



**UNIVERSIDAD DE OTAVALO**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**PROYECTO DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

**PLAN DE EXPORTACIÓN DE ROSAS HACIA MIAMI – USA PARA EL  
INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD, MICROEMPRESA JOMLAT  
ROSES, AÑO 2025**

**AUTORA: LESLY MARISOL TABANGO USHIÑA**

**TUTORA: ING. KARLA AMANDA POZO CEVALLOS MSC. SCM.**

**OTAVALO – ECUADOR**

**2025**

**UNIVERSIDAD DE OTAVALO**  
**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**  
**APROBACIÓN DE TRABAJO FINAL DE GRADO**

Otavaló, 10 de septiembre de 2025

Se aprueba el trabajo de grado con el tema:

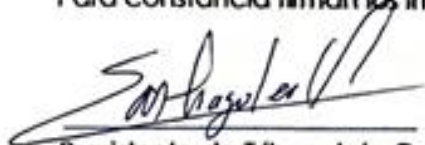
**"PLAN DE EXPORTACIÓN DE ROSAS HACIA MIAMI – USA PARA EL INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD, MICROEMPRESA JOMLAT ROSES, AÑO 2025"**

Correspondiente al estudiante:

Nombre: Tabango Ushiña Lesty Marisol

C.I: 1728040120

Para constancia firman los integrantes del tribunal evaluador:



Presidente de Tribunal de Grado

Nombre: PhD. Marlon Santiago Leal Paredes

C.I: 1003678982



Tutora del trabajo de Grado

Nombre: Msc. Karla Amanda Pozo Cevallos

C.I: 1002748620



Evaluador del trabajo de Grado

Nombre: Msc. Edwin Johnatan Maji Caiño

C.I: 0401636626



Evaluador del trabajo de Grado

Nombre: Msc. Iván Eduardo Romero Merlo

C.I: 1003083142

## DECLARACIÓN DE AUTORÍA y CESIÓN DE DERECHOS

Yo, **LESLY MARISOL TABANGO USHIÑA**, declaro que este trabajo de titulación: "PLAN DE EXPORTACIÓN DE ROSAS HACIA MIAMI – USA PARA EL INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD, MICROEMPRESA JOMLAT ROSES, AÑO 2025" es de mi total autoría y que no ha sido previamente presentado para grado alguno o calificación profesional. Así mismo declaro que dicho trabajo no infringe el derecho de autor de terceros, asumiendo como autora la responsabilidad ante las reclamaciones que pudieran presentarse por esta causa y liberando a la Universidad de cualquier responsabilidad al respecto.

Que de conformidad con el artículo 114 del Código Orgánico de la Economía Social, conocimientos, creatividad e innovación, concedo a favor de la Universidad de Otavalo licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos, conservando a mi favor los derechos de autoría según lo establece la normativa de referencia.

Se autoriza además a la Universidad de Otavalo para la digitalización de este trabajo y posterior publicación en el repositorio digital de la institución, de acuerdo a lo establecido en el artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior. Por lo anteriormente declarado, la Universidad de Otavalo puede hacer uso de los derechos correspondientes otorgados, por la Ley de Propiedad Intelectual, por su reglamento y por la normativa institucional vigente.



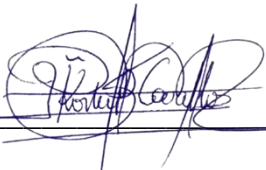
**LESLY MARISOL TABANGO USHIÑA**

C.C. 1728040120

## CARTA DE CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

**Fecha:** 21 de agosto de 2025

Yo, KARLA AMANDA POZO CEVALLOS con CI 1002748620, Docente Titular Tiempo Completo de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad de Otavalo, en mi carácter de tutor del trabajo denominado: "PLAN DE EXPORTACIÓN DE ROSAS HACIA MIAMI – USA PARA EL INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD, MICROEMPRESA JOMLAT ROSES, AÑO 2025", realizado por la estudiante TABANGO USHIÑA LESLY MARISOL titular de la cédula de ciudadanía 1728040120, declaro mediante la presente, que el proyecto del trabajo de titulación cumple con las condiciones mínimas requeridas para ser sometido a su evaluación.



---


ING. KARLA AMANDA POZO CEVALLOS MSC. SCM.

C.I. 100274862-0

# INFORME DEL RESUMEN DEL SISTEMA ANTIPLAGIO

**LESLY MARISOL TABANGO USHIÑA**

**TRABAJO DE TITULACIÓN LESLY TABANGO - JOMLAT ROSES.pdf**

 Universidad de Otavalo

## Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid::3117:485814925

Fecha de entrega

22 ago 2025, 11:35 a.m. GMT-5

Fecha de descarga

22 ago 2025, 12:42 p.m. GMT-5

Nombre del archivo

TRABAJO DE TITULACIÓN LESLY TABANGO - JOMLAT ROSES.pdf

Tamaño del archivo

5.7 MB

135 páginas

20.214 palabras

128.239 caracteres



Página 1 de 139 - Portada

Identificador de la entrega trn:oid::3117:485814925



Página 2 de 139 - Descripción general de integridad

Identificador de la entrega trn:oid::3117:485814925

## 1% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...




### Filtrado desde el informe

- Coincidencias menores (menos de 12 palabras)

### Exclusiones

- N.º de coincidencias excluidas

### Fuentes principales

- 1%  Fuentes de Internet
- 0%  Publicaciones
- 1%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

### Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

## **Agradecimientos**

La culminación de este trabajo de titulación no solo representa un logro académico, sino también el fruto del esfuerzo compartido con las personas que me acompañaron en este camino.

En primer lugar, agradezco a Dios por darme la vida, la salud y la fortaleza para seguir adelante y hacer posible este sueño.

A mis padres, Oswaldo Tabango y Marisol Ushiña, por el apoyo incondicional en cada etapa de mi vida. Gracias por ser mi guía, mi ejemplo, mi sustento y mi mayor motivación para alcanzar mis metas.

A mis hermanos, Jhojan Tabango y Xander Tabango, y a mi sobrino, Thiago Tabango, por su compañía, su cariño, su alegría y su apoyo en cada momento de este proceso. Gracias por siempre estar ahí.

A mi tutora, Karla Pozo, gracias por su orientación, su paciencia, su dedicación y sus consejos en el desarrollo de este trabajo de titulación.

A todos los docentes que me acompañaron a lo largo de esta etapa, a mis amigos, compañeros y demás familiares, gracias por haber sido parte de mi formación profesional y personal.

Por último, a quienes hicieron parte de mi vida y ya no están, porque de una u otra manera me impulsaron a luchar por todo lo que quería lograr, gracias por en algún momento creer en mí.

***Con gratitud y cariño, Lesly Tabango.***

## **Dedicatoria**

Cada meta alcanzada lleva consigo un pedacito de quienes han formado parte de mi vida.

Dedico este trabajo a quienes siempre creyeron en mí, incluso cuando yo lo dudaba:

*A Dios*

*A mi padre: Oswaldo Tabango*

*A mi madre: Marisol Ushiña*

*A mis hermanos: Jhojan Tabango y Xander Tabango*

*A mi sobrino: Thiago Tabango*

*A mis abuelitos: Remigio Ushiña y María Yascual*

Esta meta alcanzada también les pertenece.

***Con amor, Lesly Marisol***

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

RESUMEN .....	1
ABSTRACT .....	2
INTRODUCCIÓN .....	3
PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN .....	4
HIPÓTESIS .....	4
JUSTIFICACIÓN .....	4
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN .....	5
Objetivo General .....	5
Objetivos Específicos .....	5
ESTRUCTURA CAPILAR .....	5
Capítulo I: Marco Teórico .....	5
Capítulo II. Marco metodológico .....	6
Capítulo III. Presentación de la propuesta de investigación .....	6
CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO .....	7
1.1. Comercio Internacional .....	7
1.1.1. Concepto y características del comercio internacional .....	7
1.1.2. Teorías del Comercio Internacional .....	9
1.1.3. Barreras arancelarias y no arancelarias .....	12
1.1.4. Incoterms .....	17
1.2. Exportación de flores en Ecuador .....	20
1.2.1. Historia y evolución del sector florícola .....	20

1.2.2. Principales destinos de exportación de rosas ecuatorianas (Estadísticas)	23
1.2.3. Procedimiento, normativas y requisitos fitosanitarios para la exportación de rosas	24
1.2.4. Tratados comerciales entre Ecuador y USA.	26
1.3. Plan de exportación	27
1.3.1. Concepto y estructura de un plan de exportación	27
1.3.2. Selección del mercado objetivo	28
1.3.3. Estrategias de logística y distribución internacional	29
1.3.4. Costos de exportación	29
1.4. Rentabilidad empresarial	30
1.4.1. Concepto de rentabilidad y su importancia	30
1.4.2. Indicadores financieros aplicados a microempresas	31
1.4.3. Impacto de la exportación en la rentabilidad	31
1.4.4. Estrategias para mejorar la rentabilidad a través de la internacionalización	32
<b>CAPÍTULO II. MARCO METODOLÓGICO</b>	<b>33</b>
2.1. Caracterización del objeto de estudio	33
2.1.1. Macro y micro localización del exportador	33
2.1.2. Macro y micro localización del importador	34
2.1.3. Historia de la empresa	35
2.1.4. Cartera de productos	36

2.2. Enfoque metodológico de la investigación.....	39
2.3. Tipos de investigación .....	41
2.4. Fuentes de información .....	41
2.5. Instrumentos y herramientas de investigación.....	42
2.6. Unidad de análisis .....	43
2.7. Universo y muestra de la investigación .....	44
2.8. Obtención de datos.....	45
2.9. Definición de las variables y su operacionalización .....	46
2.10. Validación por expertos .....	48
2.11. Presentación de resultados .....	49
Resultados Cualitativos:.....	49
Resultados Cuantitativos .....	52
2.12. Software estadístico empleado.....	63
CAPÍTULO III. PROPUESTA: PLAN DE EXPORTACIÓN DE ROSAS HACIA MIAMI – USA PARA EL INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD, MICROEMPRESA JOMLAT ROSES, AÑO 2025 .....	64
3.1. Resumen ejecutivo .....	64
3.2. Situación actual interna .....	64
3.2.1. Descripción del Mercado.....	64
3.2.2. Ficha técnica del producto .....	65
3.2.3. Situación Financiera - Fuentes de Financiamiento .....	65
3.2.4. Capacidad de producción.....	65

3.2.5. Costos de Producción y de Exportación .....	66
3.2.6. Rentabilidad .....	67
3.3. Situación actual externa .....	69
3.3.1. Descripción del Mercado.....	69
3.3.2. Competencia .....	70
3.3.3 Demanda.....	70
3.4. Logística y transporte .....	71
3.4.1 Incoterms 2020 .....	71
3.4.2. Clasificación Arancelaria.....	71
3.4.3. Régimen Aduanero .....	72
3.4.4. Documentos de exportación.....	72
3.4.5. Transporte.....	76
3.5. Envase y Embalaje .....	77
3.6. Paletización .....	78
3.7. Aseguramiento de la carga.....	79
3.8. Gestión de riesgos.....	79
3.8.1. Riesgos Logísticos .....	80
3.8.2. Riesgos Regulatorios .....	80
3.8.3. Riesgos Financieros.....	80
3.9. Mitigación de riesgos .....	80
3.9.1. Mitigación logística.....	80

3.9.2. Mitigación regulatoria .....	80
3.9.3. Mitigación financiera .....	81
3.10. Flujograma de exportación .....	81
CONCLUSIONES.....	83
RECOMENDACIONES .....	84
REFERENCIAS.....	85
ANEXOS .....	95
Anexo 1. Entrevistas.....	95
Anexo 2. Cartas de validación por expertos .....	101
Anexo 3. Fichas técnicas y flujograma de producción .....	110

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 .....	46
Operacionalización de las variables .....	46
Tabla 2 .....	66
Costos de producción .....	66
Tabla 3 .....	67
Costos de Exportación.....	67
Tabla 4 .....	76
Costos de transporte aéreo .....	76
Tabla 5 .....	77
Embalaje para exportación .....	77

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 .....	34
Ubicación florícola JOMLAT ROSES.....	34
Figura 2 .....	35
Ubicación mercado objetivo Doral – Miami - USA.....	35
Figura 3 .....	36
Explorer .....	36
Figura 4 .....	36
Candlelight.....	36
Figura 5 .....	37
Silantoi.....	37
Figura 6 .....	37
Lola.....	37
Figura 7 .....	38
Paloma .....	38
Figura 8 .....	38
Pandora.....	38
Figura 9 .....	39
Mondial .....	39
Figura 10.....	44
Censo en la ciudad de Doral .....	44

Figura 11 .....	52
Edad de las personas encuestadas.....	52
Figura 12.....	53
Género de las personas encuestadas .....	53
Figura 13.....	53
Pregunta 1. ¿Cuál es la naturaleza de su actividad comercial? .....	53
Figura 14.....	54
Pregunta 2. ¿Con qué frecuencia compra rosas? .....	54
Figura 15.....	54
Pregunta 3. ¿Cuáles son los principales países proveedores de rosas para su empresa?.....	54
Figura 16.....	55
Pregunta 4. ¿Qué variedades de rosas consume más?.....	55
Figura 17.....	56
Pregunta 5. ¿Qué longitud de tallo prefiere su empresa al momento de adquirir rosas?.....	56
Figura 18.....	57
Pregunta 6. ¿Conoce las rosas ecuatorianas? .....	57
Figura 19.....	57
Pregunta 7. A su consideración, las rosas ecuatorianas tienen alta calidad y buena duración.....	57
Figura 20.....	58

Pregunta 8. Estaría dispuesto/a a comprar rosas provenientes de Ecuador .....	58
Figura 21 .....	59
Pregunta 9. Cree usted que la puntualidad en la entrega es importante para comprar rosas importadas .....	59
Figura 22 .....	59
Pregunta 10. Considera positiva la entrada de nuevos proveedores de rosas en Miami .....	59
Figura 23 .....	60
Pregunta 11. Consideraría establecer relaciones comerciales con nuevas microempresas florícolas ecuatorianas .....	60
Figura 24 .....	61
Pregunta 12. La variedad de colores y tamaños es clave al seleccionar un proveedor de rosas.....	61
Figura 25 .....	61
Pregunta 13. Prefiere establecer contacto directo con productores, sin intermediarios.....	61
Figura 26 .....	62
Pregunta 14. Considera que las certificaciones de calidad son importantes .....	62
Figura 27 .....	63
Pregunta 15. Considera esencial solicitar una muestra para evaluar un nuevo proveedor de rosas.....	63
Figura 28 .....	69

Comparación de márgenes de rentabilidad .....	69
Figura 29 .....	72
Clasificación arancelaria del producto .....	72
Figura 30 .....	73
Factura comercial .....	73
Figura 31 .....	74
Certificación del protocolo para el control obligatorio de ácaros.....	74
Figura 32 .....	75
Certificación para el control de Thrips .....	75
Figura 33 .....	82
Flujograma de exportación .....	82

## RESUMEN

Las actividades de importación y exportación son elementos fundamentales dentro del comercio exterior ya que permiten comercializar bienes y servicios de distintas partes del mundo satisfaciendo necesidades de los consumidores, además, da la oportunidad a empresas y microempresas de acceder a nuevos mercados, generar oportunidades de crecimiento y fortalecer su economía al incrementar su rentabilidad.

