



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

“PLAN DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIOS INTERNACIONALES PARA LA IMPORTACION DE INSUMOS DESDE ALEMANIA PARA EL ACONDICIONAMIENTO DE FLORES Y LA EXPORTACION A LA UNION EUROPEA BAJO EL REGIMEN DE DEVOLUCION CONDICIONADA DE TRIBUTOS DRAW BACK”.

MARÍA ANGÉLICA GAIBOR IBARRA

Tesis presentada como requisito previo a la obtención del grado de:

INGENIERO (A) EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL

SEPTIEMBRE 2012

DEDICATORIA

A ti DIOS que me diste la oportunidad de vivir y de regalarme una familia maravillosa.

A mis padres Rómulo y Edita, les dedico el fruto de todo el esfuerzo realizado en las aulas universitarias, para que el día de hoy pueda culminar mis estudios y seguir mi vida profesional con la firme convicción de que valió la pena todo el esfuerzo realizado por ellos.

A Jean David gracias por estos 4 años de conocernos y en los cuales hemos compartido tantas cosas, por ser la persona que me ha brindado su apoyo incondicional.

A mis tíos que con su cariño siempre estuvieron dispuestos a compartir conmigo sus conocimientos profesionales.

AGRADECIMIENTO

Gracias a mis padres que desde muy pequeña supieron inculcar en mis valores de responsabilidad, trabajo, sencillez y humildad para que el día de hoy pueda desarrollar con éxito todas las actividades que atañen a mi vida, tanto personal como profesional.

A la universidad “ESPE” y a mis profesores un sincero agradecimiento por darme la oportunidad de cruzar por sus aulas e impartir sus conocimientos conmigo, y ser digno representante ante la sociedad ecuatoriana.

A todos quienes de una u otra manera me apoyaron para poder llegar a la culminación de este valioso trabajo.

CERTIFICACIÓN
ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

María Angélica Gaibor Ibarra

DECLARO QUE:

El proyecto de grado denominado PLAN DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIOS INTERNACIONALES PARA LA IMPORTACION DE INSUMOS DESDE ALEMANIA PARA EL ACONDICIONAMIENTO DE FLORES Y LA EXPORTACION A LA UNION EUROPEA BAJO EL REGIMEN DE DEVOLUCION CONDICIONADA DE TRIBUTOS DRAW BACK, ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan en el proyecto, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es mi autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Quito, 27 de septiembre del 2012

María Angélica Gaibor Ibarra

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

CERTIFICADO

Ing. Diego Bohórquez e Ing. Edgar Romero

CERTIFICAN

Que el trabajo titulado *Plan de comercio exterior y negocios internacionales para la importación de insumos desde Alemania para el acondicionamiento de flores y la exportación a la Unión Europea bajo el régimen de devolución condicionada de tributos Draw Back* realizado por *María Angélica Gaibor Ibarra*, ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejército.

Debido a los óptimos resultados, y al ser una propuesta de emprendimiento basada en el perfil profesional se recomienda su publicación.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado realizado en dos tomos y un disco compacto el cual contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (pdf). Autorizan a *María Angélica Gaibor Ibarra* que lo entregue al Ing. *Fabián Guayasamín* en su calidad de Director de la Carrera.

Quito, 27 de septiembre del 2012

Ing. Diego Bohórquez

DIRECTOR

Ing. Edgar Romero

CODIRECTOR

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

AUTORIZACIÓN

Yo, *María Angélica Gaibor Ibarra*

Autorizo a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo *PLAN DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIOS INTERNACIONALES PARA LA IMPORTACION DE INSUMOS DESDE ALEMANIA PARA EL ACONDICIONAMIENTO DE FLORES Y LA EXPORTACION A LA UNION EUROPEA BAJO EL REGIMEN DE DEVOLUCIÓN CONDICIONADA DE TRIBUTOS DRAW BACK*, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Quito, 27 de septiembre de 2012

María Angélica Gaibor Ibarra

Contenido

INDICE DE TABLAS	xiii
INDICE DE FIGURAS	xvi
CAPÍTULO I.....	1
1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS.....	1
1.1 INSUMOS PARA LA PRODUCCIÓN FLORÍCOLA	5
1.2 MARCO LEGAL.....	6
1.3 RÉGIMEN DRAW BACK.....	7
1.4 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA	10
CAPÍTULO II.....	12
2. ESTUDIO DE MERCADO.....	12
2.1 OBJETIVOS	12
2.1.1 OBJETIVO GENERAL	12
2.1.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS	12
2.2 SECTORES PRODUCTIVOS.....	12
2.3 CIFRAS COMERCIALES	16
2.4 OFERTA EXPORTABLE	19
2.5 CUESTIONARIO	21
2.6 RESULTADOS OBTENIDOS	26
CAPÍTULO III.....	38
3. PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS DE COMERCIO EXTERIOR.....	38
3.1 PATENTE MUNICIPAL.....	39
3.2 REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES	41
3.2.1 REQUISITOS DEL RUC PARA PERSONAS NATURALES.....	41
3.3 OPERADOR ECONÓMICO AUTORIZADO.....	48
3.3.1 IMPORTADOR	49
3.3.2 ENTREGA DE DOCUMENTACION EN LA VENTANILLA DE SECRETARIA.....	60
3.3.3 EXPORTADOR	60
3.3.4 ENTREGA DOCUMENTACION EN EL SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS DEL ECUADOR PARA REGISTRARSE COMO EXPORTADOR.....	65

3.4	TRANSPORTE INTERNACIONAL	70
3.5	ASEGURADORAS	70
3.6	NEGOCIACIÓN	70
3.6.1	TIPOS DE NEGOCIACIÓN:.....	71
3.6.2	TÉRMINO DE NEGOCIACIÓN.....	71
3.6.3	FORMA DE PAGO	74
3.6.4	LA CARTA DE CRÉDITO	75
3.7	IMPORTACIÓN PARA EL CONSUMO	77
3.7.1	PROCESO DE IMPORTACIÓN.....	78
3.7.2	DECLARACIÓN ADUANERA.....	79
3.7.3	DOCUMENTOS PARA LA DECLARACIÓN	84
3.7.4	DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO	84
3.7.5	DOCUMENTOS DE SOPORTE	84
3.7.6	TRIBUTOS AL COMERCIO EXTERIOR	85
3.7.7	AD - VALOREM	85
3.7.8	FONDO DE DESARROLLO PARA LA INFANCIA	85
3.7.9	IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	86
3.8	DECLARACIÓN ANDINA DEL VALOR.....	86
3.8.1.....	EXIGENCIA DE LA DECLARACIÓN ANDINA DEL VALOR.	86
3.9	DETERMINAR EL SISTEMA DE UNITARIZACIÓN DE LA CARGA... 87	
3.9.1	PALETIZACIÓN	87
3.9.2	CONTENERIZACIÓN	88
3.9.3	EMBALAJE	88
3.10	CERTIFICADOS QUE SE DEBEN OBTENER PARA EL INGRESO A LA REPÚBLICA FEDERAL DE ALEMANIA.....	90
3.10.1	CERTIFICADO DE CALIDAD	90
3.10.1.1	REQUISITOS	91
3.10.2	CERTIFICADO DE ORIGEN	93
3.10.2.1	REQUISITOS	93
3.10.2.2	TRÁMITE A SEGUIR	94

3.11 INLAND	97
3.12 AUTORIZACIÓN PARA EL INGRESO Y SALIDA DE VEHÍCULOS	97
3.13 ORDEN DE EMBARQUE O RÉGIMEN 15	97
3.14 EXPORTACIÓN DEFINITIVA.....	97
3.14.1 PROCESO DE EXPORTACION	98
3.15 DRAW BACK	99
3.15.1 PRESENTACIÓN DE LA SOLICITUD	99
3.15.2 PLAZOS.....	99
3.15.3 PARA LAS EXPORTACIONES	99
3.15.4 PARA LAS IMPORTACIONES	100
3.15.5 EXCLUSIONES.....	100
3.15.6 FORMA DE DEVOLUCIÓN DE LOS IMPUESTOS RESTITUIDOS.....	100
3.15.7 FUNDAMENTO LEGAL.....	101
CAPÍTULO IV.....	103
4. PLAN DE NEGOCIOS DE EXPORTACION.....	103
4.1 RESUMEN EJECUTIVO	103
4.1.1 ELEMENTOS FUNDAMENTALES DEL PLAN DE EXPORTACIÓN	103
4.1.2 DESCRIPCIÓN DE LOS NEGOCIOS Y MERCADOS OBJETIVO.....	104
4.2 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	105
4.2.1 HISTORIA	105
4.2.2 METAS Y OBJETIVOS	105
4.2.3 COMPETENCIA CENTRAL DE DIMENTION FLOWERS	106
4.2.4 GERENCIA.....	106
4.2.5 PROCESO DE PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN	107
4.2.6 PROCESO DE PRODUCCIÓN FLORÍCOLA	108
4.2.6.1 ETAPAS DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN.....	111
4.2.6.1.1 SIEMBRA Y CULTIVO	111
4.2.6.1.2 RIEGO Y FERTILIZACIÓN	112

4.2.6.1.3	POST – COSECHA	112
4.3	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO	113
4.3.1	OPORTUNIDAD PARA EXPORTAR	113
4.3.1.1	ALEMANIA.....	114
4.3.2	POTENCIAL DE CRECIMIENTO	114
4.3.3	ESTRATEGIA DE PRODUCTO	114
4.4	ANÁLISIS DEL MERCADO EXTRANJERO	115
4.4.1	RAZONES PARA EXPORTAR.....	115
4.4.2	RAZONES QUE DETERMINARON LA ELECCIÓN DEL MERCADO	116
	EXTRANJERO QUE DESEA CAPTAR.....	116
4.4.3	PERFIL DEL PAÍS	118
4.4.3.1	POBLACIÓN Y GEOGRAFÍA	118
4.4.3.2	RELACIONES COMERCIALES.....	120
4.4.3.3	REGULACIONES Y RESTRICCIONES	121
4.4.3.4	REGULACIONES	121
4.4.3.5	NORMAS TÉCNICAS	122
4.4.3.6	ESTÁNDARES DE CALIDAD EUROPEOS	122
4.4.3.7	TARIFAS	123
4.4.3.8	PROHIBICIONES	123
4.4.3.9	REQUISITOS PARA EXPORTAR.....	123
4.4.3.10	ACCESO A MERCADOS PARA EL ECUADOR.....	123
4.4.3.10.1	BARRERAS ARANCELARIAS	123
4.4.3.10.2	BARRERAS NO ARANCELARIAS.....	126
4.4.3.10.2.1	REQUISITOS GENERALES DE ENTRADA	126
4.4.3.10.2.2	EMPAQUE Y ETIQUETADO.....	126
4.4.3.10.2.3	NORMAS DE ETIQUETADO	127
4.4.3.10.2.4	REQUISITOS SANITARIOS Y FITOSANITARIOS.....	128
4.4.3.10.2.5	REQUISITOS DE CALIDAD.....	128
4.4.3.10.2.6	ISO 9001-2000.....	129

4.4.3.10.2.7	REQUISITOS AMBIENTALES	129
4.4.4	PERFIL DE LA INDUSTRIA	129
4.4.5	ANÁLISIS DE LOS COMPETIDORES	130
4.5	ESTRATEGIAS DE INGRESO AL MERCADO	131
4.5.1	EXPORTACIÓN DIRECTA	131
4.5.2	EXPORTACIÓN INDIRECTA	132
4.5.3	OPCIONES DE COMERCIO ELECTRÓNICO	133
4.5.4	ESTRATEGIAS DE FIJACIÓN DE PRECIOS	133
4.5.5	ESTRATEGIAS DE VENTA Y PROMOCIÓN	134
4.5.5.1	PUBLICIDAD	134
4.5.5.2	PROMOCIÓN	135
4.5.6	LOGÍSTICA Y TRANSPORTE	135
4.6	ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS	137
4.6.1	RIEGO DEL PAÍS	137
4.6.2	RIESGO COMERCIAL	137
4.6.3	RIESGO INTERNO	138
4.6.4	RIESGO DE MERCADO	138
4.6.5	RIESGO POLÍTICO	139
4.7	CONSULTORÍA PARA MEJORAMIENTO DE PROCESOS	139
CAPÍTULO V.....		140
5.	ANÁLISIS FINANCIERO DRAW BACK	140
5.1	CANTIDAD IMPORTADA	140
5.2	IMPORTACIONES ESTIMADAS (GASTOS):	141
5.3	EXPORTACIONES ESTIMADAS (INGRESOS).....	145
5.4	MATRIZ INSUMO PRODUCTO	146
5.5	COMPARATIVO	147
6. CONCLUSIONES.....		148
7. RECOMENDACIONES.....		149
8. ANEXOS.....		151
ANEXO 1		151

ANEXO 2.....	180
ANEXO 3.....	181
ANEXO 4.....	182
ANEXO 5.....	183
ANEXO 6.....	198
ANEXO 7.....	199
9. BIBLIOGRAFÍA	200
10.LINKOGRAFÍA.....	200

INDICE DE TABLAS

TABLA 1.1 INSUMOS FLORICOLAS; DIMENSION FLOWERS.	5
TABLA 1.2 CLASIFICACION ARANCELARIA DE LOS INSUMOS FLORICOLAS; ARANCEL DE IMPORTACIONES.	11
TABLA 2.1 PRINCIPALES EMPRESAS FLORICOLAS; HTTP://GUIALOCAL.COM.EC/	15
TABLA 2.2 PRINCIPALES DESTINOS DE LAS FLORES ECUATORIANAS; PROEcuador.....	17
TABLA 2.3 EXPORTACIONES DE FLORES ECUATORIANAS; PROEcuador.....	20
TABLA 2.4 VARIEDAD DE FLORES	26
TABLA 2.5 FECHAS DE MAYOR DEMANDA	27
TABLA 2.6 PRECIO PROMEDIO DE LAS FLORES.....	29
TABLA 2.7 FACTORES QUE INFLUYEN EN EL PRECIO DE LAS FLORES	31
TABLA 2.8 INSUMOS PARA EL ACONDICIONAMIENTO DE LAS FLORES	33
TABLA 2.9 CANTIDAD PROMEDIO EXPORTADA EN CAJAS DE LAS EMPRESAS FLORICOLAS	35
TABLA 2.10 CANTIDAD PROMEDIO EXPORTADA EN TALLOS DE LAS EMPRESAS FLORICOLAS	37
TABLA 3.1 LIBRE AL COSTADO DEL BUQUE; PUDELECO	72
TABLA 3.2 COSTO Y FLETE; PUDELECO	73
TABLA 4.1 COMPETENCIA CENTRAL.....	106
TABLA 5.1 IMPORTACIÓN.....	140
TABLA 5.2 IMPORTACIÓN GLOBAL DE LOS INSUMOS.....	141
TABLA 5.3 IMPORTACIÓN CAPUCHONES	142
TABLA 5.4 IMPORTACIÓN PAPEL CELOFAN	143
TABLA 5.5 IMPORTACIÓN DE ZUNCHOS PLASTICOS	144
TABLA 5.6 EXPORTACIÓN DE ROSAS	145
TABLA 5.7 IMPORTACION SIN DRAW BACK.....	147
TABLA 5.8 COMPARATIVO DE LA APLICACIÓN DEL REGIMEN	147
TABLA 8.1 IMPORTACIONES DE FERTILIZANTES AÑO 2007 – 2008; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	151
TABLA 8.2 IMPORTACIONES DE FERTILIZANTES AÑO 2009 – 2010; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	152
TABLA 8.3 IMPORTACIONES DE FERTILIZANTES AÑO 2011; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	153

TABLA 8.4 IMPORTACIONES DE CINTA DE EMBALAJE AÑO 2007 – 2008; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	154
TABLA 8.5 IMPORTACIONES DE CINTA DE EMBALAJE AÑO 2009 – 2010, BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	155
TABLA 8.6 IMPORTACIONES DE CINTA DE EMBALAJE AÑO 2011; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	156
TABLA 8.7 IMPORTACIONES DE ETIQUETAS AÑO 2007 – 2008; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	157
TABLA 8.8 IMPORTACIONES DE ETIQUETAS AÑO 2009 – 2010; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	158
TABLA 8.9 IMPORTACIONES DE ETIQUETAS AÑO 2011; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	159
TABLA 8.10 IMPORTACIONES DE FUNDAS PLASTICAS AÑO 2007 – 2008, BANCO CENTRAL DE ECUADOR.....	160
TABLA 8.11 IMPORTACIONES DE FUNDAS PLASTICAS AÑO 2009 – 2010; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	161
TABLA 8.12 IMPORTACIONES DE FUNDAS PLASTICAS AÑO 2011, BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	162
TABLA 8.13 IMPORTACIONES DE MALLAS PLASTICAS, CAPUCHON, PAPEL CELOFAN, ESPONJAS Y ZUNCHOS PLASTICOS AÑO 2007 – 2008; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	163
TABLA 8.14 IMPORTACIONES DE MALLAS PLASTICAS, CAPUCHON, PAPEL CELOFAN, ESPONJAS Y ZUNCHOS PLASTICOS AÑO 2009 – 2010; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	164
TABLA 8.15 IMPORTACIONES DE MALLAS PLASTICAS, CAPUCHON, PAPEL CELOFAN, ESPONJAS Y ZUNCHOS PLASTICOS AÑO 2011; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	165
TABLA 8.16 IMPORTACIONES DE GRAPAS AÑO 2007 – 2008; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	166
TABLA 8.17 IMPORTACIONES DE GRAPAS AÑO 2009 – 2010; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	167
TABLA 8.18 IMPORTACIONES DE GRAPAS AÑO 2011; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.....	168
TABLA 8.19 IMPORTACIONES DE LIGAS DE CAUCHO AÑO 2007 – 2008; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	169
TABLA 8.20 IMPORTACIONES DE LIGAS DE CAUCHO AÑO 2009 – 2010; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	170
TABLA 8.21 IMPORTACIONES DE LIGAS DE CAUCHO AÑO 2011; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	171

TABLA 8.22 IMPORTACIONES DE CAJAS DE CARTON CORRUGADO AÑO 2007 – 2008; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	172
TABLA 8.23 IMPORTACIONES DE CAJAS DE CARTON CORRUGADO AÑO 2009 – 2010; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	173
TABLA 8.24 IMPORTACIONES DE CAJAS DE CARTON CORRUGADO AÑO 2011; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	174
TABLA 8.25 IMPORTACIONES DE CAJAS DE CARTON SIN CORRUGAR AÑO 2007 – 2008; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	175
TABLA 8.26 IMPORTACIONES DE CAJAS DE CARTON SIN CORRUGAR AÑO 2009 – 2010; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	176
TABLA 8.27 IMPORTACIONES DE CAJAS DE CARTON SIN CORRUGAR AÑO 2011; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	177
TABLA 8.28 IMPORTACIONES PAPEL PERIODICO AÑO 2007 – 2008; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	178
TABLA 8.29 IMPORTACIONES PAPEL PERIODICO AÑO 2009 – 2010; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	179
TABLA 8.30 IMPORTACIONES PAPEL PERIODICO AÑO 2011; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	179

INDICE DE FIGURAS

FIGURA 2.1 PRODUCCION VARIEDAD DE FLORES.....	27
FIGURA 2.2 FECHAS ESPECIALES DE MAYOR DEMANDA.....	28
FIGURA 2.3 PRECIO PROMEDIO DE LAS FLORES DE LAS EMPRESAS FLORICOLAS	30
FIGURA 2.4 FACTORES QUE INFLUYEN EN EL PRECIO DE LAS FLORES	31
FIGURA 2.5 INSUMOS PARA EL ACONDICIONAMIENTO DE LAS FLORES	33
FIGURA 2.6 CANTIDAD PROMEDIO EXPORTADA EN CAJAS DE LAS EMPRESAS FLORICOLAS	35
FIGURA 2.7 CANTIDAD PROMEDIO EXPORTADA MENSUALMENTE EN TALLOS DE LAS EMPRESAS FLORICOLAS	37
FIGURA 3.1 PROCEDIMIENTOS DE COMEX	39
FIGURA 3.2 SERVICIO DE RENTAS INTERNAS	42
FIGURA 3.3 BUSQUEDA DEL LINK DE AGENCIAS	42
FIGURA 3.4 AGENCIAS SRI EN QUITO.....	43
FIGURA 3.5 AGENCIAS QUITO	43
FIGURA 3.6 CEDULA DE CIUDADANIA.....	44
FIGURA 3.7 PAPELETA DE VOTACION.....	44
FIGURA 3.8 CARTILLA DE AGUA	45
FIGURA 3.9 REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES.....	46
FIGURA 3.10 OPERADOR ECONOMICO AUTORIZADO; ADUANA	49
FIGURA 3.11 FORMULARIO INGRESO DE DATOS; ADUANA.....	50
FIGURA 3.12 DATOS; ADUANA	50
FIGURA 3.13 DATOS; ADUANA	51
FIGURA 3.14 DATOS; ADUANA	51
FIGURA 3.15 DATOS; ADUANA	52
FIGURA 3.16 DATOS; ADUANA	52
FIGURA 3.17 DATOS; ADUANA	52
FIGURA 3.18 DATOS; ADUANA	52
FIGURA 3.19 DATOS; ADUANA	53
FIGURA 3.20 DATOS; ADUANA	53
FIGURA 3.21 DATOS; ADUANA	53
FIGURA 3.22 ADUANA.....	55
FIGURA 3.23 SOLICITUD DE CONCESIÓN O REINICIO DE CLAVE DEL OEA.....	57
FIGURA 3.24 SOLICITUD.....	59
FIGURA 3.25 OPERADOR ECONOMICO AUTORIZADO; ADUANA	60

FIGURA 3.26 DATOS.....	61
FIGURA 3.27 DATOS; ADUANA	61
FIGURA 3.28 DATOS; ADUANA	61
FIGURA 3.29 DATOS; ADUANA	62
FIGURA 3.30 DATOS; ADUANA	62
FIGURA 3.31 DATOS; ADUANA	62
FIGURA 3.32 DATOS; ADUANA	63
FIGURA 3.33 DATOS; ADUANA	63
FIGURA 3.34 DATOS.....	63
FIGURA 3.35 DATOS.....	63
FIGURA 3.37 SOLICITUDES	65
FIGURA 3.36 SENAE; ADUANA.....	65
FIGURA 3.38 SOLICITUD DE CONCESIÓN O REINICIO	67
FIGURA 3.39 LINK OCES	68
FIGURA 3.40 SENAE	68
FIGURA 3.41 INGRESO AL SISTEMA	69
FIGURA 3.42 SISTEMA.....	69
FIGURA 3.43 INCOTERMS	74
FIGURA 3.44 PROCESO DE IMPORTACIÓN	78
FIGURA 3.45 PALLET	87
FIGURA 3.46 CONTENEDOR.....	87
FIGURA 3.47 PALLET PIP.....	88
FIGURA 3.48 OBTENCIÓN DEL CERTIFICADO DE CONFORMIDAD CON SELLO DE CALIDAD INEN	92
FIGURA 3.49 PROCESO DE OBTENCIÓN DEL CERTIFICADO DE ORIGEN	95
FIGURA 3.50 PROCESO DE OBTENCIÓN DEL CERTIFICADO FITOSANITARIO DE EXPORTACION.....	96
FIGURA 3.51 PROCESO DE EXPORTACIÓN	98
FIGURA 4.1 EXPORTACION DE ROSAS	107
FIGURA 4.2 SELECCIÓN DE LAS ROSAS	108
FIGURA 4.3 FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN DE FLORES	110
FIGURA 4.4 IMPORTACIONES MUNDIALES; PROECUADOR.....	116
FIGURA 4.5 PRINCIPALES COMPRADOES DE LAS FLORES; PROECUADOR.....	117
FIGURA 4.6 REQUISITOS PARA EL MERCADO EUROPEO; EXPORT HELPDESK	124
FIGURA 4.7 IMPORTADORES MUNDIALES DE FLORES; MACMAP	125

FIGURA 4.8 PRINCIPALES EXPORTADORES DE FLORES; TRADE MAP	
.....	131
FIGURA 4.9 CANAL DE DISTRIBUCIÓN DIRECTO	133

EXTRACTO

El estudio presentado a continuación se relaciona con un plan de Comercio Exterior y Negociación Internacional para la importación de insumos desde Alemania para el acondicionamiento de flores y la exportación a la Unión Europea bajo el régimen de devolución condicionada de tributos Draw Back.

La presente tesis trata de la industria florícola del Ecuador en especial de la exportación de las rosas hacia el mercado alemán, el mismo que se ha convertido en una actividad muy importante para el desarrollo del país y a la vez en uno de los rubros que genera más ingresos por exportaciones no tradicionales.

La importación de insumos, que son bienes que se incorporan al proceso productivo de las rosas y que, con el trabajo de los obreros, empleados y el apoyo de la maquinaria, son acondicionados para darle un valor agregado al producto terminado.

El Draw Back es el régimen mediante el cual las empresas exportadoras pueden obtener la devolución de los tributos de importación pagados sobre insumos, envases o acondicionamientos que formen parte del bien a exportar, dentro de plazos establecidos según el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión.

EXTRACT

The study presented later relates to a plan of Exterior Trade and International Negotiation for the import of inputs from Germany for the conditioning of flowers and the export to the European Union under the regime of return determined of taxes Draw Back.

The present thesis treats about the industry of flowers in Ecuador especially, in the case exportation of the roses towards the German market, that has turned into a very important activity for the development of the country and simultaneously into one of the items that generates more income for not traditional exports.

The inputs, they are goods that join to the productive process of the roses and that with the help of the employees and the support of the machinery, are conditioned to give him a value added to the finished product.

The Draw Back is the regime by means of which the exporting companies can obtain the return of the taxes of import paid on inputs, conditionings that form a part of the good to exporting, inside period established according to the Organic Code of the Production, Trade and Investment.

JUSTIFICACIÓN

El principal motivo del presente estudio, es competir en el mercado extranjero y las formas más idóneas son a través de la calidad y el costo, puesto que la calidad de los productos ecuatorianos y puntualmente el florícola es indiscutible, nos queda únicamente como escollo el competir por costos. Los tributos han sido implementados por los gobiernos como una forma de desalentar las importaciones llegando al caso de aplicar a los insumos productivos, lastimosamente también aquellos que participan en la producción exportable florícola.

Es importante implementar una estrategia de optimización de costos sin que esté en nuestras manos el obviar el pago de derecho de los insumos florícolas pero el gobierno a través de la promulgación del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES nos oferta una gama importante de regímenes aduaneros entre ellos los devolutivos.

Los productores en nuestro país por el desconocimiento del Régimen especial Draw back se han visto en la necesidad de invertir en otros negocios productivos, ya que en el sector florícola los insumos que necesitan para la producción y comercialización de la flores a nivel nacional e internacional han tenido que ser importados de diferentes país para reducir sus costos de producción y al mismo tiempo entregar un producto de calidad. Al hacer uso de dicho régimen podremos entender de qué manera los productores podrán obtener la devolución total o parcial de los tributos al Comercio Exterior.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

- Diseñar un plan de comercio exterior y negocios internacionales para la importación de insumos desde Alemania para el acondicionamiento de flores y la exportación bajo el régimen de devolución condicionada de tributos Draw back.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Identificar las características de las líneas de productos a ser analizados, sus usos, beneficios, historia y su clasificación arancelaria.

Realizar un análisis de factores legales de Comercio Exterior bajo las perspectivas de convenios internacionales, Política Nacional, Regímenes Aduaneros, Procedimientos Logísticos y de nacionalización de mercancías.

- Elaborar un estudio de mercado de la oferta y demanda de los insumos a ser importados, adicionalmente identificar la demanda de flores en el exterior.
- Diseñar el plan logístico y de procedimientos para la importación de la mercancía y su comercialización.
- Plantear estrategias de Negocios Internacionales y de Comercio Exterior para la comercialización de la mercancía.
- Evaluar el proyecto mediante el análisis financiero de la inversión y los indicadores de rentabilidad.

CAPÍTULO I.

1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS

La floricultura ecuatoriana es reconocida por sus bondades como la calidad, variedad de flores y su textura, por la capacidad de producción de los trabajadores y empresarios; lo que ha permitido que el Ecuador ocupe el tercer lugar entre los principales exportadores de flores y colocando a la rosa ecuatoriana principalmente en destinos como Alemania, Estados Unidos de América, Reino Unido, Países Bajos (Holanda), Federación de Rusia, Francia, Japón, Bélgica, Italia, Suiza, Austria y Canadá; esto se debe al esfuerzo de las autoridades nacionales y empresarios que promocionan por el mundo nuestros productos.

Las flores son un producto primario, considerado como un bien de lujo en ciertos países, la elasticidad de las flores ante variaciones del precio es muy alta, es decir, que cualquier alza produce un inmediato efecto negativo en la demanda; pero también sucede lo contrario; los descensos son muy favorables para los consumidores, como no se trata de un producto de primera necesidad, su demanda es muy sensible ante las distintas variables económicas que afecten el ingreso en los países importadores.

La producción y exportación de flores es una de las actividades más dinámicas en términos de su importancia dentro del Producto Interno Bruto y la Balanza Comercial. La floricultura en uno de los sectores que más contribuye a la economía ecuatoriana, la evolución de este sector productivo se enmarca dentro de las normas generales aplicables a las diferentes actividades privadas. El sector florícola ecuatoriano es uno de los ejemplos en los que una Nación no necesita contar con una ventaja nacional en todos los sectores proveedores a fin de conseguir ventaja competitiva, debido a que los insumos que utiliza con excepción de la provisión de plantas para el cultivo y acondicionamiento de flores, no tiene un efecto significativo

en la innovación o en el rendimiento de los procesos o productos, ya que se pueden adquirir con facilidad en el mercado internacional.

La contribución de los sectores proveedores en la creación y mantenimiento de una ventaja competitiva en el sector florícola, guarda relación con el apoyo brindado en la dotación de los insumos y materiales necesarios que han permitido el incremento de la oferta ecuatoriana de flores en los mercados internacionales, en algunos casos se han convertido en el canal para la transmisión de información sobre nuevos procesos, mercados e innovaciones.

Según el análisis de la industria florícola y su comportamiento crediticio la floricultura en el Ecuador constituye una de las actividades que más rubros genera para los ingresos por exportaciones no tradicionales del país, generando cerca de 76.758 empleos directos, según la Superintendencia de bancos y seguros. A nivel mundial, Ecuador se ha situado dentro de los principales exportadores de flores, ocupando el tercer lugar en las exportaciones mundiales de este producto.

El sector florícola tuvo sus inicios en el año de 1983 y sus exportaciones empezaron en 1985, comenzando a tener un aumento en la economía del país y a ocupar gran parte de la población económicamente activa en calidad de mano de obra, debido a la demanda que las flores tienen en el mercado extranjero, la competencia local ha llevado a que las empresas cada día sean más competitivas entre ellas; la floricultura es un sector que ha enfrentado grandes necesidades de tipo financiero, comercial, político y ambiental; lo que para los exportadores es un problema ya que deben considerar una política de facilitación para la exportación.

La exportación de flores en los diferentes años tiene meses en los cuales la cantidad exportada es mayor que en los otros, esto es lógico puesto que las personas compran más flores para las festividades como el día del Amor y la Amistad, el día de la Mujer, el día de la Madre o Padre, para el día de los Difuntos; todas estas fechas son celebradas a nivel mundial, por tal motivo es natural pensar que esta serie tenga estacionalidad en algunos meses.

El régimen de devolución condicionada de tributos permite al sector exportador de flores acogerse a este para obtener la devolución total o parcial de los tributos efectivamente pagados en la importación de mercancías que se exporten, y son beneficiarios de este los contribuyentes, personas naturales o jurídicas que exporten mercancías utilizando en el proceso de producción materias primas, insumos, envases o acondicionamientos, sean estos importados directamente por el exportador, o adquiridos localmente a importadores directos, por ejemplo: en el Ecuador se produce flores, con tecnología colombiana, insumos alemanes y semillas españolas. En la actualidad la rosa en nuestro país es uno de los productos que ha generado gran parte de sus ingresos al sector productivo y es considerado también como uno de los rubros más importantes dentro de los productos no tradicionales. Según datos tomados de la Revista “La Flor” establece que se genera alrededor de USD 300 millones anuales de exportación y 500 mil fuentes de empleo.

La situación geográfica del país permite contar con micro climas y una luminosidad que proporciona características únicas a las flores lo que les confiere prestigio y reconocimiento en el mercado internacional, los exportadores ecuatorianos dan importancia al medio ambiente y a los aspectos sociales.

Las empresas ecuatorianas cuentan con certificaciones Sello Verde el que permite orientar a los consumidores al interior de una sociedad, buscando que éstos prefieran productos o servicios que afecten en menor grado el medio ambiente, en comparación con productos o servicios similares; se trata de un conjunto de símbolos registrados y reconocidos que usualmente certifican ante la sociedad, que el producto cumple con una serie de requisitos y normas establecidas con miras a proteger el ambiente de una comunidad.

El presente trabajo se lo va a realizar por medio de un consultor el cual es un profesional que provee de consejo experto en un dominio particular o área de experiencia, sea mantenimiento, contabilidad, tecnología, recursos humanos, ventas, comercio exterior para el mejoramiento en los procesos de las empresas.

La principal función de un consultor es asesorar en las cuestiones sobre las que posee un conocimiento especializado. Los consultores también poseen una especialización dentro de su actividad, este profesional debe poseer las siguientes características:

1. Paciente: Base del éxito del consultor dentro de la empresa: Se debe recordar que la paciencia es el principio de una buena relación entre el consultor y el cliente. Recuerda que tu cliente generalmente ya no la tiene y que tú debes conservarla. Debes permitir que la gente experimente contigo.

2. Objetivo: No se debe perder en ningún momento el sentido de lo que estamos haciendo. Los problemas y desacuerdos nos pueden hacer perder la visión y el objetivo de nuestra misión. Debemos siempre tener en cuenta hacia dónde va nuestra principal contribución. Oriéntate a procesos, no a funciones.

3. Independiente: El consultor no es parte integrante de ninguno de los equipos de la organización, y puede ofrecer un punto de vista imparcial, comprometido sólo con los grandes objetivos de la organización, más allá de los marcos de referencia (paradigmas) y los intereses particulares de las diferentes áreas.

4. Analítico: La misión del consultor es identificar los límites y definirlos. Debes ver más atrás de lo que se te ofrece. Tu análisis tiene que tomar en cuenta, entre otros aspectos:

- Identificación de: ¿Qué hago yo?, ¿Con qué herramientas dispongo?, ¿Qué es lo que hago mejor?, ¿Qué es lo que me falta aprender?, ¿Dónde están los procesos de negocio? Un proceso de negocio: ¿Dónde se hace el dinero en la empresa?
- Tomar en cuenta el ambiente que rodea a nuestro cliente: clientes, proveedores, etc., y atacar todos los puntos posibles del problema.
- Aspectos psicológicos en tu cliente, considerar la viabilidad del trabajo en equipo, dar el enfoque de ser socios de negocio con nuestro cliente.
- Cuestionate siempre todo.

5. Específico: No solamente se debe dar “que hacer”, también se debe dar el cómo y el cuándo hacerlo. Debes ser cuidadoso al dar tus opiniones y juicios de valor. Definir los límites de intervención del modelo.

6. Generador de alternativas: El cliente espera que se le den alternativas.

- Haz preguntas específicas sobre todos los aspectos de la empresa

- Genera un modelo de intervención que te permita crear y proponer nuevos caminos y soluciones.
- Utiliza tu inventiva en las entrevistas con tu cliente para obtener la información que necesitas.
- Haz preguntas: tu cliente tiene la respuesta.

1.1 INSUMOS PARA LA PRODUCCIÓN FLORÍCOLA

Los insumos son bienes y servicios que incorporan al proceso productivo las unidades económicas y que, con el trabajo de los obreros y empleados y el apoyo de las máquinas, son transformados en otros bienes o servicios con un valor agregado mayor.

En la tabla N° 1.1 se detalla los principales insumos para el acondicionamiento de la producción de las flores.

<u>INSUMOS</u>
Fertilizantes
Cinta de embalaje
Etiqueta
Fundas plásticas
Mallas plásticas
Grapas
Ligas de caucho
Capuchón
Papel celofán
Cajas de cartón corrugado
Cajas de cartón sin corrugar
Esponjas
Papel periódico
Zunchos plásticos

TABLA 1.1 INSUMOS FLORICOLAS; DIMENTION FLOWERS.

1.2 MARCO LEGAL

La Constitución Política de la República del Ecuador señala que toda actividad que contribuya al desarrollo del país está considerada en esta, del cual nacen las leyes, reglamentos, resoluciones y ordenanzas que contribuyen al establecimiento de proyectos. En el campo que nos corresponde; la actividad florícola está ligada en sus procesos, estrictamente con los recursos: humanos, naturales, bioquímicos y de capital, que son atendidos por cada ministerio correspondiente, los gobiernos municipales, provinciales, las entidades autónomas y adscritas, las ONGS y fundaciones, quienes velan por el cumplimiento de la ley y dan las facilidades para su observancia, mediante asesorías, estudios de otorgamiento de permisos y licencias, efectuando controles y monitoreo, a fin de que la actividad florícola se desarrolle hacia el logro de sus objetivos, los mismos que generan beneficios múltiples.

Según el artículo 86 el artículo 86 de la Constitución del Ecuador indica que el Estado protegerá el derecho de la población a vivir en un medio ambiente sano y ecológicamente equilibrado, que garantice un desarrollo sustentable. El mismo que controlara que este derecho no sea afectado y garantizará la preservación de la naturaleza.

En el contexto de la Constitución del Ecuador en el artículo 88 señala que toda decisión estatal que pueda afectar al medio ambiente, deberá contar previamente con los criterios de la comunidad, para lo cual ésta será debidamente informada. La ley garantizará su participación.

En el artículo 89 de la Constitución Política de la República del Ecuador exterioriza que el Estado tomará medidas orientadas a la consecución de los siguientes objetivos:

1. Promover al sector público que utilicen tecnología que no perjudiquen al medio ambiente

2. Incentivar a quienes manejen o realicen acciones ambientales sanas otorgando estímulos tributarios.

3. Normar la propagación del medio ambiente (CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR. Sección segunda del medio ambiente ART. 86,88 y 89)

Además se debe tomar en cuenta las normas ISO 14000 que son aceptadas internacionalmente, las que determinan como implantar un Sistema de Gestión Ambiental (SGA). La norma está diseñada para conseguir un equilibrio entre el mantenimiento de la rentabilidad y la reducción de los impactos en el ambiente; está enfocada a cualquier organización, de cualquier tamaño o sector, que busca reducir los impactos en el ambiente y cumplir con la legislación nacional en materia ambiental.

1.3 RÉGIMEN DRAW BACK

El Draw Back es el régimen que permite al sector exportador gozar de los beneficios de este, para obtener la devolución total o parcial de los impuestos efectivamente pagados en la importación de mercancías destinadas a la exportación.

Según el Art. 157. del Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones Devolución Condicionada es el régimen que permite obtener la devolución automática total o parcial de los tributos al comercio exterior pagados por la importación de las mercancías que se exporten dentro de los plazos y porcentajes que señale el reglamento de este Código, en los siguientes casos:

- a. Las utilizadas en el país en un proceso de transformación;
- b. Las incorporadas a la mercancía; y,
- c. Los envases o acondicionamientos.

Se pueden acoger a este régimen aduanero los operadores de comercio exterior que exporten mercancías de manera definitiva y que utilicen o incorporen envases o acondicionamientos, materias primas, insumos, importados por el exportador o por las compradas a un importador directo. (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones Art. 157.)

En el artículo 171 del Reglamento al título de Facilitación Aduanera para el Comercio de Libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones señala que el procedimiento para acogerse a este régimen el exportador debe presentar una Declaración Aduanera Simplificada (DAS), y como documento de soporte presentará la matriz insumo producto de los bienes de exportación, de conformidad con lo que establezca la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

La devolución condicionada de tributos deberá efectuarse una vez que hayan cumplido con las formalidades exigidas para el régimen aduanero de exportación definitiva de las mercancías, y siempre que el proceso de importación de la mercancía que se pretende acoger a estos beneficios, se haya completado conforme los procedimientos aduaneros.

Si en caso que el SENA detectare falsedad o inconsistencia en la Declaración Aduanera Simplificada presentada por los exportadores y/o en los documentos de soporte correspondientes, producto del cual se obtenga indebidamente la devolución de tributos, se procederá a sancionar con lo dispuesto en el artículo 178 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones y el presente Reglamento.

En el contexto del artículo 172 del Reglamento al título de Facilitación Aduanera para el Comercio de Libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones se reconocen formas de devolución en el cual el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador podrá realizar la devolución de tributos a través de nota de crédito o mediante acreditación bancaria, según lo solicite el exportador, y de acuerdo a los procedimientos específicos dictados para el efecto. Sin embargo, previo a la devolución, se compensará total o parcialmente las deudas tributarias firmes que el exportador mantuviere con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, de acuerdo a las disposiciones que determine la Dirección General.

En el artículo 173 del Reglamento al título de Facilitación Aduanera para el Comercio de Libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones se señala plazos para las devoluciones por concepto de este Régimen aduanero estas se podrán solicitar dentro de los doce meses siguientes a la importación a consumo de la mercancía que formó parte de la exportación definitiva, contados a partir de la fecha del levante de las mercancías.

El vencimiento del plazo establecido en el presente artículo acarreará la imposibilidad de acogerse a este régimen aduanero y sus beneficios.

Según el artículo 174 del Reglamento al título de Facilitación Aduanera para el Comercio de Libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones puntualiza que para el Cálculo del valor a devolver por los tributos al comercio exterior pagados por la importación de mercancías objeto de devolución, se lo realiza en base a la matriz insumo producto presentada por el exportador. La devolución se la va a realizar por el cien por ciento (100%) de los tributos al comercio exterior efectivamente pagados en las importaciones de productos por los que se solicita la aplicación de este régimen aduanero; sin embargo, los tributos que se devuelvan por concepto de Ad-Valorem, no podrán superar el cinco por ciento del valor de transacción de las mercancías exportadas, ni se podrá solicitar devolución del Impuesto al Valor Agregado que haya sido utilizado como crédito tributario.

Las declaraciones de importación de las mercancías objeto de este régimen, podrán ser utilizadas en varias solicitudes de devolución condicionada, siempre que la totalidad de tributos al comercio exterior no haya sido objeto de devolución.

Cuando la Declaración Aduanera de importación posea facilidades de pago y sean objeto de devolución condicionada, se realizará la devolución únicamente por los montos efectivamente pagados al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador y por la diferencia se otorgará un crédito a favor del exportador.

1.4 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

La clasificación arancelaria se puede definir como el acto mediante el cual se ubica una determinada mercancía en el mundo arancelario, esto se puede realizar aplicando las Notas legales, de Sección, de Capítulo, Notas Explicativas, Reglas Generales y Complementarias, así como de diversos criterios de clasificación que se encuentran en las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior.

Se entiende como clasificación arancelaria, el orden sistemático - uniforme de todas las mercancías en una nomenclatura determinada, en la que a cada mercancía se le asigna e identifica a través de un código numérico general que significa lo mismo en la mayoría de las aduanas del mundo.

En la tabla N° 1.2 se detallan los insumos utilizados en el proceso de producción florícola con sus pertenecientes subpartidas arancelarias.

<u>INSUMOS</u>	<u>SUBPARTIDA</u> <u>ARANCELARIA</u>
<i>Fertilizantes</i>	3105.20.00.00
<i>Cinta de embalaje</i>	3919.10.00.00
<i>Etiqueta</i>	4821.90.00.00
<i>Fundas plásticas</i>	3923.29.90.00
<i>Mallas Plásticas</i>	3921.19.90.00
<i>Grapas</i>	8305.90.00.00
<i>Ligas de caucho</i>	4006.90.00.00
<i>Capuchón</i>	3921.19.90.00
<i>Papel Celofán</i>	3921.19.90.00
<i>Cajas de Cartón Corrugado</i>	4819.10.00.00
<i>Cajas de Cartón Sin Corrugar</i>	4819.20.00.00
<i>Esponjas</i>	3921.19.90.00
<i>Papel Periódico</i>	4802.69.90.00
<i>Zunchos Plásticos</i>	3921.19.90.00

**TABLA 1.2 CLASIFICACION ARANCELARIA DE LOS IMSUMOS
FLORICOLAS; ARANCEL DE IMPORTACIONES.**

CAPÍTULO II.

2. ESTUDIO DE MERCADO

2.1 OBJETIVOS

2.1.1 OBJETIVO GENERAL

- Establecer la situación comercial internacional actual en la que se encuentra el sector exportador florícola, así como la viabilidad de su recuperación a través del régimen Draw Back ya que este otorgará liquidez al inversionista.

2.1.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Determinar la variedad de flor que más se produce en la Región Sierra del Ecuador.
- Establecer las fechas de mayor demanda de las flores ecuatorianas en la Unión Europea específicamente.
- Identificar cuáles son los factores que influyen en la variación de precios de las flores.
- Determinar cuáles son los factores para que las flores ecuatorianas tengan preferencia en el mercado extranjero.

2.2 SECTORES PRODUCTIVOS

En el análisis sectorial de flores del año 2011 realizado por el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones demuestra que en el sector florícola se posiciona una de las industrias más fuertes en muchos países desarrollados y en vías de desarrollo. Esta industria, que se inició a finales del siglo 19 abarca producción y cultivo de flores variadas tales como rosas, flores de verano, flores tropicales, y otras. Siendo las rosas el producto más cotizado y de mayor demanda a nivel mundial.

Es una industria muy dinámica, que ha crecido de manera rápida; y se compone de 3 principales actores: los productores, los mayoristas y los minoristas cuyas actividades comerciales están interrelacionadas.

Las tendencias actuales de Mercado son orientadas hacia la eliminación de los intermediarios, es decir que las flores pasen desde el productor hacia el minorista, ya que así se lograría una considerable disminución en los precios.

Actualmente, existe una asociación de floricultores ecuatorianos “Expoflores” que lidera los asuntos relacionados al gremio florícola y a la cual pertenecen un gran número de productores, comercializadores y obtentores.

Los obtentores son las personas que estudian el comportamiento de todas las variedades en varias condiciones climáticas, y particularmente en países de América Latina, por cuales se dedican la mayor parte a las rosas. Cada nueva variedad debe cumplir con criterios estrictos para ser comercializada.

La Asociación de Productores y/o Exportadores de Flores del Ecuador, Expoflores, con la presentación y aprobación del Proyecto de Estatutos, fue inscrita en el Registro General de Asociaciones del Ministerio de Agricultura y Ganadería, con fecha 22 de noviembre de 1984, Acuerdo Ministerial No 086, fecha considerada como el nacimiento de Expoflores.

