



# **ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**

## **FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ESCUELA DE INGENIERÍA FINANCIERA Y COMERCIO EXTERIOR**

**CARRERA COMERCIO EXTERIOR**

## **TESIS DE GRADO**

**Previa a la obtención del Título de:**

**INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR**

**TEMA:**

**“Plan de Exportación de Brócoli de la empresa OK. ROSES S.A  
de la Ciudad de Quito a Florida-Estados Unidos .”**

**Betania Elizabeth Guerra Guanga**

## **CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL**

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

Ing. Jenny Lilián Basantes Ávalos  
**DIRECTOR DE TESIS.**

Econ. Segundo Jorge Ríos Tixi  
**MIEMBRO TRIBUNAL.**

## **CERTIFICACIÓN AUTORÍA**

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

**BETANIA ELIZABETH GUERRA GUANGA**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a mis profesores, por impartir sus conocimientos los cuales sirven de base para nuestro desarrollo profesional. A todos mis maestros en especial a la Ing. Jenny Basantes quien con paciencia y dedicación contribuyó para la finalización de este proyecto.

A la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, por haberme abierto los brazos, para emprender mis estudios universitarios, brindándome siempre las mejores herramientas para mi desarrollo profesional.

A mis compañeros de clases quienes me acompañaron en esta trayectoria de aprendizaje y conocimientos, en especial a Leonor Maldonado por su amistad sincera y su apoyo.

A todas las personas que conocí en mi paso por la vida universitaria con los cuales compartí momentos inolvidables.

## **DEDICATORIA**

A Dios por concederme la vida, por la fe y templanza que ha infundido en mí en todo momento.

A mi Padre Oswaldo por ser quien en todo momento estuvo a mi lado para brindarme su amor, confianza y apoyo incondicional, pilar fundamental en mi vida, quien me enseñó desde pequeña a luchar para alcanzar mis metas. Gracias por haber plantado en mí la semilla de la constancia y la fortaleza de espíritu.

A mi madre, Tania quien a pesar de sus momentos difíciles, siempre estuvo dispuesta a escucharme y a motivarme para terminar mis estudios

A mi hija mi mayor inspiración para lograr cada una de mis metas, quien me prestó el tiempo que le pertenecía para cumplir con esta meta, por su dulzura, su inocencia y amor desinteresado.

A mi Abuelita quien con sus largas historias nos ha trasladado al pasado para recordarnos lo difícil que es la vida, para aprender que todo sacrificio tiene su recompensa.

A mis hermanos por su cariño, en especial a mi hermana adorada Carolina mi gran ejemplo, quien con su amor infinito hizo que mi camino sea más llevadero, por su apoyo en todo momento y por sus cuidados.

A Don Vicente, quien fue como un segundo padre para mí, siempre me motivó a seguir adelante y a terminar mis estudios. Que Dios lo tenga en su gloria.

Los amo con todo mi corazón.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

Contenido	Pág.
<b>Portada</b>	<b>I</b>
<b>Certificación del tribunal</b>	<b>II</b>
<b>Certificación de autoría</b>	<b>III</b>
<b>Agradecimiento</b>	<b>IV</b>
<b>Dedicatoria</b>	<b>V</b>
<b>Índice</b>	<b>VI</b>

## ÍNDICE

<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	1
<b>CAPÍTULO I</b> .....	2
<b>1. Generalidades de la Empresa Ok Roses S. A.</b> .....	2
1.1. Antecedentes.....	2
1.1.1. Reseña histórica.....	2
1.1.2. Base legal.....	3
1.1.2.1. Extracto de la escritura pública.....	3
1.1.3. Objetivos.....	4
1.1.4. Misión.....	4
1.1.5. Visión.....	5
1.1.6. Política de calidad.....	5
1.2. Estructura administrativa.....	6
1.2.1. Estructura orgánico – funcional.....	7
1.2.2. Organigrama estructural.....	9
1.3. Estructura financiera.....	11
1.4. Mercado actual.....	12
1.5. Mercado potencial.....	13
<b>CAPITULO II</b> .....	15
<b>2. Diagnóstico situacional de la empresa en función de su posibilidad de insertarse en el mercado de brócoli</b> .....	15
2.1. La producción de brócoli en el Ecuador.....	15
2.1.1. Antecedentes.....	15
2.1.2. Áreas de cultivo.....	16
2.1.3. Mercado nacional.....	17
2.1.4. Principales competidores.....	18
2.1.4.1. La Unión Europea.....	18
2.1.4.2. México.....	19
2.1.5. Analisis FODA de la empresa.....	21

2.1.6.	Analisis FODA del sector .....	22
2.1.7.	Brócoli Ecuatoriano .....	23
2.1.7.1.	Los destinos del brócoli Ecuatoriano .....	25
2.1.7.2.	Crecimiento.....	27
2.1.7.3.	Ventajas y desventajas .....	28
2.1.7.4.	Requerimientos .....	30
2.1.8.	Cultivos de brócoli en Ecuador.....	30
2.1.8.1.	Origen del brócoli .....	30
2.1.8.2.	Taxonomía y morfología.....	30
2.1.8.3.	Fases del cultivo.....	31
2.1.8.4.	Requerimientos edafoclimáticos .....	32
2.1.8.5.	Variedades.....	33
2.1.8.6.	Mejora genética.....	33
2.1.8.7.	Particularidades del cultivo .....	33
2.1.8.7.1.	Preparación del terreno .....	34
2.1.8.7.2.	Siembra .....	34
2.1.8.7.3.	Trasplante.....	34
2.1.8.7.4.	Riego .....	35
2.1.8.7.5.	Abonado .....	35
2.1.8.7.6.	Recolección.....	36
2.1.8.7.7.	Lavado.....	37
2.1.8.7.8.	Clasificación y selección.....	37
2.1.8.7.9.	Corte.....	38
2.1.8.7.10.	Congelamiento .....	38
2.1.8.8.	Valor nutricional .....	38
2.1.8.9.	Plagas y enfermedades.....	39
2.1.8.9.10.	Plagas .....	39
2.1.8.9.11.	Enfermedades.....	43
2.1.8.10.	Postcosecha .....	46
	<b>CAPITULO III.....</b>	<b>49</b>
	<b>3. Plan de Exportacion de brócoli de la Empresa Ok. Roses S.A de la Ciudad de Quito a Florida-Estados Unidos .....</b>	<b>49</b>
3.1.	Introducción y planteamiento del formato del Plan de exportación del brócoli hacia el Estado de Florida .....	49
3.2.	Objetivos del Plan de exportación el brócoli .....	50
3.2.1.	Objetivo general.....	50
3.2.2.	Objetivos específicos .....	50
3.2.3.	El brócoli.....	50

3.2.3.1.	Identificación del brócoli .....	50
3.2.3.2.	Oferta exportable .....	52
3.2.4.	Producción del brócoli .....	55
3.2.4.1.	Aspectos legales.....	55
3.2.4.2.	Proceso de producción .....	57
3.2.4.3.	Sistema IQF .....	62
3.2.4.3.1.	Beneficios del sistema congelado IQF.....	63
3.2.4.3.2.	Recomendaciones generales para el manejo de productos congelados.....	64
3.2.5.	Comercialización .....	65
3.2.5.1.	Empaque y embalaje .....	66
3.2.5.2.	Almacenaje .....	67
3.2.6.	Flujograma del proceso de producción .....	68
3.2.7.	Normas y controles de calidad.....	68
3.2.8.	Principales productos competidores.....	70
3.2.9.	Clasificación arancelaria del producto.....	70
3.2.10.	El mercado objetivo .....	71
3.2.10.1.	Identificación del mercado.....	71
3.2.11.	Balanza comercial Ecuador-Estados Unidos .....	73
3.2.12.	Tendencias de consumo .....	73
3.2.13.	Tendencia de consumo en Estados Unidos .....	74
3.2.14.	Barreras .....	75
3.2.14.1.	Tarifa ad-valorem.....	75
3.2.14.2.	Barreras no arancelarias .....	76
3.2.14.2.1.	Análisis de riesgo de plagas (arp) .....	76
3.2.14.2.2.	Órdenes para la comercialización .....	76
3.2.14.2.3.	Normas de calidad.....	76
3.2.14.2.4.	Fitosanitarios.....	77
3.2.14.2.5.	Registro de instalaciones.....	77
3.2.14.2.6.	Notificación previa.....	77
3.2.14.2.7.	Buenas prácticas de manufactura .....	78
3.2.15.	El Atpda y su incidencia actual en el comercio de bienes entre Ecuador y Estados- Unidos .....	79
3.2.16.	Proceso de tramitación para la exportación del brócoli a Florida - Estados Unidos.....	81
3.2.16.1.	Documentos necesarios para exportar.....	81
3.2.17.	Precios por kilogramo .....	87
3.2.18.	Costos de producción o adquisición del producto.....	88
3.2.18.1.	Costos directos .....	88
3.2.18.2.	Costos indirectos .....	90



3.2.19.	Estrategias de introducción en el mercado internacional.....	91
3.2.19.1.	Ventajas del producto.....	91
3.2.19.2.	Calidad del producto.....	92
3.2.19.3.	Lugar de producción.....	92
3.2.19.4.	Garantía del producto.....	93
3.2.20.	Estrategias de marketing.....	93
3.2.21.	Estrategias de publicidad.....	94
3.2.22.	Estrategias de promoción.....	96
3.2.22.1.	El viaje de negocios.....	97
3.2.22.2.	B2b (Business to business).....	97
3.2.22.3.	Tipo de página web.....	98
3.2.23.	Métodos de pago.....	99
3.2.23.1.	Pago anticipado.....	100
3.2.23.2.	Por medio de cobranzas.....	100
3.2.23.3.	Carta de crédito.....	100
3.2.23.4.	Otras formas de pago.....	101
3.2.23.5.	Negociación con carta crédito irrevocable y confirmada.....	101
3.2.24.	Ventajas y riesgos en la exportación.....	107
3.2.25.	Distribución.....	108
3.2.25.1.	Canales de distribución.....	108
3.2.25.2.	Transporte.....	109
3.2.26.	Incoterms.....	110
3.2.26.1.	Grupo E.....	110
3.2.26.2.	Grupo F.....	111
3.2.26.3.	Grupo C.....	111
3.2.26.4.	Grupo D.....	112
3.2.27.	FOB Franco a bordo (Puerto de carga convenido).....	113
3.2.27.1.	Obligaciones del vendedor.....	114
3.2.27.2.	Obligaciones del comprador.....	117
	<b>CAPÍTULO IV</b> .....	121
4.	<b>Conclusiones y recomendaciones</b> .....	121
4.1.	Conclusiones.....	121
4.2.	Recomendaciones.....	122
	<b>RESÚMEN</b> .....	124
	<b>SUMMARY</b> .....	125
	<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	126
	<b>ANEXOS</b> .....	127

## ÍNDICE DE CUADROS

No.	TÍTULO	PÁG
1	Estado de situación financiera	10
2	Brócoli, superficie, producción y rendimiento	17
3	Principales países exportadores	20
4	FODA OK. ROSES S.A.	21
5	FODA del sector	22
6	Exportaciones a los principales mercados	28
7	Abonado	35
8	Extracciones	36
9	Valor nutricional del brócoli	39
10	Materias activas	41
11	Materias activas	43
12	Materias activas	45
13	Tasa de respiración	47
14	Exportaciones del brócoli	52
15	Estimación oferta del brócoli 2015	53
16	Proyección de la oferta del brócoli	54
17	Proyección de exportación a Estados Unidos de OK ROSES S.A.	55
18	Tributos	70
19	Tarifa ad- valorem	75
20	Orden de embarque	82
21	Declaración aduanera única	84
22	Presupuesto de transporte terrestre	88
23	Presupuesto compras materia prima indirecta	90
24	Análisis nutricional y calórico del brócoli	91
25	Presupuesto de promoción y publicidad	99

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>No.</b>	<b>TÍTULO</b>	<b>PÁG</b>
1	Organigrama estructural OK ROSES S.A.	10
2	Evaluación de las exportaciones mundiales	12
3	Distribución de las importaciones de brócoli	13
4	Flujo-grama del proceso de producción	68
5	Balanza comercial de Estados Unidos – Ecuador	73
6	Procedimiento de exportación	86
7	Precios medios al consumidor, mercado interno	87
8	Etiqueta del brócoli	94
9	Página web	98
10	Flujo de documentos	103
11	Canal de distribución OK ROSES S.A.	108
12	Franco a bordo	114

## ÍNDICE DE FOTOGRAFIAS

<b>No.</b>	<b>TÍTULO</b>	<b>PÁG</b>
1	Brócoli	32
2	Brócoli	51
3	Recepción del brócoli	58
4	Clasificación del broccoli	58
5	Preparación de floretes	59
6	Lavado del brócoli	59
7	Cocción del brócoli	60
8	Enfriado del brócoli	60
9	Congelado IQF del brócoli	61
10	Empaque y almacenaje del brócoli	61
11	Peso y embalaje del brócoli	62
12	Máquina IQF cascada portátil	63
13	Empaque y embalaje	66
14	Almacenaje	67
15	Revistas de exportación	95

## ÍNDICE DE ANEXOS

<b>No.</b>	<b>TÍTULO</b>	<b>PÁG</b>
1	Estado de resultados a diciembre 2011	128
2	Clasificación de los containers determinado por la Aduana del Ecuador	129
3	Orden 40	134

## **INTRODUCCIÓN**

El siguiente trabajo investigativo consiste en realizar un estudio para la elaboración de un Plan de exportación de brócoli de la empresa O.K ROSES S.A de la ciudad de Quito a Florida – Estados Unidos.

Ecuador se ha consolidado como uno de los principales países productores y exportadores de brócoli, en donde los cultivos tanto en extensión como en producción tienen un marcado dinamismo. Casi toda la producción de brócoli (99%) ecuatoriano se concentra en la región de la Sierra, en donde Cotopaxi, Pichincha, Imbabura y Carchi son las principales provincias productoras. Vale la pena resaltar que la provincia del Cotopaxi, produce alrededor del 70% de todo el brócoli ecuatoriano.

La empresa actualmente está creciendo y se ha creado expectativas en la posibilidad de buscar nuevos nichos de mercado, por ende la búsqueda de nuevos productos que sean de gran aceptación, dada la importancia de esta verdura y el aumento de la demanda de la misma a nivel internacional, se cree factible la elaboración de este estudio.

Si bien el brócoli es un producto no tradicional se ha constituido como el producto estrella dentro de esta categoría, y este es el fin del estudio que se realizará, la exportación y aceptación de un producto no tradicional en el mercado internacional que genere cifras rentables, para el productor, los comerciantes y el país en general.

## **CAPITULO I**

### **1. GENERALIDADES DE LA EMPRESA OK ROSES S. A.**

#### **1.1. ANTECEDENTES**

##### **1.1.1. RESEÑA HISTÓRICA**

La empresa se crea y constituye mediante Escritura Pública solicitada por sus accionistas María Elena Ramos Flor y Silvia Adriana Ramos Flor ante el Notario Vigésimo Octavo Dr. Jaime Andrés Acosta Holguín del Cantón Quito, Provincia de Pichincha, en año de 2001, La Superintendencia de Compañías le otorga la personería jurídica como una Sociedad Anónima con la razón social denominada: “OK ROSES S. A., cuyo objeto social es el de comercializar, distribuir y exportar rosas, en todas sus variedades dentro y fuera del país.<sup>1</sup>

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

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

Las rosas son cultivadas para dar alegría al mundo. Además en sus diferentes procesos de producción no descuidan la protección del medio ambiente y la naturaleza, con lo cual se garantiza un producto de alta calidad ecológica y social. La empresa está consciente de que el éxito y reconocimiento internacional de su producto se ha logrado gracias a la eficiente labor que realiza todo su talento humano.

---

<sup>1</sup> Escritura Pública de Constitución. Superintendencia de Compañías, 2001.

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

### **1.1.2. BASE LEGAL**

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

#### **1.1.2.1. EXTRACTO DE LA ESCRITURA PÚBLICA**

<b>Razón Social:</b>	OK Roses S.A.
<b>Objeto Social:</b>	Comercializar, distribuir y exportar rosas, en todas sus variedades dentro y fuera del país.
<b>Capital Social:</b>	25 mil participaciones indivisibles de 10 mil sucres cada una (Doscientos cincuenta millones de sucres).
<b>Tipo de Sociedad:</b>	Sociedad Anónima.
<b>Número de Socios:</b>	Dos: María Elena Ramos Flor y Silvia Adriana Ramos Flor.
<b>Representante Legal:</b>	Ing. Francisco Muñoz.
<b>Duración:</b>	Cincuenta años, desde la fecha de su inscripción.

**Domicilio:**

Distrito Metropolitano de Quito<sup>2</sup>

### **1.1.3. OBJETIVOS**

La Escritura Pública de Constitución y la Superintendencia de Compañías a través de lo que dispone la Ley de Compañías determina que el objeto social de OK Roses S.A., es:

- Comercializar, distribuir y exportar rosas, en todas sus variedades dentro y fuera del país.
- Asesoramiento en la implementación y adecuación de invernaderos para el cultivo de flores en sus distintas categorías y variedades.
- Servicio de brokeraje para la exportación de flores a nivel mundial.
- Contactos para la exportación de flores en el mercado internacional.

### **1.1.4. MISIÓN**

“Ok Roses S.A., tiene la misión de distribuir la mayor variedad de flores cortadas, frescas y verdes. Ofrecer a nuestros clientes la mejor calidad de productos y servicios en la industria de exportación de flores. Nos esforzamos por mantener una posición de liderazgo en la industria florícola, no sólo para promover nuestra empresa, sino también para apoyar el crecimiento de nuestros clientes, proveedores y grupo de trabajo”.<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> Ídem. (1) Fuente citada.

<sup>3</sup> Ídem 1. Fuente citada



### **1.1.5. VISIÓN**

“Nuestra visión es mantenernos como una de las empresas más importantes del país en la exportación de flores a nivel mundial”.<sup>4</sup>

### **1.1.6. POLÍTICA DE CALIDAD**

OK ROSES S. A., empresa dedicada a la producción y exportación de rosas, con responsabilidad social y ambiental, fundamenta su política de calidad en la búsqueda permanente de la satisfacción al cliente. Para lograrlo, concede especial importancia a la capacitación, desarrollo, motivación y respeto a su personal. Dispone además de la infraestructura y tecnología necesarias, que le permite cumplir con los estándares de calidad y mejorar continuamente sus procesos.

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

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

---

<sup>4</sup> Ídem 1. Fuente citada

## **1.2. ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA**

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

### **1. Nivel Legislativo**

- Junta General de Socios

### **2. Nivel Directivo**

- a) Presidencia

### **3. Nivel Ejecutivo**

- a) Gerencia

### **4. Nivel Asesor**

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

### **5. Nivel Operativo**

- a) Secretaría
- b) Comercialización
- c) Servicio Técnico
- d) Bodega
- e) Contabilidad
- f) Servicios.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Escritura de Constitución.

### 1.2.1. ESTRUCTURA ORGÁNICO – FUNCIONAL

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

Son atribuciones de la Junta General de Socios:

- a) Designar, nombrar y remover al Presidente y Gerente;
  - b) Aprobar las cuentas y los balances que presente el Gerente;
  - c) Resolver acerca de la forma de reparto de utilidades;
  - d) Resolver acerca de la amortización de las partes sociales;
  - e) Consentir en la cesión de las partes sociales y en la admisión de nuevos socios;
  - f) Decidir acerca del aumento o disminución de capital y la prórroga del contrato social;
  - g) Resolver, si en el contrato social no se establece otra cosa, el gravamen o la enajenación de inmuebles propios de la compañía;
  - h) Resolver acerca de la disolución anticipada de la compañía;
  - i) Acordar la exclusión del socio o de los socios de acuerdo con las causales establecidas en la Ley;
  - j) Disponer que se entablen las acciones correspondientes en contra de los administradores o gerentes;
  - k) Las demás que no estuvieren otorgados en esta Ley o en el contrato social a los gerentes, administradores u otro organismo.<sup>6</sup>
- **Presidente.-** De acuerdo a lo que dispone el Estatuto, las atribuciones del Presidente, son las siguientes:

---

<sup>6</sup> Ídem 5, Fuente citada

- a) Cumplir y hacer cumplir las resoluciones de la Junta General de Socios;
  - b) Presidir las sesiones de la Junta General de Socios;
  - c) Suscribir conjuntamente con el Gerente los Certificados de Aportación y las actas de las Juntas Generales, siempre que este actúe como Secretario;
  - d) Intervenir con el Gerente en la compra venta o hipoteca de inmuebles. Previa autorización de la Junta General de Socios;
  - e) Supervisar las operaciones de la marcha económica de la Compañía;
  - f) Subrogar al gerente en caso de falta, ausencia o impedimento temporal de éste;
  - g) En general las demás atribuciones que le confiere la Ley, el estatuto y la Junta General de Socios.<sup>7</sup>
- **Gerente.-** La representación legal, jurídica y extrajudicial de la Compañía, es ejercida por el Gerente. El mismo que puede ser o no socio de la Compañía, y podrá durar en sus funciones cinco años, pudiendo ser reelegido por nuevos periodos indefinidamente. En caso de ausencia temporal o definitiva, lo reemplaza el Presidente con todas sus atribuciones.

Son atribuciones del Gerente:

- a) Representar a la Compañía judicial y extrajudicialmente;
- b) Realizar todos los actos administrativos que le corresponden;
- c) Presentar a consideración de la Junta General de Socios la proforma presupuestaria anual, para gastos generales, de sueldos y salarios y gastos de operación;
- d) Presentar una vez al año a consideración de la Junta General de Socios una memoria razonada sobre la situación de la Compañía, acompañada del balance, inventarios y cuenta de pérdidas y ganancias; así como la propuestas de distribución de beneficios;
- e) Manejar los fondos y bienes de la Compañía bajo su responsabilidad;

---

<sup>7</sup>Ídem 5, Fuente citada.

- f) Cuidar que se lleven los libros de contabilidad, de actas y de socios de la Compañía;
- g) Ejecutar conjuntamente con el Presidente toda clase de actos, contratos y operaciones con los bancos o con otras personas naturales o jurídicas, suscribir pagarés, letras de cambio y contraer toda clase de obligaciones, hasta por un monto de mil salarios mínimos vitales como gastos de administración, firmar, facturas y más comprobantes relacionados con las operaciones de la compañía, celebrar contratos de trabajo, etcétera;
- h) Responder por todos los valores, dineros, archivos y demás bienes de la compañía;
- i) Intervenir conjuntamente con el Presidente en la compra - venta e hipoteca de inmuebles, previa autorización de la Junta General de Socios; y,
- j) Actuar como Secretario en las Juntas Generales de Socios.<sup>8</sup>

### **1.2.2. ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL**

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

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

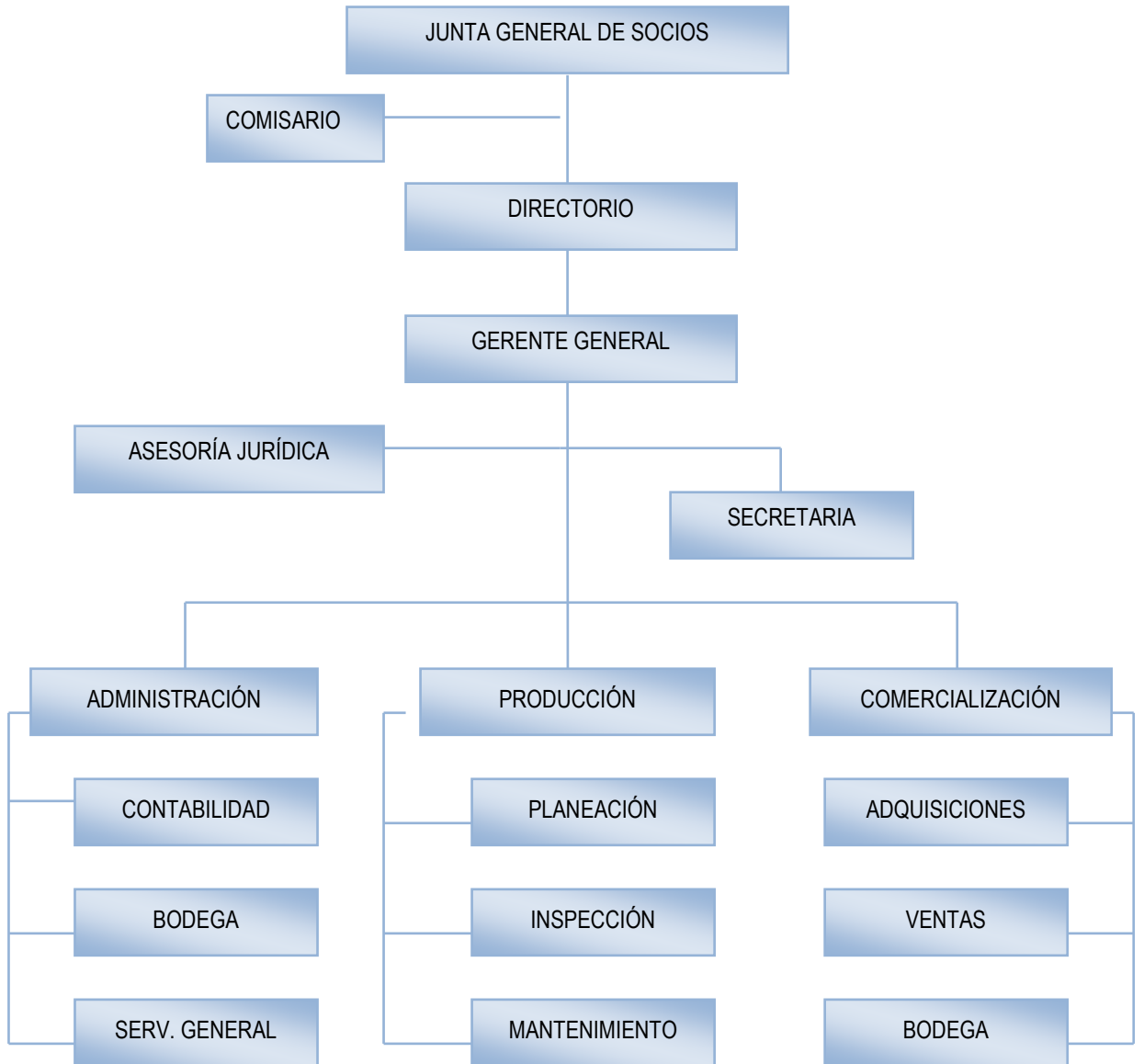
A continuación se presenta el organigrama estructural de OK. Roses S.A.

---

<sup>8</sup> Ídem 1, Fuente citada.

## GRÁFICO No. 1

### ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL OK ROSES S. A.



Fuente: OK Roses S.A.  
Elaborado por: Elizabeth Guerra

REFERENCIAS	
	Autoridad
	U. Administrativa Asesoría

### 1.3. ESTRUCTURA FINANCIERA

El Capital Suscrito y Pagado de la Compañía por parte de los socios es de \$ 55.000,00 (Cincuenta y cinco mil dólares); distribuido de la siguiente manera:

g) María Elena Ramos Flor	\$	27.500,00
h) Silvia Adriana Ramos Flor	\$	27.500,00

De acuerdo a los datos del Balance de Situación general, la Compañía presenta la siguiente estructura financiera:<sup>9</sup>

#### CUADRO No. 1

#### ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Al 31 de junio de 2011

Código	Denominación	Valor USD \$
1.1.01	Activo Corriente	4.356,89
1.1.03	Activo Realizable	75.565,70
1.1.08	Activo Fijo	106.554,35
1.1.09	Otros Activos	579,06
	<b>Total Activo</b>	<b>187.056,00</b>
2.1.01	Pasivo Corriente	23.897,65
2.1.02	Pasivo a Largo Plazo	95.634,43
	<b>Total Pasivo</b>	<b>119.532,08</b>
3.0.00	Patrimonio	67.523,92
	<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>187.056,00</b>

**Fuente:** Unidad de Contabilidad de OK Roses S.A.

**Elaborado por:** Elizabeth Guerra

<sup>9</sup> Libros Contabilidad OK.ROSES

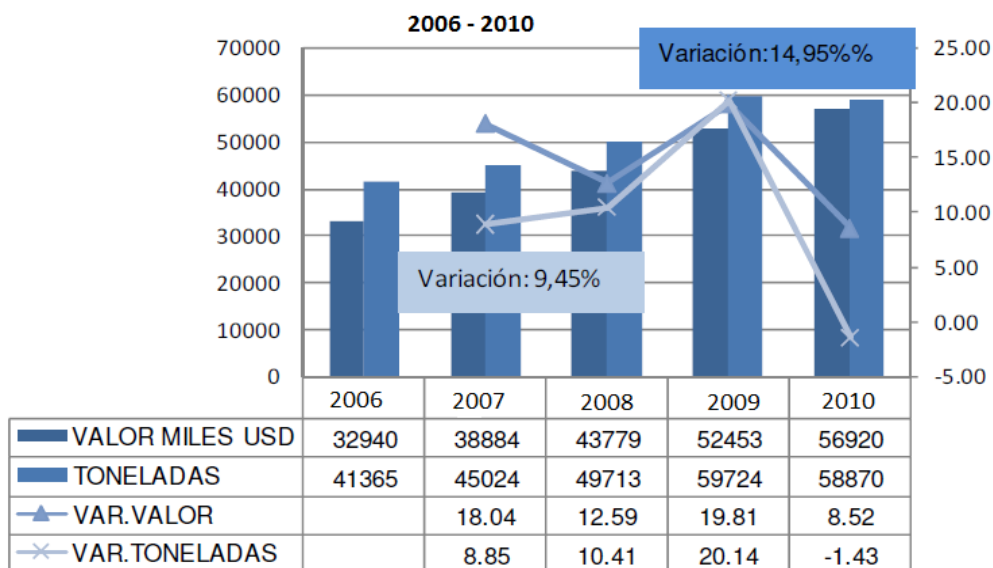
## 1.4. MERCADO ACTUAL

Las exportaciones ecuatorianas de brócoli en el período 2006-2010<sup>10</sup> presentan un comportamiento creciente tanto en valor como en cantidad, con excepción de 2008, año en el que Ecuador exportó el 1,4% menos en toneladas en relación a 2007, lo cual debido al alza de precios mundiales en alimentos no se reflejó en el valor FOB de ese año. En los últimos 5 años la variación promedio de las exportaciones ecuatorianas de brócoli en miles de dólares ha sido del 15%, y la variación en toneladas corresponde al 9,50%.

El principal destino es Estados Unidos cuya participación en 2008 fue de 34%, seguido de Alemania con el 17%.