En este contexto, el presente Plan de exportación de rosas hacia Miami – USA, para el incremento de la rentabilidad, microempresa JOMLAT ROSES, año 2025, tiene por objetivo diseñar un plan de exportación que le otorgue a la microempresa adentrarse en el mercado internacional de flores aprovechando la demanda y dinamismo que tiene el producto en el mercado objetivo.

Este plan contempla el análisis del mercado a través de herramientas e instrumentos de investigación desarrollados por la investigadora, identifica oportunidades en el mercado de destino, establece costos de producción y exportación para que a largo plazo se puedan optimizar los procesos. Con la implementación de este plan de exportación la microempresa busca vender sus rosas directamente para tener acceso a precios internacionales e incrementar su rentabilidad para así mejorar su competitividad y expandir sus operaciones.

## **ABSTRACT**

Import and export activities are fundamental elements of international trade, as they allow goods and services from different parts of the world to be commercialized, meeting consumer needs. Additionally, they provide companies and microenterprises with the opportunity to access new markets, create growth opportunities, and strengthen their economy by increasing profitability.

In this context, the present Export Plan of Roses to Miami, USA, for the Increase of Profitability of the microenterprise JOMLAT ROSES, year 2025, aims to design an export plan that will enable the microenterprise to enter the international flower market, taking advantage of the demand and dynamism that the product has in the target market.

This plan includes market analysis through research tools and instruments developed by the researcher, identifies opportunities in the destination market, and establishes production and export costs to optimize processes in the long term. By implementing this export plan, the microenterprise seeks to sell its roses directly in order to gain access to international prices, increase its profitability, and thus improve its competitiveness and expand its operations.

## INTRODUCCIÓN

Con el paso de los años, las industrias han experimentado crecimiento y evolución constante impulsados por el ingreso de nuevas tecnologías e inteligencia artificial gracias a la globalización, lo cual permite la simplificación de procesos y apertura de nuevos mercados para proceder al intercambio de bienes y servicios a nivel mundial. Entre estas industrias se encuentra la florícola quien en los últimos años ha destacado por su dinamismo y crecimiento aportando de manera significativa a la economía del país convirtiéndose en una de las principales creadoras de fuentes de empleo y en un sector estratégico para el desarrollo productivo y comercial del país.

En Ecuador, la floricultura se encuentra posicionándose en una de las principales actividades de exportación no tradicionales, siendo las rosas el producto con mayor demanda en los mercados internacionales por su alta calidad, duración y variedad, sin embargo, a pesar de que el producto es reconocido internacionalmente muchas microempresas del sector enfrentan múltiples desafíos para acceder a un mercado internacional de forma directa lo cual limita sus márgenes de rentabilidad y su capacidad para crecer.

Bajo estos antecedentes, la microempresa JOMLAT ROSES, ubicada en la comunidad de Cariacu, Parroquia Ayora, Cantón Cayambe, Provincia Pichincha, busca posicionarse en el mercado internacional a través del Plan de exportación de rosas hacia Miami – USA, para el incremento de la rentabilidad y con ello también trata de fortalecerse a nivel nacional. Este plan tiene como objetivo establecer bases teóricas para implementar un plan de exportación viable mediante el cual la microempresa pueda conocer costos, normativas, certificaciones y requerimientos para proceder a la exportación.

## **PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN**

¿Cómo contribuye un plan de exportación de rosas hacia Miami – USA en el incremento de la rentabilidad de la microempresa JOMLAT ROSES en el año 2025?

## **HIPÓTESIS**

Si se crea un plan de exportación de rosas hacia Miami – USA, entonces se logra el incremento de la rentabilidad de la microempresa JOMLAT ROSES en el año 2025.

## **JUSTIFICACIÓN**

En la actualidad la exportación de rosas se ha consolidado como una fuente de ingresos significativa para el Ecuador, especialmente para Cayambe y sus comunidades aledañas, por este motivo en el presente proyecto de investigación se propone implementar un plan de exportación hacia un mercado internacional para incrementar la rentabilidad de la microempresa y con ello fortalecer su economía.

Además, el presente trabajo se alinea con las líneas de investigación y los contenidos fundamentales impartidos por la Universidad de Otavalo, de modo el estudiante aspirante al título universitario demuestre los conocimientos adquiridos a lo largo de su carrera en asignatura como: Legislación, Clasificación arancelaria, Operaciones del comercio exterior, Seguros y transportes, Tramitación y valoración aduanera, Costos, entre otras.

El proyecto de investigación propone desarrollar un plan de exportación para corroborar si a través de dicho plan existe la posibilidad de que la microempresa objeto de estudio pueda incrementar su rentabilidad, por ello aborda temas relacionados con la situación de la empresa y con la disponibilidad del mercado

objetivo para evaluar las condiciones de ambos mercados y poder plantear el plan de exportación de mejor manera.

## **OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **Objetivo General**

Diseñar un plan de exportación de rosas hacia Miami – USA para el incremento de la rentabilidad de la microempresa JOMLAT ROSES en el año 2025.

### **Objetivos Específicos**

Fundamentar teóricamente un plan de exportación de rosas que contribuya al incremento de la rentabilidad de las microempresas.

Desarrollar un marco metodológico de la investigación.

Proponer un plan de exportación de rosas hacia Miami – USA para el incremento de la rentabilidad de la microempresa JOMLAT ROSES en el año 2025.

## **ESTRUCTURA CAPILAR**

La estructura capilar de este trabajo de investigación ha sido diseñado y elaborado cuidadosamente con el propósito de orientar al lector, asegurando que el tema sea desarrollado de manera coherente y progresiva. A continuación, se presenta el contenido de cada capítulo y su función dentro del contexto de la presente investigación:

### **Capítulo I: Marco Teórico**

En este capítulo se elabora la introducción al tema de estudio principal, estableciendo un marco teórico que ofrezca al lector una base clara y coherente acerca de los

términos técnicos involucrados en el desarrollo de este plan de exportación.

## **Capítulo II. Marco metodológico**

Dentro de este capítulo se expone el enfoque de la investigación junto con los instrumentos que se emplearán para llevar a cabo la elaboración del presente plan de exportación.

## **Capítulo III. Presentación de la propuesta de investigación**

A través de este capítulo se llevará a cabo el desarrollo del plan de exportación para la microempresa JOMLAT ROSES, también se detallará los costos y procedimientos que incurren dicho plan y se lo analizará para determinar su implementación.

## **CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO**

### **1.1. Comercio Internacional**

#### *1.1.1. Concepto y características del comercio internacional*

Para definir un concepto de comercio internacional es esencial retroceder a la antigüedad y hacer mención a los pueblos del mediterráneo, en especial a los Fenicios ya que ellos son considerados como los precursores del Comercio Internacional y los que dieron origen a las Ciencias Náuticas debido a que por su implementación de nuevos métodos de cultivo con el ingreso de animales y el arado rudimentario comenzaron a tener excedentes en sus productos y con ello vieron la necesidad de trasladar sus productos hacia otros lugares e intercambiarlos con productos que ellos no disponían pero si necesitaban (Huesca, 2019).

Al contextualizar la definición de comercio internacional surge una relación con el término comercio exterior, según Sbriglio (2018) el comercio exterior es una parte o rama del comercio internacional que hace referencia al acto de comerciar entre residentes de dos o más estados diferentes (exportador e importador), representando un sector de la actividad económica del país por lo que hablar de comercio exterior implica hablar en términos nacionales, mientras que, el comercio internacional es a nivel mundial, designando movimientos comerciales y financieros que pueden desarrollar los Estados individualmente, Estados entre sí y los particulares.

En la actualidad el comercio internacional y sus negociaciones juegan roles muy importantes promoviendo la competitividad, el acceso a nuevas tecnologías, la diversificación de mercados, así como también fomentando el intercambio cultural entre diversos países. Con estos antecedentes se puede deducir que el comercio

internacional es la actividad comercial que comprende el intercambio y/o la transferencia de bienes y servicios de forma eficiente entre Estados, lo cual ayuda a evidenciar dinamismos en las exportaciones e importaciones (Freire et al, 2022).

La expresión comercio internacional abre el ángulo de visión ya que tiene una perspectiva más amplia y un estudio más globalizado que se caracteriza por extender su enfoque en el intercambio de nuevas tecnologías, recursos e ideas, de forma que se relacionen negocios, transportes, datos, logística, intercambio de divisas, transacciones financieras internacionales, teorías económicas, tratados internacionales, contribuyendo así al desarrollo de su país y de sus socios comerciales para que se fomente la inversión, el crecimiento económico y la integración de cada uno de los mercados (Apolinario-Quintana et al, 2021).

Según Suriaga e Hidalgo (2021) las características más relevantes del comercio internacional son:

1. Economía global: El comercio internacional respalda la economía a nivel global, donde los precios, la oferta y la demanda se ven influenciados por los acontecimientos a internacionales.
2. Intercambio global: Por medio de esta característica se promueve las transacciones internacionales de diversos bienes y servicios para satisfacer las necesidades de diferentes Estados.
3. Incremento de producción: Permite a cada país incrementar su producción y a su vez otorgar una variedad de beneficios al productor y al proveedor.
4. Adquisición de diversos productos: Mediante el comercio internacional es posible obtener gran variedad de productos.
5. Moneda extranjera: El comercio internacional es un medio en el cual se

involucran diversas monedas extranjeras para realizar el pago de los productos.

6. Restricciones: Involucran condiciones pactadas entre los países que realizan comercio tanto para importaciones como para exportaciones.
7. Control Gubernamental: Cada país regula sus importaciones y exportaciones con cuotas y disposiciones establecidas por su autoridad aduanera.
8. Elementos de riesgo: Esta característica hace referencia a todos aquellos riesgos que puede sufrir la mercancía durante su traslado por la distancia y las condiciones climáticas adversas.
9. Acuerdos comerciales: Gran parte de los mercados emplean acuerdos comerciales para el comercio libre de sus bienes y servicios.
10. Necesidad de intermediarios: Es necesario contar con la intervención de intermediarios dado que los reglamentos, las normas y algunos procedimientos del comercio internacional suelen ser complicados.

### *1.1.2. Teorías del Comercio Internacional*

A lo largo de la historia las teorías económicas han jugado un papel importante para el crecimiento económico de los países que lo implementaron en su sistema ya sea con modelos de libre mercado o con una economía regulada bajo la supervisión del Estado, actualmente el comercio internacional está sustentado por diversas teorías las cuales buscan explicar cómo operan las economías y los flujos comerciales de los productos por medio de diferentes enfoques (Guayasamín-Segovia et al, 2019).

Chosgo (2022) señala que las teorías que rigen el comercio internacional buscan detectar los fundamentos que tiene este fenómeno para con ello poder analizar sus implicaciones en la producción y el uso de bienes y servicios, para él las principales

teorías del comercio internacional son:

**Teorías clásicas:**

- El mercantilismo: En esta teoría el Estado se centra en el proteccionismo dando preferencia a la exportación de modo que se incentive la producción de la industria nacional, su lado negativo es la extrema intervención del Estado ya que puede llegar a autorizar exportaciones solo a empresas privadas que sean cercanas y tengan contacto con el gobierno. Actualmente, esta teoría se ha dejado de lado y ha dado paso al Neo – mercantilismo debido a que en esta teoría es más esencial trabajar con balanzas comerciales positivas.
- Teoría de la Ventaja Absoluta (Adam Smith): En su libro “La riqueza de las naciones” Adam Smith dejaba en claro que su postura estaba en contra del mercantilismo y defendía al libre comercio como el mejor mecanismo para el enriquecimiento mutuo entre países, sosteniendo que cada país debería especializarse en la producción de aquellos productos en los que tuviera una ventaja absoluta. En este contexto, se define a la ventaja absoluta como la suficiencia de una nación para fabricar o producir un producto a menor costo.
- Teoría de la Ventaja Comparativa (David Ricardo): David Ricardo argumenta que el intercambio es factible y benéfico para ambos participantes, incluso si un país presenta una desventaja absoluta en la producción de ambos productos. Este concepto se centra en la especialización basada en la ventaja comparativa. Para él, lo fundamental son los costos relativos, según esta teoría, un país siempre podría beneficiarse del comercio internacional, incluso si sus costos de producción son superiores en todos los tipos de bienes producidos, ya que este país se inclinaría a especializarse en aquellos

productos donde su eficiencia relativa sea mayor.

### **Teorías neoclásicas:**

- Teoría de la dotación de factores productivos (Herhs y Olin): Este modelo es una herramienta empleada para comprender como operan los flujos de comercio en el contexto internacional. Su base se centra en la ventaja comparativa de David Ricardo, por ello establece que, aunque el comercio internacional es capaz de distinguirse debido a las diferencias en la productividad del trabajo, también es posible diferenciarse por la disponibilidad de factores que tiene un país. El enfoque de esta teoría indica que un país enviará al exterior el producto que se elabora con su factor más numeroso y económico, mientras que comprará aquel artículo que exige en su producción el uso considerable de su factor más limitado y caro.
- Teoría del tamaño del país: Una gran superficie y abundantes recursos, propicia la autosuficiencia frente a naciones pequeñas.
- Teoría de la semejanza entre países: Se llevan a cabo intercambios entre naciones de ingresos elevados, que cuentan con mercados equivalentes, así como con una gran oferta y demanda.

### **Teorías contemporáneas:**

- Teoría del costo de oportunidad (G. Haberler): Este enfoque propone que la mano de obra no debe valorarse como el único mecanismo que posee un país para producir ingresos, puesto que la comercialización de diferentes bienes y servicios es un elemento fundamental para la determinación de una posible oportunidad de crecimiento dentro del mercado.