En la tabla N° 2.1 se detallan las principales empresas dedicadas a la actividad florícola a nivel nacional.

<u>CAYAMBE</u>	
VERTUFLORES CIA.LTDA.	<i>DIRECCIÓN: CARLOS DUVAL S12-A, CAYAMBE, PICHINCHA.</i>
TAMO FLOWERS	<i>DIRECCIÓN: AV. PANAM.NORTE KM.47 LOS CIPRESES, CAYAMBE, PICHINCHA.</i>
DIMENTION FLOWERS	<i>DIRECCIÓN: 18 DE SEPTIEMBRE Y PURUHANTAC, CAYAMBE, PICHINCHA.</i>
PACIFICFLOWERS S.A.	<i>DIRECCIÓN: VÍA CAYAMBE, CANANVALLE, CAYAMBE, PICHINCHA.</i>
JAAPFLOWER SAC	<i>DIRECCIÓN: CANANVALLE, CAYAMBE, PICHINCHA.</i>
IMPORTAGRIFLOR CÍA.LTDA.	<i>DIRECCIÓN: PANAM. NORTE KM. 1 VÍA A OTAVALO, CAYAMBE, PICHINCHA.</i>
FLORICULTORA JOSAFLORES S.A.	<i>DIRECCIÓN: PANAM. NORTE, CAYAMBE, PICHINCHA.</i>
FLORÍCOLA SUNSETVALLEY FLOWERS CÍA.LTDA.	<i>DIRECCIÓN: CANANVALLE, TABACUNDO, CAYAMBE, PICHINCHA.</i>
FLORÍCOLA SAN JORGE FLORJOR C.LTDA.	<i>DIRECCIÓN: GRANOBLES KM.1, CANANVALLE, CAYAMBE, PICHINCHA.</i>
FLORES ECUATORIANAS DE CALIDAD S. A.	<i>DIRECCIÓN: CANANVALLE SCT NÁPOLES, CAYAMBE, PICHINCHA.</i>
OLIMPOFLOWERS CIA. LTDA.	<i>DIRECCIÓN: GUACHALÁ, HDA LA SERENA, CAYAMBE, PICHINCHA.</i>
MYSTIC FLOWERS S.A.	<i>DIRECCIÓN: GUACHALÁ, CAYAMBE, PICHINCHA.</i>
<u>PIFO</u>	
FLORESPA CÍA.LTDA.	<i>DIRECCION: PIFO, SECTOR CHAUPIMOLINO, QUITO - PICHINCHA</i>
PLANTEC S.A.	<i>DIRECCION: SAN JOSÉ DE OYAMBARILLO CLL.1882F, QUITO, PICHINCHA</i>
<u>TABACUNDO</u>	
EL ROSEDAL S. A.	<i>DIRECCIÓN: TABACUNDO, HCDA.STA.MARIANITA, QUITO – PICHINCHA.</i>

<i>LOS ANDES CÍA.LTDA.</i>	<i>DIRECCIÓN: PRRQ. TUPIGACHI HCDA. GRANOBLES, TABACUNDO, PICHINCHA.</i>
<i>AGROFLORA CÍA.LTDA.</i>	<i>DIRECCIÓN: CANANVALLE, TABACUNDO, PICHINCHA.</i>
<i>JUMBO ROSES CÍA.LTDA.</i>	<i>DIRECCIÓN: PURUGUANTAG, TABACUNDO, PICHINCHA.</i>
<i>PREMIUM QUALITY ROSES</i>	<i>DIRECCIÓN: TUPIGACHI, TABACUNDO, PICHINCHA.</i>
<i>BELLARO S.A.</i>	<i>DIRECCIÓN: VÍA A TABACUNDO KM. 3 1/2, TABACUNDO, PICHINCHA.</i>
<u>MACHACHI</u>	
<i>NATUFLOR S.A.</i>	<i>DIRECCIÓN: HACIENDA SAN JORGE, MACHACHI, PICHINCHA.</i>
<i>QUEEN FLOWERS CÍA.LTDA.</i>	<i>DIRECCIÓN: VÍA A LAS FLORES 110, MACHACHI, PICHINCHA.</i>
<i>PANORAMA ROSES S.A.</i>	<i>DIRECCIÓN: LA AVANZADA, MACHACHI, PICHINCHA.</i>
<i>FLORES DE MACHACHI S.A.</i>	<i>DIRECCIÓN: PANAM. SUR KM. 38, MACHACHI, PICHINCHA.</i>
<u>LATACUNGA</u>	
<i>DECO FLOR</i>	<i>DIRECCIÓN: KILÓMETRO 2 ½ VÍA SAN AGUSTÍN, SECTOR LASSO, PROVINCIA DEL COTOPAXI.</i>
<i>LA ROSALEDA S.A.</i>	<i>COTOPAXI.</i>

TABLA 2.1 PRINCIPALES EMPRESAS FLORICOLAS;

[HTTP://GUALOCAL.COM.EC/](http://GUALOCAL.COM.EC/)

2.3 CIFRAS COMERCIALES

Según el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones en su análisis sectorial de flores del año 2011 determina que los principales mercados de destino de las flores ecuatorianas se encuentran en América del Norte específicamente en Estados Unidos y Canadá; Europa en Rusia, Países Bajos, España, Alemania; América del Sur en los países de Chile y Colombia.

Estados Unidos es el principal socio comercial, el 42% de las exportaciones ecuatorianas poseen este destino, mientras que Rusia ha tenido un crecimiento con un promedio anual del 27% en el periodo analizado.

En la tabla N° 2.2 se enumera los principales destinos de las flores ecuatorianas en el periodo comprendido del 01 de enero del 2007 hasta el 31 de diciembre del 2011.

PRINCIPALES DESTINOS DE LAS FLORES ECUATORIANAS						
VALOR FOB EN MILES DE DOLARES						
PAIS	2007	2008	2009	2010	2011	Par. M
ESTADOS UNIDOS	287,255	398,867	227,044	253,212	136,123	41.66%
RUSIA	63,031	55,239	111,457	129,316	65,513	21.28%
PAISES BAJOS	41,984	37,614	77,306	58,239	28,798	9.58%
ITALIA	9,292	7,404	21,166	24,234	12,029	3.99%
CANADA	9,369	6,543	15,822	21,750	11,615	3.55%
UCRANIA	1,850	2,390	7,460	15,594	8,019	2.57%
ESPAÑA	12,747	6,908	15,122	15,027	7,488	2.47%
ALEMANIA	6,653	4,810	12,130	12,744	5,657	2.10%
SUIZA	5,840	3,535	8,707	8,221	3,573	1.35%
FRANCIA	4,260	2,927	7,591	8,002	3,955	1.32%
CHILE	5,198	4,228	6,288	7,234	3,878	1.19%
JAPON	5,152	4,336	5,949	7,187	3,252	1.18%
AUSTRIA	790	749	1,941	5,451	836	0.90%
COLOMBIA	3,411	3,236	2,952	3,685	2,702	0.61%
REINO UNIDO	1,581	2,745	2,825	2,407	1,186	0.40%
DEMÁS PAISES	10,340	16,033	22,939	35,636	17,950	5.86%
- TOTAL GENERAL:	468,753	557,565	546,699	607,761	312,576	100%

**TABLA 2.2 PRINCIPALES DESTINOS DE LAS FLORES ECUATORIANAS;
PROECUADOR**

El Ecuador importa insumos florícolas (VER ANEXO 1), se han tomados datos referenciales desde el 01 de enero del 2007 hasta el 31 de diciembre del 2011 por cada subpartida arancelaria.

ANÁLISIS

- El país elegido para realizar la importación de insumos es Alemania debido a que son muy nacionalistas, por lo tanto prefieren sus propios productos, ya que la exportación de rosas se la va a realizar a ellos y es así que se vuelve más factible su venta.
- Los insumos alemanes son de mayor calidad y ya que existe una negociación con Ecuador de este producto se vuelve más factible importarlos, además con la devolución de tributos no es representativo de que país provengan.
- Desde 01 de enero del 2007 hasta el 31 de diciembre del 2011 las importaciones de fertilizantes han tenido una tendencia creciente en los principales importadores como es el caso de Noruega y Estados Unidos, ya que en los últimos años sus importaciones han tenido un incremento debido a la demanda existente y a la globalización que ha expandido los mercados y el consumismo a nivel mundial.
- En el caso de las importaciones de cintas de embalaje que realiza el Ecuador sus proveedores son China, Estados Unidos y Brasil que en los últimos cinco años mantienen un nivel equilibrado de comercio con nuestro país.
- Con lo que respecta a las importaciones que efectúa el Ecuador sobre las etiquetas, el mercado nacional acoge a países como Estados Unidos el cual ha reducido sus exportaciones; mientras que Alemania en los últimos cinco años ha tenido un aumento notorio de sus exportaciones hacia nuestro país.
- Colombia y Estados Unidos en los últimos cinco años han presentado una tendencia creciente y a mantenerse como los principales exportadores de las fundas plásticas hacia el Ecuador.

- Las importaciones de mallas plásticas, capuchones, papel celofán, esponjas y zunchos plásticos son realizadas con mayor frecuencia desde China y Estados Unidos, con un porcentaje TOTAL FOB – DÓLAR de 18,40 a 41,35.
- El sector floricultor realizó importaciones de grapas entre los años 2007 – 2011 principalmente de China y en menor porcentaje de Estados Unidos.
- La importación de ligas de caucho desde Estados Unidos ha sido creciente llegando en el 2011 a representar el 94% del TOTAL FOB - DÓLAR de las importaciones.
- El cartón corrugado se importó en los últimos cinco años desde Perú el mismo que fluctuó durante este periodo entre 61% al 36% del TOTAL FOB - DÓLAR y en menor proporción Estados Unidos.
- La importación del cartón sin corrugar se ha mantenido durante los últimos cinco años representando en el 2011 un TOTAL FOB - DÓLAR de 57%.
- El papel periódico durante los últimos cinco años se ha importado de Portugal, Estados Unidos, Indonesia y Holanda; pero el que se ha mantenido es Estados Unidos a pesar de reflejar porcentajes muy bajos.

2.4 OFERTA EXPORTABLE

Según la Unidad de Inteligencia Comercial del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones la flor más exportada es la rosa por la calidad y el prestigio que poseen, la misma que tiene una gran demanda a nivel mundial. Sin embargo, no es la única variedad de flor que es apetecida internacionalmente; el Ecuador tiene un fuerte posicionamiento externo con flores como las gypsophilas, claveles, lirios y otras como las de verano o exóticas. Las alstroemerias junto con las gerberas y los claveles han tenido una rápida acogida en el mercado mundial.

En la tabla N° 2.3 se describen las exportaciones de las variedades de las flores ecuatorianas con sus respectivas subpartidas arancelarias en el periodo del 01 de enero del 2007 al 31 de diciembre del 2011.

EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE FLORES						
VALOR FOB / MILES USD						
<u>PARTIDA</u>	<u>DESCRIPCION</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>	<u>2009</u>	<u>2010</u>	<u>2011</u>
0603.11.00.00	<i>Rosas</i>	353,918	539,085	75,916	438,400	502,034
0603.19.90.90	<i>Demás flores y capullos</i>	52,244	1,796	21,708	64,578	75,829
0603.19.10.00	<i>Gypsophila</i>	44,524	8,554	25,646	57,159	59,778
0603.90.00.00	<i>Demás flores y capullos, cortados para ramos o adornos, excepto frescos.</i>	5,182	6,678	10,205	17,241	7,314.33
0603.12.00.00	<i>Claveles</i>	4,409	504	8,150	17,179	14,637
0603.19.90.10	<i>Lirios</i>	4,471	119	2,293	6,039	8,340
0603.14.00.00	<i>Crisantemos</i>	1,323	453	1,260	3,099	4,137.72
0603.19.30.00	<i>Alstroemeria</i>	68	65	1,001	2,599	4,004
0603.19.20.00	<i>Aster</i>		2	440	1,309	1,512
0603.19.40.00	<i>Gerbera</i>	29	214	75	162	281.98
	<i>Demás flores</i>	31	38	27	37	7,314
	Total General	468,753	557,565	46,699	607,761	85,182.03

**TABLA 2.3 EXPORTACIONES DE FLORES ECUATORIANAS;
PROECUADOR**

2.5 CUESTIONARIO

Según “Crece Negocios” en su página web informa que la encuesta es una técnica de investigación que consiste en una interrogación verbal o escrita, que se realiza a las personas con el fin de obtener información. Cuando la encuesta es verbal se suele hacer uso del método de la *entrevista*; y cuando la encuesta es escrita se suele hacer uso del instrumento del *cuestionario*, el cual consiste en un documento con un listado de preguntas, las cuales se les hacen a la personas a encuestar.

Una encuesta puede ser *estructurada*, cuando está compuesta de listas formales de preguntas que se le formulan a todos por igual; o *no estructurada*, cuando permiten al encuestador ir modificando las preguntas en base a las respuestas que vaya dando el encuestado.

Las encuestas se les realizan a grupos de personas con características similares de las cuales se desea obtener información, por ejemplo, se realizan encuestas al público objetivo, a los clientes de la empresa, al personal de la empresa; dicho grupo de personas se les conoce como *población o universo*; para no tener que encuestar a todos los integrantes de la población o universo, se suele hacer uso de la *técnica del muestreo*, que consiste en determinar, a través de una fórmula, un número de personas representativo de la población o universo a estudiar; dicho número representativo de personas se le conoce como *muestra*.

Al obtener una muestra y hacer las encuestas al número de personas que ésta indica, se puede obtener información precisa, sin necesidad de tener que encuestar a toda la población o universo.

La principal ventaja del uso de la encuesta es que, dependiendo de la profundidad de la misma, se pueden obtener datos muy precisos; mientras que la desventaja radica en la posibilidad de que los encuestados puedan brindar respuestas falsas.

Es imprescindible escoger adecuadamente las empresas que se dedican a esta actividad por su renombre e importancia tanto a nivel nacional como internacional lo que será una herramienta para obtener información veraz y lo más cercana a la realidad de cómo estas empresas obtienen el producto final.

Mediante esta técnica a aplicarse conoceremos las variedades de flores que se producen, la demanda y su forma de comercialización, los factores que influyen en la variación de los precios, el reconocimiento que tienen a nivel mundial, la cantidad a exportarse en las diferentes épocas del año, las clases de insumos que se utilizan; siendo esta actividad uno de los rubros económicos más representativos de nuestro país, lo cual ha permitido la creación de nuevas plazas de trabajo.

Una vez realizadas las encuestas a las 26 empresas florícolas escogidas por su participación en ferias internacionales y sus reconocimientos a nivel mundial, como los obtenidos en la feria de Italia Euro Flora donde se obtuvo siete reconocimientos y en la feria de Miami World Floral Expo donde el Ecuador obtuvo el primer lugar, se espera cumplir con el Objetivo General propuesto en este capítulo. (Ver Anexo 2)

ESCUELA POLITECNICA DEL EJÉRCITO

“HEROES DEL CENEPA”

Esta encuesta va dirigida a las principales empresas florícolas de la región, por lo cual solicitamos unos minutos de su tiempo para llenar la siguiente información que trata sobre las flores ecuatorianas.

1. ¿Qué variedades de flores usted produce del siguiente listado?

Rosas	
Claveles	
Gypsophila	
Calla	
Hypericum	
Alstromeria	
Limonium	
Gerbera	
Aster	
Delphinium	
Flores de Verano	
Flores Tropicales	
Follajes	
Otras flores	

2. De las siguientes fechas cual considera usted que tiene mayor demanda a nivel mundial.

Día del Amor y la Amistad	
Día de la Mujer	
Día de la Madre	
Día de los Difuntos	

3. Cuál es el precio promedio de las rosas.

_____.

4. Cuáles de estas opciones usted considera que influyen en la variación de los precios de las flores.

Políticas Gubernamentales	
Demanda del producto en fechas especiales	
Insumos	
Competencia	
Tecnología Utilizada	
Especificaciones que exige el cliente	

5. Usted qué razones consideraría para que las flores ecuatorianas sean reconocidas a nivel mundial.

- _____
- _____
- _____
- _____

6. Del tipo de flores cual es la cantidad que exporta.

Rosas	
Claveles	
Gypsophila	
Calla	
Hypericum	
Alstromeria	
Limonium	
Gerbera	
Aster	
Delphinium	

Flores de Verano	
Flores Tropicales	
Follajes	
Otras flores	

7. Que insumos utiliza para el acondicionamiento de flores en la producción y su exportación.

Fertilizantes	
Cinta de Embalaje	
Etiqueta	
Fundas plásticas	
Mallas plásticas	
Grapas	
Ligas de caucho	
Capuchón	
Papel celofán	
Cajas de cartón corrugado	
Cajas de cartón sin corrugar	
Esponjas	
Papel periódico	
Zunchos plásticos	

8. Cuál es la cantidad promedio de rosas que usted exportada mensualmente en cajas

_____.

9. Cuál es la cantidad promedio de rosas que usted exportada mensualmente en tallos.

_____.

10. Con que frecuencia usted exporta rosas.

2.6 RESULTADOS OBTENIDOS

De las encuestas realizadas a las empresas florícolas se ha obtenido como resultado lo siguiente:

PREGUNTA N°1

¿Qué variedades de flores usted produce del siguiente listado?

ROSAS	15
CLAVELES	4
GYPSOPHILA	5
CALLA	2
HYPERICUM	5
ALSTROMERIA	1
LIMONIUM	2
DELPHINIUM	1
FLORES DE VERANO	5
FLORES TROPICALES	5
FOLLAJES	3
OTRAS FLORES	2
<u>TOTAL</u>	<u>50</u>

TABLA 2.4 VARIEDAD DE FLORES

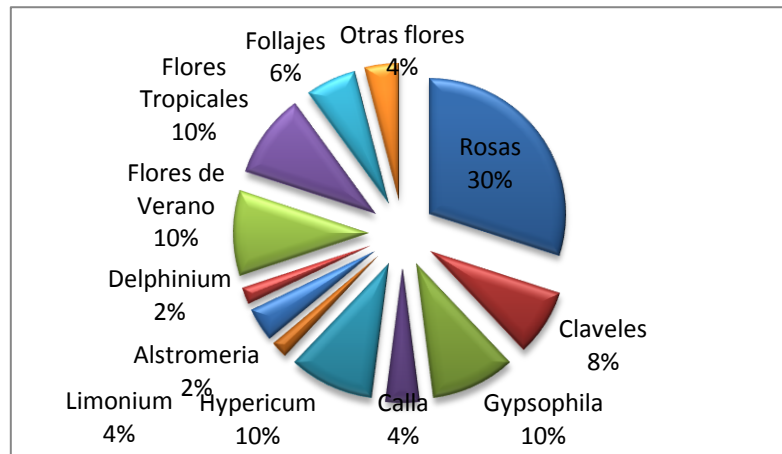


FIGURA 2.1 PRODUCCION VARIEDAD DE FLORES

ANALISIS:

De la variedad de flores propuestas en esta encuesta se ha obtenido como resultado que las rosas ocupan un 30% de la producción ecuatoriana por la demanda y aceptación que tienen a nivel mundial, siendo la gypsophila la segunda en exportarse en un 10% y coincidiendo con datos obtenidos del Banco central del Ecuador, dejando el 60% restante a las otras variedades de flores.

PREGUNTA N°2

De las siguientes fechas cual considera usted que tiene mayor demanda a nivel mundial.

DIA DEL AMOR Y LA AMISTAD	21
DIA DE LA MUJER	13
DIA DE LA MADRE	20
DIA DE LOS DIFUNTOS	11
<i>TOTAL</i>	<i>65</i>

TABLA 2.5 FECHAS DE MAYOR DEMANDA

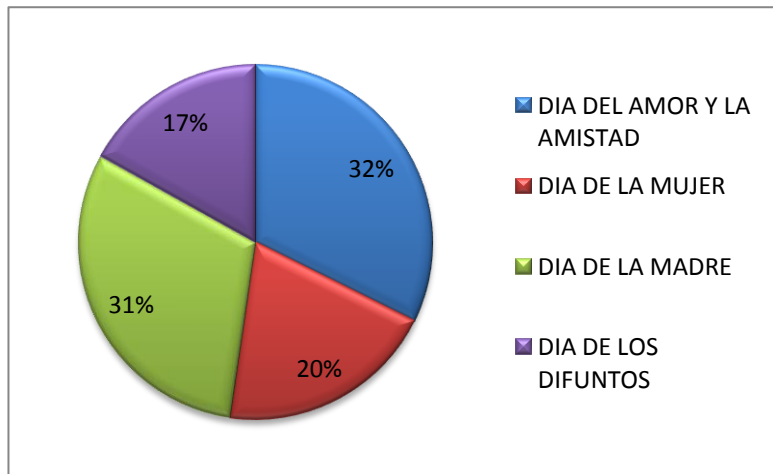


FIGURA 2.2 FECHAS ESPECIALES DE MAYOR DEMANDA

ANALISIS:

De las fechas propuestas se concluye que el día del amor y la amistad es la época de mayor demanda duplicándose la producción en los dos primeros meses del año y asegurándose con estas exportaciones el futuro para todo el año de la empresa. Sin embargo no dejan de ser importantes el día de la madre, día de la mujer y el día de los difuntos ya que los porcentajes no marcan grandes diferencias que nos permitan manejarlas como fechas aisladas para la economía de estas empresas.

PREGUNTA N°3

¿Cuál es el precio promedio de las flores?

<u>EMPRESAS</u>	<u>PRECIO PROMEDIO</u>
VERTUFLORES CIA.LTDA.	0,32
TAMO FLOWERS	0,30
DIMENTION FLOWERS	0,36
PACIFICFLOWERS S.A.	0,38
JAAPFLOWER SAC	0,37
IMPORTAGRIFLOR CÍA.LTDA.	0,30
FLORICULTORA JOSAFLORES S.A.	0,35

FLORÍCOLA SUNSETVALLEY FLOWERS CÍA.LTDA.	0,33
FLORÍCOLA SAN JORGE FLORJOR C.LTDA.	0,31
FLORES ECUATORIANAS DE CALIDAD S. A.	0,37
OLIMPOFLOWERS CIA. LTDA.	0,34
MYSTIC FLOWERS S.A.	0,40
FLORESPA CÍA.LTDA.	0,39
PLANTEC S.A.	0,36
EL ROSEDAL S. A.	0,30
ROSANDES CÍA.LTDA.	0,37
AGROFLORA CÍA.LTDA.	0,33
JUMBO ROSES CÍA.LTDA.	0,35
PREMIUM QUALITY ROSES	0,32
BELLARO S.A.	0,31
NATUFLOR S.A.	0,35
QUEEN FLOWERS CÍA.LTDA.	0,36
PANORAMA ROSES S.A.	0,33
FLORES DE MACHACHI S.A.	0,38
DECO FLOR	0,35
LA ROSALEDA S.A.	0,38
<u>TOTAL</u>	<u>9,01</u>
<u>PRODEMIO</u>	<u>0,35</u>

TABLA 2.6 PRECIO PROMEDIO DE LAS FLORES

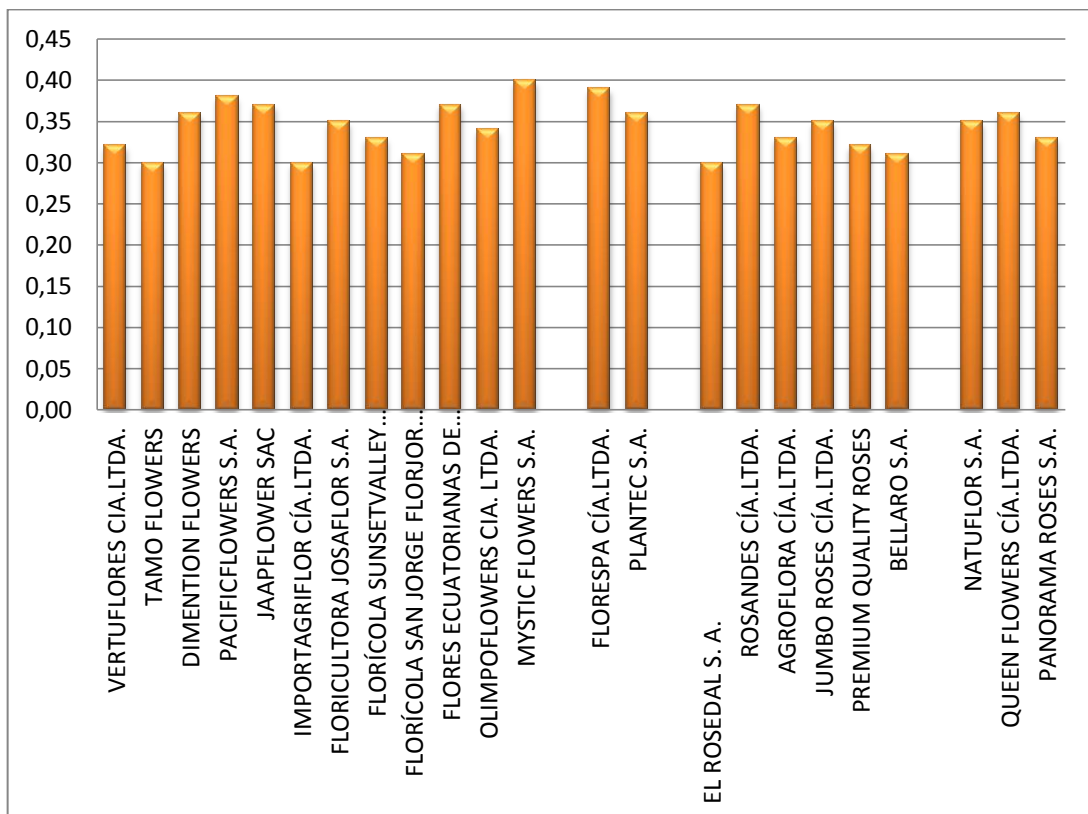


FIGURA 2.3 PRECIO PROMEDIO DE LAS FLORES DE LAS EMPRESAS FLORICOLAS

ANALISIS:

De las 26 empresas encuestadas podemos observar que estas mantienen un precio entre 0,30 y 0,40 centavos por tallo, y se ha concluido que las flores se encuentran entre un precio promedio de \$0,35centavos.

PREGUNTA N°4

¿Cuáles de estas opciones usted considera que influyen en la variación de los precios de las flores?

FECHAS ESPECIALES	26
INSUMOS	26
ESPECIFICACIONES QUE EXIGE EL CLIENTE	26
<i>TOTAL</i>	<i>78</i>

TABLA 2.7 FACTORES QUE INFLUYEN EN EL PRECIO DE LAS FLORES

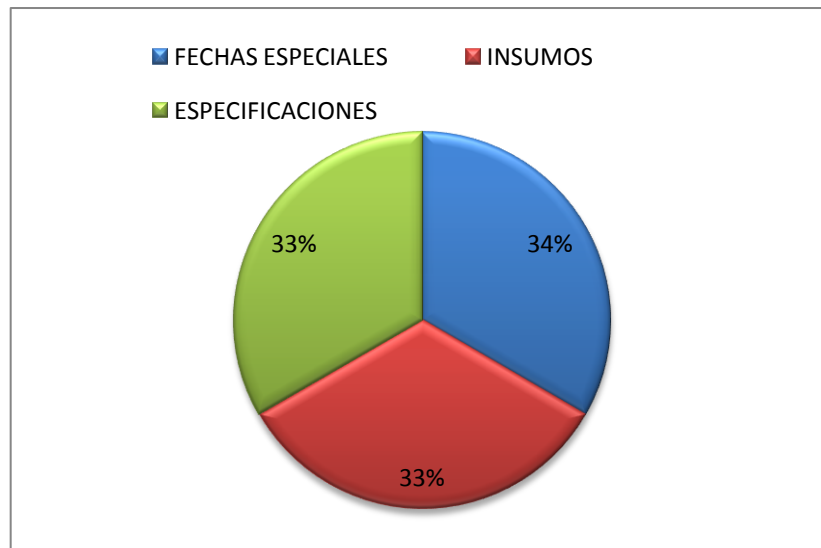


FIGURA 2.4 FACTORES QUE INFLUYEN EN EL PRECIO DE LAS FLORES

ANALISIS:

De las empresas encuestadas estas concuerdan que la variación en los precios de las flores depende mucho de las fechas especiales, insumos y especiaciones que exige el cliente.

PREGUNTA N° 5

Usted qué razones consideraría para que las flores ecuatorianas sean reconocidas a nivel mundial

ANALISIS:

De las florícolas encuestadas se colige que el reconocimiento de las flores ecuatorianas a nivel mundial se debe a la calidad, precio, variedad, diversidad y servicios de primer orden en cuanto a satisfacción de la oferta y la demanda del mercado.

PREGUNTA N° 6

Del tipo de flores antes mencionadas cual es la cantidad que exporta

La cantidad exportada de flores lo marcan 2 grupos principales las rosas y las gypsophilas, tomando como años representativos para ambos grupos el 2010, de las cuales las rosas tienen un promedio de exportaciones de 438,400 miles de dólares y las gypsophilas con 57,159; teniendo ambos tipos de flores un crecimiento promedio positivo del 7.4% y 8.68% anual. El monto exportado en toneladas de rosas creció en el 6.36% y el de gypsophilas en un 4.12% desde el año 2007 hasta la fecha.

PREGUNTA N° 7

Que insumos utiliza para el acondicionamiento de flores en la producción y su exportación.

Fertilizantes	26
Cinta de Embalaje	26
Etiqueta	26
Fundas plásticas	10
Mallas plásticas	17
Grapas	4
Ligas de caucho	26

Capuchón	26
Papel celofán	26
Cajas de cartón corrugado	16
Cajas de cartón sin corrugar	11
Esponjas	5
Papel periódico	18
Zunchos plásticos	26
<i>TOTAL</i>	<i>263</i>

TABLA 2.8 INSUMOS PARA EL ACONDICIONAMIENTO DE LAS FLORES

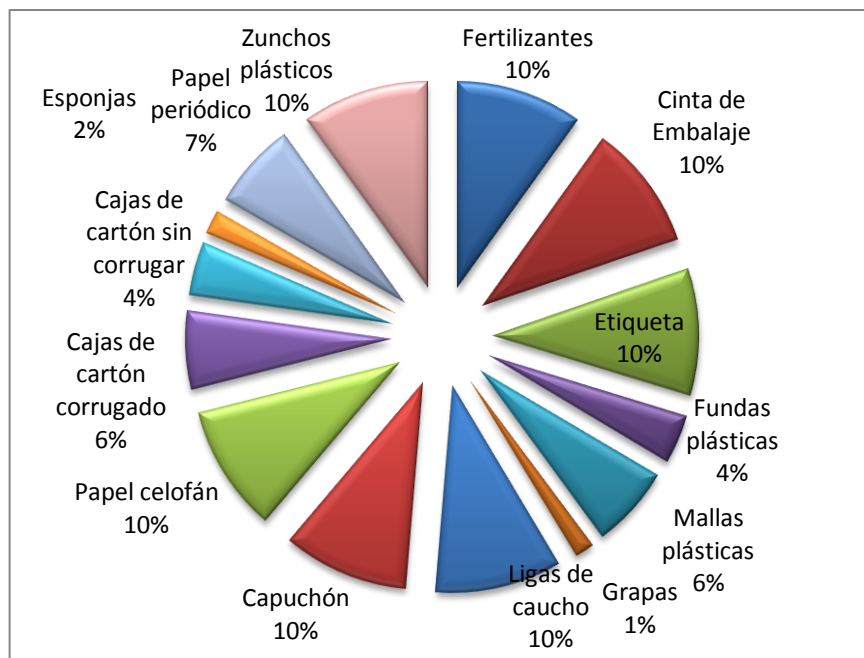


FIGURA 2.5 INSUMOS PARA EL ACONDICIONAMIENTO DE LAS FLORES

ANALISIS:

Una vez realizada las encuestas se refleja que los elementos más importantes en sus operaciones con un porcentaje del 10% son: papel celofán, capuchón, ligas de caucho, etiquetas, zunchos plásticos, fertilizantes y cinta de embalaje; dejando a los otros insumos como secundarios entre ellos tenemos las cajas de cartón sin corrugar, cajas de cartón corrugado, esponjas, papel periódico, grapas, mallas plásticas, y fundas plásticas, cabe recalcar que del total de los insumos propuestos todos son un complemento el uno del otro para poder concluir con este proceso.

PREGUNTA N° 8

Cuál es la cantidad promedio que usted exporta mensualmente en cajas

VERTUFLORES CIA.LTDA.	3500
TAMO FLOWERS	4300
DIMENTION FLOWERS	3500
PACIFICFLOWERS S.A.	3300
JAAPFLOWER SAC	3700
IMPORTAGRIFLOR CÍA.LTDA.	4000
FLORICULTORA JOSAFLORES S.A.	4100
FLORÍCOLA SUNSETVALLEY FLOWERS CÍA.LTDA.	3600
FLORÍCOLA SAN JORGE FLORJOR C.LTDA.	4200
FLORES ECUATORIANAS DE CALIDAD S. A.	3100
OLIMPOFLOWERS CIA. LTDA.	5000
MYSTIC FLOWERS S.A.	4900
FLORESPA CÍA.LTDA.	3200
PLANTEC S.A.	4300
EL ROSEDAL S. A.	4500
ROSANDES CÍA.LTDA.	4000

AGROFLORA CÍA.LTDA.	4600
JUMBO ROSES CÍA.LTDA.	5000
PREMIUM QUALITY ROSES	3400
BELLARO S.A.	3200
NATUFLOR S.A.	5000
QUEEN FLOWERS CÍA.LTDA.	3000
PANORAMA ROSES S.A.	3800
FLORES DE MACHACHI S.A.	3900
DECO FLOR	5000
LA ROSALEDA S.A.	4000
<u>TOTAL</u>	<u>104100</u>
<u>PROMEDIO</u>	<u>4004</u>

TABLA 2.9 CANTIDAD PROMEDIO EXPORTADA EN CAJAS DE LAS EMPRESAS FLORICOLAS

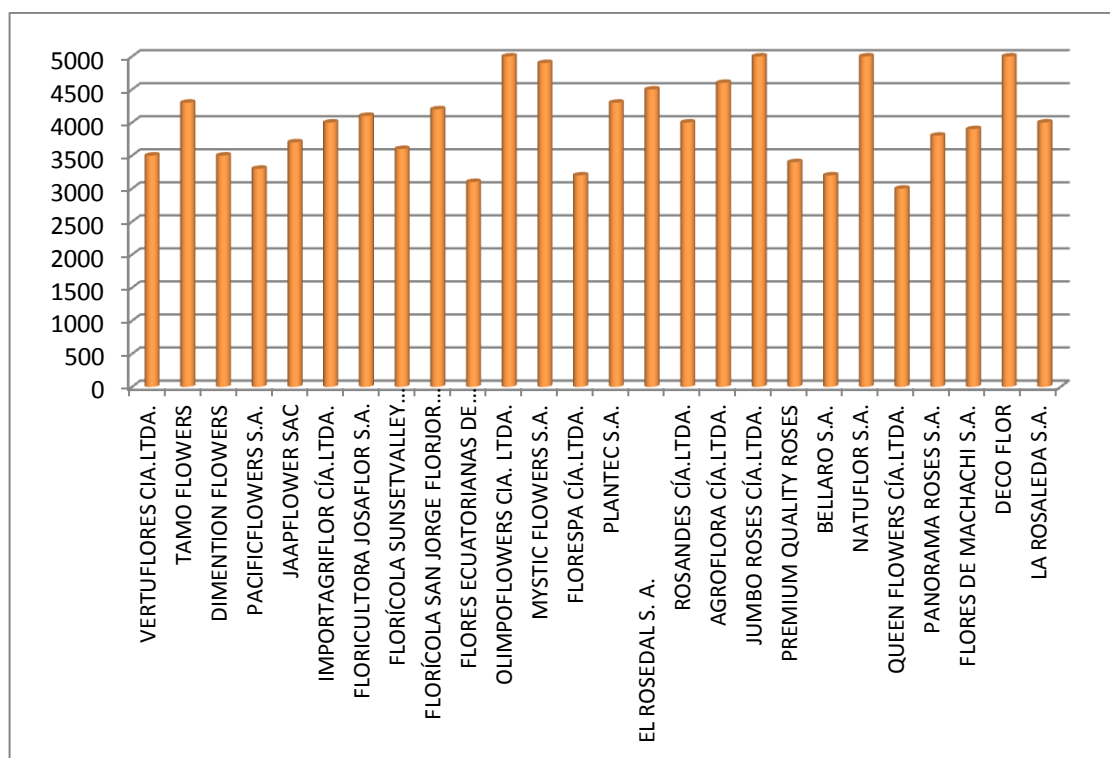


FIGURA 2.6 CANTIDAD PROMEDIO EXPORTADA EN CAJAS DE LAS EMPRESAS FLORICOLAS

ANALISIS:

Una vez realizada las encuestas se refleja que las empresas exportan las flores en un rango de 3000 y 5000 cajas y un promedio de 4004 cajas cada empresa.

PREGUNTA N° 9

Cuál es la cantidad promedio que usted exportada mensualmente en tallos.

VERTUFLORES CIA.LTDA.	810000
TAMO FLOWERS	823000
DIMENTION FLOWERS	825000
PACIFICFLOWERS S.A.	830000
JAAPFLOWER SAC	832000
IMPORTAGRIFLOR CÍA.LTDA.	837000
FLORICULTORA JOSAFLOR S.A.	817000
FLORÍCOLA SUNSETVALLEY FLOWERS CÍA.LTDA.	872000
FLORÍCOLA SAN JORGE FLORJOR C.LTDA.	893000
FLORES ECUATORIANAS DE CALIDAD S. A.	855000
OLIMPOFLOWERS CIA. LTDA.	891000
MYSTIC FLOWERS S.A.	920000
FLORESPA CÍA.LTDA.	900000
PLANTEC S.A.	905000
EL ROSEDAL S. A.	882000
ROSANDES CÍA.LTDA.	880000
AGROFLORA CÍA.LTDA.	865000
JUMBO ROSES CÍA.LTDA.	833000
PREMIUM QUALITY ROSES	831000
BELLARO S.A.	800000
NATUFLOR S.A.	845000

QUEEN FLOWERS CÍA.LTDA.	835000
PANORAMA ROSES S.A.	823000
FLORES DE MACHACHI S.A.	815000
DECO FLOR	814000
LA ROSALEDA S.A.	813000
<u>TOTAL</u>	<u>22046000</u>
<u>PROMEDIO</u>	<u>847923</u>

TABLA 2.10 CANTIDAD PROMEDIO EXPORTADA EN TALLOS DE LAS EMPRESAS FLORICOLAS

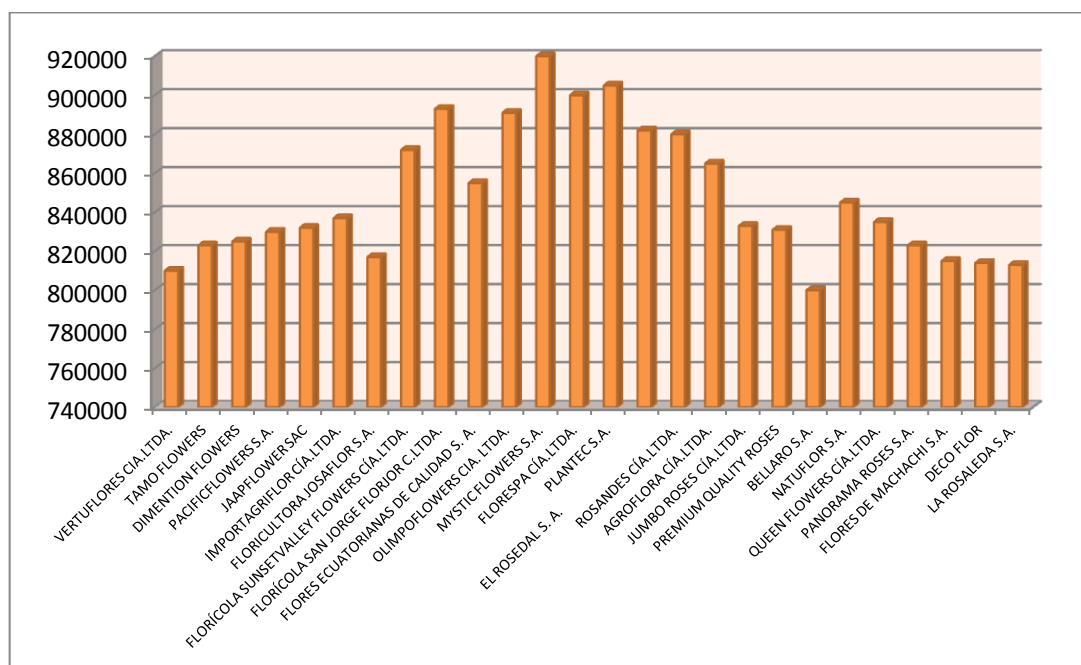


FIGURA 2.7 CANTIDAD PROMEDIO EXPORTADA MENSUALMENTE EN TALLOS DE LAS EMPRESAS FLORICOLAS

ANALISIS:

Una vez realizada las encuestas se refleja que las empresas exportan en un rango de 800000y 920000 tallos y un promedio de 847923 tallos cada empresa.

PREGUNTA N° 10

Con que frecuencia exportan rosas

De las empresas florícolas encuestadas estas coinciden que las exportaciones de flores lo realizan mensualmente.

CAPÍTULO III

3. PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS DE COMERCIO EXTERIOR

En el tercer capítulo se desarrolla lo concerniente a las prácticas habituales del Comercio Exterior entre países, el proceso de exportación e importación ya que cada nación fabrica sus propios bienes y servicios pero algunos carecen de insumos y activos (humanos, naturales, financieros y tecnológicos). Ni los países más ricos son autosuficientes por sí mismos, en efecto, la idea es que cada uno de ellos pueda ofrecerle al otro lo que no posee o aquello de lo que escasea, y viceversa, generando a su vez el bienestar y supervivencia de la sociedad.

La comercialización entre países se alcanza promoviendo acuerdos de cooperación entre las partes, llevando a cabo reuniones frecuentes entre los diplomáticos de las regiones, intercambiando conocimientos mutuos. Las empresas de cada país deben impulsar las relaciones comerciales y reconocer procesos enmarcados para el bien de la comunidad.

En este capítulo se puntualiza el Régimen de Devolución Condicionada de Tributos Draw Back que es la restitución total o parcial de los derechos e impuestos de importación que hayan gravado los productos contenidos en las mercancías exportadas o las consumidas durante la producción, también se detallara cual es la forma de devolución de los impuestos restituidos, plazos para la presentación de la declaración y su correspondiente proceso administrativo.

PROCEDIMIENTOS:

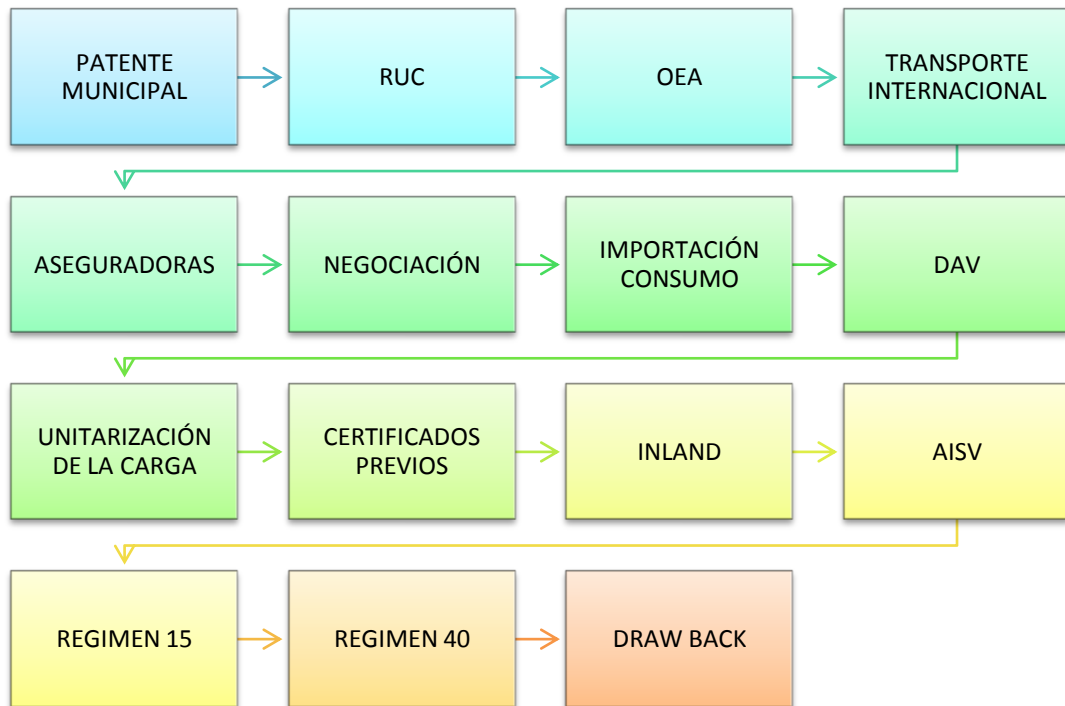


FIGURA 3.1 PROCEDIMIENTOS DE COMEX

A continuación se detalla cada uno de los procedimientos antes mencionados.

3.1 PATENTE MUNICIPAL

La Patente Municipal es un requisito previo para la obtención del Registro Único de Contribuyentes (RUC), consiste en que los agentes económicos trabajen de forma independiente con su respectivo RUC, es decir aquellos que no se encuentren en relación de dependencia están obligados a declarar y pagar su Patente Municipal. La tarifa para profesionales es de 20,00 dólares y esta es recaudada una vez al año; los profesionales en relación de dependencia (es decir servidores públicos o privados) se encuentran exentos del pago de la Patente Municipal.

La declaración y cobro de las patentes para personas naturales no obligadas a llevar contabilidad, estará a cargo del Municipio de Quito en las ocho administraciones zonales municipales que son: La Delicia, Eloy Alfaro, Zona Norte, Centro, Calderón, Quitumbe, Los Chillos y Tumbaco; así como, en los balcones de servicios municipales de la Dirección Metropolitana Financiera (planta baja calle Chile Oe-335 y Venezuela) y centros comerciales El Recreo y Condado Shopping.