GRÁFICO No. 2

### EVALUACIÓN DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES DE BRÓCOLI



Fuente: [www.pucesi.edu.ec](http://www.pucesi.edu.ec)

Elaborado por: Elizabeth Guerra

<sup>10</sup> <http://www.pucesi.edu.ec/pdf/brocoli.pdf>



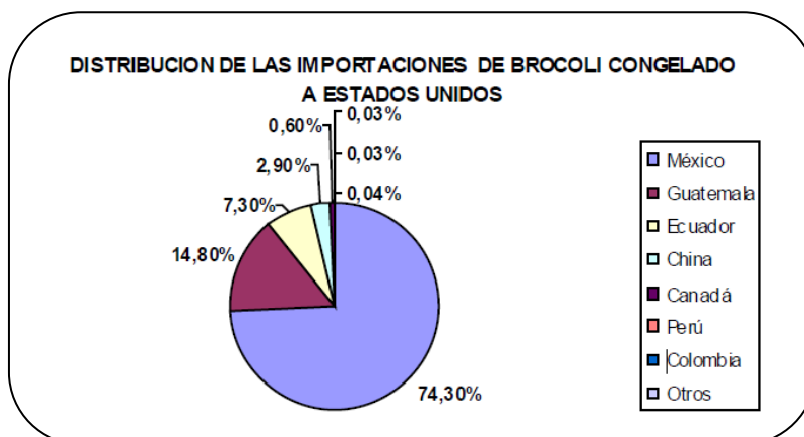
## 1.5. MERCADO POTENCIAL

El mercado potencial está determinado por el estado de Florida (Estados Unidos), que fue tomado en base a una segmentación de mercados donde se pudo determinar la gran aceptación del producto, el cual se determinará la factibilidad de la exportación de nuestro producto a la finalización del proyecto.

El consumo de Brócoli en los Estados Unidos puede aproximarse a las 725.000 toneladas al año. El consumo per cápita se incrementó en 429% durante las dos últimas décadas. En especial cuando los resultados de una investigación donde se evidencia los beneficios del Brócoli en la prevención del cáncer, arrojados en marzo de 1997. El consumo per cápita es de 7,9 Libras al año, habiendo aumentado 4,1 libras el consumo de brócoli fresco y 1,2 libras el brócoli procesado en la última década.

GRÁFICO No. 3

### DISTRIBUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BROCOLI CONGELADO A ESTADOS UNIDOS



Fuente: [www.agronet.gov.co](http://www.agronet.gov.co)

Elaborado por: Elizabeth Guerra

El consumo de Brócoli en los Estados Unidos puede aproximarse a las 725.000 toneladas al año. El consumo per cápita se incrementó en 429%<sup>1</sup> durante las dos últimas décadas.

México es uno de los principales productores de Brócoli en América produciendo el 90% de las importaciones estadounidenses, Colombia tan solo participa con el 1% de estas importaciones en dólares CIF. En tanto, los volúmenes de importaciones estadounidenses alcanzaron las 83.292 toneladas significando un incremento en 30% con respecto al año anterior. Este notorio dinamismo estuvo sustentado por la participación de México (77.208 toneladas) 93% en volumen.

La estacionalidad de las importaciones, es al igual que el mercado de muchas hortalizas, un mercado de ventanas de contra-estación para suplir la oferta estadounidense que baja ostensiblemente en la mitad del invierno.

## **CAPITULO II**

### **2. DIAGNOSTICO SITUACIONAL DE LA EMPRESA EN FUNCION DE SU POSIBILIDAD DE INSERTARSE EN EL MERCADO DE BROCOLI**

#### **2.1. LA PRODUCCIÓN DE BRÓCOLI EN EL ECUADOR**

##### **2.1.1. ANTECEDENTES**

El brócoli proviene de la col salvaje de origen mediterráneo. Aparentemente esta col fue domesticada hace miles de años y de ella nacen el brócoli, la coliflor, la col y la col de brúcelas, entre otras especies. Los italianos trajeron el brócoli a los Estados Unidos en 1806, pero fue en la década de 1920 cuando se volvió popular. La venta comercial del brócoli se originó con los hermanos Andrea y Estefano D'Arrigo, inmigrantes de Messina, Italia.

Existen referencias históricas de que el cultivo data desde antes de la Era Cristiana. Ha sido popular en Italia desde el Imperio Romano y en Francia se cultiva desde el siglo XVI.<sup>11</sup>

Se consume en fresco en ensaladas, sopas, tortas, entre otras. El consumo al natural implica una cadena de frío simple o un proceso de congelación. Industrialmente el brócoli es utilizado en la elaboración de curtidos. En los últimos años se le ha dado una mayor importancia a su consumo, debido a resultados de investigaciones que afirman su efectividad en la prevención y control del cáncer.

Siendo un producto muy perecedero debe ser almacenado con buena circulación de aire y espacio entre las canastillas para evitar el calentamiento. Un almacenaje más prolongado no es conveniente, porque se deteriora el producto y se afecta la comercialización.

---

<sup>11</sup>Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca/ Información de monitoreo internacional

### 2.1.2. ÁREAS DE CULTIVO

De acuerdo con el III Censo Nacional Agropecuario, casi toda la producción de brócoli (99%) ecuatoriana se concentra en la región de la Sierra, en donde Cotopaxi, Pichincha, Imbabura y Carchi son las principales provincias productoras donde se produjeron unas 48 mil toneladas en el año 2000 aproximadamente.<sup>12</sup>

Vale la pena resaltar que la provincia de Cotopaxi, produce alrededor del 70% de todo el brócoli ecuatoriano.

Actualmente en el Ecuador, produce 50.000 Toneladas Métricas de brócoli donde el 84% son pequeños productores. Esta producción de brócoli se exporta en grandes cantidades que superan los 11,8 millones de dólares anuales a Estados Unidos. El brócoli se cultiva principalmente en los campos de las provincias de Carchi, Imbabura, Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua y Chimborazo.

La región andina es ideal para su obtención. Cotopaxi es la principal provincia productora del país con el 68% de la producción total, seguida por Pichincha e Imbabura que producen el 16% y el 10% del total nacional respectivamente. Estas zonas presentan condiciones favorables para la producción de esta hortaliza durante todo el año, siendo las principales variedades sembradas en el país: Legacy, Marathon, Shogum, Coronado y Domador.

A continuación presentamos un cuadro sobre las áreas de cultivo de brócoli a nivel nacional, donde claramente se observa su crecimiento gradual:

---

<sup>12</sup> III Censo Nacional Agropecuario

## CUADRO No. 2

### BRÓCOLI: SUPERFICIE, PRODUCCIÓN Y RENDIMIENTO A NIVEL NACIONAL

#### SERIE HISTÓRICA 2000 - 2010

Año	Superficie sembrada (Ha.)**	Superficie cosechada (Ha.)	Producción en repollo (Tm.)	Rendimiento (Tm./Ha.)
2000	3.423	3.331	48.682	14,61
2001	3.424	3.439	44.478	12,93
2002	N.D	3.537	40.269	11,39
2003	N.D	3.430	40.519	11,81
2004	N.D	3.497	43.245	12,37
2005	N.D	3.154	48.532	15,39
2006	N.D	3.416	50.788	14,87
2007	N.D	3.531	62.791	17,78
2008	N.D	3.636	65.390	17,98
2009	N.D	3.425	69.040	20,16
2010*	N.D	3.377	72.396	21,44

Fuente: MAGAP/III CNA/SIGAGRO; INEC/ESPAC

Elaborado por: Elizabeth Guerra

#### 2.1.3. MERCADO NACIONAL

La producción de brócoli en el Ecuador ha mostrado un fuerte dinamismo en los últimos años, constituyéndose como un producto estrella dentro de los no tradicionales de exportación. La información del III Censo Agropecuario muestra que la superficie cosechada de brócoli en el país fue de 3.377 hectáreas, alcanzando una producción total de casi 73 mil toneladas, aproximadamente, con un rendimiento promedio de 21,44 TM (toneladas métricas) por hectárea.

Ecuador se ha consolidado como el principal productor y exportador de brócoli en América del Sur, en donde los cultivos tanto en extensión como en producción tuvieron un marcado dinamismo durante esta última década, como consecuencia existe mejoras en los terrenos, inversión en investigación y desarrollo de nuevos híbridos, capacitación a productores, integración vertical a lo largo de la cadena de

producción y comercialización, entre otros factores que han vuelto a Ecuador altamente competitivo. Vale la pena resaltar que hay regiones en el Ecuador, como la provincia de Cotopaxi, en donde los cultivos llegan han alcanzado rendimientos de 23.5 toneladas por hectárea.<sup>13</sup>

#### **2.1.4. PRINCIPALES COMPETIDORES**

El Brócoli es cultivado por algunos países alrededor del mundo, ya que es muy apetecido por su exquisito sabor y su alto contenido vitamínico. Los productores mundiales de brócoli son los países: México, España, Costa Rica, Brasil, Guatemala, India y algunos países más.<sup>14</sup>

##### **2.1.4.1. LA UNIÓN EUROPEA**

Dentro de la Unión Europea, España es el principal productor y exportador de brócoli, representa el segundo mercado de la producción nacional, con ventas que llegaron a registrar un valor de 214.651 (miles U.S. \$ FOB).

España es país en el cual el brócoli ha tenido un reciente crecimiento, con destino a satisfacer la demanda de los países de la Unión Europea como producto fresco y en menor medida, congelado. En Murcia, en estos últimos años, el brócoli ha pasado de ser una hortaliza conocida por unos pocos productores, a ocupar el quinto lugar en superficie y el cuarto en valor de las exportaciones hortícolas.

En el Reino Unido, la producción de brócoli también se ha expandido considerablemente en años recientes. Se cultiva en diferentes regiones del país y a lo largo del año, en un amplio rango de condiciones ambientales.

---

<sup>13</sup> Ministerio de Agricultura y Desarrollo/ Información de Monitoreo Internacional

<sup>14</sup> CORPEI, Ecuador Exporta/ Perfil del Brócoli

#### 2.1.4.2. MÉXICO

En cuanto a México es el país cuyas exportaciones mundiales presentan el mayor crecimiento en 2009, casi 40% más que el Ecuador. Las exportaciones mexicanas de brócoli se han duplicado en los últimos tres años al pasar de 48.2 millones de dólares en 2007 a 95.7 millones de dólares en 2010. El principal destino de exportación es Estados Unidos, seguido por la Unión Europea. Estadísticas de la Organización de Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) refieren que México ocupa el cuarto lugar en exportaciones de brócoli y el sexto en producción a nivel mundial.

Actualmente la temporada agrícola empieza en septiembre y termina en marzo, el sector se auto-impone un periodo de descanso de 60 días, evitando así la propagación de plagas y enfermedades. La nueva siembra inicia en junio para cosecharla en septiembre. Según los empresarios la producción de brócoli mexicano es diez veces mayor a la del Ecuador, adicionalmente a acumulado experiencia en la producción y comercialización del producto durante 30 años.

A pesar de contar con un nivel adecuado de tecnología agrícola, su rendimiento en campo es menor al del Ecuador debido al clima y escasas de agua en las zonas de producción lo que se refleja en materia prima de menor calidad. Las ventas se componen por brócoli congelado: 48 millones 460 mil dólares; fresco, 30 millones 253 mil, y germinado, 16 millones 979 mil dólares. El producto presenta una tasa de crecimiento anual, en sus exportaciones, de 27 por ciento. Entre las principales entidades productoras se encuentran Guanajuato que aporta más del 50 por ciento nacional, seguido por Jalisco, Michoacán, Sonora y Puebla.<sup>15</sup>

---

<sup>15</sup> BANCO CENTRAL ECUADOR

**CUADRO No. 3**

**PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES**

<b>PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES</b>						
<b>Rank</b>	<b>País</b>	<b>Total exportado en 2008, en miles de US\$</b>	<b>Saldo comercial en 2008 miles USD</b>	<b>Crecimiento anual en valor entre 2004-2008, %</b>	<b>Crecimiento anual en valor entre 2007-2008, %</b>	<b>Participación en las exportaciones mundiales, % 2004-2008</b>
	Mundo	854.114	157543,00	6,71	1,35	
1	España	214.651	204985	-2,89	-28,61	34,99
2	Francia	140.204	92366	6,53	12,42	16,59
3	EEUU	79.705	72107	6,88	16,91	8,50
4	Italia	78.863	65432	14,96	17,75	7,39
5	México	74.892	67208	23,86	58,68	6,01
6	Ecuador	56.919	56919	23,56	8,30	5,42
7	China	21.238	21238	1,23	18,03	4,32
8	Guatemala	52.873	52868	144,40	34,34	3,32
9	Holanda	29.494	4445	14,63	-0,49	2,95
10	Alemania	23.988	-35576	28,72	11,15	2,26

**Fuente:** CICO - CORPEI

**Elaborado por:** Elizabeth Guerra



## 2.1.5. ANALISIS FODA DE LA EMPRESA

**CUADRO No. 4**

### FODA DE “OK ROSES S.A.”

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diversificación de su producción para lograr reconocimiento internacional por la calidad en el servicio y en el producto.</li> <li>• La mano de obra de la empresa por su alto grado de responsabilidad y dedicación, hacen a la misma competitiva y lucrativa.</li> <li>• Procesos diseñados para garantizar un alto nivel de calidad del producto y al mismo tiempo se aplica los métodos de compra, almacenamiento, transporte a nivel mundial dando seguridad a la gente y el medio ambiente.</li> <li>• OK Roses S.A., ofrece un servicio puntual, eficaz, personalizado, lo que le ha permitido obtener relaciones comerciales sólidas con los clientes a lo largo de muchos años.</li> <li>• Posee el Sello Verde otorgado por la institución Flower Label Program.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de capacidad para procesamiento y análisis de información recopilada.</li> <li>• Desalineamiento práctico entre entidades públicas y privadas.</li> <li>• Insuficiente conocimiento de barreras fitosanitaria y sanitarias.</li> <li>• Escasa tecnología usada en la producción de brócoli en la región.</li> </ul>
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Experiencia en exportación de flores y posicionamiento en el mercado.</li> <li>• Reconocimiento y credibilidad en los mercados compradores de flores en los países desarrollados.</li> <li>• Apertura de nuevos mercados.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La presencia de desastres naturales (heladas, aluviones, fenómenos naturales, etc.)</li> <li>• Plagas y enfermedades que afectan la producción.</li> <li>• Competencia que va ganando mercados.</li> </ul>

**Fuente:** OK Roses S.A.

**Elaboración:** Elizabeth Guerra

## 2.1.6. ANALISIS FODA DEL SECTOR

CUADRO No. 5

### FODA DEL SECTOR

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Incorporación tecnológica de punta.- El desarrollo constante de la actividad a lo largo de doce años, permitió la incorporación de tecnología de punta y la capacitación de mano de obra calificada. Por esta razón el incursionar en un nuevo producto será altamente favorable ya que contara con toda la maquinaria y mano de obra necesaria para su producción.</li> <li>• Nichos de mercado.- Estados Unidos es el principal importador de brócoli con 275,309 miles de dólares, el de mayor consumo per cápita en el mundo, por parte del producto ecuatoriano tiene gran acogida, lo que nos proporciona excelentes posibilidades de desarrollo a futuro, amparados en la calidad del brócoli ecuatoriano, que contará con todos los estándares de calidad internacional.</li> <li>• Medio de transporte.- El transporte marítimo es el medio más utilizado para la exportación de productos agrícolas como el brócoli, tiene un costo relativamente bajo y es el más representativo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precio de los insumos: es un rubro que determina el precio del producto final, por lo que si el precio de los insumos se incrementa obviamente el precio del producto deberá sufrir una variación y debido a que el producto no ha sufrido variación en los precios por lo que se maneja en mercados internacionales este factor puede ser determinante para poder obtener rentabilidad.</li> <li>• Enfermedades: es un factor que determina la rentabilidad de la producción ya que el brócoli, es muy propensa a enfermedades sean estas: fúnjales, bacterianas, lo cual impediría ofrecer un producto de calidad como es el objetivo de la nueva empresa.</li> </ul>
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Condición climáticas.- Es uno de los factores más importantes, base de la actividad agrícola ecuatoriana, pues la combinación de la altura en nuestro país tiene muy pocos cambios drásticos de clima que permiten el desarrollo de varias cosechas al año. La altura a la cual se cultiva este producto permite</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fenómenos climáticos: es un factor importante, ya que en el caso de que exista un cambio brusco de temperatura, como en este caso son las heladas, se echaría a perder la producción.</li> </ul>

<p>eliminar una serie de enfermedades, que nuestros competidores no la tienen, y en la sierra el impacto es mínimo.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La luminosidad.- El Ecuador gracias a su ubicación geográfica con respecto al sol, favorece la constitución del producto – color, tamaño, consistencia -, cualidades que han provisto al producto ecuatoriano de una diferenciación competitiva, con respecto a otros países productores.</li> <li>• Generación de empleo.- Mientras que en los años noventa 3.500 personas se dedicaban a esta actividad, en el año 2010, estas bordean los 40.000 trabajadores, se observa claramente que se fomenta y retiene la mano de obra rural, ofreciendo una fuente de empleo permanente.</li> </ul>	
---	--

**Fuente:** OK Roses S.A.

**Elaborado por:** Elizabeth Guerra

### 2.1.7. BRÓCOLI ECUATORIANO

Ecuador se ha consolidado como el principal productor y exportador de brócoli en América del Sur, en donde los cultivos tanto en extensión como en producción tuvieron un marcado dinamismo durante la década de los noventa y en lo corrido del nuevo milenio lo ha mantenido; por ejemplo, si hablamos de rendimientos por hectárea pasaron de 5.95 toneladas por hectárea en 1990 a 14.8 toneladas por hectárea en 2000 como consecuencia de mejoras en los terrenos, inversión en investigación y desarrollo de nuevos híbridos, capacitación a productores, integración vertical a lo largo de la cadena de producción y comercialización, entre otros factores que han vuelto a Ecuador altamente competitivo. Vale la pena resaltar que hay regiones en el Ecuador, como la provincia de Cotopaxi, en donde los cultivos llegan han alcanzado rendimientos de 23.5 toneladas por hectárea.

De acuerdo con el III Censo Nacional Agropecuario, casi toda la producción de brócoli (99%) ecuatoriana se concentra en la región de la Sierra, en donde

Cotopaxi, Pichincha, Imbabura y Carchi son las principales provincias productoras donde se produjeron unas 48 mil toneladas en el año 2000 aproximadamente. Vale la pena resaltar que la provincia de Cotopaxi, produce alrededor del 70% de todo el brócoli ecuatoriano.

Gracias a la organización de los productores y las inversiones públicas y privadas en investigación y desarrollo, en el Ecuador es común encontrar estructuras comerciales de integración vertical de brócoli, es decir, empresas que se entienden desde los aspectos productivos hasta la puesta del producto en el mercado extranjero listo para ser consumido. Este esquema de producción y comercialización hace aún más competitivo el producto ecuatoriano puesto que elimina los márgenes de intermediación a través de toda la cadena. Vale la pena anotar que los cultivos pueden ser de propiedad de las empresas comercializadoras o por contratos de abastecimiento periódicos y permanentes monitoreados por dicha empresa.

Una vez la materia prima es cosechada, se lleva a la planta ubicada estratégicamente cerca de los cultivos en donde se acondiciona el producto, es decir, se limpia, selecciona, floreteo, se somete a procesos de congelación IQF, se empaca y se embala, en el caso del producto exportable. Otra fortaleza de esta industria ecuatoriana, es que de forma paralela a los procesos de producción, acondicionamiento y congelación se monitorea intensivamente la calidad del producto con el fin de que en los mercados internacionales no presente ningún defecto y así asegurar una fidelidad y reconocimiento por parte del consumidor.

Los materiales vegetales de mayor producción en este país pertenecen a la variedad denominada Coronado y Legacy, las cuales permiten floreteo y cortes especiales para su posterior comercialización tanto en el mercado local como en los mercados extranjeros. Las presentaciones más comunes del brócoli ecuatoriano se pueden clasificar según el tipo de corte en:

Floretes de Brócoli que son cabezas de brócoli con tallo de diferentes tamaños. En esta presentación es muy importante la exactitud del corte, puesto que diferentes

proporciones de cabeza y tallo están dirigidas a diferentes usos y segmentos de mercado. Por ejemplo, el corte más apetecido en Europa es el de cabeza de brócoli con un tamaño de tallo muy corto. Como información de interés, es la presentación más significativa en las exportaciones de brócoli ecuatoriano, y en la que el producto tiene mayores ventajas competitivas, el tamaño de la cabeza, color y forma compacta; el brócoli de otros países necesita varios cortes para dar forma a la cabeza, mientras que los floretes ecuatorianos presentan el tamaño y forma ideal sin necesidad de tallado extensivo.

Brócoli picado, que es una mezcla de cuadrados de tallo y pedazos de cabeza en diferentes medidas. Esta presentación brinda una alternativa para aprovechar parte de la materia prima que se rechaza en el corte de los floretes.

Cortes de brócoli, que es una combinación de cuadrados de tallo con cabezas enteras. Esta presentación tiene diferentes variedades según el porcentaje de contenido de cabezas y tallos.

Tallos de brócoli picados, que son cuadrados de tallo en diferentes tamaños según la variedad de la presentación.

#### **2.1.7.1. LOS DESTINOS DEL BRÓCOLI ECUATORIANO**

Dentro del portafolio de países demandantes del brócoli ecuatoriano se destacan Estados Unidos y la Unión Europea, según estadísticas del Banco Central de Ecuador, durante el año 2005 de las 42 mil toneladas despachadas hacia el exterior, el 52% se enviaron a la Unión Europea y el 27% a Estados Unidos el restante 20% se dirigió a otros destinos del globo como Japón (9%) en proporciones muy inferiores.

Sin embargo este comportamiento ha sufrido considerables variaciones, como se puede observar en la siguiente tabla y teniendo en cuenta que el auge

exportador de brócoli ecuatoriano tuvo lugar a comienzos de la década de los noventas, en el año 1997 el destino casi exclusivo fue la Unión Europea (10 mil toneladas de las 11 mil exportadas durante ese año) y a medida que el producto exportado ha ido aumentando en términos de volumen y valor, ha tratado de penetrar otros destinos como Japón y Estados Unidos, en donde se ha consolidado como un importante proveedor.

Las exportaciones de brócoli vienen creciendo a un ritmo promedio anual del 13% desde el año 1997 hasta el 2005, pasando de once mil toneladas a cuarenta y dos mil aproximadamente, constituyéndose como uno de los principales productos de origen agrícola con vocación exportadora ecuatoriano.

A pesar de este dinamismo, el arancel ecuatoriano aun no contempla una diferenciación en las partidas para el brócoli y para el coliflor; de igual manera no hace una diferenciación en el estado del producto: fresco o congelado, de esta manera, todas las exportaciones ecuatorianas de brócoli y coliflor se realizan bajo la partida 07.04.10.00.00 cuya descripción corresponde a “Coliflores y brécoles (brócoli), frescos o refrigerados la cual no relaciona el producto congelado, pero a partir de las estadísticas se infiere que cuando el producto se dirige vía marítima a destinos alejados como es el caso de la Unión Europea se trata de brócoli congelado bajo tecnología IQF.

Otra dificultad que afronta actualmente esta es la actual negociación con los Estados Unidos de un tratado de libre comercio en donde se propone desgravar el actual arancel estacional que se debe cancelar por el producto fresco y congelado, que corresponde al 14% aproximadamente del valor del despacho y, flexibilizar un poco la ley de bioterrorismo mediante la cual se exige que todo exportador debe estar registrado en la FDA y previo a cada exportación que realice. Deberá completar un formulario de Notificación Previa, el mismo que debe ser recibido en las oficinas de la FDA antes del arribo de la mercancía.

A pesar de las amenazas y debilidades anteriormente expuestas y teniendo en cuenta las fortalezas y oportunidades que han explotado los industriales del brócoli en Ecuador, el futuro comercial de este producto es bastante atractivo gracias al posicionamiento en mercados y culturas diferentes, estrategias que contribuyen a la apertura de nuevos mercados y la mitigación del riesgo derivado de la dependencia de la demanda de un determinado cliente y de las barreras arancelarias y para-arancelarias al comercio que puedan colocar los gobiernos de estos países.

#### **2.1.7.2. CRECIMIENTO**

El resultado de una gestión empresarial se mide por los niveles de producción y los montos exportados, por lo que se puede afirmar que el éxito de la gestión de los exportadores de flores ha sido formidable.

Dentro del portafolio de países demandantes del brócoli ecuatoriano se destacan Japón, Estados Unidos y la Unión Europea, según estadísticas del Banco Central de Ecuador, durante el primer semestre del año 2011 de las 9 mil toneladas despachadas hacia el exterior, el 31% se enviaron Japón, el 20% a Estados Unidos y el 15% a Alemania, el restante 34% se dirigió a otros destinos como Reino Unido (7%) en proporciones muy inferiores.<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> Banco Central del Ecuador/ 2011

**CUADRO No. 6****EXPORTACIONES A LOS PRINCIPALES MERCADOS**

<b>SUBPARTIDA ANDINA</b>	<b>DESCRIPCION NANDINA</b>	<b>PAIS</b>	<b>TONELADAS</b>	<b>FOB - DOLAR</b>	<b>% / TOTAL FOB - DOLAR</b>
0704100000	COLIFLORES Y BRÉCOLES («BROCCOLI»)	JAPON	2,279.23	3,627.06	31.46
		ESTADOS UNIDOS	2,286.32	2,306.13	20.00
		ALEMANIA	1,702.70	1,751.19	15.19
		HOLANDA(PAISES BAJOS)	854.01	1,139.07	9.88
		SUECIA	936.63	955.68	8.29
		REINO UNIDO	845.18	857.43	7.44
		CANADA	287.24	324.75	2.82
		NORUEGA	207.83	211.15	1.84
		BELGICA	104.16	126.61	1.10
		FINLANDIA	95.94	98.22	0.86
		NUEVA ZELANDA	42.40	44.76	0.39
		CHILE	38.83	37.44	0.33
		RUSIA	34.54	32.12	0.28
		ISRAEL	12.44	18.15	0.16
		ANTILLAS HOLANDESAS	0.62	2.43	0.03
<b>TOTAL GENERAL:</b>			<b>9,728.01</b>	<b>11,532.13</b>	<b>100.00</b>

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Elizabeth Guerra

**2.1.7.3. VENTAJAS Y DESVENTAJAS**

Si bien la iniciativa y gestión empresarial y los recursos técnicos y económicos invertidos son importantes en este significativo crecimiento, no debemos olvidar las facilidades que la naturaleza ecuatoriana ha puesto de su parte.

Esto es lo que se conoce como ventajas comparativas, entre las que se puede mencionar a la situación geográfica del país, que le permite disponer de la luz solar por más tiempo al día y con más intensidad que en otros países.



Igual de importante es la disponibilidad de mano de obra, especialmente rural, cercana a las plantaciones, así como la cercanía de éstas a los aeropuertos por donde los productos son enviadas al exterior.

A todo esto se suma la estabilidad política nacional y la relativa paz social que se vive, lejos de la guerrilla y el terrorismo, que tanto daño hacen a nuestros vecinos.

Esto ha contribuido a que el cultivo de brócoli con fines de exportación se desarrolle en medio de condiciones altamente favorables y que han sido bien aprovechadas por los empresarios.

Sin embargo, no debemos olvidar que, como en toda actividad productiva, también existen factores negativos o desventajas que deben ser enfrentadas con inteligencia para poder superarlas. El caso del brócoli no es la excepción, más aún que por ser una actividad agrícola, ha debido enfrentar los problemas que este importante sector atraviesa.

Tal es el caso del incremento de este tipo de producción tanto en el país como en el exterior por eso en unos pocos años habrá muchas empresas dedicadas a esta actividad empresarial.

También es un factor negativo el hecho de que no se cuente con el apoyo y respaldo por parte del gobierno para hacer de este un producto tradicional, contando con programa de conocimiento del producto y sus procesos de producción para poder brindar al país mas posibilidades de que nuestro producto tenga competitividad a nivel internacional.

Otro punto es que se debería brindar más facilidades en los aeropuertos especialmente el de Quito, que es por donde sale casi el 100% de las exportaciones de brócoli.

#### **2.1.7.4. REQUERIMIENTOS**

Con el fin de mantener este sostenido crecimiento, que también redundará en beneficio del país, los exportadores de brócoli necesitan el apoyo gubernamental, mediante políticas coherentes, que faciliten su actividad, especialmente en la fase de exportación, cuyos trámites necesitan ser simplificados para agilizarla.

Cabe recalcar que este es un producto no tradicional, por lo mismo se debería enfocar en programas de capacitación para dar a conocer la gran demanda que posee esta hortaliza y los beneficios que se obtiene al consumirla a más de ser uno de los más cotizados a nivel internacional por su calidad.

#### **2.1.8. CULTIVOS DE BRÓCOLI EN ECUADOR**

##### **2.1.8.1. ORIGEN DEL BROCOLI**

Su origen parece que está ubicado en el Mediterráneo oriental y concretamente en el Próximo Oriente (Asia Menor, Líbano, Siria, etc.). Los romanos ya cultivaban esta planta, pero hace unos 20 años que su consumo empezó a incrementarse.

##### **2.1.8.2. TAXONOMÍA Y MORFOLOGÍA**

El brócoli pertenece a la familia *Cruciferae* y su nombre botánico es *Brassica oleracea* L., variedad *botrytis* subvar. *cymosa* Lam.

Es una planta similar a la coliflor, aunque las hojas son más estrechas y más erguidas, con peciolo generalmente desnudos, limbo normalmente con los bordes más ondulados; así como nervaduras más marcadas y blancas; pellas claras o ligeramente menores de tamaño, superficie más granulada, y

constituyendo conglomerados parciales más o menos cónicos que suelen terminar en este tipo de formación en el ápice, en bastantes casos muy marcada. Es importante resaltar la posible aparición de brotes laterales en los bróculis de pella blanca en contraposición a la ausencia de este tipo de brotes en la coliflor. La raíz es pivotante con raíces secundarias y superficiales.

Las flores del bróculi son pequeñas, en forma de cruz de color amarillo y el fruto es una silicua de valvas ligeramente convexas con un solo nervio longitudinal. Produce abundantes semillas redondas y de color rosáceo.

### 2.1.8.3. FASES DEL CULTIVO

En el desarrollo del bróculi se pueden considerar las siguientes fases:

- **De crecimiento:** la planta desarrolla solamente hojas.
- **De inducción floral:** después de haber pasado un número determinado de días con temperaturas bajas la planta inicia la formación de la flor; al mismo tiempo que está ocurriendo esto, la planta sigue brotando hojas de tamaño más pequeño que en la fase de crecimiento.
- **De formación de pellas:** la planta en la yema terminal desarrolla una pella y, al mismo tiempo, en las yemas axilares de las hojas está ocurriendo la fase de inducción floral con la formación de nuevas pellas, que serán bastante más pequeñas que la pella principal.
- **De floración:** los tallos que sustentan las partes de la pella inician un crecimiento en longitud, con apertura de las flores.
- **De fructificación:** se forman los frutos (silicuas) y semillas.

**FOTOGRAFÍA N° 1**  
**BROCOLI**



**Fuente:** Agro  
**Elaborado por:** Elizabeth Guerra

**2.1.8.4. REQUERIMIENTOS EDAFOCLIMÁTICOS**

Es un cultivo de desarrollo fundamentalmente durante las estaciones de otoño e invierno.

Para un desarrollo normal de la planta es necesario que las temperaturas durante la fase de crecimiento oscilen entre 20 y 24°C; para poder iniciar la fase de inducción floral necesita entre 10 y 15°C durante varias horas del día. La planta y la pella no suelen helarse con temperaturas cercanas a 0° C, cuando su duración es de pocas horas del día.