- Teoría de la competencia monopolística (Paúl Krugman): El intercambio comercial entre naciones similares, está fundamentado en competencia no perfecta y grandes volúmenes de producción.
- Teoría de la ventaja competitiva (Michel Porter): El modelo de Porter explica porque un país, una industria o una empresa alcanza el éxito, este marco analítico asiste a profesionales para evaluar el equilibrio de poder en un mercado permitiendo medir las oportunidades y la competencia que existen dentro del mismo. La ventaja competitiva de Michael Porter viene constituida por 5 fuerzas, las cuales son:
  1. Amenaza de entrada de nuevos competidores
  2. Amenaza de entrada de nuevos productos sustitutos
  3. Poder de negociación de proveedores
  4. Poder de negociación de consumidores
  5. La rivalidad entre competidores

### *1.1.3. Barreras arancelarias y no arancelarias*

Según Alvares-García (2023) las barreras arancelarias que se establecen al comercio pueden ser impuestos o tarifas que se aplican a los productos que ingresan al país al momento de cruzar las fronteras nacionales. La aplicación de estas barreras se modifica acorde a los principios jurídicos acordados y reconocidos internacionalmente, estos son:

- El principio de trato nacional: Señala que un producto importado no debe tener condiciones menos favorables a la de los productos nacionales.
- El principio de la nación más favorecida: Si un país concede beneficios comerciales a otro integrante de la OMC también deberá concederlos a los

demás participantes de la organización a menos que exista un acuerdo de excepción.

- El principio de la reducción de los aranceles: Su objetivo principal se centra en la reducción de costos en el comercio, esto se alcanza por medio de la ronda de negociaciones.
- El principio de la valoración: Dentro de este principio se encuentran el arancel ad-valorem (porcentaje) y el específico (cantidad por unidades).
- Principio de la excepción o Principio de salvaguardia: Este principio implica que cada país puede imponer medidas de salvaguardias temporales para la protección de su industria nacional durante momentos de crisis y vulnerabilidad nacional siempre y cuando tengan su respectiva justificación.
- Principio de diferenciación: Los participantes de la OMC se dividen en dos grupos principales: desarrollados y en desarrollo, los países que se encuentran en desarrollo poseen más libertad en la imposición de aranceles a causa de sus requerimientos de desarrollo económico.
- Principio de transparencia: Pretende garantizar a la organización y sus integrantes que las políticas comerciales y sus procesos se lleven a cabo de forma transparente y predecible.

Conforme a lo expuesto por Apolinario-Quintana et al (2021) la finalidad de la política arancelaria es definir tarifas arancelarias para controlar la transacción de bienes entre Estados, en Ecuador las exportaciones no están sujetas a aranceles, tasas o impuestos, pero las importaciones sí.

De acuerdo con la Organización Mundial del Comercio (OMC), (2025) los aranceles son derechos de aduana que son aplicados a las importaciones para proporcionar

una ventaja en precios a los bienes producidos en un país frente a los bienes similares importados de otro país, además forman parte de una fuente de ingresos para los gobiernos.

Los derechos arancelarios que se pagan en Ecuador son:

- Ad-valorem: “Son los establecidos por la autoridad competente, consistentes en porcentajes según el tipo de mercancía y se aplica sobre la suma del Costo, Seguro y Flete (base imponible de la importación)” (Granja-Chiriboga et al, 2024, p. 823).
- Específico: Este arancel “se especifica legalmente como una cantidad fija de dinero por unidad física importada” (Martínez, 2023, p. 21).
- Mixto: “Es el que está compuesto por un arancel ad valorem y un arancel específico que gravan simultáneamente la importación” (Martínez, 2023, p. 22).

Las tasas son mecanismos de recaudación de ingresos para los gobiernos, en Ecuador estos tributos son establecidos por el Servicio Nacional de Aduanas (SENAE) mediante resoluciones en las cuales se establecen las tasas por servicios aduanero, sus exenciones, se fijan sus tarifas y se regula el cobro (Granja-Chiriboga et al, 2024).

En el caso de las importaciones en Ecuador se paga la tasa de Fondo de Desarrollo para la Infancia (FODINFA) aplicando 0.5% a la base imponible de la importación, este fondo está destinado al financiamiento de programas y proyectos del Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES) enfocados en el desarrollo infantil y la protección de niños (Mise, s.f.).

En Ecuador los impuestos son obligaciones tributarias que los contribuyentes

cumplen con la Administración Tributaria por realizar alguna actividad mercantil en el mercado interno o externo, estos impuestos financian gastos del gobierno y contribuyen al desarrollo del país. Para realizar una importación en Ecuador se deben pagar: Impuestos a los Consumos Especiales (ICE), su porcentaje es acorde a los bienes o servicios importados e Impuesto al Valor Agregado (IVA), se calcula el 15% sobre la Base imponible + Ad-valorem / Específico / Mixto + FODINFA + ICE (Granja-Chiriboga, 2024).

Para Alvares-García (2023) las barreras no arancelarias son mecanismos que utilizan distintos países para limitar las importaciones y las exportaciones, sin recurrir directamente a los aranceles o impuestos aduaneros convencionales, las formas principales en las que se manifiestan pueden ser: normas y regulaciones técnicas, licencias de importación y exportación, restricciones cuantitativas, prohibiciones de importación y exportación, subsidios a la exportación, normas de contenido local, entre otras.

Como indica Apolinario-Quintana et al (2021) en el Ecuador las barreras no arancelarias tienen un concepto general como medidas de política que difieren a los aranceles que cobra la aduana regularmente, estas medidas pueden provocar variaciones económicas en el intercambio comercial de bienes con cambios en los valores a pagar, el volumen de compra o venta, o incluso en las dos partes, dentro de estas medidas se encuentran:

Licencias de importación: Se define como “el procedimiento administrativo que requiere la presentación de una solicitud u otra documentación (distinta de la necesaria a efectos aduaneros) al órgano administrativo pertinente, como condición previa para efectuar la importación de mercancías” (Organización Mundial del

Comercio (OMC, 2025). En Ecuador, se emiten dos tipos de licencias:

- Licencias automáticas: “Se entiende por trámite de licencias automáticas de importación un sistema de licencias de importación en virtud del cual se aprueben las solicitudes en todos los casos y que sea conforme a las prescripciones establecidas” (OMC, 2025). Estas licencias son emitidas para productos que no presenten riesgo sanitario y ambiental.
- Licencias no automáticas: “Los procedimientos de trámite de licencias no automáticas guardarán relación, en cuanto a su alcance y duración, con la medida a cuya aplicación estén destinados, y no entrañarán más cargas administrativas que las absolutamente necesarias para administrar la medida” (OMC, 2025). Estas licencias son otorgadas a productos que requieren control o revisión antes de ingresar al país de destino.

Contingentes: Son los montos o volúmenes que un país se compromete a permitir en su mercado, se consideran como barreras no arancelarias cuando no se comprenden dentro de un acuerdo comercial (ALADI, 2025).

Salvaguardias: “se definen como medidas “de urgencia” con respecto al aumento de las importaciones de determinados productos cuando esas importaciones hayan causado o amenacen causar un daño grave a la rama de producción nacional del Miembro importador” (OMC, 2025). Estas medidas pueden ser:

- Aumentos de derechos
- Restricciones cuantitativas
- Contingentes arancelarios
- Medidas basadas en los precios

#### 1.1.4. Incoterms

Los Incoterms (International Commercial Terms) son reglas internacionales establecidas por la Cámara de Comercio Internacional desde 1936 en París y tienen modificaciones cada 10 años, su última actualización fue en 2020 y dichas reglas se encargan de definir responsabilidades en la actividad comercial tanto para el importador como para el exportador, las actividades que se verifican durante este proceso incluyen: responsabilidades de aduana en el origen y el destino, transporte internacional, riesgo y manipulación que puede enfrentar la carga en el país de origen y en el de destino, estos procesos son regulados por 11 términos, los cuales se encuentran clasificados en 4 grupos (E, F, C y D) (Pinzón-Florez, 2023).

Los Incoterms son un elemento esencial en las negociaciones internacionales, están empleados por todos los comerciantes en el mundo porque su uso está generalizado y aceptado a nivel mundial en los contratos de compraventa internacionales, no obstante, es necesario usarlos de forma correcta para reducir los riesgos debido a que un uso o interpretación incorrecta puede ocasionar conflictos, litigio o incluso pérdidas económicas considerables entre vendedores y compradores (International Chamber of Commerce, 2019)

Según Pinzón-Florez (2023) e International Chamber of Commerce (2019) los incoterms pueden agruparse por medios de transporte y también se dividen en 4 grupos, de la siguiente manera:

Incoterms recomendados para distintos medios de transporte

- Transporte marítimo: FAS, FOB, CFR, CIF.
- Transporte multimodal: EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU, DDP.

## Clasificación en Grupos E, F, C y D

### Grupo E: Entrega directa

- Ex Works (EXW): El vendedor se encarga de colocar la mercancía en su bodega y el comprador asume todos los procesos, costos logísticos y de aduana. Se pueden emplear todos los medios de transporte.

Grupo F: La mercancía es entregada de forma indirecta en el lugar que el comprador ha indicado, dentro de este grupo se encuentran 3 términos.

- Free Carrier / Libre Transportista (FCA): Determina que es muy importante indicar con exactitud el lugar de entrega de la mercancía (instalaciones del vendedor u otro lugar designado), el comprador es el responsable del seguro de las mercancías y accederá a diversas alternativas para la inspección de la cadena logística y aduana, se puede usar para todos los medios de transporte.
- Free Alongside Ship (FAS): El vendedor es responsable de la entrega de las mercancías en el muelle, a la borda del buque y bajo la grúa pórtico con los trámites de exportación ya realizados, en dicho momento toda la responsabilidad está en manos del comprador y tiene que contratar el flete internacional y realizar los documentos en la aduana de destino.
- Free On Board (FOB): Indica que el vendedor es responsable de la mercancía, trámites, riesgos y costos hasta el momento en que esta ha sido cargada a bordo del buque, el comprador es el encargado de elegir el transporte internacional para notificar al vendedor y que realice la carga al buque, a partir de aquí la persona a cargo de los gastos y riesgos que sufra la mercancía es el comprador.

Grupo C: Los términos de este grupo hacen que el vendedor sea el encargado de todos los costos de despacho y asuma los riesgos en el país de origen por lo que tiene que contratar un agente de carga para realizar el transporte internacional y a su vez un agente de aduana para que lleve a cabo todos los trámites de exportación.

- Carriage Paid To (CPT): El vendedor debe cumplir con contratar y hacerse responsable de los costos para trasladar la mercancía hasta el lugar acordado. La entrega se da en el país de origen, por tanto, el exportador entrega y transfiere los riesgos al importador justo cuando cede la mercancía a la compañía transportista que el exportador mismo contrató.
- Cost, Insurance and Freight (CIF): El vendedor se hace cargo hasta entregar la mercancía a la empresa de transporte, paga el transporte internacional y se responsabiliza de una parte del seguro, mientras que el comprador se ocupa de hacer la trazabilidad, dar seguimiento a la carga en el transporte, realizar los procesos de logística y aduana en el destino.
- Carriage and Insurance Paid To (CIP): Indica que el exportador contrata el flete internacional, se encarga de los gastos que requiera la mercancía hasta ser transportada al lugar designado y contrata un seguro de una empresa reconocida y con presencia en el país de origen y destino, los riesgos y la mercancía se transfieren al comprador en el momento en que se la entrega al primer transportista.
- Cost and Freight (CFR): El exportador es el responsable de los costos y el flete requeridos para el transporte de las mercancías al puerto de destino, sin embargo, el riesgo se transfiere al importador al momento en que la mercancía se estiba dentro del buque y se despacha para realizar la exportación.

Grupo D: Gran parte del proceso de logística y aduanas es llevado a cabo por el exportador debido a que tiene que entregar la mercancía en el país de destino.

- **Delivered At Place (DAP):** Es usado cuando el exportador acepta asumir costos de transporte y riesgos en el país destino hasta el punto de entrega, además se encarga de poner las mercancías disponibles para el comprador en el lugar que el designe sin descargarla, dejando como responsabilidad del importador la descarga, la aduana de importación y el transporte nacional hasta el destino final.
- **Delivered at Place Unloaded (DPU):** Este término fue creado en el 2020, se diferencia del DAP porque el exportador debe realizar la entrega de la mercancía ya descargada en el lugar designado por el importador.
- **Delivered Duty Paid (DDP):** El exportador se ocupa de todas las responsabilidades: la carga en el país de origen, el flete internacional, procesos logísticos y de aduana en el destino; su responsabilidad termina al entregar la mercancía al importador en el destino final sin descargarla del vehículo, dejando que el importador solo se encargue de la descarga de la mercancía.

## **1.2. Exportación de flores en Ecuador**

### *1.2.1. Historia y evolución del sector florícola*

El origen del sector florícola en el Ecuador data a finales de los años 70 y la exportación de rosas tuvo lugar durante los años 80 en las ciudades de Cayambe y Tabacundo (zonas con los principales cultivos florícolas). A partir de los 90 este sector comenzó a extenderse por las provincias del Carchi, Tungurahua, Azuay, Guayas, Imbabura, Cotopaxi, Chimborazo, Cañar, Los Ríos y El Oro, etapa en la cual este

sector presentó un crecimiento del 70% y la cantidad de empresas se multiplicó por 10, de modo que la agricultura convencional fue reemplazada por monocultivos de rosas, en especial en Tabacundo, puesto que en esta área las condiciones climáticas son muy favorables para la producción de gran variedad de rosas (Fincasderosa.com, 2021).

Desde sus inicios el cultivo de flores se dio en invernaderos, en Pichincha y Cotopaxi se centraron en el cultivo de rosas siendo los promotores de la producción florícola, mientras que, las demás provincias también se dedicaron a la producción de otro tipo de flores como crisantemos y claveles, colocando a las flores en los primeros lugares de la lista de las exportaciones no tradicionales del país obteniendo beneficios positivos en la balanza comercial debido al ingreso de divisas, con estos acontecimientos se da la creación de la Asociación Expoflores en el año 1984 generando fuentes de empleo e ingresos al Ecuador (Granda-Sanmartín et al, 2024).

Granda-Sanmartín et al (2024) añade que la actividad florícola es un mercado que ha estado en constante evolución y señala una secuencia de acontecimientos que son relevantes en su historia y permanencia en el mercado:

- La dolarización: Las exportaciones de flores naturales se elevaron y adquirieron gran participación en los mercados destacándose por su larga duración después de ser cosechada, sus colores vivos y su diversidad en variedades.
- Pandemia por COVID-19 en el año 2020: El sector florícola fue notablemente afectado por esta crisis sanitaria debido a que a nivel internacional se restringieron los vuelos y el acceso a los mercados a causa del confinamiento, a raíz de esto el volumen de las exportaciones se redujo por los elevados

costos de transporte y la disminución de la demanda, a nivel nacional hubo una reducción de precios en el producto, se generó una sobreoferta por lo que gran parte de los floricultores tuvieron que desechar la flor a causa del exceso de producción, muchas de las personas perdieron su trabajo porque los dueños de las fincas no alcanzaban a cubrir los costos de producción y se estaban endeudando (Granda-Sanmartín et al, 2024).

