>
- Pujol, B. (2000). *Diccionario de Comercio Exterior* . Madrid : Cultural S.A .
- Quezada, N. (2010). *Metodología de la Investigación*. Lima: Macro .
- Registro Civil. (2015). *Firma electrónica*. Obtenido de <https://www.registrocivil.gob.ec/?p=4172>
- Sánchez, J. (2013). *Glosario Botánico* . Obtenido de <http://deconceptos.com/ciencias-naturales/rosa>
- Servicio de Rentas Internas . (2014). *Registro Único de Contribuyentes*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/10138/92>
- Servicio de Rentas Internas . (2016). *Servicio de Rentas Internas*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/que-es-el-sri>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador . (2008). *Sistema Aduanero*. Obtenido de https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/material_de_estudio_SICE.pdf
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2012). *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. Obtenido de <https://portal.aduana.gob.ec/>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2016). *Proceso de exportación*. Obtenido de https://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action
- Sierra, R. (1995). *Técnicas de investigación Social Teoría y ejercicios*. Madrid : Paraninfo.
- Tamayo, M. (2004). *El proceso de investigación científica*. México : Limusa .
- Von, H. (2016). *Normas de origen internacional*. Obtenido de <http://web.sofofa.cl/comercio-exterior/certificacion-de-origen/normas-de-origen/sgp/>
- Zapata, S. (2013). *Metodología de la investigación*. Obtenido de <http://seminariomonografico.blogspot.com/2013/05/como-redactar-la-metodologia-o-diseno.html>