Este trámite inicia adquiriendo una solicitud de patente la cual tiene un valor de 0,20 centavos, cuyos datos son:

- Nombres completos: persona natural o persona jurídica.
- Razón Social: persona natural
- Representante legal: persona jurídica
- Número de cédula
- Dirección donde va a ejercer la actividad económica
- Clave Catastral (es un dato importante respecto del predio donde se va a ejercer la actividad)
- Número telefónico
- Actividad económica principal con la que se inscribe la patente

A esta solicitud se debe adjuntar:

- ✓ Copia a color de la cédula y papeleta de votación de la persona que va a realizar la actividad económica.
- ✓ Constitución de la empresa o acuerdo ministerial para personas jurídicas que también deberán acompañar una copia de cédula, papeleta de votación y nombramiento del representante legal.

Una vez ingresado el formulario para generar el número de la patente, la legalización de la misma o generación del título de crédito esta lista en 24 horas a fin de que el contribuyente cancele el valor generado.

Concluido el proceso para la obtención de la Patente Municipal el siguiente paso es acudir a cualquier agencia del Servicio de Rentas Internas (SRI) para obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC).

3.2 REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES

Según el Servicio de Rentas Internas en su página web para identificar a los ciudadanos frente a la Administración Tributaria es necesario obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC), cuya función es registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y proporcionar información a la Administración Tributaria.

El RUC corresponde a un número de identificación para todas las personas naturales y sociedades que realicen alguna actividad económica en el Ecuador, en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deban pagar impuestos. El número de registro está compuesto por trece dígitos y su composición varía según el Tipo de Contribuyente.

El RUC registra información relativa al contribuyente como por ejemplo: la dirección de la matriz y sus establecimientos donde realiza la actividad económica, la descripción de las actividades económicas que lleva a cabo, las obligaciones tributarias que se derivan de aquellas, entre otras. Las actividades económicas de los contribuyentes se determinan conforme el clasificador de actividades CIUU (Clasificador Internacional Industrial Único)

Para obtener el Registro Único de Contribuyentes la persona que va a realizar el trámite debe cumplir con algunos requisitos, los que se detallan en el punto 3.2.1 para personas naturales.

3.2.1 REQUISITOS DEL RUC PARA PERSONAS NATURALES

Las personas naturales que van a obtener el Registro Único de Contribuyentes para poder importar o exportar cualquier producto o para ejercer cualquier actividad comercial deben cumplir los siguientes requisitos:

- 1.- Fotocopia de la cédula y papeleta de votación. (Color)
- 2.- Patente municipal anual de funcionamiento.

- 3.- Fotocopia de una planilla de luz, agua, o teléfono del domicilio
- 4.- Con estos documentos acercase a la agencia más cercana a su residencia y en atención al usuario pida un ticket para obtener el RUC
- 5.- Cuando le toque su turno, acérquese al stand donde debe indicar al funcionario que necesita obtener el RUC para realizar exportaciones, (es recomendable poner actividad principal y secundaria).
- 6.- El funcionario del SRI le entregara su RUC

Para encontrar la agencia más cercana ingrese a la página web del SRI www.sri.gov.ec.



FIGURA 3.2 SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

❖ Seleccionar en el link Agencias.



FIGURA 3.3 BUSQUEDA DEL LINK DE AGENCIAS

❖ Podrá observar un mapa del Ecuador en el cual usted podrá seleccionar la provincia en la cual se encuentra y se desplegará automáticamente todas las agencias que están ubicadas en la provincia que usted ha seleccionado.



FIGURA 3.4 AGENCIAS SRI EN QUITO



FIGURA 3.5 AGENCIAS QUITO

El Servicio de Rentas Internas tiene un sistema de atención al público por el cual vamos a ser atendidos y al mismo tiempo se debe entregar la documentación correspondiente al funcionario.

- Copia de la cedula a color



FIGURA 3.6 CEDULA DE CIUDADANIA

- Copia de la papeleta de votación a color



FIGURA 3.7 PAPELETA DE VOTACION

- Copia de la cartilla de algún servicio básico b/n o color

EMPRESA PÚBLICA <small>Compañía Pública de Agua Potable y Saneamiento de Bogotá</small> <small>RUC: 1768154260001</small>		AGUA POTABLE Y SANEAMIENTO <small>Unidad de Jesús entre Alemán e Italia - Apartado 1370</small> <small>UNITE ESPECIAL: Resolución No. 281 del 23 de Enero de 1997</small> <small>www.emaspq.gov.co - Atención al cliente: 1800-242424 / 2994 400 / Ext. 5525 / 2994 450</small>		Factura Nro. 001-001-2211629	
CUENTA N°: 69087843 RUCI: 0200539427 <small>CONSUMIDOR FINAL</small>		VALIDO HASTA: Abril 2011		SECTOR: 05 RUTA: 069 MZ: 06 SECUENCIA: 011 PISO: 04 DPTO.: 700	
CLIENTE: GAIBOR YEPEZ ROMULO ANGEL TELÉFONO: 22692489		CONSUMO (M3): 25 FACTURACIÓN: Real		N. DEP.: 0 TARIFA: 0 SEC. ECO: Domestico	
DIRECCIÓN: BA EJERCITO CA D C 812 PLACA PREDIAL: 0e3-244 N° DE MEDIDOR: 22023662		SECTOR: LA CONCORDIA CTA. ESP.: 0		DESCRIPCIÓN AGUA 8,35 ALCANTARILLADO 3,22 ADMIN. CLIENTES 2,10 TASA X NOMECLA. EMOP 0,05	
FECHA Y LECTURA ANTERIOR: 2010-09-08 EVOLUCIÓN DE SU CONSUMO: 4 896		FECHA Y LECTURA ACTUAL: 2010-10-08 REGISTRO DE PAGO: 4 921		VALOR USD SUBTOTAL 13,72 IVA 0% 0,00 TOTAL A PAGAR USD 13,72	
PERIODO 09-10 31 09-11 45 09-12 45 10-01 58 10-02 3 10-03 34 10-04 49 10-05 22 10-06 28 10-07 50 10-08 42 10-09 29 10-10 25		MENSAJES AL CLIENTE -ESTIMADO CLIENTE-, CON LA CANCELACION DEL VALOR DE ESTA FACTURA HASTA LA FECHA LIMITE DE PAGO, SE EVITARA LA SUSPENSIÓN DEL SERVICIO Y VALORES POR JUICIO COACTIVO		SGS El Agua Potable de esta Empresa Pública tiene certificación del cumplimiento de la norma NEN 1108	
FECHA EMISIÓN: 2010-10-08		FECHA VENCIMIENTO: 2010-10-21		VALIDO ÚNICAMENTE CON REGISTRO DE PAGO, SELLO O COMPROBANTE ELECTRÓNICO	

FIGURA 3.8 CARTILLA DE AGUA

- En la ventanilla de atención al cliente el funcionario del SRI formulará algunas preguntas para ayudar a elegir la actividad económica a la que se va a dedicar.
- Con la ayuda y asesoría brindada, el contribuyente determina cual va a ser la actividad principal y secundaria a la que se va a dedicar.
- Acto seguido el funcionario del Servicio de Rentas Internas emite el Registro Único de Contribuyentes.

REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES

SRI
Je hace bien al país

NUMERO RUC: 1309680104001

APELLIDOS Y NOMBRES: GAIBOR IBARRA MARIA ANGELICA

NOMBRE COMERCIAL:

CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD: NO

CALIFICACIÓN ARTESANAL: NUMERO:

FEC. NACIMIENTO: 21/03/1980 FEC. ACTUALIZACIÓN:

FEC. INICIO ACTIVIDADES: 28/09/2010 FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:

FEC. INSCRIPCIÓN: 28/09/2010 FEC. REINICIO ACTIVIDADES:

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

Actividad y Asesoramiento Administrativo

DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: PICHINCHA Cantón: QUITO Parroquia: CHILLOCALLO Calle: 542 Número: DP-3-24 Intersección: CALLE DE 3D
Referencia: A TRES CUADRAS DE LA ESCUELA CARLOS PONCE Teléfono: 022652489

DOMICILIO ESPECIAL:

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

Las personas naturales que superen los límites establecidos en el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Equidad Tributaria, estarán obligadas a llevar contabilidad, convirtiéndose en agentes de retención, y no podrán acogerse al Régimen Simplificado (RSCE).

Si supera los montos establecidos en el reglamento estará obligado a llevar contabilidad para el siguiente ejercicio fiscal y la presentación de sus obligaciones será mensual.

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 001 ABIERTOS: 1

JURISDICCION: 1 REGIONAL NOROCCIDENTAL CERRADOS: 0

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

SRI SERVICIO DE RENTAS INTERNAS
COD. SC0124 28 SET. 2010
SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE: _____ SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Usuario: DPZC130709 Lugar de emisión: QUITO/MALDONADO 6/N Y Fecha y hora: 28/09/2010

Página 1 de 2

SRI.gov.ec

FIGURA 3.9 REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES

3.1.1 REQUISITOS DEL REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES PARA PERSONAS JURIDICAS

Los requisitos que se deben cumplir para la obtención del Registro Único de Contribuyentes para personas jurídicas son los siguientes:

1. Copia del estatuto de la persona jurídica con la certificación de inscripción correspondiente; Ley de Creación; o, Acuerdo Ministerial de creación (cuando lo haya).
2. Nombramientos de Representante Legal, inscritos en el Registro Mercantil cuando así lo exija la Ley.
3. Copia de Cédula y Papeleta de Votación del Representante Legal.
4. Documento que certifique la dirección en la que desarrolle la actividad económica.
5. En el caso de extranjeros: fotocopia y original de cédula de identidad, pasaporte y censo.
6. Patente anual de funcionamiento.

Con estos documentos acercase a la agencia más cercana a su residencia y en atención al usuario pida un ticket para obtener el RUC.

En la ventanilla de atención al cliente el funcionario del SRI formulará algunas preguntas para ayudar a elegir el CIU.

Con la ayuda y asesoría brindada, el contribuyente determina cual va a ser la actividad principal y secundaria a la que se va a dedicar.

Acto seguido el funcionario del Servicio de Rentas Internas emite el Registro Único de Contribuyentes; una vez concluido este proceso se debe registrar como Operador Económico Autorizado el mismo que se explica en el punto 3.3.

3.3 OPERADOR ECONÓMICO AUTORIZADO

Según el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones en el artículo 231 señala que el operador económico autorizado es la persona natural o jurídica involucrada en el movimiento internacional de mercancías, cualquiera que sea la función que haya asumido, que cumpla con las normas equivalentes de seguridad de la cadena logística establecidas por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, para acceder a facilidades en los trámites aduaneros.

Los Operadores Económicos Autorizados incluyen, entre otros, a fabricantes, importadores, exportadores, transportistas, consolidadores, desconsolidadores, Agentes de Carga Internacional, puertos, aeropuertos, depósitos aduaneros, depósitos temporales, courier, operadores de terminales, y se regularán conforme las disposiciones que para el efecto emita la Directora o el Director General.

No serán Operadores Económicos Autorizados quienes hayan sido sancionados por delito aduanero, ni las personas jurídicas cuyos representantes, socios o accionistas estén incurso en dicha situación. Quien utilice cualquier tipo de simulación para ser un Operador Económico Autorizado estando incurso en la prohibición prevista en este artículo, perderá dicha calidad, así como la persona natural o jurídica que haya coadyuvado para obtener una autorización en estas condiciones, quienes además no podrán ser autorizados nuevamente. (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. Página 42. Artículo 231.)

Para calificarse como Operador Económico Autorizado (OEA) deberá cumplir con los requisitos previstos en el reglamento al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones y realizar el siguiente trámite que se detalla a continuación.

3.3.1 IMPORTADOR

La persona que se va a calificar como IMPORTADOR debe llenar un formulario en la página web del SENAEC de la siguiente forma:

- El Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador tiene su página web (<http://www.aduana.gov.ec/>); en la opción OCE's se despliega una ventana y se debe escoger en link REGISTRO DE DATOS.



FIGURA 3.10 OPERADOR ECONOMICO AUTORIZADO; ADUANA

A continuación se despliega la siguiente ventana:

Ingreso de datos del Operador de Comercio

Tipo de Operador: AGENTE AFIANZADO DE ADUANA

Sector: Exportador

Código SICE asignado: 0 Si es Maquiladora no tomar en cuenta este campo. Si es Importador o Exportador ingresar su RUC vigente.

CLAVE ACCESO

Clave de Acceso temporal: La clave ingresada le servirá para acceder al SICE por primera vez.



Confirmación Clave de Acceso:

DATOS GENERALES

Tipo de Identificación: RUC Número RUC:

RAZON SOCIAL / APELLIDOS Y NOMBRES

DATOS LICENCIA PROFESIONAL

Fecha otorgamiento Licencia:  Fecha renovación Licencia: 

No. Resolución otorgamiento Licencia: No. Resolución renovación Licencia:

DATOS ACADÉMICOS

Título Profesional:

Nombre Universidad:

Año de graduación:

REPRESENTANTE LEGAL

Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombres	Cargo	Tipo de Documento	Nro. de Documento
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	RUC	<input type="text"/>

FIGURA 3.11 FORMULARIO INGRESO DE DATOS; ADUANA

- Escoger el tipo de operador en este caso IMPORTADOR

Tipo de Operador: AGENTE AFIANZADO DE ADUANA

Sector: AGENTE AFIANZADO DE ADUANA
LÍNEA NAVIERA O TRANSPORTISTA
LÍNEA AÉREA O TRANSPORTISTA
TRANSPORTISTA TERRESTRE

Código SICE asignado:

CLAVE ACCESO

Clave de Acceso temporal: ALMACÉN TEMPORAL
DEPÓSITO COMERCIAL
AGENTE DE CARGA INTERNACIONAL
EMPRESA DE TRAFICO POSTAL INTERNACIONAL Y CORREOS RAPIDOS O COURIER

Confirmación Clave de Acceso: CONSOLIDADORA DE CARGA
AUTORIDAD PORTUARIA


DATOS GENERALES

Tipo de Identificación: SUPERVISORA
DEPÓSITO INDUSTRIAL
ZONA FRANCA
ALMACÉN LIBRE
EMPRESA DE SERVICIOS AEROPORTUARIOS

RAZON SOCIAL / APELLIDOS Y NOMBRES

IMPORTADOR
EXPORTADOR
MAQUILADOR
TRANSPORTISTA ELECTRICO

DATOS LICENCIA PROFESIONAL

Fecha otorgamiento Licencia:  Fecha Licencia:

No. Resolución otorgamiento Licencia: renovación Licencia:

DATOS ACADÉMICOS

Título Profesional:

Nombre Universidad:

Año de graduación:

REPRESENTANTE LEGAL

Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombres	Cargo	Tipo de Documento	Nro. de Documento
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	RUC	<input type="text"/>

FIGURA 3.12 DATOS; ADUANA

- En el casillero **código SICE asignado** deberá ingresar el número de su RUC.
- En el casillero de la **clave de acceso** es recomendable poner su número de cédula o alguna palabra que usted pueda recordar fácilmente.

The screenshot shows a web form with the following fields and values:

- Tipo de Operador:** IMPORTADOR (dropdown menu)
- Sector:** Importador (dropdown menu)
- Código SICE asignado:** 1309680104001 (text input)
- CLAVE ACCESO:** (Section header)
- Clave de Acceso temporal:** [Redacted with dots] (text input)
- Confirmación Clave de Acceso:** [Redacted with dots] (text input)

Help text for the SICE code field: "Si es Maquiladora no tomar en cuenta este campo. Si es Importador o Exportador ingresar su RUC vigente."

Help text for the access key field: "La clave ingresada le servirá para acceder al SICE por primera vez."

FIGURA 3.13 DATOS; ADUANA

- En el casillero de **razón social** se desplegará automáticamente el nombre según el RUC ingresado.

The screenshot shows a web form with the following fields and values:

- DATOS GENERALES:** (Section header)
- Tipo de Identificación:** RUC (dropdown menu)
- Número RUC:** 1309680104001 (text input)
- RAZON SOCIAL / APELLIDOS Y NOMBRES:** (Section header)
- GAIBOR IBARRA MARIA ANGELICA:** (text input)

FIGURA 3.14 DATOS; ADUANA

- En el casillero de **representante legal** se debe ingresar el nombre y en **contacto** debe llenar datos de alguna persona que puede servir como referencia siempre y cuando no sea familiar hasta el cuarto grado de consanguinidad.

REPRESENTANTE LEGAL					
Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombres	Cargo	Tipo de Documento	Nro. de Documento
GAIBOR	IBARRA	MARIA ANGELICA	PROPIETARIO	RUC	1309680104001

CONTACTO					
Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombres	Cargo	Tipo de Documento	Nro. de Documento
JARAMILLO	NOGALES	JEAN DAVID	GERENTE	Cédula	1718339599

FIGURA 3.15 DATOS; ADUANA

- En la casilla correspondiente a la **dirección** debe ingresar el domicilio que se encuentra especificado en el RUC.

DIRECCION
CIUDADELA DEL EJERCITO AV. JOSE GALLARDO, CALLE S42 Y CASA OE3-244
OBSERVACIONES (Agentes Navieros deben detallar las Lineas con las que operan)

FIGURA 3.16 DATOS; ADUANA

- En el casillero **ciudad, teléfono y e - mail** debe llenar los datos del domicilio actual.

Ciudad	Teléfono 1	Teléfono 2	Fax
QUITO	022692489	022692274	

E-mail: mayis2117@hotmail.com

FIGURA 3.17 DATOS; ADUANA

- En la opción **Agrega Autorizado** se permite que otro usuario realice intercambio de datos.

PERSONAL AUTORIZADO A REALIZAR INTERCAMBIO ELECTRONICO DE DATOS						
Agrega Autorizado						
Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombres	Cargo	Tipo de Documento	Nro. de Documento	Eliminar
				RUC		

FIGURA 3.18 DATOS; ADUANA

- En la casilla de **datos técnicos** debe detallar si cuenta con infraestructura tecnológica.

DATOS TECNICOS Y DE SISTEMAS

¿Cuenta con Infraestructura Tecnológica? (Computador Pentium, conexión a Internet, etc.)

SI NO

FIGURA 3.19 DATOS; ADUANA

- En la opción **software de generación de datos** indique que cuenta con desarrollo propio.

SOFTWARE DE GENERACION DE DATOS

Desarrollado por un proveedor Desarrollo Propio

NOMBRE DEL PROVEEDOR DEL SOFTWARE

FIGURA 3.20 DATOS; ADUANA

- Una vez ingresado los datos se habilitara la opción enviar formulario.

TIPO DE LÍNEA AÉREA

IATA IATA 3PL Código IATA:

Enviar Formulario Limpia Formulario

FIGURA 3.21 DATOS; ADUANA

Después del envío electrónico del formulario si este fue aprobado le aparece automáticamente una ventana donde le envían la confirmación de su clave y los datos del representante legal a cual usted registro y que se encuentra descrito a continuación:

ADUANA - DATOS REGISTRADOS CON EXITO.

BIENVENIDOS A LA ADUANA DEL ECUADOR

Datos Registrados Con Éxito

- Código Operador: 1309680104001
- Clave de Acceso al SICE por primera vez (guarde esta clave): 241000821
- Acercarse a Atención al Usuario en Quito, Guayaquil, Cuenca, Manta, Tulcán o Esmeraldas y cumplir con lo indicado en el Boletín No. 81 del 2010. Este y todos los Boletines actuales los encuentra ingresando a www.aduana.gob.ec, menú "Otros Servicios", opción "Boletines Actuales".
- El formato de solicitud de "Concesión o Reinicio de Clave de Operadores de Comercio Exterior" la encuentra en la web de la CAE: www.aduana.gob.ec, menú "Servicios", opción "Solicitudes".

NOTA IMPORTANTE:

Una vez aprobada su CLAVE TEMPORAL y por su seguridad usted tiene tres días hábiles para cambiarla por una definitiva, esto lo realiza ingresando a www.aduana.gob.ec, menú "Servicios", opción "Sice". Fecha de Ingreso de la información: 07/10/2010.

3.1.1.1 ENTREGA DOCUMENTACION EN EL SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS DEL ECUADOR PARA REGISTRARSE COMO IMPORTADOR

En la ventanilla de servicio al cliente del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador del distrito Quito se deben entregar los documentos por el Operador Económico Autorizado para registrarse como IMPORTADOR el mismo que será personal y se detalla el proceso de esta gestión.

- Solicitud de concesión o reinicio de clave del Operador Económico Autorizado.
- Para la obtención de la solicitud debe ingresar a la página web del SENAE www.aduana.gov.ec



FIGURA 3.22 ADUANA

- Ubicarse en la opción servicios, en la parte inferior se encuentra el link SOLICITUDES, donde se especifican opciones de las solicitudes y se elige la que corresponde en este caso es la **Solicitud para Reinicio o Concesión de nueva Clave.**

- Automáticamente le aparecerá una ventana donde se encuentra la solicitud, la que se debe llenar de la siguiente manera:

- ✘ La fecha se debe poner la del día que se va a presentar la solicitud.
- ✘ La solicitud debe estar dirigida al Director General del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador distrito Quito.
- ✘ Yo, María Angélica Gaibor Ibarra con cedula de ciudadanía, identidad o pasaporte N° 130968010-4, en mi calidad de representante legal de, con RUC N° 1309680104001, domicilio tributario en la ciudad de Quito, calle principal Av. José Gallardo N° S-42 intersección calle D, edificio....., piso....., oficina....., N° teléfono (02)3660-161, con pleno conocimiento de las responsabilidades en que podría incurrir por falsedad o engaño y según la Resolución N° GG-0310 del 12 de mayo de 2010, solicito a usted se autorice la CONCESIÓN o REINICIO de la clave para poder realizar mis actividades relacionadas al comercio exterior en el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE) como importador.



SOLICITUD DE CONCESIÓN O REINICIO DE CLAVE DEL OPERADOR DE COMERCIO EXTERIOR (OCE)

Fecha:/...../.....

Señor
Director General
Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Atención: Dirección de Atención al Usuario

Yo,..... con cédula de ciudadanía, identidad o pasaporte No., en mi calidad de representante legal de, con RUC No....., domicilio tributario en la ciudad de..... calle principal..... No..... intersección....., edificio, piso, oficina, No teléfono, con pleno conocimiento de las responsabilidades en que podría incurrir por falsedad o engaño y según la Resolución No. GG-0310 del 12 de Mayo de 2010, solicito a usted se autorice la CONCESIÓN o REINICIO de la clave para poder realizar mis actividades relacionadas al comercio exterior en el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE) como:.....

Además indico que tengo..... establecimiento/s y el principal es en la ciudad de..... calle principal..... No..... intersección....., edificio....., piso....., oficina....., No. teléfonos.....

Agradeciendo por la atención a la presente,

Acentamente,

Firma OCE

Nota: adjunto a esta solicitud copia a colores de mi cédula de ciudadanía, identidad o pasaporte.

Si en caso de Retiro de Clave usted autoriza a un tercero a recibir la clave, debe de hacer ostentarse la firma del mismo ante un Notario Público al momento de esta solicitud y adjuntar copia a colores del autorizado.

Autorizo a..... No. de Cédula..... retirar mi clave del SICE.

Firma OCE

Firma Autorizado

FIGURA 3.23 SOLICITUD DE CONCESIÓN O REINICIO DE CLAVE DEL OEA

A esta solicitud se debe adjuntar los siguientes documentos:

- Copia del RUC.
- Copia de la cédula y copia de la papeleta de votación a color.
- Copia de la solicitud de concesión o reinicio de clave del operador económico autorizado.

En la ventanilla de servicio al cliente el operador económico autorizado debe comprobar datos; el funcionario de aduana le otorga el código de registro de importador y se debe cambiar la clave, para esto tiene 3 días hábiles caso contrario su cuenta será bloqueada.

- ✓ Una vez cambiada la clave se debe llenar nuevamente el formulario para el registro de datos, en el cual se cargara al sistema el registro de firmas notariado.
- ✓ Concluido este proceso se realiza una solicitud dirigida el Director General en el que se solicita que se registre y concesione la firma de la Declaración Andina de Valor como importador para poder realizar actividades de comercio, se adjuntara a esta solicitud una copia del formulario de registro de firma para la DAV notariado, copia a blanco y negro del RUC y la hoja de datos del sistema.

Quito, 11 de Octubre del 2010

Señor Economista
Jorge Rosales
Gerente Distrital de Quito
Corporación Aduanera Ecuatoriana
Presente.-

Atención: Secretaria General

De mis consideraciones:

Yo, Gaibor Ibarra Maria Angélica con RUC No 1309680104001, como persona natural solicito a usted muy comedidamente se sirva registrar y concesionar la firma del DAV como importador para poder realizar mis actividades relacionadas al Comercio Exterior.

Nombre: Gaibor Ibarra Maria Angélica
RUC: 1309680104001
Cédula: 1309680104
Dirección Tributaria: Ciudadela del ejército, Calle D, Casa Oe3-244
Teléfono: 2692489

Adjunto
Formulario de registro de firma para la DAV notariado
Copia del RUC
Hoja de datos del sistema

Por la amable atención que se sirva dar a la presente, quedo muy agradecido.

Atentamente,



Gaibor Ibarra Maria Angélica
CI 1309680104
Telf.: 2692489

CORPORACION ADUANERA ECUATORIANA	
SECRETARIA GENERAL	
GERENCIA DISTRITAL QUITO	
12 OCT. 2010	
Hora:	15:42
Observación:	
Recibido por:	7

FIGURA 3.24 SOLICITUD

3.3.2 ENTREGA DE DOCUMENTACION EN LA VENTANILLA DE SECRETARIA

En la ventanilla de secretaria del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador del distrito Quito la documentación a presentarse es la siguiente:

- Entregar copia del RUC notariado
- Entregar el registro de firmas notariado
- Entregar una solicitud original y copia dirigida al Director General en el que solicita el registro y concesión de la firma del DAV.
- La copia de la solicitud es devuelta, le colocan el sello del SENA E y le informan que ya se encuentra registrado como IMPORTADOR

3.3.3 EXPORTADOR

La persona que se va a calificar como EXPORTADOR debe llenar un formulario en la página web del SENA E de la siguiente forma para esto debe hacer lo siguiente:

- Ingresar a la página web del SENA E (<http://www.aduana.gov.ec/>)
- Ingresar al menú OCE's
- Seleccionar Registro de Datos



FIGURA 3.25 OPERADOR ECONOMICO AUTORIZADO; ADUANA

- Se abrirá la siguiente ventana

FIGURA 3.26 DATOS

- En el casillero **código SICE asignado** deberá ingresar el número de su RUC.
- En el casillero de la **clave de acceso** es recomendable poner su número de cédula o alguna palabra que usted pueda recordar fácilmente.

FIGURA 3.27 DATOS; ADUANA

- En el casillero de **razón social** se desplegará automáticamente el nombre según el RUC ingresado.

FIGURA 3.28 DATOS; ADUANA

- En el casillero de **representante legal** se debe ingresar el nombre y en **contacto** debe llenar datos de alguna persona que puede servir como referencia siempre y cuando no sea familiar hasta el cuarto grado de consanguinidad.

REPRESENTANTE LEGAL					
Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombres	Cargo	Tipo de Documento	Nro. de Documento
GAIBOR	IBARRA	MARIA ANGELICA	PROPIETARIO	RUC	1309680104001

CONTACTO					
Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombres	Cargo	Tipo de Documento	Nro. de Documento
JARAMILLO	NOGALES	JEAN DAVID	GERENTE	Cédula	1718339599

FIGURA 3.29 DATOS; ADUANA

- En la casilla correspondiente a la **dirección** debe ingresar el domicilio que se encuentra especificado en el RUC.

DIRECCION
CIUDEADELA DEL EJERCITO AV. JOSE GALLARDO, CALLE S42 Y CASA OE3-244
OBSERVACIONES (Agentes Navieros deben detallar las Lineas con las que operan)

FIGURA 3.30 DATOS; ADUANA

- En el casillero **ciudad, teléfono y e - mail** debe llenar los datos del domicilio actual.

Ciudad	Teléfono 1	Teléfono 2	Fax
QUITO	022692489	022692274	
E-mail: mayis2117@hotmail.com			

FIGURA 3.31 DATOS; ADUANA

- En la opción **Agrega Autorizado** se permite que otro usuario realice intercambio de datos.

FIGURA 3.32 DATOS; ADUANA

- En la casilla de **datos técnicos** debe detallar si cuenta con infraestructura tecnológica.

FIGURA 3.33 DATOS; ADUANA

- En la opción **software de generación de datos** indique que cuenta con desarrollo propio.

FIGURA 3.34 DATOS

- Una vez ingresado los datos se habilitara la opción enviar formulario.

FIGURA 3.35 DATOS

- Después del envío electrónico del formulario si este fue aprobado le aparecerá automáticamente una ventana donde le envían la confirmación de su clave y los datos del representante legal a cual usted registro y que se encuentra descrito a continuación:

ADUANA - DATOS REGISTRADOS CON EXITO.

BIENVENIDOS A LA ADUANA DEL ECUADOR

Datos Registrados Con Éxito

- Código Operador: 1309680104001
- Clave de Acceso al SICE por primera vez (guarde esta clave): 258136007
- Acercarse a Atención al Usuario en Quito, Guayaquil, Cuenca, Manta, Tulcán o Esmeraldas y cumplir con lo indicado en el Boletín No. 81 del 2010. Este y todos los Boletines actuales los encuentra ingresando a www.aduana.gob.ec, menú "Otros Servicios", opción "Boletines Actuales".
- El formato de solicitud de "Concesión o Reinicio de Clave de Operadores de Comercio Exterior" la encuentra en la web de la CAE: www.aduana.gob.ec, menú "Servicios", opción "Solicitudes".

NOTA IMPORTANTE:

Una vez aprobada su CLAVE TEMPORAL y por su seguridad usted tiene tres días hábiles para cambiarla por una definitiva, esto lo realiza ingresando a www.aduana.gob.ec, menú "Servicios", opción "Sice".

Fecha de Ingreso de la información: 07/10/2010.

3.3.4 ENTREGA DOCUMENTACION EN EL SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS DEL ECUADOR PARA REGISTRARSE COMO EXPORTADOR

En la ventanilla de servicio al cliente del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador del distrito Quito se debe presentar los siguientes documentos:

- Solicitud de concesión de clave: esta se obtiene ingresando a la página de la Aduana <http://www.aduana.gov.ec/>.



FIGURA 3.36 SENA; ADUANA

Ubicarse en la opción servicios, en la parte inferior se encuentra el link SOLICITUDES, donde se especifican opciones de las solicitudes y se elige la que corresponde en este caso es la **Solicitud para Reinicio o Concesión de nueva Clave**.



FIGURA 3.37 SOLICITUDES

Automáticamente le aparecerá una ventana donde se encuentra la solicitud, la misma que se debe llenar de la siguiente manera:

- ✘ La fecha se debe colocar la del día que se va a presentar la solicitud.
- ✘ La solicitud debe estar dirigida al Director General del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador distrito Quito.
- ✘ Yo, María Angélica Gaibor Ibarra con cedula de ciudadanía, identidad o pasaporte N° 130968010-4, en mi calidad de representante legal de, con RUC N° 1309680104001, domicilio tributario en la ciudad de Quito, calle principal Av. José Gallardo N° S-42 intersección calle D, edificio....., piso....., oficina....., N° teléfono (02)3660-161, con pleno conocimiento de las responsabilidades en que podría incurrir por falsedad o engaño y según la Resolución N° GG-0310 del 12 de mayo de 2010, solicito a usted se autorice la CONCESIÓN o REINICIO de la clave para poder realizar mis actividades relacionadas al comercio exterior en el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE) como exportador.



SOLICITUD DE CONCESIÓN O REINICIO DE CLAVE DEL OPERADOR DE COMERCIO EXTERIOR (OCE)

Fecha:...../...../.....

Señor
Director General
Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Atención: Dirección de Atención al Usuario

Yo,..... con cédula de ciudadanía, identidad o pasaporte No., en mi calidad de representante legal de, con RUC No....., domicilio tributario en la ciudad de.....calle principal.....No.....intersección.....edificio....., piso....., oficina....., No teléfono....., con pleno conocimiento de las responsabilidades en que podrías incurrir por falsedad o engaño y según la Resolución No. GG-0310 del 12 de Mayo de 2010, solicito a usted se autorice la CONCESIÓN o REINICIO de la clave para poder realizar mis actividades relacionadas al comercio exterior en el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE) como:.....

Además indico que tengo.....establecimiento/s y el principal es en la ciudad de.....calle principal.....No.....intersección.....edificio....., piso....., oficina....., No. teléfonos.....

Agradeciendo por la atención a la presente,

Atentamente,

Firma OCE

Nota: adjunto a esta solicitud copia a colores de mi cédula de ciudadanía, identidad o pasaporte.

Si en caso de Reinicio de Clave usted autoriza a un tercero a recibir la clave, debe de hacer autentificar la firma del mismo ante un Notario Público al momento de esta solicitud y adjuntar copia a colores del autorizado.

Autorizo a.....No. de Cédula.....retirar mi clave del SICE.

Firma OCE

Firma Autorizado

FIGURA 3.38 SOLICITUD DE CONCESIÓN O REINICIO DE CLAVE DEL OEA

A esta solicitud se debe adjuntar los siguientes documentos:

- Copia del RUC
 - Copia de la cédula y copia de la papeleta de votación a color.
 - Copia de la solicitud de concesión o reinicio de clave.
- Presentar estos documentos en ventanilla al cliente para que allí le firmen el recibido.
- La funcionaria de ventanilla al cliente llamará a su domicilio en las próximas 24 horas para confirmar los datos.
- Al siguiente día de haber dejado los documentos acérquese a ventanilla al cliente del SENAE del distrito Quito para que le entreguen su ingreso definitivo al sistema.
- Debe ingresar al Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE)



FIGURA 3.39 LINK OCES

- Se desplegará la siguiente pantalla



FIGURA 3.40 SENAE

- En usuario debe poner su número de RUC y en clave su número de cédula.

ADUANA DEL ECUADOR SISTEMA INTERACTIVO DE COMERCIO EXTERIOR SICE

Logon

BIENVENIDOS AL SICE

Usuario : 1716685092001
Clave : ●●●●●●●●
Tipo Operador : EXPORTADOR
Aduana : QUITO

Cancel Login

[Olvídese su Clave o Usuario de Comercio Exterior](#)

Resolución recomendada: 1024x768
Utilizar con Explorer version 6.2.x

FIGURA 3.41 INGRESO AL SISTEMA

- Ingresar al SICE donde debe cambiar la clave por la definitiva; al momento de realizar el cambio ya se encuentra registrado para que pueda ejercer su actividad de comercio, acto seguido se desplegara la siguiente pantalla:

ADUANA DEL ECUADOR

Despacho Carga Tramite Catalogos Administracion Arancel

Salir

Despacho

Consulta

- Estado de Garantía
- Exportaciones
- Estado de Ordenes de Embarque
- Declaraciones: Detalle de una DAU, DAV y sus Anexos
- Datos de Liquidaciones : Descarga de Liquidación de DAU Electrónico
- Movimientos de Garantías

Drawback

- Consulta de Lista de Productos e insumos
- Consulta de Tributos por insumos adquiridos localmente a importadores
- Consulta por FUE con saldos restringidos al 5% del valor FOB
- Consulta Detalle de la Solicitud Drawback por CDA
- Consulta de Compras Locales por CDA
- Consulta de Posibles Tributos a devolver

Registro

- Registro/Modificación Exportaciones de compras a terceros Regimenes Especiales

Seguimiento

- Trámite de Documentos Complementarios (WorkFlow)

FIGURA 3.42 SISTEMA

3.4 TRANSPORTE INTERNACIONAL

El transporte es considerado como un medio de movilización para trasladar bienes o personas, de un lugar a otro, este cumple tenido un papel muy importante en la historia de la humanidad por su constante evolución que va desde el propio esfuerzo físico humano y el uso de animales hasta la invención de las máquinas, el mismo que ha permitido el desarrollo para que se realice intercambio comercial entre varios países.

Al hablar de transporte internacional se indica que es una operación de tránsito aduanero mediante el cual se efectúa el transporte de mercancías o personas de un país otro; es decir, el transporte que se efectúa entre varias naciones, y que son sometidos a varias actividades materiales y legales (controles aduaneros), el transporte internacional es esencial en la cadena logística internacional ya que recae sobre él la entrega de la mercancía en el momento y lugar preciso.

Los requisitos son la fiabilidad, la eficiencia, la rapidez y la flexibilidad. La gestión del transporte internacional no sólo es un elemento diferenciador de su calidad, sino que este influye en el precio final del producto en mercados extranjeros.

3.5 ASEGURADORAS

Las aseguradoras también llamadas el asegurador son personas (jurídica) que asumen la obligación del pago de la indemnización cuando se pueda producir el evento asegurado, el ente asegurador se dedica a asumir riesgos ajenos, mediante la percepción de un cierto precio llamado prima.

3.6 NEGOCIACIÓN

Según Crece Negocios en su página web detalla que la negociación es un proceso de comunicación dinámico en el cual dos o más partes intentan resolver diferencias y defender intereses en forma directa a través del diálogo con el fin de lograr una solución o un acuerdo satisfactorio.

Se suele pensar que la negociación sólo se da entre grandes ejecutivos y que es sólo una cuestión de dinero, pero lo cierto es que la negociación es algo que todos nosotros realizamos a diario en distintos aspectos de nuestras vidas cada vez que existen conflictos de intereses y se pretende llegar a un acuerdo.

3.6.1 TIPOS DE NEGOCIACIÓN:

- Negociación con confrontación: es un enfrentamiento donde se quiere imponer una posición, en este tipo de negociación siempre habrá un ganador y un perdedor; todo lo que gana uno lo pierde otro.
- Negociación subordinada: consiste en supeditar nuestros intereses a los de la contraparte.
- Negociación mediante inacción: se trata de no negociar. Llegados a un punto insalvable, se decide apartar de la negociación o aplazarlo.
- Negociación colaborativa: en este tipo de negociación las partes siempre buscan llegar a un acuerdo que genere beneficio para ambas, el resultado de esta negociación siempre será “ganador/ganador”.
- Negociación razonada: se busca la solución de cuestiones de fondo más que la obtención de concesiones por la contraparte.

3.6.2 TÉRMINO DE NEGOCIACIÓN

La negociación es una de las partes imprescindibles ya que en esta se establecen los compromisos o responsabilidades entre el exportador e importador como la fijación del precio, en qué momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercancía del vendedor hacia el comprador, cual es el destino de la mercancía, quién contrata y paga el transporte, quién contrata y paga el seguro y por último qué documentos tramita cada parte y su costo.

FAS (Free Along Ship) - Libre al Costado del Buque (puerto de carga convenido)



COSTOS Y RIESGOS			
<p>El vendedor realiza la entrega cuando la mercadería esta al costado del buque designado por el comprador. El riesgo de pérdida o daño a la mercadería se trasmite cuando esta al costado del Buque.</p>		VENDEDOR	PAIS DE ORIGEN
		MUELLE PUERTO	
		TRANSPORTE MARITIMO	
		COMPRADOR	

TABLA 3.1 LIBRE AL COSTADO DEL BUQUE; PUDELECO

✗ CFR (Cost and Freight) - Costo y Flete (puerto de destino convenido)




<p>COSTOS Y RIESGOS</p>			
<p>El vendedor entrega la Mercadería a borde del buque designado. El riesgo de pérdida o daño a la mercadería se trasmite Cuando la mercadería esta a bordo del buque. EL vendedor debe contratar y pagar los costes y el flete necesarios para llevar la Mercancía hasta el puerto de des tino.</p>		<p>VENDEDOR</p>	<p>AIS DE ORIGEN</p>
		<p>MERCANCIA A BORDO DEL BUQUE</p>	
		<p>TRANSPORTE MARITIMO</p>	
		<p>COMPRADOR</p>	

TABLA 3.2COSTO Y FLETE; PUDELECO

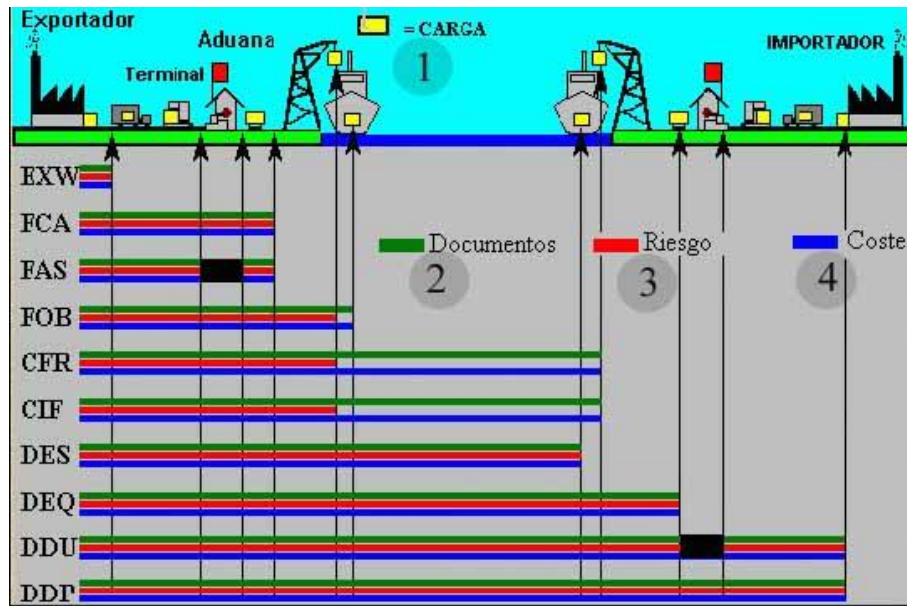


FIGURA 3.43 INCOTERMS

- ✘ Para la exportación en el presente trabajo se utiliza el término de negociación FAS (free Along Ship) - libre al costado del buque (puerto de carga convenido)
- ✘ Para la importación en este trabajo se utiliza el término de negociación CFR (Cost and Freight) - Costo y Flete (puerto de destino convenido)

3.6.3 FORMA DE PAGO

Las transacciones comerciales en comercio exterior llevadas a cabo entre el comprador y vendedor se las realizan con el fin de transferir la propiedad de algo, las mismas que deben ser respaldadas por el pago para poder adquirir la propiedad sobre lo que se transfiere; la elección del método de pago que se vaya a emplear se ve influenciada por el nivel de conocimiento que se tenga del comprador extranjero, el tamaño y la continuidad de las operaciones.

Las formas de pago nacen por la necesidad de canalizar el traspaso de dinero (divisas) desde el comprador al vendedor.

El pago se realiza mediante carta de crédito detallada a continuación.

3.6.4 LA CARTA DE CRÉDITO

La Carta de Crédito también llamado Crédito Documentario, mediante su uso se consigue un equilibrio entre los riesgos de tipo comercial que toman las partes que intervienen en la compra-venta internacional.

Constituye una garantía de pago, porque es un compromiso de pago respaldado por un banco. Este método de pago se considera de bajo riesgo porque el banco del exportador tiene la obligación legal de pagar, siempre y cuando se presenten todos los documentos requeridos y se cumplan todos los términos estipulados en el contrato.

La forma de pago que se utiliza en este trabajo es la carta de crédito irrevocable y pagadero a la presentación del conocimiento de embarque.

CARTA DE CRÉDITO BANCO DEL PICHINCHA

Para obtener la Carta de Crédito necesita los siguientes requisitos:

- Solicitud de la carta de crédito.
- Contrato de la carta de crédito.
- Copia de la nota de pedido.
- Copia de la aplicación del seguro de transporte.
- Endoso original del seguro de transporte a favor del Banco Pichincha.
- Cuarta copia original del DUI aprobado (en caso de venir a otro tipo de régimen aduanero, se solicita la copia del documento que acredite la importación bajo esta modalidad, por ejemplo: autorizaciones previas, copias de contrato de la zona franca).
- Copias de cédulas de deudores y garantes (si existen).

**A TRAVÉS DE ESTE INSTRUMENTO, BANCO PICHINCHA ACTÚA POR
CUENTA DE UN IMPORTADOR LOCAL.**

Las características son las siguientes:

- Las cartas de crédito pueden ser pagadas a la vista o a plazos.
- Las importaciones pueden ser financiadas por el proveedor, o bien el cliente puede solicitar un financiamiento de las mismas al Banco Pichincha.
- Ninguna carta de crédito puede exceder el año como plazo de validez.
- La apertura de la carta de crédito se realiza mediante la aprobación del comité de crédito respectivo, y la recepción de parte del Banco de la documentación habilitante.
- Se recomienda que los formularios sean completados con la ayuda del asesor de Comercio Exterior, quien orientará al cliente en el correcto ingreso de los documentos al Banco.

PRODUCTOS Y SERVICIOS ASOCIADOS:

Puede solicitar, además:

- Financiamientos de importación.
- Giros directos con transferencias al exterior.
- Servicios de corresponsalía Banco Central.

BENEFICIOS:

- Mejora la relación comercial con los proveedores ya que la representación del Banco Pichincha respalda la solidez financiera del importador.
- Elimina riesgos innecesarios con respecto al manejo de sus documentos comerciales y financieros, además de los inherentes al pago de la importación en el exterior.

- Optimiza los recursos financieros del importador, ya que no afecta directamente su liquidez hasta el vencimiento de la carta de crédito (en el caso de que esta se pague a plazos).
- Asegura al importador que los documentos serán revisados apropiadamente por expertos en el tema.
- Posibilita el control de las fechas de entrega de la mercadería o servicios.
- Incrementa la posibilidad de solicitar financiamiento directamente al proveedor.

PARA QUE EL BENEFICIARIO RECIBA ESTE SERVICIO SE REQUIERE:

Revisar que la documentación entregada por el banco del exterior esté correcta y completa:

- Nota de Pedido
- Póliza de Seguros
- Endoso Alf B6

Para participar de créditos externos, los documentos deberán estar previamente firmados por el cliente, como requisito del Banco Central del Ecuador

3.7 IMPORTACIÓN PARA EL CONSUMO

En el capítulo siete del Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones en la sección I se establecen los regímenes de importación de conformidad con lo dispuesto en el art. 147 la importación a consumo es el régimen aduanero por el cual las mercancías importadas desde el extranjero o desde una Zona Especial de Desarrollo Económico pueden circular libremente en el territorio aduanero, con el fin de permanecer en él de manera definitiva, luego del pago de los derechos e impuestos a la importación, recargos y sanciones, cuando hubiere lugar a ellos, y del cumplimiento de las formalidades y obligaciones aduaneras.

En el artículo 120 del Reglamento de Facilitación al Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones la importación a consumo es el régimen aduanero de ingreso definitivo de mercancías al país, cuyos procedimientos para su aplicación serán establecidos por el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Las mercancías ingresadas bajo este régimen podrán circular libremente en el Territorio ecuatoriano una vez satisfecha la obligación tributaria aduanera.

3.7.1 PROCESO DE IMPORTACIÓN

A continuación en la figura N° 3.44 se refleja la manera en la que se realiza una importación para el consumo.