Las variedades que tienen pella única y blanca (más similares a la coliflor) son menos resistentes al frío que los bróculis ahijados. En zonas donde las temperaturas bajan excesivamente, se cultivan variedades tardías, de recolección a finales de invierno o principios de primavera. La humedad relativa óptima oscila entre 60 y 75%.

Como todas las crucíferas prefiere suelos con tendencia a la acidez y no a la alcalinidad, estando el óptimo de pH entre 6,5 y 7. Requiere suelos de textura media. Soporta mal la salinidad excesiva del suelo y del agua de riego. En el caso de variedades tempranas pueden emplearse suelos ligeros y son más adecuados los fuertes para las variedades tardías. Es conveniente que el suelo esté en un estado perfecto de humedad de tempero.

#### **2.1.8.5. VARIEDADES**

Existen variedades desde grano muy apretado hasta tipos que lo tienen muy suelto, pasando por las formas intermedias. Teniendo en cuenta el ciclo de formación de la pella desde siembra a madurez, se dividen también las variedades en tempranas, de media estación y tardías. Las variedades tempranas se siembran a finales de junio, en clima continental y se recolectan durante los meses de octubre, noviembre y diciembre. Las de media estación se siembran en la misma fecha y se recolectan en enero y febrero. Y las variedades tardías se cosecharán durante los meses de marzo, abril y mayo.

**ADMIRAL:** variedad de ciclo medio. 80-85 días desde trasplante a recolección.

**COASTER:** ciclo medio-largo. 80-85 días desde trasplante a recolección.

**GREENDUKE y PEYET:** ciclo de 80-90 días.

**CORVET:** variedad precoz. 90-95 días desde la siembra. Resistente a *Peronospora brassicae*.

**SHOGUM:** ciclo semi tardío. Tolerante a *Peronospora brassicae*.

**MARISA:** muy precoz. 55-60 días desde el trasplante a la recolección.

#### **2.1.8.6. MEJORA GENÉTICA**

Los objetivos de la Mejora Genética en brócoli se basan fundamentalmente en:

- Incremento de los rendimientos.
- Producción homogénea y recolección solapada.
- Adaptación de los factores agronómicos que influyen en el desarrollo de la planta y de la inflorescencia.
- Resistencia a plagas y enfermedades.

#### **2.1.8.7. PARTICULARIDADES DEL CULTIVO**

#### **2.1.8.7.1. PREPARACIÓN DEL TERRENO**

Se dará una labor de subsolador a unos 50 cm, seguido de una de vertedera de 40 cm. Posteriormente se darán unas labores complementarias de grada o cultivador, para dejar de este modo el suelo bien mullido. Se realizarán caballones separados entre sí de 0.8 a 1 m, según el desarrollo de la variedad que se va a cultivar. Los cultivos precedentes de los bróculis más recomendados son: patatas, cebollas, tomates, melones, maíz, etc. Deben evitarse las rotaciones con otras crucíferas como rábanos, repollos, nabos, etc.

#### **2.1.8.7.2. SIEMBRA**

El brócoli se siembra en semillero. La semilla se cubre ligeramente con una capa de tierra de 1-1.5 cm y con riegos frecuentes para conseguir una planta desarrollada en unos 45-55 días. La nacencia tiene lugar aproximadamente 10 días después de la siembra. En general, la cantidad de semilla necesaria para una hectárea de plantación es de 250 a 300 gramos, en función del marco de plantación y de la variedad que se plante. Si el semillero está muy espeso es conveniente aclararlo para que la planta se desarrolle de forma vigorosa y evitar el ahilamiento.

#### **2.1.8.7.3. TRASPLANTE**

La planta tiene que ser vigorosa y estar bien desarrollada, con 18-20 cm de altura y 6-8 hojas definitivas, lo que tiene lugar a los 50 días de la siembra. Se deberán eliminar las plantas débiles y las que tengan la yema terminal abortada, particularmente importante en las variedades de pella. Normalmente se emplean unas densidades de 12.000-30.000 plantas/ha, que en marcos de plantación sería 0.80-1 m entre líneas y 0.40-0.80 m entre plantas.

#### 2.1.8.7.4. RIEGO

El riego debe ser abundante y regular en la fase de crecimiento. En la fase de inducción floral y formación de pella, conviene que el suelo esté sin excesiva humedad, pero sí en estado de tempero.

#### 2.1.8.7.5. ABONADO

Es un cultivo que requiere un alto nivel de materia orgánica, que se incorporará un mes o dos antes de la plantación del orden de 4 kg/ha de estiércol bien fermentado. Si es un cultivo de relleno, último en la alternativa anual, no es necesario hacer estercoladura. El brócoli es exigente en potasio y también lo es en boro; en suelos en los que el magnesio sea escaso conviene hacer aportación de este elemento.

**CUADRO No. 7**

#### **ABONADO**

	% en unidades de fertilizante	kg/ha	unidades de fertilizante/ha
<b>Abonado de fondo</b>			
Sulfato amónico	20	600	120
Superfosfato de cal	18	500	90
Sulfato potásico	50	300	150
<b>Abonado de cobertera</b>			
Nitrato amónico	33.5	300	100

**Fuente:** Agro

**Elaborado por:** Elizabeth Guerra

En suelos demasiado ácidos conviene utilizar abonos alcalinos para elevar un poco el pH con el fin de evitar el desarrollo de la enfermedad denominada “hernia o potra de la col”.

### CUADRO No. 8

#### EXTRACCIONES

Extracciones totales de 1 ha de brócolis	
N	90
P <sub>2</sub> O <sub>5</sub>	34
K <sub>2</sub> O	84

**Fuente:** Agro

**Elaborado por:** Elizabeth Guerra

#### Malas hierbas

El terreno se debe mantener limpio de malas hierbas, para lo cual, se emplea contra malas hierbas anuales y gramíneas Pendimetalina 33%, presentado como concentrado emulsionable a una dosis de 3 a 5 l/ha.

#### 2.1.8.7.6. RECOLECCIÓN

Los brócolis deben cosecharse con el número de hojas exteriores necesario para su protección; en el caso de los brócolis de pella conviene que estén lo más cubiertos posible. La recolección comienza cuando la longitud del tallo alcanza 5 ó 6 cm, posteriormente se van recolectando a medida que se van produciendo los rebrotes de inflorescencias laterales. El brócoli de buena calidad debe tener las inflorescencias cerradas y de color verde oscuro brillante, compacta (firme a



la presión de la mano) y el tallo bien cortado y de la longitud requerida. Las producciones varían según se trate de bróculis ahijados o de pella, además del tipo de variedad. Pero pueden estimarse unos rendimientos normales entre 15.000 y 25.000 kg/ha.

#### **2.1.8.7.7. LAVADO**

El lavado que se tiene con el brócoli debe ser muy minucioso y se lo realiza de una manera especial, pues al ser un producto orgánico lo que menos se desea es que este propenso a alguna bacteria.

El lavado se lo realizara en varias fases: la primera se realizara en una cuba de lavado donde se introduce el brócoli, segundo se procede al lavado de presión ya cuando el producto fue previamente cortado, después pasa a un bancher donde se elimina las impurezas del producto con vapor, se podría decir que es un lavado vaporizado y finalmente se procede a llevar al brócoli a un hidrocooler que es donde se moja el producto con agua helada para parar la cocción del mismo.

#### **2.1.8.7.8. CLASIFICACIÓN Y SELECCIÓN**

Una vez que el producto pasó por el proceso de lavado se procede a su clasificación, la cual se realiza siempre buscando los brócolis que posean cabezas compactas, que sean firmes, formados por pimpollos florales pequeños y que se encuentren lo suficientemente abiertos para dejar ver la flor amarilla. Es desechado el brócoli con manchas, que tengan una textura blanda y embebidas en agua o en condiciones de marchitez o signos de sobre madurez.

#### **2.1.8.7.9. CORTE**

Después de pasar por la clasificación y selección se procede al corte del brócoli, tanto en los floretes como en el tallo, el cual se lo realiza en el cuarto de corte. En lo que respecta al florete que es lo que se exporta se lo hace en diámetro y largo que puede ser de diversas dimensiones como de 20-40 y 15-30 cm. Cabe recalcar que los cortes pueden variar de acuerdo a las especificaciones del cliente. Luego de realizado el corte se procede a realizar el proceso de lavado nuevamente ya que el producto fue manipulado.

#### **2.1.8.7.10. CONGELAMIENTO**

Finalmente se procede a hacer el congelamiento individual del producto, el cual se lo realiza con el sistema I.Q.F el cual por sus siglas en ingles significa Individually Quick Frozen que traducido significa Congelado Individual Rápido, donde el producto es sometido a bajas temperaturas para ser congelado y de esta manera ser empaquetado para su exportación.<sup>17</sup>

#### **2.1.8.8. VALOR NUTRICIONAL**

El brócoli ha sido calificado como la hortaliza de mayor valor nutritivo por unidad de peso de producto comestible. Su aporte de vitamina C, B2 y vitamina A es elevado; además suministra cantidades significativas de minerales.

---

<sup>17</sup> AGROECOLOGIA. Procesos ecológicos en agricultura sostenible. Pág. 43

## CUADRO No. 9

### VALOR NUTRICIONAL DEL BROCOLÍ

Valor nutricional del brócoli por 100 g de producto comestible	
Proteínas (g)	5.45
Lípidos (g)	0.3
Glúcidos (g)	4.86
Vitamina A (U.I.)	3.500
Vitamina B <sub>1</sub> (mg)	100
Vitamina B <sub>2</sub> (mg)	210
Vitamina C (mg)	118
Calcio (mg)	130
Fósforo (mg)	76
Hierro (mg)	1.3
Calorías (cal)	42-32

**Fuente:** Agro

**Elaborado por:** Elizabeth Guerra

#### 2.1.8.9. PLAGAS Y ENFERMEDADES

##### 2.1.8.9.10. PLAGAS

- **Minador de hojas (*Liriomyza trifolii* Burg.)**

Los daños los produce dípteros minadores, de color amarillo y negro. Se trata de una plaga muy polífaga y peligrosa. Labran galerías en las hojas, dentro de las cuales hacen la muda larvaria y la ninfosis. Los frutos y los tallos no se ven afectados.

Control.- Tratar cuando se observen los primeros síntomas con Diazinon, Fosalone, Triclorfon o mezclas de piretroides con abonos foliares a base de aminoácidos, etc.

- **Mosca de la col (*Chorthophilla brassicae* Bouche)**

Se trata de un díptero que pasa el invierno en forma de pupa. Los primeros adultos tienen su aparición en la primavera, ovoponiendo en la base de los tallos, en los que las larvas desarrollan galerías.

Control.--En la preparación del suelo aplicar algún producto desinfectante en forma granulada. Tratamiento aéreo dirigido a la base de las plantas. Los productos más utilizados son: Clorpirifos, Diazinon y Fosalone.

- **Oruga de la col (*Pieris brassicae* L.)**

Son lepidópteros que en su fase de oruga originan graves daños. Pueden tener tres generaciones al año. Las mariposas son blancas y con manchas negras, realizando la puesta en el envés de las hojas. Las orugas son de color verde grisáceo con puntos negros y bandas amarillas, debido a su gran voracidad producen graves daños en las hojas, sobre las que se agrupan destruyéndolas en su totalidad, excepto los nervios.

También hay que destacar el daño que ocasiona debido al mal olor de los excrementos que se acumulan entre las hojas interiores y hacen que el producto no pueda ser comercializable.

Control.- Resulta eficiente el control de las orugas con diversos formulados comerciales de *Bacillus thuringiensis*.

El tratamiento químico debe realizarse al eclosionar los huevos empleando alguna de las siguientes materias activas:

## CUADRO No. 10

### MATERIAS ACTIVAS

Materia activa	Dosis	Presentación del producto
Acefato 75%	0.15%	Polvo soluble en agua
Esfenvalerato 5%	1-1.5 l/ha	Suspensión concentrada
Lambda cihalotrin 2.5%	0.40-0.50%	Granulado dispersable en agua
Metil pirimifos 2%	20-30 kg/ha	Polvo para espolvoreo

**Fuente:** Agro

**Elaborado por:** Elizabeth Guerra

- **Gorgojo de las coles o falsa potra (*Ceuthorrhynchus pleurostigma* Marsch.)**

Son coleópteros que aparecen en primavera y ponen sus huevos en orificios que practica en el cuello de la raíz de las plantas, dando lugar a unos abultamientos, en cuyo interior se alojan unas pequeñas larvas blancas de cabeza parda; estas excrescencias se pueden apreciar en el momento del trasplante.

Los abultamientos se producen como consecuencia de la actividad masticadora de las larvas que produce una reacción de las plantas que da lugar a las agallas. Los daños ocasionados por esta plaga influyen en la calidad del producto obtenido por tener las plantas muy atacadas una vegetación anormal.

Control.- Se realizarán pulverizaciones a base de Lindano en el semillero, cuando las plántulas tienen 3 ó 4 hojas.

Se recomiendan las aportaciones de nitrógeno en cobertera.

Para el tratamiento en la plantación se recomienda aplicar Clorfenvinfos cada 10-15 días y dirigido al pie de cada planta.

- **Polilla de las crucíferas (*Plutella xylostella* L.)**

Se trata de un micro lepidóptero, cuyo daño es realizado por sus larvas que dejan las hojas totalmente cribadas.

Control.- El tratamiento se efectuará cuando se observen las orugas recién eclosionadas.

Resulta efectivo el control con *Bacillus thuringiensis*.

- **Pulgilla de la col (*Phyllotreta nemorum* L.)**

Los adultos normalmente mordisquean las hojas y las larvas realizan galerías en hojas o raíces.

Suelen producir graves daños a las plantas recién trasplantadas.

Control.- Realizar tratamientos aéreos con Carbaril, Metiocarb o Triclorfon.

- **Pulgón de las coles (*Brevicoryne brassicae* L.)**

Se trata de un ácido que ataca diferentes especies de la familia Cruciferae, donde también inverna en forma de huevo en los tallos de las mismas. Son de color blanco azulado y muy ceroso, lo cual constituye un impedimento para su erradicación.

Producen picaduras en las hojas de las plantas; en ocasiones estas pueden llegar a abarquillarse en los puntos de ataque. Además pueden ocasionar daños indirectos por ser transmisores de virosis. En veranos secos y

cálidos producen graves daños, provocando pérdidas de cosecha y en la calidad de la misma.

Control.- Los tratamientos se deberán realizar con los primeros ataques para evitar su propagación, empleando algunas de las siguientes materias activas:

### CUADRO No. 11

#### MATERIAS ACTIVAS

Materia activa	Dosis	Presentación del producto
Acefato 75%	0.15%	Polvo soluble en agua
Carbofurano 5%	12-15 kg/ha	Gránulo
Esfenvalerato 5%	1-1.5 l/ha	Suspensión concentrada
Lambda cihalotrin 2.5%	0.40-0.50%	Granulado dispersable en agua
Metil pirimifos 50%	0.25%	Concentrado emulsionable

**Fuente:** Agro

**Elaborado por:** Elizabeth Guerra

#### 2.1.8.9.11. ENFERMEDADES

- **Alternaria** (*Alternaria brassicae* (Berk.) Bolle.)

Los primeros síntomas se pueden observar al nacer los cotiledones y en la parición de las primeras hojas. Se forman unas manchas negras de un centímetro de diámetro, con anillos concéntricos más fuerte de color.

Control.- Cada 7-10 días dar tratamientos preventivos con alguno de los productos siguientes: Oxiclورو de cobre, Mancoceb, Propineb.

Una vez que aparece la enfermedad se tratará con Clortalonil 5%, presentado como polvo para espolvoreo a una dosis de 20 kg/ha.

- **Hernia o potra de la col (*Plasmodiophora brassicae* Wor.)**

Esta enfermedad ataca a las raíces que se ven afectadas de grandes abultamientos o protuberancias. Como consecuencia del atrofiamiento que sufren los vasos conductores, la parte aérea no se desarrolla bien y las hojas se marchitan en los momentos de mayor sequedad en el ambiente para volver a recuperarse más tarde cuando aumenta la humedad. Si arrancamos las plantas afectadas por la enfermedad aparecen malformaciones de las raíces (alargamiento de las zonas carnosas y formación de excrecencias) y raicillas que al principio son de color blanco en su interior, después se hacen grisáceas y al final sufren podredumbre blanda.

Al cabo de cierto tiempo el hongo produce innumerables esporas que son las que reproducen la enfermedad en la primavera siguiente.

Control.- Los suelos de naturaleza alcalina son desfavorables para esta enfermedad, pudiendo realizar encalados para mantener una inactividad temporal.

Emplear variedades resistentes.

Desinfectar el suelo con Formalina o Metam-sodio.

Eliminar las plantas atacadas en el momento del trasplante.

Realizar rotaciones largas en los terrenos donde existe la enfermedad, evitando la plantación de especies susceptibles.

Los productos recomendados para el tratamiento son: Dazomet, Metam-sodio o Quintoceno.

- **Mancha angular (*Mycosphaerella brassicicola* Gaumann.)**

En las hojas viejas se forman unas manchas circulares que pueden alcanzar 2 cm de diámetro, de color oscuro y aspecto acorchado.



Control.- Emplear semillas exentas de la enfermedad y tratar las semillas.  
-Tratamientos preventivos con Oxiclورو de cobre, Mancoceb, Propineb, etc.

- **Mildiu (*Peronospora brassicae*)**

Por el haz se forman pequeñas manchas de color amarillo y forma angulosa. En correspondencia con esas manchas, por el envés se forma una especie de pelusilla de color blanco grisáceo. Puede atacar desde el principio del nacimiento de la planta, haciéndolo con mayor virulencia en los cotiledones que llegan a desprenderse.

Control.- Realizar tratamientos preventivos con Maneb, Oxiclورو de cobre, Metalaxil, Captan, Captafol o Propineb. Al iniciarse la enfermedad se podrán aplicar las siguientes materias activas:

### CUADRO No. 12

#### MATERIAS ACTIVAS

Materia activa	Dosis	Presentación del producto
Clortalonil 50%	0.25-0.30%	Suspensión concentrada
Metalaxil 25%	0.80%	Polvo mojable
Metalaxil 5% + Oxiclورو de cobre 40%	0.40-0.50%	Polvo mojable

**Fuente:** Agro

**Elaborado por:** Elizabeth Guerra

- **Rizoctonia (*Rhizoctonia solani* Kühn).**

Producen deformaciones que se originan en la parte superior de la raíz y cuello contiguo al tallo; la enfermedad puede producir la muerte de la planta, principalmente en siembras estivales.

Control.- Conviene desinfectar el suelo con vapor.

Prolongar el mayor tiempo posible la repetición de cultivos de crucíferas.

Tratamientos dirigidos a la base de la planta con alguno de los siguientes productos: Isoquinoleina, Dazomet, Netam-sodio o Quintoceno.

- **Roya (*Albugo candida* (Pers.) Kuncz.)**

Produce deformaciones en distintos órganos de las plantas. En las hojas se forman unas pústulas de color blanco.

Control.- Prevenir cada 7-10 días con Mancozeb, Propineb, Maneb, Oxicloruro de cobre, Hexaconazol, etc...

#### 2.1.8.10. POSTCOSECHA

- **Temperatura y humedad relativa óptima:** se requiere una temperatura de 0°C y una HR >95% para optimizar la vida de almacenamiento (21-28 días). El brócoli almacenado a 5°C puede tener una vida útil de 14 días, pero de sólo 5 días a 10°C. Generalmente, el brócoli se enfría rápidamente con la inyección de una mezcla hielo-agua (liquid-icing) a los cartones encerados en los que se ha empacado el producto en el campo. El hidrogenfrío y el enfriamiento con aire forzado también pueden usarse, pero el manejo de la temperatura durante la distribución es más crítico que el empacado con hielo.

- **Daño por congelación:** puede ocurrir si se agrega sal a la mezcla hielo-agua o cuando el brócoli sin hielo se almacena a una temperatura inferior a -1°C. Las áreas dañadas (congeladas y después descongeladas) resultan de color verde oscuro y apariencia translúcida, pudiendo tornarse pardas y volverse muy susceptibles a la pudrición bacteriana.
- **Tasa de respiración:** las cabezas de brócoli tienen tasas de respiración relativamente altas:

**CUADRO No. 13**

**TASA DE RESPIRACION**

Temperatura	0°C	5°C	10°C	15°C	20°C
mL CO <sub>2</sub> /kg·h	10-11	16-18	38-43	80-90	140-160

**Fuente:** Agro

**Elaborado por:** Elizabeth Guerra

- **Efectos del etileno:** La tasa de producción de etileno es muy baja. El brócoli es extremadamente sensible al etileno presente en el ambiente postcosecha. El amarillamiento de las inflorescencias es el síntoma más común. El contacto con 2 ppm de etileno a 10°C reduce la vida en un 50%.
- **Efectos de atmósferas controladas (AC):** El brócoli se puede beneficiar de atmósferas conteniendo 1-2% O<sub>2</sub> con 5-10% CO<sub>2</sub> en un intervalo de temperatura de 0-5°C. Aunque en condiciones controladas tales concentraciones bajas de O<sub>2</sub> extienden la vida del brócoli, las fluctuaciones de temperatura durante el manejo comercial hacen que estas concentraciones sean arriesgadas, pues el brócoli puede producir volátiles azufrados de olor desagradable. Por tanto, se recomienda una tasa de recambio de aire alta en los contenedores marítimos en los que se embarca el brócoli. La mayoría de los

empaques con atmósfera modificada (Modified Atmosphere Packaging, MAP) para brócoli están diseñados para mantener tanto el O<sub>2</sub> como el CO<sub>2</sub> a concentraciones de cerca del 10% para evitar el desarrollo de estos volátiles de olores indeseables.

- **Fisiopatías:**

\*Tallo hueco: es una cavidad en la parte central del tallo de la base de la inflorescencia. La superficie de corte en el pedúnculo tiende a volverse parda. El desarrollo de esta fisiopatía depende del cultivar y de las condiciones durante la producción.

\*Amarillamiento de las inflorescencias: su amarillamiento puede deberse a sobre madurez en la cosecha, temperaturas altas de almacenamiento y/o contacto con el etileno. En todos estos casos la causa fisiológica es la senescencia de las inflorescencias. La aparición de un color amarillo en las inflorescencias termina con la vida comercial del brócoli. El amarillamiento por senescencia no debe confundirse con el color verde claro-amarillento que presentan las áreas de las inflorescencias que no estuvieron expuestas a la luz durante el crecimiento, algunas veces llamado "amarillamiento marginal".

\*Granos pardos en la superficie del cogollo: es una fisiopatía en la que ciertas áreas de las inflorescencias no se desarrollan correctamente, mueren y se tornan pardas. Se cree que es provocada por un desequilibrio nutricional de la planta.

- **Enfermedades:**

\*Podrición bacteriana: hay varias bacterias causantes de pudriciones blandas (Erwinia, Pseudomonas) que pueden reducir la vida del brócoli. Generalmente, las pudriciones debidas a estos microorganismos se asocian con daño físico.

\*Enfermedades causadas por hongos: aunque no tan comunes como las pudriciones bacterianas, las pudriciones por moho gris (Botrytis cinerea) y moho negro (Alternaria) pueden infectar las cabezas de brócoli cuando durante su crecimiento se presentan condiciones lluviosas o muy frías.

## **CAPITULO III**

### **3. PLAN DE EXPORTACION DE BRÓCOLI DE LA EMPRESA OK. ROSES S.A DE LA CIUDAD DE QUITO A FLORIDA-ESTADOS UNIDOS**

#### **3.1. INTRODUCCIÓN Y PLANTEAMIENTO DEL FORMATO DEL PLAN DE EXPORTACIÓN DEL BRÓCOLI HACIA EL ESTADO DE LA FLORIDA**

La presente investigación surge por el interés de la Finca OK Roses S.A., de ampliar y diversificar su actual negocio de producción y exportación de flores, y venta de brócoli a nivel internacional.

El objetivo es desarrollar un plan de exportación para la producción y exportación de brócoli con la finalidad que la empresa logre mayor rentabilidad en el negocio y una mejor posición frente al mercado. Si bien la empresa es reconocida como proveedora orientada a la calidad de sus productos, su oferta exportable es reducida en comparación con los principales proveedores de la región. El mercado objetivo identificado es el Estado de Florida (EEUU) y ha sido determinado mediante el desarrollo de una herramienta de segmentación a través de un conjunto de variables cuantitativas y cualitativas, que identifican el país más atractivo para comercializar brócoli desde Ecuador.

La zona ideal para el cultivo y crecimiento de las variedades de brócoli está ubicada en la localidad de Alaquez en la Provincia de Cotopaxi; la cual fue determinada luego de un análisis de clima, suelo, agua, accesos viales y distancia física.

## **3.2. OBJETIVOS DEL PLAN DE EXPORTACIÓN DEL BRÓCOLI**

### **3.2.1. OBJETIVO GENERAL**

Diseñar el plan de exportación de brócoli de la empresa O.K ROSES de la ciudad de Quito a Florida – Estados Unidos.

### **3.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Diagnosticar la situación actual de la Empresa OK ROSES S.A. con la finalidad de conocer su funcionamiento y participación en el mercado internacional.
- Proponer un plan de exportación del Brócoli para el estado de Florida en los EE.UU.
- Conocer la viabilidad de la propuesta para la implementación del plan.

### **3.2.3. EL BRÓCOLI**

#### **3.2.3.1. IDENTIFICACIÓN DEL BRÓCOLI**

En el Ecuador las variedades de brócoli que existen son híbridos, es decir, desarrolladas genéticamente en laboratorios, ya que las plantas no producen semilla. Se clasifican según su ciclo de producción que esta entre 50 y 150 días, en tempranas, medias y tardías.

En la actualidad las principales variedades en el Ecuador son:

- Legacy
- Marathon
- Shogum

- Coronado
- Domador

El brócoli de cabeza (*Brassica Olerácea*), que se parece a una coliflor y es el que se cultiva en el Ecuador, y es el que pretende producir la Empresa OK ROSES S.A.

## FOTOGRAFÍA N° 2

### BROCOLI



**Fuente:** Agro

**Elaborado por:** Elizabeth Guerra

Posee una forma similar a la coliflor pero con pedúnculos florales menos prietos o compactos, conformando un ramillete o cabeza irregular y abierta. Sus hojas permanecen erguidas, con peciolo desnudos, limbos cuyos bordes se ondulan, así como nervaduras marcadas, blancas. El cogollo del brócoli puede llegar a desarrollar 20 centímetros de diámetro, rondando los 2 Kg, distinguiéndose colores diferentes según variedades: moradas, rojizas, blancas o amarillentas, siendo la más común la verde oscura en el tallo y verde azulado en el extremo de la flor. Su ingesta ofrece un sabor acre muy pronunciado.

El brócoli se desarrolla en diversas fases: un periodo de crecimiento en el que sólo se aprecian las hojas; la inducción floral tras bajas temperaturas en la que se inicia la formación de la flor; floración propiamente dicha, los tallos crecen longitudinalmente y se abren las flores; y por último la fructificación donde se forman los frutos y las semillas.

Las zonas adecuadas para el cultivo de brócoli están caracterizadas por ser bosques secos y zonas húmedas montano bajas, con clima templado y frío, con alturas entre los 2.700 y 3.200 msnm (Metros sobre el nivel del mar), por lo que la región andina se convierte en la ideal para este cultivo.

### 3.2.3.2. OFERTA EXPORTABLE

Tomando como referencia las exportaciones anuales desde el año 2006 hasta el 2010 se proyectará la producción del brócoli manteniendo un criterio conservador:

**CUADRO N° 14**

#### **EXPORTACIONES DE BROCOLI**

<b>EXPORTACIONES DE BRÓCOLI</b>			
<b>AÑOS 2006-2010</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>TONELADAS</b>	<b>VARIACIÓN TM</b>	<b>VARIACIÓN %</b>
2006	41.365		
2007	45.024	3.659	8,85%
2008	49.713	4.689	10,41%
2009	59.724	10.011	20,14%
2010	58.870	-854	-1,43%
<b>PROMEDIO ANUAL</b>		<b>9,49%</b>	

**Fuente:** Agro

**Elaborado por:** Elizabeth Guerra

Como lo muestra la Tabla N° 14, históricamente la oferta de brócoli ha tenido una predisposición a incrementarse, por lo tanto, utilizando el promedio anual del crecimiento de oferta del brócoli, se proyectará hasta el año 2015 tal como lo muestra la siguiente tabla:



## CUADRO N° 15

### ESTIMACIÓN DE LA OFERTA DEL BRÓCOLI 2011 - 2015

ESTIMACIÓN DE LA OFERTA DEL BRÓCOLI 2011-2015		
AÑOS	EXPORTACIÓN <sup>TM</sup> PROYECTADA	VARIACIÓN %
2004	41.365	-
2005	45.024	8,85%
2006	49.713	10,41%
2007	59.724	20,14%
2008	58.870	-1,43%
2009	64.458	9,49%
2010	70.576	9,49%
<b>PROMEDIO ANUAL</b>		<b>9,49%</b>
2011	77.276	9,49%
2012	84.611	9,49%
2013	92.642	9,49%
2014	101.436	9,49%
2015	111.064	9,49%

Fuente: Agro

Elaborado por: Elizabeth Guerra

De acuerdo con la tabla antes proporcionada se observa que tomando el promedio anual desde el 2004 al 2008 obtenemos un porcentaje de 9.49%, lo que ayuda a estimar la oferta para los siguientes años hasta llegar al año 2015 con una oferta anual de 111.064 TM.

De la estimación de la oferta del brócoli del Ecuador podemos proyectar la oferta de OK ROSES S.A. para la exportación directa, la misma que se detalla a continuación:

## CUADRO N° 16

### PROYECCIÓN DE OFERTA DE OK ROSES S.A.

PROYECCIÓN DE OFERTA DE OK ROSES S.A.				
Años	2012	2013	2014	2015
Estimación Oferta del brócoli (TM)	84.611	92.642	101.436	111.064
% Exportación OK ROSES S.A.	1,00%	1,00%	1,50%	2,00%
Toneladas para proceso de exportación	846	925	1.522	2.221
Toneladas reales exportadas (perdida 50%)	423	463	761	1111
Contenedores a Exportar	24	26	42	62
VECES A EXPORTAR	3	3	3	3
CANTIDADES DE CONTENEDORES X MES	8	9	14	21

Fuente: OK ROSES S.A.

Elaborado por: Elizabeth Guerra

Del total de exportación de brócoli ecuatoriano (84.6111TM) para el año 2012 se proyecta una exportación directa de OK ROSES S.A. del 1,00% el primer año manteniendo este porcentaje para el año 2013 para que ya más estables en el mercado y con la búsqueda de más clientes lleguemos al 1,5% el año 2014 y 2% para el año 2015.

Como podemos observar para el año 2012 las toneladas para el proceso de exportación directa son de 846 TM hasta llegar a un exportación de 2.221 TM para el año 2015, pero las toneladas exportadas reales corresponden a la mitad de las toneladas señaladas para cada año, esto debido a la pérdida producida del producto debido al proceso de producción que tiene.