- Guerra entre Rusia y Ucrania en el 2021: El sector vuelve a verse afectado a consecuencia de la disminución de exportaciones al mercado ruso y del incremento de precios en fertilizantes y combustible.

Según la Corporación Financiera Nacional (2023) en el año 2022 se cosecharon 7,111 hectáreas de flores con una producción de 3,395,69 millones de tallos de los cuales el 75% pertenecía a rosas, las exportaciones FOB del sector reportaron 950.50 millones, siendo 3% superiores al valor que se registró en 2021.

En el año 2023 Ecuador concentró el 10% del valor de las exportaciones de flores a nivel mundial, en exportaciones por USD millones el 2023 tuvo un 4% de crecimiento con relación al 2022, en exportaciones por tonelada se dio un 10% de incremento con respecto al año anterior, mientras que en precio se evidenció una caída del 5% con relación al 2022 debido a que la oferta de flores tuvo un aumento considerable (Expoflores, 2024).

En el periodo 2024 Ecuador exportó 26.466 toneladas de flores superando al año 2023 con un 17%, esto se debe a que el país exporta flores de calidad y que se destacan de los competidores convirtiéndose en un referente global que se encuentra expandiéndose alrededor de mundo ampliando sus oportunidades al mercado de USA y Canadá para contribuir al desarrollo del país (Cámara de Comercio de Quito,

2025)

### *1.2.2. Principales destinos de exportación de rosas ecuatorianas (Estadísticas)*

Las rosas ecuatorianas cuentan con una amplia ventaja competitiva frente a sus competidores gracias a su inigualable calidad en diversas variedades, tallo, color y botón lo cual les proporciona una belleza excepcional que atrae a los clientes y consumidores del mercado extranjero (Castro-Acosta et al, 2024).

Según Expoflores (2024) en el periodo 2023 la exportación de rosas representó el 74% de las exportaciones de flores naturales para el país con 99 destinos, de los cuales destacan el mercado de Estados Unidos con una participación del 30%, la Unión Europea con el 28% y Kazajistán con el 15%.

En el transcurso del año 2024 la participación de las rosas en el mercado incrementó al 76% con 101 destinos de exportación de los que tuvieron protagonismo el mercado estadounidense con el 29% de participación, la Unión Europea con un 28% y Kazajistán con una contribución de 16% (Expoflores, 2025).

El Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (2025) en el Boletín de Cifras Comercio Exterior JUNIO 2025 señala que:

- En exportaciones en millones de USD de 2023 a 2024 las flores naturales presentaron un crecimiento del 2.9% y que entre Ene-Abr 2024 y Ene-Abr 2025 las flores naturales han tenido una variación anual del 4,9%, presentando también un crecimiento económico.

En exportaciones en toneladas métricas (TM) de 2023 a 2024 se presentó un declive de -2,1% mientras que, entre Ene-Abr 2024 y Ene-Abr 2025 las flores naturales han

tenido una variación anual del 4,2%, lo cual significa que el volumen de exportaciones en TM ha aumentado en 2025.

### *1.2.3. Procedimiento, normativas y requisitos fitosanitarios para la exportación de rosas*

Para realizar una exportación de rosas al extranjero es esencial seguir un procedimiento adecuado, de acuerdo con Proecuador (2021), se deben llevar a cabo 5 pasos, los cuales son:

**Paso 1:** Se debe verificar si existe alguna restricción para el producto en el país de origen, esto se puede realizar en la página de Agrocalidad en el siguiente enlace: <https://guia.agrocalidad.gob.ec/agrodb/aplicaciones/publico/productos1/consultaRequisitoComercio.php>

En el caso de las rosas no existe ningún requisito fitosanitario establecido en el país de destino elegido (Estados Unidos).

**Paso 2:** Por medio del Sistema Guía se procede a solicitar el Registro como Operador en Agrocalidad, en esta parte se indica el lugar de operación y datos de los proveedores en caso de tenerlos.

El Sistema Guía “es el software transaccional de la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoosanitario” (Agrocalidad, 2025). Los usuarios que pueden registrarse en este sistema pueden ser internos (empleados de Agrocalidad que lo usan para cumplir sus funciones) y externo (usuario que se registra en este sistema para poder realizar sus operaciones en el área que requiera).

Agrocalidad (2025) indica que una vez realizado el registro es preciso cumplir con los

protocolos y planes de trabajo de ellos para obtener la certificación de protocolos fitosanitarios a nivel nacional dado que estos detallan acciones de manejo del cultivo y la prevención de plagas, posterior a esto la entidad emitirá el Certificado Fitosanitario para la Exportación (CFE) de ornamentales.

A continuación, se detalla la normativa que se debe cumplir para la certificación a nivel nacional establecida por Agrocalidad (2025):

- Programa de certificación de ornamentales para la exportación: “Establece procedimientos que debe cumplir toda persona natural o jurídica que se dedica a la producción, exportación, importación y comercialización de productos de plantas de ornamentales, material de propagación y artículos reglamentados de especies de plantas ornamentales” (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, 2008, p. 1).
- Protocolo de trips: Detalla los requisitos que deben cumplirse en fincas y centros de procesamiento de flor y follajes cortados para el control de trips (Agrocalidad, 2024).
- Protocolo de ácaros: Establece que aquellos que son propietarios, encargados, arrendatarios o poseedores por cualquier título del lugar de procesamiento de flores o de las fincas se encuentran obligados a permitir el ingreso de inspectores de Agrocalidad o inspectores autorizados para verificar si existe la presencia de insectos de la familia Tetranychidae en las flores o follajes (Agrocalidad, 2020).

**Paso 3:** Después de realizar el registro se procede a la inspección para verificar que se cumple con los protocolos y el lugar es adecuado, cuando el informe sea aprobado Agrocalidad emite el certificado y código de registro certificándolo con Operador en

Agrocalidad.

**Paso 4:** Para realizar la exportación es necesario solicitar un Certificado Fitosanitario de Exportación, este deberá solicitarse uno por cada exportación que desee realizar y con una anticipación de dos días antes del despacho (48 horas), según la Agencia de regulación y Control Fito y Zoosanitario (2025) para solicitar este certificado se debe estar registrado en el Sistema Guía y en el Sistema VUE como un operador de comercio exterior, contar con los certificados de los protocolos fitosanitarios antes mencionados y realizar el pago en la institución financiera.

El Sistema VUE o de Ventanilla Única es aquel en donde “las partes involucradas en el comercio exterior entregan electrónicamente a una sola ventanilla, los documentos y datos estandarizados para cumplir con todos los requisitos de la administración pública relacionados con la importación, exportación y transporte de la mercadería” (Ministerio de Salud Pública, 2025).

**Paso 5:** Contar con todos los documentos para la exportación: Certificado de origen de ser requerido, manifiesto de embarque, factura, registro en el Ecuapass.

#### *1.2.4. Tratados comerciales entre Ecuador y USA.*

Actualmente Ecuador y Estados Unidos no mantienen tratados comerciales, de acuerdo con el Banco Central del Ecuador (2021) estos países mantienen un acuerdo comercial denominado “Acuerdo de Primera Fase” suscrito el 08 de diciembre del 2020, ratificado el 04 de mayo del 2021 y que entró en vigor en agosto del mismo año.

Este acuerdo no reduce ni elimina barreras arancelarias, según el Banco Central del Ecuador (2021) el acuerdo consta de 4 etapas que se mencionan a continuación:

1. Facilitación al comercio y administración aduanera: Contiene información y procedimiento de datos relacionados con las operaciones aduaneras para eliminar trabas comerciales y simplificar trámites y procesos aduaneros.
2. Buenas prácticas regulatorias: Promueve la calidad de las regulaciones mediante la transparencia, la previsibilidad, la inversión, el crecimiento económico y el cumplimiento de la política pública.
3. Anticorrupción: Su finalidad es adoptar medidas y acciones para la prevención del soborno y la corrupción.
4. Pequeñas y medianas empresas: Dirigido a impulsar y reforzar la colaboración con este sector en infraestructura, capacitación, financiamiento e inversiones.

### **1.3. Plan de exportación**

#### *1.3.1. Concepto y estructura de un plan de exportación*

Un plan de exportación se presenta como un documento que sirve como una guía estructurada para desarrollar una exportación, no tiene una estructura definida dado que se realiza de acuerdo con las necesidades de la empresa y del producto, este plan permite el análisis y evaluación de los posibles beneficios, riesgos y la viabilidad de la propuesta debido a que se encarga de definir el mercado y los objetivos que se desea alcanzar (Moquillaza, 2021).

Ceballos (2020) señala que los puntos principales para estructurar un plan de exportación son:

- Objetivos del plan: Se detalla lo que se desea alcanzar
- Resumen para exportar
- Antecedentes: Situación de la empresa, hipótesis y justificación.

- Objetivos de la empresa con el plan
- Identificación y evaluación de oportunidades: se evalúa el ambiente de distintos mercados para identificar las posibles oportunidades
- Análisis del producto y espacio: definir las características del producto de acuerdo al mercado y sus necesidades.
- Instrumentos a emplear
- Plan de acción para el producto, la promoción, las ventas

### *1.3.2. Selección del mercado objetivo*

SendPulse (2024) indica que el mercado objetivo es el grupo específico de clientes o consumidores a los que una empresa dirige sus productos, dicho grupo debe cumplir con características específicas de las necesidades que desee satisfacer la empresa para alinearlos con sus proyecciones de venta y sus estrategias de marketing, esto puede ser útil para crear perfiles que detallen al cliente ideal, maximizar las oportunidades de que el público se convierta en cliente o consumidor, mejorar la imagen de la empresa y promover la lealtad con la misma.

Investopedia (2025) señala que para definir el mercado objetivo de un producto los investigadores se basan en encuestas de actividades, opinión e interés para definir el perfil psicográfico del cliente, es así que los dividen en 4 segmentos:

- Demográfico: Edad, ingresos, género, nivel educativo y ocupación.
- Geográfico: Preferencias de cada región.
- Psicográfico: Valores, intereses, actitudes y estilo de vida.
- Conductual: Decisiones de los clientes y consumidores.

### *1.3.3. Estrategias de logística y distribución internacional*

La logística y distribución internacional implica trasladar productos de un país a otro dado que abarca actividades de planificación, exportación e importación, control de productos y materiales, además, comprende funciones importantes en los procesos de embalaje y etiquetado, almacenamiento, desplazamiento a larga distancia e inspección de aduana (Admin, 2022).

Para Castellanos (2021) la logística es fundamental debido a la necesidad de optimizar la etapa de mercadeo y transporte al menor costo para mejorar el servicio de los clientes, es por ello que en las empresas es relevante implementar estrategias logísticas que permitan satisfacer la demanda de sus productos, las estrategias deben desarrollarse en cuatro actividades fundamentales que son:

- Nivel de inventario
- Transporte
- Procedimiento de pedido
- Gestión de inventarios

### *1.3.4. Costos de exportación*

Los costos de exportación son fundamentales en el comercio internacional, consisten en todos aquellos desembolsos de dinero relacionados con la actividad de traslado de la mercancía o producto de un país a otro, también pueden definirse como los costos que hacen referencia al valor que el productor, vendedor o exportador asigna a sus productos con la finalidad de recuperar la inversión realizada en el proceso para enviarlos al mercado extranjero, entre estos costos operativos se pueden considerar el transporte, embalaje, empaque e impuestos (Mundi.io, 2022).

De acuerdo con la Dirección de Integración y Facilitación (2019) Los costos logísticos de exportación en Ecuador comprenden:

- Costos del exportador: Valores de despacho de exportación, preparación de la mercancía y trámites previos al embarque.
- Costos navieros: Cantidades remuneradas a los agentes de carga de las navieras o de las compañías de transporte.
- Costos portuarios: Costos pagados a las terminales portuarias por servicios ofrecidos durante la recepción del contenedor.
- Otros costos: Demás valores que se consideran durante el proceso de exportación sujetos a un control aleatorio.

#### **1.4. Rentabilidad empresarial**

##### *1.4.1. Concepto de rentabilidad y su importancia*

La rentabilidad es un elemento esencial en la planificación de una empresa tanto económica como financieramente dado que es la capacidad que tiene una empresa para alcanzar beneficios superiores a los de su inversión inicial después de determinado periodo de tiempo, su importancia radica en el hecho de ser un indicador clave para determinar el éxito de la empresa y la toma de buenas decisiones (Raffino, 2025).

Córdova et al (2022) señala que la rentabilidad se puede dar de dos formas:

- Rentabilidad económica: Estudia los beneficios que la empresa alcanza a través de sus activos.
- Rentabilidad financiera: Contribuye a la comprensión de la productividad de los

capitales que se invirtieron por los propietarios en cierto tiempo, este medidor genera patrimonio para las empresas.

#### *1.4.2. Indicadores financieros aplicados a microempresas*

De acuerdo con Correa Soto et al (2021) los tres indicadores financieros fundamentales en las microempresas de Ecuador son

- **Liquidez:** Es la agilidad con la que se puede comprar o vender un activo dentro del mercado sin la necesidad de generar variaciones significativas en su valor, sirve para evaluar la salud financiera, el rendimiento del mercado y la factibilidad que tiene una inversión (Equipo Bajaj Broking, 2025).
- **Rentabilidad:** Facilidad de una empresa para alcanzar beneficios superiores a los de la inversión.
- **Endeudamiento:** En muchas de las ocasiones el endeudamiento puede ser una fuente de financiación para que las microempresas puedan iniciar sus actividades, esto implica a la adquisición de la obligación a pagar un préstamo o deuda a una tercera persona o entidad financiera (BBVA, 2024).

#### *1.4.3. Impacto de la exportación en la rentabilidad*

La Cambra de Comerç (2024) indica que la comercialización en otros países influye significativamente en la rentabilidad de una empresa, tanto en el presente como en el futuro. Al entrar en mercados más amplios y variados, las empresas son capaces de incrementar sus ventas, diversificar sus fuentes de ingreso y conseguir precios más favorables, lo que finalmente ayuda a mejorar sus márgenes de ganancia, esto también puede ayudar al sector empresarial a:

- Obtener nuevas oportunidades de mercado
- Aumentar la resistencia para superar crisis y reducir riesgos
- Crecimiento de la rentabilidad en las empresas
- Evolución del ámbito empresarial

#### *1.4.4. Estrategias para mejorar la rentabilidad a través de la internacionalización*

Para aumentar la rentabilidad mediante la expansión internacional, resulta esencial establecer una estrategia claramente estructurada según Shippingbo.com (2023) es necesario tener en cuenta los siguientes puntos:

- Adaptación al mercado: Es crucial adaptarse al mercado de destino para satisfacer sus expectativas y necesidades de modo que se incrementen las ventas.
- Gestionar los asuntos fiscales internacionales: Contar con conocimiento en este aspecto puede ser beneficioso para reducir inconvenientes en trámites y costos al momento de exportar.
- Garantizar la entrega de la mercancía: Gestionar bien la distribución del producto es esencial para llegar al destino sin complicaciones y para poder acceder a más clientes.