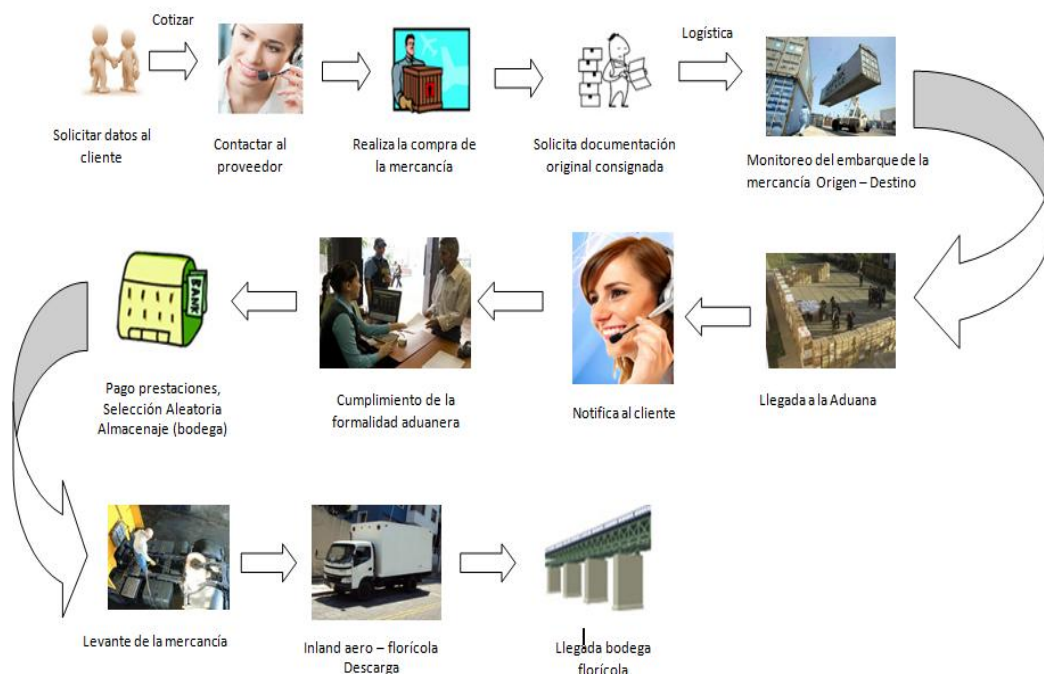


FIGURA 3.44 PROCESO DE IMPORTACIÓN

3.7.2 DECLARACIÓN ADUANERA

El Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones en su capítulo quinto, artículo 138 indica que la declaración aduanera será presentada conforme los procedimientos establecidos por la Directora o el Director General.

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador podrá autorizar el desaduanamiento directo de las mercancías en los casos previstos en el reglamento a este Código, previo cumplimiento de los requisitos en él establecidos, y de acuerdo a las disposiciones emitidas por la Directora o el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. En estos casos la declaración aduanera se podrá presentar luego del levante de las mercancías en la forma que establezca el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador podrá establecer, reglamentar y eliminar, las declaraciones aduaneras simplificadas, cuando así lo requieran las condiciones del comercio, para cuya aplicación se podrán reducir o modificar formalidades, para dar una mayor agilidad

De acuerdo al Reglamento de Facilitación al Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones en el artículo 63 la Declaración Aduanera será presentada de manera electrónica y/o física de acuerdo al procedimiento y al formato establecido por el SENA. Una sola Declaración Aduanera, podrá contener las facturas, documentos de transporte de un mismo manifiesto de carga y demás documentos de soporte o de acompañamiento que conformen la importación o exportación, siempre y cuando correspondan a un mismo declarante y puerto, aeropuerto o paso fronterizo de arribo para las importaciones; y de embarque y destino para las exportaciones.

En el Reglamento a la Facilitación del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión en el artículo 64 el declarante consiste en que la Declaración Aduanera es única y personal, consecuentemente, será transmitida o presentada por el importador, exportador o pasajero, por sí mismo, o a través de un Agente de Aduanas. En los casos de tráfico postal y mensajería acelerada o Courier, el declarante podrá ser el operador público, o los operadores privados debidamente autorizados para operar bajo estos regímenes.

En las exportaciones la Declaración Aduanera podrá ser transmitida o presentada por un Agente de Carga de Exportación autorizado para el efecto.

El declarante será responsable ante el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador por la exactitud de la información consignada en la Declaración Aduanera. El Agente de Aduana será responsable por la exactitud de la información consignada en la Declaración Aduanera, en relación con la que conste en los documentos de soporte y acompañamiento que a este se le hayan entregado.

Según el artículo 65 del Reglamento a la Facilitación del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión el contenido de la declaración aduanera reside en que los datos que se deban consignar en la Declaración Aduanera estarán fijados por el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador en el formato que se determine para el efecto, teniendo en cuenta los requisitos contemplados en los convenios o tratados internacionales de los cuales el Ecuador forme parte.

Sin perjuicio de lo anterior, la información que conste en la Declaración Aduanera contendrá, al menos, la identificación del Declarante, la del medio de transporte, la descripción de las mercancías, origen, procedencia y el valor de las mismas.

La Declaración Andina de Valor (DAV) y la autoliquidación de los tributos al comercio exterior se considerarán parte de la Declaración Aduanera, cuando su presentación sea exigible.

En el contexto del Reglamento a la Facilitación del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión se reconocen en el artículo 66 Plazos para la presentación de la declaración en el caso de las importaciones, la Declaración Aduanera podrá ser presentada física o electrónicamente en un período no superior a quince días calendario previo a la llegada del medio de transporte, y hasta treinta días calendarios siguientes a la fecha de su arribo.

Para las exportaciones, la Declaración Aduanera podrá presentarse hasta 24 horas antes del ingreso de las mercancías a zona primaria, debiendo presentar los documentos de acompañamiento, de soporte y correcciones a la declaración hasta 30 días posteriores al embarque de las mercancías. Para las exportaciones por vía aérea de productos perecibles en estado fresco podrá presentarse una sola Declaración Aduanera, para varios embarques hacia un mismo destino, realizados dentro de un mismo mes. Esta declaración deberá presentarse 3 días hábiles antes del inicio de cada mes y sus documentos de acompañamiento, de soporte y correcciones podrán presentarse hasta 30 días posteriores a la finalización del mes.

Si por causas debidas al transporte de las mercancías, no pudiera cumplirse el plazo mencionado en este inciso, el Director Distrital podrá prorrogar dicho plazo conforme a las necesidades del exportador, sin perjuicio de la aplicación de la sanción por falta reglamentaria respectiva.

El Director General podrá disponer plazos distintos a los mencionados en este artículo cuando por necesidades operativas debidamente justificadas se lo considere pertinente.

En la Presentación de la Declaración Aduanera según el Reglamento a la Facilitación del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión en el artículo 67 esta será presentada de manera electrónica, y física en los casos en que determine la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Esta transmisión junto a los documentos de soporte, y los documentos de acompañamiento deberá efectuarse a través del sistema informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador en los formatos preestablecidos.

Los datos transmitidos de la Declaración Aduanera pasarán por un proceso de validación que generará su aceptación o rechazo. De no detectar inconsistencias, la Declaración Aduanera será aceptada y se designará la modalidad de despacho correspondiente según mecanismo de selección sobre la base del perfilador de riesgo, otorgándole un número de validación para continuar su trámite y señalando la fecha en que fue aceptada.

En el Reglamento a la Facilitación del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión en el artículo 68 las Correcciones a la Declaración Aduanera si esta es presentada y aceptada, se detectasen inconsistencias en razón a lo declarado, se podrán realizar correcciones a la Declaración Aduanera previamente presentada. Para tal efecto, el sistema informático aduanero registrará cada uno de los cambios que se efectúen, así como la identificación del operador de comercio exterior o funcionario interviniente en dicho proceso.

Cuando se realice una modificación a la Declaración Aduanera, sea por el sujeto activo de la obligación aduanera tributaria o a solicitud del sujeto pasivo, se considerarán los tributos aduaneros y demás obligaciones tributarias aplicables a la fecha de la aceptación de la Declaración Aduanera que fuere objeto de modificación. El funcionario del sujeto activo, a cargo de la revisión del trámite, podrá realizar correcciones hasta antes del levante de las mercancías, las mismas que deberán derivar de lo registrado en el informe de aforo que realice como parte de su función. Se podrán realizar todas las correcciones requeridas, sin perjuicio de la imposición de sanciones o persecución de infracciones a que hubiere lugar.

Según el Reglamento a la Facilitación del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión en el artículo 69 la Declaración Sustitutiva constituye una herramienta de corrección para el declarante o su agente de aduana, para realizar ajustes a la Declaración Aduanera de mercancías cuyo levante se haya realizado, en los casos en que se haya registrado información incompleta o errada al momento de la presentación de la Declaración. La declaración sustitutiva a la Declaración Aduanera se presentará de manera electrónica acorde a los formatos y el procedimiento que para el efecto establezca la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Solo se podrá presentar una declaración sustitutiva por cada Declaración Aduanera. Cuando los cambios requeridos mediante Declaraciones Sustitutivas involucren mercancías sujetas a restricciones comerciales, que hubieran estado vigentes al momento de la declaración original, no se podrá efectuar el cambio hasta que el Comité de Comercio Exterior lo autorice expresamente; aquellas Declaraciones de Mercancías sobre las que se requieran realizar cambios, que dependan de Documentos de Acompañamiento o Soporte que no se poseían al momento de la declaración original, estarán sujetas al pronunciamiento expreso de la entidad emisora competente. Este tipo de cambios se realizará sin perjuicio de las sanciones a que hubiere lugar.

El Reglamento a la Facilitación del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión en el artículo 70 indica que en la declaración aduanera simplificada la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador establecerá los casos en que, por razones de agilidad o simplificación, se admitirá la presentación de declaraciones aduaneras simplificadas.

3.7.3 DOCUMENTOS PARA LA DECLARACIÓN

La declaración aduanera única es el vínculo jurídico entre el consignatario y el Estado en este caso el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, y a la misma se deben adjuntar documentos en los cuales se detalla toda la información del producto; y los que deben acompañar a la DAU son los siguientes:

- a) Documentos de acompañamiento
- b) Documentos de soporte

3.7.4 DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO

Según el artículo 72 del Reglamento a la Facilitación del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión los documentos de acompañamiento son aquellos que denominados de control previo deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía de importación.

Los documentos de acompañamiento deben presentarse, física o electrónicamente, en conjunto con la Declaración Aduanera, cuando estos sean exigidos.

La aplicación de la sanción que contempla el artículo 190, literal i) del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, no eximirá de la presentación del documento de acompañamiento para el levante de las mercancías, por consiguiente la sanción será impuesta únicamente en los casos que dicho documento no se presente en conjunto con la Declaración Aduanera.

3.7.5 DOCUMENTOS DE SOPORTE

En el Reglamento a la Facilitación del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión en el artículo 73 los documentos de soporte constituirán la base de la información de la Declaración Aduanera a cualquier régimen, por lo cual el agente aduanero como fedatario es responsable de archivar los documentos ya que el SENA E puede realizar auditorías para verificar el control de todas las transacciones que se han realizado y si tienen alguna anomalía; y los documentos de soporte a la declaración son los siguientes:

- a) Documento de transporte.
- b) Factura comercial o documento que acredite la transacción comercial

- c) Certificado de Origen (necesario para acogerse al SGP+).
- d) Orden de Embarque
- e) Lista de Empaque

3.7.6 TRIBUTOS AL COMERCIO EXTERIOR

Los tributos al comercio exterior son gravámenes exigibles con motivo de la importación o de la exportación de mercancías y estos son los siguientes:

- a) Los impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias, cuyos hechos generadores guarden relación con el ingreso o salida de mercancías; y,
- b) Las tasas por servicios aduaneros.

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador mediante resolución creará o suprimirá las tasas por servicios aduaneros, fijará sus tarifas y regulará su cobro.

Los tributos que se van a aplicar tanto para la importación como para la exportación son los siguientes:

3.7.7 AD - VALOREM

El ad – valorem es un impuesto que se cobra a las mercancías por medio del SENA, su porcentaje es variable según el tipo de mercancía y se aplica sobre la suma del Costo, Seguro y Flete (base imponible de la Importación).

3.7.8 FONDO DE DESARROLLO PARA LA INFANCIA

El Fondo de Desarrollo para la Infancia es el impuesto que administra el INFA, el porcentaje es de 0.5%, se aplica sobre la base imponible de la Importación; este gravamen es interno ya que se lo aplica en el país.

3.7.9 IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

Según el Servicio de Rentas Internas el Impuesto al Valor Agregado (IVA) grava al valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, así como a los derechos de autor, de propiedad industrial y derechos conexos; y al valor de los servicios prestados. Existen básicamente dos tarifas para este impuesto que son 12% y tarifa 0%.

La base imponible de este impuesto corresponde al valor total de los bienes muebles de naturaleza corporal que se transfieren o de los servicios que se presten, calculado sobre la base de sus precios de venta o de prestación del servicio, que incluyen impuestos, tasas por servicios y demás gastos legalmente imputables al precio. Del precio así establecido sólo podrán deducirse los valores correspondientes a descuentos y bonificaciones, al valor de los bienes y envases devueltos por el comprador y a los intereses y las primas de seguros en las ventas a plazos.

3.8 DECLARACIÓN ANDINA DEL VALOR

La Declaración Andina del Valor es un documento soporte de la declaración en aduana de las mercancías importadas; este formato contiene información relacionada con elementos de hecho y las circunstancias relativas a la transacción comercial internacional.

3.8.1 EXIGENCIA DE LA DECLARACIÓN ANDINA DEL VALOR.

Las disposiciones supranacionales aplicadas por las administraciones aduaneras de los Países Miembros de la Comunidad Andina exigirán al importador la “Declaración Andina del Valor (DAV)” para la determinación del valor en aduana de las mercancías importadas. El funcionamiento y formato de la DAV se reglamentará mediante Resolución de la Secretaría General.

3.9 DETERMINAR EL SISTEMA DE UNITARIZACIÓN DE LA CARGA

El sistema de unitarización es la agrupación de mercancías en unidades superiores de carga, con el objeto de facilitar el transporte y conservar la integridad durante el tiempo de la movilización; las modalidades de unitarización de la carga más comunes son la palatización y la contenerización.

Este sistema se utiliza para el acondicionamiento del producto y para protegerlo, tanto en los insumos como en las flores y son los siguientes:



FIGURA 3.45 PALLET



FIGURA 3.46 CONTENEDOR

3.9.1 PALETIZACIÓN

Es la acción de colocar o anclar un cargamento sobre una plataforma construida con diversos materiales, denominada paleta, a efectos de facilitar el manejo de la carga.

Se va a utilizar un pallet P1P, dimensiones de 223,50cm X 317,50cm, la capacidad es de 5000kg es decir entran de 200 a 230 cajas por pallet.

Las dimensiones de nuestras cajas normales son 1,05 las bases y 1,10 las tapas (largo 1,05cm; alto 0,25cm; ancho 0,22)

ALA EN CENTIMETROS

$$1,05 \times 0,25 \times 0,22 = 0,05775 \times 167 = 9,64425$$

$$9,64425 \times \text{N}^\circ \text{ DE CAJAS (230)} \times \text{TARIFA (1.50)} = \mathbf{3327,26 \text{ FLETE}}$$

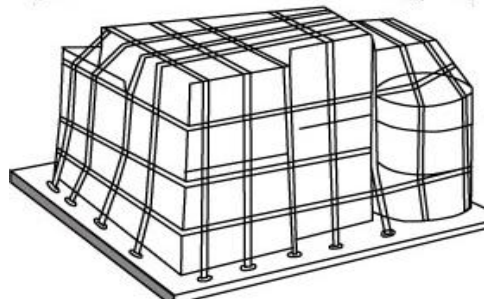


FIGURA 3.47 PALLET P1P

3.9.2 CONTENERIZACIÓN

Es un método de distribución física que utiliza una unidad de transporte de carga llamada contenedor, la cual permite el acarreo de carga como una unidad indivisible, segura e inviolable, que se llena, vacía y estiba en el lugar de origen y destino del embarque.

Los insumos se importarán en un contenedor pequeño de avión, estos no necesitan de tratamiento especial, como en el caso de las flores que para ser exportadas necesitan un contenedor con sistema reefer para ser conservadas.

3.9.3 EMBALAJE

La ALADI en su página web indica que el embalaje es el acondicionamiento de la mercancía para proteger las características y la calidad de los productos que contiene, durante su manipuleo y transporte internacional.

El embalaje está diseñado para proteger el producto o conjunto de productos que se exporten, durante todas las operaciones de traslado, transporte y manejo; de tal manera que dichos productos lleguen al importador o consignatario sin que se haya deteriorado desde que salen de las instalaciones en que se realizó la producción o acondicionamiento, es decir del país de exportación.

Las rosas van empacadas en diferentes tipos de cajas, de acuerdo a la necesidad del cliente.

Tipos de cajas:

- ❖ Caja octavo
- ❖ Caja cuarto
- ❖ Caja full

Empaque: depende de la medida de la rosa, mientras menor sea su longitud entran mas ramos por caja, los tamaños van de 40 cm, 50 cm, 60 cm, 70 cm, 80 cm, 90 cm y en la actualidad se cultivan rosas de 1 y 2 metros, estas últimas requieren de un trato especial dado al tamaño.

Composición de las cajas:

- Ramo (bunche) compuesto de 25 tallos
- Caja octavo van 2 bunches o 50 tallos
- Caja cuarto van 4 bunches o 100 tallos
- Caja tabaco van 8 bunches o 200 tallos
- Caja full van 16 bunches o 320 tallos

3.10 CERTIFICADOS QUE SE DEBEN OBTENER PARA EL INGRESO A LA REPÚBLICA FEDERAL DE ALEMANIA

Los documentos previos a la exportación que se deben tramitar en el país para que el producto en estudio ingrese al mercado alemán, se detallan a continuación.

3.10.1 CERTIFICADO DE CALIDAD

El certificado de calidad es el documento que certifica la calidad de los productos que se comercializan tanto local como internacionalmente, estos certificados dan constancia que el producto en cuestión cumple las normas establecidas para su producción; tratándose de importaciones las normas respecto a las cuales debe certificarse son, en Ecuador establecidas por el INEN y los certificados propiamente dichos son extendidos por instituciones internacionales reconocidas y generalmente radicadas en los países exportadores.

Ejemplos de certificados de Calidad nacionales e internacionales son:

1. Certificado de Calidad otorgado por el Instituto Nacional de Pesca para exportaciones de productos provenientes de la acuicultura y pesca.
2. Certificado que otorga el Instituto Ecuatoriano de Normalización -INEN para exportaciones de conservas alimenticias.
3. Certificado de Calidad otorgado por el Ministerio de Ambiente para exportaciones de madera.
4. Certificado ISO 9001 (2000) para gestión de calidad.
5. Certificado ISO 22005 (2007) e ISO 22000 (2005) para seguridad alimenticia y agrícola.
6. Certificado HACCP (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control) otorgado por instituciones de acreditación.
7. Certificados en general, Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), Buenas Prácticas Agrícolas, IFS (International Food Standard), Kosher (para mercado judío).

La persona natural o jurídica, que esté interesada en obtener el Certificado de Conformidad con Sello de Calidad INEN para un producto, debe presentar al Director General del INEN una solicitud escrita en la que especifique:

- Nombre del producto
- Marca comercial
- Modelo, tipo o serie cuando corresponda
- Razón social del fabricante
- Dirección de oficinas y de la planta
- Nombre del representante legal de la empresa
- Norma Técnica de Referencia del producto

3.10.1.1 REQUISITOS

La empresa, para obtener el Certificado de Conformidad con Sello de Calidad INEN para un producto, debe cumplir con los siguientes requisitos: Sistema de gestión de la calidad, calidad del producto y competencia técnica.

- **SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD:** la empresa se auditará en base de los requisitos establecidos anteriormente.
- **CALIDAD DEL PRODUCTO:** Se verificará por un período de 6 meses, que el producto cumpla permanentemente con la Norma Técnica de Referencia.
- **COMPETENCIA TÉCNICA:** La empresa debe disponer de personal técnico que posea el Certificado de Aprobación del TEST INEN vigente a la fecha de obtención y/o renovación del Certificado de Conformidad con Sello de Calidad INEN.

Las empresas que cumplen con los requisitos establecidos en el numeral anterior, previo informe favorable de la Dirección Técnica de Certificación del INEN, recibirán el Certificado de Conformidad con Sello de Calidad INEN para el producto solicitado.

El Director General del INEN emitirá el Certificado de Conformidad con Sello de Calidad INEN correspondiente.

El Certificado de Conformidad con Sello de Calidad INEN otorgado a un producto tiene una vigencia de 2 años cuando se otorga por primera vez y de 3 años en las renovaciones.

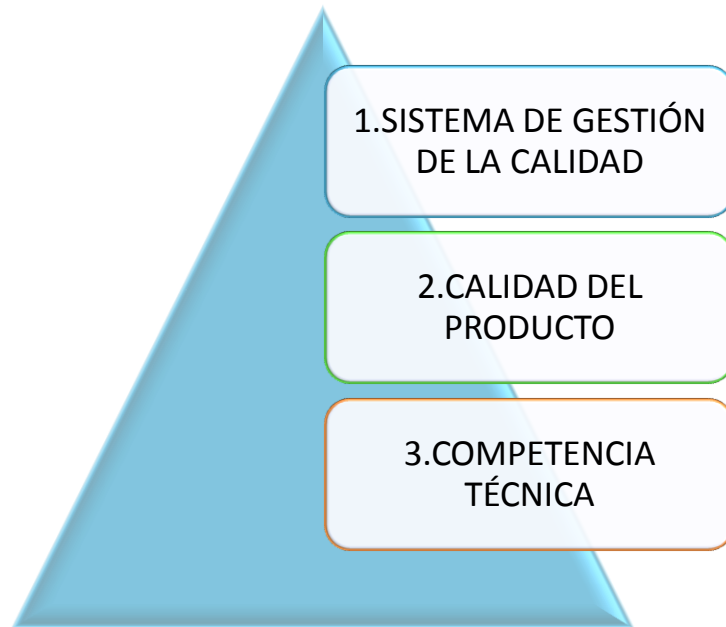


FIGURA 3.48 OBTENCIÓN DEL CERTIFICADO DE CONFORMIDAD CON SELLO DE CALIDAD INEN

3.10.2 CERTIFICADO DE ORIGEN

El certificado de origen es el documento que certifica cuál es el país donde se fabricó el producto (es decir, su origen, de donde provienen los productos). Documento de exportación común, que se requiere al realizar exportaciones a varios mercados extranjeros, puede requerirse para obtener un trato arancelario preferencial conforme a acuerdos de libre comercio que gocen las naciones.

El certificado de origen facilita la identificación del producto que se va a exportar con el lugar de procedencia, también indirectamente es una forma de promocionarse en el extranjero como productos originarios de la nación contribuyendo a que estos productos que ingresan con este certificado sean reconocidos como **productos bandera** de sus naciones.

El certificado de origen solicitado para Europa, para acogerse al Sistema de Preferencias Generalizadas se obtiene en el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) Quito y en sus oficinas regionales ubicadas en Guayaquil, Cuenca y Ambato. (VER ANEXO 6)

3.10.2.1 REQUISITOS

Para obtener el certificado de origen para exonerarse del pago de aranceles en los países de destino, la persona interesada debe acudir a las dependencias mencionadas y cumplir con los siguientes requisitos:

1. Registro de los datos generales del exportador en el SIPCO, (Identificación Previa a la Certificación de origen), en la página web del MIPRO: www.mipro.gob.ec
2. Factura comercial.
3. Certificado de origen debidamente llenado, sellado y firmado tanto por la Autoridad Gubernamental competente o las Entidades Habilitadas, como por el exportador.

3.10.2.2 TRÁMITE A SEGUIR

1. Registro en el Sistema de Identificación Previa a la Certificación de Origen en el sitio web del MIPRO, consignando los datos generales del exportador y de las subpartidas que se exportan.
2. Visita de verificación en la empresa productora si se trata de la primera exportación o si existe perfil de riesgo que puede motivar observaciones de las aduanas de destino.
3. Elaboración del informe técnico por parte del funcionario delegado para la verificación, que concluye si la mercancía a exportar, cumple o no las reglas de origen según el mercado de exportación.
4. Comunicación del resultado al usuario.
5. El usuario cancela el valor del Certificado de origen (USD 10.00).
6. El usuario llena los datos del Certificado de origen.

El funcionario habilitado revisa el contenido del certificado de origen, verifica la información con otros documentos como la factura, luego procede a legalizar el certificado de origen, a través de la firma y sello que se encuentra registrado en las Aduanas de los países de destino.

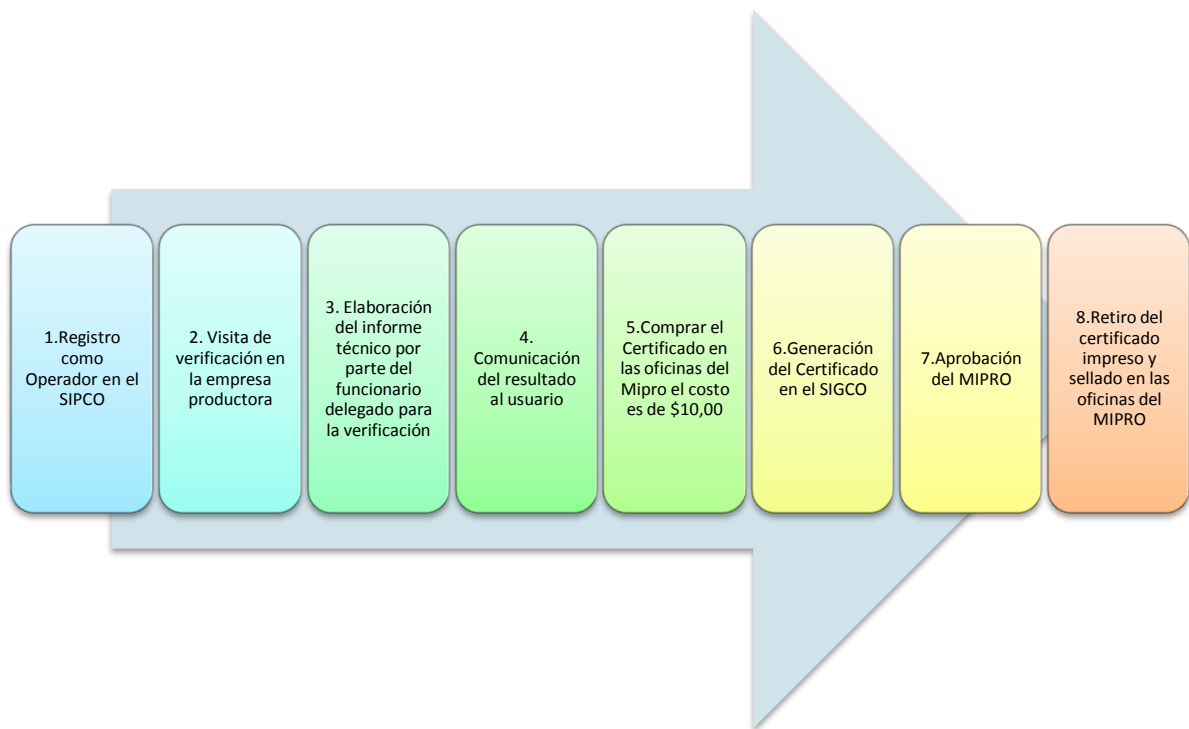


FIGURA 3.49 PROCESO DE OBTENCIÓN DEL CERTIFICADO DE ORIGEN

3.10.3 CERTIFICADO FITOSANITARIO

Es el documento probatorio de la condición de salubridad en que se encuentran determinados productos vegetales exportables. En Ecuador los certificados fitosanitarios son otorgados por las dependencias del Ministerio de Agricultura y Ganadería y no son obligatorios a efectos de autorizar las exportaciones sino que deben ser obtenidos por los exportadores a efectos de cumplir regulaciones sanitarias y de salubridad vigentes en los mercados de exportación.

Este certificado se tramita en la Agencia ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro (AGROCALIDAD).

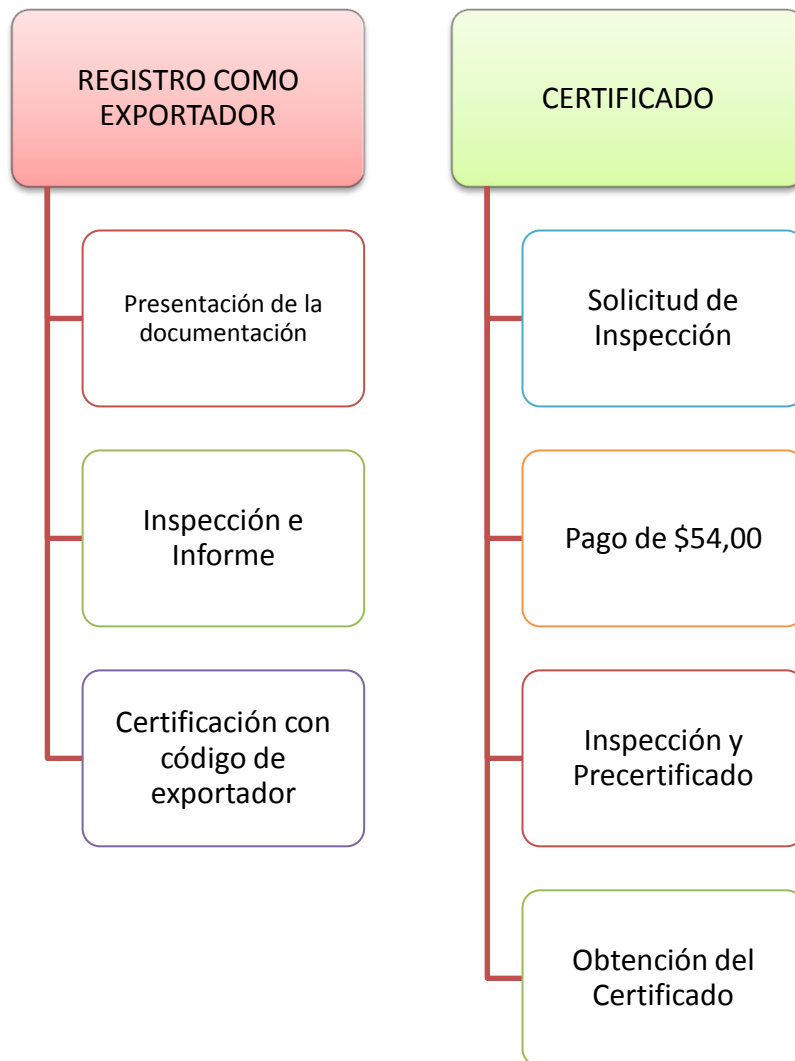


FIGURA 3.50 PROCESO DE OBTENCIÓN DEL CERTIFICADO FITOSANITARIO DE EXPORTACION

3.11 INLAND

El Inland es el flete interno que se lo realiza dentro de la ciudad en este caso se lo realizara desde Cayambe hasta el Aeropuerto Mariscal Sucre de Quito.

3.12 AUTORIZACIÓN PARA EL INGRESO Y SALIDA DE VEHÍCULOS

Es la autorización de ingreso y salida de vehículos con carga con la finalidad de determinar la trazabilidad de las mercancías que ingresan o salen del Puerto.

El AISV es un medio tanto de control vehicular como de carga así es que, si un vehículo lleva dos contenedores de 20 Ton debe llevar dos AISV, si lleva un contenedor de 20 Ton y carga suelta debe llevar un AISV para el contenedor y otra para la carga Suelta.

3.13 ORDEN DE EMBARQUE O RÉGIMEN 15

La orden de embarque es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar, utilizando para el efecto el formato electrónico de la orden de embarque, en la cual se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional.

3.14 EXPORTACIÓN DEFINITIVA

En el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones en la sección III Regímenes de Exportación, en el artículo 154 indica que exportación definitiva es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano.

3.14.1 PROCESO DE EXPORTACION

Para comenzar el proceso de exportación es necesario determinar los términos en el cual se va a definir la negociación, es decir un análisis de los requisitos arancelarios y no arancelarios tanto del país de origen como el de destino y describir paso a paso las fases de una exportación exitosa.

En la figura N° 3.51 se detalla el proceso anteriormente mencionado.

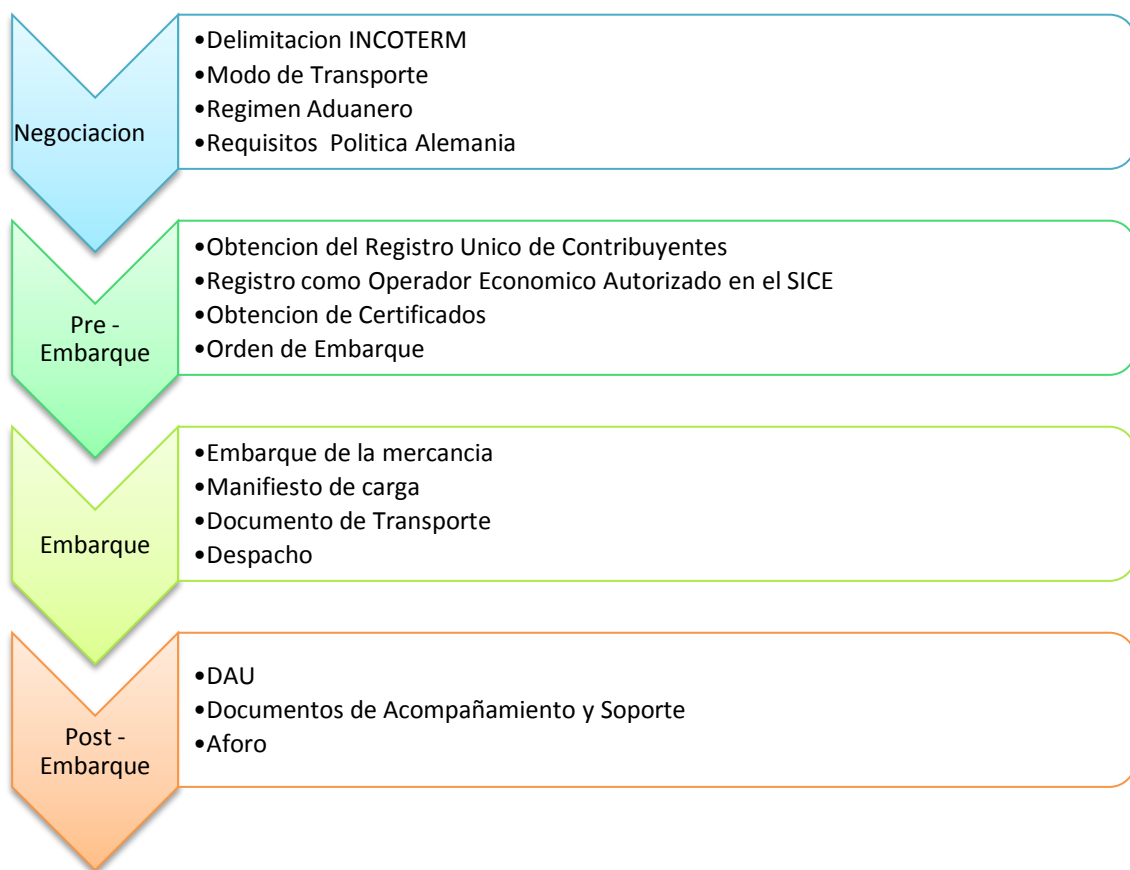


FIGURA 3.51 PROCESO DE EXPORTACIÓN

3.15 DRAW BACK

El Draw Back es el régimen por el cual se obtiene la restitución total o parcial de los tributos al comercio exterior pagados por la importación de las mercancías que se exporten.

3.15.1 PRESENTACIÓN DE LA SOLICITUD

La presentación de la solicitud DRAWBACK es electrónica, para ello el Exportador deberá generar su solicitud de acuerdo al formato establecido por el SENAE, y transmitirla al distrito aduanero en el cual requiere que se emita la Nota de Crédito; los distritos que procesan la devolución condicionada de tributos son:

- Puerto Marítimo Guayaquil
- Quito
- Cuenca
- Puerto Bolívar
- Huaquillas
- Manta
- Tulcán

3.15.2 PLAZOS

Se puede definir a un plazo como un período de tiempo determinado en el que se puede o se debe realizar alguna actividad de comercio, en este caso detallara los plazos de que se deben cumplir al momento de acogerse al régimen de Devolución Condicionada.

3.15.3 PARA LAS EXPORTACIONES

Las exportaciones de los bienes que dan origen a la devolución de impuestos arancelarios, se considerarán válidas siempre y cuando se encuentren dentro de un plazo no mayor a 180 días contados desde la fecha de embarque de las mercancías, y hasta la fecha en que el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador recibe la solicitud DrawBack transmitida por el Exportador.

3.15.4 PARA LAS IMPORTACIONES

La devolución de tributos se sustentará en importaciones efectuadas con una antelación de hasta 12 meses, contados desde la fecha de cancelación registrada en la DAU de importación por el banco recaudador y hasta la fecha en que el SENA E recibe la solicitud DrawBack transmitida por el exportador. Durante los primeros seis meses de vigencia del nuevo Decreto se amplía el tiempo de antelación establecido a 24 meses precedentes.

3.15.5 EXCLUSIONES

El DrawBack no es admisible en los siguientes casos:

- a) Cuando la importación de insumos, materias primas, envases y acondicionamientos se hubiese realizado bajo algún otro régimen aduanero especial suspensivo, liberatorio o compensatorio del pago de impuestos, en la proporción o en su totalidad. En caso de que los mencionados bienes incorporados, transformados o utilizados en el proceso productivo de los bienes que se exportan, cambiaran de régimen especial a consumo, inmediatamente se otorga el derecho para que el Exportador pueda solicitar la respectiva devolución.
- b) Impuestos que no se hubiesen pagado efectivamente en la importación.
- c) En la exportación de hidrocarburos, sean del sector público o privado.
- d) No son objeto de devolución las tasas por servicios aduaneros o por cualquier otro servicio en general.

3.15.6 FORMA DE DEVOLUCIÓN DE LOS IMPUESTOS RESTITUIDOS

Los impuestos susceptibles a devolución serán entregados mediante Notas de Crédito a favor del exportador solicitante, dentro de los diez días hábiles contados a partir de la fecha de aceptación de la solicitud electrónica, por parte del SENA E.

En ningún caso el valor de la devolución de impuestos sobrepasará del 5% del valor FOB de las correspondientes exportaciones, pero en caso de suceder aquello la diferencia podrá ser reclamada por el exportador en sus siguientes exportaciones.

Si transcurridos 12 meses desde la solicitud inicial, el exportador no pudiera recuperar el valor excedente del 5% del valor de transacción de las mercancías de las exportaciones, se le devolverá este saldo previa solicitud.

3.15.7 FUNDAMENTO LEGAL

El Cálculo del valor a devolver por los tributos al comercio exterior pagados por la importación de mercancías objeto de devolución, se lo realizará en base a la matriz insumo producto presentada por el exportador. La devolución se realizará por el cien por ciento de los tributos al comercio exterior efectivamente pagados en las importaciones de productos por los que se solicita la aplicación de este régimen aduanero; sin embargo, los tributos que se devuelvan por concepto de Ad-Valórem, no podrán superar el cinco por ciento del valor de transacción de las mercancías exportadas, ni se podrá solicitar devolución del Impuesto al Valor Agregado que haya sido utilizado como crédito tributario, en la tabla N° 3.7 se detalla el formato de la matriz insumo producto.

CODIGO	DESCRIPCION	SUBPARTIDA ARANCELARIA	CANTIDAD EN KILOS	COEFICIENTE UTILIZACION %	COEFICIENTE DESPERDICIO %	CANTIDAD UTILIZADA (K)	CANTIDAD DESPERDICIOS (k)	VALOR POR (K)	FOB (\$)	CIF(\$)	AD - VALOREM IVA	AD-VALOREM (5%)	IVA (100%)

FIGURA 3.52 MATRIZ INSUMO PRODUCTO

A continuación se explica cómo se debe llenar la matriz insumo producto:

- En el casillero de Código se debe poner una numeración alfanumérica con la que ya viene la mercancía importada.
- En el casillero de descripción tiene que ir la información que se encuentra en el arancel dependiendo de la subpartida arancelaria.
- En la casilla de subpartida arancelaria se coloca el número correspondiente que se encuentra en el arancel de importaciones según la mercancía sea clasificada
- En el casillero de cantidad en kilos tiene que colocarse la cantidad en kilos que se ha importado.
- En la casilla de coeficiente utilización se detalla la cantidad del producto que se ha utilizado en el acondicionamiento de las rosas.
- En el casillero de coeficientes de desperdicios se puntualiza la cantidad que ha sobrado del insumo una vez incorporados a las rosas.
- En lo que corresponde a la casilla de cantidad utilizada en kilos se especifica qué cantidad en kilos de los insumos se utilizo
- En cantidad desperdicios kilos se debe poner la cantidad del producto en kilos que no se ha utilizado.
- En el siguiente casillero se detalla cuanto es el valor del producto por kilos
- En la casilla de FOB se especifica cuál es el costo de la mercancía de cada producto
- En el casillero de CIF se debe detallar el de cada producto
- En las casillas de IVA y AD – VALOREM se debe poner el valor real de cada uno de los insumos, y del IVA serán devueltos en un 100% de su totalidad y del AD – VALOREM hasta un 5%.

CAPÍTULO IV

4. PLAN DE NEGOCIOS DE EXPORTACION

4.1 RESUMEN EJECUTIVO

4.1.1 ELEMENTOS FUNDAMENTALES DEL PLAN DE EXPORTACIÓN

La decisión de exportar debe tener en cuenta distintos factores como los que se citan a continuación:

a. Regulaciones arancelarias y regulaciones no arancelarias en el mercado meta.

Estructura tarifaria:

- Derechos de aduana y contingentes
- Regulaciones cuantitativas, licencias o permisos de importación.
- Regulaciones técnicas: requisitos fitosanitarios y zoonosanitarios.
- Acuerdos comerciales en vigencia o en proceso de negociación
- Regulaciones cualitativas: ambientales, calidad, entre otras.
- Propiedad intelectual.
- Impuestos internos.
- Restricciones en materia de divisas.
- Reglamentaciones sanitarias y de seguridad.
- Análisis del nivel de eficiencia aduanera.

b. Análisis de la competencia de la empresa

- Producción del mercado interno, su volumen y su incremento
- Estructura de la competencia: identificación de los competidores importantes, participación en el mercado, ubicación de los establecimientos, capacidad, planes, relación con los canales, tecnología disponible y relación con los proveedores.
- Importancia de las empresas, ventajas especiales.
- Motivos del éxito.
- Propiedad intelectual.
- Precios que pagarán los usuarios finales.
- Costos del transporte.

- Precio de los productos sustitutos
- c. Definición del mercado meta y sus segmentos.
- d. Cuantificación del mercado actual y potencial de crecimiento.
 - Segmentación
 - Hábitos de consumo y tendencias.
 - Perfil socioeconómico del consumidor.
 - Identificación de productos demandados.
 - Motivos de compra y usos del producto.
 - Factores Políticos
- e. Procedimientos de logística y trámites de exportación

4.1.2 DESCRIPCIÓN DE LOS NEGOCIOS Y MERCADOS OBJETIVO

La propuesta del proyecto es la importación de insumos desde Alemania para el acondicionamiento de flores y la exportación, principalmente en el mercado europeo por ser altamente competitivo.

En la actualidad las flores en nuestro país es uno de los productos que ha generado gran parte de sus ingresos al sector productivo y es considerado también como uno de los rubros más importantes dentro de los productos no tradicionales, con gran aportación al PIB.

La situación geográfica del Ecuador permite contar con micro climas y una luminosidad que proporciona características únicas a las flores lo que les da prestigio y reconocimiento en el mercado internacional por su calidad, y variedad siendo los principales compradores Estados Unidos, Holanda, Alemania, Rusia, Italia, Canadá y en menor cantidad también se exporta a países como Francia, Suiza, España, Argentina. Los exportadores ecuatorianos dan importancia al medio ambiente y a los aspectos sociales.

El mercado de la Unión Europea consume alrededor del 50% de la producción de flores mundial, esto representa una gran oportunidad para exportadores de países en vías de desarrollo, es por ello el objetivo de negociar con este mercado.

En este apartado también se establecen los requisitos para la entrada al mercado Alemán, ya que las empresas consideran cumplir una serie de normas y competir en condiciones de equidad para la exportación de cualquier producto.

Los comportamientos contrarios a las leyes de la competencia, tales como el abuso de una posición dominante en el mercado, los acuerdos de fijación de precios y el apoyo público injustificado, están prohibidos.

El objetivo actual y futuro del mercado Europeo, es lograr el bienestar del consumidor, y cualquier producto que cumpla con los requisitos de calidad, tiene libertad de movimiento dentro de la Unión Europea, pero debido a la cada vez mayor importancia que tiene la Calidad dentro de la Unión Europea, aquellos productos, que cumplan, los más altos estándares de Calidad, tendrán preferencia por parte de los consumidores.

4.2 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

4.2.1 HISTORIA

Dimension Flowers es una empresa especializada en producción y exportación de una amplia variedad de flores seleccionadas de las mejores fincas de Ecuador garantizando así la máxima calidad a todos sus clientes.

Los productos tienen una calidad que satisfacen las más altas exigencias en cuanto a variedades nuevas, puntos de corte, tamaño de botón, duración en florero y empaque, debido a nuestra cuidadosa selección de las fincas productoras para los diferentes mercados mundiales.

4.2.2 METAS Y OBJETIVOS

- Llevar un estricto Control de Calidad en: Fincas el tiempo de corte y métodos biológicos del cual depende mucho de la Calidad y Durabilidad de la Flor y en Agencias de Carga.
- Garantizar una excelente Calidad de la Flor, desde el momento de llegar a su destino.
- Ofrecer Precios más Competitivos.
- Cumplir con el pedido exactamente a la exigencia del cliente.

- Logística de Transporte: se garantiza espacio en Aerolíneas en temporadas altas y enviar la documentación exigible para el despacho de Aduana en el destino final.

4.2.3 COMPETENCIA CENTRAL DE DIMENTION FLOWERS

La competencia central de esta empresa se detalla en la tabla N° 4.1

Fiscella Flowers
Green Rose
Garda Export S.A
Bella Rosa
AgroRab
Olimpo Flowers
Royal Flowers
Wely Flor
Flower Village
Nevado Ecuador

TABLA 4.1 COMPETENCIA CENTRAL

4.2.4 GERENCIA

Dimention Flowers, ofrece una amplia gama de variedades, actualmente esta empresa cuenta con clientes en: Estados Unidos, Sudamérica, Europa y Asia, con quienes mantienen excelentes relaciones comerciales, debido a la seriedad y a la calidad de los productos, con precios competitivos y disponibilidad durante todo el año.