Se proyecta entonces, 24 contenedores el primer año (2012) con una cantidad de 2 contenedores mensuales (cada contenedor lleva 18 Toneladas métricas de producto); y llegando al 2015 con una cantidad de 62 contenedores para exportación al mercado estadounidense.

## CUADRO N° 17

### PROYECCIÓN DE EXPORTACIÓN A E.E.U.U. DE OK ROSES S.A.

PROYECCIÓN DE PARTICIPACIÓN DE OK ROSES S.A. EN LAS EXPORTACIONES DE BRÓCOLI HACIA LOS ESTADOS UNIDOS				
Años	Participación de Ecuador en las Exportaciones de Brócoli en USD	TM Anuales exportadas por OK ROSES S.A.	Ventas Anuales OK ROSES S.A.	% Participación de OK ROSES S.A. en EE.UU.
2012	\$ 32.320.616	423	\$ 493.287	1,53%
2013	\$ 37.283.447	462	\$ 564.898	1,52%
2014	\$ 43.008.320	761	\$ 974.146	2,27%
2015	\$ 45.859.772	1.111	\$ 1.490.314	3,25%

Fuente: OK ROSES S.A.

Elaborado por: Elizabeth Guerra

Según la proyección que detalla la Tabla N° 17 para el año 2012 nuestra empresa tendrá una participación del 1,53% en el mercado de Estados Unidos en referencia con la cantidad de Exportación que el Ecuador tendrá en el mercado estadounidense; al final de los cinco años de nuestro horizonte de planeación la participación de OK. ROSES S.A. será de 3,25% tomando en consideración la pérdida que existe en el proceso de producción.

### 3.2.4. PRODUCCIÓN DEL BRÓCOLI

#### 3.2.4.1. ASPECTOS LEGALES

La exportación en un futuro se espera ofertar con brócoli orgánico con producción propia ya que es imprescindible la certificación orgánica del producto para poder ingresar al mercado de los Estados Unidos, lo cual toma

un tiempo de dos a tres años desde el momento de registrar la actividad ante la autoridad de control y se contrate una empresa verificadora que realice todos los procesos para la certificación del brócoli y los sistemas de inspección; lo que se detalla en el siguiente artículo:

**...Art. 11.- Período de transición de la unidad productiva.-** La fase de transición de la agricultura convencional a orgánica será de mínimo dos años antes de la siembra del primer producto orgánico para los cultivos de ciclo corto y de mínimo tres años hasta la cosecha en cultivos perennes. No obstante, cualquiera sea su duración, el período de transición sólo podrá empezar una vez que el operador haya registrado su actividad ante la autoridad del control, se haya puesto bajo un sistema de inspección por parte de una agencia certificadora y una vez que el operador haya empezado a poner en práctica las normas de producción orgánica.<sup>18</sup>

### **...PRODUCCIÓN ORGÁNICA AGRÍCOLA**

**Art. 13.-** Uso de semilla, plántulas y material de propagación:

1. Las semillas, plántulas y material de propagación vegetativa destinadas a la producción orgánica deben haber sido producidas en forma orgánica desde la siembra conforme a los establecido en el presente reglamento.
2. De no contarse con la semilla orgánica, como excepción se puede utilizar semilla convencional sin tratamiento químico y el operador obtendrá de su agencia certificadora la autorización para el uso de semillas no certificadas, después de haber mostrado la no disponibilidad de materiales orgánicos.
3. Si no se puede encontrar semilla convencional sin tratamiento químico, como excepción y debidamente fundamentada su nocividad mínima con

---

<sup>18</sup> MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA. *Art. 11 del Registro Oficial No. 384 Miércoles 25 de Octubre del 2006.*

procesos depurativos, se pueden utilizar semilla convencional tratada químicamente y el operador obtendrá de su agencia certificadora la autorización para el uso de semillas no certificadas, después de haber mostrado en cada ciclo productivo suficientemente la no disponibilidad de materiales no tratados.

4. Se permite el tratamiento de semillas permitidas.

5. No están permitidas, plántulas ni material de propagación que provengan de cultivos genéticamente modificados (OGM).

Cabe indicar que la empresa debe iniciar un proceso completo de producción para posterior conseguir la certificación orgánica del brócoli, esto ayudará a posicionarnos de mejor manera en cualquier mercado, tomando en consideración las tendencias crecientes de productos orgánicos, para lo cual debemos contactar con los entes correspondientes.

#### **3.2.4.2. PROCESO DE PRODUCCIÓN**

Se entregará el producto cortado en jabs plásticas para que posteriormente se inicie el proceso de producción siguiendo los siguientes pasos:

a) **Recepción de Materia Prima.-** Se recibe en la zona de acopio el brócoli que viene directamente de las granjas donde se producen, y que contienen las pellas de brócoli completas, y posterior a ello se procede al pesaje de las mismas.

### FOTOGRAFÍA N° 3

#### RECEPCIÓN DEL BRÓCOLI



**Fuente:** Agro

**Elaborado por:** Elizabeth Guerra

- b) **Clasificación.-** Se clasifica el producto para la exportación y los que no son aptos para el mercado externos se los destina a venta en el mercado nacional, es por ello que aquí se realiza un primer control de calidad por parte de OK ROSES S.A. identificando las características idóneas de color, consistencia, tamaños, presencia de insectos o manchas.

### FOTOGRAFÍA N° 4

#### CLASIFICACIÓN DEL BRÓCOLI



**Fuente:** Agro

**Elaborado por:** Elizabeth Guerra

- c) **Preparación de Floretes.-** Posterior a la clasificación, el producto ingresa a la máquina floreteadora, la cual corta el producto en calibres representados con fracciones de números: 15/30, 20/40, etc.; estas cifras representan el rango de diámetro de la cabeza y el tamaño proporcional del tallo. Adicionalmente, los floretes se clasifican según su calidad,

presentación y tipo de corte, dentro de esta etapa se incluye un proceso de control de calidad y verificación de la clasificación de tipos de corte.

En este proceso se genera un 45 a 50% de pérdida en el peso por la eliminación de ciertos tallos hojas, donde comienza el proceso en línea automatizado, es decir, el brócoli recorre las diferentes etapas del proceso en bandas transportadoras que fluyen constantemente.

### FOTOGRAFÍA N° 5

#### PREPARACIÓN DE FLORETES



Fuente: Agro

Elaborado por: Elizabeth Guerra

- d) **Lavado.-** En una cuba de lavado que consiste en una piscina con agua circulando rápidamente se lanza el florete de brócoli para eliminar partículas de polvo y se le aplica un limpiador químico (cloro).

### FOTOGRAFÍA N° 6

#### LAVADO DEL BRÓCOLI



Fuente: Agro

Elaborado por: Elizabeth Guerra

- e) **Cocción.-** El brócoli entra a una máquina denominada Cámara Blancher, que es un túnel de vapor, donde se eliminan bacterias o microorganismos presentes. El brócoli se cocina a 85 grados centígrados, sale pre-cocido y se mantiene caliente.

### FOTOGRAFÍA N° 7

#### COCIÓN DEL BRÓCOLI



Fuente: Agro

Elaborado por: Elizabeth Guerra

- f) **Enfriado.-** Inmediatamente el brócoli es enfriado a 2 o 3 grados centígrados en agua ozonificada fría con una máquina denominada Hidrocooler, el enfriamiento ayuda a que el brócoli no entre caliente al proceso IQF y el cambio de temperatura mata posibles bacterias que hayan quedado en el producto.

### FOTOGRAFÍA N° 8

#### ENFRIADO DEL BRÓCOLI



Fuente: Agro

Elaborado por: Elizabeth Guerra



- g) Congelado IQF:** Consiste en un sistema de congelamiento individual del brócoli realizado a través del paso forzado de aire enfriado en el producto por separado dentro del túnel IQF (Individual Quick Frozen), por medio de ventiladores que emiten aire forzado a  $-30^{\circ}$  y  $-40^{\circ}$  centígrados. Este procedimiento garantiza que los productos conserven toda la textura, valor nutritivo, sabor y no necesiten ningún tipo de químicos o preservantes.

### FOTOGRAFÍA N° 9

#### CONGELADO IQF DEL BRÓCOLI



**Fuente:** Agro

**Elaborado por:** Elizabeth Guerra

- h) Peso y embalaje.-** Los floretes congelados en IQF, entran a una máquina denominada Pesadora Múltiple la cual pesa y embala el producto.

### FOTOGRAFÍA N° 10

#### PESO Y EMBALAJE DEL BRÓCOLI



**Fuente:** Agro

**Elaborado por:** Elizabeth Guerra

- i) **Finalmente**, el producto terminado es empacado en cajas de 10 kilos y almacenado en el cuarto frío hasta el momento en que sea enviado al mercado exterior en contenedores de 18 TM a una temperatura de 18 grados centígrados.

## FOTOGRAFÍA N° 11

### EMPAQUE Y ALMACENAJE DEL BRÓCOLI



**Fuente:** Agro

**Elaborado por:** Elizabeth Guerra

#### 3.2.4.3. SISTEMA IQF

IQF son las siglas que en inglés significan Individual Quick Freezing, o congelación rápida de manera individual.

Este proceso de congelamiento rápido permite que los cristales de hielo que se forman dentro de las células de los tejidos sean de tamaño muy pequeño. De esta manera se evita que las paredes celulares que conforman los tejidos vegetales se rompan. Por lo tanto al descongelar el producto no hay derrame de fluidos celulares, lo cual garantiza una textura, valor nutritivo y sabor igual al de un producto recién cosechado.

La diferencia sustancial entre una congelación IQF y una congelación lenta es el tamaño del cristal que se forma. En la segunda el cristal es tan grande que rompe las paredes celulares, permitiendo el derrame de fluidos internos y por

ende un deterioro en textura, sabor y valor nutritivo.

Adicionalmente, el uso de este proceso garantiza que los productos no necesiten de ningún tipo de químicos para su preservación. Además es importante recalcar que gracias a los cambios dramáticos de temperatura se reduce de forma importante la presencia de microorganismos.

## **FOTOGRAFÍA N° 12**

### **MÁQUINA IQF CASCADA PORTÁTIL**



**Fuente:** Agro

**Elaborado por:** Elizabeth Guerra

#### **3.2.4.3.1. BENEFICIOS DEL SISTEMA CONGELADO IQF**

De los beneficios que el sistema IQF nos brinda podemos resaltar los siguientes:

- Fácil y rápida preparación.
- El trabajo con productos congelados permite tener una disponibilidad de los mismos durante todas las épocas del año.
- Los vegetales congelados conservan todos sus minerales, vitaminas y nutrientes necesarios en la dieta diaria.
- Debido a que pasan por un proceso de pre-cocción al vapor, los productos son rápida y fácil preparación.

- 100% de utilización del producto, en el uso de congelados existe cero desperdicios, importante para el mercado institucional porque permite la estandarización de costos.
- Una de las ventajas en el uso de productos congelados IQF es que para su uso no es necesario descongelar todo el producto, sino solamente la cantidad deseada.
- Los precios son lineales, sin importar las variaciones del mercado en fresco.

#### **3.2.4.3.2. RECOMENDACIONES GENERALES PARA EL MANEJO DE PRODUCTOS CONGELADOS**

Posterior a la aplicación del sistema IQF en los productos cabe estar atento a las siguientes recomendaciones para aprovechar de una manera óptima los beneficios:

- Durante la distribución, es importante mantener la red de frío a -18°C.
- Las variaciones de temperatura deterioran el producto, y en caso de descongelamiento el producto no debe volverse a congelar -el uso debe ser inmediato.
- Asegúrese que el empaque está en buenas condiciones.
- Rotar los inventarios adecuadamente (FIFO o PEPS).
- Cargue, descargue y transporte el producto cuidadosamente para que las cajas no se deformen o el producto se rompa.
- Asegúrese de que las cajas se encuentran en buen estado.
- No apile más de siete cajas de producto de manera vertical.
- El producto no debe descongelarse para la cocción o preparación, se debe colocar el producto congelado directamente en cocción.
- Si el producto está en refrigeración solamente utilícelo antes de 24 horas.

### 3.2.5. COMERCIALIZACIÓN

Trabajamos siempre teniendo en cuenta la naturaleza de nuestros productos: el objetivo es que estos lleguen en las mejores condiciones posibles a las manos de nuestros clientes, conservando así todo su sabor y valores originales.

El producto “brócoli - se recolecta teniendo en cuenta las condiciones climatológicas (nunca en horas de mucho calor) e inmediatamente se traslada en camiones frigoríficos a nuestras cámaras para un primer pre-enfriado (mantenemos el producto en frío hasta alcanzar los 2°C).

El siguiente paso es la confección: la ventaja de manipular en instalaciones perfectamente climatizadas permite que el producto no varíe de temperatura durante el proceso de envasado. Además, el producto nunca permanece más de 15 minutos en el área de confección. Una vez el producto está terminado se vuelve a meter en cámaras especiales de producto final, donde permanece hasta el momento de su expedición.

De forma paralela a la confección, se trama todo el proceso logístico de transporte. Intentamos coordinar la contratación del transporte, utilizando siempre agentes profesionales que garanticen la calidad de éste: cargas aseguradas, conocimiento del producto, garantía de temperatura, control de seguimiento.

La llegada a las instalaciones del cliente: no podemos evitar la responsabilidad sobre el producto aun cuando éste está en manos ya del cliente. La comunicación continua y fluida con el destinatario, así como la información veraz al consumidor permiten el éxito de todo el proceso.

Es muy importante contar con el cliente a la hora de construir el proceso de comercialización e invitarle a una responsabilidad compartida del producto.

La continua preocupación por el estado del producto a lo largo de todo el proceso hace que nuestros productos lleguen a su tienda en las mejores condiciones de

calidad posibles. Todo nuestro trabajo termina en un cliente satisfecho, que asegura el consumo de nuestros productos dentro de su dieta diaria.

### **3.2.5.1. EMPAQUE Y EMBALAJE**

#### **FOTOGRAFÍA N° 13**

#### **EMPAQUE Y EMBALAJE**



**Fuente:** Agro

**Elaborado por:** Elizabeth Guerra

Las tendencias en los empaques requeridos por la industria de alimentos bajo el proceso IQF invitan a la inversión en la provisión de empaques, con las últimas tecnologías de impresión y empaque. Igualmente se requiere empaques pequeños, baratos, llamativos y que conserven y protejan mejor el producto.

Para el empaque de alimentos congelados, se requerirá cartón flexible y cartulina, recubierta internamente, para aguantar el congelamiento instantáneo.

El 70% del brócoli congelado de exportación se empacará a granel en fundas de polietileno, las que a su vez se colocarán en cajas de cartón corrugado de 10 kg. El 30 % restante se exportará en empaques listos para el consumo final en fundas de 2,5 kg; según las exigencias del cliente. Este tipo de empaque se colocará en cajas de cartón de 10 Kg.

El empaque se realizará en cajas de cartón corrugado de 10 kilos, en fletes (diámetro y largo del corte) de diversas dimensiones: 20-40, 15- 30 mm.

### **3.2.5.2. ALMACENAJE**

#### **FOTOGRAFÍA N° 14 ALMACENAJE**



**Fuente:** Agro

**Elaborado por:** Elizabeth Guerra

El brócoli terminado bajo su proceso productivo y listo para ser exportado se mantendrá en un cuarto frío a  $-20^{\circ}$  centígrados hasta ser embarcado en los contenedores, el brócoli puede durar hasta 2 años sin perder sus valores nutritivos gracias al proceso IQ y manteniéndose congelado a esa temperatura.

El tiempo de almacenaje dependerá del cronograma de producción en relación con las órdenes de pedido que nuestros clientes nos hagan y al plan de ventas de la empresa.

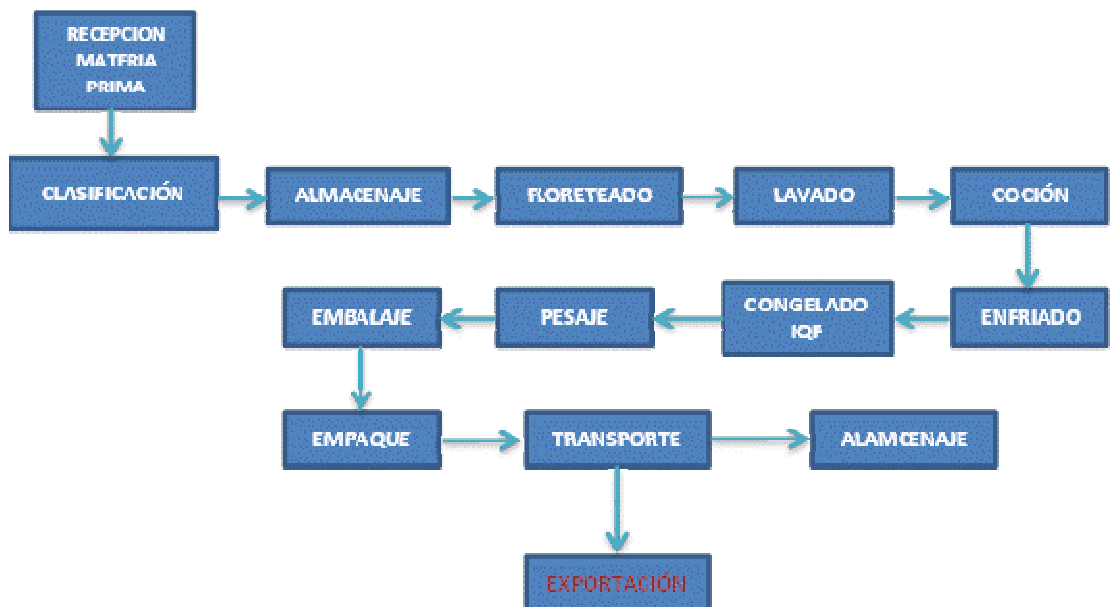
Debemos mantener un correcto manejo de nuestros inventarios (brócoli terminado), el cual estará basado en el método FIFO (First In, First out), es decir, que el producto terminado será despachado con el criterio que las primeras que entran son las primeras en salir. En cuanto al manejo de insumos se trabajará de acuerdo a su fecha de caducidad.

### 3.2.6. FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

En este diagrama de flujo se encuentra representado todo el proceso de producción hasta llegar a la exportación del brócoli.

GRÁFICO N° 4

#### FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN



Elaborado por: Elizabeth Guerra

### 3.2.7. NORMAS Y CONTROLES DE CALIDAD

Una vez obtenido el producto, es necesario evaluar su calidad final. La calidad resultante será la que se haya logrado mantener después de haber procesado el producto.



El control de calidad debe entenderse como una actividad programada o un sistema completo, con especificaciones escritas y estándares que incluyan revisión de corte, tamaño, inspección de puntos críticos de control de proceso, y finalmente revisión del sistema completo inspeccionando el producto final.

El programa de control de calidad incluye las siguientes operaciones:

- a. Inspección de entrada de semillas e insumos para prevenir que producto defectuosos lleguen al área de exportación.
- b. Control del proceso.
- c. Vigilancia del producto durante su almacenamiento y distribución. Esta es un área que normalmente se descuida y que puede anular todo el trabajo anterior de control de calidad.
- d. Inspección del producto final.

Es importante señalar que para obtener un producto de buena calidad se tendrán en cuenta las siguientes consideraciones:

- Instrucciones de elaboración para cada producto.
- Equipo de procesamiento específico.
- Temperaturas y tiempos de procesamiento.
- Materiales para el enfundado y el embalaje.
- Límites de peso o volúmenes para embalaje.
- Etiquetado de productos.

Especificaciones para cada producto final que incluyan características específicas: Color, tamaño, Instrucciones para conservar el producto, etc.

La planta de producción será inspeccionada a intervalos regulares para:

- Asegurar las buenas prácticas de sanidad.

- Dar cumplimiento a las normas de la industria.
- Garantizar seguridad.
- Mantener el control ambiental.
- Promover la conservación de energía.

### 3.2.8. PRINCIPALES PRODUCTOS COMPETIDORES

Para el caso específico de la Empresa OK ROSES S.A., la producción de brócoli no es para el consumo final, es para satisfacer la demanda de los importadores de Estados Unidos, por lo tanto el único producto sustituto para nuestro brócoli es el mismo que es ofrecido por otros productores y exportadores.

### 3.2.9. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DEL PRODUCTO

**Partida:** 1209912000

**DV:** 7

**Unid.Física:**31

**Título:** SEMILLAS, FRUTOS Y ESPORAS, PARA SIEMBRA.

**Descripción:** COLES, COLIFLORES, BROCOLI, NABOS Y DEMAS HORTALIZAS DEL GENERO BRASSICA

#### CUADRO N° 18

#### TRIBUTOS

Tributo	% Tributo	Sufijo
ADVALOREM	0	0000
FODINFA FONDO DE DESARROLLO PARA LA INFANCIA	0.5	0000
IVA IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	12	0000

**Fuente:** <http://www.pucesi.edu.ec/pdf/brocoli.pdf>

**Elaborado por:** Elizabeth Guerra

### **3.2.10. EL MERCADO OBJETIVO**

#### **3.2.10.1. IDENTIFICACIÓN DEL MERCADO**

Los Estados Unidos tienen una economía mixta capitalista, que es alimentada por abundantes recursos naturales, una infraestructura desarrollada, y una alta productividad. De acuerdo con el Fondo Monetario Internacional, el PIB los Estados Unidos es de más de \$ 13 billones y constituye más del 25,5% del producto bruto mundial a tipos de cambio del mercado y más del 19% del producto bruto mundial en paridad de poder adquisitivo. Es el PIB nacional más grande en el mundo, siendo inferior al PIB combinado de la Unión Europea. Los Estados Unidos ocupan el undécimo lugar en la lista de países por PIB nominal per cápita aproximadamente de USD \$ 46.859 y el octavo en la de países por PIB a valores de PPA per cápita. Los Estados Unidos es el mayor importador de bienes y tercer mayor exportador. Canadá, México, China, Japón y Alemania son sus principales socios comerciales.

Los Estados Unidos son el principal mercado en el mundo para las frutas y vegetales en estado fresco y congelado, tanto como país importador como exportador, con el 18% del comercio mundial. Los principales abastecedores de frutas a este mercado son México, Chile, Costa Rica, Honduras y Guatemala que se encuentra en el séptimo lugar.

El consumo de frutas y vegetales frescos en los Estados Unidos ha experimentado un crecimiento sostenido durante los últimos años, generado principalmente por los siguientes factores:

- Un cambio importante en la dieta alimenticia de los consumidores, especialmente por razones de salud y estética.
- Innovaciones en sabores, especialmente de ciertos vegetales congelados como cebollas, brócoli, champiñones, espárragos, etc. Así como mezclas de sabores en ensaladas frescas o jugos.

- Incremento en las compras de comida rápida, con innovaciones para presentación y nuevas tendencias en la distribución, que pueden ofrecer una mayor variedad de productos frescos a los consumidores durante todas las épocas de año.
- Innovaciones para presentaciones en consumo rápido en platos preparados, por ejemplo Salad bar, que pueden ser conservados por varias semanas.

Existen nichos de mercado identificados por la demanda creciente de productos étnicos y nostálgicos, proveniente de la población latina radicada en los Estados Unidos. La demanda de estos productos en el mercado estadounidense está siendo atendida, por ejemplo en México y El Salvador, en una alta proporción por pequeñas y medianas empresas.

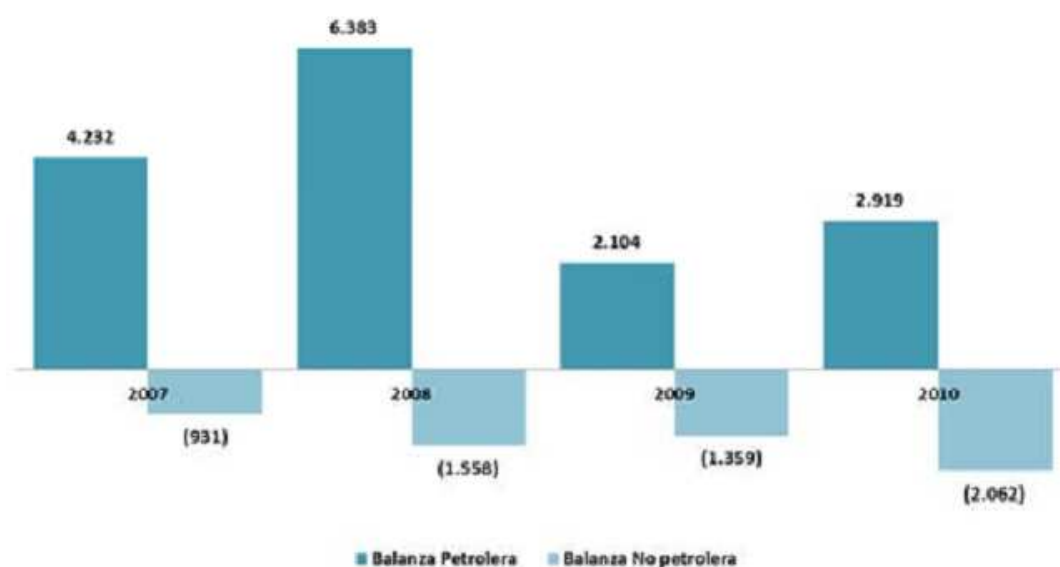
Las importaciones de brócoli fresco y congelado en Estados Unidos prácticamente se han multiplicado por diez durante la última década, llegando a un consumo per cápita de brócoli en Estados Unidos de aproximadamente 2,8 kilogramos al año, tres veces mayor que en la década de los años 80.<sup>11</sup>

Por lo tanto, al ser Estados Unidos un país con una de las mejores economías, con altísima población (aproximadamente 305 millones de habitantes), con buenos ingresos per cápita y el mayor importador de brócoli a nivel mundial, se convierte en un mercado atractivo para la colocación del brócoli, hay que recalcar que la mayor cantidad de exportaciones del Ecuador están dirigidas a este país y la demanda creciente por el consumo de productos en estado fresco es una ventaja que permitirá ingresar el producto con oportunidades de crecimiento y rentabilidad para la empresa.

### 3.2.11. BALANZA COMERCIAL ECUADOR-ESTADOS UNIDOS

GRÁFICO N° 5

#### BALANZA COMERCIAL ECUADOR – ESTADOS UNIDOS MILLONES DE DÓLARES



**Fuente:** Cámara de Industrias y Producción  
**Elaborado por:** Elizabeth Guerra

Durante los últimos cinco años el superávit de Balanza Comercial a crecido en promedio 27% situándose en \$857 millones para finales del 2010, cabe recalcar que este superávit se debe a la venta del petróleo.

### 3.2.12. TENDENCIAS DE CONSUMO

En general, las hortalizas congeladas, enlatadas, en jugos o alimentos para bebés, son cada vez más demandadas y alcanzan un mercado de USD 33 mil millones con una tasa de crecimiento promedio anual del 2,8% en los últimos cinco años y se

espera que continúe creciendo hasta el 2014. Lo anterior considerando que son productos saludables y de fácil preparación o convenientes. Como principal región demandante se tiene a Europa (con casi la mitad del mercado), seguida por Estados Unidos y Japón (país que importa el 75% de lo que consume).

### **3.2.13. TENDENCIA DE CONSUMO EN FLORIDA - ESTADOS UNIDOS**

El brócoli al igual que la mayoría de las hortalizas tiene su mejor oportunidad de mercado en los Estados Unidos a finales de año (noviembre, diciembre, enero), debido a que existe un alto nivel de consumo y escasa oferta de la producción local.

El alto contenido de fibra es mencionado por los consumidores como uno de los atributos por los cuales prefieren el consumo de brócoli, posicionándolo junto con la zanahoria y otros tubérculos, dentro de los vegetales con mayores beneficios nutricionales para el consumidor.

En Estados Unidos el consumo del brócoli aumentó los últimos 30 años de 0,5 libras p/c a 5,1 libras p/c. Lo que se espera del consumo del brócoli es que siga aumentando en el futuro particularmente para las presentaciones que incorporan innovaciones que permiten proporcionar un valor agregado para el consumidor, quien por su ritmo de vida, se obligado a pagar por el mismo.

En la actualidad, el consumo de brócoli se basa en sus beneficios para la salud y en otros aspectos de conveniencia para sus consumidores, particularmente como consecuencia de que en los últimos años los productores / procesadores han introducido innovaciones que permiten darle al producto un valor agregado (pre cortado), así como la publicación de resultados de investigación que lo catalogan como un producto con fuerte actividad contra el cáncer.

### 3.2.14. BARRERAS

#### 3.2.14.1. TARIFA AD-VALOREM

En el cuadro No. 5 se detalla la tarifa ad-valorem que se le aplica a Ecuador para poder ingresar a los principales países que exporta.

CUADRO N° 19

#### TARIFA AD-VALOREM

ARANCEL EQUIVALENTE AD-VALOREM PROMEDIO PARA LA PARTIDA 070410 ORIGINARIA DEL ECUADOR		
Principales importadores mundiales	Arancel	Ad-Valorem
ESTADOS UNIDOS	0.00%	0.00%
JAPÓN	3.00%	0.00%
ALEMANIA	14.40%	0.00%
HOLANDA (PAISES BAJOS)	14.40%	0.00%
SUECIA	14.40%	0.00%
REINO UNIDO	14.40%	0.00%
NORUEGA	14.40%	14.40%
BÉLGICA	14.40%	0.00%
FINLANDIA	14.40%	0.00%
IRLANDA	14.40%	0.00%
ISRAEL	20.00%	18.00%
COREA (SUR)	27.00%	27.00%
CHILE	6.00%	4.32%
CANADÁ	0.00%	0.00%
VENEZUELA	0.00%	0.00%
COLOMBIA	0.00%	0.00%
FRANCIA	14.40%	0.00%
DINAMARCA	14.40%	0.00%
SUIZA	14.40%	14.40%
ITALIA	14.40%	0.00%

Fuente: MACMAP

Elaborado por: Elizabeth Guerra

### **3.2.14.2. BARRERAS NO ARANCELARIAS**

#### **3.2.14.2.1. ANÁLISIS DE RIESGO DE PLAGAS (ARP)**

El análisis de riesgo de plagas es un documento que consigna todos los insectos, bacterias, hongos y demás plagas que atacan el producto en el país de origen. El documento debe ser elaborado por el país importador, pero el país exportador puede generar el documento y presentarlo para evaluación por parte del país importador.

Además la Ley Federal de Insecticidas, Fungicidas y Pesticidas (FIFRA) exige registrar todos los pesticidas utilizados en EEUU y establecer medidas de tolerancia para los residuos químicos que puedan encontrarse en los alimentos domésticos e importados.

#### **3.2.14.2.2. ÓRDENES PARA LA COMERCIALIZACIÓN**

Las órdenes de comercialización son instrumentos diseñados para ayudar a estabilizar las condiciones de mercado para las frutas y vegetales que se comercializan en los EEUU. Son solicitadas voluntariamente por los agentes de un determinado sector o rubro de una región geográfica, quienes se agrupan y deciden tener supervisión federal que vele por el cumplimiento de los acuerdos. Una vez aprobada, la orden es de acatamiento obligatorio para todos los agentes del sector o rubro. Por lo general, estas órdenes coinciden con la época de producción a nivel local.