## **CAPÍTULO II. MARCO METODOLÓGICO**

En este capítulo se iniciará con la caracterización del objeto de estudio y posteriormente se detallará a fondo la metodología que se va a emplear durante el desarrollo de la investigación, para ello se procederá a explicar los enfoques, los tipos de investigación, las fuentes de información, las técnicas y herramientas, la unidad de investigación, el universo y la muestra de la investigación y la obtención de los datos, con el fin de garantizar que el presente trabajo tenga una estructura coherente, rigurosidad en su desarrollo y un sustento científico sólido que propicie resultados bien elaborados y confiables.

### **2.1. Caracterización del objeto de estudio**

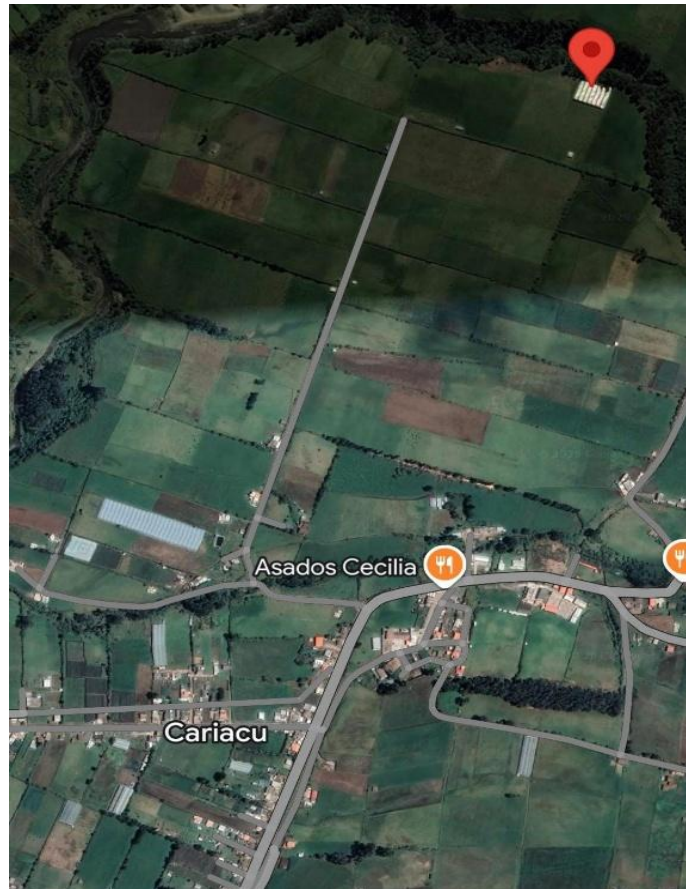
#### *2.1.1. Macro y micro localización del exportador*

Cariacu es una Comunidad Jurídica ubicada a 10km al norte de Cayambe y a 2888 m.s.n.m. de altura por lo general la comunidad es reconocida por sus cascadas como destino turístico y por realizar actividades agrícolas y ganaderas como principal fuente de ingresos, sin embargo, en los últimos años el sector florícola ha tomado fuerza y ha tenido un crecimiento considerable en la comunidad convirtiéndose en una de las principales fuentes de empleo de forma directa e indirecta (Pichinchaesturismo.com., 2023).

La florícola JOMLAT ROSES está ubicada en la provincia de Pichincha, parroquia Ayora, cantón Cayambe, comunidad Cariacu, específicamente en el sector San Carlos y cuenta con una extensión de 5 000 m<sup>2</sup>, a continuación, se presenta un mapa con la ubicación exacta del emprendimiento:

## Figura 1

### *Ubicación florícola JOMLAT ROSES*



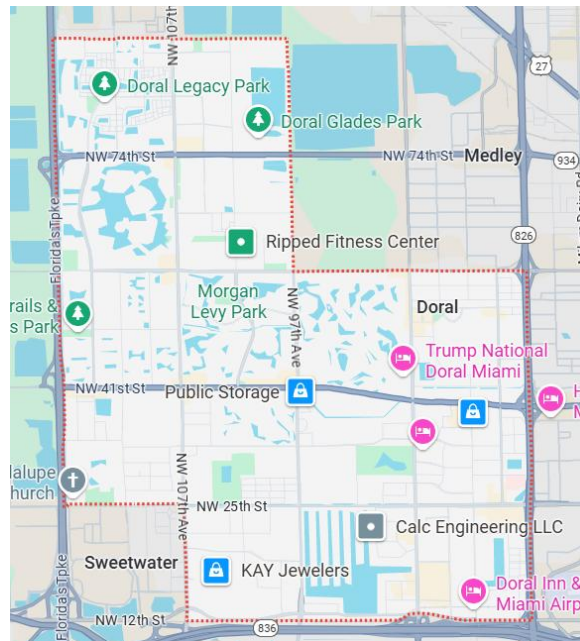
*Nota.* Referencia (Google Maps, 2025).

#### *2.1.2. Macro y micro localización del importador*

El mercado objetivo seleccionado para esta investigación es Miami – USA, específicamente la ciudad de Doral ubicada en el condado de Miami-Dade, de acuerdo con Beaconcouncil.com (2024) este condado tiene 2.7 millones de habitantes, por otro lado, el Directorio de floristerías.org (2025) señala que la ciudad de Doral cuenta con una población de 56,276 personas en un área de 14 millas cuadradas y tiene 88 floristerías.

## Figura 2

### Ubicación mercado objetivo Doral – Miami - USA



Nota. Referencia (Google Maps, 2025).

### 2.1.3. Historia de la empresa

JOMLAT ROSES es una microempresa florícola familiar que nace en 2019 en la comunidad de Cariacu, su nombre proviene de la unión de las siglas de los nombres de toda la familia fundadora (Jhojan, Oswaldo, Marisol, Lesly, Alejandro) unidos a la letra del apellido (Tabango), lo cual le da un valor sentimental para toda la familia, en sus inicios solo contaba con la producción de la variedad Explorer, con el paso del tiempo se incorporaron variedades como Mondial, Gotcha, Silantoi, Frutteto, Quicksand, Lola, Paloma, Bluez, Pandora y Candlelight, sin embargo, no todas las variedades pudieron sostenerse en el mercado por lo que fueron reemplazadas.

El dato principal con el que la microempresa cuenta para su correcto funcionamiento es el número de RUC: 1717428724001 a nombre de su propietario Manuel Oswaldo Tabango Ulcuango, quien acorde a las funciones delegadas realiza sus declaraciones

mensuales para cumplir con sus obligaciones como contribuyente.

#### *2.1.4. Cartera de productos*

Actualmente los productos que forman parte de la cartera de productos de la florícola JOMLAT ROSES con las siguientes variedades de rosas:

#### **Figura 3**

*Explorer*



*Nota.* Elaborado por la autora.

#### **Figura 4**

*Candlelight*



*Nota.* Elaborado por la autora.

**Figura 5**

*Silantoi*



*Nota.* Elaborado por la autora.

**Figura 6**

*Lola*



*Nota.* Elaborado por la autora.

## **Figura 7**

*Paloma*



*Nota.* Elaborado por la autora.

## **Figura 8**

*Pandora*



*Nota.* Elaborado por la autora.

## **Figura 9**

*Mondial*



*Nota.* Elaborado por la autora.

Las variedades presentadas anteriormente son las que la florícola produce actualmente y con las que cuenta para ofrecerlas al mercado seleccionado en diferentes tamaños, colores y de acuerdo a la temporada en la que se encuentren para satisfacer las necesidades del mercado.

### **2.2. Enfoque metodológico de la investigación**

Para la elaboración de esta investigación se ha determinado desarrollar un enfoque metodológico mixto considerando que se combina la investigación cualitativa y cuantitativa con la finalidad de alcanzar una visión más amplia y clara acerca de la probabilidad de exportar rosas de la microempresa JOMLAT ROSES hacia el mercado de Miami – USA para incrementar su rentabilidad.

La investigación cualitativa tiene el propósito de exponer la realidad como una situación que se modifica continuamente basándose en una serie de componentes que surgen después de la revisión de los antecedentes y los participantes conjuntamente con su entorno y desenvolvimiento dentro y fuera de él, recalando

que los resultados obtenidos a partir de este enfoque no son generalizables por lo que serán empleados únicamente para esta investigación (Calle, 2023).

En esta investigación, se empleará el enfoque cualitativo con el propósito de comprender el contexto organizacional de la microempresa y las características del mercado objetivo. Para ello, se realizarán entrevistas al propietario de la florícola, con el fin de identificar sus capacidades operativas y expectativas respecto al proceso de exportación. Asimismo, se incluirá la opinión de una experta en la comercialización de rosas para fortalecer el análisis desde una perspectiva técnica. Adicionalmente, se llevará a cabo una revisión de los requisitos legales, fitosanitarios y logísticos necesarios para la exportación de rosas al mercado de Miami, USA.

Desde la perspectiva cuantitativa se concibe a la realidad como un suceso objetivo y medible, cuya existencia se encuentra determinada por relaciones causa – efecto, bajo este concepto los acontecimientos pueden ser analizados de manera neutral y sus efectos tienen la posibilidad de generalizarse para situaciones similares si se mantienen en las mismas condiciones, sin considerar el contexto o los sujetos participantes como elementos centrales de análisis porque en este enfoque el mundo es visto como un conjunto de variables y se busca una relación estadística entre cada una de ellas (Calle, 2023).

Para la aplicación del enfoque cuantitativo en el presente trabajo, se emplearán encuestas estructuradas dirigidas a distribuidores y floristerías ubicadas en Doral, Miami, Estados Unidos. El objetivo es recopilar datos acerca de la frecuencia de compra de rosas, preferencias en cuanto tipo y color, la importancia que tiene la puntualidad y el solicitar muestras del producto dentro del mercado y la disposición de los compradores para establecer nuevas relaciones comerciales. A partir de esta

información, será posible definir la viabilidad del plan de exportación y proyectar su rentabilidad.

### **2.3. Tipos de investigación**

La investigación es un proceso que contempla actividades del ser humano que se encargan de obtener nuevos conocimientos, resolver interrogantes o corroborar los conocimientos ya existentes basándose en diferentes enfoques, técnicas y mecanismos mediante los cuales se puede recolectar y analizar datos para respaldar, proponer o verificar una hipótesis o idea a defender (Gayubas, 2025).

Para la elaboración de este trabajo se ha determinado emplear la investigación descriptiva y la analítica.

De acuerdo con Haro-Sarango et al (2024) la investigación descriptiva es aquella que “busca describir características de fenómenos o poblaciones, estableciendo asociaciones entre variables sin determinar causalidad” (p. 959). En el desarrollo de este trabajo se empleará este tipo de investigación para caracterizar las condiciones de la microempresa y de su mercado objetivo.

La investigación analítica consiste en emplear el pensamiento crítico, evaluar la información y los datos que se tiene de dos o más variables con el fin de determinar las causas y los procedimientos para generar soluciones a los fenómenos que se encuentren en el transcurso de la investigación (Ortega, s.f.). Por medio de este tipo de investigación se analizará la información recopilada a fin de precisar las causas de los problemas con la rentabilidad y establecer soluciones para mejorarla.

### **2.4. Fuentes de información**

Cruz-García (2019) señala que desde la antigüedad el hombre ha tenido la necesidad

de documentar información para crear registros bibliográficos, posteriormente la presencia de las Tecnologías de la Información y Comunicación TICs provocó que apareciera la clasificación de las fuentes, de la siguiente manera:

- Fuentes primarias: Son aquellas que han sido publicadas por primera vez y contienen datos e información original (encuestas, entrevistas).
- Fuentes secundarias: Son fuentes que incorporan información a raíz de reorganizar, analizar o extraer la información primaria (libros, revistas científicas, documentos oficiales, etc.).

Para desarrollar este trabajo se emplearán fuentes primarias y secundarias a fin de obtener información precisa y confiable, las fuentes primarias serán implementadas por medio de entrevistas y encuestas para recopilar datos originales acerca de la producción, expectativas y preferencias del mercado, mientras que, las fuentes secundarias serán utilizadas para analizar la información existente que permita sustentar el plan de exportación.

## **2.5. Instrumentos y herramientas de investigación**

En el desarrollo de este trabajo de investigación se emplearán encuestas y entrevistas para la recolección de datos específicos e información.

La encuesta es una herramienta empleada para la recolección de información de determinado grupo de personas en el transcurso de una investigación. De acuerdo con Medina et al (2023) “se trata de una herramienta versátil y accesible que permite a los investigadores obtener información sobre comportamientos, actitudes, opiniones y demografía de una población objetivo” (p. 23).

En la presente investigación la encuesta será empleada para conocer el mercado

objetivo, sus preferencias en cuanto a variedades de rosas, a estimar la demanda del producto a través de la frecuencia de compra, determinar la competencia y establecer la forma en la que el mercado ve el producto.

Según Medina et al (2023) “la entrevista es una técnica de investigación que involucra la interacción directa entre el entrevistador y el entrevistado con el objetivo de obtener información y opiniones detalladas sobre un tema específico” (p. 26). En el proceso de esta investigación se van a desarrollar dos entrevistas, la primera entrevista se va a utilizar para identificar las expectativas que la microempresa tiene con respecto al plan de exportación y la capacidad de exportación, mientras que la segunda será llevada a cabo para establecer el potencial que tiene en sector florícola dentro del mercado de destino y como se podría ingresar.

## **2.6. Unidad de análisis**

La unidad de análisis dentro de un proyecto de investigación también se la conoce como el objeto de investigación, es decir, el “qué” o el “quien” se tiene como finalidad estudiar, para ello se pueden emplear diversos instrumentos y herramientas de investigación como encuestas y entrevistas con el propósito de contribuir a la comprensión del tema y facilitar la elección de información para el desarrollo del proyecto (Dovetail.com, 2023).

En el desarrollo de este trabajo la unidad de análisis está conformada por los principales actores involucrados en el proceso de comercialización y consumo de rosas en el mercado de Doral, Miami, Estados Unidos. Por tanto, se han identificado como unidades de análisis a los distribuidores mayoristas, distribuidores minoristas y las floristerías locales, quienes son los encargados de adquirir y distribuir el producto. Estos participantes son esenciales para comprender tanto la dinámica comercial

como las preferencias y demandas específicas del mercado objetivo, permitiendo obtener información relevante que contribuya a evaluar la viabilidad del plan de exportación de rosas por parte de la microempresa JOMLAT ROSES.