Se envía diariamente a los clientes: Flores al por mayor, ventas al por menor, floristerías, hoteles, bodas, organizadores de eventos y todo lo público.

4.2.5 PROCESO DE PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN

La Empresa “Dimention Flowers” produce mensualmente entre 850000 a 950000 tallos de rosas y en los meses de mayor demanda que son febrero, marzo, mayo y noviembre entre 1500000 a 1800000.



FIGURA 4.1 EXPORTACION DE ROSAS

Las exportaciones de rosas son realizadas al mercado europeo y americano, la cantidad que se exportan es de 3000 a 3500 cajas mensuales.

Para las exportaciones, el acondicionamiento se realiza en ramos (bonches) de 10 por caja, un total de 250 tallos para el mercado americano mientras que para el mercado europeo se realiza en cajas de 16 ramos (bunches) un total de 320 tallos por caja.



FIGURA 4.2 SELECCIÓN DE LAS ROSAS

Dimension Flowers cuenta con un programa de control de calidad exigente en las fincas, envió en cámaras frigoríficas, y cargueras, donde se aseguran que la flor sea embarcada con las especificaciones solicitadas, lo que asegura una excelente calidad del producto y la satisfacción total de los clientes, quienes reciben la flor fresca y en óptimas condiciones.

Dimension Flowers garantiza extrema frescura y flor de alta calidad, también tienen la capacidad de elegir las variedades, cumpliendo el pedido exactamente a la exigencia del cliente. Esta empresa cuenta con instalaciones de última tecnología en cámaras refrigeradas, adaptadas al requerimiento de las distintas variedades de rosas; por otro lado, también disponen de maquinaria y herramientas necesarias para el mejor tratamiento y manipulación de la flor.

4.2.6 PROCESO DE PRODUCCIÓN FLORÍCOLA

Según Harrington James indica que un proceso es considerado como cualquier actividad o conjunto de actividades que emplee un insumo, le agregue valor a éste y suministre un producto a un cliente externo o interno. Los procesos utilizan los recursos de una organización para suministrar resultados definitivos.

En la actualidad las empresas florícolas tienen establecidos los procesos en sus diferentes áreas, y; de manera concreta en lo que es producción, cosecha y talento humano. Todos éstos procesos se encuentran inmersos o han sido elaborados bajo normas establecidas por las empresas florícolas, lo que ha hecho posible la puesta en marcha de actividades que ayuden al fomento de una cultura de calidad en el contexto del talento humano. La estructuración eficiente de procesos en las empresas se encuentra orientada a buscar la optimización de los recursos, y obtener aceptación internacional para que sus ventas incrementen. El proceso de producción florícola se detalla con la Figura N° 4.3

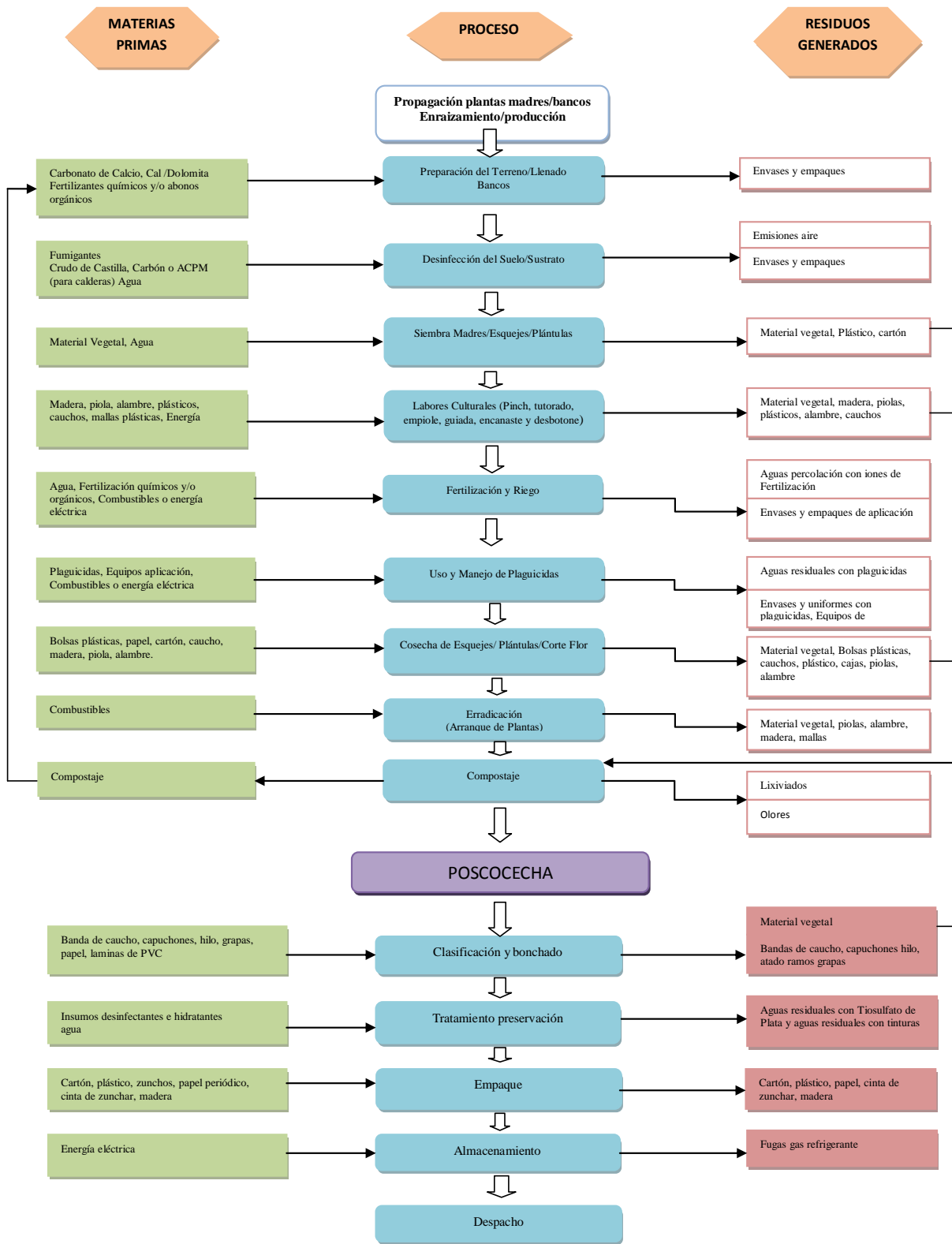


FIGURA 4.3 FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN DE FLORES

4.2.6.1 ETAPAS DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

Según información tomada de la empresa Dimention Flowers las etapas del proceso de producción florícola son las siguientes:

4.2.6.1.1 SIEMBRA Y CULTIVO

En el área de producción se llevan los esquejes enraizados, listos para ser sembrados. La siembra es realizada de manera convencional o en tierra y en sustratos especiales cuando se trata de la técnica por hidroponía.

En el cultivo convencional se llevan a cabo diferentes sub – procesos como son:

- ✘ Preparación de suelos
- ✘ Desinfección del suelo
- ✘ Siembra
- ✘ Labores culturales
- ✘ Cosecha de flor y labores de renovación del cultivo, entre otros.

La preparación del suelo deberá ser realizada con buenos drenajes y posibilidades de aireación para evitar encharcamiento. Las flores toleran los suelos ácidos aunque el pH óptimo es alrededor de 6,0; no toleran elevadas concentraciones de calcio, ni sales solubles.

En el caso de los cultivos hidropónicos, los sub – procesos son similares, con la excepción del cambio de sustrato. Ambas modalidades de siembra y cultivo son realizadas bajo invernaderos.

Con el cultivo de rosas bajo invernadero se consigue producir flor en épocas y lugares que de otra forma no sería posible, estos invernaderos deben cumplir condiciones mínimas para el buen crecimiento de las plantas. Entre estas condiciones están:

- Transmisión de luz
- Altura de techo
- Ventilación
- Manejo de temperaturas

La temperatura óptima de crecimiento de las flores está en el rango de 17 a 25 °C. Una temperatura nocturna menor a los 15 °C, retrasa el crecimiento de la planta, temperaturas excesivamente elevadas o sobre los 28 °C en el día, provocan marchitez y flores más pequeñas de lo normal.

4.2.6.1.2 RIEGO Y FERTILIZACIÓN

Las tres condiciones requeridas para el crecimiento de las plantas son:

- ✘ Luz solar
- ✘ Agua
- ✘ Nutrientes

Las condiciones de luminosidad dependen de las ciudades en donde se realizan estos cultivos lo mismo que aseguran un óptimo número de horas de luz solar, razón por la cual no se requiere luz artificial en los invernaderos.

Para la adición de agua y nutrientes se utiliza un sistema combinado de fertilización, al hacerlo de esta manera se evita el desperdicio de fertilizantes y al mismo tiempo es más fácil controlar la composición nutricional en el suelo y corregir cualquier falencia.

Se utiliza un sistema de goteo para el ahorro y mejor uso de la fertirrigación; en el caso de los cultivos hidropónicos, las raicillas de las plantas se proveen de los micronutrientes y agua que requieren las plantas del sustrato.

4.2.6.1.3 POST – COSECHA

En esta fase se encuentran las actividades de clasificación, limpieza, selección de las flores, corte de los tallos, eliminación de hojas y pétalos, el empaque y la conservación de las mismas para exportación.

En la post – cosecha se realizan la clasificación, el bronceo (armados los ramos se cubren con un capuchón plástico), tratamiento sanitario, empaque y traslado a cuartos fríos de conservación.

Las aguas resultantes de esta actividad también son encauzadas a fosas desactivadoras de carbón activado y los residuos sólidos vegetales son añadidos al compostaje.

4.3 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

4.3.1 OPORTUNIDAD PARA EXPORTAR

El mercado de la Unión Europea consume alrededor del 50% de la producción de flores, esto representa una gran oportunidad para exportadores de países en desarrollo, ya que sus compradores son países con PIB per cápita alto como Alemania, Reino Unido, Francia, Italia. El mercado Europeo se puede dividir en tres grupos:

Mercados maduros que comprende países como Alemania, Holanda, Francia, Bélgica, y los países escandinavos: Estos mercados son caracterizados por niveles relativamente altos del gasto per cápita en flores. El tamaño de estos mercados tiende a ser estable y a veces incluso disminuye. Los consumidores tienden a gastar una parte relativamente alta del gasto en flores para el uso personal. Ellos están familiarizados con las flores y están interesados en nuevos e interesantes productos.

Mercados en Crecimiento como España y el Reino Unido; Estos mercados son generalmente de tamaño considerable (Reino Unido, por ejemplo, es ya uno de los mercados más grandes), pero existe la expectativa que ellos continuarán creciendo en los años venideros.

En algunos de los mercados en crecimiento, el gasto per cápita todavía es relativamente bajo comparado con los mercados maduros.

Mercados en Desarrollo como los países europeos del Este y Grecia: Tradicionalmente, las economías de estos países se han expandido rápidamente. Como el poder adquisitivo de los consumidores está aumentando, ellos tienden a comprar más flores. No obstante, las flores son consideradas todavía un artículo suntuario y son comprados principalmente como regalos.

A medida que el poder adquisitivo de los consumidores es cada vez mayor, tienden a comprar más flores, entre las que más se destacan son las rosas. Este mercado es altamente competitivo, y a su vez el mercado de las rosas está en constante evolución por lo que los exportadores deben buscar la manera de proveer continuamente nuevas especies, nuevos colores, productos, etc.

En la Unión Europea la preferencia por las flores no solo es para regalos en fechas especiales sino también para adornar el hogar, los consumidores de la Unión Europea piden flores cada vez con más alta calidad. La Rosa continúa siendo la flor más popular y cotizada en la Unión Europea. El mercado de rosas se dio un cambio de preferencias de consumo de las más pequeñas variedades de brotes a otras que tengan brotes más grandes, debido a que los consumidores prefieren rosas de mayor calidad y precio.

4.3.1.1 ALEMANIA

Si bien es cierto el mercado Alemán muestra señales de saturación de mercado ya que los consumidores están cambiando poco a poco de tipo de regalos para las diversas ocasiones, sin embargo el auge de la economía Alemana en los últimos años ha permitido que repunte la demanda por este tipo de productos.

4.3.2 POTENCIAL DE CRECIMIENTO

Ecuador tiene un alto potencial de crecimiento en el mercado floricultor, posee condiciones climatológicas excepcionales para cultivar muchas variedades de flores, pero sin duda, la especie que lo ha posicionado en los mercados extranjeros es la Rosa, por su excelente variedad.

Cuenta con 2800ha. Aproximadamente en invernadero, de ellas el 64% son cultivos de Rosas. El crecimiento del sector ha sido vertiginoso, según datos del Banco Central del Ecuador, del año 1991 al año 2000 las ventas al exterior de flores pasaron de US\$19 millones a US\$194 millones, teniendo un importante incremento del 441%, ventas nacionales destinadas a la exportación.

4.3.3 ESTRATEGIA DE PRODUCTO

Las preferencias de consumo de flores en el mundo exigen características específicas como:

- Calidad
- Innovación
- Precio
- Presentación

Una de las estrategias del producto sería mejorar la presentación de colores novedosos de flores, que van de la mano con la tendencia de la moda. En la actualidad existe una creciente demanda de flores bicolors, sin embargo los colores tradicionales siguen siendo de gran importancia. Así mismo lo recomendable sería la presentación de productos frescos al momento de la compra, y que sean durables.

Igual es necesaria la innovación en bouquets y arreglos florales y en plantas ornamentales para interiores o para decoración.

4.4 ANÁLISIS DEL MERCADO EXTRANJERO

4.4.1 RAZONES PARA EXPORTAR

La reestructuración masiva de fronteras políticas, la apertura y localización de nuevos mercado de consumo, los convenios con otras empresas, y la creación de la organización Mundial de Comercio, han generado oportunidades para exportar.

Países en desarrollo han llegado a convertirse en rivales para economías consolidadas, debido a los enlaces de tecnologías de información y comunicación y a un mayor acceso a tecnología, es por ello que las exportaciones son importantes porque permiten:

- Una mejor integración al mercado mundial por la globalización de la economía.
- Diversificar productos y mercados para afrontar la competencia internacional.
- Posibilidades de competir en mercado internacional por calidad y precio.
- Ganar competitividad mediante las adquisiciones de tecnología, know how (saber hacer) y capacidad gerencial obtenidas en el mercado.
- Hacer alianzas estratégicas con empresas nacionales y extranjeras para reducir costos, mejorar la eficiencia, lograr mayores volúmenes y diversificar productos.
- Distribuir el riesgo de estar en un solo mercado y disminuir la dependencia de productos para con los mercados nacionales.
- Asegurar la supervivencia de la empresa a largo plazo.
- Aprovechar oportunidades de mercados ampliados a través de acuerdos preferenciales.
- Aprovechar ventajas comparativas, siendo más competitivos entre países. Al tiempo que la empresa se beneficiara del contacto con nuevas tecnologías, métodos y procesos.
- Utilizar la capacidad productiva de la empresa.

- Creación de empleos en el país ya que aumenta la necesidad de mano de obra en el país, y con ello el deseo de trabajar

4.4.2 RAZONES QUE DETERMINARON LA ELECCIÓN DEL MERCADO EXTRANJERO QUE DESEA CAPTAR

Al ser la Unión Europea al enfoque económico que consume más del 50% de las flores del mundo siendo Alemania el consumidor más grande, seguido por el Reino Unido, Francia e Italia por orden de importancia.

La UE, es el mercado que se estudia para esta investigación, UE es una potencia comercial de primer orden, el mismo que quiere mantener el crecimiento económico invirtiendo en transporte, energía e investigación, a la vez que intenta reducir al mínimo la repercusión del desarrollo económico en el medio ambiente. Adicionalmente, este mercado mantiene precios altos, exigiendo a la vez calidad de sus productos.

Europa compra un porcentaje de participación promedio del 12,78% en el Ecuador, con un incremento del 1,95% promedio en los últimos años, ha importado cerca de 1800 toneladas de flores exóticas y se espera un incremento constante en los próximos años.

La Unión Europea adquiere más del 60% de las flores exportadas por el mundo, de esto se deriva el alto consumo per cápita de flores de la mayoría de sus países. Alemania, Reino Unido, Francia e Italia son los principales actores en el comercio de flores.

IMPORTACIONES MUNDIALES DE FLORES					
Valor FOB / Miles USD					
Importadores	2006	2007	2008	2009	2010
Mundo	6,337,105	7,112,992	7,663,633	6,894,560	7,277,564
Unión Europea (UE 27) Agregación	4,300,105	4,703,978	5,069,821	4,452,290	4,627,460
Participación de la Unión Europea en las exportaciones de Flores	68%	66%	66%	65%	64%

FIGURA 4.4 IMPORTACIONES MUNDIALES; PROECUADOR

El mercado de la Unión Europea puede ser dividido según el gasto per cápita en flores, el primer grupo es conformado por Alemania, Holanda, Francia, Bélgica, y los países escandinavos, estos poseen un alto nivel del gasto per cápita en flores que en su mayoría es para uso personal, el mercado es estable y da apertura a nuevos e interesantes productos. Al segundo grupo pertenecen España y Reino Unido, cuyo tamaño es considerable con expectativa de crecimiento, el Ingreso per cápita no es tan alto como en el grupo anterior. Finalmente, el mercado en desarrollo, países europeos del Este y Grecia, economías crecientes, cuyo poder adquisitivo permite que compren más flores (principalmente como regalos).

Los principales mercados de destino de las flores ecuatoriana se encuentran en América del Norte: Estados Unidos y Canadá; en Europa: Rusia, Países Bajos, España, Alemania; en América del Sur: Chile y Colombia. Estados Unidos es el mayor socio comercial, el 42% de las exportaciones poseen este destino y el 22% a Rusia, el valor vendido a este último destino expuso un crecimiento promedio anual del 27% en el periodo analizado.

PRINCIPALES COMPRADORES DE LAS FLORES ECUATORIANAS							
Valor FOB / Miles USD							
País	2007	2008	2009	2010	2011*	TCPA 2007 - 2010	Partic. 2010
Estados Unidos	287,255	398,867	227,044	253,212	136,123	-4.12%	41.66%
Rusia	63,031	55,239	111,457	129,316	65,513	27.07%	21.28%
Países Bajos	41,984	37,614	77,306	58,239	28,798	11.53%	9.58%
Italia	9,292	7,404	21,166	24,234	12,029	37.65%	3.99%
Canadá	9,369	6,543	15,822	21,570	11,615	32.04%	3.55%
España	12,747	6,908	15,122	15,027	7,488	5.64%	2.47%
Alemania	6,653	4,810	12,130	12,744	5,657	24.20%	2.10%
Ucrania	1,850	2,390	7,460	15,594	8,019	103.50%	2.57%
Suiza	5,840	3,535	8,707	8,221	3,573	12.07%	1.35%
Chile	5,198	4,228	6,288	7,234	3,878	11.65%	1.19%
Francia	4,260	2,927	7,591	8,002	3,955	23.38%	1.32%
Japón	5,152	4,336	5,949	7,187	3,252	11.74%	1.18%
Colombia	3,411	3,236	2,952	3,685	2,702	2.61%	0.61%
Reino Unido	1,581	2,745	2,825	2,407	1,186	15.04%	0.40%
Austria	790	749	1,941	5,451	836	90.34%	0.90%
Demás países	10,340	16,033	22,939	35,636	17,950	51.05%	5.86%
Total General	468,753	557,565	546,699	607,761	312,576	9.04%	100.00%

**FIGURA 4.5 PRINCIPALES COMPRADORES DE LAS FLORES;
PROECUADOR**

4.4.3 PERFIL DEL PAÍS

4.4.3.1 POBLACIÓN Y GEOGRAFÍA

La República Federal de Alemania está en el corazón de Europa. Limita con nueve países: Dinamarca al Norte, los Países Bajos, Bélgica, Luxemburgo y Francia en el Oeste, Suiza y Austria en el Sur y la República Checa y Polonia al Este.

El territorio de la República Federal de Alemania tiene una extensión de 357.000 km². La mayor distancia de Norte a Sur es de 876 km en línea recta, y de oeste a Este de 640 km. Los puntos extremos son List en la isla de Sylt en el Norte, Deschka en Sajonia al Este, Oberstdorf en Baviera al Sur y Selfkant (Renania del Norte-Westfalia) en el Oeste. Las fronteras de la República Federal de Alemania tienen una longitud total de 3.758 km. La población de Alemania se estimó en 82.217.800 de habitantes.

De norte a sur Alemania se divide en cinco grandes regiones naturales: la llanura del norte, la elevación de las montañas medias, las tierras escalonadas de las montañas medias sur- occidentales, las estribaciones sur-alemanas de los Alpes y los Alpes bávaros.

El clima de Alemania constituye un tipo de transición entre el marítimo (zona de vientos occidentales moderados y templados del Océano Atlántico) y el continental en la parte oriental. Las temperaturas no suelen experimentar grandes fluctuaciones. Se presentan precipitaciones a lo largo de todo el año. En invierno la temperatura media oscila entre 1,5°C en las tierras bajas y 6 grados bajo cero en las montañas.

La distribución territorial de la población es muy desigual. El área metropolitana de Berlín, que a raíz de la unificación alemana experimentó un rápido crecimiento, cuenta en estos momentos con más de 4,3 millones de habitantes. En las cuencas industriales del Rin y del Ruhr, donde las ciudades se suceden unas a otras prácticamente sin solución de continuidad, viven más de once millones de habitantes, es decir, unos 1.100 por kilómetro cuadrado.

La zona Rin-Meno, con las ciudades de Frankfurt, Wiesbaden y Maguncia, la región industrial en el área del Rin-Neckar, con Mannheim y Ludwigshafen, el área económica en torno a Stuttgart y las aglomeraciones de Bremen, Colonia, Dresden, Hamburgo, Leipzig, Munich y Nuremberg/Fürth presentan asimismo un alto nivel de concentración urbana. Junto a estas regiones densamente pobladas existen otras con una densidad mínima, como por ejemplo las landas y las áreas lacustres y pantanosas de las llanuras del Norte de Alemania, el Eifel, el Bayerischer Wald, el Alto Palatinado, la marca de Brandeburgo y extensas zonas de Mecklemburgo-Pomerania Occidental.

La parte occidental de Alemania presenta una densidad de población mucho mayor que los cinco nuevos Estados Federados al Este del país. En estas regiones vive, en aproximadamente el 30 por ciento de la superficie, menos de la quinta parte (15,5 millones) de la población total de Alemania. De las 20 ciudades con más de 300.000 habitantes, dos están situadas en la parte oriental de Alemania.

La mayor parte de la población vive en pueblos y ciudades pequeñas: casi 6,6 millones de personas viven en localidades de hasta 2.000 habitantes y 49,7 millones viven en municipios con cifras de población que oscilan entre los 2.000 y los 100.000 habitantes. Según datos económicos de Alemania, los datos del tercer trimestre de 2008 confirman que Alemania ha entrado en recesión, al registrar dos trimestres consecutivos de crecimiento intertrimestral negativo (-0,4% y - 0,5%). En términos interanuales la economía ha crecido un 1,3%, pero ello se ha debido a que el tercer trimestre ha tenido un día laborable más que el año anterior. Depurado este efecto calendario, el crecimiento ha sido de un 0,8%. A diferencia de lo que ha venido ocurriendo durante los últimos años, la aportación del sector exterior al crecimiento económico ha sido negativa (-0,5%), debido a la reducción de las exportaciones, mientras que el consumo interno -público y privado- realizó una aportación positiva, aunque muy leve (0,4%).

Las perspectivas para el año 2012 han quedado notablemente ensombrecidas por la crisis financiera y se prevé ya un escenario de crecimiento cero ó negativo para al año.

Hablando sobre el Gobierno federal, éste ejerce el Poder Ejecutivo.

Se compone del Canciller Federal y los Ministros Federales. Sólo el Canciller es elegido por el Bundestag, a propuesta del Presidente Federal, mientras que los Ministros se nombran por el Presidente a propuesta del Canciller. Este decide, además, el número de departamentos ministeriales y el ámbito de competencia de cada uno de ellos.

4.4.3.2 RELACIONES COMERCIALES

Las relaciones comerciales entre la UE y Comunidad Andina se rigen por el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) comunitario que permite el acceso al mercado comunitario en condiciones preferenciales a los productos provenientes de países en vías de desarrollo (PVDs).

Los países de la Comunidad Andina son beneficiarios del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) comunitario que permite el acceso al mercado comunitario en condiciones preferenciales a los productos provenientes de países en vías de desarrollo (PVDs).

El SGP europeo concede desde 1971, preferencias comerciales a los países en desarrollo dentro de su sistema de preferencias arancelarias generalizadas.

La política comercial de la Comunidad ha de ser acorde a los objetivos de la política de desarrollo y potenciar dichos objetivos, en particular la erradicación de la pobreza y el fomento del desarrollo sostenible y la gobernanza en los países en desarrollo. Debe ajustarse además a los requisitos de la OMC y en particular, a la cláusula de habilitación del GATT de 1979 (trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo).

El sistema de preferencias generalizadas consiste en un régimen general para todos los países y territorios beneficiarios y dos regímenes especiales que tengan en cuenta las necesidades concretas de los países en desarrollo cuya situación sea similar.

El régimen general aplica a todos los países beneficiarios, siempre y cuando el Banco Mundial no los considere países con ingresos elevados y sus exportaciones no sean suficientemente diversificadas.

El régimen especial de estímulo (SGP PLUS) del desarrollo sostenible y la gobernanza se aplica a países en desarrollo que son vulnerables por su falta de diversificación y su insuficiente integración en el comercio mundial, al mismo tiempo asumen la responsabilidad de ratificar y aplicar los convenios internacionales sobre derechos humanos y laborales, protección del medio ambiente y gobernanza, por lo cual tendrán preferencias adicionales, destinadas a fomentar el crecimiento económico.

4.4.3.3 REGULACIONES Y RESTRICCIONES

Dentro de la UE, la actual tendencia de armonización técnica y legal marca la pauta en las entradas de productos en Bélgica. Sin embargo, la política de “Línea Abierta” puede encontrar ciertos obstáculos en sectores como el automovilístico, en especial en lo que se refiere a la importación de vehículos de segunda mano.

4.4.3.4 REGULACIONES

En general, no se han modificado las condiciones de acceso a los mercados de la Unión Europea desde 1997. La UE tiene básicamente un mercado abierto para los productos no agrícolas (definición de la OMC, con exclusión del petróleo) y el promedio aritmético de los aranceles es del 4,5 por ciento. Sin embargo, se han establecido aranceles y contingentes más altos para los productos sensibles como los textiles y las prendas de vestir: la integración por la UE de esos productos al GATT de 1994 ha permitido liberalizar hasta la fecha 12 de los 52 contingentes, lo que sólo afecta a unos pocos proveedores. Varios exportadores de productos de hierro y acero, productos electrónicos y productos químicos se hallan sometidos a medidas antidumping y para 1999 se observa una tendencia al aumento de los procedimientos iniciados.

Una de las principales consecuencias del mercado único de la UE, es la uniformidad en los aranceles, los procedimientos aduaneros y que son solamente pagaderos en el puerto de entrada en la UE. Una vez que los impuestos entran a la UE, no existen más procedimientos aduaneros, y los productos pueden ser transportados fácilmente dentro de la UE.

Los aranceles se aplican a todos los productos, basados en el Sistema Armonizado (SA). El arancel promedio para los productos manufacturados es inferior al 4%, con excepciones para los productos agrícolas y los sensibles como los textiles y confecciones. Sin embargo estas tarifas tienden a disminuirse con el tiempo.

Según el acuerdo comercial que tenga la UE con el país de origen, los productos pueden estar exentos de arancel, o tener una tarifa reducida, así como por otras razones, como si son muestras sin valor comercial, bienes para reparación u otros productos que sean de importación temporal.

4.4.3.5 NORMAS TÉCNICAS

Se aplican los siguientes controles: Control de Calidad a la Importación (CONCAL), Inspección Sanitaria de Importación (SANIM), Inspección Fitosanitaria (FITIN), Inspección Veterinaria de Importación (VETER), (CITES) Convención Internacional que regula el comercio de Especies de Flora y Fauna en vías de Extinción.

A pesar de la liberación del comercio, el acceso al mercado europeo puede hacerse más difícil debido a la rápida proliferación de reglamentación en el área de seguridad, salud, calidad y medio ambiente. La nueva reglamentación tiene grandes repercusiones en las posibilidades de venta de los productos de los países en desarrollo y países en transición, en el mercado de la UE. Dentro de éstas reglamentaciones se encuentran:

- 1) la Marca de la CE (Conformidad Europea) y es una marca europea para ciertos grupos de servicios o productos industriales;
- 2) La Responsabilidad del producto
- 3) ISO 9000
- 4) Reglamentación relativa al Medio Ambiente y
- 5) Etiquetado de Comercio Justo

4.4.3.6 ESTÁNDARES DE CALIDAD EUROPEOS

En Europa existe cada vez más regulaciones en el campo de la seguridad, salud, calidad y medio ambiente. El objetivo actual y futuro del mercado Europeo, es lograr el bienestar del consumidor, y cualquier producto que cumpla con los requisitos mínimos de calidad, tiene libertad de movimiento dentro de la Unión Europea, pero debido a la cada vez mayor importancia que tiene la Calidad dentro de la Unión Europea, aquellos productos, que cumplan, los más altos estándares de Calidad, tendrán preferencia por parte de los consumidores.

Los exportadores que deseen entrar al mercado Europeo, deben estar actualizados en los estrictos y cada vez mayores requerimientos de calidad por parte de la Unión Europea.

Algunos de estos requisitos se encuentran contemplados bajo la norma ISO 9000 (aplicable al establecimiento y control de un sistema de calidad) o la ISO 14000 (aplicable al cuidado del medio ambiente), son algunas de las normas ISO, que poseen las organizaciones o empresas Europeas, conscientes que el mercado demanda cada vez más, productos o servicios con las especificaciones y nivel de calidad esperados.

4.4.3.7 TARIFAS

Se aplica el Impuesto de Valor Añadido (IVA), para los productos importados y de producción local. Generalmente para los productos básicos, las tarifas son bajas, y para los productos de lujo, altas.

4.4.3.8 PROHIBICIONES

La importación de ciertos productos está prohibida, o sólo permitida bajo ciertas condiciones. Se imponen prohibiciones principalmente al comercio de productos peligrosos, como en el caso de residuos químicos. También pueden estar sujetos a prohibiciones por razones de salud y seguridad, las medicinas, los pesticidas, las plantas y productos alimentarios, los productos eléctricos y las plantas y animales exóticos.

Entre 1996 y 1999, existió la prohibición de importación de carne del Reino Unido, a raíz de la inquietud despertada por la denominada enfermedad de las vacas locas. En 1999, existió otra prohibición temporal a las importaciones de pollos y huevos de Bélgica, por la intoxicación de dioxine en los alimentos de los animales. La prohibición de la importación de los denominados colorantes azoicos, utilizados en los textiles y confecciones, fue otro ejemplo reciente en este sentido.

4.4.3.9 REQUISITOS PARA EXPORTAR

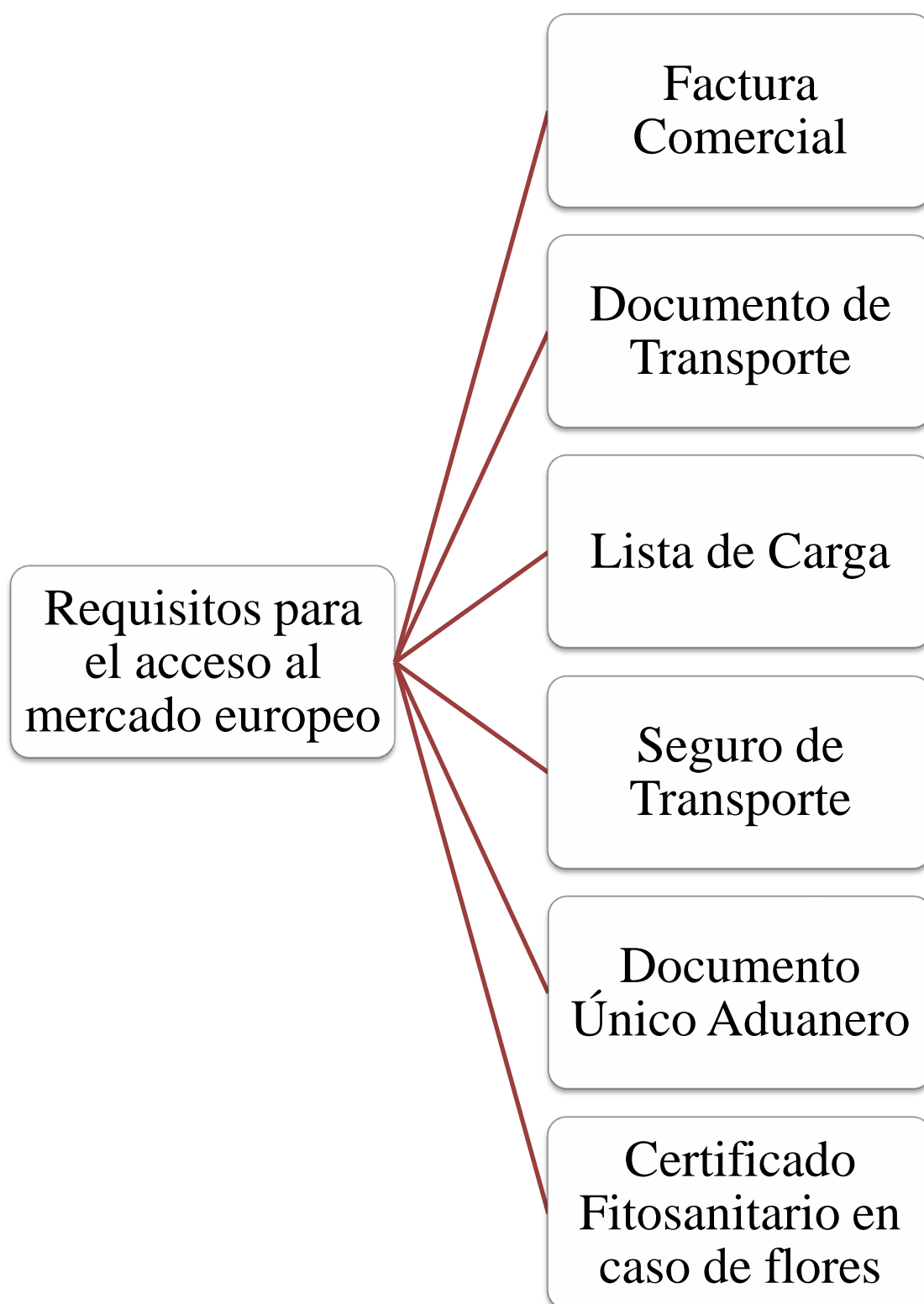
A continuación se especifica la documentación (transporte, aduanas, seguros, comercial) que debe acompañar a cualquier producto que acceda a la UE.

4.4.3.10 ACCESO A MERCADOS PARA EL ECUADOR

4.4.3.10.1 BARRERAS ARANCELARIAS

En el siguiente cuadro se detallan los aranceles promedio que los principales países importadores del sector florícola imponen al Ecuador para su ingreso a esos mercados.

La tarifa ad-valorem es un promedio calculado en base a tarifas específicas, mixtas, antidumping y cuotas.



**FIGURA 4.6 REQUISITOS PARA EL MERCADO EUROPEO;
EXPORT HELPDESK**

Alemania, Reino Unido y Estados Unidos, principales mercados de las flores ecuatorianas registran un arancel 0% gracias a los diferentes acuerdos preferenciales existentes, entre ellos el ATPDEA para los Estados Unidos y el SGP Plus en Europa.

ARANCEL EQUIVALENTE AD-VALOREM PROMEDIO PARA LA PARTIDA 0603 ORIGINARIA DEL ECUADOR	
Principales importadores mundiales	Arancel
Reino Unido	0.00%
Alemania	0.00%
Estados Unidos de América	0.00%
Países Bajos (Holanda)	0.00%
Francia	0.00%
Federación de Rusia	11.43%
Japón	0.00%
Italia	0.00%
Suiza y Liechtenstein	139.96%
Bélgica	0.00%
Austria	0.00%
Canadá	6.44%
España	0.00%
Dinamarca	0.00%
Suecia	0.00%
Polonia	0.00%
Noruega	64.10%
República Checa	0.00%
Irlanda	0.00%
Grecia	0.00%

FIGURA 4.7 IMPORTADORES MUNDIALES DE FLORES; MACMAP

Existen acuerdos como el SGP, entre otros, firmados por el Ecuador de forma bilateral, que cubren a la gran mayoría de los productos exportables de nuestro país, incluyendo en todos ellos a las flores. Para acceder a las preferencias arancelarias otorgadas, tanto por Estados Unidos como por Europa, es indispensable que el producto a exportar sea mayoritariamente originario del Ecuador, y que además tenga la certificación otorgada por las entidades autorizadas para hacerlos; por ejemplo, el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO).

4.4.3.10.2 BARRERAS NO ARANCELARIAS

4.4.3.10.2.1 REQUISITOS GENERALES DE ENTRADA

Deben estar clasificadas en Clase I, Clase II y Clase Extra, de acuerdo al grado de anuencia con ciertos criterios: frescura, ausencia de parásitos y residuos de pesticidas, ausencia de defectos, etc.

En lo que se refiere al tamaño, las flores deben cumplir al menos con el tamaño establecido por la regulación europea. Las flores en una unidad de presentación, ya sea en ramos, cajas o bouquets, deben tener una longitud uniforme.

La unidad o paquete de presentación debe estar conformado en grupos de 5,10, o un múltiplo de 10 flores individuales; excepto para flores que se venden por separado. Además de ello, cada presentación debe contener flores del mismo género, especie o variedad; de la misma calidad y de la misma etapa de desarrollo: a pesar de que sí se permiten paquetes hechos de distintas variedades.

El empaque debe proteger adecuadamente el producto. Los materiales que estén en contacto directo con las flores deben ser nuevos.

4.4.3.10.2.2 EMPAQUE Y ETIQUETADO

El empaque se usa para proteger los productos contra daños mecánicos y para crear un microclima más favorable. También es un factor esencial para asegurar la calidad del producto, ya que no sólo lo protege, sino que también lo presenta al consumidor.

Sin embargo, de acuerdo al empaque que se aplica al producto, puede representar un riesgo para la calidad, debido a golpes fortuitos y condiciones de temperatura adversas.

Los materiales utilizados en los empaques son variados, dependiendo del tipo de producto y la función de protección e influencia requerida sobre el microclima. El empaque interno puede ser dividido en envolturas de papal o plástico, y el externo en cajas y pallets sellados.

Es necesario entender que las cajas de cartón pueden proteger a las flores, sin embargo, un relleno del 100% resultará en un escenario donde las flores soporten todo el peso y no las cajas.

El comercio de flores y plantas genera una cantidad notable de desperdicios como cajas, bandejas y plástico. Adicionalmente, los materiales de empaque pueden causar contaminación por sus sustancias tóxicas. La mejor solución debería ser encontrar empaques ecológicos que protejan a las flores adecuadamente. Es importante usar material reciclable y limitar la cantidad de empaque en lo posible.

En cuanto al etiquetado, es necesario que los bienes indiquen los siguientes particulares:

1. Identificación del exportador o emparador
2. Naturaleza del producto (género, especies o variedad, color, etc.)
3. Origen (opcional)
4. Especificaciones Comerciales (clase, tamaño, número o peso neto)
5. Símbolos oficiales de control (opcional)
6. Composición de la unidad o paquete de presentación (cuando ésta no está compuesta de 5, 10 o múltiplos de 10 flores).

4.4.3.10.2.3 NORMAS DE ETIQUETADO

Los sistemas de etiquetado ecológico, ya sean públicos o puramente privados, constituyen un mecanismo de incentivo para la mejora del comportamiento ambiental de empresas y otras organizaciones.

Se trata de arbitrar un procedimiento para conceder, a aquellos productos, servicios o empresas que cumplan determinados requisitos ecológicos, una marca o logotipo de conformidad ecológica que acredite la “calidad verde” del producto, del servicio, o de la empresa en cuestión.

Las ecoetiquetas pueden otorgarse a las empresas para certificar su participación en un sistema de ecogestión (como ocurre en el caso de la ISO 14-001, o en el Sistema de ecogestión y ecoauditoría europeo EMAS, “eco-management and audit scheme”, o bien concederse directamente a los productos o servicios que demuestren que cumplen determinados requisitos o ventajas ambientales que les acreditan como respetuosos del medio ambiente.

Se han aprobado normas ISO que definen tres tipos de mecanismos diferentes:

1. Las etiquetas tipo I, también conocidas como ecoetiquetas y a las que se adscribe la etiqueta ecológica de la Unión Europea, son sistemas voluntarios de calificación ambiental que identifican y certifican de forma oficial que ciertos productos o servicios tienen una menor afección sobre el medio ambiente (la norma ISO aplicable para este tipo de etiquetas es la ISO 14024:2005).

2. Las autodeclaraciones ambientales o etiquetas del tipo II, que son realizadas por el propio fabricante en forma de textos, símbolos o gráficos y que no necesariamente son certificadas por una tercera parte independiente (los requerimientos específicos de este tipo de etiquetas se recogen en la norma ISO (1421:2005);

3. Las declaraciones ambientales de productos (DAP) o etiquetas tipo III, son una nueva forma de declaración ambiental, que ofrece información sobre el impacto ambiental de un producto o servicio a través de análisis del ciclo de vida.

Se ha desarrollado para evitar algunas de las dificultades que se han presentado con los esquemas de etiquetado Tipo I en la que se obliga a un que solamente un porcentaje bajo de productos de una categoría pudieran cumplir con los criterios ecológicos establecidos (están reguladas por la norma ISO 14025:2005).

4.4.3.10.2.4 REQUISITOS SANITARIOS Y FITOSANITARIOS

La legislación fitosanitaria de la Unión Europea se basa en medidas de protección contra la introducción de organismos dañinos para plantas y su propagación dentro de la comunidad dentro de los estándares de la “Convención Internacional de Protección para las Plantas”, IPPC por sus siglas en inglés (Internacional Plant Protection Convention).

Un certificado fitosanitario es necesario para garantizar el cumplimiento de la legislación de la Unión Europea. La inspección y demás actividades para sacar el certificado fitosanitario son llevadas a cabo por AGROCALIDAD.

4.4.3.10.2.5 REQUISITOS DE CALIDAD

Los sistemas de calidad son una determinante en la industria. La calidad de los productos florícolas demandada por comerciantes y consumidores europeos es muy alta.

4.4.3.10.2.6 ISO 9001-2000

El sistema de manejo de calidad mejor conocido es el ISO 9000. Sus estándares proveen una estructura para estandarizar procesos y métodos de trabajo, no sólo con respecto al control de calidad, sino con la organización completa. Esta certificación no garantiza la seguridad y calidad del producto, pero sí que la compañía proceda de la misma forma.

4.4.3.10.2.7 REQUISITOS AMBIENTALES

Los aspectos ambientales de los productos se han convertido en temas fundamentales en Europa. El concepto de desarrollo sostenible representa la filosofía que la economía debe automáticamente tener en cuenta el problema de la contaminación.

Existen algunas certificaciones que las compañías pueden aplicar como una herramienta “verde” de marketing. Estas puede ser sistemas de manejo ambiental (para toda la organización: ISO 14001 y EUREPGAP), y otras de tipo ecológicas para productos del área florícola como Floricultural Environmental Programme, Fair Flowers and Plants, entre otros.

4.4.4 PERFIL DE LA INDUSTRIA

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

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

La producción y exportación de flores es una de las actividades más dinámicas en términos de su importancia dentro del Producto Interno Bruto y la Balanza Comercial. La floricultura en uno de los sectores que más contribuye a la economía de un país, la

evolución de este sector productivo se enmarca dentro de las normas generales aplicables a las diferentes actividades privadas.

La actividad florícola en la actualidad ha crecido constantemente debido a que la demanda ha aumentado a nivel mundial.

Así se puede decir que el mercado de la actividad florícola en general es dinámico, está en constante movimiento, los consumidores cambian sus patrones de consumo y están abiertas a nuevas variedades y especies de flores por las que las personas están dispuestas a pagar.

4.4.5 ANÁLISIS DE LOS COMPETIDORES

Los Países Bajos son el principal proveedor florícola a nivel mundial, este país representa el 56,38% de las exportaciones totales de flores; seguido por Colombia con el 15,93% y Ecuador con el 5,76% para el 2007.

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

En Colombia, la producción de flores bordea las 7,200 hectáreas, concentrada mayoritariamente en Cundinamarca (85%) y Antioquia (12%). Los tipos de flores que se producen son: rosas (48%), claveles (16%), mini claveles (8%), crisantemos (4%) y otros. Colombia exporta anualmente alrededor de 600 millones de dólares.

PRINCIPALES EXPORTADORES DE FLORES						
Miles USD						
País	2007	2008	2009	2010	TCPA 2007 - 2010	Partic. 2010
Países Bajos (Holanda)	3,944,605	4,179,795	3,620,270	3,627,291	-2.76%	47.80%
Colombia	1,114,884	1,094,475	1,049,225	1,240,481	3.62%	16.35%
Ecuador	403,028	565,513	507,810	650,975	17.33%	8.58%
Kenya	313,412	445,996	421,484	413,417	9.67%	5.45%
Zimbabwe	201,056	185,772	334,117	23,660	-51.00%	0.31%
Bélgica	87,305	103,868	167,716	248,628	41.74%	3.28%
Etiopía	68,827	104,740	131,518	159,265	32.27%	2.10%
Israel	83,055	67,341	97,497	156,978	23.64%	2.07%
Italia	91,772	104,319	82,207	88,734	-1.12%	1.17%
Estados Unidos de América	73,095	85,679	80,306	80,304	3.18%	1.06%
Tailandia	79,220	77,634	76,127	81,757	1.06%	1.08%
Malasia	52,025	62,937	70,857	96,855	23.02%	1.28%
República de Corea	31,922	40,433	57,826	79,894	35.77%	1.05%
Alemania	56,636	58,096	47,069	41,466	-9.87%	0.55%
China	35,719	42,625	54,021	57,109	16.93%	0.75%
Demás países	485,489	487,863	519,467	541,310	3.69%	7.13%
Mundo	7,122,050	7,707,086	7,317,517	7,588,124	2.14%	100.00%

**FIGURA 4.8 PRINCIPALES EXPORTADORES DE FLORES;
TRADE MAP**

4.5 ESTRATEGIAS DE INGRESO AL MERCADO

4.5.1 EXPORTACIÓN DIRECTA

Según Calvo (1993), la característica de este tipo de exportación radica en que la gestión de promoción y comercialización de los productos es realizada por la propia empresa, ya sea a través de su propio departamento de comercio exterior o mediante la creación conjunta de una entidad especializada en el tema. Esta alternativa permite a las unidades económicas un mayor conocimiento y control sobre sus operaciones internacionales.