#### **3.2.14.2.3. NORMAS DE CALIDAD**

La utilización de estas normas no es obligatoria para los productos importados a menos que se utilice o mencione el grado de calidad definido por el AMS



(Agricultural Marketing Service - AMS) para su comercialización o que estén establecidas en el marco de un Marketing Order.

#### **3.2.14.2.4. FITOSANITARIOS**

El FDA emite un número de registro para la planta procesadora y otro para el producto, el cual debe constar en la etiqueta. Para obtener estos registros se debe solicitar y llenar los formularios del FDA para productos procesados.

#### **3.2.14.2.5. REGISTRO DE INSTALACIONES**

Este requisito establece que quien desee exportar a EE.UU. productos agroalimentarios debe estar previamente registrado en un padrón de exportadores administrado por la FDA. Para registrarse los exportadores deben completar un formulario de “Registro de instalaciones” ante esta institución.

#### **3.2.14.2.6. NOTIFICACIÓN PREVIA**

La FDA solicita que se notifique con antelación el envío de cualquier embarque de los alimentos sujetos a la Ley contra el Bioterrorismo con el fin de poder revisar, evaluar y juzgar la información proporcionada antes de que el producto llegue a EE.UU., para determinar si amerita o no una inspección.

Para realizar la notificación previa se debe completar un formulario, el cual debe ser recibido y confirmado por la FDA no más de cinco días antes de la llegada del embarque y no menos de dos horas antes de la llegada si es por carretera, cuatro horas si es vía aérea o férrea u ocho horas si la vía es marítima.

### **3.2.14.2.7. BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA**

Con el fin mejorar el control y la vigilancia de los productos que se comercializan en EE.UU., la FDA solicita establecer y mantener registros relacionados con la manufactura, procesamiento, empaque, distribución, recepción, almacenamiento e importación de los productos que se exportan a EE.UU.

#### **•Etiquetado General (*General Food Labeling*)**

La información del etiquetado general se debe presentar en inglés utilizando las unidades de medida del sistema anglosajón. Además, se debe especificar el país de origen. Para el etiquetado general es necesario considerar los siguientes elementos:

- El nombre común o usual del alimento
- La cantidad exacta del contenido neto (peso, volumen)
- El nombre y lugar del establecimiento del fabricante, envasador o distribuidor
- Lista completa de los ingredientes, enumerados en orden descendente a la cantidad presente del producto.

#### **•HACCP (*Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos*)**

La FDA ha adoptado el sistema de protección de los alimentos conocido como HACCP reconocido mundialmente como un enfoque sistémico y preventivo que considera los riesgos biológicos, químicos y físicos mediante la anticipación y la prevención, y para evitar enfermedades causadas por alimentos mal manejados durante las etapas de producción y distribución.

#### **•Productos Orgánicos**

Los productos orgánicos son controlados por el Programa Nacional de Productos Orgánicos (National Organic Program) del USDA, el cual establece los requisitos para los procesos de producción, procesamiento, empaçado, etiquetado, almacenaje y distribución. La única manera de comercializar un producto como orgánico en los EE.UU. es si cuenta con la certificación aprobada por el USDA.

### **3.2.15. EL ATPDA Y SU INCIDENCIA ACTUAL EN EL COMERCIO DE BIENES ENTRE ECUADOR Y ESTADOS UNIDOS**

Las Preferencias Arancelarias Andinas (Atpdea) durante el tiempo que no estuvieron en vigencia los productos ecuatorianos llegaron con un precio superior hasta el mercado de los Estados Unidos. La no renovación de este beneficio implicó el pago de aranceles que van desde el 1,5% hasta el 14,9%, valores que por el momento fueron asumidos por los importadores americanos.

El aumento de los precios tiene un leve impacto en aquellos productos en los que Colombia es nuestro principal competidor, como el caso de las flores. El vecino país también está a la espera de que los congresistas debatan y aprueben una nueva extensión y por ende sus productos también ingresan con un sobrecargo en el costo de venta al consumidor. Lo cual, aunque no es un beneficio, tampoco deja en desventaja al país porque los precios de ambos son similares.

Los productores de brócoli también sintieron una leve reducción de sus clientes que en el país del norte no asumieron los aranceles y eso afectó al 10% de las exportaciones, eso significa unos \$2 millones. Por ahora ese porcentaje se está reubicando en otros mercados.

El sistema de preferencias es un granito de arena dentro de todos los paquetes de leyes que tiene que aprobar el legislativo americano. Uno de esos temas es la aprobación de los subsidios para quienes quedaron desempleados debido al

incremento de importaciones, así como la renovación del Sistema General de Preferencias (SGP).

En cuando al brócoli, se planteó alternativas de financiamiento para mejoras logísticas y de productividad. Esperamos que sea una circunstancias coyuntural, relativamente transitoria. Pero el Gobierno trabajó en darle estabilidad al sector exportador con acuerdos de largo plazo y apoyarle en esta circunstancia coyuntural.

La extensión del Atpdea fue aprobada por el Congreso de Estados Unidos, cuando votó por la implementación de los tratados de libre comercio de Estados Unidos con Panamá, Corea y Colombia, los que incluyen la reactivación del Atpdea para Ecuador y Colombia. El Atpdea fue extendido hasta el 31 de julio de 2013 y con efecto retroactivo.

Esta acción se realiza en el marco de lo que se conoce como el principio de responsabilidad compartida entre los países en donde se origina la demanda de drogas y los países en los que se produce y comercializa la droga. En esta lucha, Ecuador sigue siendo un país libre del cultivo de coca y mantiene firmes y contundentes acciones en contra del narcotráfico. Esta renovación es un reconocimiento a esa política y al esfuerzo del Gobierno nacional en su lucha contra el narcotráfico.

El Atpdea (Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act) – en español Ley para la Promoción del Comercio Andino y la Erradicación de las Drogas– es una Ley que otorga preferencia arancelaria; es decir, que exonera del pago del impuesto a la importación de ciertos productos provenientes de los países andinos al ingresar al mercado de los Estados Unidos, para desincentivar el cultivo de drogas ilícitas en la región.

Esta Ley se encontraba expirada desde el 12 de febrero pasado, por lo que la renovación recién aprobada contempla un mecanismo para reintegrar a los importadores los aranceles que debieron cancelar mientras el Atpdea no estuvo en vigencia a esa fecha.

### **3.2.16. PROCESO DE TRAMITACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DEL BRÓCOLI A FLORIDA - ESTADOS UNIDOS**

#### **3.2.16.1. DOCUMENTOS NECESARIOS PARA EXPORTAR**

Para realizar una exportación, sea de consumo o muestras, se requiere de cierta cantidad de documentos de pre y post embarque detallados a continuación:

##### **a) DOCUMENTOS DE PRE-EMBARQUE**

**CUADRO N° 20**  
**ORDEN DE EMBARQUE**

ECOMINT S.C.C.		CORPORACIÓN ADUANERA ECUATORIANA		REPÚBLICA DEL ECUADOR				17856098 A									
A ADUANA / BANCO								B REFERENDO									
01	ORDEN	02	AÑO	03	ADUANA	04	CÓDIGO	05	RÉGIMEN	06	CÓDIGO	07	FECHA / HORA TX.	08	NÚMERO		
	005176		2011		QUITO		055		ORDEN DE		15		28/08/2011 19:51		056-2011-15-0366-10-8		
09	VTO. EMO.	10	BANCO	11	CIUDAD	12	OFICINA	13	FECHA EMISIÓN	14	TIPO DESPACHO	FECHA RECEP 28/08/2011					
									//		0	HORA 19:51					
C CONTRIBUYENTE / AGENTE																	
16	IMPORTADOR / EXPORTADOR	17				TPO Y N. DOC. ID.	18	CIUDAD	19								DECLARADO USD (IMP. CIF. EXP. FOB)
	OK ROSES S.A.					1792128368001		QUITO									250.00
19	DIRECCIÓN	20				TELÉFONO	21	NIVEL COMERCIAL									
	YASUNI 434 Y AVELINCA					24567406		1									
22	DECLARANTE / AGENTE	23	CÓDIGO	24	SECTOR	25	CIU										
	BENAVIDES LOPEZ MANUEL IVAN		0712		21		0111										
D RÉGIMEN PRECEDENTE / DEPÓSITO																	
26	RÉGIMEN PRECEDENTE	27	AÑO	28	SERIE	29	ADUANA	30	FECHA ACPT.	31	FECHA VENIM.	32	DEPÓSITO	33	CÓDIGO		
									//								
E CONSIGNANTE o CONSIGNATARIO / TRANSACCIÓN																	
34	CONSIGNANTE / CONSIGNATARIO	35				DIRECCIÓN	36	BENEFICIARIO DEL O.FO	37								PAÍS PROCED. / DESTINO
	ADIFEREAR					TRUCK TRADE UNION		LOS MISMOS									ECUADOR
38	NATURALEZA TRANSACCIÓN	39	FORMA DE PAGO	40	EXCIE	41	C.FO	42	OTEX	43	MT.VL	44	ALMACÉN	45		CÓDIGO	
	11		17						NO								
46	TIPO DE PRODUCTO	47	CÓDIGO DE SUJETUD DE AFOPO	48	CÓD. DE PREG. ALTA DESP. URGENTE	49										CÓDIGO DE PRODUCTO	
	PRODUCTOS PERECIBLES															40	
F TRANSPORTE																	
50	VÍA DE TRANSPORTE	51	CÓDIGO	52	FECHA EMBARQUE	53	FECHA LLEGADA	54	CARGA	55	CÓD.	56	DANDEBA	57	CÓD.	58	LÍNEA TRANSPORTE
	AEREA		4		01/08/2011		//		GENERAL		1						
59	CÓD. MANIFIESTO	60	AÑO	61	TIPO MANIF.	62	MANIFIESTO	63	AG. CARGA / TRANSP.	64	CÓD.	65	NÚMERO AEREA / MAT. YEM	66			SE. CORIC. AG. AEREA / TRANSPORTE
	055		2011		05												
67	NOM. NAV. MAT. YEM.	68	ADUANA SALIDA	69	VIA SALIDA	70	ADUANA DESTINO	71	TIPO DESTINO	72	PAIS DESTINO	73				T. TRAT.	
			055		4			2			ESTADOS UNIDOS					1	
G DETERMINACIÓN BASE IMPONIBLE																	
74	CÓDIGO	75	MONEDA	76	CANT. USD	77				TOTAL MONEDA TRANSACCIÓN	78				TOTAL EN MONEDA NACIONAL		
59	FOB		USD		1,000,000.00					250.00					250.00		
60	FLETE		USD		1,000,000.00												
61	SEGURO																
62	VALOR ADUANA	250.00															
63	TOTAL SERES / PARTIDAS	64	PRECIO NETO (EQU)	65	PRECIO BRUTO (EQU)	66	TOTAL DUTOS	67	TOTAL CONTRIBUYENTE	68	TOTAL U.FÍCAS	69	TOTAL LI. CORA.				
	1		1,500.00		1,700.00		10.00				100.00		100.00				
H DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO																	
70	CLASE	NÚMERO	TIPO	EMISIÓN			VIGENCIA			8 SR.	PARTIDA	MONEDA	MONTD	USD.			
				EMISOR	PAÍS	FECHA	DESDE	HASTA									
71		005176	20	CAE		01/08/2011	01/08/2011	30/08/2011			0003	11.00	USD				
72																	
73																	
74																	
75																	
76																	
77																	
78																	
79																	
I DECLARACIÓN DE LA MERCANCÍA																	
80	Nº.	TPO	SUBPARTIDA	BREVE DESCRIPCIÓN	8	DUTOS	U. FÍCAS	U. COM.	PESD (Kg.)		MARCAS Y	T					
									NETO	BRUTO							
	1	30000	11 00 00 2	ROSAS	1	10.00	100.00	100.00	1,500.00	1,700.00	ROSAS	0					
81	TPCI	82	TPMC	83	TPME	84	PAÍS DE ORIGEN	85	CÓDIGO	86	FOB USD	87	FLETE USD	88	SEGURO USD	89	CIF USD
							ECUADOR		EC		250.00				250.00		
J OBSERVACIONES																	
90	SECUENCIA	91	TIPO OBS.	92												CONTENIDO OBS.	
																1 90 1	
K FIRMAS Y SELLOS																	
FIRMA CONTRIBUYENTE				FIRMA DECLARANTE				OBSERVACIONES				CÓD. Y FIRMA APOADOR					

Fuente: OK. ROSES S.A  
Elaborado por: Elizabeth Guerra

1. Nota de cotización.- Como paso inicial, el importador que necesita un producto, solicita al exportador o a su representante.
2. Factura Proforma.- En respuesta a la nota de cotización, emite la factura proforma al importador, en la cual hacemos conocer nuestras condiciones de venta, mediante carta, fax, internet o cualquier otro medio.
3. Carta de confirmación.- El importador realiza esta carta de confirmación en la que solicita el pedido de brócoli y detalla las instrucciones de embarque.
4. Carta de crédito.- Es la forma de pago que generalmente se la realiza por medio de la carta de crédito.
5. Notificación de embarque.- El exportador notifica el embarque del producto al importador.

#### **b) DOCUMENTOS DE POST-EMBARQUE**

Son todos los documentos tramitados después de realizarse el embarque del producto.

CUADRO N° 21

DECLARACIÓN ADUANERA ÚNICA

ECOMIN S.C.C.		REPÚBLICA DEL ECUADOR		18005412 A	
CORPORACIÓN ECUATORIANA DE COMERCIO EXTERNO		DECLARACION ADUANERA UNICA			
<b>A. ADUANA / BANCO</b>				<b>B. REFERENCIO</b>	
01 N° ORDEN A/R	02 ADUANA	03 REGIMEN	04 FECHA LIBRAT.	05 NÚMERO	06 FECHA RECEP
JUL11/0	2811	EXHIBICION A	29/09/2011	056-2011-40-010132-1	19/10/2011
05 P.VTO. B/IO	06 BANCO	07 FECHA EMISION	08 TPC DESPACHO	FORMA 10/26	
		11	3 NORMAL	AFORO DOCUMENTAL	
<b>C. CONTRIBUYENTE / AGENTE</b>					
10 IMPORTADOR / EXPORTADOR	11 TIPO DE REG. DE CL.	12 CIUDAD			
OK ROSES S.A.	1	QUITO			
13 DIRECCION	14 TELEFONO	15 NIVEL COMERCIAL			
YASUNI 434 Y AV. EL NCA	24557406	1			
16 DECLARANTE / AGENTE	0712	11 SECTOR	10 CIU	17 DECLARADO USD / IMPORTE DESPACHO	
BENAVIDES LOPEZ MANUEL VAN		21	0111	12.549.75	
<b>D. REGIMEN PRECEDENTE / DEPOSITO</b>					
18 REGIMEN PRECEDENTE A/R	19 SERIE	20 ADUANA REGIMEN	21 FECHA ADOP	22 FECHA VENCIM	23 DEPOSITO
2016-0	2011	Quito	29/09/2011	30/09/2011	
<b>E. CONSIGNANTE o CONSIGNATARIO / TRANSACCION</b>					
27 CONSIGNANTE / CONSIGNATARIO	28 DIRECCION	29 BARRIO / ZONA / DISTRITO	30 PAYS / MUNICIPIO / DISTRITO		
KORAYA ENTERPRISES S.A.	5630 AV. ENCINAS 18	LOS MISMOS	ECUADOR		
31 NATURALEZA TRANSACCION	32 FORMA DE PAGO	33 EXCIE	34 C/CR	35 OTCA	36 NT/UL
11	17			NO CONSIGNADO	5000
37 TIPO DE TRANSACCION	38 CODIGO DE TIPO DE APODO	39 COD. DE BARRAS ADO. DESP. JERONIM	40 CODIGO DE REGISTRO		
PRODUCTOS PERSCIBLES			30		
<b>F. TRANSPORTE</b>					
42 VIA DE TRANSPORTE	43 FECHA EMISION	44 FECHA LIBRATA	45 C/CR	46 U/L	47 DATOS
AEREA	29/09/2011	29/09/2011	GENERAL	1	CHILE
48 COD. MANIFESTO	49 TPC MANIF	50 MANIFETE	51 AS. CARGA / TRANSP.	52 COD	53 MANIFI. AEREA / MAR. YER
055	05	9734	FRESH LOGISTICS	1020	30901021293
54 NOM. NAVEMATRO. VER.	55 ADUANA SALIDA	56 VIA SALIDA	57 ADUANA DESTINO	58 TPC DESTINO	59 PAIS DESTINO
	055	4		2	ESTADOS UNIDOS
<b>G. DETERMINACION BASE IMPONIBLE</b>					
59	60	61	62	63	64
FDB	USD	1.000.000	12.549.75	12.549.75	12.549.75
FLETE	USD	1.000.000			
SEGURO					
VALOR AVALUADO				12.549.75	12.549.75
65 TOTAL BASES / PARTIDAS	66 REG. USDO (Bols)	67 REG. USDO (Mec)	68 TOTAL BULTOS	69 TOTAL CONTADORES	70 TOTAL U. FISICAS
1	2.537.26	2.985.00	226.00	48.425.00	113.00
<b>H. DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO</b>					
71	72	73	74	75	76
CLASE	NÚMERO	TIPO	EMISION	PAIS	FECHA
					DESDE
					HASTA
					\$ SR.
					DADIVA
					MONEDA
					MONTO
					USD.
77	78	79	80	81	82
348	347	10	OK ROSAS	EC	31/09/2011
347	347	10	OK ROSAS	EC	01/09/2011
347	347	10	OK ROSAS	EC	01/09/2011
347	347	10	OK ROSAS	EC	01/09/2011
347	347	10	OK ROSAS	EC	02/09/2011
347	347	10	OK ROSAS	EC	02/09/2011
348	348	10	OK ROSAS	EC	06/09/2011
348	348	10	OK ROSAS	EC	07/09/2011
348	348	10	OK ROSAS	EC	08/09/2011
350	350	10	OK ROSAS	EC	09/09/2011
<b>I. DECLARACION DE LA MERCANCIA</b>					
83	84	85	86	87	88
N°	TPC	UBPARTIDA	BRIEVE DESCRIPCION	S	BULTOS
1	3000	0603.11.00.00.2	Rosas	1	226.00
					U. FISICAS
					U. COM.
					PESO (Kg.)
					MARCA Y
					NÚMERO
					T
					M
TPCI	TPNC	TPNE	PAIS DE ORIGEN	CODIGO	FCB JS3
			ECUADOR	EC	12.549.75
					FLETE USD
					SEGURO USD
					CHF USD
<b>J. OBSERVACIONES</b>					
89	90	91	92	93	94
SELECCION	IMP. LBS.	CUM. EN LB. USG.			
<b>K. FIRMAS Y SELLOS</b>					
FIRMA CONTRIBUYENTE		FIRMA DECLARANTE		OBSERVACIONES	
				CÓD. Y FIRMA AVALUADOR	

Fuente: OK. ROSES S.A  
Elaborado por: Elizabeth Guerra



6. Factura comercial.- Documento emitido por el exportador que describe el producto vendido a nombre del importador. Aquí se señalan todos los datos relativos al envío: descripción detallada del producto, cantidad de cajas, pesos netos y total, número de pedido, precio, condiciones de venta, lugar de embarque y de llegada, tipo de negociación (FOB), sub-partida arancelaria.

7. Conocimiento de embarque.- Es la guía marítima la que contiene el puerto de origen y el puerto de destino, quien es el importador, el exportador, peso, cantidad y demás características del embarque.

8. Recibo de pago de CORPEI.- En toda exportación se debe cancelar por concepto de contribución, el cupón CORPEI, el mismo que constituye un documento de acompañamiento a la exportación y cuyo costo es del 1.50% sobre el valor FOB por embarque.

9. Lista de empaque.- Conocida también como guía de remisión, en la que se detalla la mercadería embarcada de acuerdo a cada ítem declarado, asignándole un número a cada caja con su contenido respectivo.

10. Certificado de origen.- Cuando la exportación está dirigida hacia países con los cuales Ecuador mantiene acuerdos bilaterales o multilaterales de Preferencias Arancelarias, es necesario un certificado de origen que garantiza el origen del producto; en el caso particular del brócoli lo emite SESA (Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria), tiene un periodo de validez de 180 días contados a partir de la fecha de la certificación. El importador con el certificado de origen justifica ante la aduana de su país que la mercadería ha sido producida en el país del exportador y no adquirida por un tercer país.

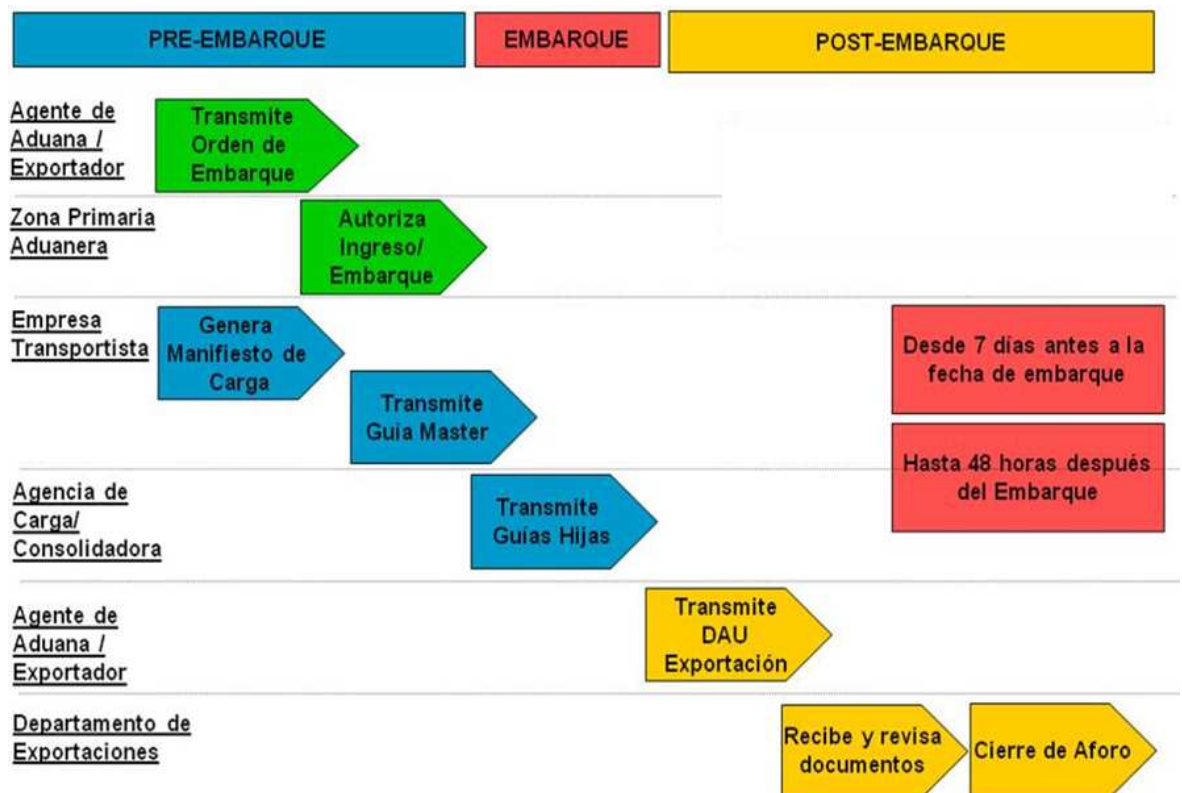
11. Nota detallada de gastos.- Son todas las facturas de gastos en contratación por seguros y fletes del producto, que son asumidas por el importador.

12. DAU.- Es la Declaración de Aduanas, documentos en el cual se detalla toda la información del exportador y documentos de acompañamiento. El DAU se puede presentar manual o electrónicamente (DAU-e), de forma directa o con la intervención de un agente de aduana. La DAU-e se presentará a trámite a través del SICE (Sistema Interactivo de Comercio Exterior).

13. Cualquier otro documento que el importador crea necesario.

### GRÁFICO N° 6

#### PROCEDIMIENTO DE EXPORTACIÓN



Elaborado por: Elizabeth Guerra

### 3.2.17. PRECIOS POR KILOGRAMO

COSTO DE PRODUCCION	0,19
COSTO DE EXPORTACIÓN	0,72
MARGEN DE UTILIDAD (29%)	0,26
PVP	<u>1,17</u>

GRÁFICO No. 7

#### PRECIOS MEDIOS AL CONSUMIDOR EN EL MERCADO INTERNO



Fuente: INEC

Elaboración: Elizabeth Guerra

Fecha: diciembre 2011

En 2010 el precio del kg. de brócoli registró un promedio de 0,81 USD. Sin embargo, durante los primeros meses de este año el precio ha ido creciendo, y registra en cuatro meses una variación anual promedio de 5,98%. Febrero fue el mes que registró el precio más alto con 0,86 USD/kg.

### 3.2.18. COSTOS DE PRODUCCIÓN O ADQUISICIÓN DEL PRODUCTO

Los componentes del costo de la exportación del brócoli de la Finca OK Roses S.A. se clasifican en directos e indirectos y tienen una ponderación distinta en la cadena de distribución. Dependiendo del valor agregado del producto, pueden representar un porcentaje importante en su costo total en bodegas del cliente.

#### 3.2.18.1. COSTOS DIRECTOS

Corresponden a aquellos que tienen una incidencia directa en la cadena, durante las interfaces país exportador- tránsito internacional - país importador: empaque, embalaje, unitarización, documentación, manipuleos, transporte, seguros, almacenamiento, aduaneros, bancarios y agentes.

- **Transporte:** El primer flete que ha de costearse corresponde al transporte desde la zona de producción o acondicionamiento al puerto de embarque. OK ROSES S.A., exportará su producto a términos FOB; es decir, nosotros contratamos una empresa de carga que transporte el brócoli desde la ciudad de Quito, hasta llegar al puerto de Guayaquil y será transportado en buque con su respectivo seguro, el costo por contenedor es de \$521,10 USD, para el primer año, a los siguientes años se le aplica la inflación:

#### CUADRO N° 22

##### PRESUPUESTO DE TRANSPORTE TERRESTRE

PRESUPUESTO DE TRANSPORTE TERRESTRE DESDE QUITO A GUAYAQUIL					
AÑOS		2012	2013	2014	2015
Contenedores por año		24	26	42	62
Costo por contenedor		\$ 521,10	\$ 545,90	\$ 576,91	\$ 613,14
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 12.506,40</b>	<b>\$ 14.193,51</b>	<b>\$ 24.230,29</b>	<b>\$ 38.014,79</b>

Elaborado por: Elizabeth Guerra

En este caso la exportación tiene como destino Estados Unidos y específicamente Florida, por lo tanto la exportación estará destinada al puerto **SAG (Atlántico Sur y Golfo)**, que comprende los puertos del Atlántico, al sur de Norfolk, VA. Puertos de EEUU en el Golfo de México, Puerto Rico y las Islas Vírgenes de los EEUU.

- e. **Seguro del local del exportador al puerto de embarque:** Los productos perecederos denominados vivos, debido a su alta susceptibilidad al deterioro. Las compañías de seguros, por lo general no otorgan el seguro por no contar con certificadores sobre el estado y manejo de la mercancía. Sin embargo para efecto de cálculos se toma una tasa equivalente al 1% del valor FOB. Se debe tener en cuenta que el seguro lleva implícita la responsabilidad de un transportador, no cubre los eventos pre y post transporte.
- f. **Costos aduaneros:** Se refieren al cobro de derechos de aduana. Las barreras arancelarias (ad- valorem, suma fija o alguna combinación de ambas) se aplican a los productos de importación. Sin embargo, algunos países en desarrollo aplican periódicamente algunos impuestos a las exportaciones. Para el cálculo de los costos aduaneros, el exportador debe conocer el arancel aplicable en el país de destino y los otros impuestos que puedan cobrarse; así mismo.
- g. **Costos bancarios:** Lo constituyen los honorarios, comisiones, trámites y formularios, además de las comisiones de reintegro. Cada banco tiene sus propias decisiones sobre el cobro de las comisiones, las cuales se basan, generalmente, en un porcentaje sobre el valor de la transacción y se encuentran entre el 0.25% y el 2.0%.
- h. **Agentes:** Entre los agentes que intervienen en una operación de distribución física se encuentran los operadores de transporte multimodal, agentes de carga aérea, agentes marítimos, agentes portuarios, agentes de aduana, comisionistas de transporte, agentes de seguros y operadores logísticos. De

acuerdo con las características de su actividad, cada agente cobra una comisión

### 3.2.18.2. COSTOS INDIRECTOS

Corresponden a la gestión de la distribución física internacional:

#### CUADRO N° 23

#### PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA INDIRECTA

PRESUPUESTO DE COMPRAS MATERIA PRIMA INDIRECTA				
MATERIA PRIMA INDIRECTA	2012	2013	2014	2015
Embalaje	\$ 9.882,53	\$ 10.820,59	\$ 17.771,54	\$ 25.944,58
Cajas de cartón	\$ 10.576,34	\$ 11.580,26	\$ 19.019,20	\$ 27.766,04
<b>Total M.P.I.</b>	<b>\$ 20.458,87</b>	<b>\$ 22.400,85</b>	<b>\$ 36.790,75</b>	<b>\$ 53.710,62</b>

Elaborado por: Elizabeth Guerra

- i. **Administrativos:** Corresponden al costo del tiempo empleado en la gestión de exportación, desempeñado por el personal de exportaciones y del área financiera y administrativa, así como al de las comunicaciones y los desplazamientos efectuados en actividades tales como la obtención de información sobre los componentes de costo de la cadena DFI y la gestión durante el período comprendido en la preparación para el embarque hasta la entrega al importador.
- j. **Capital:** Corresponde al capital invertido en la distribución física internacional, representado por el valor de los bienes embarcados, el valor de los servicios contratados para el embarque, de los cuales no se percibe interés o utilidad alguna durante el período de viaje entre los locales del exportador y del importador. En general, cuanto menor sea el tiempo de tránsito, menor será el costo del capital inmovilizado en la operación. El

costo de capital o costo de oportunidad, se calcula tomando la tasa de interés del mercado sobre el tiempo en el cual se hace efectivo el pago del embarque. Es recomendable hacer una reserva del 2% al 5% sobre el costo total de la transacción, para atender cualquier imprevisto.

### 3.2.19. ESTRATEGIAS DE INTRODUCCIÓN EN EL MERCADO INTERNACIONAL

#### 3.2.19.1. VENTAJAS DEL PRODUCTO

El producto presenta múltiples ventajas, las más importantes son las nutricionales, a continuación el análisis nutritivo y calórico realizado en base a una porción de 100 gramos de brócoli.

#### CUADRO N° 24

#### ANALISIS NUTRICIONAL Y CALÓRICO DEL BRÓCOLI

Calorías	4.4
Agua	89%
Energía	34
Proteína	3.6g
Grasas	0.4g
Carbohidratos	4.9g
<b>Sales Minerales</b>	
Calcio	103 mg
Fósforo	78 mg
Hierro	1.1 mg
Sodio	15 mg
Potasio	382 mg
<b>Vitaminas</b>	
Tiamina	0.10 mg
Riboflavina	0.23 mg
Niacina	0.9 mg
Ácido	113 mg
Vitamina AI	2500 mg

Partiendo de estas ventajas nutricionales como principal estrategia para que nuestro producto se introduzca al mercado, ya que está elaborado conservando todos sus beneficios nutricionales originales, con un proceso de producción estándar, que respeta las normativas determinadas para el cultivo del brócoli.