## 2.7. Universo y muestra de la investigación

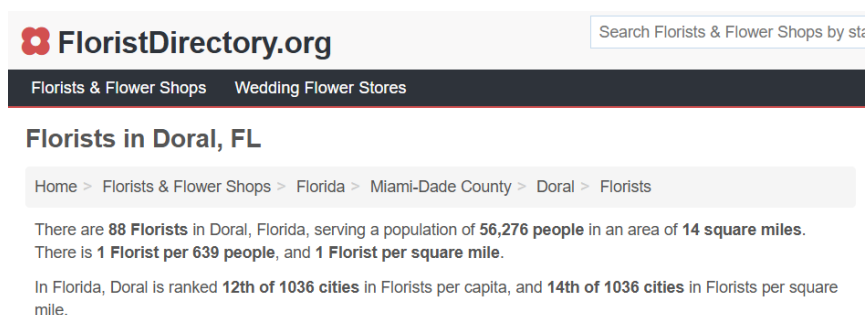
El universo de investigación está constituido por la población sujeta a estudio y análisis, mientras que la muestra es un subconjunto de la población que se debe seleccionar de acuerdo a determinadas características para obtener información válida, garantizar la calidad y credibilidad de los resultados (Cavada, 2019).

En la presente investigación el universo de la investigación está compuesto por los distribuidores y las floristerías ubicados en la ciudad de Miami, específicamente en zonas comerciales reconocidas por el comercio de flores, como Doral. Esta población representa el mercado potencial para la exportación de rosas y es fundamental para el análisis de demanda y aceptación del producto.

Para llevar a cabo este proceso se realizó un censo y se estableció que en la ciudad de Doral existen 88 floristerías incluidos los distribuidores mayoristas y distribuidores minoristas, tal como se puede evidenciar en la siguiente figura:

### Figura 10

#### *Censo en la ciudad de Doral*



Nota. Referencia: <https://www.floristdirectory.org/florists-in-doral-fl/>

El Directorio de floristas.org (2025) señala que en la ciudad de Doral ubicada en el condado Miami-Dade existen 88 floristerías en general (incluyendo distribuidores mayoristas y minoristas) las cuales satisfacen a una población de 56,276 habitantes de un área de 14 millas cuadradas. Por lo tanto, considerando el tamaño de la población se procederá a realizar las encuestas a las 88 floristerías existentes.

## **2.8. Obtención de datos**

La obtención de datos para esta investigación se realizará mediante métodos directos que permitan recolectar información de primera mano y actualizada. Se emplearán dos técnicas principales: las encuestas estructuradas aplicadas directamente a los distribuidores y floristerías de Miami, y las entrevistas semiestructuradas realizadas al propietario de JOMLAT ROSES y a una experta en comercialización de rosas.

Las encuestas permitirán captar datos cuantitativos sobre hábitos de compra, preferencias y condiciones comerciales del mercado, mientras que las entrevistas proporcionarán información cualitativa relevante para comprender el contexto interno de la microempresa y los aspectos técnicos del proceso de exportación. Esta combinación de métodos garantizará un levantamiento de datos integral, fiable y pertinente para la elaboración del plan de exportación.

## 2.9. Definición de las variables y su operacionalización

**Tabla 1**

*Operacionalización de las variables*

<b>Variables</b>	<b>Conceptualización</b>	<b>Dimensión</b>	<b>Indicador</b>
Plan de exportación	<p>El plan de exportación es un documento y una herramienta esencial para que una persona interesada en realizar una exportación conozca sus condiciones frente al mercado objetivo que desea alcanzar, esto también funciona para analizar los posibles riesgos en el país de origen y en el país de destino y con ello elaborar una mejor planificación para evitar inconvenientes a futuro (ConnectAmericas, s.f.).</p> <p>Para la microempresa JOMLAT ROSES, el plan de exportación representa una herramienta fundamental que, apoyada en el enfoque cuantitativo mediante encuestas o análisis de datos secundarios, permite obtener información objetiva y medible del mercado objetivo, así como identificar riesgos y oportunidades. Esto facilita una planificación basada en datos reales que contribuye a</p>	Económica	Costos del proceso de exportación
		Social	Empleos generados por el plan de exportación

mejorar la rentabilidad a través de una gestión alineada con las demandas y condiciones del mercado internacional.

Rentabilidad La rentabilidad es la aptitud de una inversión o de un proyecto para percibir ingresos beneficiándose de los recursos empleados o de la inversión realizada, esto es crucial para demostrar si un proyecto o inversión va por buen camino o no para determinar si es conveniente continuar o terminarlo (Sevilla-Arias, 2015). En el caso de la microempresa JOMLAT ROSES, la rentabilidad será el indicador clave para evaluar el impacto de la implementación de su plan de exportación.

Económica

Incremento de ingresos por ventas internacionales

Ambiental

Uso eficiente de recursos

*Nota. Elaborado por la autora.*

## **2.10. Validación por expertos**

Con el propósito de que esta investigación no solo beneficie al crecimiento e inserción internacional de la microempresa JOMLAT ROSES, sino que además permita brindar la oportunidad de fortalecer y expandir el producto ecuatoriano a otro mercado y que a futuro sirva como guía o fuente de información para las futuras generaciones; se ha llevado a cabo la validación de los instrumentos de investigación que se van a emplear en la elaboración del presente trabajo de titulación.

Los expertos seleccionados para realizar esta validación se han designado de forma cuidadosa en base a su amplia experiencia y el dominio en aspectos prácticos y teóricos fundamentales para respaldar que el trabajo de titulación proporciona un aporte sólido y significativo a la comunidad universitaria. En este sentido, a continuación, se dan a conocer los expertos que validaron los instrumentos de la investigación:

Msc. Erika Viviana Cabezas Tapia docente a tiempo completo de la Universidad de Otavalo y Coordinadora de la Carrera de Administración de Empresas. Se optó por aplicarle la validación de los instrumentos de validación porque su formación académica y experiencia permiten evaluar la claridad, coherencia y pertinencia de las preguntas garantizando que se encuentren alineadas con el tema y los objetivos de investigación, además, su conocimiento en el ámbito empresarial aporta criterios técnicos y críticos para asegurar que los instrumentos validados recopilen información relevante para la investigación.

De igual manera se aplicó la validación de los instrumentos al Msc. Lizandro Manuel Perugachi Limaico docente a tiempo completo de la Universidad de Otavalo considerando su preparación y experiencia en ámbitos contables ya que esto permite

evaluar la viabilidad financiera del proyecto y corroborar si existiría o no un incremento en la rentabilidad de la empresa, además, asegura que los instrumentos de investigación muestren proyecciones reales y coherentes.

Finalmente, se eligió al Msc. Edwin Johnatan Maji Caiño docente a tiempo completo de la Universidad de Otavalo y Coordinador de Vinculación de la Facultad de Ciencias Empresariales para validar los instrumentos de investigación debido a su extenso conocimiento en el ámbito del comercio exterior lo cual asegura la rigurosidad y el alineamiento de los métodos empleados y a su vez, verifica la calidad de la información que se va a recaudar para la elaboración del proyecto.

## **2.11. Presentación de resultados**

*Resultados Cualitativos:*

### **Reclutamiento:**

Para la recopilación de datos se ha realizado dos entrevistas semiestructuradas, una dirigida al personal de la florícola JOMLAT ROSES para conocer las expectativas de la florícola, su experiencia en el sector y la capacidad de producción con la que cuenta en cada una las variedades que cultiva y la otra enfocada en una experta conocedora del tema con la finalidad de recopilar datos e información relevante acerca del mercado para llevar a cabo este plan de exportación.

### **Resultados Entrevista 1 (Personal de la florícola)**

En base a la información recopilada en la primera entrevista realizada al personal de la empresa se establece que actualmente la florícola lleva funcionando 6 años hasta el momento tampoco cuenta con canales de distribución directos al consumidor final, pero cuenta con 7 variedades de rosas para la exportación en distintos volúmenes, a

continuación, se detalla cada variedad con su producción estimada mensualmente:

- Explorer aproximadamente 14000 tallos al mes
- Mondial aproximadamente 3800 tallos al mes
- Lola aproximadamente 3600 tallos al mes
- Paloma aproximadamente 3400 tallos al mes
- Pandora aproximadamente 3100 tallos al mes
- Candlelight aproximadamente 2500 tallos al mes
- Silantoi aproximadamente 2000 tallos al mes

Además, se pudo identificar que la florícola dispone de personal con amplia experiencia en las áreas de cultivo y fumigación por lo que se puede asegurar que la producción tendrá buena presentación y calidad para que en el caso de que la exportación resulte viable puedan establecer una planta de postcosecha y ofrecer un buen producto al mercado de destino.

Por otra parte, el propietario de la florícola considera que Miami es un buen mercado para ingresar inicialmente con sus rosas debido a que este mercado consume frecuentemente rosas ecuatorianas porque considera que tienen mejor calidad, tamaño y durabilidad frente a las rosas de la competencia.

Finalmente, se recaba que para la florícola un plan de exportación es un factor clave para su crecimiento ya que al exportar directamente esperan vender sus rosas a un mejor precio y con ese capital seguirse ampliando para generar más empleo a la comunidad a la que pertenecen.

## **Resultados Entrevista 2 (Experta)**

En la entrevista realizada a la experta en comercialización de rosas se determinó que el sector florícola tiene un gran potencial para ingresar al mercado internacional

gracias a que las rosas ecuatorianas destacan por su tamaño, calidad y duración debido a que la producción de rosas en Ecuador se ve beneficiada por la buena ubicación geográfica, la altitud y las condiciones climáticas que existen especialmente en la región interandina.

La experta también mencionó que existen desafíos que el sector y la florícola pueden presentar para realizar una exportación directa, entre ellos están: costos logísticos en el transporte aéreo, falta de conocimiento sobre procedimientos aduaneros y normas fitosanitarias, dificultades para cumplir con las certificaciones requeridas en los mercados de destino, problemas de financiamiento y escasa experiencia en temas de comercio, negociación y marketing.

Por otra parte, recalcó aspectos claves para ingresar al mercado de destino seleccionado, ella añade que para ingresar al mercado es esencial conocer el perfil del consumidor, establecer alianzas locales, garantizar un producto fresco y en el momento exacto y finalmente cumplir con los requisitos nacionales e internacionales ya que a nivel nacional antes de que el producto salga debe contar con el certificado de calidad emitido por Agrocalidad, contar con documento de acompañamiento y soporte, estar registrado en el ECUAPASS y tener una logística con cadena de frío ideal para trasladar el producto.

Adicionalmente, proporcionó información acerca de instituciones nacionales que pueden asesorar y brindar apoyo técnico a empresas y microempresas que deseen exportar de manera directa, entre estas instituciones están: PRO ECUADOR, Agrocalidad y el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca.

Finalmente, señaló que una microempresa puede mejorar su rentabilidad a través de una exportación directa, pero puede presentar obstáculos en el transcurso y

recomendó gestionar bien los costos para optimizar los costos operativos sin afectar la calidad del producto, negociar con el transporte aéreo, diversificar clientes y canales de venta, mantener controles estrictos de la calidad de las rosas para no tener pérdidas por devoluciones o rechazos del producto y por último invertir en tecnología para mejorar los procesos.

### Resultados Cuantitativos

#### Reclutamiento:

Los datos cuantitativos de este trabajo de investigación fueron recolectados por medio de la aplicación de encuestas al mercado objetivo de la ciudad de Doral ubicada en el condado de Miami-Dade, dichas encuestas fueron realizar vía online en base a la población que se identificó.

### Resultados y análisis de datos

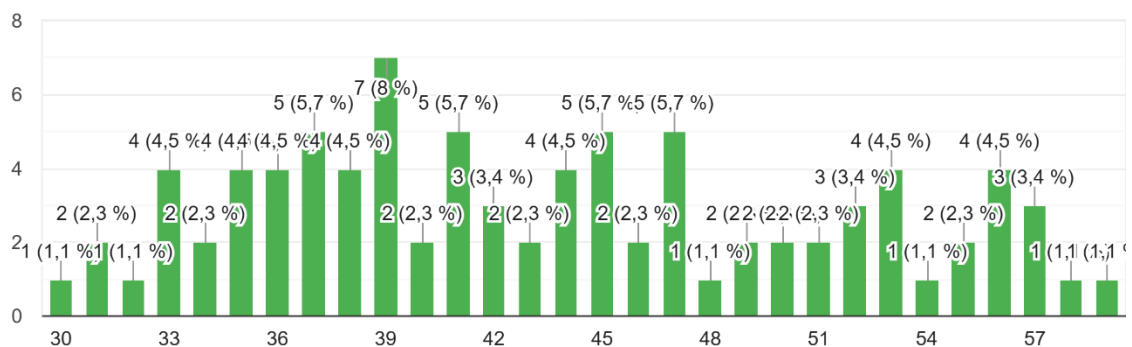
#### Datos Generales

#### Figura 11

#### Edad de las personas encuestadas

Age (the answer must be given in numbers)

88 respuestas

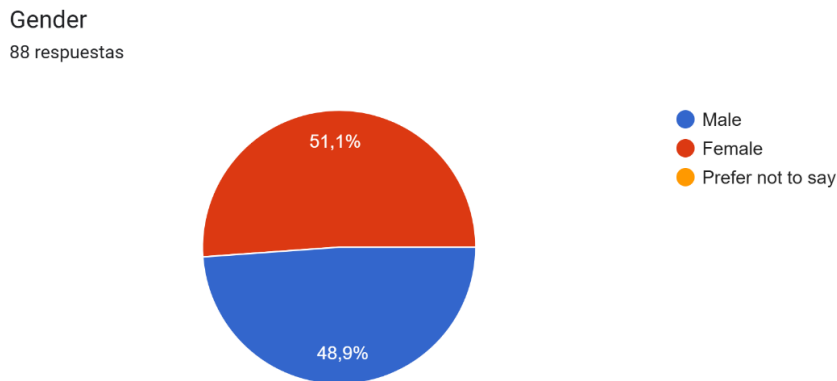


Nota. Elaborado por la autora.

El gráfico muestra que entre las 88 personas encuestadas el rango de edad fue de 30 a 59 años.

## Figura 12

### *Género de las personas encuestadas*



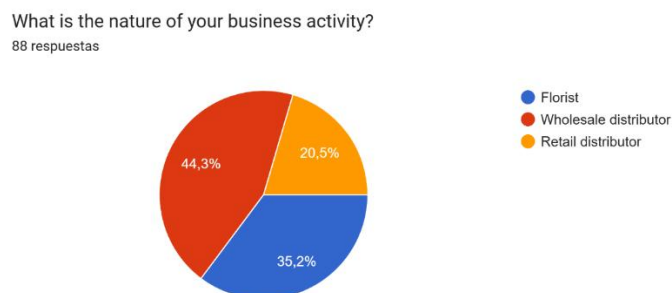
*Nota.* Elaborado por la autora.