El exportador debe administrar todo el proceso de exportación, desde la identificación del mercado hasta el cobro de lo vendido.

Las ventajas de una exportación directa son: mayor control ejercido sobre todo el proceso de exportación; potencialmente mayores ganancias; relación directa con los mercados y con los clientes.

Este tipo de exportación es el camino más directo para aumentar las ganancias y obtener un sólido crecimiento empresarial a mediano y largo plazo.

Los canales de distribución incluyen: agentes, distribuidores, minoristas y consumidores finales.

4.5.2 EXPORTACIÓN INDIRECTA

Significa la delegación de la actividad exportadora a un intermediario (persona física o moral) que puede contar hasta con sucursales, almacenes y medios de transporte, así como estar localizado, ya sea en el propio país de exportación o en el extranjero.

a. A través de la venta a clientes nacionales, que luego exportan el producto. Es como vender a cualquier otro cliente nacional. En esta situación, es otro el que decide qué producto puede ser vendido en un mercado extranjero, asumiendo las tareas de investigación de mercados y la gestión de la exportación.

En esta situación es esencial que el productor (proveedor) identifique con precisión las empresas susceptibles de estar interesadas en sus productos, estableciendo una estrecha relación con las mismas, pues su éxito comercial dependerá de la capacidad de interpretar las necesidades de la empresa exportadora. Esto permite una integración eficaz del proceso productivo, fortaleciendo la relación comercial.

b. A través de intermediarios. En este caso la empresa exporta, por ejemplo, a través de una "trading" (sociedad intermediaria) que busca los compradores en los mercados extranjeros.

Esta forma de exportar es utilizada por pequeñas empresas que no se sienten en condiciones de comprometerse con la exportación directa; o bien por empresas que ya exportan, pero que eligen la vía del intermediario para ingresar a nuevos mercados.

La principal ventaja de la exportación indirecta, para una pequeña o mediana empresa, es que ésta es una manera de acceder a los mercados internacionales sin tener que enfrentar la complejidad de la exportación directa.

Para el caso de nuestra empresa el canal más utilizado será el Canal de Distribución Directo. Por lo general el volumen de ventas de los Intermediarios o Brokers es pequeño.

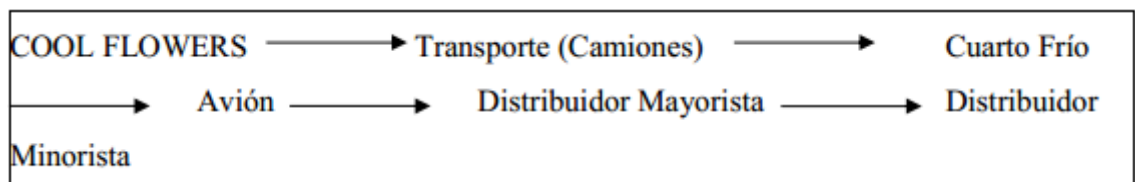


FIGURA 4.9 CANAL DE DISTRIBUCIÓN DIRECTO

4.5.3 OPCIONES DE COMERCIO ELECTRÓNICO

Los negocios vía Internet se han convertido en una herramienta esencial para comunicarse con los compradores de otros países. Los exportadores pueden identificar a compradores a través de:

1. Visitar sitios de Internet relacionados con el sector al cual se dirigen Asociaciones de comercio o la asociación de importadores y exportadores de Ecuador.
2. Directorios que pueden ser comprados, ejemplo: Directorio de Ecuador Minoristas, los cuales pueden ser consultados sin cargo en las bibliotecas públicas del país.

4.5.4 ESTRATEGIAS DE FIJACIÓN DE PRECIOS

El precio es la cantidad de dinero que se debe pagar para obtener el producto deseado.

Las flores poseen muy buena acogida internacionalmente, sus precios de venta deben incrementarse en épocas en las que existe un desabastecimiento en el mercado, los precios deben fluctuar según la temporada ya sea alta o baja y en fechas especiales y festividades.

Además, otros factores importantes como los fletes, costos aeroportuarios o la disponibilidad del producto, influirán en la determinación del precio.

Otro tipo de estrategia es la determinación de precios orientada por la competencia. Se basa en el comportamiento real o previsto de los competidores, los precios se determinan con relación a lo que hacen sus competidores, o bien con base en su propia Estrategia Comercial de Exportación (ECE), en la que se define una estrategia competitiva, ya sea a de diferenciación o de liderazgo en costos.

Para el caso de estudio los precios de las flores se establecerán de acuerdo a los precios de venta de las flores del sector. En temporada baja se incrementa uno o dos centavos al

precio de venta de las rosas y en temporada alta se lo hacen de acuerdo a la demanda del mercado, donde por lo general los precios son mucho más altos.

El precio promedio de una rosa de exportación a estados Unidos es de 0.40USD y el de Rusia es de 0.45 USD. Cada año el incremento del precio es de aproximadamente un 10%.

4.5.5 ESTRATEGIAS DE VENTA Y PROMOCIÓN

La mercadotecnia que engloba a la promoción y publicidad en otros países al momento de exportar, implica el análisis de gustos y preferencias de consumidores, pretende establecer sus necesidades y sus deseos e influir en su comportamiento para que deseen adquirir los bienes ya existentes, de forma que se desarrollan distintas técnicas encaminadas a persuadir a los consumidores para que adquieran un determinado producto.

Una estrategia importante para dar a conocer su producto en el extranjero es la recopilación de datos del mercado al que va a exportar, es decir, obtener información básica referente a los hábitos de consumo implementados por los clientes y consumidores en el país destino.

Una vez que se conoce el mercado meta se empieza a presentarlo al país destino, para ello utiliza algunos medios para publicitar y promocionar sus artículos son:

4.5.5.1 PUBLICIDAD

- a) Catálogos: un catálogo es la lista ordenada o clasificada que se hará sobre cualquier tipo de objetos (monedas, bienes a la venta, documentos, entre otros) y también catálogo será aquel conjunto de publicaciones u objetos que se encuentran clasificados normalmente para la venta.
- b) Listas de precios: permite generar listas de precios de producto para una categoría de producto o un producto específicos. Las listas de precios determinan la moneda, las tasas de conversión, y el tratamiento impositivo.
- c) Revistas especializadas: señalan las especializadas en algún tema en particular: cristianas, juveniles, para niños, para segmentos, o especializadas en cocina, deportes, o algún otro tema de interés, como lo son las revistas culturales, políticas, científicas o literarias.

- d) Internet.
- e) Publicaciones locales: Acción de hacer pública una información o una noticia, dándola a conocer a mucha gente.
- f) A través de medios de comunicación como radio, televisión.
- g) Periódicos: es una publicación de periodicidad constante (de ahí su nombre), generalmente diaria, con el propósito fundamental de informar objetivamente a la ciudadanía de los acontecimientos más importantes sucedidos recientemente.

4.5.5.2 PROMOCIÓN

- a) Envío de muestras.
- b) Visitas personales.
- c) Participación en ferias y exposiciones internacionales

Para nuestro caso las ferias y exposiciones son una gran herramienta de promoción a utilizar. La idea sería participar en las principales Ferias Holanda (cada año) al igual que Rusia. Da un rápido acceso a nuevas informaciones del mercado y de la competencia y es la puerta de ingreso a nuevos mercados.

4.5.6 LOGÍSTICA Y TRANSPORTE

Un aspecto importante para competir en el mercado internacional, lo constituye la correcta elección y utilización de los medios de transporte que faciliten el movimiento de mercancías hacia los diferentes puntos de venta.

Para seleccionar la transportación adecuada a las necesidades de cada empresa es importante analizar factores como precios, tiempos, seguridad en la entrega, volumen y peso de la mercancía, a fin de evitar que el costo no le reste competitividad al precio del producto. Los medios de transporte son:

- 1) Transporte aéreo: Por la naturaleza y costo de este medio de transporte, sólo las cargas que se justifiquen por su valor, esencia o urgencia, deberán ser transportadas por vía aérea; es el medio más seguro y rápido para grandes distancias e ideal para productos perecederos, en los que el factor tiempo es fundamental.
- 2) Transporte marítimo: se distingue de los demás por ser actualmente el medio más utilizado para la exportación de mercancías y el comercio internacional, ya que cubre el 80% del valor de intercambio internacional.

Las principales ventajas de este medio son su reducido costo y la capacidad de mercancía que puede transportar, aunque su mayor desventaja sea el tiempo que transcurre para la entrega de los productos.

3) Transporte terrestre: permite la fácil carga y descarga de mercancías, dado que los contenedores son ideales para productos de todo tipo, logrando un equilibrio entre los factores costo-utilidad, puesto que se puede negociar la tarifa en función del tipo de mercancías, volumen, regularidad, clase de carga y sistema de pago. Recomendado principalmente para distancias cortas (entre fronteras).

4) Transporte Ferroviario: Es un medio de transporte muy versátil, económico y ecológico. Es por excelencia el medio utilizado por la industria automotriz, asimismo, es el medio ideal para largos recorridos, para el transporte de materias primas, granos, carbón, contenedores y en general para todo tipo de compañía que requiera mover grandes volúmenes, dimensiones y/o pesos a distancias mayores de 500 km.

5) Transporte multimodal: Este tipo de transporte consiste en la combinación de dos o más de los medios de transporte mencionados anteriormente. Actualmente, la combinación de transportes es ampliamente utilizada en todo el mundo, alternando principalmente los transportes marítimos y aéreos para transportar mercancías de un país o continente a otro, con el terrestre para llevar dichos productos hasta el lugar de almacenaje o directamente al punto de venta.

En cuanto al desempeño logístico, la fracción arancelaria es la forma universal para identificar el producto y el arancel (impuesto) que debe pagar el producto al ingresar en el extranjero, así como para conocer las regulaciones no arancelarias que impone el país local y el país importador del producto.

Además de realizar toda la documentación que debe ser transmitida a la Aduana tanto electrónicamente como manualmente, ya que ellos deberán presentarle e informarle al funcionario de Aduana que ya poseen toda la documentación requerida para exportar.

4.6 ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS

4.6.1 RIEGO DEL PAÍS

El riesgo país, que es el índice que mide el grado de riesgo que entraña un país para las inversiones extranjeras, alcanzó su nivel máximo en el Ecuador a finales de 2008 e inicios de 2009, cuando alcanzó los 4 000 puntos como consecuencia de los Bonos Global 2012 y 2030, posteriormente con la recompra de esas emisiones el índice empezó a caer y para 2010 el EMBI promedió los 925 puntos.

Cada 100 puntos del índice EMBI equivalen a un punto porcentual sobre la tasa de interés que pagan los bonos del Tesoro estadounidense, así lo explicó Jorge Arteaga, catedrático de economía.

En la actualidad, si el Ecuador acudiera a los mercados internacionales para buscar financiamiento a través de la emisión de bonos, estos papeles deberían pagar una tasa de interés mayor en 9,2 puntos porcentuales a la de los bonos del tesoro americano.

Según datos del Banco Central (BCE), el EMBI a inicios de mayo de 2011 se ubicó en 793 puntos los que representaría algo más del 7% terminando el mes con una tasa del 8% (799 puntos), mientras que en junio el EMBI comenzó con 806 puntos (8%) y hasta la última medición del BCE abril del 2012 el EMBI es de 790 puntos muy por debajo de los años 2008.

4.6.2 RIESGO COMERCIAL

Entre los riesgos comerciales que conlleva extenderse a nuevos mercados se encuentra:

1. No alcanzar las ventas proyectadas
2. Una competencia mayor a la prevista
3. Impagos o demoras por parte de los clientes
4. Fluctuaciones en la tasa de cambio puede disminuir o eliminar las utilidades o arrojar pérdidas
5. La inestabilidad en el país objetivo puede ocasionar pérdidas
6. El producto puede no tener aceptación en los mercados extranjeros.

4.6.3 RIESGO INTERNO

Todo rendimiento de una organización se ve amenazado por factores internos y externos. Independientemente de que objetivo sea, explícito o implícito. Es fundamental que todos los riesgos sean identificados.

A nivel empresa, los riesgos pueden ser por factores externos y/o internos, por ejemplo:

Factores externos:

- Avances tecnológicos.
- Cambios en las expectativas y gustos de los clientes.
- Nuevas normativas regulatorias.
- Cambios climatológicos.

Factores internos:

- Problemas con el sistema de información.
- Calidad profesional de los empleados.
- Aplicación errónea de recursos.

4.6.4 RIESGO DE MERCADO

Riesgo de sufrir pérdidas por variaciones en el conjunto del mercado, lo que imposibilita la cobertura del mismo.

El riesgo en el mercado se puede presentar cuando sube la tasa de inflación, los precios de todos los productos se ven incrementados, por ende la adquisición de bienes de consumo se verán reducidos, lo que provoca la disminución del ahorro, a la vez provoca la disminución de la cantidad de dinero disponible en las Instituciones Bancarias, contrayéndose el crédito, por ende sube el nivel de riesgo del país. Todos estos riesgos se pueden presentar ante un mal manejo de políticas en el país.

4.6.5 RIESGO POLÍTICO

En Ecuador los problemas económicos tienen una raíz política; y que en la medida en que el país no sea capaz de encontrar un rumbo acertado de conducción de la cuestión pública, una seguridad jurídica nacida de la aplicación recta de la ley y de una verdadera independencia de las Cortes y una modernización del aparato estatal que contribuya a eliminar la corrupción, facilitar la operación de la empresa privada y deje en el Estado solo aquellas facultades sustanciales, como el mantenimiento del orden público, la seguridad interna y externa, la salud y la educación, no encontrará la vía del crecimiento económico y el mejoramiento social.

Es así que La Asamblea Constituyente tiene la obligación de acertar y los líderes políticos, al menos de los partidos más importantes, deben dejar alguna vez de mirar sus intereses personales y buscar un gran acuerdo para un cogobierno alternativo que permita al Ecuador recuperar largos años desperdiciados.

4.7 CONSULTORÍA PARA MEJORAMIENTO DE PROCESOS

Para la elaboración del proyecto se creará una consultoría para empresas dedicadas principalmente a la floricultura, con esto se pretende apoyar a dichas empresas para que mejoren sus procesos productivos siendo más efectivas y aprovechando todos los recursos.

La consultoría se dedica a explicar a las empresas el aprovechamiento de los regímenes aduaneros para que se apoyen en estos ya que con ellos se obtienen mayores beneficios.

La consultoría será un ente que apoye en los procesos de elaboración, como por ejemplo el uso del régimen Draw Back que gracias a este uno de los tributos aduaneros será devuelto casi en su totalidad.

Lo que se pretende es crear una entidad que sirva de apoyo y asistencia a las organizaciones para que aprovechen todos los recursos que el gobierno brinda y así obtener mayor ganancia al momento de realizar una exportación.

Muchas empresas desconocen las ventajas competitivas y comparativas de los regímenes aduaneros y es por esta razón que no hacen uso de los mismos.

En inicio se trabajara con la empresa Dimention Flowers realizando la importación de los insumos para el acondicionamiento de las rosas para un año, en un futuro se desea apuntalar a las demás florícolas, para esto se realizara una alianza con Expoflores para ofrecer nuestro servicio, ya que esta entidad es la encargada de representar al sector florícola.

En el capítulo quinto se explica mediante un ejemplo el régimen Draw Back y se realiza un comparativo de las importaciones utilizando este régimen y sin este; con esto sustentaremos los beneficios que posee dicho régimen devolutivo para esta empresa y la ganancia que va a obtener la consultora que va hacer del 10%.

CAPÍTULO V

5. ANALISIS FINANCIERO DRAW BACK

5.1 CANTIDAD IMPORTADA

Para el acondicionamiento de las rosas es necesario el uso de insumos de los cuales se ha escogido: capuchones, papel celofán y zunchos plásticos; estos serán importados desde Alemania y servirán para la devolución de tributos bajo el régimen Draw Back.

A continuación se detalla la cantidad mensual importada en valores estimados para el régimen:

TOTAL IMPORTACION	Capuchón	Papel Celofán	Zunchos Plásticos	TOTAL
CANTIDAD	72000	72000	5000	149000
PRECIO UNITARIO	0,17	0,1	6,84	7,11
TOTAL	12240,00	7200,00	34200,00	53640,00

TABLA 5.1 IMPORTACIÓN

5.2 IMPORTACIONES ESTIMADAS (GASTOS):

La importación global estimada es de \$53487,64, lo que representa un egreso para la florícola Dimention Flowers.; en esta planilla se detalla la importación realizada desde Alemania de los tres insumos escogidos en un consolidado.

Costo de Mercancía	35800,00
Flete	3000,00
Seguro 1%	358,00
CIF	39158,00
AD - VALOREM 20%	7831,60
FODINFA	195,79
TASA DE CONTROL	40,00
IVA	5662,25
VALOR EX - ADUANA	52887,64
ALMACENAJE	250,00
HONORARIOS	150,00
INLAND (florícola - aerop)	200,00
TOTAL	53487,64

TABLA 5.2 IMPORTACIÓN GLOBAL DE LOS INSUMOS

Adicionalmente se detalla la importación de cada insumo, los mismos que ayudan para realizar la matriz insumo producto, ya que esta se realiza individualmente por producto para especificar la cantidad utilizada y desperdicios que se han obtenido después del acondicionamiento de la rosa.

Para el acondicionamiento de las rosas se necesita de: 72000 capuchones, 72000 papeles celofanes y 5000 zunchos plásticos, esta importación se la efectúa para todo un año de trabajo.

En la tabla N° 5.3; 5.4 y 5.5 se especifica la cantidad que se ha importado y cuál es el valor a pagar por concepto de tributos de los insumos.

CAPUCHON	72000
Costo de Mercancía	7200,00
Flete	1449,6
Seguro 1%	72
CIF	8721,6
AD - VALOREM 20%	1744,32
FODINFA	43,61
IVA	1261,14
TASA DE CONTROL	40
VALOR EX - ADUANA	11770,67
ALMACENAJE	120,8
HONORARIOS	72,48
INLAND (florícola - aerop)	96,64
TOTAL	12060,59
PRECIO UNITARIO	0,17

TABLA 5.3 IMPORTACIÓN CAPUCHONES

PAPEL CELOFAN	72000
Costo de Mercancía	3600,00
Flete	1449,6
Seguro 1%	36
CIF	5085,6
AD - VALOREM 20%	1017,12
FODINFA	25,428
IVA	735,38
TASA DE CONTROL	40
VALOR EX - ADUANA	6863,53
ALMACENAJE	120,8
HONORARIOS	72,48
INLAND (florícola - aerop)	96,64
TOTAL	7153,45
PRECIO UNITARIO	0,10

TABLA 5.4 IMPORTACIÓN PAPEL CELOFAN

ZUNCHOS	5000
Costo de Mercancía	25000,00
Flete	100,8
Seguro 1%	250
CIF	25350,8
AD - VALOREM 20%	5070,16
FODINFA	126,754
IVA	3665,73
TASA DE CONTROL	40
VALOR EX - ADUANA	34213,44
ALMACENAJE	8,4
HONORARIOS	5,04
INLAND (florícola - aerop)	6,72
TOTAL	34233,60
PRECIO UNITARIO	6,85

TABLA 5.5 IMPORTACIÓN DE ZUNCHOS PLASTICOS

5.3 EXPORTACIONES ESTIMADAS (INGRESOS)

Para realizar la exportación de rosas a Alemania se considero el siguiente ejemplo:

Se van a exportar 230 cajas de rosas, en cada caja entran 16 ramos es decir 320 tallos, los mismos que tienen un valor unitario de \$0,35.

En la tabla N° 5.10 se indica el ejemplo enunciado anteriormente.

Costo Mercancía	25760,00
Tramites:	
C. Fitosanitario	54,00
C. Origen	10,00
TOTAL	25824,00
Inland	200,00
Gastos locales aeropuerto	75,00
Gastos Administrativos:	
Aduanas (reg. 40)	250,00
Porteo	100,00
Flete estimado de la M	3327,26
TOTAL EXPORTACION	29776,26

TABLA 5.6 EXPORTACIÓN DE ROSAS

5.4 MATRIZ INSUMO PRODUCTO

Para la devolución de los tributos al comercio exterior se debe realizar la matriz insumo producto la misma que se detalla a continuación en la figura N° 5.1

Codigo	Descipcion	Subpartida Arancelaria	Cantidad en Kilos	Coficiente Utilizacion %	Coficiente Desperdicios %	Cantidad Utilizada kilos	Cantidad Desperdicios Kilos	Valor por Kilos	FOB (\$)	CIF (\$)	Ad-Valorem	IVA	Ad-Valorem (5%)	IVA (100%)
M2-0032	CAPUCHON	3921.19.90.00	120	98	2	117,6	2,4	600	7200	8721,6	1744,32	1261,14	85,47	1235,92
AB-0583	PAPEL CELOFAN	3921.19.90.00	270	97	3	261,9	8,1	266,66	3600	5085,6	1017,12	735,38	49,33	713,32
SF-0089	ZUNCHOS	3921.19.90.00	60	99	1	59,4	0,6	83,33	25000	25350,8	5070,16	3665,73	250,97	3629,07
												TOTAL	385,77	5578,31

FIGURA 5.1 MATRIZ INSUMO PRODUCTO

5.5 COMPARATIVO

IMPORTACION SIN DRAW BACK				
TOTAL IMPORTACION	Capuchón	Papel Celofán	Zunchos Plásticos	TOTAL
CANTIDAD	72000	72000	5000	149000
PRECIO UNITARIO	0,17	0,1	6,84	7,11
TOTAL	12240,00	7200,00	34200,00	53640,00

TABLA 5.7 IMPORTACION SIN DRAW BACK

TOTAL ADVAL A DEVOLVER	385,77
TOTAL IVA A DEVOLVER	5578,31
TOTAL DEVOLUCION	5964,08
PAGO CONSULTORIA 10% DE LOS TRIBUTOS	596,41
TOTAL(DEVO-CONSULTORIA)	5367,672
TOTAL IMPORTACION	53640,00
TOTAL DEV-M	48272,33

TABLA 5.8 COMPARATIVO DE LA APLICACIÓN DEL REGIMEN

La consultoría tiene un costo por todo el mejoramiento de procesos de \$1300 incluido el porcentaje de los tributos devueltos, ya que se ha concluido que la aplicación del régimen si ha sido factible.

6. CONCLUSIONES

- Ecuador seduce al mundo con las rosas de tallos más largos y con los colores más bellos, la rosa de nuestro país es considerada una de las más bellas del mundo por la calidad, variedad y textura; nuestra tierra es perfecta para producir rosas, porque está en plena línea ecuatorial, en una zona montañosa sobre el nivel del mar, por ello el Ecuador ocupa el tercer lugar entre los principales exportadores de flores, por este hecho el gobierno ha establecido medidas de ayuda con el fin de fortalecer y mantenerlo esta posición a nivel mundial.
- El estudio de mercado indica que las rosas ocupan un 30% de la producción ecuatoriana por la demanda y aceptación que estas tienen a nivel mundial en los meses de febrero, marzo, mayo y noviembre tiende a duplicarse la producción ya que son fechas muy representativas para que estas se exporten en mayor cantidad; las fechas especiales, los insumos para su acondicionamiento y la especificaciones que el cliente exija son algunos de los factores que influyen para que el precio de las rosas tenga variaciones, el precio de las rosas oscila entre 0,30 centavos y 0,40 centavos esto depende de los meses en los que se comercialice el producto. Adicionalmente se determinó que la Unión Europea tiene un 64% de participación de las exportaciones de flores según Trade Maps, que el reconocimiento que tienen las flores del Ecuador depende de la calidad, precio, variedad y servicios de primer orden que ofrecen al mercado ya que cada vez exigen innovar mas. Los insumos que más se utilizan para el acondicionamiento de las rosas son: fertilizantes, cinta de embalaje, etiqueta, ligas de caucho, capuchones, papel celofán y zunchos plásticos.

- El conocimiento de los procesos de comercio exterior tanto de importaciones como de exportaciones y de los regímenes aduaneros que se encuentran estipulados en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, en especial del Draw Back para su debida aplicación en el presente trabajo ya que este régimen devolutivo crea una ventaja competitiva en relación a sus competidores y al mismo tiempo fortalece y da oportunidades de crecimiento a los floricultores.
- Para seleccionar el mercado objetivo se debe tomar en cuenta algunos factores como cual es el producto que se va a exportar, cuáles son sus razones que determinaron la elección del mercado, hacer un análisis de los competidores, entre otros y así con este estudio determinar cuál va hacer el mercado que desea captar.
- Se ha concluido que la aplicación del régimen devolutivo Draw Back y la consultoría para la mejora de la empresa en el presente caso ha sido factible, llevando a disminuir los egresos del proceso de acondicionamiento de las rosas y su exportación definitiva.

7. RECOMENDACIONES

- Capacitar a través de los organismos como Expoflores al sector florícola para que conozcan a fondo las ventajas competitivas y acerca de los regímenes especiales aduaneros con el fin de explotarlos.
- Realizar alternativas de injertos en las rosas para ser más atractivos en el mercado alemán ya que existen productos sustitutos que están invadiendo el mercado debido a sus costos y variedades, es por esto que se debe ampliar la alternativa de productos para tener un portafolio más extenso.
- Para las personas que se encuentran involucradas en el sector florícola es necesario que exista apoyo por parte del gobierno para agilizar los procesos de exportación de las rosas.

- Realizar un análisis profundo para obtener los resultados esperados y nos permitan emprender negociaciones futuras con el mercado selecto; cumplir con los requerimientos y especificaciones del mismo, para que los clientes queden satisfechos totalmente con el producto de calidad.
- El cuadro comparativo de la aplicación del régimen demuestra claramente la ventaja del mismo y como los acondicionamientos disminuyen su costo de tal manera es recomendable acogerse a un régimen aduanero ya que resulta factible; porque todo ahorro es beneficio para la empresa.

8. ANEXOS

ANEXO 1

IMPORTACIONES DE FERTILIZANTES							
SUBPARTIDA ARANCELARIA 3105.20.00.00							
Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2007				Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2008			
<u>PAÍSES</u>	<u>B - DOLAR</u>	<u>F - DOLAR</u>	<u>% / TOTAL</u> <u>DB - DOLAR</u>	<u>PAÍSES</u>	<u>B - DOLAR</u>	<u>F - DOLAR</u>	<u>% / TOTAL</u> <u>DB - DOLAR</u>
UCRANIA	3,019.01	3,996.23	18.72	NORUEGA	5,759.62	7,082.68	30.87
BELGICA	2,549.48	3,049.27	15.81	ESTADOS UNIDOS	3,054.94	3,233.76	16.38
NORUEGA	2,542.08	3,095.04	15.76	BELGICA	2,950.86	3,112.81	15.82
COLOMBIA	2,432.48	3,050.98	15.08	ALEMANIA	1,991.48	2,169.09	10.68
ESTADOS UNIDOS	1,498.54	1,594.03	9.29	COLOMBIA	1,218.14	1,407.98	6.53
VENEZUELA	1,449.56	1,864.68	8.99	HOLANDA(PAISES BAJOS)	964.23	1,013.80	5.17
ALEMANIA	706.72	798.20	4.39	ESPANA	902.30	962.39	4.84
ESPANA	664.93	714.24	4.13	COREA (SUR), REPUBLICA DE	591.40	690.82	3.17
HOLANDA(PAISES BAJOS)	547.35	590.57	3.40	ITALIA	243.27	269.64	1.31
ITALIA	152.68	169.22	0.95	MEXICO	239.81	244.33	1.29
CHILE	121.18	131.61	0.76	CHILE	191.84	198.13	1.03
CHINA	114.75	164.86	0.72	ISRAEL	180.52	190.51	0.97
PERU	99.27	101.52	0.62	UDAFRICA, REP. DE	119.15	126.98	0.64
ISRAEL	90.53	95.05	0.57	PERU	83.66	86.74	0.45
ZONA FRANCA DE ECUADOR	67.78	68.43	0.43	ZONA FRANCA DE ECUADOR	57.31	57.87	0.31
JAPON	25.72	30.38	0.16	GUATEMALA	45.29	47.74	0.25
SINGAPUR	19.54	20.79	0.13	REPUBLICA DOMINICANA	26.59	27.89	0.15
CANADA	18.92	19.69	0.12	JAPON	23.50	28.56	0.13
MEXICO	7.68	7.91	0.05	PANAMA	6.94	7.33	0.04
COREA (SUR),	3.20	5.53	0.02	CHINA	6.48	7.75	0.04
PANAMA	0.04	0.24	0.01	IRLANDA (EIRE)	2.18	3.52	0.02
TOTAL GENERAL:	16,131.36	19,568.36	100.00	TOTAL GENERAL:	18,659.43	20,970.23	100.00

TABLA 8.1 IMPORTACIONES DE FERTILIZANTES AÑO 2007 – 2008;
BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

IMPORTACIONES DE FERTILIZANTES							
SUBPARTIDA ARANCELARIA 3105.20.00.00							
<i>Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2009</i>				<i>Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2010</i>			
<u>PAÍSES</u>	<u>DB - DOLAR</u>	<u>F - DOLAR</u>	<u>% / TOTAL FOB - DOLAR</u>	<u>PAÍSES</u>	<u>DB - DOLAR</u>	<u>F - DOLAR</u>	<u>% / TOTAL FOB - DOLAR</u>
NORUEGA	4,000.43	4,721.70	34.73	NORUEGA	3,778.72	4,349.69	23.45
COLOMBIA	2,394.82	2,781.49	20.79	ESTADOS UNIDOS	2,831.72	3,019.51	17.57
ESTADOS UNIDOS	1,960.72	2,065.44	17.02	BELGICA	2,828.91	3,004.68	17.55
BELGICA	1,232.73	1,323.59	10.71	COLOMBIA	2,178.36	2,632.72	13.52
HOLANDA(PAISES BAJOS)	419.88	437.63	3.65	ESPANA	783.71	830.38	4.87
ALEMANIA	363.33	390.48	3.16	ALEMANIA	628.40	689.39	3.90
ESPANA	341.57	360.03	2.97	CHILE	590.67	610.05	3.67
ITALIA	317.79	336.25	2.76	CHINA	586.00	634.33	3.64
CHINA	138.58	153.11	1.21	ITALIA	294.52	315.35	1.83
MEXICO	81.02	83.50	0.71	HOLANDA(PAISES BAJOS)	293.83	311.50	1.83
PERU	76.59	77.84	0.67	ISRAEL	241.44	260.85	1.50
CHILE	67.80	70.41	0.59	REINO UNIDO	208.58	213.24	1.30
ISRAEL	53.09	55.17	0.47	PERU	201.01	206.25	1.25
CANADA	27.75	35.97	0.25	RUSIA	180.08	182.36	1.12
COREA (SUR)	24.69	25.86	0.22	LITUANIA	137.46	161.15	0.86
JAPON	8.30	9.55	0.08	INDIA	133.14	136.83	0.83
ZONA FRANCA DE ECUADOR	7.95	8.07	0.07	MEXICO	108.49	114.46	0.68
FRANCIA	3.30	4.82	0.03	GUATEMALA	77.44	80.81	0.49
COSTA RICA	0.02	0.34	0.01	CANADA	9.56	14.13	0.06
				SUDAFRICA	8.95	23.41	0.06
				JAPON	8.47	10.41	0.06
				ESTONIA	7.55	7.72	0.05
				COREA (SUR)	3.80	4.41	0.03
TOTAL GENERAL:	11,520.27	12,941.16	100.00	TOTAL GENERAL:	16,120.73	17,813.53	100.00

**TABLA 8.2 IMPORTACIONES DE FERTILIZANTES AÑO 2009 – 2010;
BANCO CENTRAL DEL ECUADOR**

IMPORTACIONES DE FERTILIZANTES			
SUBPARTIDA ARANCELARIA 3105.20.00.00			
Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2011			
<u>PAÍSES</u>	<u>FOB - DOLAR</u>	<u>CIF - DOLAR</u>	<u>% / TOTAL FOB - DOLAR</u>
NORUEGA	9,148.78	10,136.55	38.44
ESTADOS UNIDOS	3,424.37	3,672.80	14.39
BELGICA	3,375.47	3,594.61	14.19
COLOMBIA	1,641.89	1,847.48	6.90
CHINA	851.20	917.94	3.58
MEXICO	791.16	837.44	3.33
INDIA	734.25	740.10	3.09
ESPANA	727.41	774.41	3.06
HOLANDA(PAISES BAJOS)	606.80	644.62	2.55
LITUANIA	563.45	620.60	2.37
CHILE	531.21	547.36	2.24
ALEMANIA	311.13	332.16	1.31
ISRAEL	264.41	280.07	1.12
ITALIA	195.29	211.38	0.83
PERU	110.33	114.02	0.47
ESTONIA	104.55	121.82	0.44
RUSIA	95.26	180.79	0.41
JAPON	85.09	96.67	0.36
CANADA	57.88	65.21	0.25
SUIZA	55.97	60.25	0.24
SIRIA, REP.ARABE	53.47	60.01	0.23
PANAMA	32.50	33.68	0.14
REINO UNIDO	14.97	16.27	0.07
GUATEMALA	12.72	14.17	0.06
COSTA RICA	7.62	8.50	0.04
COREA (SUR)	5.97	6.44	0.03
TOTAL GENERAL:	23,803.05	25,935.23	100.00

TABLA 8.3 IMPORTACIONES DE FERTILIZANTES AÑO 2011; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

IMPORTACIONES DE CINTA DE EMBALAJE							
SUBPARTIDA ARANCELARIA 3919.10.00.00							
Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2007				Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2008			
PAÍSES	FOB - DOLAR	F - DOLAR	/TOTAL FOB - DOLAR	PAÍSES	FOB - DOLAR	F - DOLAR	/TOTAL FOB - DOLAR
CHINA	2,224.98	2,485.10	30.56	CHINA	3,136.27	3,477.12	28.33
ARGENTINA	1,341.04	1,440.38	18.42	ESTADOS UNIDOS	2,207.26	2,346.17	19.94
TAIWAN (FORMOSA)	999.11	1,073.64	13.73	ARGENTINA	1,324.80	1,426.24	11.97
ESTADOS UNIDOS	942.57	1,009.97	12.95	TAIWAN (FORMOSA)	799.92	867.38	7.23
COLOMBIA	518.41	533.23	7.12	BRASIL	763.07	822.86	6.90
PERU	321.27	345.74	4.42	COLOMBIA	677.53	695.54	6.12
CHILE	244.75	253.75	3.37	PERU	507.75	534.08	4.59
SINGAPUR	173.47	187.84	2.39	CANADA	453.91	477.83	4.10
MEXICO	110.30	120.31	1.52	CHILE	320.98	332.74	2.90
REINO UNIDO	96.08	104.53	1.32	SINGAPUR	248.13	269.06	2.25
BRASIL	91.66	100.20	1.26	HONG KONG	170.08	189.86	1.54
ALEMANIA	87.11	98.87	1.20	ALEMANIA	163.11	172.57	1.48
JAPON	38.53	47.57	0.53	MEXICO	93.50	105.55	0.85
BELGICA	30.92	32.30	0.43	JAPON	51.50	59.13	0.47
SUIZA	16.59	17.51	0.23	REINO UNIDO	43.15	48.15	0.39
PANAMA	15.44	16.07	0.22	ISRAEL	22.66	24.54	0.21
ITALIA	6.99	8.89	0.10	BELGICA	22.30	23.64	0.21
COREA (SUR)	5.83	6.19	0.09	COSTA RICA	20.64	21.74	0.19
FRANCIA	4.74	5.42	0.07	PANAMA	19.75	21.12	0.18
HONG KONG	3.75	4.48	0.06	ITALIA	8.99	9.77	0.09
COSTA RICA	3.25	3.85	0.05	SUIZA	8.31	8.96	0.08
ESPANA	2.29	2.68	0.04	ESPANA	3.81	4.09	0.04
CANADA	0.70	0.77	0.01	OLANDA(PAISES BAJOS)	1.78	1.98	0.02
ESLOVENIA	0.40	0.41	0.01	FRANCIA	1.59	1.64	0.02
LETONIA	0.32	0.34	0.01	COREA (SUR)	1.42	1.50	0.02
ESLOVAQUIA	0.29	0.41	0.01	INDIA	1.01	1.35	0.01
SUECIA	0.25	0.28	0.01	EL SALVADOR	0.34	0.51	0.01
OLANDA(PAISES BAJOS)	0.08	0.08	0.01	ZONA FRANCA DE ECUADOR	0.23	0.24	0.01
FINLANDIA	0.06	0.06	0.01	REPUBLICA CHECA	0.15	0.16	0.01
AUSTRIA	0.05	0.05	0.01	TRINIDAD Y TOBAGO	0.01	0.01	0.01
TURQUIA	0.01	0.02	0.01				
PORTUGAL	0.00	0.01	0.00				
TOTAL GENERAL:	7,281.13	7,900.77	100.00	TOTAL GENERAL:	11,073.82	11,945.40	100.00

TABLA 8.4 IMPORTACIONES DE CINTA DE EMBALAJE AÑO 2007 – 2008; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

IMPORTACIONES DE CINTA DE EMBALAJE							
SUBPARTIDA ARANCELARIA 3919.10.00.00							
Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2009				Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2010			
<u>PAÍSES</u>	<u>OB - DOLAR</u>	<u>IF - DOLAR</u>	<u>% / TOTAL</u> <u>OB - DOLAR</u>	<u>PAÍSES</u>	<u>OB - DOLAR</u>	<u>IF - DOLAR</u>	<u>% / TOTAL</u> <u>OB - DOLAR</u>
CHINA	2,768.22	3,015.87	25.54	CHINA	2,721.90	3,071.84	21.50
ESTADOS UNIDOS	2,098.72	2,222.99	19.36	BRASIL	1,910.23	2,002.57	15.09
BRASIL	1,368.95	1,455.76	12.63	ESTADOS UNIDOS	1,860.29	1,972.93	14.70
TAIWAN (FORMOSA)	1,364.44	1,446.12	12.59	COLOMBIA	1,222.47	1,259.38	9.66
COLOMBIA	901.08	920.33	8.32	TAIWAN (FORMOSA)	1,011.85	1,098.39	8.00
ARGENTINA	745.34	793.71	6.88	BELGICA	908.40	952.02	7.18
CHILE	287.09	293.56	2.65	ARGENTINA	797.02	837.98	6.30
HONG KONG	278.80	295.17	2.58	CHILE	439.19	444.91	3.47
PERU	268.12	285.81	2.48	HONG KONG	373.77	428.19	2.96
ALEMANIA	212.12	227.65	1.96	MEXICO	357.32	382.20	2.83
MEXICO	134.61	156.00	1.25	PERU	313.78	331.05	2.48
PANAMA	78.23	80.83	0.73	SINGAPUR	284.61	310.53	2.25
FINLANDIA	55.13	56.96	0.51	ALEMANIA	216.93	229.00	1.72
ISRAEL	47.99	50.15	0.45	INDONESIA	70.49	76.20	0.56
EMIRATOS ARABES UNIDOS	43.45	44.65	0.41	JAPON	43.67	51.43	0.35
CANADA	39.56	47.52	0.37	REINO UNIDO	23.45	29.54	0.19
SINGAPUR	34.02	37.17	0.32	PANAMA	23.09	23.89	0.19
JAPON	27.32	39.77	0.26	ESPANA	19.58	20.90	0.16
COSTA RICA	26.00	27.33	0.24	COREA (SUR)	18.02	19.19	0.15
INDIA	10.99	12.72	0.11	COSTA RICA	11.91	12.57	0.10
ITALIA	9.80	10.40	0.10	SUIZA	9.28	9.58	0.08
COREA (SUR)	9.63	11.84	0.09	ITALIA	7.27	8.12	0.06
SUIZA	9.30	11.19	0.09	CANADA	7.05	10.60	0.06
BELGICA	7.39	8.01	0.07	URUGUAY	4.43	4.47	0.04
HOLANDA(PAISES BAJOS)	6.70	7.23	0.07	HOLANDA(PAISES BAJOS)	3.87	4.74	0.04
ESPANA	4.55	4.98	0.05	HONDURAS	1.36	1.47	0.02
FRANCIA	3.55	4.10	0.04	GUATEMALA	0.66	1.00	0.01
IRLANDA (EIRE)	0.52	0.54	0.01	ESLOVENIA	0.61	0.95	0.01
SUECIA	0.11	0.11	0.01	FRANCIA DE ECUADOR	0.17	0.17	0.01
AUSTRALIA	0.06	0.62	0.01	FRANCIA	0.04	0.04	0.01
REINO UNIDO	0.02	0.02	0.01				
PORTUGAL	0.01	0.01	0.01				
TOTAL GENERAL:	10,841.66	11,568.96	100.00	TOTAL GENERAL :	12,662.56	13,595.71	100.00

TABLA 8.5 IMPORTACIONES DE CINTA DE EMBALAJE AÑO 2009 – 2010, BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

IMPORTACIONES DE CINTA DE EMBALAJE			
SUBPARTIDA ARANCELARIA 3919.10.00.00			
Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2011			
<u>PAÍSES</u>	<u>FOB - DOLAR</u>	<u>CIF - DOLAR</u>	<u>% / TOTAL FOB - DOLAR</u>
CHINA	4,051.87	4,301.53	29.59
BRASIL	2,090.85	2,173.91	15.27
ESTADOS UNIDOS	1,707.75	1,870.39	12.48
COLOMBIA	1,371.44	1,418.74	10.02
TAIWAN (FORMOSA)	1,173.72	1,233.96	8.58
ARGENTINA	769.06	804.78	5.62
BELGICA	696.22	739.41	5.09
MEXICO	477.49	500.45	3.49
PERU	442.15	458.83	3.23
CHILE	325.49	332.26	2.38
HONG KONG	144.14	157.31	1.06
SINGAPUR	126.06	131.77	0.93
PANAMA	62.11	64.48	0.46
ALEMANIA	60.92	65.80	0.45
INDONESIA	44.65	46.38	0.33
SUIZA	29.59	30.53	0.22
COREA (SUR)	20.24	23.85	0.15
COSTA RICA	19.55	24.15	0.15
ITALIA	17.20	18.49	0.13
ESPAÑA	11.81	13.05	0.09
JAPON	10.16	14.37	0.08
REINO UNIDO	9.69	12.02	0.08
HOLANDA(PAISES BAJOS)	9.67	11.32	0.08
CANADA	9.53	12.03	0.07
FRANCIA	7.35	7.55	0.06
MALASIA	1.41	1.47	0.02
FINLANDIA	1.25	1.95	0.01
IRLANDA (EIRE)	0.67	0.67	0.01
TURQUIA	0.52	1.78	0.01
INDIA	0.47	0.96	0.01
TAILANDIA	0.38	0.77	0.01
SUECIA	0.36	0.36	0.01
NUEVA ZELANDA	0.03	0.03	0.01
AUSTRALIA	0.02	0.13	0.01
HONDURAS	0.00	0.01	0.00
TOTAL GENERAL	13,693.68	14,475.37	100.00

**TABLA 8.6 IMPORTACIONES DE CINTA DE EMBALAJE AÑO 2011;
BANCO CENTRAL DEL ECUADOR**

IMPORTACIONES DE ETIQUETAS							
SUBPARTIDA ARANCELARIA 4821.90.00.00							
<i>Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2007</i>				<i>Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2008</i>			
<u>PAÍSES</u>	<u>FOB - DOLAR</u>	<u>CIF - DOLAR</u>	<u>/TOTAL FOB - DOLAR</u>	<u>PAÍSES</u>	<u>FOB - DOLAR</u>	<u>CIF - DOLAR</u>	<u>/TOTAL FOB - DOLAR</u>
ESTADOS UNIDOS	122.33	128.25	41.74	ESTADOS UNIDOS	236.06	250.53	41.21
BRASIL	53.05	56.18	18.10	PERU	111.55	114.56	19.48
MEXICO	51.73	54.62	17.65	BRASIL	62.94	70.67	10.99
CHINA	27.69	34.30	9.45	ALEMANIA	50.93	52.72	8.89
ESPAÑA	19.85	20.81	6.77	COLOMBIA	31.09	31.48	5.43
ALEMANIA	12.73	13.58	4.35	CHINA	27.57	31.63	4.82
PERU	2.56	2.68	0.88	ARGENTINA	17.38	18.71	3.04
PANAMA	1.32	1.39	0.45	MEXICO	16.02	16.79	2.80
COLOMBIA	0.31	0.32	0.11	ESPAÑA	10.28	10.97	1.80
FRANCIA	0.29	0.30	0.10	PANAMA	5.60	5.77	0.98
CANADA	0.23	0.26	0.08	JAPON	0.75	0.78	0.14
TAIWAN (FORMOSA)	0.21	0.25	0.08	CHILE	0.67	0.85	0.12
CHILE	0.16	0.17	0.06	VENEZUELA	0.55	0.57	0.10
MALASIA	0.15	0.15	0.05	BELGICA	0.54	0.56	0.10
LETONIA	0.14	0.14	0.05	HOLANDA(PAISES BAJOS)	0.47	0.47	0.09
BELGICA	0.14	0.14	0.05	ITALIA	0.18	0.24	0.04
ARGENTINA	0.12	0.13	0.05	MALASIA	0.17	0.18	0.03
COREA (SUR)	0.09	0.10	0.04	CANADA	0.08	0.09	0.02
AUSTRIA	0.09	0.09	0.03	PORTUGAL	0.04	0.05	0.01
ITALIA	0.01	0.01	0.01	FRANCIA	0.03	0.03	0.01
HONG KONG	0.01	0.01	0.01	TAIWAN (FORMOSA)	0.01	0.01	0.01
JAPON	0.01	0.01	0.01	AUSTRALIA	0.01	0.01	0.01
				TAILANDIA	0.00	0.00	0.00
TOTAL GENERAL:	293.11	313.80	100.00	TOTAL GENERAL:	572.84	607.56	100.00

TABLA 8.7 IMPORTACIONES DE ETIQUETAS AÑO 2007 – 2008;