### **3.2.19.2. CALIDAD DEL PRODUCTO**

El ritmo acelerado de la vida moderna y especialmente en Estados Unidos, hacen que las empresas introduzcan al mercado productos que sean prácticos y que ayuden al consumidor; por ello, para OK Roses S.A., es imprescindible llegar con productos con valor agregado (pre-cortado) y que conserve todas sus propiedades nutritivas a través del sistema IQF (Individual Quick Freezing) que no es más que un proceso de congelación para que el producto mantenga su valor nutricional y se lo pueda consumir de forma natural y fresco.

La calidad del producto se relaciona con los atributos que el consumidor percibe y valora como importantes en su decisión al de adquirir el producto, entonces, lo que asegura la calidad del producto es la utilización del proceso de congelado IQF.

Es preciso gestionar la calidad del producto. Para la empresa resulta importante gestionar las percepciones de los usuarios, y esta se logra utilizando las pistas de calidad.

### **3.2.19.3. LUGAR DE PRODUCCIÓN**

OK ROSES S.A. está ubicada en la ciudad de Quito, mientras que la plantación está ubicada en la Provincia de Cotopaxi, sector de Alaquez. Esta zona ofrece



las mejores condiciones climáticas del Ecuador para el cultivo de rosas, y ésta extensión de terreno será también utilizada para el cultivo del brócoli.

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

#### **3.2.19.4. GARANTÍA DEL PRODUCTO**

La garantía es una obligación legal y no es la excepción en el mercado estadounidense, además es un instrumento que puede contribuir a mejorar la imagen del producto y contribuir a mejorar las ventas del Brócoli pero incluir ciertas restricciones, servirá para que no se operen pérdidas, por la compra de las mismas.

La garantía puede emplearse como estrategia para dar credibilidad a los productos. En este caso la garantía que se brinda a los importadores de nuestro brócoli en Estados Unidos, será la certificación orgánica del producto que es imprescindible para poder ingresar a este mercado.

Y otras garantías que se pueden especificar dentro del contrato, pero no son imprescindibles, ya que depende de con quien se esté negociando la exportación.

#### **3.2.20. ESTRATEGIAS DE MARKETING**

En el marketing internacional es preciso gestionar la cartera de productos internacionales y coordinar los diferentes mercados para aprovechar posibles economías y ventajas generales.

Es así, que la imagen es lo más importante a potenciar basándonos en la calidad del producto, con la ventaja competitiva que tenemos, mencionando que “Ok. Brócoli”, es un producto netamente orgánico, y que los beneficios que el proceso IQF le brindan logran que este conserve todos sus nutrientes naturales.

Las estrategias de marketing de este proyecto se encuentran especificadas y detalladas en el subcapítulo de estrategias de introducción en el mercado internacional, y se basa en los atributos del producto, en su accesibilidad con respecto al precio, la distribución y las estrategias de promoción.

### **3.2.21. ESTRATEGIAS DE PUBLICIDAD**

#### **GRÁFICO N° 8**

#### **ETIQUETA DEL BRÓCOLI**



**Elaborado por:** Elizabeth Guerra

Lo primordial, es establecer el nombre que llevará el producto, pues ya que el nombre de la empresa es OK. ROSES S.A., utilizaremos parte de su denominación, es así que el nombre del producto será “Ok. Brócoli”, y la imagen o logotipo que se utilizará en su etiqueta será precisamente una fotografía del brócoli.

Dentro del marketing mix la publicidad cumple con el objetivo de informar al mercado, principalmente a través de medios de noticia masiva, sobre la disponibilidad del producto, persuadirlo de que es la mejor opción para lo que

busca o necesita y recordarles su existencia y méritos a aquellos consumidores que ya han adquirido el producto o servicio.

Para el caso del brócoli los siguientes medios de comunicación son los más recomendados:

- **Publicidad en revista especializada:** Este tipo de medio comprende aproximadamente el 15 % del total de gastos publicitarios. Debido al contenido selectivo las revistas permiten una alta segmentación geográfica, y de estilo de vida. La calidad de reproducción es alta y existe una buena comunicación entre los lectores. Revistas de comercio internacional, como:

## FOTOGRAFÍA N° 15

### REVISTAS DE EXPORTACIÓN



Elaborado por: Elizabeth Guerra

- **Correo directo:** Comprende aproximadamente el 8 % de los gastos de promoción, este tipo de medio tiene fuertes ventajas para el importador, ya que como se ha definido anteriormente el segmento poblacional a atacar, se puede enviar publicidad promocional al segmento y esto implicará personalización mediante el correo directo con los usuarios, tiene un bajo costo.

El correo de OK ROSES S.A. es [okroses1@uio.satnet.net](mailto:okroses1@uio.satnet.net)

### **3.2.22. ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN**

La promoción comercial que normalmente se utiliza para dar a conocer los productos alimenticios es a través de los canales de distribución, que se detalla a continuación:

- El productor hace promoción fuertemente al producto a través de él o los importadores, el importador a través de los mayoristas, a su vez hacen lo mismo respecto a los detallistas y estos hacen promoción muy decidida del producto con los usuarios.

Esta estrategia resulta efectiva en consumidores que solicitan el producto a sus detallistas, pasan las peticiones a los mayoristas y los mayoristas la pasan a los importadores quienes a su vez la dan a conocer al producto para suministrar los productos que están siendo “jalados” a través de los canales de distribución.

La promoción debe cumplir siempre con las siguientes finalidades:

- Llamar la atención sobre la marca y el producto
- Mantener el interés y desarrollar el mercado
- Hacer nacer el deseo y la novedad por el producto
- Obtener la acción de compra y fidelidad.
- Exhibición, degustaciones y muestras gratis en el punto de venta.

La estrategia de promoción específica de este producto, por lanzamiento, será la misma que se utilizó para la exportación de flores, es decir, que por cada tonelada exportada, OK. ROSES S.A., obsequiará a la importadora en el primer pedido 100 kilos del brócoli.

### **3.2.22.1. EL VIAJE DE NEGOCIOS**

Al evaluar lo que significa el desplazamiento periódico de un Gerente al mercado externo, en términos de conocimiento de los usos y costumbres del mercado, una empresa puede decidirse a invertir en este estilo de penetración de un mercado externo. En forma económica, ese responsable puede realizar las tareas promocionales y de venta en forma directa.

La conquista de mercados cercanos, que pueda desarrollarse sin mayores cambios en el producto, admite esta posibilidad, pero exige un entrenamiento intenso del encargado de realizar las negociaciones.

Para los niveles de pequeñas y medias empresas, ésta puede ser una opción ideal, adecuada a sus recursos, ya que la actual capacidad de mantener comunicaciones con el exterior viabiliza la gestión directa del mercado, construyendo las bases para un desarrollo más profundo de la plaza externa.

La cobertura de servicios de postventa, el oportuno abastecimiento de repuestos o complementos del producto, hacen que esta alternativa de viaje periódico deba reforzarse con una solución logística que acompañe el esfuerzo comercial y que se ajuste a los requerimientos de entrega oportuna de mercancías y reposiciones a nuestros clientes.

### **3.2.22.2. B2B (BUSINESS TO BUSINESS)**

Las siglas B2B no es más que el significado Business to Business que traducido al español significa negocio a negocio es decir de empresa a empresa, son los negocios, en nuestro caso de productor a importadores. La posibilidad de realizar un negocio vía electrónica no se puede desechar es por eso que se busca a través de la publicación de la página Web en Internet, brindar oportunidades

de contactos con posibles importadores vía e – mail, por medio de su correo electrónico: *okroses1@uio.satnet.net*.

### 3.2.22.3. TIPO DE PÁGINA WEB

Por el diseño y texto de la página Web, ésta es una página de tipo publicitaria e informativa, con la cual se busca conseguir presencia e imagen de “OK Roses S.A.” a nivel mundial, el diseño de la página será atractiva, interactiva y multimedia.

A través de esta página se conseguirá:

- Mayor presencia en el mercado Internacional
- Persuadir al cliente que compre brócoli de “Ok Roses S.A.”
  - Posicionar el producto en la mente del cliente.

Las condiciones de compra estarán vigentes al momento de la negociación vía electrónica.

A continuación, el esquema tentativo de la página web:

### GRÁFICO N° 9 PAGINA WEB



Elaborado por: Elizabeth Guerra

Este es un ejemplo de una página web, y lo que debería contener, links como:

- Inicio
- Brócoli, que hable sobre nuestro producto, descripción.
- Noticias
- Eventos
- Contactar, para que nuestros clientes se contacten y realicen sus pedidos,
- Entre otros.

Lo importante es que la página web que se diseñe brinde todas las facilidades, inclusive para poder realizar una negociación por medio de ella.

## CUADRO N° 25

### PRESUPUESTO DE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

PRESUPUESTO DE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD				
AÑOS	2012	2013	2014	2015
Diseño página Web	\$1500,00			
Hosting	\$ 208,44	\$ 218,36	\$ 230,76	\$ 245,26
Negociaciones Internacionales	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00
Participación ferias Internacionales	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00
Muestras Ecuador – EEUU	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 11.908,44</b>	<b>\$ 10.418,36</b>	<b>\$ 15.430,76</b>	<b>\$ 15.445,26</b>

**Elaborado por:** Elizabeth Guerra

### 3.2.23. MÉTODOS DE PAGO

Nos referimos a las diferentes formas de pago que existen entre el importador y el exportador detallados a continuación:

### **3.2.23.1. PAGO ANTICIPADO**

Se realiza cuando el importador paga con anterioridad, es decir el exportador recibe el pago para después despachar la mercadería. No existe la seguridad de que el exportador cumpla con su compromiso, solo se basa en la confianza del importado hacia el exportador. Este tipo de pago es una importación directa pre pagada.

### **3.2.23.2. POR MEDIO DE COBRANZAS**

Se origina cuando el exportador tiene confianza en su importador de que cancelará el valor del embarque. El mayor riesgo tiene el exportador; estas cobranzas pueden ser:

- a) Directa, es decir entre el exportador e importador.
- b) Por medio de un representante del exportador en la ciudad o país del importador.
- c) Por medio de un banco en cada país, el cual solo realizará el cobro.

### **3.2.23.3. CARTA DE CRÉDITO**

Es el convenio mediante el cual, un banco “Banco Emisor”, obrando por cuenta y riesgo y a solicitud de su cliente “Ordenante”, bajo ciertos términos y condiciones estipulados en el crédito, se obliga a pagar, negociar ó aceptar letras de cambio a favor de un beneficiario “Exportador”, a través de un banco en el exterior “Banco Corresponsal”.

#### **Clases de carta de crédito**

- a) Revocable b) Irrevocable c) Confirmada



- d) Rotativa: Tiempo/Valor e) Transferible
- f) Cláusula Roja g) Stand By
- h) Back to Back i) Derivada
- j) Divisible k) Abierta

#### **3.2.23.4. OTRAS FORMAS DE PAGO**

Existen diferentes formas de pago también utilizadas en el comercio exterior como:

Pago en efectivo

Cuenta Corriente

Cheques particulares o bancarios

Transferencia bancaria

Reembolso

Leasing

#### **3.2.23.5. NEGOCIACIÓN CON CARTA CRÉDITO IRREVOCABLE Y CONFIRMADA**

Nos enfocaremos en la Carta de Crédito Irrevocable y Confirmada, es la forma de pago que debe exigir OK. ROSES S.A. Al importador, al no poseer referencias del importador necesitamos un documento confiable y seguro que exija que al previo embarque de la mercadería sea abierta la carta de crédito.

OK. ROSES S.A., como exportador venderá sus productos mediante la carta de crédito, de tipo irrevocable y confirmada.

Una vez que el importador emita y envíe la carta de crédito mediante swift, correo normal o electrónico al banco corresponsal (banco del exportador), el banco comunicará al exportador a fin de aceptar o negar dicha carta de crédito,

si es confirmada se indicará en la misma si se añade su confirmación, de esta manera el exportador se garantiza de hacer efectiva su exportación. Se considera irrevocable una vez confirmada entre el importador y exportador, no se puede retroceder en los términos pactados.

La carta de crédito se paga únicamente al beneficiario (exportador) que se indica en la misma, siempre y cuando cumpla con los requisitos exigidos por el importador en la solicitud de la carta de crédito.

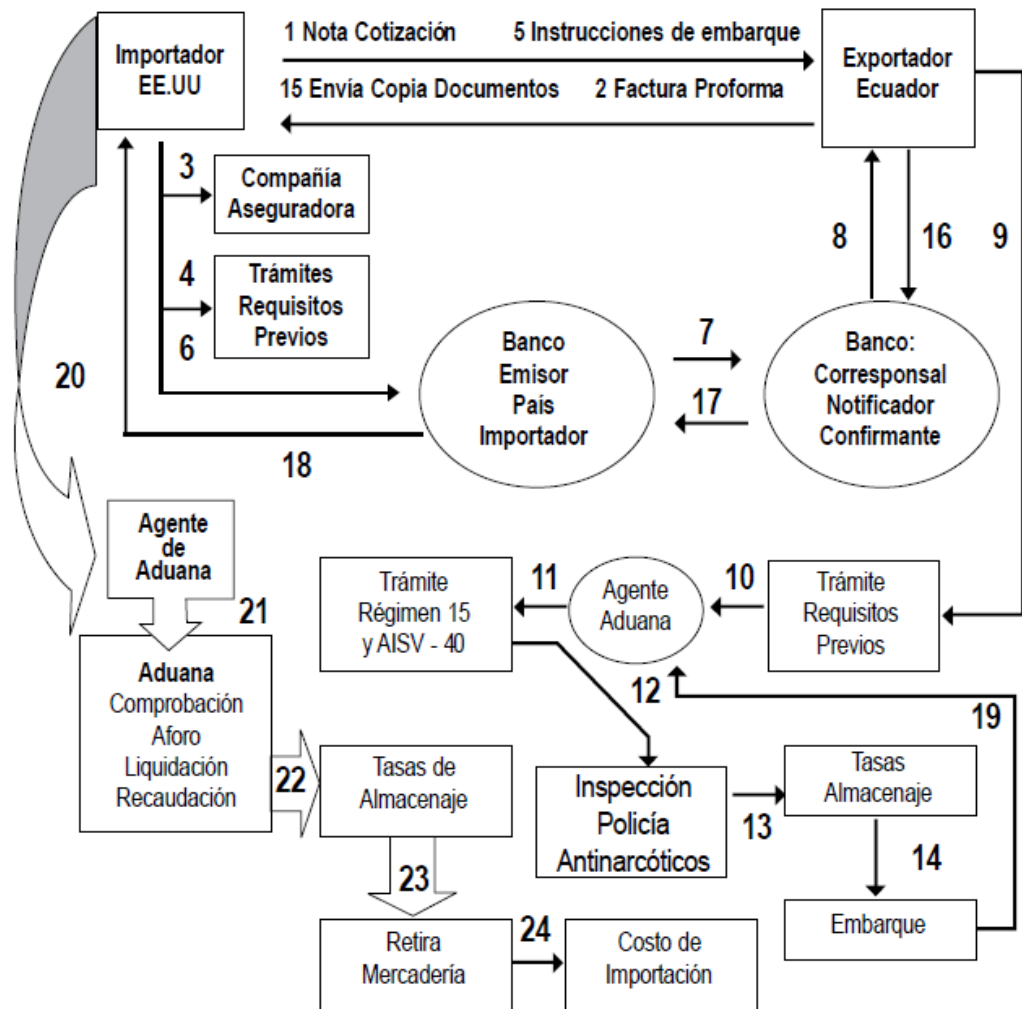
La carta de crédito es abierta por un banco denominado “Emisor” a solicitud y riesgo del importador, y es transmitida a través de un banco en el país del exportador denominado “Corresponsal”; los bancos solo negocian con documentos de embarque y no con mercadería.

El banco corresponsal puede ser el banco notificador, negociador, confirmante, aceptante, pagador.

Todos los gastos fuera del Ecuador corren por cuenta del importador, así como, las comisiones de apertura, aval, confirmación, aceptación y negociación al momento de negociación entre el importador y exportador.

## GRÁFICO N° 10

### FLUJO DE DOCUMENTOS NEGOCIACIÓN CARTA DE CRÉDITO IRREVOCABLE



Fuente: OK. ROSES S.A.  
Elaborado por: Elizabeth Guerra

1. Cuando el importador necesita adquirir un determinado producto y tiene ya contacto con el exportador, mediante la nota de cotización solicita al exportador, en este caso OK ROSES S.A., la factura pro forma donde constarán los datos relativos a la futura compra, siempre se debe tener más de una cotización.

2. El exportador “OK ROSES S.A.” , al conocer la necesidad del producto solicitado por el importador, le remite la respectiva factura pro forma.
3. Con la factura pro proforma o nota de pedido, el importador previamente contratará la póliza de seguro o aplicación de seguro de transporte.
4. El importador dará cumplimiento a todos los requisitos previos de acuerdo al tipo de producto, o a la obtención de la respectiva autorización previa antes del embarque de la mercadería. Ejemplo: Autorización de embarque por algún organismo del Estado, ministerios, etc.
5. Realizado esto, el importadora dará las instrucciones de embarque al exportador vía correo electrónico, en donde le señalará lo que se debe declarar en los documentos de embarque y cuáles serán los documentos que el importador necesita que le remita. Adicionalmente, el importador enviará copia de la solicitud de carta de crédito, con la finalidad de que el exportador le revise y dé su conformidad con los términos y condiciones exigidos en el crédito, para evitar futuras enmiendas.
6. Una vez que el exportador haya dado su conformidad con los términos de la carta de crédito, el importador presentará la solicitud de la carta de crédito al banco emisor para la apertura respectiva de dicho crédito a favor del exportador.
7. El banco emisor transmite el texto de la carta de crédito a su banco corresponsal a fin de que se notifique de la llegada del crédito al beneficiario.
8. El banco corresponsal, avisa de la llegada del crédito al exportador.
9. Con las instrucciones recibidas y la confirmación del crédito, el exportador dará trámite a los requisitos que demande cada producto en particular, previo al embarque de la mercadería, si es del caso, como son certificados, autorizaciones, etc.

10. Cumplido lo anterior, se contrata al agente de aduana, que será la persona que realiza el trámite de embarque de la mercadería.

11. La mercadería es entregada en aduana, desde 7 días antes hasta 15 días hábiles a la fecha de inicio del trámite en aduana. El agente de aduana dará trámite al régimen 15 que es la autorización de embarque de la autoridad aduanera. Después del embarque, el agente de aduana tramitará la regularización de la exportación, a través del régimen 40 para justificar el embarque de la mercadería.

12. En los patios de la aduana, la Policía Antinarcoóticos procederá a inspeccionar la mercadería para verificar si no hay alguna novedad respecto a estupefacientes.

13. Cumplidas estas formalidades, se procederá al pago de la tasa portuaria respectiva.

14. Se procede al embarque de la mercadería.

15. El exportador confeccionará los documentos de embarque solicitados en el numeral 5, cuyas copias serán enviadas por courier directamente al importador y los documentos de embarque originales, los remitirá directamente a su banco (Banco corresponsal – Negociador).

16. El banco corresponsal – negociador procederá con la revisión de los documentos presentados y observará que estén de acuerdo con los términos y condiciones exigidos en el crédito. Si hay discrepancias, éstas serán comunicadas al exportador para que las solucione, caso contrario se avisará al importador de la existencia de las mismas, a fin de que acepte o rechace dichas discrepancias. De estar todo conforme, si el pago es a la vista, el banco proceder al pago de dicha factura de exportación y si es a plazo, los documentos quedan en firme esperando tan sólo la fecha de vencimiento para cancelar al exportador dicho valor. El banco negociador tiene 7 días bancarios para dicha revisión. Cabe indicar que una carta de crédito también puede ser negociada con copia de los documentos de embarque y los

originales ser enviados directamente al banco emisor, ante lo cual dichas instrucciones deberán constar entre las condiciones exigidas en el crédito por parte del importador.

17. El banco negociador una vez revisados los documentos de embarque, los remitirá a su banco filial (Banco emisor), para que éste también los revise, e igualmente tiene 7 días bancarios para dicha revisión.

18. El banco emisor avisará al importador de la llegada de los documentos de embarque para que se acerque a retirarlos, previo el pago de la factura si es a la vista o a la aceptación de la letra de cambio o pagaré si el pago es a plazo; hecho esto, el banco proceder a la entrega de los documentos de embarque ya mencionados anteriormente.

19. Una vez que el exportador embarcó su mercadería, tiene el plazo de 15 días hábiles para que a través de su agente de aduana, proceda a regularizar su exportación con el régimen 40.

20. El importador procede a la contratación de su agente de aduana para que realice el trámite de nacionalización de la mercadería llegada.

21. El agente realizará el trámite de la documentación en aduana, para la nacionalización de la mercadería, debiendo pasar por los departamentos de Comprobación, Aforo, Liquidación y Recaudación y cancelará el valor de los tributos correspondientes.

22. Cuando se termine el trámite de aduana en caso de ser vía marítima o terrestre, se deberá cancelar el valor respectivo por concepto de tasas portuarias o de almacenaje.

23. El importador procede al retiro de la mercadería de aduana hacia sus bodegas.

24. Se realizará el cálculo del costo de importación.

### 3.2.24. VENTAJAS Y RIESGOS EN LA EXPORTACIÓN

- **Ventajas:**
  - Ampliar la participación de la empresa en el mercado.
  - Incrementar la producción, utilizando la capacidad ociosa.
  - Reducir los riesgos, al no depender únicamente del mercado nacional. Se reducen los efectos en caso de estancamiento de la demanda nacional.
  - La calidad de los productos se mejora considerablemente cuando éste se adapta a los estándares internacionales.
  
- **Riesgos:** Por otro lado, así como exportar puede traer ventajas, también pueden presentarse riesgos potenciales, tales como:
  - **Lanzarse a ciegas.** Uno de los riesgos más frecuentes y fáciles de evitar son aquellos que resultan de la inexperiencia. Entre estos podemos mencionar el pretender abarcar muchos mercados al mismo tiempo, sin considerar la capacidad de producción para atender las demandas de altos volúmenes. Es importante considerar esto como un riesgo si la producción o los proveedores no va a poder responder a determinadas exigencias de volumen o bien de calidad.
  - **Riesgos financieros:** Es posible que usted envíe la mercadería y no reciba su pago. Aquí pueden presentarse dos situaciones: Usted no cumplió con los requerimientos del comprador (empaque, calidad, tiempo de entrega, etc.) o bien la persona con quien usted hizo la negociación es deshonesto. Antes de cualquier negociación se debe investigar los contactos y solicitar referencias.
  - **Riesgos legales:** Usted puede involucrarse en negocios supuestamente “atractivos” que prometen hacerlo rico de la noche a la mañana, sin embargo, estos no siempre son legales.

- **Riesgos políticos:** Aquellos que pueden darse debido a cambios drásticos en la política de un país; tales como, movimientos multitudinarios de la población, restricciones a la transferencia de divisas, restricciones sorpresivas a la importación de determinados productos, políticas de proteccionismo a productos locales, etc.

### 3.2.25. DISTRIBUCIÓN

#### 3.2.25.1. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

#### GRÁFICO N° 11

#### CANAL DE DISTRIBUCIÓN DE OK. ROSES S.A.



**Fuente:** Investigación realizada  
**Elaborado por:** Elizabeth Guerra

Como se puede apreciar, OK ROSES S.A. establece un Canal de Distribución sencillo en el que se incluye a los productores del brócoli, los mismos que nos entregarán el producto y lo que haremos es por medio del importador mayorista y minorista en los Estados Unidos llegaremos al consumidor final.

No se toma en cuenta el Mercado Nacional por cuanto el plan se encamina a la exportación total del brócoli que se obtiene de los productores.

Hay que tomar en cuenta también en base a la experiencia de varios exportadores, lo más importante de la cadena de distribución antes citada, para exportadores de países en vías de desarrollo como en Ecuador, son los importadores (importador mayorista EE.UU.), estos últimos no solo tienen experiencia y conocimientos en el



mercado internacional, sino que también mantienen fuertes relaciones comerciales con proveedores y compradores de todo el mundo. En vista de que sirven a grandes organizaciones como los supermercados, el importador hará énfasis en funciones como el flujo de los productos hacia el destino final; también juega un papel preponderante en el control de la calidad y logística.

Por lo tanto los países exportadores subdesarrollados tienen que tomar en cuenta a importadores especialistas como un medio de distribución de sus productos. Aparte de esto los importadores no solo se basan en la demanda de sus propios mercados.

Por lo expuesto anteriormente la empresa contactará varios importadores que estén interesados en el brócoli, para ofrecerle un producto de calidad y a un precio competitivo.

#### **3.2.25.2. TRANSPORTE**

Dentro de la comercialización, el transporte refleja una gran utilidad para los bienes agrícolas y en consecuencia se muestra como actividad de gran trascendencia, los principales sistemas de transporte que se ha tomado en consideración para el traslado del brócoli son:

**Transporte Terrestre.-** Todo el brócoli que se acopiará en el centro de comercialización hasta el puerto marítimo de Guayaquil se lo hará por medio de transportes refrigerados pertenecientes a empresas especializadas.

**Transporte marítimo.-** Desde el puerto de Guayaquil al país de destino, el transporte estará a cargo de las empresas navieras con su respectivo seguro, cabe recalcar que es uno de los transportes más utilizados por su bajo costo.

Este es el tipo de transporte que OK. ROSES S.A., utilizará para la exportación de “Ok. Brócoli”, todos los contenedores que van desde la planta el centro de comercialización hasta llegar al puerto de destino (Estados Unidos), deben

cumplir con los requisitos exigidos para transportar productos perecederos, tales como cuartos fríos, seguros, entre otras normas,

### **3.2.26. INCOTERMS**

Los denominados INCOTERMS (International Chambers of Commerce Terms) son una serie de reglas internacionales para una mejor interpretación de los términos más utilizados en comercio internacional, que definen el inicio y fin de las responsabilidades del importador y exportador de acuerdo a un término negociado entre ellos.

Los Incoterms regulan:

- Las condiciones de entrega de la mercancía.
- La distribución de documentos, costos y riesgos de operación. Los Incoterms no regulan:
- La forma de pago de la operación.
- La legislación aplicable a los puntos no reflejados en los Incoterms.

Grupos de Incoterms.- Estos grupos reúnen 4 términos: E, F, C, D.

#### **3.2.26.1. GRUPO E**

Ex-Work.- Su significado es En Fábrica, lugar convenido. Quiere decir que el exportador pone la mercadería en su propia fábrica, por lo que no es responsable de cargar la mercadería para su transporte interno ni internacional, ni tendrá la obligación de embarcarla.

### **3.2.26.2. GRUPO F**

Dentro de estos términos, el vendedor entrega la mercadería para su transporte de acuerdo a las instrucciones dadas por el importador ya que éste es quién contrata el flete internacional. El exportador, una vez entregada la mercadería al transportista, no asume el riesgo de pérdida o daño causado por hechos o circunstancias después de embarcada la mercadería en el medio de transporte respectivo.

En este grupo tenemos los siguientes Incoterms:

**FCA** = Free carrier franco transportista, lugar convenido.- Se utiliza en cualquier vía de transporte, la obligación del vendedor es entregar la mercancía al transportista designado por el importador.

**FAS** = Free alongside ship Franco al costado del buque, puerto de carga convenido.- La mercancía deber ser entregada por el vendedor en el puerto de carga es decir literalmente a un costado del buque en el puerto de embarque convenido. Los gastos y el transporte hasta entregar al puesto de embarque corren por parte del exportador, así como, los trámites de la aduana hasta el embarque.

**FOB** = Free on board Libre a bordo, sobre la borda del buque.- Significa que la mercadería está a bordo del buque, es decir, que la mercancía este ya embarcada; todos los gastos y riesgos son por cuenta del exportador. Este Incoterm es usado solamente por vía marítima. El exportador es el encargado de todos los trámites.

### **3.2.26.3. GRUPO C**

En este grupo, el exportador debe contratar el transporte en la s condiciones de su conveniencia, los gastos hasta realizar el embarque son por cuenta del exportador y una vez entregada la mercadería al transportista en el puerto de

origen deja de asumir los riesgos sobre la mercadería. El importador corre los riesgos y gastos después del embarque.

En este grupo tenemos los siguientes Incoterms:

CFR = Cost and freight Costo y flete, (Fov más flete). - El exportador cubre los gastos de embarque, embalaje, flete interno, y flete internacional, hasta que la mercadería llegue al lugar del destino. Su responsabilidad es igual al FOB, es decir hasta que la mercadería esté embarcada.

CIF = Cost insurance and freight Costo, seguro y flete. - Es el FOB más

SEGURO de transprte y FLETE internacional.

CPT = Carriage país to (..... Transporte pagado hasta.....).- Se utiliza para determinar hasta qué lugar está pagado el flete, es decir los gastos y riesgos son por cuenta del importador. Esta Incoterm se ocupa para cualquier tipo de vía de embarque.

CIP = Carriage and insurance paid to (.....Transporte y seguro pagado hasta.....).- Se refiere al misto CPT pero sumado el seguro.

#### **3.2.26.4. GRUPO D**

Este grupo se enfoca en que el exportador se hace cargo de la llegada de la mercadería al lugar de destino y soporta los riesgos y gastos hasta cumplir con esta obligación, en otras palabras, los términos D son contratos de llegada, y los términos C, son contratos de embarque.

En este grupo tenemos los siguientes Incoterms:

DAF = Delivered at frontier Entrega en frontera.- quiere decir que el exportador cumple con la obligación de entregar la mercadería en la frontera, aunque puede entenderse como la del país importador o del exportador, en tal caso hará que mencionarlo específicamente.

DES = Delivered ex ship Entrega a bordo, lugar de destino.- Se refiere a que el exportador entrega la mercadería a bordo del buque en el lugar de destino. El portador asume todos los gastos y riesgos hasta llegar al destino señalado.

DEQ = Delivered ex quay Entrega en muelle, lugar de destino.- El exportador entrega la mercadería en el muelle de destino, (país importador).

DDU = Delivered duty unpaid Entrega sin pago de derechos de aduana del exportador para la nacionalización de la mercadería. El exportador asume los gastos y riesgos.

DDP = Delivered duty paid Entrega con pago de derechos.- es cuando la mercadería es puesta a disposición del importador y el pago de los derechos de aduana para la nacionalización y riesgos corren por parte del exportador.





### **3.2.27. FOB FRANCO A BORDO (PUERTO DE CARGA CONVENIDO)**

“Franco A Bordo” significa que el vendedor entrega cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador debe soportar todos los costes y riesgos de la pérdida y el daño de las mercancías desde aquel punto.

El término FOB exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores. Si las partes no desean entregar las mercancías a través de la borda del buque, debe usarse el término FCA.