En la imagen se puede evidenciar que del total de encuestados el 51.1% son de género femenino y el 48.9% pertenecen al género masculino.

## Preguntas

## Figura 13

### *Pregunta 1. ¿Cuál es la naturaleza de su actividad comercial?*

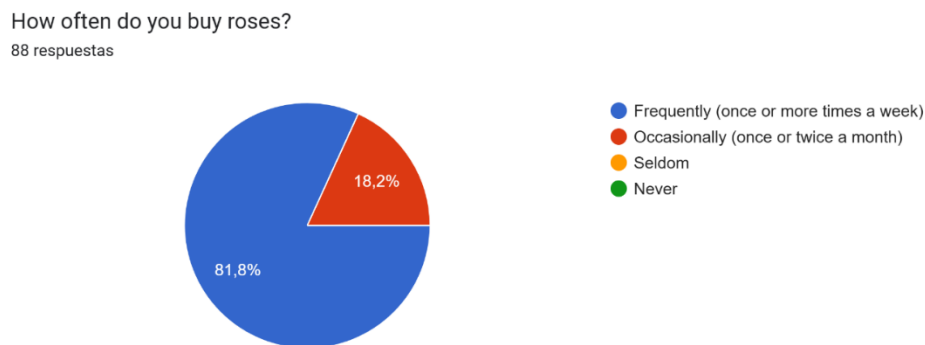


*Nota.* Elaborado por la autora.

Los datos recolectados reflejan que la mayoría de encuestados son distribuidores mayoristas con un 44.3%, en segundo lugar, están las floristerías con un 35.2% y por último, están los distribuidores minoristas con un 20.5%.

## Figura 14

Pregunta 2. ¿Con qué frecuencia compra rosas?

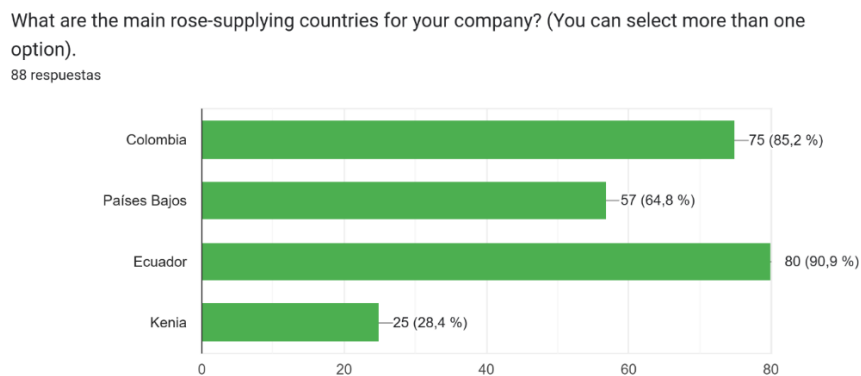


Nota. Elaborado por la autora.

La pregunta 2 da a conocer que del total de encuestados la mayoría (81.8%) compra rosas de manera frecuente lo cual es beneficioso para la investigación porque significa que hay acogida del producto en el mercado de destino.

## Figura 15

Pregunta 3. ¿Cuáles son los principales países proveedores de rosas para su empresa?

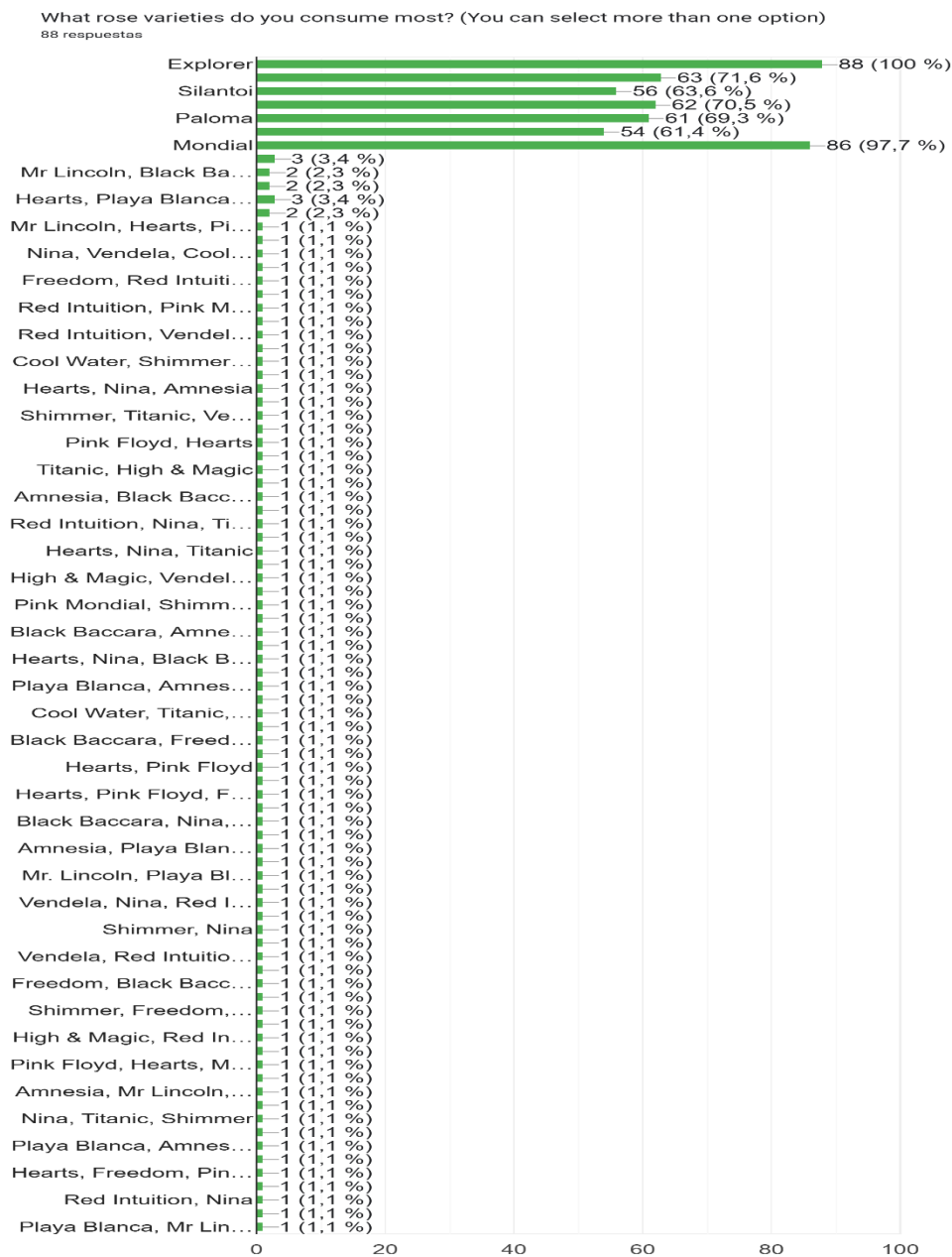


Nota. Elaborado por la autora.

El gráfico de la pregunta 3 indica que los principales proveedores de rosas hacia el país de destino son Ecuador, Colombia, Países Bajos y Kenia, de los cuales sobresalen Ecuador y Colombia por lo tanto se identifica a Colombia como competencia principal en el mercado.

**Figura 16**

*Pregunta 4. ¿Qué variedades de rosas consume más?*



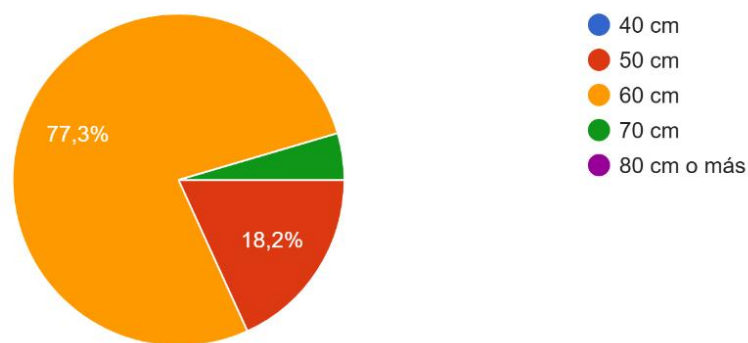
Nota. Elaborado por la autora.

Con la pregunta 4 se pudo identificar que las variedades presentadas por parte de la florícola tienen amplia acogida en el mercado, sin embargo, también existen otras variedades que son demandas como: Mr. Lincoln, Hearts, Red Intuition, Nina, High & Magic, entre otras, motivo por el cual la florícola deberá considerar cultivar esas variedades o adquirirlas por medio de proveedores nacionales para satisfacer al mercado de destino.

### Figura 17

Pregunta 5. ¿Qué longitud de tallo prefiere su empresa al momento de adquirir rosas?

What stem length does your company prefer when purchasing roses?  
88 respuestas



Nota. Elaborado por la autora.

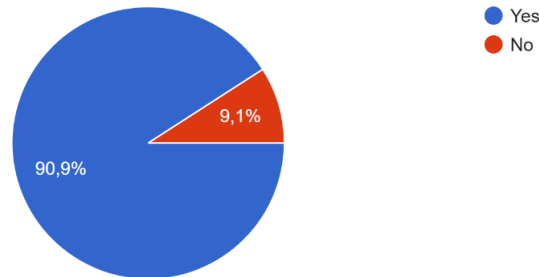
De acuerdo a los resultados obtenidos con la pregunta 5 se determina que el 77.3% de los encuestados prefieren trabajar con tallos de 60cm como base, el 18.2% acepta la medida de 50cm como base y el resto opta por tener como base los 70cm por lo que al momento de procesar la flor se deberá considerar esas medidas.

## Figura 18

### Pregunta 6. ¿Conoce las rosas ecuatorianas?

Do you know Ecuadorian roses?

88 respuestas



Nota. Elaborado por la autora.

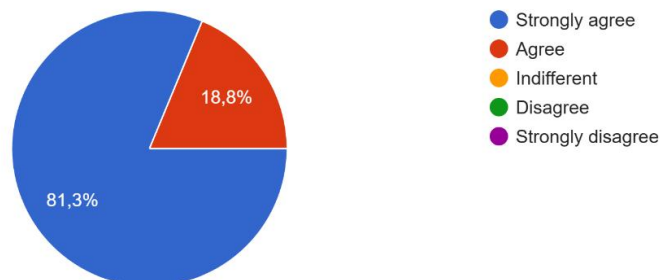
En la pregunta 6 se especifica que el 90.9% de los encuestados conocen las rosas ecuatorianas y solo un 9.1% no lo hacen, por tanto, las dos siguientes preguntas serán contestadas solo por el porcentaje de encuestados que conocen a las rosas ecuatorianas.

## Figura 19

### Pregunta 7. A su consideración, las rosas ecuatorianas tienen alta calidad y buena duración

In your opinion, are Ecuadorian roses of high quality and long-lasting?

80 respuestas



Nota. Elaborado por la autora.

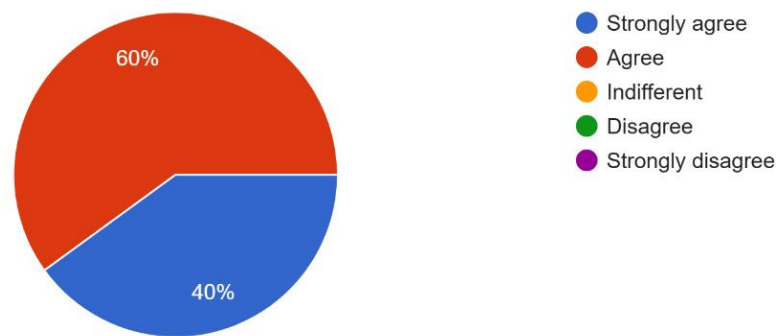
Para proceder a responder esta pregunta era esencial conocer las rosas ecuatorianas es por ello que solo el 90.9% de los encuestados la respondieron, de esta población de determina que un 81.3% está totalmente de acuerdo en que las rosas ecuatorianas tienen alta calidad y buena duración y un 18.8% están de acuerdo con lo establecido en la pregunta.

## Figura 20

*Pregunta 8. Estaría dispuesto/a a comprar rosas provenientes de Ecuador*

Would you be willing to buy roses from Ecuador?

80 respuestas



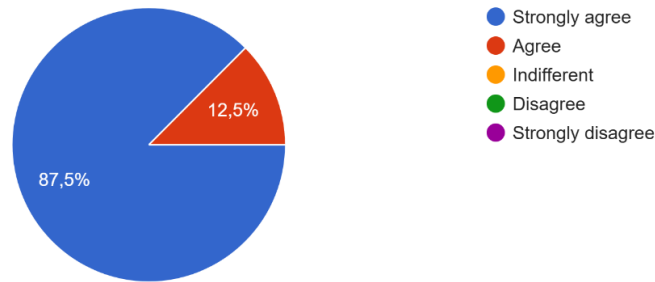
*Nota.* Elaborado por la autora.

Del total de encuestados un 40% está totalmente de acuerdo en comprar rosas provenientes de Ecuador y un 60% está de acuerdo de modo que se establece que las rosas si tienen y van a tener acogida en el mercado seleccionado como destino.

## Figura 21

*Pregunta 9. Cree usted que la puntualidad en la entrega es importante para comprar rosas importadas*

Do you think punctuality in delivery is important when buying imported roses?  
88 respuestas



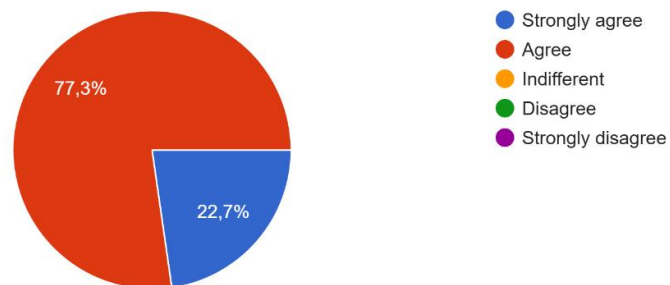
*Nota.* Elaborado por la autora.

Los valores registrados en la investigación revelan que para el 87.5% de la población la puntualidad en el tiempo de entrega es totalmente importante debido a que garantiza que las rosas lleguen frescas, en buen estado y a tiempo para el momento en que se necesitan.

## Figura 22

*Pregunta 10. Considera positiva la entrada de nuevos proveedores de rosas en Miami*

Do you consider the entry of new rose suppliers in Miami to be positive?  
88 respuestas



*Nota.* Elaborado por la autora.