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

IMPORTACIONES DE ETIQUETAS							
SUBPARTIDA ARANCELARIA 4821.90.00.00							
Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2009				Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2010			
PAÍSES	FOB - DOLAR	CIF - DOLAR	/TOTAL FOB - DOLAR	PAÍSES	FOB - DOLAR	CIF - DOLAR	/TOTAL FOB - DOLAR
ESTADOS UNIDOS	74.83	83.66	38.25	ESTADOS UNIDOS	80.03	89.52	32.78
ALEMANIA	12.57	18.88	24.63	ALEMANIA	15.56	22.00	21.05
CHINA	69.80	76.73	15.27	MEXICO	62.87	67.65	11.45
BRASIL	26.37	28.99	5.77	CHINA	52.05	58.94	9.48
MEXICO	21.83	23.68	4.78	PERU	35.31	37.02	6.43
COLOMBIA	18.74	20.01	4.10	BRASIL	32.57	41.00	5.93
PANAMA	11.15	11.46	2.44	COLOMBIA	23.80	24.79	4.34
ESPAÑA	9.83	10.23	2.15	ARGENTINA	17.49	18.05	3.19
PERU	7.64	7.83	1.68	ESPAÑA	10.22	11.56	1.87
HONG KONG	2.16	2.54	0.48	FRANCIA	7.64	7.91	1.40
EL SALVADOR	1.60	1.73	0.35	SUIZA	5.93	8.23	1.08
BELGICA	0.41	0.43	0.09	PANAMA	3.48	3.66	0.64
TAIWAN (FORMOSA)	0.17	0.18	0.04	CHILE	1.23	1.36	0.23
ARGENTINA	0.05	0.05	0.02	JAPON	0.56	2.52	0.11
AUSTRALIA	0.02	0.02	0.01	BELGICA	0.44	0.51	0.08
COREA (SUR)	0.01	0.01	0.01	TAIWAN (FORMOSA)	0.06	0.11	0.02
FRANCIA	0.01	0.01	0.01	GUATEMALA	0.02	0.02	0.01
				HONG KONG	0.01	0.01	0.01
				AUSTRIA	0.01	0.02	0.01
TOTAL GENERAL:	157.12	186.38	100.00	TOTAL GENERAL:	149.21	194.81	100.00

**TABLA 8.8 IMPORTACIONES DE ETIQUETAS AÑO 2009 – 2010;
BANCO CENTRAL DEL ECUADOR**

IMPORTACIONES DE ETIQUETAS			
SUBPARTIDA ARANCELARIA 4821.90.00.00			
Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2011			
<u>PAISES</u>	<u>FOB - DOLAR</u>	<u>CIF - DOLAR</u>	<u>% / TOTAL FOB - DOLAR</u>
ESTADOS UNIDOS	260.87	296.11	36.53
ALEMANIA	136.53	143.80	19.12
CHINA	91.14	97.54	12.76
COLOMBIA	54.30	56.88	7.61
BRASIL	44.51	47.38	6.24
PERU	40.72	41.72	5.70
MEXICO	31.19	34.01	4.37
PANAMA	23.15	23.78	3.25
HONDURAS	10.10	10.48	1.42
ESPAÑA	8.69	9.36	1.22
CHILE	5.08	5.65	0.71
HONG KONG	3.19	4.52	0.45
ITALIA	1.88	2.08	0.27
COREA (SUR)	1.76	2.08	0.25
COSTA RICA	0.71	1.00	0.10
REINO UNIDO	0.51	1.14	0.08
HOLANDA(PAISES BAJOS)	0.03	0.04	0.01
ARGENTINA	0.02	0.03	0.01
TAIWAN (FORMOSA)	0.01	0.02	0.01
ISRAEL	0.01	0.01	0.01
TURQUIA	0.01	0.01	0.01
SINGAPUR	0.00	0.01	0.00
TOTAL GENERAL:	714.29	777.55	100.00

TABLA 8.9 IMPORTACIONES DE ETIQUETAS AÑO 2011; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

IMPORTACIONES DE FUNDAS PLASTICAS							
SUBPARTIDA ARANCELARIA 3923.29.90.00							
Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2007				Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2008			
PAÍSES	B - DOLAR	7 - DOLAR	TOTAL FOB - DOLAR	PAÍSES	B - DOLAR	7 - DOLAR	TOTAL FOB - DOLAR
VENEZUELA	154.13	159.64	24.10	COLOMBIA	1,987.60	2,052.73	30.10
ESTADOS UNIDOS	90.03	101.91	14.08	ESTADOS UNIDOS	1,156.35	1,288.72	17.52
PANAMA	85.72	89.24	13.41	REA (SUR), REPUBLICA DE	666.47	737.51	10.10
COLOMBIA	82.04	87.44	12.83	BRASIL	638.45	678.18	9.67
CHINA	74.76	83.59	11.69	MEXICO	461.32	511.48	6.99
BRASIL	39.42	44.47	6.17	CHINA	456.02	518.19	6.91
FRANCIA	28.33	29.53	4.43	COSTA RICA	271.77	291.05	4.12
COSTA RICA	27.10	32.06	4.24	VENEZUELA	264.54	291.03	4.01
MEXICO	26.50	30.35	4.15	NA FRANCA DE ECUADOR	116.31	127.06	1.77
PERU	10.55	10.88	1.65	PERU	114.87	118.89	1.74
GUATEMALA	6.85	8.56	1.08	ISRAEL	111.51	115.33	1.69
ALEMANIA	2.79	3.81	0.44	REINO UNIDO	76.82	114.07	1.17
ISRAEL	2.64	4.74	0.42	FRANCIA	42.64	49.54	0.65
COREA (SUR)	2.22	2.39	0.35	JAPON	28.91	37.08	0.44
ESPANA	1.92	2.27	0.31	ARGENTINA	26.28	27.02	0.40
REINO UNIDO	1.09	1.97	0.17	PANAMA	24.57	26.08	0.38
ARGENTINA	0.68	0.71	0.11	ALEMANIA	24.08	28.22	0.37
SUIZA	0.65	0.67	0.11	BELGICA	23.92	24.81	0.37
ISLANDIA(PAISES BAJOS)	0.58	0.67	0.10	PUERTO RICO	22.93	23.05	0.35
CANADA	0.50	0.55	0.08	ESPANA	19.59	26.25	0.30
TAILANDIA	0.40	0.44	0.07	HONG KONG	17.48	23.63	0.27
ITALIA	0.30	0.38	0.05	CHILE	12.95	15.27	0.20
TAIWAN (FORMOSA)	0.16	0.20	0.03	ITALIA	11.11	16.19	0.17
NUEVA ZELANDA	0.14	0.18	0.03	HONDURAS	10.37	14.21	0.16
AUSTRIA	0.08	0.08	0.02	DINAMARCA	6.26	7.97	0.10
URUGUAY	0.07	0.07	0.02	PAISES BAJOS	4.58	14.43	0.07
CHILE	0.06	0.06	0.01	ARABIA SAUDITA	3.04	3.60	0.05
INDIA	0.02	0.03	0.01	TAIWAN (FORMOSA)	1.37	1.49	0.03
HONG KONG	0.01	0.01	0.01	CANADA	0.82	0.87	0.02
TOTAL GENERAL:	639.62	696.76	100.00	SUIZA	0.65	0.90	0.01
				URUGUAY	0.15	0.16	0.01
				PORTUGAL	0.14	0.14	0.01
				NUEVA ZELANDA	0.11	0.12	0.01
				SUECIA	0.07	0.08	0.01
				IRAN	0.02	0.02	0.01
				AUSTRIA	0.01	0.02	0.01
				TRINIDAD Y TOBAGO	0.00	0.00	0.00
				TOTAL GENERAL:	6,603.92	7,185.26	100.00

TABLA 8.10 IMPORTACIONES DE FUNDAS PLASTICAS AÑO 2007 – 2008, BANCO CENTRAL DE ECUADOR

IMPORTACIONES DE FUNDAS PLASTICAS							
SUBPARTIDA ARANCELARIA 3923.29.90.00							
Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2009				Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2010			
PAÍSES	FOB - DOLAR	CIF - DOLAR	TOTAL FOB - DOLAR	PAÍSES	FOB - DOLAR	CIF - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR
ESTADOS UNIDOS	832.31	895.73	23.45	CHINA	873.74	960.72	19.64
COLOMBIA	585.15	606.80	16.49	ESTADOS UNIDOS	846.40	957.38	19.03
MEXICO	515.92	593.58	14.54	BRASIL	588.92	660.64	13.24
COREA (SUR)	253.34	276.95	7.14	MEXICO	499.97	557.95	11.24
ZONA FRANCA DE ECUADOR	252.81	261.76	7.13	COREA (SUR)	401.20	462.34	9.02
CHINA	185.33	192.03	5.23	COLOMBIA	345.71	364.60	7.78
ITALIA	178.72	193.64	5.04	REINO UNIDO	227.83	250.68	5.13
BRASIL	173.72	189.68	4.90	ITALIA	180.69	188.62	4.07
COSTA RICA	97.92	117.64	2.76	ISRAEL	103.52	123.03	2.33
BELGICA	83.56	101.60	2.36	PANAMA	68.52	72.55	1.54
PERU	59.56	64.61	1.68	CHILE	57.02	62.46	1.29
ARGENTINA	56.36	57.36	1.59	PERU	52.28	55.94	1.18
ESPAÑA	51.70	53.18	1.46	CANADA	46.57	50.93	1.05
JAPON	51.64	53.32	1.46	COSTA RICA	43.78	56.95	0.99
HONG KONG	37.19	39.42	1.05	ESPAÑA	32.06	34.28	0.73
VENEZUELA	32.13	36.97	0.91	BELGICA	23.31	25.73	0.53
ISRAEL	23.26	26.14	0.66	HONG KONG	18.53	23.38	0.42
ALEMANIA	16.78	17.27	0.48	HOLANDA(PAISES BAJOS)	11.11	11.79	0.25
FRANCIA	11.45	12.40	0.33	ARGENTINA	10.49	11.14	0.24
REINO UNIDO	11.38	15.66	0.33	ALEMANIA	7.31	8.49	0.17
CHILE	10.40	12.15	0.30	FRANCIA	4.49	4.79	0.11
DINAMARCA	7.95	10.04	0.23	DINAMARCA	2.25	2.39	0.06
CANADA	6.90	7.05	0.20	TAIWAN (FORMOSA)	1.02	1.06	0.03
TAIWAN (FORMOSA)	5.52	5.81	0.16	VENEZUELA	0.56	0.64	0.02
PANAMA	4.52	5.28	0.13	TURQUIA	0.52	0.60	0.02
PUERTO RICO	3.99	4.78	0.12	JAPON	0.46	0.79	0.02
SIRIA, REP. ARABE	0.04	0.34	0.01	FINLANDIA	0.32	0.58	0.01
NUEVA ZELANDA	0.01	0.02	0.01	GUATEMALA	0.14	0.22	0.01
SUIZA	0.00	0.01	0.00	SINGAPUR	0.12	0.49	0.01
				GUAS INTERNACIONALES/NAVES INT. EN	0.09	0.20	0.01
				SUECIA	0.04	0.05	0.01
				BULGARIA	0.02	0.02	0.01
TOTAL GENERAL:	549.47	871.11	100.00	TOTAL GENERAL:	4,448.87	4,951.30	100.00

TABLA 8.11 IMPORTACIONES DE FUNDAS PLASTICAS AÑO 2009 – 2010; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

IMPORTACIONES DE FUNDAS FLASTICAS			
SUBPARTIDA ARANCELARIA 3923.29.90.00			
<i>Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2011</i>			
<u>PAISES</u>	<u>FOB - DOLAR</u>	<u>CIF - DOLAR</u>	<u>% / TOTAL FOB - DOLAR</u>
COREA (SUR)	3,081.04	3,187.81	39.92
ESTADOS UNIDOS	1,221.38	1,412.34	15.83
BRASIL	758.31	817.32	9.83
COLOMBIA	673.38	712.58	8.73
MEXICO	671.55	766.01	8.70
CHINA	661.84	775.73	8.58
PERU	165.93	176.05	2.15
URUGUAY	146.39	151.74	1.90
COSTA RICA	61.24	75.86	0.80
FRANCIA	43.76	45.36	0.57
ISRAEL	39.32	43.80	0.51
ALEMANIA	37.83	42.66	0.49
HONG KONG	27.75	31.91	0.36
CHILE	20.80	24.20	0.27
PANAMA	19.43	22.26	0.26
ESPAÑA	16.77	18.64	0.22
POLONIA	16.70	19.01	0.22
REINO UNIDO	16.09	18.53	0.21
ITALIA	9.20	12.79	0.12
BELGICA	7.98	8.34	0.11
ZONA FRANCA DE ECUADOR	7.79	8.25	0.11
TAIWAN (FORMOSA)	4.17	4.65	0.06
CANADA	4.03	4.70	0.06
SUIZA	2.06	4.77	0.03
SAMOA NORTEAMERICANA	2.01	2.01	0.03
ARGENTINA	1.35	1.61	0.02
HOLANDA(PAISES BAJOS)	0.67	0.71	0.01
GUATEMALA	0.45	3.01	0.01
NORUEGA	0.27	0.29	0.01
JAPON	0.22	0.22	0.01
TURQUIA	0.10	0.13	0.01
ESLOVENIA	0.09	0.11	0.01
AUSTRIA	0.07	0.08	0.01
AGUAS INTERNACIONALES	0.01	0.02	0.01
TOTAL GENERAL:	7,719.84	8,393.36	100.00

**TABLA 8.12 IMPORTACIONES DE FUNDAS PLASTICAS AÑO 2011,
BANCO CENTRAL DEL ECUADOR**

IMPORTACIONES DE MALLAS PLASTICAS, CAPUCHON, PAPEL CELOFAN, ESPONJAS Y ZUNCHOS PLASTICOS							
SUBPARTIDA ARANCELARIA 3921.19.90.00							
Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2007				Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2008			
PAÍSES	FOB - DOLAR	CIF - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR	PAÍSES	FOB - DOLAR	CIF - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR
BRASIL	84.27	93.54	36.26	CHINA	838.13	993.92	41.35
ESTADOS UNIDOS	81.82	91.38	35.20	ESTADOS UNIDOS	586.18	652.12	28.92
COLOMBIA	46.01	51.21	19.80	COLOMBIA	146.91	155.70	7.25
MALASIA	11.74	14.93	5.06	ARGENTINA	83.70	96.32	4.13
CHINA	4.35	4.96	1.88	BRASIL	83.64	97.27	4.13
ALEMANIA	1.71	2.11	0.74	TAIWAN (FORMOSA)	64.76	74.43	3.20
CHILE	1.32	1.53	0.57	PERU	39.28	43.05	1.94
COREA (SUR)	0.74	0.80	0.32	ITALIA	37.47	44.81	1.85
HONG KONG	0.44	0.47	0.19	MALASIA	35.21	41.35	1.74
TAIWAN (FORMOSA)	0.06	0.12	0.03	COREA (SUR)	29.14	32.15	1.44
				ESPANA	28.97	30.27	1.43
				HONG KONG	19.36	22.04	0.96
				FRANCIA	11.22	16.39	0.56
				ALEMANIA	7.91	8.44	0.40
				PANAMA	4.60	4.69	0.23
				CHILE	2.78	4.06	0.14
				JAPON	2.45	3.10	0.13
				AUSTRIA	1.50	2.35	0.08
				REINO UNIDO	1.45	2.12	0.08
				BELGICA	1.40	1.60	0.07
				MEXICO	0.90	0.91	0.05
				SINGAPUR	0.01	0.01	0.01
				REPUBLICA CHECA	0.01	0.01	0.01
TOTAL GENERAL:	232.43	261.02	100.00	TOTAL GENERAL:	2,026.91	2,327.01	100.00

TABLA 8.13 IMPORTACIONES DE MALLAS PLASTICAS, CAPUCHON, PAPEL CELOFAN, ESPONJAS Y ZUNCHOS PLASTICOS AÑO 2007 – 2008; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

IMPORTACIONES DE MALLAS PLASTICAS, CAPUCHON, PAPEL CELOFAN, ESPONJAS Y ZUNCHOS PLASTICOS							
SUBPARTIDA ARANCELARIA 3921.19.90.00							
Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2009				Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2010			
PAÍSES	FOB - DOLAR	F - DOLAR	TOTAL FOB - DOLAR	PAÍSES	FOB - DOLAR	F - DOLAR	TOTAL FOB - DOLAR
CHINA	503.89	555.35	28.98	CHINA	790.82	946.78	32.49
ESTADOS UNIDOS	330.26	354.90	18.99	ESTADOS UNIDOS	527.71	569.16	21.68
PERU	263.12	272.38	15.13	COLOMBIA	323.84	329.31	13.31
COLOMBIA	228.85	235.25	13.16	PERU	256.68	270.19	10.55
MALASIA	57.13	61.52	3.29	ITALIA	195.87	211.57	8.05
ITALIA	56.66	60.05	3.26	TAIWAN (FORMOSA)	95.24	104.41	3.92
BRASIL	54.66	59.48	3.15	ISRAEL	76.61	78.71	3.15
FRANCIA	54.56	62.61	3.14	ARGENTINA	56.45	62.15	2.32
TAIWAN (FORMOSA)	51.18	56.03	2.95	COSTA RICA	22.15	27.18	0.91
ARGENTINA	45.37	50.37	2.61	VIET NAM	20.43	25.64	0.84
COREA (SUR)	28.51	30.05	1.64	MEXICO	16.16	17.64	0.67
SUECIA	23.94	27.04	1.38	BRASIL	14.65	16.31	0.61
MEXICO	17.22	22.46	0.99	COREA (SUR)	12.50	13.92	0.52
ESPAÑA	12.42	13.44	0.72	ALEMANIA	5.92	6.17	0.25
HONG KONG	2.72	3.35	0.16	PANAMA	5.20	5.63	0.22
VENEZUELA	2.47	2.95	0.15	BELGICA	4.56	4.91	0.19
COSTA RICA	2.23	2.44	0.13	CHILE	4.48	4.91	0.19
ALEMANIA	1.73	1.96	0.10	HOLANDA(PAISES BAJOS)	1.57	1.63	0.07
NUEVA ZELANDA	0.83	0.84	0.05	AUSTRIA	1.20	1.54	0.05
SUIZA	0.57	0.73	0.04	FRANCIA	0.64	0.93	0.03
REINO UNIDO	0.42	0.43	0.03	REINO UNIDO	0.61	0.69	0.03
PANAMA	0.36	0.39	0.03	SUIZA	0.54	0.55	0.03
CHILE	0.13	0.14	0.01	HONG KONG	0.46	0.67	0.02
AUSTRALIA	0.08	0.43	0.01	ZONA FRANCA DE ECUADOR	0.17	0.17	0.01
				AUSTRALIA	0.12	0.90	0.01
				CUBA	0.05	0.05	0.01
				ESLOVENIA	0.03	0.03	0.01
TOTAL GENERAL:	739.21	1,874.50	100.00	TOTAL GENERAL:	2,434.56	2,701.64	100.00

TABLA 8.14 IMPORTACIONES DE MALLAS PLASTICAS, CAPUCHON, PAPEL CELOFAN, ESPONJAS Y ZUNCHOS PLASTICOS AÑO 2009 – 2010; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

IMPORTACIONES DE MALLAS PLASTICAS, CAPUCHON, PAPEL CELOFAN, ESPONJAS Y ZUNCHOS PLASTICOS			
SUBPARTIDA ARANCELARIA 3921.19.90.00			
Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2011			
<u>PAÍSES</u>	<u>FOB - DOLAR</u>	<u>CIF - DOLAR</u>	<u>% / TOTAL FOB - DOLAR</u>
CHINA	978.96	1,116.72	36.11
ESTADOS UNIDOS	498.76	625.85	18.40
COLOMBIA	401.66	409.31	14.82
PERU	286.96	296.12	10.59
ITALIA	234.46	246.11	8.65
MEXICO	70.07	84.64	2.59
COREA (SUR)	66.11	69.53	2.44
HOLANDA(PAISES BAJOS)	38.27	38.66	1.42
TAIWAN (FORMOSA)	33.59	36.86	1.24
ARGENTINA	32.86	37.34	1.22
PANAMA	20.91	22.00	0.78
ALEMANIA	18.73	19.45	0.70
FRANCIA	14.29	16.25	0.53
HONG KONG	8.60	10.53	0.32
CANADA	4.36	4.42	0.17
ANTILLAS HOLANDESAS	1.57	2.04	0.06
CHILE	0.78	0.83	0.03
AUSTRALIA	0.21	0.52	0.01
REINO UNIDO	0.13	0.19	0.01
ESPANA	0.06	0.16	0.01
BRASIL	0.02	0.15	0.01
TOTAL GENERAL:	2,711.30	3,037.59	100.00

**TABLA 8.15 IMPORTACIONES DE MALLAS PLASTICAS, CAPUCHON,
PAPEL CELOFAN, ESPONJAS Y ZUNCHOS PLASTICOS AÑO 2011;
BANCO CENTRAL DEL ECUADOR**

IMPORTACIONES DE GRAPAS							
SUBPARTIDA ARANCELARIA 8305.90.00.00							
Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2007				Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2008			
<u>PAÍSES</u>	<u>FOB - DOLAR</u>	<u>CIF - DOLAR</u>	<u>% / TOTAL FOB - DOLAR</u>	<u>PAÍSES</u>	<u>FOB - DOLAR</u>	<u>CIF - DOLAR</u>	<u>% / TOTAL FOB - DOLAR</u>
CHINA	193.98	215.49	59.20	CHINA	218.31	235.29	51.66
ESTADOS UNIDOS	82.99	91.50	25.33	ESTADOS UNIDOS	120.07	132.45	28.42
MEXICO	24.85	25.53	7.59	MEXICO	34.86	36.51	8.25
TAIWAN (FORMOSA)	10.94	11.35	3.34	PANAMA	25.44	26.03	6.02
PANAMA	6.33	6.68	1.94	TAIWAN (FORMOSA)	9.09	9.91	2.16
LETONIA	3.70	3.84	1.13	COREA (SUR)	4.34	4.81	1.03
COLOMBIA	1.00	1.02	0.31	ITALIA	3.97	4.43	0.94
ESPAÑA	0.95	1.09	0.29	BELGICA	2.37	2.58	0.56
HONG KONG	0.95	1.13	0.29	COLOMBIA	0.82	0.84	0.20
COREA (SUR)	0.56	0.60	0.18	ARGENTINA	0.79	1.05	0.19
FRANCIA	0.43	0.48	0.14	PERU	0.68	0.79	0.17
PERU	0.38	0.47	0.12	HONG KONG	0.53	0.64	0.13
CANADA	0.28	0.33	0.09	CANADA	0.40	0.44	0.10
REINO UNIDO	0.12	0.12	0.04	CHILE	0.34	0.45	0.08
ALEMANIA	0.09	0.10	0.03	SUIZA	0.21	0.23	0.05
CHILE	0.08	0.13	0.03	BRASIL	0.17	0.18	0.04
ARGENTINA	0.06	0.08	0.02	ESPAÑA	0.14	0.14	0.04
VENEZUELA	0.02	0.04	0.01	ALEMANIA	0.08	0.09	0.02
ARABIA SAUDITA	0.02	0.03	0.01	COSTA RICA	0.06	0.08	0.02
AUSTRIA	0.02	0.02	0.01				
ARUBA	0.01	0.01	0.01				
JAPON	0.01	0.01	0.01				
COSTA RICA	0.01	0.01	0.01				
BELGICA	0.00	0.00	0.00				
TOTAL GENERAL:	327.68	359.95	100.00	TOTAL GENERAL:	422.59	456.83	100.00

TABLA 8.16 IMPORTACIONES DE GRAPAS AÑO 2007 – 2008; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

IMPORTACIONES DE GRAPAS							
SUBPARTIDA ARANCELARIA 8305.90.00.00							
<i>Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2009</i>				<i>Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2010</i>			
<u>PAÍSES</u>	<u>FOB - DOLAR</u>	<u>CIF - DOLAR</u>	<u>% / TOTAL DB - DOLAR</u>	<u>PAÍSES</u>	<u>FOB - DOLAR</u>	<u>CIF - DOLAR</u>	<u>% / TOTAL DB - DOLAR</u>
CHINA	272.88	289.47	61.17	CHINA	639.91	706.40	75.75
HONG KONG	67.37	75.35	15.10	HONG KONG	61.61	67.07	7.30
COLOMBIA	41.43	42.96	9.29	COLOMBIA	36.92	39.60	4.38
ITALIA	24.45	25.85	5.49	ITALIA	36.12	40.15	4.28
PANAMA	14.49	15.01	3.25	ESTADOS UNIDOS	23.96	27.31	2.84
PERU	6.80	7.18	1.53	PANAMA	17.80	18.97	2.11
ESTADOS UNIDOS	6.21	7.14	1.39	PERU	15.74	16.16	1.87
BRASIL	3.76	3.92	0.85	ALEMANIA	4.11	5.60	0.49
MEXICO	3.73	3.97	0.84	MEXICO	3.49	3.78	0.42
TAIWAN (FORMOSA)	2.60	2.66	0.59	TURQUIA	1.79	2.05	0.22
COREA (SUR)	1.05	1.11	0.24	EINO UNIDO	1.06	2.67	0.13
BELGICA	0.63	0.68	0.14	FRANCIA	1.02	1.08	0.12
ALEMANIA	0.31	0.35	0.07	CHILE	0.47	0.51	0.06
ESPANA	0.30	0.31	0.07	SUECIA	0.29	0.33	0.04
SUIZA	0.22	0.23	0.05	COREA (SUR)	0.28	0.31	0.04
COSTA RICA	0.00	0.01	0.00	ESPANA	0.27	0.29	0.04
TOTAL GENERAL:	446.16	476.13	100.00	TOTAL GENERAL:	844.78	932.19	100.00

**TABLA 8.17 IMPORTACIONES DE GRAPAS AÑO 2009 – 2010; BANCO
CENTRAL DEL ECUADOR**

IMPORTACIONES DE GRAPAS			
SUBPARTIDA ARANCELARIA 8305.90.00.00			
Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2011			
<u>PAÍSES</u>	<u>FOB - DOLAR</u>	<u>CIF - DOLAR</u>	<u>% / TOTAL FOB - DOLAR</u>
CHINA	505.84	533.20	82.15
ESTADOS UNIDOS	39.20	43.99	6.37
COLOMBIA	16.21	17.65	2.64
PERU	14.88	15.17	2.42
ITALIA	14.62	17.43	2.38
PANAMA	8.92	9.24	1.45
TAIWAN (FORMOSA)	3.41	3.44	0.56
HONG KONG	2.83	3.14	0.46
MEXICO	2.80	3.05	0.46
ESPANA	2.24	2.34	0.37
COSTA RICA	2.22	2.28	0.37
REINO UNIDO	1.65	2.02	0.27
ALEMANIA	0.65	1.08	0.11
BELGICA	0.36	0.40	0.06
TOTAL GENERAL:	615.79	654.37	100.00

**TABLA 8.18 IMPORTACIONES DE GRAPAS AÑO 2011; BANCO
CENTRAL DEL ECUADOR**

IMPORTACIONES DE LIGAS DE CAUCHO							
SUBPARTIDA ARANCELARIA 4006.90.00.00							
<i>Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2007</i>				<i>Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2008</i>			
<u>PAÍSES</u>	<u>FOB - DOLAR</u>	<u>CIF - DOLAR</u>	<u>% / TOTAL FOB - DOLAR</u>	<u>PAÍSES</u>	<u>FOB - DOLAR</u>	<u>CIF - DOLAR</u>	<u>% / TOTAL FOB - DOLAR</u>
ESTADOS UNIDOS	54.78	57.57	34.70	PERU	84.02	87.37	29.66
PERU	48.23	50.81	30.55	ESTADOS UNIDOS	74.41	90.68	26.27
ITALIA	27.39	27.72	17.35	BRASIL	63.79	69.20	22.52
BRASIL	9.05	9.88	5.73	TURQUIA	32.40	33.30	11.44
ALEMANIA	6.30	6.58	3.99	BELGICA	11.38	15.40	4.02
REINO UNIDO	4.19	4.27	2.66	ALEMANIA	10.30	10.61	3.64
CHINA	4.06	4.27	2.57	CHINA	3.00	3.34	1.06
COLOMBIA	1.90	2.08	1.21	ESLOVENIA	0.90	0.92	0.32
BELGICA	0.77	0.81	0.49	PANAMA	0.90	0.91	0.32
ESPAÑA	0.54	0.56	0.35	REINO UNIDO	0.56	0.57	0.20
TAIWAN	0.35	0.36	0.22	OLANDA(PAISES BAJOS)	0.49	0.51	0.18
TAILANDIA	0.14	0.16	0.09	MEXICO	0.34	0.36	0.13
SUECIA	0.10	0.11	0.07	TAIWAN	0.24	0.29	0.09
SUIZA	0.08	0.09	0.05	ESPAÑA	0.11	0.13	0.04
JAPON	0.03	0.11	0.02	ARGENTINA	0.10	0.13	0.04
POLONIA	0.03	0.03	0.02	REUNION	0.10	0.11	0.04
FRANCIA	0.02	0.02	0.02	COLOMBIA	0.08	0.09	0.03
CANADA	0.01	0.01	0.01	AUSTRALIA	0.08	0.09	0.03
				JAPON	0.07	0.07	0.03
				ITALIA	0.06	0.06	0.03
TOTAL GENERAL:	157.90	165.37	100.00	TOTAL GENERAL:	283.27	314.05	100.00

TABLA 8.19 IMPORTACIONES DE LIGAS DE CAUCHO AÑO 2007 – 2008; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

IMPORTACIONES DE LIGAS DE CAUCHO							
SUBPARTIDA ARANCELARIA 4006.90.00.00							
01 enero hasta el 31 diciembre del año 2009				01 enero hasta el 31 diciembre del año 2010			
PAÍSES	FOB – DOLAR	CIF – DOLAR	/ TOTAL FOB – DOLAR	PAÍSES	FOB – DOLAR	CIF – DOLAR	/ TOTAL FOB – DOLAR
ESTADOS UNIDOS	266.75	293.95	63.58	ESTADOS UNIDOS	558.35	749.94	73.18
PERU	71.42	75.29	17.03	BRASIL	76.17	80.57	9.99
BRASIL	42.12	44.72	10.04	PERU	60.13	63.56	7.88
ITALIA	10.59	11.10	2.53	CHINA	23.24	26.50	3.05
CHINA	10.35	11.24	2.47	ALEMANIA	14.24	17.39	1.87
ALEMANIA	9.47	9.94	2.26	COLOMBIA	9.76	13.43	1.28
REINO UNIDO	2.90	3.03	0.70	TAIWAN	6.51	7.40	0.86
MEXICO	2.84	2.93	0.68	MALASIA	6.12	6.59	0.81
CHILE	1.49	1.53	0.36	ITALIA	3.19	3.25	0.42
ESLOVENIA	0.64	0.66	0.16	TAILANDIA	2.09	2.23	0.28
PANAMA	0.30	0.30	0.07	ESLOVENIA	1.05	1.13	0.14
COREA (SUR)	0.27	0.28	0.07	REINO UNIDO	0.59	0.62	0.08
ARGENTINA	0.25	0.26	0.06	FRANCIA	0.54	0.59	0.07
HOLANDA(PAISES BAJOS)	0.19	0.19	0.05	JAPON	0.37	0.62	0.05
TAIWAN (FORMOSA)	0.05	0.05	0.02	PANAMA	0.26	0.27	0.04
				AUSTRIA	0.20	0.21	0.03
				ESPANA	0.16	0.17	0.03
				HOLANDA(PAISES BAJOS)	0.07	0.07	0.01
				MEXICO	0.04	0.04	0.01
				ARGENTINA	0.02	0.45	0.01
				HONG KONG	0.01	0.02	0.01
				SUIZA	0.01	0.01	0.01
TOTAL GENERAL:	419.56	455.41	100.00	TOTAL GENERAL:	763.01	974.96	100.00

TABLA 8.20 IMPORTACIONES DE LIGAS DE CAUCHO AÑO 2009 – 2010; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

IMPORTACIONES DE LIGAS DE CAUCHO			
SUBPARTIDA ARANCELARIA 4006.90.00.00			
Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2011			
<u>PAÍSES</u>	<u>FOB - DOLAR</u>	<u>CIF - DOLAR</u>	<u>% / TOTAL FOB - DOLAR</u>
ESTADOS UNIDOS	5,340.84	5,937.01	93.73
PERU	122.39	127.96	2.15
BRASIL	121.43	131.58	2.14
HONG KONG	29.87	38.39	0.53
ALEMANIA	23.43	26.81	0.42
TURQUIA	16.53	17.34	0.30
CHINA	13.87	17.05	0.25
COLOMBIA	12.40	13.15	0.22
HOLANDA(PAISES BAJOS)	4.82	5.42	0.09
ITALIA	3.25	3.57	0.06
JAPON	2.82	3.08	0.05
ARGENTINA	2.23	2.80	0.04
PANAMA	1.32	1.38	0.03
ESPAÑA	0.95	1.05	0.02
SINGAPUR	0.56	0.63	0.01
MEXICO	0.44	0.48	0.01
FRANCIA	0.41	0.43	0.01
REINO UNIDO	0.21	0.33	0.01
ESLOVENIA	0.15	0.35	0.01
BELGICA	0.12	0.13	0.01
SUIZA	0.09	0.09	0.01
REPUBLICA CHECA	0.09	0.10	0.01
TAIWAN	0.02	0.10	0.01
TOTAL GENERAL:	5,698.15	6,329.14	100.00

**TABLA 8.21 IMPORTACIONES DE LIGAS DE CAUCHO AÑO 2011;
BANCO CENTRAL DEL ECUADOR**

IMPORTACIONES DE CAJAS DE CARTON CORRUGADO							
SUBPARTIDA ARANCELARIA 4819.10.00.00							
<i>Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2007</i>				<i>Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2008</i>			
<u>PAÍSES</u>	<u>FOB – DOLAR</u>	<u>CIF – DOLAR</u>	<u>/ TOTAL FOB – DOLAR</u>	<u>PAÍSES</u>	<u>FOB – DOLAR</u>	<u>CIF – DOLAR</u>	<u>/ TOTAL FOB – DOLAR</u>
PERU	429.07	490.20	60.55	PERU	273.60	311.62	32.32
ESTADOS UNIDOS	127.48	154.37	17.99	ESTADOS UNIDOS	233.82	279.59	27.62
CHINA	44.90	56.22	6.34	VICARAGUA	115.58	123.77	13.65
COLOMBIA	39.66	46.91	5.60	COLOMBIA	70.58	78.99	8.34
MEXICO	23.44	28.38	3.31	COSTA RICA	53.93	62.49	6.37
BRASIL	19.27	23.15	2.72	HONG KONG	28.85	34.61	3.41
REINO UNIDO	6.69	7.13	0.95	CHINA	18.28	21.61	2.16
CHILE	6.63	9.03	0.94	ESLOVENIA	9.61	9.87	1.14
PANAMA	6.21	6.61	0.88	PANAMA	7.20	7.46	0.85
ARGENTINA	2.00	3.02	0.29	BRASIL	6.55	7.18	0.78
HONG KONG	1.08	1.39	0.16	REINO UNIDO	6.47	14.96	0.77
TAIWAN (FORMOSA)	0.61	0.65	0.09	ARGENTINA	5.92	7.28	0.70
ALEMANIA	0.41	0.43	0.06	MEXICO	4.93	5.17	0.59
TAILANDIA	0.29	0.32	0.05	CHILE	4.29	4.97	0.51
ITALIA	0.23	0.26	0.04	ESPANA	2.54	3.23	0.30
ESPANA	0.22	0.23	0.03	TAIWAN	1.40	1.76	0.17
SUIZA	0.18	0.18	0.03	FRANCIA	1.01	1.04	0.12
FRANCIA	0.15	0.16	0.02	ITALIA	0.64	0.99	0.08
INDIA	0.12	0.14	0.02	DINAMARCA	0.54	1.02	0.07
VENEZUELA	0.10	0.11	0.02	COREA (SUR)	0.47	0.49	0.06
AUSTRIA	0.04	0.04	0.01	AUSTRIA	0.29	0.30	0.04
LETONIA	0.02	0.02	0.01	TAILANDIA	0.11	1.19	0.02
BELGICA	0.01	0.01	0.01	PUERTO RICO	0.09	0.17	0.01
COREA (SUR)	0.01	0.01	0.01	VENEZUELA	0.08	0.09	0.01
				SUIZA	0.04	0.05	0.01
				BELGICA	0.03	0.04	0.01
				ALEMANIA	0.03	0.03	0.01
				HONDURAS	0.02	0.54	0.01
				JAMAICA	0.01	0.01	0.01
				MALASIA	0.01	0.01	0.01
TOTAL GENERAL:	708.71	828.86	100.00	TOTAL GENERAL:	846.78	980.39	100.00

TABLA 8.22 IMPORTACIONES DE CAJAS DE CARTON CORRUGADO

AÑO 2007 – 2008; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

IMPORTACIONES DE CAJAS DE CARTON CORRUGADO							
SUBPARTIDA ARANCELARIA 4819.10.00.00							
Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2009				Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2010			
PAÍSES	FOB – DOLAR	CIF – DOLAR	FOB – DOLAR	PAÍSES	FOB – DOLAR	CIF – DOLAR	FOB – DOLAR
PERU	298.02	340.64	30.19	PERU	440.83	475.91	29.26
COLOMBIA	275.40	301.09	27.90	COLOMBIA	381.55	422.67	25.33
ESTADOS UNIDOS	214.64	255.55	21.75	ESTADOS UNIDOS	306.27	368.50	20.33
CHINA	83.35	94.27	8.45	COSTA RICA	143.78	155.48	9.55
COSTA RICA	42.38	45.21	4.30	CHINA	113.32	134.48	7.53
BRASIL	17.56	19.43	1.78	BRASIL	67.01	76.41	4.45
PANAMA	16.83	18.10	1.71	PANAMA	11.52	13.40	0.77
HONG KONG	8.80	9.35	0.90	ZONA FRANCA DE ECUADOR	8.62	8.67	0.58
ALEMANIA	5.52	5.75	0.56	GUATEMALA	8.43	9.86	0.56
ZONA FRANCA DE ECUADOR	5.46	5.58	0.56	CHILE	6.16	9.98	0.41
CHILE	4.80	5.20	0.49	ESLOVENIA	5.98	6.20	0.40
ESLOVENIA	4.15	4.26	0.42	ESPANA	3.76	4.14	0.25
COREA (SUR)	3.09	4.08	0.32	SUIZA	3.54	3.84	0.24
ESPANA	1.61	1.72	0.17	REINO UNIDO	2.74	5.83	0.19
HOLANDA (PAISES BAJOS)	1.49	1.54	0.16	HONG KONG	1.66	2.52	0.11
MEXICO	1.03	1.32	0.11	MEXICO	0.40	1.01	0.03
BELGICA	0.97	1.05	0.10	CANADA	0.36	0.55	0.03
REINO UNIDO	0.71	0.75	0.08	SINGAPUR	0.25	1.03	0.02
TAIWAN	0.42	0.43	0.05	ARGENTINA	0.23	0.25	0.02
FRANCIA	0.40	0.41	0.05	ITALIA	0.18	0.25	0.02
SUIZA	0.30	0.33	0.04	JAPON	0.10	0.10	0.01
ARGENTINA	0.18	0.19	0.02	ALEMANIA	0.07	0.20	0.01
AUSTRIA	0.07	0.07	0.01	TAIWAN (FORMOSA)	0.05	0.08	0.01
ITALIA	0.03	0.03	0.01	BELGICA	0.02	0.04	0.01
SINGAPUR	0.02	0.02	0.01				
TAILANDIA	0.02	0.10	0.01				
TOTAL GENERAL:	987.15	1,116.36	100.00	TOTAL GENERAL:	1,506.75	1,701.30	100.00

**TABLA 8.23 IMPORTACIONES DE CAJAS DE CARTON CORRUGADO
AÑO 2009 – 2010; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR**

IMPORTACIONES DE CAJAS DE CARTON CORRUGADO			
SUBPARTIDA ARANCELARIA 4819.10.00.00			
Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2011			
<u>PAÍSES</u>	<u>FOB - DOLAR</u>	<u>CIF - DOLAR</u>	<u>% / TOTAL FOB - DOLAR</u>
PERU	523.65	573.94	36.41
COLOMBIA	343.21	380.56	23.87
ESTADOS UNIDOS	291.28	357.63	20.26
CHINA	144.65	163.57	10.06
COSTA RICA	62.15	72.25	4.33
BRASIL	37.62	48.88	2.62
PANAMA	10.02	10.60	0.70
ESPAÑA	7.46	9.32	0.52
SUIZA	3.22	4.39	0.23
FRANCIA	2.96	5.26	0.21
CHILE	2.33	2.40	0.17
TAIWAN	2.15	2.63	0.15
HONG KONG	1.60	2.86	0.12
COREA (SUR)	1.19	1.30	0.09
ITALIA	1.09	1.42	0.08
MEXICO	0.93	1.15	0.07
ZONA FRANCA DE ECUADOR	0.63	0.67	0.05
AUSTRIA	0.56	0.57	0.04
BELGICA	0.55	0.76	0.04
CANADA	0.48	0.56	0.04
ALEMANIA	0.32	0.91	0.03
ESLOVENIA	0.16	0.19	0.02
ARGENTINA	0.09	0.11	0.01
EGIPTO	0.05	0.07	0.01
URUGUAY	0.04	0.05	0.01
TOTAL GENERAL:	1,438.27	1,641.94	100.00

**TABLA 8.24 IMPORTACIONES DE CAJAS DE CARTON CORRUGADO
AÑO 2011; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR**

IMPORTACIONES DE CAJAS DE CARTON SIN CORRUGAR							
SUBPARTIDA ARANCELARIA 4819.20.00.00							
Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2007				Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2008			
<u>PAÍSES</u>	<u>DB – DOLAR</u>	<u>CIF – DOLAR</u>	<u>/TOTAL FOB – DOLAR</u>	<u>PAÍSES</u>	<u>DB – DOLAR</u>	<u>IF – DOLAR</u>	<u>/TOTAL FOB – DOLAR</u>
COLOMBIA	1,475.93	1,557.80	49.55	COLOMBIA	1,624.56	1,739.06	52.05
PERU	673.40	732.21	22.61	PERU	828.51	870.91	26.55
ESTADOS UNIDOS	288.58	306.11	9.69	TADOS UNIDOS	286.97	306.53	9.20
CHILE	159.53	180.20	5.36	BRASIL	138.80	160.03	4.45
ARGENTINA	101.99	127.65	3.43	MEXICO	73.80	107.36	2.37
BRASIL	86.19	96.96	2.90	CHILE	32.19	35.96	1.04
MEXICO	69.98	73.15	2.35	FRANCIA	27.87	30.19	0.90
ESPAÑA	23.41	26.57	0.79	ESPAÑA	25.12	27.93	0.81
FRANCIA	22.92	25.32	0.77	ITALIA	21.40	23.72	0.69
CHINA	22.03	27.15	0.74	ARGENTINA	16.93	21.37	0.55
TAIWAN	16.66	18.55	0.56	PANAMA	13.76	14.26	0.45
PANAMA	14.14	14.87	0.48	CHINA	12.08	14.34	0.39
ESLOVENIA	8.48	8.62	0.29	HONG KONG	5.66	6.03	0.19
ALEMANIA	6.12	6.50	0.21	ALEMANIA	3.62	4.29	0.12
AUSTRIA	2.40	2.64	0.09	RLANDA (EIRE)	3.21	4.53	0.11
COREA (SUR)	2.13	2.17	0.08	ESLOVENIA	2.45	2.51	0.08
REINO UNIDO	1.33	1.63	0.05	RABIA SAUDITA	1.61	1.90	0.06
SUECIA	1.31	1.63	0.05	VENEZUELA	0.69	1.13	0.03
POLONIA	1.17	1.26	0.04	BELGICA	0.43	0.46	0.02
HONG KONG	0.32	1.19	0.02	REINO UNIDO	0.34	0.80	0.02
ITALIA	0.27	0.38	0.01	CANADA	0.32	0.33	0.01
ESLOVAQUIA	0.26	0.34	0.01	URUGUAY	0.31	0.32	0.01
INDIA	0.25	0.75	0.01	NA FRANCA DE ECUADOR	0.27	0.31	0.01
EMIRATOS ARABES UNIDOS	0.14	1.09	0.01	TAIWAN (FORMOSA)	0.23	0.26	0.01
GUATEMALA	0.12	0.17	0.01	IRATOS ARABES UNIDOS	0.16	1.40	0.01
REUNION	0.09	1.02	0.01	SUIZA	0.11	0.12	0.01
SUIZA	0.09	0.09	0.01	INDIA	0.11	0.36	0.01
TAILANDIA	0.07	0.21	0.01	COSTA RICA	0.04	0.04	0.01
CANADA	0.02	0.02	0.01	RIA, REP.ARABE	0.03	0.04	0.01
JAPON	0.00	0.00	0.00	COREA (SUR)	0.03	0.03	0.01
				TAILANDIA	0.00	0.00	0.00
TOTAL GENERAL:	2,979.20	3,216.11	100.00	TAL GENERAL:	3,121.51	3,376.41	100.00

TABLA 8.25 IMPORTACIONES DE CAJAS DE CARTON SIN CORRUGAR AÑO 2007 – 2008; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