## GRÁFICO N° 12

### FOB FRANCO ABORDO

COSTO Y RIESGOS			
El vendedor entrega la mercadería a bode del buque designado. El riesgo de pérdida o daño a la mercadería se transmite cuando la mercadería esta a bordo del buque, y el comprador corre con todos los costes de ese momento en adelante		VENDEDOR	PAIS DE ORIGEN
		MERCANCIA A BORDO DEL BUQUE	
		TRANSPORTE MARITIMO	
		COMPRADOR	

**Fuente:** Aduana del Ecuador

**Elaborado por:** Elizabeth Guerra

#### 3.2.27.1. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

- a) Suministro de las mercancías de conformidad con el contrato.

El vendedor debe suministrar las mercancías y la factura comercial, o su mensaje electrónico equivalente, de acuerdo con el contrato de compraventa y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.

- b) Licencias, autorizaciones y formalidades.

El vendedor debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y llevar a cabo, cuando sea pertinente, todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de las mercancías.

**c)** Contratos de transporte y seguro. Ninguna obligación.

**d)** Entrega.

El vendedor debe entregar las mercancías en la fecha o dentro del plazo acordado, en el puerto de embarque acordado y en la forma acostumbrada en el puerto, a bordo del buque designado por el comprador.

**e)** Transmisión de riesgos.

El vendedor debe, con sujeción a las previsiones de B5, correr con los riesgos de pérdida o daño de las mercancías hasta el momento en que hayan sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque fijado.

**f)** Reparto de gastos.

El vendedor debe, con sujeción a lo previsto en el reparte de gastos con respecto a las obligaciones del comprador pagar todos los gastos relacionados con las mercancías hasta el momento en que hayan sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque fijado; y cuando sea pertinente, los gastos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, así como todos los derechos, impuestos y demás cargas pagaderos por la exportación.

**g)** Aviso al comprador.

El vendedor debe dar al comprador aviso suficiente de que las mercancías han sido entregadas de conformidad.

**h)** Comprobación - embalaje - marcado.

El vendedor debe pagar los gastos de aquellas operaciones de verificación (como comprobar la calidad, medida, peso, recuento) necesarias al objeto de entregar las mercancías de conformidad.

El vendedor debe proporcionar, a sus propias expensas, el embalaje (a menos que sea usual en el tráfico específico embarcar las mercancías descritas en el contrato sin embalar) requerido para el transporte de las mercancías, en la medida en que las circunstancias relativas al transporte (por ejemplo modalidades, destino) sean hechas conocer al vendedor antes de que se haya concluido el contrato de compraventa. El embalaje ha de ser marcado adecuadamente.

- i) Prueba de la entrega, documento de transporte o mensaje electrónico equivalente.

El vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, la prueba usual de la entrega de las mercancías de conformidad con A4.

Salvo que el documento mencionado en el párrafo anterior sea el documento de transporte, el vendedor deberá prestar al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, la ayuda precisa para conseguir un documento de transporte para el contrato de transporte (por ejemplo, un conocimiento de embarque negociable, una carta de porte no negociable, un documento de navegación interior, o un documento de transporte multimodal).

Si el vendedor y el comprador han acordado comunicarse electrónicamente, el documento a que se refiere el párrafo anterior puede ser sustituido por un mensaje de intercambio electrónico de datos (EDI) equivalente.

- j) Otras obligaciones.

El vendedor debe prestar al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, la ayuda precisa para obtener cualquier documento o mensaje electrónico equivalente (diverso de aquellos mencionados en A8) emitido o transmitido en el país de embarque y/o de origen que el comprador pueda requerir para la importación de las mercancías y, si es necesario, para su tránsito por cualquier país.



El vendedor debe proporcionar al comprador, a petición suya, la información necesaria para obtener un seguro.

### **3.2.27.2. OBLIGACIONES DEL COMPRADOR**

**a) Pago del precio.**

El comprador debe pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa.

**b) Licencias, autorizaciones y formalidades.**

El comprador debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y realizar, cuando sea pertinente, todos los trámites aduaneros para la importación de las mercancías y, si es necesario, para su tránsito por cualquier país.

**c) Contratos de transporte y seguro.**

- Contrato de transporte.- El comprador debe contratar, a sus propias expensas, el transporte de las mercancías desde el puerto de embarque convenido.
- Contrato de seguro.- Ninguna obligación.

**d) Recepción de la entrega.**

El comprador debe recibir la entrega de las mercancías cuando hayan sido entregadas de conformidad con las obligaciones de entrega del vendedor.

**e) Transmisión de riesgos.**

El comprador debe soportar todos los riesgos de pérdida y daño de las mercancías desde el momento en que hayan sobrepasado la borda del buque

en el puerto de embarque fijado; y desde la fecha acordada o desde la fecha de expiración del plazo acordado para la entrega producido porque no da aviso conforme a B7, o porque el buque designado por él no llega a tiempo, o no puede hacerse cargo de las mercancías, o deja de admitir carga antes del momento convenido de conformidad con B7, siempre que, no obstante, las mercancías hayan sido debidamente determinadas según el contrato, es decir, claramente puestas aparte o identificadas de otro modo como las mercancías objeto del contrato.

**f) Reparto de gastos.**

El comprador debe pagar todos los gastos relativos a las mercancías desde el momento en que hayan sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque fijado; y cualquier gasto adicional en que se haya incurrido, bien porque el buque designado por él no llega a tiempo, o no puede hacerse cargo de las mercancías o no admite carga antes del momento convenido según lo dispuesto en aviso al vendedor, o bien porque el comprador no ha dado aviso adecuado, de conformidad con aviso al vendedor, siempre que, no obstante, las mercancías hayan sido debidamente determinadas según el contrato, es decir, claramente puestas aparte o identificadas de otro modo como las mercancías objeto del contrato; y · cuando sea pertinente, todos los derechos, impuestos y demás cargas, así como los gastos para realizar los trámites aduaneros pagaderos por la importación de las mercancías y por su tránsito por cualquier país.

**g) Aviso al vendedor.**

El comprador debe dar al vendedor aviso suficiente sobre el nombre del buque, el punto de carga y la fecha de entrega requerida.

**h)** Prueba de la entrega, documento de transporte o mensaje electrónico equivalente.

El comprador debe aceptar la prueba de la entrega, de acuerdo con la prueba de entrega del vendedor.

**i)** Inspección de las mercancías.

El comprador debe pagar los gastos de cualquier inspección previa al embarque, excepto cuando tal inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación.

**j)** Otras obligaciones.

El comprador debe pagar todos los gastos y cargas contraídos para obtener de los documentos o mensajes electrónicos equivalentes mencionados en las otras obligaciones del vendedor y reembolsar aquéllos en que haya incurrido el vendedor al prestar su ayuda al respecto.

En estas reglas Incoterms®2010, todas las menciones a la borda del buque como punto de entrega se han suprimido a favor de la entrega de la mercancía cuando está “a bordo” del buque.

Esto refleja con más precisión la realidad comercial actual y evita la imagen, bastante anticuada, del riesgo oscilando de un lado a otro sobre una línea perpendicular imaginaria.

Conocidos todos los términos internacionales de comercio exterior, es indispensable establecer un Inconterm exacto por cuanto esto nos ayudará a determinar el precio que vamos a cotizar, por lo cual OK ROSES S.A. Manejará el término FOB, que incluye flete desde nuestra planta de producción hasta llegar a

bordo en el buque dentro del puerto de Guayaquil, desde aquí el importador asumirá todos los gastos y riesgos de la mercadería.

## CAPÍTULO IV

### 4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 4.1. CONCLUSIONES

- Las condiciones climáticas que posee el Ecuador permiten una producción de brócoli de buena calidad durante todo el año, representando una ventaja en la oferta del producto ya que de esta manera se logrará cultivar un producto netamente orgánico conservando su valor nutricional original.
- La producción de brócoli con el sistema IQF para exportar, solo existe en cuatro empresas en el Ecuador y este es un requisito indispensable para llegar a los mercados internacionales, especialmente al de Florida – Estados Unidos; la fuerte inversión que se necesita para la implementación de este sistema hace difícil la entrada de nuevos competidores, y la ventaja primordial con la que cuenta OK. ROSES S.A. es la experiencia en exportación, ya que no es una empresa nueva, sino más bien el producto es el nuevo.
- Estados Unidos es uno de los mayores importadores de brócoli en el mundo con un crecimiento de la demanda en el consumo de productos naturales entre ellos el estudiado “brócoli”, por lo tanto es un buen mercado objetivo y no se afectará al mercado nacional debido a que el consumo de brócoli en el Ecuador no es significativo, es por esto que la producción de brócoli no es rentable si no se busca otros mercados.
- El poder de Negociación de OK. ROSES S.A. contribuirá a un comercio justo con visiones claras y una planificación estratégica tanto para sus proveedores

como para sus clientes, no olvidando que el país es netamente agrícola y que es el camino que se debe seguir por las condiciones climáticas y geográficas inmejorables del Ecuador.

- El Ecuador y Estados Unidos mantienen acuerdos comerciales como el ATPDEA con ampliaciones constantes; este acuerdo permite el ingreso del brócoli libre de aranceles, es decir, Estados Unidos no posee tantas barreras de entrada en cuestión de productos agrícolas, que para nuestro caso es un gran beneficio a aprovechar y una puerta de ingreso del producto.

#### **4.2. RECOMENDACIONES**

- Conservar una administración responsable tanto de la producción, como de las negociaciones de exportación, mediante un nivel de producción acorde a las exigencias del mercado y el cumplimiento de los contratos con los clientes en la Florida – EEUU, es decir, lograrlo mantendrá a flote la empresa independientemente de las condiciones a las que se exponga.
- El departamento de Marketing juega un papel concluyente para la apertura de mercado, por lo que, a la par de este plan debería realizarse uno que amplíe lo correspondiente a las estrategias de marketing y publicidad, para que OK. ROSES S.A. fortalezca sus relaciones comerciales y logre posicionamiento en el mercado internacional en general.
- Mantener una estructura organizativa estable y adecuada ya que ésta permitirá una correcta dirección, planificación, organización y control de la empresa

OK ROSES S.A. y que en su conjunto llevan al cumplimiento de los objetivos planteados.

- Una de las prioridades de OK ROSES S.A. deberá ser conservar un proceso de producción estándar con altos controles de calidad que entreguen el producto terminado en base a esquemas internacionales, y de esa manera conseguir un constante crecimiento en el exigente mercado internacional.
  
- Asegurarse de que el cierre de las negociaciones se manejen con cartas de crédito confirmada e irrevocable, debido a que es uno de los convenios más utilizados en el comercio exterior y garantiza nuestro pago sin conocer al importador.

## RESÚMEN

La presente tesis es un Plan de exportación de brócoli de la Empresa O.K ROSES S.A de la Ciudad de Quito a Florida-Estados Unidos, por conseguir nuevos nichos de mercados y productos que puedan tener demanda internacional, y contribuyan al crecimiento de la exportación de brócoli hacia el mercado extranjero, dándole un valor agregado que permitan posicionarse y ser competitivos con otras empresas.

La exportación de brócoli ha tenido un gran crecimiento en los últimos años debido a que este producto agrícola presenta características que la diferencia de otras regiones de América del Sur, para ello se realizó un estudio exploratorio, tomando en consideración que su finalidad es posibilitar una investigación más precisa y clara sobre nuestro proyecto.

Dentro del Plan de exportación de brócoli de la Empresa O.K ROSES S.A de la Ciudad de Quito a Florida-Estados Unidos se detalla las estrategias con las cuales vamos a introducir el producto al mercado entre ellas se encuentran la de promoción, publicidad, marketing, se detalla los términos de negociación a utilizar para este tipo de productos y las formas de pago del mismo.

Al finalizar el estudio se obtuvo un diagnóstico situacional sobre la producción de brócoli en el mundo y el Ecuador, las ventajas, los principales competidores, barreras arancelarias, legales y fitosanitarias, las fortalezas y debilidades tanto de la empresa como del sector, y determinar la factibilidad de la propuesta para poder colocar el producto en el mercado internacional a un precio competitivo, y con altos estándares de calidad. Se recomienda siempre tener un adecuado uso de los términos de negociación para la exportación de los productos, pues una buena aplicación de estos permitirá negociar exitosamente y posicionar su producto en el mercado internacional.



## **SUMMARY**

An exportation plan was developed for broccoli for the company OK ROSES S.A of Quito, Ecuador destined for Florida, the United States. The purpose of this study was to develop new niche markets and products that may have international demand, and contribute to the export growth of broccoli to foreign markets, thereby adding value to promote product positioning and competition whit other companies.

The export of broccoli has had tremendous growth in recent years because it differentiates with other regions of South America. Thus, an exploratory study was developed with the purpose to conduct more precise and clearer research. The Export Plan details strategies which will introduce the product to market including: promotion, advertising, and marketing. It also included contract terms specific for use of such products and forms of payment.

The study produced a situational diagnosis on the production of broccoli in Ecuador and the rest of the world, the advantages, the main competitors, sector and company strength and weaknesses, and tariff, legal and phytosanitary barriers. The study helped determine the feasibility of international market product placement at a competitive price and high quality standards. It is recommended to always use adequate contract terms in export endeavors which allows the successful negotiation and positioning in the world markets.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- BACA, Gabriel: Evaluación de Proyectos. 5ed Editorial McGraw-Hill, México, 2010
- CORPORACIÓN DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES, Ecuador Exporta/ Perfil del Brócoli, Quito, Corpei, 2010
- HALL, Robert E. Microeconomía: Principios Y Aplicaciones. 3ed Editorial-Thomson, México, 2005
- MANTILLA, Farid: Un Enfoque A La Investigación De Mercados, Editorial-Santa Rita, Quito, 2006
- SAPAG, Nassir y SAPAG Reinaldo Preparación Y Evaluación De Proyectos. 5ed, Edición McGraw-Hill, Santa Fé de Bogotá, 2010

## **LINFOGRAFÍA**

- ADUANA DEL ECUADOR [ <http://www.aduana.gov.ec/contenido/guias.asp> ]
- AGRO ECUADOR. [ <http://www.agroecuador.com/#> ].
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. [ <http://www.bce.fin.ec> ].
- BROCOLI ECUADOR. [ [http://brocoliecuador.com/brocoli\\_ecuatoriano.htm](http://brocoliecuador.com/brocoli_ecuatoriano.htm) ].
- COMERCIO EXTERIOR ECUADOR [ <http://comercioexterior.com.ec/qs/content/fob-cfr-cif> ]
- ECUADOR EXPORTA. [ [http://ecuadorexporta.org/archivos/documentos/muestra\\_brocoli.pdf](http://ecuadorexporta.org/archivos/documentos/muestra_brocoli.pdf) ].
- SOLAGRO [ <http://www.solagro.com.ec/cultdet.php?vcultivo=Br%F3coli> ]

## ANEXOS

### ANEXO 1.- ESTADO DE RESULTADOS A DICIEMBRE 2011

<b>OKROSES S.A</b>			
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>			
<b>Cierre de Período Diciembre 01 hasta Diciembre 31 / 2011</b>			
<b>INGRESOS</b>			-67,140.41
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>			-67,140.41
<b>VENTAS</b>			-67,140.41
Ventas de Exportacion	-67,140.41		
<b>COSTOS DE PRODUCCION</b>			62,824.78
<b>COSTOS DIRECTOS</b>			4,320.20
<b>SIEMBRA</b>			3,969.47
<b>PLANTACIONES</b>			789.42
Consumo Agua Potable	8.90		
Consumo Energía Eléctrica	175.97		
Regalias	604.55		
<b>MANO DE OBRA</b>			6.50
Alimentacion Refrigerio	6.50		
<b>GENERALES</b>			3,173.55
Depreciaciones	2,879.62		
Amortizaciones Plantas	293.93		
<b>POST COSECHA</b>			350.73
<b>GENERALES</b>			350.73
Depreciacion Post-Cosecha	350.73		
<b>COSTOS DIRECTOS</b>			58,504.58
<b>SIEMBRA</b>			32,351.98
<b>PLANTACION</b>			11,353.02
Insumos Agricolas	6,447.41		
Materiales y suministros	2,069.32		
Repuestos y Accesorios	424.02		
Combustible y Lubricantes	299.71		
Consumo Energía Eléctrica	1,512.56		
Regalias	600.00		
<b>MANO DE OBRA</b>			14,959.07
Sueldos y salarios	9,494.85		
Horas extras	369.16		
Décimo tercer sueldo	796.48		
Décimo cuarto sueldo	770.00		
IESS Aporte patronal	1,161.32		
IESS Fondo de reserva	22.34		
Incentivos	310.00		
Pasajes movilizacion	4.90		
Alimentacion Refrigerio	1,588.20		
Servicios Ocasionales	441.82		
<b>GENERALES</b>			6,039.89
Depreciaciones	1,946.88		
Vigilancia y Seguridad	600.00		
Mantenimiento General	44.45		
Comunicaciones	18.00		
Honorarios Profesionales	1,000.00		
Mantenimiento Vehiculos	293.93		
Fotocopias	1.91		
Tramites Legales	890.74		
Navidad	1,243.98		
<b>POST COSECHA</b>			7,402.60
<b>POST COSECHA</b>			3,795.34
Insumos agricolas post-cosecha	433.00		
Materiales y suministros post-cosechas	2,640.47		
Fletes y Acarreos Post-Cosecha	721.87		
<b>MANO DE OBRA</b>			3,607.26
Sueldos y Salarios Post-cosecha	2,638.56		

**OKROSES S.A**  
**ESTADO DE RESULTADOS**


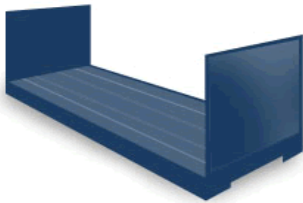

**Cierre de Periodo Diciembre 01 hasta Diciembre 31 / 2011**

Horas Extras Post-cosecha	90.55		
Decimo tercer Sueldo	236.64		
Decimo cuarto Sueldo	242.00		
IESS aporte patronal post-cosecha	347.17		
IESS fondo de reserva post-cosecha	22.34		
Incentivos post-cosecha	30.00		
COMPRA DE FLOR		18,750.00	
COMPRA DE FLOR	18,750.00		
Compra de flor a terceros	18,750.00		
GASTOS			8,183.16
GASTOS OPERACIONALES			8,183.16
SUELDOS, BENEFICIOS Y OTROS		7,235.89	
Sueldos y Salarios Gastos Administrativos	5,625.81		
Décimo Tercer Sueldo Gasto Administrativo	66.67		
Décimo Cuarto Sueldo Gasto Administrativo	44.00		
IESS Aporte Patronal Gasto Administrativo	704.77		
IESS Fondo de Reserva Gastos Administrativos	483.14		
Servicios Ocasionales	300.00		
Pasajes y Movilizacion	9.00		
Alimentacion y Refrigerio	2.50		
GASTOS GENERALES		771.22	
Depreciaciones Gastos Administrativos	32.60		
Consumo Telefono e Internet	293.94		
Arriendo	294.91		
Suministros de Oficina	18.69		
Combustible	16.53		
Fotocopias	19.52		
Suministros de Aseo	9.91		
Navidad	81.96		
Comisiones	3.16		
GASTOS FINANCIEROS		176.05	
Gastos Bancarios	176.05		
RESULTADO DEL EJERCICIO			3,867.53

**ANEXO 2.- CLASIFICACION DE LOS CONTAINERS DETERMINADO POR LA ADUANA DEL ECUADOR**

Dry Standard 20' x 8' x8' 6"						
Medidas interiores en mm			Apertura puertas en mm.		Capacidad	
Largo	Ancho	Alto	Ancho	Alto	Cúbica M3	Carga Kgs.
5.900	2.352	2.392	2.340	2.283	33.00	21.750
Dry Standard 40' x 8' x						
Medidas interiores en mm			Apertura puertas en mm.		Capacidad	
Largo	Ancho	Alto	Ancho	Alto	Cúbica M3	Carga Kgs.
12.030	2.352	2.392	2.340	2.275	67.70	26.680
Dry High Cube 40' x 8' x						
Medidas interiores en mm			Apertura puertas en mm.		Capacidad	
Largo	Ancho	Alto	Ancho	Alto	Cúbica M3	Carga Kgs.
12.030	2.352	2.697	2.340	2.585	76.00	26.480
Open Top 20' x 8' x 8' 6"						
Medidas interiores en mm			Apertura puertas en mm.		Capacidad	
Largo	Ancho	Alto	Ancho	Alto	Cúbica M3	Carga Kgs.
5.900	2.350	2.330	2.320	2.250	32.60	21.700


Open Top 40' x 8' x 8' 6"						
Medidas interiores en mm			Apertura puertas en mm.		Capacidad	
Largo	Ancho	Alto	Ancho	Alto	Cúbica M3	Carga Kgs.
12.024	2.350	2.330	2.320	2.250	67.30	26.280
20' x 8' x 8' 6" REEFER						
Medidas interiores en mm			Apertura puertas en mm.		Capacidad	
Largo	Ancho	Alto	Ancho	Alto	Cúbica M3	Carga Kgs.
5.450	2.285	2.250	2.320	2.250	28.10	21.800
40 x 8' x 8' 6" REEFER						
Medidas interiores en mm			Apertura puertas en mm.		Capacidad	
Largo	Ancho	Alto	Ancho	Alto	Cúbica M3	Carga Kgs.
11.570	2.285	2.250	2.290	2.260	58.40	26.000
Reefer High Cube 40' x 8' x 9' 6"						
Medidas interiores en mm			Apertura puertas en mm.		Capacidad	
Largo	Ancho	Alto	Ancho	Alto	Cúbica M3	Carga Kgs.
11.560	2.285	2.410	2.280	2.567	63.70	26.510

Flat Rack 20' x 8' x 8' 6"						
Medidas interiores en mm			Apertura puertas en mm.		Capacidad	
Largo	Ancho	Alto	Ancho	Alto	Cúbica M3	Carga Kgs.
5.900	2.352	2.310	0	0	32.00	29.500
Flat Rack 40' x 8' x 8' 6"						
Medidas interiores en mm			Apertura puertas en mm.		Capacidad	
Largo	Ancho	Alto	Ancho	Alto	Cúbica M3	Carga Kgs.
12.020	2.410	1.955	0	0	56.60	40.050
Tank Container 20' x 8' x 8' 6"						
Medidas interiores en mm			Apertura puertas en mm.		Capacidad	
Largo	Ancho	Alto	Ancho	Alto	Cúbica M3	Carga Kgs.
5.910	2.100	2.100	0	0	24.00	27.000

ANEXO 3.- ORDEN 40

COMINTE S.C.C.		REPÚBLICA DEL ECUADOR		DECLARACION ADUANERA UNICA		18005412 A						
<b>A ADUANERA / BANCO</b>						<b>B REFERENDO</b>						
81 Nº ORDEN	82 AÑO	83 ADUANA	84 CÓDIGO	85 RÉGIMEN	86 CÓDIGO	87 FECHA / HORA TX.	88 NÚMERO					
005170	2011	Quito	055	EXPORTACIONA	40	12/10/2011 10:28	005-2011-40-040132-1					
89 P.VTO. ENVO.	90 BANCO	91 CIUDAD	92 OFICINA	93 FECHA EMISIÓN	94 TIPO DE PAGO	95 FECHA RECEP.						
				/ /	0	12/10/2011						
<b>C CONTRIBUYENTE / AGENTE</b>						96 HORA						
97 IMPORTADOR / EXPORTADOR				98 TIPO Y Nº DOC. ID.		99 AFORO						
OK ROSAS S.A.				1792/20332001		AFORO OCCIDENTAL						
99 DIRECCIÓN				10 TELEFONO		101 NIVEL COMERCIAL						
YASUNI 434 Y AV. EL INCA				24557408		1						
101 DECLARANTE / AGENTE			102 CÓDIGO	103 SECTOR	104 CRU	105 T. DECLARADO (USD) (IMP-IMP. EX-IMP)						
SENAYVIDES LOPEZ MANUEL MAN			0712	21	0111	12549.75						
<b>D RÉGIMEN PRECEDENTE / DEPÓSITO</b>												
106 RÉGIMEN PRECEDENTE	107 AÑO	108 SERIE	109 ADUANA RÉGIMEN	110 FECHA ACEPT.	111 FECHA VENCIDA	112 DEPÓSITO	113 CÓDIGO					
030010	2011		Quito	25/05/2011	30/09/2011		1					
<b>E CONSIGNANTE o CONSIGNATARIO / TRANSACCIÓN</b>												
114 CONSIGNANTE / CONSIGNATARIO			115 DIRECCIÓN		116 BENEFICIARIO DEL GRUPO		117 PAÍS PROCED. / DESTINO					
KORAYA ENTERPRISES OSA			5000 AV. SINONAS 10		LOS MISIONES		ECUADOR					
118 NATURALEZA TRANSACCIÓN	119 FORMA DE PAGO	120 EX. DE	121 C. ORIG.	122 OT. EX.	123 MT. VL.	124 ALMACÉN	125 CÓDIGO					
11	17			NO		NO CONSIGNADO	5000					
126 TIPO DE TRATAMIENTO		127 CÓDIGO DE SOLICITUD DE AFORO		128 CDD. DE PROD. ACOG. DEFP. URGENTE		129 CÓDIGO DE ENCODO						
PRODUCTOS PERECIBLES						00						
<b>F TRANSPORTE</b>												
130 VÍA DE TRANSPORTE	131 CÓDIGO	132 FECHA EMBARQUE	133 FECHA LLEGADA	134 CARGA	135 CDD.	136 BANDERA	137 CDD.					
AEREA	4	22/09/2011	22/09/2011	GENERAL	1	CHILE	CL					
138 CDD. MANIFIESTO	139 AÑO	140 TIPO MANIF.	141 N. MANIFIESTO	142 AG. CARGA / TRANSP.	143 CDD.	144 N. NAVENLADEBAMAT VEN	145 N. COMOD. / AEREA / PORTE					
055	2011	05	5734	FRESH LOGISTICS	1020		30001021703					
146 NOM. NAVENLADEBAMAT VEN	147 ADUANA SALIDA	148 VÍA SALIDA	149 ADUANA DESTINO	150 TIPO DESTINO	151 PAÍS DESTINO	152 T. TRAT.						
	055	4		2	ESTADOS UNIDOS	1						
<b>G DETERMINACIÓN BASE IMPONIBLE</b>												
153 CONCEPTO	154 MONEDA	155 T. CAMB. USD	156 TOTAL MONEDA TRANSACCIÓN	157 TOTAL EN DÓLARES USD	158 TOTAL EN MONEDA NACIONAL							
FOB	USD	1.0000000	12.549.75	12.549.75	12.549.75							
FLETE	USD	1.0000000										
SEGURO												
VAUGHN ADUANA				12.549.75	12.549.75							
159 TOTAL SERIE / PARTIDA	160 PESO NETO (Kg.)	161 PESO BRUTO (Kg.)	162 TOTAL BASTOS	163 TOTAL CONTENEDORES	164 TOTAL U. FÍSICAS	165 TOTAL U. COM.						
1	2.537.25	2.955.00	226.00		48.425.00	113.00						
<b>H DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO</b>												
CLASE	NÚMERO	TIPO	EMISIÓN			VIGENCIA			N. SER.	PARTIDA NACIONAL	MONEDA	MONTO USD.
			EMISOR	PAÍS	FECHA	DESDE	HASTA					
16	2400	10	OK ROSAS	EC	21/09/2011	21/09/2011				080311.00.00	USD	
17	2411	10	OK ROSAS	EC	01/09/2011	01/09/2011				080311.00.00	USD	
18	2412	10	OK ROSAS	EC	01/09/2011	01/09/2011				080311.00.00	USD	
19	2413	10	OK ROSAS	EC	01/09/2011	01/09/2011				080311.00.00	USD	
20	2414	10	OK ROSAS	EC	01/09/2011	01/09/2011				080311.00.00	USD	
21	2415	10	OK ROSAS	EC	02/09/2011	02/09/2011				080311.00.00	USD	
22	2417	10	OK ROSAS	EC	02/09/2011	02/09/2011				080311.00.00	USD	
23	2420	10	OK ROSAS	EC	05/09/2011	05/09/2011				080311.00.00	USD	
24	2492	10	OK ROSAS	EC	01/09/2011	01/09/2011				080311.00.00	USD	
25	2495	10	OK ROSAS	EC	08/09/2011	08/09/2011				080311.00.00	USD	
26	2505	10	OK ROSAS	EC	09/09/2011	09/09/2011				080311.00.00	USD	
<b>I DECLARACIÓN DE LA MERCANCÍA</b>												
166 Nº. SERIE	167 TIPO	168 SUBPARTIDA NACIONAL	169 BREVE DESCRIPCIÓN	170 T. COM.	171 BULTOS	172 U. FÍSICAS	173 U. COM.	174 PESO (Kg.)		175 MARCAS Y NÚMEROS		176 T.
1	0000	0803.11.00.00	--- ROSAS	1	226.00	48.425.00	113.00	2.537.25	2.955.00	ROSA5		0
177 TPC	178 TPNO	179 TPNE	180 PAÍS DE ORIGEN	181 CÓDIGO	182 FOB USD		183 FLETE USD		184 SEGURO USD		185 CIF USD	
			ECUADOR	EC	12.549.75						12.549.75	
<b>J OBSERVACIONES</b>												
81 SECUENCIA   82 TIPO OBS.   83 CONTENIDO OBS.												