IMPORTACIONES DE CAJAS DE CARTON SIN CORRUGAR							
SUBPARTIDA ARANCELARIA 4819.20.00.00							
Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2009				Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2010			
PAÍSES	DB – DOLAR	F – DOLAR	% / TOTAL FOB – DOLAR	PAÍSES	DB – DOLAR	F – DOLAR	% / TOTAL FOB – DOLAR
COLOMBIA	1,614.29	1,749.34	55.78	COLOMBIA	2,204.46	2,333.86	63.28
PERU	649.13	686.69	22.43	PERU	588.93	617.42	16.91
BRASIL	240.46	257.88	8.31	MEXICO	251.39	276.01	7.22
CHINA	101.28	111.10	3.50	BRASIL	187.70	206.71	5.39
ESTADOS UNIDOS	91.93	102.31	3.18	CHINA	124.28	156.10	3.57
MEXICO	53.58	64.40	1.86	ESTADOS UNIDOS	55.27	69.86	1.59
EL SALVADOR	26.43	31.51	0.92	HONG KONG	18.00	19.58	0.52
SUIZA	24.40	27.73	0.85	CHILE	9.20	12.30	0.27
PANAMA	17.32	18.06	0.60	ALEMANIA	8.54	10.19	0.25
FRANCIA	16.14	17.11	0.56	PANAMA	8.07	9.41	0.24
CHILE	13.95	17.94	0.49	BELGICA	7.55	8.76	0.22
HONG KONG	10.51	12.12	0.37	ITALIA	6.07	6.60	0.18
REINO UNIDO	7.82	8.99	0.27	ARGENTINA	5.86	8.26	0.17
GUATEMALA	4.29	5.04	0.15	ESPAÑA	2.44	3.15	0.07
ALEMANIA	4.02	4.27	0.14	FRANCIA	1.50	1.63	0.05
ARGENTINA	3.84	4.46	0.14	SUIZA	1.36	1.46	0.04
URUGUAY	2.32	3.11	0.09	EMIRATOS ARABES UNIDOS	0.86	2.36	0.03
COREA (SUR)	2.29	2.97	0.08	COREA (SUR)	0.85	1.08	0.03
ESPAÑA	1.99	2.68	0.07	EL SALVADOR	0.67	1.14	0.02
IRLANDA (EIRE)	1.70	2.79	0.06	TAIWAN	0.52	0.57	0.02
VENEZUELA	1.30	1.87	0.05	VENEZUELA	0.18	0.19	0.01
JAPON	0.85	0.87	0.03	AUSTRIA	0.18	0.22	0.01
CANADA	0.77	0.82	0.03	HOLANDA (PAISES BAJOS)	0.12	0.13	0.01
TAIWAN (FORMOSA)	0.74	0.79	0.03	COSTA RICA	0.07	0.11	0.01
COSTA RICA	0.67	0.75	0.03	HONDURAS	0.02	0.04	0.01
TURQUÍA	0.64	1.01	0.03	JAPON	0.01	0.01	0.01
SUECIA	0.53	1.23	0.02	REINO UNIDO	0.01	0.01	0.01
EMIRATOS ARABES UNIDOS	0.39	1.62	0.02				
INDIA	0.29	1.11	0.01				
REPUBLICA DOMINICANA	0.25	0.86	0.01				
ITALIA	0.17	0.19	0.01				
AUSTRIA	0.09	0.10	0.01				
BELGICA	0.03	0.03	0.01				
HOLANDA	0.03	0.03	0.01				
TOTAL GENERAL:	2,894.26	3,141.62	100.00	TOTAL GENERAL:	3,484.03	3,747.03	100.00

TABLA 8.26 IMPORTACIONES DE CAJAS DE CARTON SIN CORRUGAR AÑO 2009 – 2010; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

IMPORTACIONES DE CAJAS DE CARTON SIN CORRUGAR			
SUBPARTIDA ARANCELARIA 4819.20.00.00			
<i>Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2011</i>			
<u>PAÍSES</u>	<u>OB - DOLAR</u>	<u>IF - DOLAR</u>	<u>% / TOTAL FOB - DOLAR</u>
COLOMBIA	2,208.06	2,331.38	57.22
PERU	719.52	754.57	18.65
MEXICO	348.45	366.74	9.03
BRASIL	194.34	217.75	5.04
CHINA	128.91	168.31	3.35
ESTADOS UNIDOS	78.76	97.54	2.05
ARGENTINA	75.87	87.74	1.97
ALEMANIA	30.63	34.51	0.80
PANAMA	20.09	21.34	0.53
FRANCIA	15.20	16.75	0.40
ESPAÑA	13.03	16.04	0.34
CHILE	9.30	11.54	0.25
COREA (SUR)	4.37	5.31	0.12
HONG KONG	3.96	4.43	0.11
AUSTRIA	2.98	7.70	0.08
BELGICA	2.86	3.62	0.08
TAIWAN (FORMOSA)	0.64	1.01	0.02
SUIZA	0.60	1.36	0.02
BOLIVIA	0.41	1.08	0.02
PAISAJES (PAISES BAJOS)	0.34	1.08	0.01
ITALIA	0.29	0.35	0.01
VENEZUELA	0.20	0.59	0.01
EMIRATOS ARABES UNIDOS	0.19	0.19	0.01
INDONESIA	0.01	0.28	0.01
TOTAL GENERAL:	3,858.92	4,151.12	100.00

TABLA 8.27 IMPORTACIONES DE CAJAS DE CARTON SIN CORRUGAR AÑO 2011; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

IMPORTACIONES DE PAPEL PERIODICO							
SUBPARTIDA ARANCELARIA 4802.69.90.00							
Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2007				Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2008			
<u>PAÍSES</u>	<u>FOB – DOLAR</u>	<u>CIF – DOLAR</u>	<u>% / TOTAL FOB – DOLAR</u>	<u>PAÍSES</u>	<u>FOB – DOLAR</u>	<u>CIF – DOLAR</u>	<u>% / TOTAL FOB – DOLAR</u>
PORTUGAL	127.02	140.52	66.04	PORTUGAL	47.39	52.11	58.68
ESTADOS UNIDOS	37.13	39.96	19.31	ESTADOS UNIDOS	15.26	17.31	18.89
BELGICA	7.02	7.83	3.65	MEXICO	14.25	15.30	17.64
MEXICO	5.19	8.62	2.70	ALEMANIA	1.21	1.62	1.50
PANAMA	4.86	5.43	2.53	ESPANA	0.78	0.87	0.96
SUIZA	4.47	5.12	2.33	CHINA	0.65	0.72	0.81
ALEMANIA	3.66	4.87	1.91	PANAMA	0.61	1.06	0.75
FRANCIA	2.47	3.09	1.29	HONG KONG	0.44	0.46	0.54
ITALIA	0.29	0.32	0.16	PERU	0.12	0.12	0.15
CHINA	0.25	0.37	0.13	ITALIA	0.09	0.12	0.12
HONG KONG	0.02	0.02	0.01				
TOTAL GENERAL:	192.35	216.10	100.00	TOTAL GENERAL:	80.77	89.66	100.00

**TABLA 8.28 IMPORTACIONES PAPEL PERIODICO AÑO 2007 – 2008;
BANCO CENTRAL DEL ECUADOR**

IMPORTACIONES DE PAPEL PERIODICO							
SUBPARTIDA ARANCELARIA 4802.69.90.00							
Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2009				Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2010			
PAÍSES	FOB – DOLAR	CIF – DOLAR	% / TOTAL FOB – DOLAR	PAÍSES	FOB – DOLAR	CIF – DOLAR	% / TOTAL FOB – DOLAR
ESTADOS UNIDOS	75.08	78.88	37.36	PORTUGAL	78.07	84.88	52.03
INDONESIA	63.66	69.43	31.68	INDONESIA	47.01	52.88	31.33
PORTUGAL	50.42	54.81	25.09	ESTADOS UNIDOS	10.83	11.73	7.22
MEXICO	5.98	6.14	2.98	MEXICO	8.57	9.88	5.71
ALEMANIA	4.09	5.19	2.04	JAPON	3.09	4.54	2.06
JAPON	1.73	2.71	0.86	CHINA	1.16	1.38	0.78
PANAMA	0.04	0.04	0.02	HONG KONG	0.48	0.66	0.32
				COLOMBIA	0.47	0.62	0.31
				PANAMA	0.18	0.19	0.12
				ISRAEL	0.14	0.14	0.09
				BELGICA	0.13	0.13	0.09
TOTAL GENERAL:	200.97	217.18	100.00	TOTAL GENERAL:	150.08	166.97	100.00

**TABLA 8.29 IMPORTACIONES PAPEL PERIODICO AÑO 2009 – 2010;
BANCO CENTRAL DEL ECUADOR**

IMPORTACIONES DE PAPEL PERIODICO			
SUBPARTIDA ARANCELARIA 4802.69.90.00			
Del 01 enero hasta el 31 diciembre del año 2011			
PAÍSES	FOB - DOLAR	CIF - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR
INDONESIA	117.72	128.44	49.32
HOLANDA(PAISES BAJOS)	53.29	61.24	22.33
ESTADOS UNIDOS	27.55	29.34	11.55
ITALIA	27.24	29.81	11.41
CHINA	3.92	4.27	1.64
MEXICO	2.29	3.53	0.96
JAPON	2.20	4.22	0.93
COLOMBIA	2.13	2.24	0.89
PANAMA	1.93	1.96	0.81
ALEMANIA	0.46	0.56	0.20
REINO UNIDO	0.01	0.01	0.01
TOTAL GENERAL:	238.69	265.59	100.00

**TABLA 8.30 IMPORTACIONES PAPEL PERIODICO AÑO 2011; BANCO
CENTRAL DEL ECUADOR**

ANEXO 2

Siete premios se otorgaron a la representación de Ecuador en la feria Euro flora 2011 que se efectúa en Génova, Italia, hasta el 1 de mayo.

Fecha de Publicación: 2011-04-29 18:00

El jurado calificador dio el primer premio a la mejor participación de conjunto, con el puntaje más alto asignado por el jurado de honor para los países extranjeros. El siguiente fue para la más hermosa, artística, rica y variada presentación de flores cortadas.

El tercer premio fue por tener la presentación de mayor riqueza, mayor variedad y mejor composición artística de flores cortadas de categoría mundial.; también se premió por tener la presentación más artística, numerosa y variada de rosas cortadas de diversa variedad. Y el quinto galardón, por poseer la composición de flores utilizando principalmente en rosas.

Además, las flores ecuatorianas recibieron dos segundos premios, el primero, a la más bella, original y numerosa presentación colectiva de composiciones florales. El otro premio lo obtuvo por la original presentación colectiva de arreglos florales con características específicas de la región de origen.

El stand de Ecuador lleva como motivo la “Ruta de las Flores” que es un Programa Turístico financiado por el Ministerio de Coordinación de la Producción a través de un convenio con el Ministerio de Turismo.

De este modo se establecen distintas rutas que permiten a los turistas visitar las plantaciones de flores, y a la vez conocer las ciudades, pueblos, gentes, gastronomía, artesanía y cultura ecuatoriana. Esto forma parte a su vez del Plan de Mejora Competitiva del Ministerio de Coordinación de la Producción para este sector por medio de diversificar mercados para las flores ecuatorianas.

El principal destino de las flores ecuatorianas es Estados Unidos donde se vende el 42% del producto, le sigue Europa con el 50% y el 8% se reparte entre Canadá, Asia y Latinoamérica. La superficie cultivada de flores es de 3.821 hectáreas y existen 739 fincas, que tienen un personal empleado de 39.339 personas.

Quito.

Fuente: Agencia Los Andes

ANEXO 3

Ecuador es el tercer exportador florícola

Enero 28, 2011 | www.expreso.ec

Así lo dio a conocer la Asociación de Exportadores Florícolas de Ecuador (Expoflores) durante una reunión de trabajo con el canciller, Ricardo Patiño. En ese período, el 41,8 % de las flores se destinó a Estados Unidos; en segundo lugar estuvo Rusia, con un 21,2%; en tercero, Holanda con un 9,4 %, y en cuarto Italia con el 4,0%.

Según la División de Estadísticas de las Naciones Unidas, Ecuador no solamente ocupa el tercer lugar en venta de flores, sino que acapara el 7% del mercado internacional. En primer lugar está Holanda con 49,6 por ciento, le sigue Colombia con 14,4 por ciento.

Patiño explicó que los avances en el diálogo con la Unión Europea y Estados Unidos interesa a empresarios y Gobierno. El funcionario aseguró que se tiene la mayor disposición y desempeño en atender estos problemas, por lo cual los diálogos con los sectores productivos serán frecuentes.

El sector florícola de Ecuador es uno de los que más se beneficia del convenio arancelario con Estados Unidos (Atpdea), ya que es su principal destino de exportación. (LZR)

ANEXO 4

Boletín de prensa ¿Por qué es necesario un acuerdo comercial con la Unión Europea?

En la década pasada se registraron cambios importantes en la estructura de los mercados de destino de las flores ecuatorianas, como resultado de los retrasos permanentes en las renovaciones de la ATPDEA con Estados Unidos, país que hasta ese momento representaba más del 70% de las exportaciones de flores del Ecuador. Por ello, sector floricultor a partir del 2003 puso mayor interés en mercados como Rusia y Europa, países en los que nuestras flores son muy demandadas por sus características únicas.

Para entender de mejor manera la favorable evolución del mercado europeo para la floricultura ecuatoriana, basta con señalar algunos ejemplos: en el año 2000, las ventas a Holanda representaban un 6,4% de las exportaciones totales de flores de nuestro país. Para 2005 la participación de Holanda ya subió al 7,5% y actualmente se encuentra cerca del 9 por ciento. Caso similar ocurre con Italia, que en 2005 recibía alrededor de USD 6,3 millones de las exportaciones ecuatorianas, mientras que al 2010 las exportaciones ese mercado alcanzan los USD 24,2 millones.

No obstante, a partir de 2009 el ritmo de crecimiento de las exportaciones hacia la Unión Europea (UE-27) ha disminuido y se ha estabilizado, como consecuencia de la crisis económica mundial y, especialmente, por los nuevos actores que entraron a competir en dicho mercado, y que tienen ventajas logísticas (distancia, fletes) y económicas (menores costos de producción -bajos sueldos, precios más bajos, inversiones europeas) que hacen atractivas sus flores para los europeos, pese a que sus flores no poseen los niveles de calidad de las flores ecuatorianas. Países como Kenia y Etiopía están posicionados en la UE-27 y sus exportaciones han experimentado crecimientos anuales exponenciales, que ponen en riesgo la permanencia del sector floricultor ecuatoriano en ese mercado.

Es imprescindible que el Ecuador tenga un acuerdo comercial de largo plazo con la UE-27, que brinde ventajas frente a los competidores (Colombia ya tiene un TLC con la UE) y haga más atractivos nuestros productos, solo así se garantizará la consolidación del Ecuador como proveedor de flores y otros insumos en el mercado europeo.

Cabe señalar que las flores representan la tercera fuerza exportadora no petrolera del país y una fuente de ingreso de divisas para el país; el sector floricultor es el más importante empleador en la Sierra, con un promedio de 12 trabajadores por hectárea de producción, llegando a casi 50 mil trabajadores directos y una cifra similar de empleo indirecto.

ANEXO 5

INSTRUCTIVO DEL LLENADO DE LA DAV EXCLUSIVO PARA LOS IMPORTADORES.

INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO DEL FORMULARIO (DAV) PUBLICADO EN LA PÁGINA WEB DE LA CAE

El formato de la Declaración Andina del Valor en Aduana está diseñado para consignar los datos de los productos que ampara una sola factura comercial. De existir más facturas se tendrán que llenar formularios adicionales, es decir una DAV por cada Factura.

Se recomienda, de conformidad con lo dispuesto en la Resolución 1112 Artículo 2 literal D) que el Importador adjunte información adicional que sustente su declaración, incluyendo otros documentos en apoyo al valor. Tales documentos pueden ser, Notas de pedidos, Listas de precios, confirmaciones de venta, giros bancarios, contratos de compra venta, cartas del exportador, catálogos y fichas técnicas de la mercancía y los demás que considere necesario adjuntar. Esta documentación no tiene el carácter de exhaustiva.

1.- ADUANA

Nº. Pre impreso del formulario principal.- Este campo no será exigible para el Importador.

El número del Formulario DAU.- Será otorgado por el sistema una vez que el Agente transmita la información con los datos que han sido proporcionados por el Importador. El importador no tendrá que llenarlo.

1.- **Hojas Adicionales:** En caso de que la factura comercial presente más productos que deban declararse individualmente en hojas adicionales BIS, se colocará en este espacio el número de orden del formulario en la declaración y en segundo lugar el número total de formularios, de la siguiente forma:

- a) Si sólo consta del formulario principal, anótese `1 de 1'.
- b) Si consta del formulario principal más dos hojas adicionales, se anotará en el principal `1 de 3' y en las hojas adicionales `2 de 3' y `3 de 3'.
- c) Régimen, colocar el régimen 10 que es de consumo.

1.1.- **Aduana.**- Indicar cuál es el puerto en donde se nacionalizaran las mercancías, el código de la aduana de nacionalización, de acuerdo con el anexo 1 del presente instructivo será colocado por el Agente de aduana en la transmisión.

1.2.- **RUC / CI / CATASTRO / PASAPORTE.**- Indicar el tipo de documento de identificación, según esta lista, el agente colocará el código del tipo de documento del dueño o consignatario:

1 RUC

2 Cédula de Identidad

3 Catastro

4 Pasaporte

5 Otros

1.3- **CONSIGNATARIO O IMPORTADOR** – Nombre o Razón Social del importador o consignatario de las mercancías.

1.4- **Nivel Comercial.**- Colocar de esta lista, el nivel comercial que posee el importador, el agente colocará el código correspondiente al nivel comercial de la información proporcionada por el declarante:

1 Fabricante / Productor

2 Distribuidos / Mayorista

3 Minorista / Detallista

4 Otros

1.5- **Otros.**- Especificar si la condición comercial del Importador es distinta a la lista detallada anteriormente.

2.- **Registro de Aduana.**- Casilla reservada para Aduanas, no llenar

3.- PROVEEDOR

3.1.- **NOMBRE / RAZON SOCIAL.**- Nombre de la persona natural o jurídica que extiende la factura comercial.

3.2.- **CONDICION:** Colocar el nivel comercial del vendedor, el agente colocará el Código correspondiente a la condición del proveedor, de la lista detallada a continuación.

1. Fabricante / Productor

2. Distribuidos / Mayorista

3. Minorista / Detallista

4. Otros

3.3.- **DIRECCION:** Dirección exacta del proveedor, especificando el número y nombre de la calle, avenida u otro.

3.4- **CIUDAD:** Ciudad correspondiente a la dirección del proveedor

3.5- **PAIS:** Lugar donde reside el proveedor, el agente colocará el Código del país de residencia del proveedor.

3.6.- **FAX:** Número de Fax del proveedor, en el siguiente orden:

Código telefónico del país del proveedor.

Código telefónico de ciudad del proveedor

Número de fax del proveedor

3.7- **TELEFONO:** Número de teléfono del proveedor, en el siguiente orden:

Código telefónico del país del proveedor

Código telefónico de la ciudad del proveedor

Número de fax del proveedor

E-mail: Registre la dirección electrónica del proveedor en caso de poseer.

4.- TRANSACCIÓN

4.1- **Naturaleza.**- Indicar la naturaleza de la transacción de acuerdo a la siguiente tabla; el agente de aduana se encargará de indicar el código al que corresponda

11 Compra / Venta a precio revisable, para su exportación al país de importación.

12 Compra / Venta para uso en el exterior y posterior exportación.

13 Suministros gratuitos (regalos, muestras, material publicitario).

14 Reparación o transformación.

15 Importación efectuada por sucursal sin personería jurídica.

16 Entrega bajo consignación, para la venta a la vista o prueba.

17 Intercambio compensado.

18 Arrendamiento financiero (leasing)

19 Alquiler simple, arrendamiento operativo, préstamo.

20 Sustitución de mercancías devueltas.

21 Sustitución de mercancías no devueltas (bajo garantía).

22 Mercancías suministradas en el marco de programas de ayuda promovidos o financiados por el grupo andino.

23 Otras ayudas gubernamentales.

24 Otras ayudas (privadas, no gubernamentales).

25 Operaciones en el marco de programas intergubernamentales e fabricación conjunta.

26 Suministros de materiales o maquinarias en el marco de un contrato general de construcción (envíos parciales).

Otras transacciones (Especifique en escrito adicional).

4.2.- **INCOTERMS** – Lugar: Esta casilla se divide en dos subcasillas: en la primera se coloca el término de negociación según INCOTERMS 2000 dispuesto en la factura, la otra subcasilla corresponde al lugar de entrega (Ciudad o puerto)

4.3.- **No de resolución de Aduanas.**- Campo no exigible.

4.4 **FECHA:** Fecha de la resolución a que hace referencia la casilla anterior (día, mes, año 2 dígitos).campo no exigible.

4.5.- **N° DE FACTURA:** Número de la factura comercial que ampara las mercancías

4.6.- **Fecha de Factura.**- FECHA DE FACTURA: Fecha de la factura comercial (día mes, año 2 dígitos)

4.7.- **N° CONTRATO U OTRO DOC.** En caso de existir un contrato de venta escrito u otro documento de cesión, indicar el número.

4.8.- **Fecha de Contrato.**- Señalar la fecha del Contrato o documento comercial: Año, mes y día (AA/MM/DD).

4.9.- **TIPO DE CAMBIO:** Se indica el tipo de cambio o factor de conversión de la moneda de facturación al dólar de los Estados Unidos de América. Dicho tipo de cambio será el de venta de la moneda extranjera debidamente publicado por las autoridades competentes, vigentes a la fecha de la aceptación de la declaración de despacho a consumo, el agente revisará que el tipo de cambio sea el vigente a la fecha de la presentación de la declaración, deberá ser llenado por el Agente.

4.10.- **Fecha de Cambio.**- Fecha del tipo de cambio a que se refiere la casilla anterior, deberá ser llenado por el Agente de Aduanas al momento de la presentación de la declaración.

4.11- **Moneda.**- El importador indicará la moneda en que se realizó la negociación, el agente se encargará de Indicar el código del país al que pertenece la moneda que figura en la factura comercial.

4.12.- **País de Origen.**- El Importador llenará este casillero, indicando de donde son fabricadas o producidas las mercancías. El agente colocará el código del país de origen donde las mercancías han sido fabricadas, cultivadas, manufacturadas o extraídas.

Esta casilla se deberá llenar solo en los casos que todas las mercancías sean originarias de un mismo país; en caso contrario, se colocará el código del país de origen de cada mercancía en la casilla 5.4.

4.13.- **PAIS DE PROCEDENCIA:** País de donde se embarcaron las mercancías, que es distinto al país de origen, pudiendo ser también que el país de origen sea el mismo que el país de embarque. El Código del país de procedencia de las mercancías será colocado por el agente de aduanas.

4.14.- **Forma de envío.**- Registre uno de los siguientes caracteres:

1. ENVIO FRACCIONADO: Cuando la mercancía correspondiente a la transacción se está remitiendo en más de un embarque.

2. ENVIO UNICO: Cuando la mercancía objeto de la transacción comercial ha sido remitida en un único embarque.

4.15.- **No de envíos.**- En caso de ser varios envíos, indicar el número de los mismos.

4.16.- **Modo de Transporte.**- Indicar cuál es la vía, marítimo, terrestre o aéreo, el agente colocará el código del mismo.

4.17.- **PUERTO DE EMBARQUE:** Nombre del puerto de donde se embarcó las mercancías del último lugar de embarque (marítimo, aéreo u otro) de las mercancías objeto de la transacción.

El agente tendrá que colocar el código del puerto de embarque correspondiente.

4.18.- **PUERTO DE DESCARGA:** Nombre del lugar (marítimo, aéreo u otro) en donde se descargan las mercancías, el agente colocará el respectivo código que le corresponda de la información suministrada.

4.19.- **FORMA DE PAGO:** Descripción de la forma de pago, es decir el acuerdo pactado en la negociación, el agente identificará el código de la información suministrada.

CODIGO DESCRIPCIÓN

01 Giro Directo

02 Carta de Crédito sobre el exterior

03 Mecanismo de Compensación

04 Cuenta de Compensación en el exterior

05 Financiación del Intermediario del Mercado Cambiario

06 Financiación Directa del Proveedor

07 Crédito Externo de mediano y largo plazo

08 Arrendamiento Financiero – Leasing

09 Pagos Anticipados

10 Inversión Extranjera Directa

19 Formas de Pago

20 Fondo Rotativo Regulación JM-19 Petroecuador

99 Importación que no genera pago al exterior

5.- DESCRIPCION DE LA MERCANCIA.

Un ítem debe ser utilizado para describir las características de cada tipo de mercancía (mercancías de igual especie, calidad y valor facturado). En un ítem no se deben agrupar diferentes tipos de mercancía, aunque tuvieran la misma codificación arancelaria. En caso que sea necesario, utilizar más de 10 ítems para describir todas las mercancías, se emplearán las hojas necesarias.

Explicación.- Los campos 5.1 a 5.11, son para colocar las características específicas de la mercancía que está siendo importada, no se debe poner nombres genéricos, sino específicos como por ejemplo, camiseta mangas cortas de cuello tipo Polo, forma correcta de descripción, la forma incorrecta es mencionar solo camiseta o ropa

5.1- Subpartida.- En esta casilla se colocará la clasificación correcta de las mercancías, se puede dejar el espacio en blanco, para que el Agente las clasifique en caso de que el Importador no lo pueda hacer o tenga dudas, se recomienda que este dato sea consultado con el agente a fin de no presentar inconsistencias en la clasificación NANDINA.

5.2.- Descripción Comercial.- Se refiere al nombre comercial de la mercancía importada es decir la denominación común de la mercancía Por ejemplo camisetas, pantalones camisas, auto, aspiradora, computadora, libro etc.

5.3.- CARACTERÍSTICAS / TIPO.- Características esenciales de la mercancía, que sirven para identificarlas y tener una mejor idea de ellas. Se entiende como tal la denominación comercial de la mercancía expresada en términos suficientemente claros para identificarla y clasificarla, incluyendo el tipo, la clase, dimensiones, capacidad, etc Ejemplos:

Nombre Comercial: Llantas

Características, P 175/70R13 4 ply Nylon 1 ply steell (en este caso consta, la dimensión de la llanta, así como su composición por el número de capas que posee)

5.4.- PAIS DE ORIGEN: El importador deberá digitar el país de donde fue fabricada la mercancía, no confundirse con el país de adquisición. El Agente colocará el código del país donde la mercancía ha sido fabricada, cultivada, extraída. Esta casilla sólo se utilizará cuando los productos amparados en una misma factura comercial, tengan diversos orígenes. De lo contrario basta con llenar la casilla 4.12

(en caso de tener varios orígenes, hay que colocarlos todos en los formularios adicionales.

5.5.- **MARCA COMERCIAL:** Marca o sigla con el que cada fabricante identifica su mercancía, en este casillero, de no poseer marca se colocará la palabra sin marca, el agente deberá corroborar con la información proporcionada por el Importador que efectivamente la mercancía no tiene marca, sin embargo no dejar de poner el nombre comercial así como sus características técnicas.

5.6.- **MODELO:** Referido al diseño específico de la mercancía, para algunos productos (vehículos, maquinarias) se debe indicar la serie numérica o alfanumérica que lo identifica.

Ejemplo para el caso de las llantas, el modelo puede ser XP 2000 o All Terrain, para lavadoras Serie WP54566, que identifica el modelo de la misma.

5.7.- **AÑO-** De corresponder indicar el año de fabricación en que se fabricó el bien que se importa. Este dato se exige en especial para ciertos tipos de mercancías, como maquinarias, equipos de computación, y vehículos.

5.8.- **ESTADO DE MERCANCIA:** Indicar el estado en que se adquirieron las mercancías, el agente se encargará de colocar el código correspondiente con la información proporcionada por el Importador.

5.9.- **CANTIDAD:** Cantidad de las mercancías presentadas a despacho, en la unidad de medida en la que se realizó la transacción comercial, ejemplo, Unidad, docenas, yardas, kilos, etc. Será lo que refleje la factura comercial.

5.10.- **UNIDAD COM:** Unidad de medida en que se realizó la transacción comercial.

5.11.- **FOB UNIT US\$:** Precio FOB unitario facturado, en dólares de los Estados Unidos de

América, considerando la unidad de medida consignada en la casilla 5.10. Cuando la transacción comercial se haya efectuado en un término de entrega diferente al FOB, se deben añadir o deducir los conceptos de la sección 8 que corresponden, a fin de llegar a un valor FOB unitario, es decir si el término de entrega es distinto al FOB, ejemplo Exwork o DDP, hay que añadir o deducir los gastos o derechos

correspondientes hasta llegar al precio FOB. Tomar en cuenta el casillero 4.2 del formulario.

6.- INTERMEDIARIO ENTRE COMPRADOR Y VENDEDOR

6.1 SE UTILIZO ALGÚN INTERMEDIARIO EN LA TRANSACCIÓN COMERCIAL?

Deberá marcar con una X en el campo “SI”, si la transacción comercial la realizo por medio de un intermediario. Caso contrario deberá marcar con una “X” en el campo “NO”.

6.2 NOMBRE DEL INTERMEDIARIO: En caso de haber marcado con el campo “SI” en el casillero 6.1, deberá registrar el nombre completo del intermediario que participo en la transacción comercial.

6.3 DOMICILIO: Registrar la dirección exacta, especificando el número y nombre de la calle, avenida u otro y Teléfono del intermediario.

6.4 CIUDAD: Registrar la ciudad correspondiente a la dirección indicada en el casillero anterior.

6.5 PAIS: Registrar el país de residencia del intermediario.

6.6 TIPO DE INTERMEDIARIO: Registrar el tipo de intermediario:

1. Intermediario de venta
2. Intermediario de compra
3. Corredor (Broker)

7.-CONDICIONES DE LA TRANSACCION

7.1 EXISTE VINCULACION ENTRE EL COMPRADOR Y VENDEDOR?

A efectos de valoración en aduana, deberá registrar “SI”, si existe vinculación entre importador y proveedor, si se presenta alguna de las siguientes situaciones:

- Si una de ellas ocupa cargos de responsabilidad o dirección de una empresa de la otra.
- Si están legalmente reconocidas como asociadas en negocios.
- Si están en relación de empleador y empleado.
- Si una persona tiene directa o indirectamente la propiedad, el control o la posesión del 5% o más de las acciones o títulos en circulación y con derecho a voto de ambas
- Si ambas controlan a una tercera persona.

- Si ambas personas están controladas directa o indirectamente por una tercera persona.
- Si son de la misma familia.

Caso contrario deberá registrar “NO”.

7.2 HA INFLUIDO ESTA VINCULACIÓN EN EL PRECIO DE LAS MERCANCÍAS

IMPORTADAS? Si respondió afirmativamente en la casilla 7.1, indique si la vinculación ha influido en el precio de las mercancías importadas.

7.3 EXISTEN PAGOS INDIRECTOS Y/O DESCUENTOS RETROACTIVOS EN ESTA TRANSACCIÓN COMERCIAL?

Deberá registrar “SI”, si existe algún importe que forman parte del valor comercial de las mercancías pero que no aparecen en la factura, por ejemplo la cancelación por el comprador, en su totalidad o en parte, de una deuda a cargo del vendedor, descuentos retroactivos (descuentos concedidos con relación a transacciones anteriores). De lo contrario deberá registrar “NO”.

7.4 EXISTEN CANONES O DERECHOS DE LICENCIAS (REGALIAS), RELATIVAS A LAS MERCANCIAS IMPORTADAS, QUE USTED ESTÁ OBLIGADO A PAGAR DIRECTA O INDIRECTAMENTE AL VENDEDOR DE LAS MERCANCIAS, SIENDO ESTE PAGO UNA CONDICION DE LA VENTA

Deberá registrar “SI”, si existen pagos al proveedor directa o indirectamente, relativos a patentes, marcas comerciales, derechos de autor, etc., siempre y cuando constituyan una condición de venta de las mercancías importadas y estén relacionados con ellas.

De lo contrario deberá registrar “NO”.

7.5 ESTÁ LA VENTA DE LAS MERCANCIAS CONDICIONADA POR EL VENDEDOR AL COMPRADOR, SEGÚN EL CUAL, LUEGO DE; LA VENTA, CESIÓN O UTILIZACIÓN DE LAS MERCANCÍAS EN EL PAÍS DE IMPORTACIÓN POR PARTE DELCOMPRADOR, ESTE TENGA QUE REVERTIR ALGÚN VALOR DIRECTA OINDIRECTAMENTE AL VENDEDOR?

Deberá registrar “SI”, en el caso de que exista tal valor que revierta directa o indirectamente al vendedor. De lo contrario deberá registrar “NO”.

7.6 EXISTE ALGUNA RESTRICCIÓN IMPUESTA POR EL VENDEDOR DEL EXTRAJERO AL IMPORTADOR DE LAS MERCACÍAS, RESPECTO A LA VENTA DE LAS MERCANCIAS EN EL PAÍS DE IMPORTACIÓN POR PARTE DEL IMPORTADOR?

Registrar “SI”, en caso de que como condición de la venta existan tales restricciones, las mismas que son limitaciones impuestas por el vendedor extranjero al importador para la venta, cesión o utilización de las mercancías importadas. Se exceptúan las restricciones que impongan o exijan la ley o las autoridades del país miembro, las que limiten el territorio geográfico donde puedan revenderse las mercancías, o las que no afecten sensiblemente al valor de las mercancías importadas. De lo contrario registrar “NO”.

7.7 DEPENDE DE LA VENTA O EL PRECIO DE LA MERCANCIA IMPORTADA DE ALGUNA CONDICION O CONTRAPRESTACION, CUYO VALOR DE ESTA CONDICION O CONTRAPRESTACIÓN NO PUEDA DETERMINARSE EN RELACIÓN A LAS MERCANCIAS IMPORTADAS? Registrar “SI”, en el caso de que la transacción comercial cumpla con esta condición. Caso contrario registrar “NO”.

Las condiciones son exigencias impuestas por el vendedor al importador a efectos de establecer el precio al cual le venderá las mercancías, pudiendo esta condición influir en el precio de las mercancías. Las prestaciones son bienes o servicios que el Importador de manera directa o indirecta los suministre gratuitamente, o a precios reducidos al vendedor y/o productor de las mercancías, para que éste los utilice en la producción y posterior venta de las mercancías al mismo importador.

7.8 VALOR DE LAS CONDICIONES O CONTRAPRESTACIONES: Registrar “SI”, si se puede determinar el importe de las condiciones o contraprestaciones. De ser afirmativa la respuesta, registre el valor respectivo en la casilla 8.1.2.

Los siguientes ejemplos se refieren a la naturaleza de las contraprestaciones o condiciones cuyo valor no pueda determinarse:

- El proveedor establece el precio de las mercancías importadas a condición de que el importador adquiera también cierta cantidad de otras mercancías.
- El precio de las mercancías importadas depende del precio o precios a que el importador de las mercancías importadas vende otras mercancías al proveedor de las mercancías importadas.
- El precio se establece condicionándolo a una forma de pago ajena a las mercancías importadas, por ejemplo cuando las mercancías importadas son productos semiacabados suministrados por el proveedor a un determinado precio, a condición de recibir cierta cantidad de las mercancías acabadas.

Dar explicaciones detalladas acompañadas de los documentos sustentatorios.

8.- DETERMINACION DE LA TRANSACCION

De acuerdo al método del valor de transacción; el importe correspondiente a cada uno de los conceptos del valor, debe expresarse en dólares americanos.

8.1 BASE DE CÁLCULO

8.1.1 PRECIO DE FACTURA: Indicar el importe neto que aparece en la factura comercial, en el término de entrega (casilla 4.2) en que se ha efectuado la transacción.

8.1.2 PAGOS INDIRECTOS, DESCUENTOS RETROACTIVOS, OTROS: Si contestó afirmativamente el casillero 7.3 y puede cuantificar los pagos indirectos relacionados a las mercancías a valorar, consignar el importe en esta casilla. Haga lo mismo si existen descuentos retroactivos. Además se colocará cualquier otro elemento que forme parte del valor en aduana y que no pueda ubicarse en otra casilla, por ejemplo el monto de las condiciones o contraprestaciones declarado afirmativamente en la casilla 7.8

Total 8.1: Es la sumatoria de las casillas 8.1.1 y 8.1.2

8.2 ADICIONES: Importes no incluidos en 8.1. y a cargo del comprador.

8.2.1 COMISIONES, CORRETAJE, SALVO COMISIONES DE COMPRA: Indicar el importe de las comisiones de venta pagadas directamente al agente o representante del proveedor y los gastos de corretaje, como condición de venta.

8.2.2 EMVASES Y EMBALAJES: Referido a envases y embalajes que, a efectos aduaneros, se consideren formando un todo con las mercancías importadas.

En los gastos de embalaje se deben incluir mano de obra y materiales.

8.2.3 PRESTACIONES: Monto de los bienes y servicios que el importador haya suministrado al proveedor extranjero, gratuitamente o a precios reducidos, para la producción y venta con destino a exportación de las mercancías importadas.

Indicar los conceptos de acuerdo con los siguientes códigos:

1. Materiales, piezas, elementos, partes y artículos análogos incorporados a las mercancías importadas.
2. Herramientas, matrices, moldes y elementos análogos utilizados para la producción de las mercancías importadas.
3. Materiales consumidos en la producción de las mercancías importadas.
4. Ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños, planos y croquis realizados fuera del país de importación y necesarios para la producción de las mercancías importadas.

8.2.4 CANONES Y DERECHOS DE LICENCIA (REGALIAS): Si respondió afirmativamente la casilla 7.4. Indicar el monto de las regalías correspondientes a las mercancías importadas.

8.2.5 PRODUCTOS DE LA REVENTA: Si respondió afirmativamente la casilla 7.5. Indicar el importe de la parte que revierte al proveedor extranjero como producto de la reventa.

8.2.6 GASTOS DE ENTREGA HASTA EL LUGAR DE IMPORTACION: Escribir el nombre del distrito aduanero en la que la mercancía deba ser sometida a formalidades aduaneras.

8.2.7 GASTOS DE TRANSPORTE HASTA EL LUGAR DE EMBARQUE: Indicar los gastos de transporte desde el lugar de entrega en el exterior hasta el lugar de embarque.

8.2.8 GASTOS DE TRANSPORTE DESDE EL LUGAR DE EMBARQUE HASTA EL LUGAR DE IMPORTACION: Indicar los gastos de flete o de traslado de la mercancía desde el lugar de embarque hasta el lugar de importación. Si el importador traslada las mercancías por sus propios medios, se debe consignar la tarifa normalmente aplicable.

8.2.9 GASTOS DE CARGA, DESCARGA Y MANIPULACIÓN: Hasta el lugar de importación. No se debe incluir los gastos de descarga en el lugar de importación, siempre que se distingan los gastos de transporte.

8.2.10 SEGURO: Este gasto corresponde al valor de la póliza de seguro. Si no se aseguró la mercancía, se debe declarar un importe de acuerdo a la tabla de porcentajes de seguro promedio vigente

TOTAL 8.2: Es la sumatoria desde la casilla 8.2.1 hasta la casilla 8.2.10

8.3 DEDUCCIONES: Importes que están incluidos en la factura, los mismos que se deducirán siempre y cuando se distingan del precio realmente pagado o por pagar.

8.3.1 GASTOS DE ENTREGA POSTERIORES A LA IMPORTACION: Se refiere especialmente a los gastos de transporte de la mercancía, ulteriores al lugar de importación.

8.3.2 INTERESES: Referido a los intereses devengados en virtud de un acuerdo de financiamiento concertado por el comprador, relativo a la compra de las mercancías importadas. Se efectuará la deducción siempre que se distinga del precio pagado o por pagar de la mercancía en la documentación.

8.3.3 ASISTENCIA TECNICA, ARMADO, MONTAJE, INSTALACION, ENTRENAMIENTO, GASTOS DE CONSTRUCCION: Realizados después de la importación y sirven para poner en operación a las mercancías importadas (maquinarias, equipos industriales).

8.3.4 DERECHOS DE ADUANA Y OTROS IMPUESTOS: Indicar el importe en el caso de que los derechos e impuestos aplicados en el país de importación ya estén incluidos en la factura.

8.3.5 OTROS GASTOS: Indicar el importe de otros gastos incluidos en la factura y que no formen parte del valor en aduana, por ejemplo comisiones de compra TOTAL

8.3: Es el total de las deducciones que no forman parte del valor en aduana

9.- DESAGREGACION DEL VALOR EN ADUANA

9.1 VALOR FOB: Corresponde al valor FOB total de las mercancías declaradas. Este importe es el resultado de la sumatoria de los valores FOB parciales (Valor FOB Unitario (casilla 5.11) por la cantidad (casilla 5.9)).

9.2 **FLETE:** Indicar el gasto de transporte (internacional) de las mercancías entre el país de exportación y el lugar de importación, es decir, colocar el gasto de transporte que figura en el documento de transporte, este importe coincide con la casilla 8.2.8.

9.3 **SEGURO:** Consignar el gasto de seguro de acuerdo a la póliza de seguro correspondiente. Si no se hubiere asegurado la mercancía, declarar el seguro de acuerdo a la tabla vigente de porcentajes de seguro promedio, aprobada por aduanas

9.4 OTROS US\$

Otros ajustes = Valor en Aduana (8.4) - FOB (9.1) – Flete (9.2) – Seguro (9.3)

10.- IDENTIFICACION Y FIRMA DEL DECLARANTE

10.1 Nombre del Importador, o a quien delegue.

10.2 Cargo, en caso de ser una persona natural

10.3 Fecha en que se presenta la declaración.

NOTA

La Firma

En cuanto a la firma de la Declaración Andina del Valor, debe ser la del Importador o de su

Representante Legal o quien designe para el efecto, en ningún caso será el agente de aduanas.

La designación podrá ser a:

1. A un Miembro de la Empresa.
2. Funcionario del departamento de Comercio exterior
3. Encargado de las compras internacionales de la Compañía.

Cabe recordar que la delegación es por medio de un poder notarial, y deberá ser entregado ante el distrito donde se nacionalicen las mercancías, dirigido al Gerente Distrital.

Recordar que la información consignada es de exclusiva responsabilidad de quien firma y elabora la Declaración, por ello se advierte a los importadores del correcto y completo llenado de este documento.

ANEXO 6




CERTIFICADO DE ORIGEN

MOVEMENT CERTIFICATE			
1. Exporter (Name, full address, country)		EUR1 No. <small>See notes overleaf before completing this form.</small>	
3. Consignee (Name, full address, country) (Optional)		2. Certificate used in preferential trade between THE EUROPEAN COMMUNITY and <small>(insert appropriate countries or groups of countries or territories)</small>	
5. Transport details (Optional)		4. Country, group of countries or territory in which the products are considered as originating EC	5. Country, group of countries or territory of destination
		7. Remarks	
(1) If goods are not packed indicate number of articles or state "in bulk" as appropriate	6. Item number, marks and numbers	Number and kind of packages (1), description of goods	9. Gross weight (kg) or other measure (litres, cu. m., etc)
			10. Invoices (Optional)
(2) Complete only where the requirements of the exporting country or territory require	11. Customs Endorsement Declaration certified Export document (2) Form No. _____ Customs office _____ Issuing country or territory UNITED KINGDOM Date _____ (Signature)		12. Declaration by the Exporter I, the undersigned, declare that the goods described above meet the conditions required for the issue of this certificate. (Place and date) (Signature)
	Stamp		

C 1299 Page - PCU February 1991 1

ANEXO 7

CERTIFICADO FITOSANITARIO

 REPÚBLICA DEL ECUADOR SERVICIO ECUATORIANO DE SANIDAD AGROPECUARIA CERTIFICADO FITOSANITARIO DE EXPORTACIÓN Phytosanitary Certificate for Export 			
Organización de Protección Fitosanitaria de Ecuador Plant Protection Organization of Ecuador		A: Organización(es) de Protección Fitosanitaria de TO: Plant Protection Organization(s) of	
I. Descripción del Envío / Description of Consignment			
1. Nombre y dirección del exportador <i>Name and address of exporter</i>		2. Nombre y dirección declarados del destinatario <i>Declared name and address of consignee</i>	
3. Lugar de origen / Place of origin		4. Medios de transporte declarados / Declared means of conveyance	
5. Punto de entrada declarado / Declared point of entry		6. Marcas distintivas / Distinguishing marks	
7. Número y descripción de los bultos <i>Number and description of packages</i>		8. Cantidad declarada y nombre del producto <i>Name of produce and quantity declared</i>	
9. Nombre botánico de las plantas <i>Botanical name of plants</i>			
<p>Por la presente se certifica que las plantas, productos vegetales u otros artículos reglamentados descritos aquí se han inspeccionado y/o sometido a ensayo de acuerdo con los procedimientos oficiales adecuados y se considera que están libres de las plagas cuarentenarias especificadas por la parte contratante importadora y que cumplen los requisitos fitosanitarios vigentes de la parte contratante importadora, incluidos los relativos a las plagas no cuarentenarias reglamentadas.</p> <p><i>This is to certify that the plants, plant products or other regulated articles described herein have been inspected and/or tested according to appropriate official procedures and are considered to be free from the quarantine pests specified by the importing contracting party and to conform with the current phytosanitary requirements of the importing contracting party, including those for regulated non-quarantine pests.</i></p>			
II. Declaración Adicional / Additional Declaration			
III. Tratamiento de Desinfestación y/o Desinfección / Disinfestation and/or Disinfection Treatment			
10. Fecha /Date		11. Tratamiento / Treatment	
12. Producto químico (ingrediente activo) <i>Chemical (active ingredient)</i>		13. Duración y temperatura <i>Duration and temperature</i>	14. Concentración <i>Concentration</i>
15. Información adicional / Additional information		Nombre del funcionario autorizado / Name of authorized officer	
Lugar de expedición <i>Place of issue</i>		Firma / Signature	
Fecha / Date			
<p>EL SESA, sus funcionarios y representantes declinan toda responsabilidad financiera resultante de este certificado. No financial liability with respect to this certificate shall attach to SESA or to any of its officers or representatives.</p>			
			

9. BIBLIOGRAFÍA

- ALFARO, María Auxiliadora. (1996). *Guía de exportación: la manera más fácil para comercializar en el mercado internacional*. Managua: Fundación Friedrich Ebert.
- BANCOMEXT. (2011). *Plan de negocios para la exportación*. México.
- BERNAL, Cesar Augusto. (2006). *Metodología de la investigación*, Colombia.
- CHAPA Reyner, Servando G. (1997) *Manual de mercadotecnia de exportación*. México : Trillas
- DOMÍNGUEZ, Luis V. (1994). *Manual de inteligencia de mercados para las exportaciones a EE.UU. y otros países industriales*. 2 ed. Alajuela.
- ENTREPRENEUR Group. (1998). *Guía de importación y exportación*. México.
- NAMAKFOROOSH, Mohammad Naghi. (2000). *Metodología de la investigación*. México: Limusa.
- PUDELECO. (2009) *Arancel de importaciones del Ecuador*.
- ROBERTO, Zagal Pastor. (2002). *Operativa de comercio exterior y regímenes aduaneros*. PERU.
- GARCIA, Albert. (2009). *Los 100 documentos de comercio exterior*. ESPAÑA.

10. LINKOGRAFÍA

- Ignacio Pérez Arteta. (1984). *Expoflores*. Tomado de internet 20 de abril del 2012. <http://www.expoflores.com/>
- Luis Ayala. (2005). EXPORTACIÓN DE FLORES EN EL ECUADOR. Tomado de internet el 23 de mayo del 2012. <http://www.buenastareas.com/ensayos/Exportacion-Flores-Ecuador/1297904.html>
- Nathalie Cely. (2011). Código de la producción incluye incentivos para el sector florícola ecuatoriano. Tomado del internet el 20 de marzo del 2012

http://www.mcpec.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=910:codigo-de-la-produccion-incluye-incentivos-para-el-sector-floricola-ecuatoriano&catid=1:noticias&Itemid=57.

- Buenas Tareas.com. (2010). El Sector Florícola Ecuatoriano Y La Crisis Económica Mundial. Tomado del internet el 25 de marzo del 2012. <http://www.buenastareas.com/ensayos/El-Sector-Floricola-Ecuatoriano-y-La/222125.html>