ECCOMENT S.C.C				<b>REPÚBLICA DEL ECUADOR</b> <b>DECLARACION ADUANERA UNICA</b>				<b>18005412 A</b>							
<b>A ADUANA / BANCO</b>								<b>B REFERIDO</b>							
01 N° ORDEN	02 AÑO	03 ADUANA	04 CÓDIGO	05 RÉGIMEN	06 CÓDIGO	07 FECHA / HORA TX.	08 NÚMERO 025-2011-40-040732-1								
08	2011	Quito	055	EXPORTACIONA	40	12/10/2011 10:28	FECHA RECEP 12/10/2011								
09 R VTO. ENO.	10 BANCO	11 CIUDAD	12 OFICINA	13 FECHA EMISIÓN	14 TIPO DESPACHO	HORA 10:28									
							AFORO AFORO OCCIDENTAL								
<b>CONTRIBUYENTE / AGENTE</b>															
15 IMPORTADOR / EXPORTADOR OK ROSAS S.A.				16 TIPO Y N° DOC. ID. 17212333001		17 CIUDAD QUITO									
18 DIRECCIÓN YASUNI 424 Y AV. EL NCA				19 TELÉFONO 24257408		20 NIVEL COMERCIAL 1									
21 DECLARANTE / AGENTE ESNAVIDES LOPEZ IVANUEL MAN			22 CÓDIGO 0712	23 SECTOR 21		24 CBU 0111		25 T DECLARADO USD (AR+CF, EX+FOB) 12,542.75							
<b>D RÉGIMEN PRECEDENTE / DEPÓSITO</b>															
26 RÉGIMEN PRECEDENTE AÑO 2011		27 SERIE	28 ADUANA RÉGIMEN Quito	29 FECHA ACPT. 25/05/2011	30 FECHA VENCIA 30/09/2011	31 DEPÓSITO		32 CÓDIGO		33 N° DE SP PAR					
<b>E CONSIGNANTE o CONSIGNATARIO / TRANSACCIÓN</b>															
34 CONSIGNANTE / CONSIGNATARIO MORAYA EMPRESAS S.A.				35 DIRECCIÓN 3602 AV. SINOAS 13				36 BENEFICIARIO DEL GRU LOS MISIVOS		37 PAÍS PROCED. / DESTINO ECUADOR					
38 NATURALEZA TRANSACCIÓN 11	39 FORMA DE PAGO TT			40 EX.CE.	41 C.ORG.	42 OT.EL. NO	43 MT.VL.	44 ALMACÉN MO. CONSIGNADO		45 CÓDIGO 3000					
46 TIPO DE TRATAMIENTO PRODUCTOS PERSONALES			47 CÓDIGO DE SOLICITUD DE AFORO		48 Cód. de PRIO. ACOG. DESP. URGENTE		49 CÓDIGO DE ENOSIO 00								
<b>F TRANSPORTE</b>															
42 VÍA DE TRANSPORTE AEREA		43 CÓDIGO 4	44 FECHA EMBARQUE 29/09/2011	45 FECHA LLEGADA 29/09/2011	46 CARGA GENERAL	47 Cód.	48 BANDERA CHILE	49 Cód.	50 LINEA TRANSPORTE LAN CHILE	51 Cód. 5728					
52 Cód. MANIFIESTO 055	53 AÑO 2011	54 TIPO MANIF. 05	55 S. MANIFIESTO ST34	56 AS. CARGA / TRANSP. FRESH LOGISTICS		57 Cód. 1020	58 N. NAVEG. AEREA/MAT. VEN		59 S. COND. U. AEREA/C. PORTE 3090/021793						
60 NOM. NAVEG. MATR. VEN		61 ADUANA SALIDA 055	62 VÍA SALIDA 4	63 ADUANA DESTINO		64 TIPO DESTINO 2	65 PAÍS DESTINO ESTADOS UNIDOS		66 T. TRAT 1						
<b>G DETERMINACIÓN BASE IMPONIBLE</b>															
67 CONCEPTO		68 MONEDA	69 T. CAMB. USD	70 TOTAL MONEDA TRANSACCIÓN		71 TOTAL EN DÓLARES USD		72 TOTAL EN MONEDA NACIONAL							
73 FOB		USD	1.0000000	12,542.75		12,542.75		12,542.75							
74 FLETE		USD	1.0000000												
75 SEGURO															
76 VALOR ADUANA						12,542.75		12,542.75							
77 TOTAL SERIE / PARTIDAS 1		78 PESO NETO (Kil.) 2,537.25	79 PESO BRUTO (Kil.) 2,925.00	80 TOTAL BASTOS 228.00	81 TOTAL CONTENEDORES		82 TOTAL U. FISCAL 48,422.00		83 TOTAL U. COM. 113.00						
<b>H DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO</b>															
84 CLASE	85 NÚMERO	86 TIPO	87 EMISIÓN				88 VIGENCIA			89 S. EN	90 PARTIDA NACIONAL	91 MONEDA	92 MONTO USD.		
			87 EMISOR	87 PAÍS	87 FECHA	88 DESDE	88 HASTA								
93	2512	10	OK ROSAS	EC	14/09/2011	14/09/2011				0603110000	USD				
93	2513	10	OK ROSAS	EC	14/09/2011	14/09/2011				0603110000	USD				
93	2516	10	OK ROSAS	EC	15/09/2011	15/09/2011				0603110000	USD				
93	2521	10	OK ROSAS	EC	15/09/2011	15/09/2011				0603110000	USD				
93	2522	10	OK ROSAS	EC	15/09/2011	15/09/2011				0603110000	USD				
93	2527	10	OK ROSAS	EC	16/09/2011	16/09/2011				0603110000	USD				
93	2529	10	OK ROSAS	EC	19/09/2011	19/09/2011				0603110000	USD				
93	2533	10	OK ROSAS	EC	19/09/2011	19/09/2011				0603110000	USD				
93	2534	10	OK ROSAS	EC	19/09/2011	19/09/2011				0603110000	USD				
93	2538	10	OK ROSAS	EC	21/09/2011	21/09/2011				0603110000	USD				
<b>I DECLARACIÓN DE LA MERCANCÍA</b>															
94 SERIE	95 TIPO	96 SUPLEN. NACIONAL	97 MARCA DE LA MERCANCÍA	98 BREVES DESCRIPCIÓN	99 BRUTOS		100 U. FISCAL		101 U. COM.		102 PESO (Kg.)		103 MARCAS Y NÚMEROS		104 T
					99 CA.	99 CANT.	100 CA.	100 CANT.	101 CA.	101 CANT.	102 NETO	102 BRUTO	103	103	
1	0000	0603110000	OK ROSAS			228.00	48.00		113.00		2,537.25	2,925.00	OK ROSAS		0
105	106	107	108 PAÍS DE ORIGEN ECUADOR	109 CÓDIGO EC	110 FOB USD 12,542.75		111 FLETE USD		112 SEGURO USD		113 CIF USD 12,542.75				
<b>J OBSERVACIONES</b>															
114 SECUENCIA		115 TIPO OBS.		116 CONTENIDO OBS.											
<b>K FIRMAS Y SELLOS</b>															

ECCOMENT S.C.C.		REPÚBLICA DEL ECUADOR		DECLARACION ADUANERA UNICA		18005412A										
<b>A ADUANA / BANCO</b>						<b>B REFERENDO</b>										
01 N° ORDEN	AÑO	03	ADUANA	CÓDIGO	05	RÉGIMEN	CÓDIGO									
025176	2011	Quito	055	EXPORTACIONA	40	FECHA / HORA TX.	19/10/2011 10:28									
05 R VTO. BND	06 BANCO	CUIDAD	OPCION	07 FECHA EMISIÓN	/ /	08 TIPO DESPACHO	0 NORMAL									
<b>C CONTRIBUYENTE / AGENTE</b>						09 NÚMERO 055-2011-40-040132-1										
10 IMPORTADOR / EXPORTADOR CHK ROSAS S.A.						FECHA RECEP 19/10/2011										
11 DIRECCIÓN YASUNI 404 Y AV. EL INCA						HORA 10:28										
12 DECLARANTE / AGENTE SERNAYIDES LÓPEZ VARNEL IVÁN						AFORO AFORO DOCUMENTAL										
13 CÓDIGO 0712						14 TELEFONO 24557405										
15 NIVEL COMERCIAL 1						16 CRU 0111										
17 SECTOR 21						18 T DECLARADO USD (RPH-CP, CIP-FOB) 12542.75										
<b>D RÉGIMEN PRECEDENTE / DEPÓSITO</b>																
20 RÉGIMEN PRECEDENTE AÑO	21 SERIE	22 ADUANA RÉGIMEN	23 FECHA ACEPT.	24 FECHA VENCIDA	25 DEPÓSITO	CÓDIGO	26 N° DESPACHO									
030010	2011	Quito	28/08/2011	30/09/2011												
<b>E CONSIGNANTE o CONSIGNATARIO / TRANSACCIÓN</b>																
27 CONSIGNANTE / CONSIGNATARIO KORAYA ENTERPRISES OSA				28 DIRECCIÓN 3000 AV. SINCINAS 15		29 BENEFICIARIO DEL DRO LOS MISIVOS										
30 NATURALEZA TRANSACCIÓN 11				31 FORMA DE PAGO 17		32 PAIS PROCED. / DESTINO ECUADOR										
33 TIPO DE TRATAMIENTO PRODUCTOS PERISIBLES				34 CÓDIGO DE SOLICITUD DE AFORO		35 CDD DE PROD. ACOG. DESP. URGENTE										
36 CÓDIGO DE ENDOSO 00																
<b>F TRANSPORTE</b>																
42 VÍA DE TRANSPORTE		CÓDIGO	43 FECHA EMBARQUE	44 FECHA LLEGADA	45 CARGA	CÓD.	46 BANDERA									
AEREA		4	29/09/2011	29/09/2011	GENERAL	1	CHILE									
47 UNICA TRANSPORTE		CÓD.	48 CÓNOMO/AEREAACPORTE		37 ALMACÉN											
LAN CHILE		5728	3091021793		60 CONSIGNADO											
49 CÓNOMO/AEREAACPORTE		50 N° AVIATAEREAACM VEH		51 TIPO DESTINO												
3091021793		3091021793		ESTADOS UNIDOS												
52 N° AVIATAEREAACM VEH		53 ADUANA SALIDA	54 VÍA SALIDA	55 ADUANA DESTINO	56 TIPO DESTINO	57 PAIS DESTINO	58 T. TRAT.									
		055	4		2	ESTADOS UNIDOS	1									
<b>G DETERMINACIÓN BASE IMPONIBLE</b>																
CONCEPTO		MONEDA	T. CAMB. USD	TOTAL MONEDA TRANSACCIÓN	TOTAL EN DÓLARES USD	TOTAL EN MONEDA NACIONAL										
59 FOB		USD	1.000000	12.542.75	12.542.75	12.542.75										
60 FLETE		USD	1.000000													
61 SEGURO																
62 YASUNI ADUANA					12.542.75	12.542.75										
63 TOTAL SERIE / PARTIDAS		64 PESO NETO (Kg.)	65 PESO BRUTO (Kg.)	66 TOTAL BASTOS	67 TOTAL CONTENEDORES	68 TOTAL U. FÍSICAS	69 TOTAL U. COM.									
1		2.527.25	2.925.00	228.00		48.425.00	113.00									
<b>H DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO</b>																
CLASE	NÚMERO	TIPO	EMISIÓN			VIGENCIA			N. SER.	PARTIDA NACIONAL	MONEDA	MONTO USD				
			EMISOR	PAÍS	FECHA	DESDE	HASTA									
70	2544	10	SK ROSAS	EC	22/09/2011	22/09/2011			080311.00.00	USD						
71	2544	10	SK ROSAS	EC	22/09/2011	22/09/2011			080311.00.00	USD						
72	2545	10	SK ROSAS	EC	23/09/2011	23/09/2011			080311.00.00	USD						
73	2552	10	SK ROSAS	EC	23/09/2011	23/09/2011			080311.00.00	USD						
74	2587	10	SK ROSAS	EC	23/09/2011	23/09/2011			080311.00.00	USD						
75	00020001102	11	LAN CHILE	EC	24/09/2011	24/09/2011			080311.00.00	USD						
76	141011782	11	LAN CHILE	EC	07/09/2011	07/09/2011			080311.00.00	USD						
77	1923879	11	TAMPA	EC	02/09/2011	02/09/2011			080311.00.00	USD						
78	1923211	11	TAMPA	EC	03/09/2011	03/09/2011			080311.00.00	USD						
79	1923109	11	TAMPA	EC	15/09/2011	15/09/2011			080311.00.00	USD						
<b>I DECLARACIÓN DE LA MERCANCÍA</b>																
N° SERIE	TIPO	SUBPARTIDA NACIONAL	BREVE DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCÍA	B BASTOS			U. FÍSICAS			U. COM.		PESO (Kg.)		MARCAS Y NÚMEROS		T
				T	CA.	CANT.	IP.	CANT.	IP.	CANT.	NETO	BRUTO				
0000	0000	080311.00.00-2	- ROSAS	1	CA.	228.00	IP.	48.425	IP.	113.00	2.527.25	2.925.00	ROSAS		0	
TPC3	TPNO	TPNE	PAÍS DE ORIGEN	CÓDIGO	FOB USD	FLETE USD	SEGURO USD	CF USD								
			ECUADOR	EC	12.542.75			12.542.75								
<b>J OBSERVACIONES</b>																
81 SECUENCIA		82 TIPO OBS.		83 CONTENIDO OBS.												
<b>K FIRMAS Y SELLOS</b>																



COMINT S.C.C		REPÚBLICA DEL ECUADOR		DECLARACION ADUANERA UNICA		18005412 A	
<b>A ADUANA / BANCO</b>				<b>B REFERIDO</b>			
01 N° ORDEN	02 AÑO	03 ADUANA	04 CÓDIGO	05 RÉGIMEN	06 CÓDIGO	07 FECHA / HORA TX	08 NÚMERO
028178	2011	Quito	055	EXPORTACIONA	40	19/10/2011 10:28	035-2011-40-040732-1
09 S VTO. ENO	10 BANCO	CUIDAD	OFICINA	11 FECHA EMISIÓN	12 TIPO DESPACHO	FECHA RECEP	
				7 /	2	19/10/2011	
<b>C CONTRIBUYENTE / AGENTE</b>				<b>D RÉGIMEN PRECEDENTE / DEPÓSITO</b>			
13 IMPORTADOR / EXPORTADOR OK ROSAS S.A.				14 TIPO Y N° DOC. ID.	15 CIUDAD	16 NÚMERO	
17 DIRECCIÓN YASUJO 434 Y AV EL INCA				18 TELÉFONO	19 NIVEL COMERCIAL	20 APERO	
21 DECLARANTE / AGENTE ZENAYIDES LOPEZ MANUEL IVAN				22 CÓDIGO	23 SECTOR	24 ORU	25 T DECLARADO USD (IMP+CF, C/P+FOR)
				0712	21	0111	12,542.75
26 RÉGIMEN PRECEDENTE / DEPÓSITO				27 SERIE	28 ADUANA RÉGIMEN	29 FECHA ACEPT.	30 FECHA VENCIM.
035010				2011	Quito	25/09/2011	30/09/2011
31 DEPÓSITO				32 CÓDIGO	33 N° DE IMP PAR		
0000							
<b>E CONSIGNANTE o CONSIGNATARIO / TRANSACCIÓN</b>							
34 CONSIGNANTE / CONSIGNATARIO KORAYA ENTERPRISES S.A.				35 DIRECCIÓN 3600 AV. GARCINIAS 18		36 BENEFICIARIO DEL GRUPO LOS MISMOS	
37 PAÍS PROCED. / DESTINO ECUADOR							
38 NATURALEZA TRANSACCIÓN	39 FORMA DE PAGO	40 EX. DE	41 C. ORIG.	42 OT. EX. NO	43 MT. VL	44 ALMACÉN	45 CÓDIGO
11	11	11				100. CONSIGNADO	8000
46 TIPO DE TRATAMIENTO PRODUCTOS PERSONALES				47 CÓDIGO DE SOLICITUD DE APOYO		48 CDD. DE PROD. ACOG. DESP. URGENTE	
						49 CÓDIGO DE ENOSHO	
						00	
<b>F TRANSPORTE</b>							
42 VÍA DE TRANSPORTE	43 CÓDIGO	44 FECHA EMBARQUE	45 FECHA LLEGADA	46 CARGA	47 CDD.	48 BANDERA	49 CDD.
AEREA	4	29/09/2011	29/09/2011	GENERAL	1	CHILE	CL
50 CDD. MANIFIESTO	51 AÑO	52 TIPO MANIF.	53 N. MANIFIESTO	54 AG. CARGA / TRANSP.	55 CDD.	56 N. AVIATA. AEREA/MAT. VEN	57 N. CONVOCA. AEREA/PORTE
055	2011	05	9734	FRESH LOGISTICS	1020		3090/02/193
58 NOM. AVIATA/MAT. VEN	59 ADUANA SALIDA	60 VÍA SALIDA	61 ADUANA DESTINO	62 TIPO DESTINO	63 PAÍS DESTINO	64 T. TRAT.	
	055	4		2	ESTADOS UNIDOS	1	
<b>G DETERMINACIÓN BASE IMPONIBLE</b>							
65 CONCEPTO	66 MONEDA	67 T. CAMB. USD	68 TOTAL MONEDA TRANSACCIÓN	69 TOTAL EN DÓLARES USD	70 TOTAL EN MONEDA NACIONAL		
FOB	USD	1.0000000	12,542.75	12,542.75	12,542.75		
65 FLETE	USD	1.0000000					
65 SEGURO							
65 VALOR ADUANA				12,542.75	12,542.75		
71 TOTAL SERIE / PARTIDAS	72 PESO NETO (Kg.)	73 PESO BRUTO (Kg.)	74 TOTAL BULTOS	75 TOTAL CONTENEDORES	76 TOTAL U. FÍSICAS	77 TOTAL U. COM.	
1	2,537.25	2,955.00	228.00		43,423.00	113.00	
<b>H DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO</b>							
78 CLASE	79 NÚMERO	80 TIPO	81 EMISIÓN		82 VIGENCIA		83 PARTIDA
			PAÍS	FECHA	DESEDE	84 SALTA	85 MONEDA
							86 MONTO
							USD.
78	1939105	11	TAMPA	EC	16/09/2011	16/09/2011	0803.11.00.00
78	1939252	11	TAMPA	EC	20/09/2011	20/09/2011	0803.11.00.00
78	1940662	05	TAMPA	EC	23/09/2011	23/09/2011	0803.11.00.00
78	3090101073	11	LAN CHILE	EC	01/09/2011	01/09/2011	0803.11.00.00
78	3090101119	11	TAMPA	EC	02/09/2011	02/09/2011	0803.11.00.00
78	30901011125	11	LAN CHILE	EC	02/09/2011	02/09/2011	0803.11.00.00
78	3090101312	11	LAN CHILE	EC	03/09/2011	03/09/2011	0803.11.00.00
78	3090101334	11	LAN CHILE	EC	05/09/2011	05/09/2011	0803.11.00.00
78	3090101345	11	LAN CHILE	EC	10/09/2011	10/09/2011	0803.11.00.00
78	30901014125	11	LAN CHILE	EC	10/09/2011	10/09/2011	0803.11.00.00
<b>I DECLARACIÓN DE LA MERCANCÍA</b>							
87 N° SERIE	88 TIPO	89 SUBPARTIDA	90 BREVE DESCRIPCIÓN	91 T	92 BULTOS	93 U. FÍSICAS	94 U. COM.
1	0000	0803.11.00.00	ROSA	1	228.00	433.11	113.00
							2,537.25
							2,955.00
							ROSA
							0
95 TPCI	96 TPNO	97 TPNE	98 PAÍS DE ORIGEN	99 CÓDIGO	100 FOB USD	101 FLETE USD	102 SEGURO USD
			ECUADOR	EC	12,542.75		
103 CIF USD							
12,542.75							
<b>J OBSERVACIONES</b>							
104 SECUENCIA	105 TIPO OBS.	106 CONTENIDO OBS.					
<b>K FIRMAS Y SELLOS</b>							

ECONOMIT S.C.C.				REPÚBLICA DEL ECUADOR				18005412 A					
ADUANA / BANCO				DECLARACION ADUANERA UNICA									
<b>A ADUANA / BANCO</b>				<b>B REFERIDO</b>									
01 N° ORDEN	AÑO	02 ADUANA	CÓDIGO	03 RÉGIMEN	CÓDIGO	04 FECHA / HORA T.E.	05 NÚMERO	06 FECHA RECEP.	07 HORA	08 AFOBO	09 DOCUMENTAL		
005176	2011	Quito	055	EXPORTACIONA	40	19/10/2011 10:28	025-2011-40-040732-1	19/10/2011	10:28				
05 S VTO. ENO	06 BANCO	Ciudad	Oficina	07 FECHA EMISIÓN	08 TIPO DESPACHO								
<b>C. CONTRIBUYENTE / AGENTE</b>													
09 IMPORTADOR / EXPORTADOR OK ROSSES S.A.				10 TIPO Y N° DOC. ID. 1792/28388001		11 CIUDAD QUITO							
12 DIRECCIÓN YASUNI 434 Y AV. EL INCA				13 TELÉFONO 24557405		14 NIVEL COMERCIAL 1							
15 DECLARANTE / AGENTE SERRANOS LOPEZ RAFAEL MAN				16 CÓDIGO 0712		17 SECTOR 21		18 OUI 0111		19 T. DECLARADO USD (IMP-OP, EXM-FOB)		12542.75	
<b>D RÉGIMEN PRECEDENTE / DEPÓSITO</b>													
20 RÉGIMEN PRECEDENTE	AÑO	21 SERIE	22 ADUANA RÉGIMEN	23 FECHA ACEPT.	24 FECHA VENCIM.	25 DEPÓSITO	CÓDIGO	26 N° DE DEP. PAR.					
038610	2011		Quito	28/05/2011	30/09/2011								
<b>E CONSIGNANTE o CONSIGNATARIO / TRANSACCIÓN</b>													
27 CONSIGNANTE / CONSIGNATARIO CORAYA ENTERPRISES OSA				28 DIRECCIÓN 3600 AV. SINONAS 18		29 BENEFICIARIO DEL GDO LOS MIVIVOS		30 PAÍS PROCED. / DESTINO ECUADOR					
31 NATURALEZA TRANSACCIÓN	32 FORMA DE PAGO	33 EXCL.	34 C. ORIG.	35 OT. EX. NO	36 ART. VAL.	37 ALMACÉN	CÓDIGO						
11	17					MO. CONSIGNADO	8000						
38 TIPO DE TRATAMIENTO PRODUCTOS PERECIBLES				39 CÓDIGO DE SOLICITUD DE AFOBO		40 CDD. DE PROD. ACOG. DESP. URGENTE		41 CÓDIGO DE ENCOMIENDA					
								00					
<b>F TRANSPORTE</b>													
42 VÍA DE TRANSPORTE	CÓDIGO	43 FECHA EMBARQUE	44 FECHA LEGADA	45 CARGA	CDD	46 BANDERA	CDD	47 LINEA TRANSPORTE	CDD				
AEREA	4	29/09/2011	29/09/2011	GENERAL	1	CHILE	CL	LAN CHILE	5728				
48 CDD. MANIFIESTO	AÑO	TIPO MANIF.	S. MANIFIESTO	49 AG. CARGA / TRANSP.	CDD	50 N. NAVE / AEREA / MAT. VEH.	51 S. COM. / G. AEREA / C. PORTE						
055	2011	05	9734	FRESH LOGISTICS	1020		3090/021193						
52 NOM. NAVE / MATRÍC. VEH.	53 ADUANA SALIDA	54 VÍA SALIDA	55 ADUANA DESTINO	56 TIPO DESTINO	57 PAÍS DESTINO	58 T. TRAT.							
	055	4		2	ESTADOS UNIDOS	1							
<b>G DETERMINACIÓN BASE IMPONIBLE</b>													
CONCEPTO		MONEDA	T. CAMB. USD	TOTAL MONEDA TRANSACCIÓN	TOTAL EN DÓLARES USD	TOTAL EN MONEDA NACIONAL							
69 FOB		USD	1.000000	12.542.75	12.542.75	12.542.75							
70 FLETE		USD	1.000000										
71 SEGURO													
72 VALOR ADUANA					12.542.75	12.542.75							
73 TOTAL SERIE / PARTIDA		74 PESO NETO (Kg.)	75 PESO BRUTO (Kg.)	76 TOTAL BASTOS	77 TOTAL CONTENEDORES	78 TOTAL U. FÍSICAS	79 TOTAL U. COM.						
		2.527.25	2.955.00	228.00		48.425.00	113.00						
<b>H DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO</b>													
CLASE	NÚMERO	TIPO	EMISIÓN			VIGENCIA			N. SER.	PARTIDA NACIONAL	MONEDA	MONTO USD.	
			EMISOR	PAÍS	FECHA	DESDE	HASTA						
79	3090101830	11	LAN CHILE	EC	15/09/2011	15/09/2011				0803:11.00.00	USD		
71	3090101833	11	LAN CHILE	EC	18/09/2011	18/09/2011				0803:11.00.00	USD		
72	3090101834	11	LAN CHILE	EC	18/09/2011	18/09/2011				0803:11.00.00	USD		
73	3090101835	11	LAN CHILE	EC	17/09/2011	17/09/2011				0803:11.00.00	USD		
74	3090101836	11	LAN CHILE	EC	20/09/2011	20/09/2011				0803:11.00.00	USD		
75	3090101837	11	LAN CHILE	EC	20/09/2011	20/09/2011				0803:11.00.00	USD		
76	3090101837	11	LAN CHILE	EC	22/09/2011	22/09/2011				0803:11.00.00	USD		
77	3090101838	11	LAN CHILE	EC	23/09/2011	23/09/2011				0803:11.00.00	USD		
78	3090101839	11	LAN CHILE	EC	24/09/2011	24/09/2011				0803:11.00.00	USD		
79	3090102192	11	LAN CHILE	EC	29/09/2011	29/09/2011				0803:11.00.00	USD		
<b>I DECLARACIÓN DE LA MERCANCÍA</b>													
N° SERIE	TIPO SUPLEN.	SUBPARTIDA NACIONAL	BREVE DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCÍA	S. CL. EX.	U. FÍSICAS		U. COM.		PESO (Kg.)		MARCAS Y NÚMEROS		T. M.
					CANT. IP.	CANT. OP.	CANT. IP.	CANT. OP.	NETO	BRUTO	ROSA5		
		0000	0002 11.00.00.2 - ROSAS	1	128.00	000.00	113.00		2.527.25	2.955.00			0
TPC1	TPNG	TPRE	PAÍS DE ORIGEN	CÓDIGO	FOB USD	FLETE USD	SEGURO USD	CIF USD					
			ECUADOR	EC	12.542.75			12.542.75					
<b>J OBSERVACIONES</b>													
81 SECUENCIA	82 TIPO OBS.	83 CONTENIDO OBS.											
<b>K FIRMAS Y SELLOS</b>													

ECONINT S.C.C.		REPÚBLICA DEL ECUADOR		DECLARACION ADUANERA UNICA		18005412 A						
<b>A ADUANA / BANCO</b>						<b>B REFERENDO</b>						
01 N° ORDEN	02 AÑO	03 ADUANA	04 CÓDIGO	05 RÉGIMEN	06 CÓDIGO	07 FECHA / HORA T.L.	08 NÚMERO					
005176	2011	Quito	055	EXPORTACION A	40	19/10/2011 10:26	025-2011-40-040732-1					
09 N° YTO. ENO	10 BANCO	Ciudad	Oficina	11 FECHA EMISIÓN	12 TIPO DESPACHO	FECHA RECEP						
				/ /	0	19/10/2011						
<b>C CONTRIBUYENTE / AGENTE</b>						HORA 10:26						
13 EXPORTADOR / EXPORTADOR				14 TIPO / N° DOC. ID.		15 CIUDAD						
C/R ROSAS S.A.				1792123358001		QUITO						
16 DIRECCIÓN				17 TELÉFONO		18 NIVEL COMERCIAL						
YASLINE 404 Y AV. EL INCA				24357408		1						
19 DECLARANTE / AGENTE			20 CÓDIGO	21 SECTOR	22 CIU	23 T DECLARADO USD (IMP-CF, EIM-FOB)						
SERNAVIGOS LOPEZ MANUEL IVAN			0712	21	0111	12349.75						
<b>D RÉGIMEN PRECEDENTE / DEPÓSITO</b>												
24 RÉGIMEN PRECEDENTE AÑO	25 SERIE	26 ADUANA RÉGIMEN	27 FECHA ACEPT.	28 FECHA VENCIM.	29 DEPÓSITO	30 CÓDIGO	31 N° DESP. PAR.					
036510	2011	Quito	25/05/2011	30/09/2011								
<b>E CONSIGNANTE o CONSIGNATARIO / TRANSACCIÓN</b>												
32 CONSIGNANTE / CONSIGNATARIO			33 DIRECCIÓN		34 BENEFICIARIO DEL GRUPO		35 PAÍS PROCED. / DESTINO					
KORAYA ENTERRISSES OSA			3600 AV. SINCINAS 18		LOS MISIVOS		ECUADOR					
36 NATURALEZA TRANSACCIÓN	37 FORMA DE PAGO	38 EXLISE	39 CLORIS	40 UT. EX.	41 MT. VL.	42 ALMACÉN	43 CÓDIGO					
11	17			NO		NO CONSIGNADO	8000					
44 TIPO DE TRATAMIENTO		45 CÓDIGO DE SOLICITUD DE AFORO		46 Cód. de PROD. ACOG. DESP. URGENTE		47 CÓDIGO DE ENOSIO						
PRODUCTOS PERZOBLES						00						
<b>F TRANSPORTE</b>												
48 VÍA DE TRANSPORTE	49 CÓDIGO	50 FECHA EMBAJADA	51 FECHA LLEGADA	52 CARGA	53 Cód.	54 BANDERA	55 Cód.					
AEREA	4	29/09/2011	29/09/2011	GENERAL	1	CHILE	CL					
56 Cód. MANIFIESTO	57 AÑO	58 TIPO MANIF.	59 N. MANIFIESTO	60 AG. CARGA / TRANSP.		61 Cód.	62 NAVE/AEREA/MAT. VEH.					
055	2011	05	9734	FRESH LOGISTICS 1020			30901021793					
63 N° NAVE/MATRIC. VEH.	64 ADUANA SALIDA	65 VÍA SALIDA	66 ADUANA DESTINO	67 TIPO DESTINO	68 PAÍS DESTINO	69 T. TRAT.						
	055	4		2	ESTADOS UNIDOS	1						
<b>G DETERMINACIÓN BASE IMPONIBLE</b>												
70 CONCEPTO	71 MONEDA	72 Y. CAMB. USD	73 TOTAL MONEDA TRANSACCIÓN	74 TOTAL EN DÓLARES USD	75 TOTAL EN MONEDA NACIONAL							
FOB	USD	1,0000000		12,549.75	12,549.75	12,549.75						
76 FLETE	USD	1,0000000										
77 SEGURO												
78 VALOR ADUANA					12,549.75	12,549.75						
79 TOTAL SERIE / PARTIDAS	80 PESO NETO (KGS.)	81 PESO BRUTO (KGS.)	82 TOTAL EXTOS.	83 TOTAL CONTENIDORE	84 TOTAL U. FÍSICAS	85 TOTAL U. COM.						
1	2,537.25	2,955.00	226.00		48425.00	113.00						
<b>H DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO</b>												
86 CLASE	87 NÚMERO	88 TIPO	89 EMISIÓN			90 VIGENCIA			91 N. SER.	92 PARTIDA	93 MONEDA	94 MONTO USD.
			EMISOR	PAÍS	FECHA	DESDE	HASTA					
19	271	26	CAG			28/09/2011	28/09/2011	30/09/2011		0802.11.00.00		
20												
21												
22												
23												
24												
25												
26												
27												
28												
29												
<b>I DECLARACIÓN DE LA MERCANCÍA</b>												
30 N° SERIE	31 TIPO	32 SUBPARTIDA	33 BREVE DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCÍA			34 BRUTOS	35 U. FÍSICAS	36 U. COM.	37 PESO (Kgs.)		38 MARCAS Y NÚMEROS	
000000011000042	0002	0002	-- ROSAS			226.00	633	113.00	2,537.25	2,955.00	ROSA5	
39 TPCI	40 TPNO	41 TPNE	42 PAÍS DE ORIGEN		43 CÓDIGO	44 FOB USD		45 FLETE USD		46 SEGURO USD		47 CIF USD
			ECUADOR		42	12,549.75						12,549.75
<b>J OBSERVACIONES</b>												
48 SECUENCIA	49 TIPO OBS.	50 CONTENIDO OBS.										
<b>K FIRMAS Y SELLOS</b>												