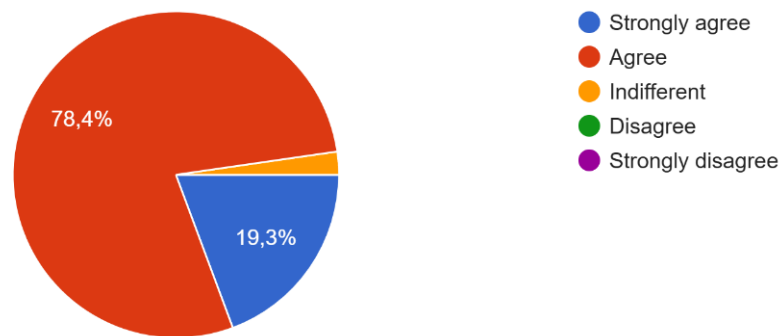
El 77.3% de los encuestados está de acuerdo con que la entrada de nuevos proveedores a Miami es positiva y el 22.7% esta totalmente de acuerdo, es así que en esta pregunta se concluye que la entrada de nuevos proveedores es aceptada positivamente por el mercado de destino.

### Figura 23

*Pregunta 11. Consideraría establecer relaciones comerciales con nuevas microempresas florícolas ecuatorianas*

Would you consider establishing business relationships with new Ecuadorian flower microenterprises?

88 respuestas

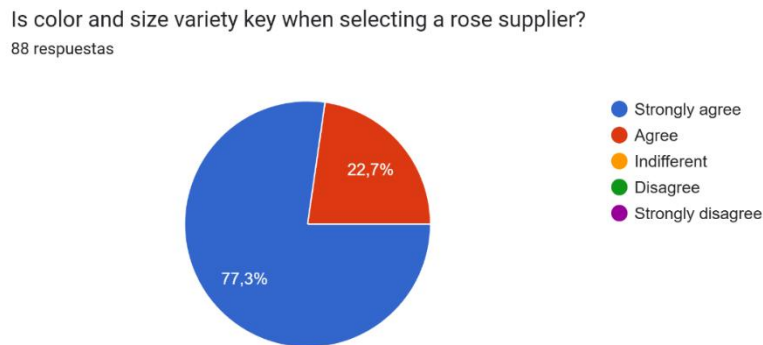


*Nota.* Elaborado por la autora.

La pregunta 11 revela que gran parte de los encuestados (78.4%) están de acuerdo y el 19.3% están totalmente de acuerdo en establecer relaciones comerciales con nuevas microempresas florícolas ecuatorianas y para el resto de encuestados le es indiferente.

## Figura 24

*Pregunta 12. La variedad de colores y tamaños es clave al seleccionar un proveedor de rosas*

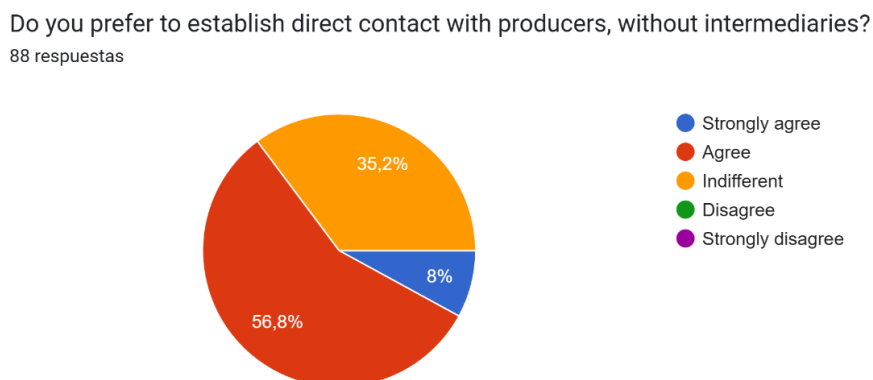


*Nota.* Elaborado por la autora.

Los datos obtenidos en la pregunta 12 indican que el 77.3% de los encuestados están totalmente de acuerdo en que la variedad de colores y tamaños es clave para seleccionar un nuevo proveedor de rosas y el 22, 7% están de acuerdo por lo que la florícola debe ampliar la variedad de rosas que cultiva para tener mayor acogida en el mercado.

## Figura 25

*Pregunta 13. Prefiere establecer contacto directo con productores, sin intermediarios*



*Nota.* Elaborado por la autora.

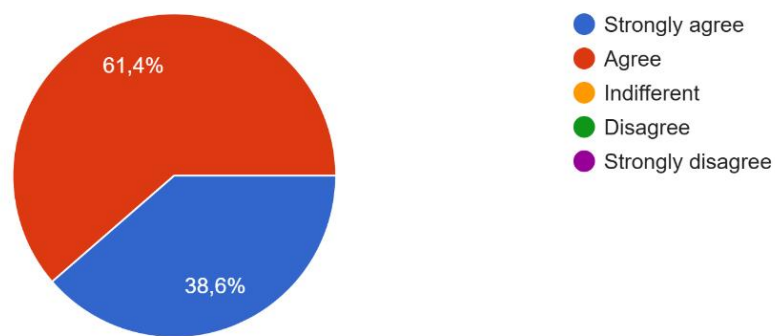
Los valores registrados en esta pregunta revelan que el 56.8% está de acuerdo en establecer contacto directo con los productores, el 8% está totalmente de acuerdo y para el 35.2% le es indiferente el establecimiento del contacto directo por lo que se podría suponer que tiene algo de inclinación con establecer contacto con los intermediarios.

## Figura 26

*Pregunta 14. Considera que las certificaciones de calidad son importantes*

Do you think quality certifications are important?

88 respuestas



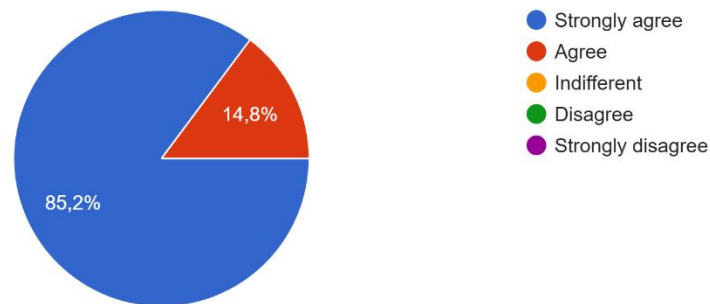
*Nota.* Elaborado por la autora.

En la pregunta 14 se refleja que las certificaciones de calidad son importantes por lo que la microempresa tiene que contar con todas las certificaciones sanitarias necesarias para mantener rosas de calidad para poder exportarlas.

## Figura 27

*Pregunta 15. Considera esencial solicitar una muestra para evaluar un nuevo proveedor de rosas*

Do you consider it essential to request a sample to evaluate a new rose supplier?  
88 respuestas



*Nota.* Elaborado por la autora.

En la última pregunta la mayoría de los encuestados están totalmente de acuerdo en solicitar una muestra para poder evaluar un nuevo proveedor de rosas motivo por el cual la florícola deberá contar con productos de alta calidad para ser aceptados en el mercado y ser capaz de asegurar clientes fijos.

### 2.12. Software estadístico empleado

Para la obtención y recolección de datos de esta investigación se empleó el software estadístico denominado Formularios de Google o Google Forms en vista de que esta es una herramienta muy flexible ofrecida por Google que permite recolectar y organizar los datos de forma eficiente, por medio de este recurso se creó el formulario de la encuesta, se lo personalizó y posteriormente se envió el link a los encuestadores para que la información recolectada quede registrada y facilite la tabulación de los mismos.

## **CAPÍTULO III. PROPUESTA: PLAN DE EXPORTACIÓN DE ROSAS HACIA MIAMI – USA PARA EL INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD, MICROEMPRESA JOMLAT ROSES, AÑO 2025**

### **3.1. Resumen ejecutivo**

Objetivo: Exportar rosas hacia Miami – USA para el incremento de la rentabilidad de la microempresa JOMLAT ROSES

Microempresa Exportadora: JOMLAT ROSES

Ubicación: Cariacu, Pichincha, Ecuador

Período: 2025

Producto a exportar: Rosas

País de Origen: Ecuador

### **3.2. Situación actual interna**

#### *3.2.1. Descripción del Mercado*

Ecuador es considerado el tercer país que más produce y exporta flores a nivel mundial cubriendo la demanda internacional del producto. Cayambe es una de las ciudades ubicadas en la región Sierra exactamente en la provincia Pichincha, en la actualidad este cantón se destaca a nivel nacional por la producción y comercialización del sector florícola, el cual se beneficia por tener excelentes condiciones climáticas y por su buena ubicación geográfica para la producción de distintas variedades de rosas (Díaz-Gispert et al., 2022).

El mercado cayambeño también es reconocido por actividades agrícolas, ganaderas, sus diversos emprendimientos y su producción de bizcochos, queso de hoja y manjar

de leche, sin embargo, en el presente el sector florícola es el que proporciona más fuentes de empleo y se ha extendido a las comunidades cercanas del cantón, una de ellas es Cariacu, una Comunidad Jurídica ubicada al norte de esta ciudad en donde se encuentra situada la microempresa florícola objeto de estudio.

### *3.2.2. Ficha técnica del producto*

El producto que se ha seleccionada para el desarrollo de este plan de exportación son las rosas frescas en distintas variedades, mismas que son producidas y cultivadas por la microempresa florícola JOMLAT ROSES. La producción y el cultivo de estas rosas son realizados cuidadosamente por personal con amplia experiencia en las actividades necesarias para la producción y así proporcionar una rosa de calidad a la planta de postcosecha a la que actualmente entrega y posteriormente para llegar al mercado internacional.

En el *Anexo 3*, se puede evidenciar la ficha técnica del producto, en el cual se da a conocer las generalidades del producto y sus características, así como también el flujo de procesos para la producción de rosas.

### *3.2.3. Situación Financiera - Fuentes de Financiamiento*

La microempresa JOMLAT ROSES inició sus actividades por medio de financiamiento otorgado por entidades bancarias ya que estos préstamos permitieron cubrir los costos iniciales de operación en lo que las rosas comenzaban su producción, actualmente la florícola continúa cumpliendo con dichas obligaciones financieras de forma regular puesto que esta forma de apalancamiento ha permitido a la microempresa sostenerse y crecer progresivamente.

### *3.2.4. Capacidad de producción*

La capacidad productiva de la florícola con relación a la producción y el cultivo de sus

rosas es de 32149 tallos mensuales aproximadamente, estos pueden variar más en la temporada de San Valentín debido a que se realizan pinches para incrementar la producción considerablemente y obtener beneficios en esa temporada teniendo en cuenta que los precios se elevan.

### 3.2.5. Costos de Producción y de Exportación

Los costos de producción incluyen la materia prima, la mano de obra y los costos indirectos para la producción:

**Tabla 2**

#### *Costos de producción*

<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN MENSUAL</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Unidades de producción</b>	<b>Valor total</b>	<b>Valor por pieza</b>
<b>Materia Prima</b>	<b>32149</b>	<b>1100</b>	<b>0.03</b>
Variedades			
Explorer	13657	467.28	0.03
Mondial	3762	128.72	0.03
Lola	3631	124.24	0.03
Paloma	3428	117.29	0.03
Pandora	3105	106.24	0.03
Candlelight	2528	86.50	0.03
Silantoi	2038	69.73	0.03
<b>Mano de obra</b>			
Mano de obra	32149	1000	0.03
<b>Total por unidad</b>			<b>0.07</b>
Costos Indirectos			
Transporte	32149	300	0.01
Alimentación	32149	300	0.01
<b>Total por unidad</b>			<b>0.02</b>
<b>COSTO TOTAL POR UNIDAD</b>			<b>0.08</b>
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN TOTAL</b>			<b>2700.00</b>
<b>PORCENTAJE DE RENTABILIDAD ACTUAL (125%)</b>			<b>0.18</b>
<b>VENTA TOTAL</b>			<b>5786.82</b>
<b>MARGEN DE GANANCIA</b>			<b>3086.82</b>

Nota. Elaborado por la autora.

**Tabla 3***Costos de Exportación*

COSTOS DE EXPORTACIÓN			
Descripción	Unidades de producción	Valor total	Valor por pieza
Empaque (Cartón, funda, plástico y etiquetas)	32149	600.00	0.02
Mano de obra	32149	475.00	0.01
Transporte aeropuerto	32149	175.00	0.01
Certificado fitosanitario	32149	50.00	0.002
Honorarios agente de aduana	32149	100.00	0.003
Documentos de acompañamiento y soporte	32149	75.00	0.002
Flete aéreo	32149	1577.10	0.05
<b>Total por unidad</b>			<b>0.09</b>
<b>Producción por unidad</b>			<b>0.08</b>
<b>Costo de exportación por unidad</b>			<b>0.17</b>
<b>Costo de exportación Total</b>	<b>32149</b>		<b>5624.02</b>
<b>Porcentaje de rentabilidad 1 (76.47%)</b>			<b>0.30</b>
<b>TOTAL</b>			<b>9644.70</b>
<b>Porcentaje de rentabilidad 2 (105.88%)</b>			<b>0.35</b>
<b>TOTAL</b>			<b>11252.15</b>

*Nota. Elaborado por la autora.*

### 3.2.6. Rentabilidad

En una empresa la rentabilidad es un factor muy importante que se debe considerar para tener buena salud financiera dado que esto permite conocer los beneficios que se generan con relación a sus costos de producción, evaluar la rentabilidad dentro de la microempresa puede ayudar a establecer factores que optimicen las operaciones para posteriormente obtener un crecimiento sólido y sostenible.

En la situación actual la microempresa comercializa sus rosas a través de terceros intermediarios debido a que venden sus rosas a una planta de post cosecha que se encarga de la comercialización internacional, estos intermediarios pagan un precio unitario de \$0.18 por tallo. A continuación, se procede a elaborar los cálculos para conocer la rentabilidad correspondiente:

**Rentabilidad actual % = (Precio de venta – Costo Total / Costo Total) \* 100**

**Rentabilidad actual % = (0.18 – 0.08 / 0.08) \* 100**

**Rentabilidad actual % = 125%**

El costo total por tallo según los costos de producción calculados es de \$0.08, por lo tanto, la rentabilidad obtenida bajo este esquema es de 125%, que a pesar de ser alta es limitada en cuanto a ingresos netos dado que la ganancia es de apenas \$0.10.

Por otra parte, al realizar la exportación directa, la microempresa eliminaría a los intermediarios, permitiéndose acceder a precios de venta internacional más competitivos, estimados entre \$0.30 para tallos de 60cm y de \$0.35 para tallos de 70cm en adelante. Para realizar el cálculo de la rentabilidad se procederá a usar como costo total los costos calculados de producción más los costos de exportación dando un estimado de \$0.17 por tallo.

*1. Si el precio es de \$0.30*

**Rentabilidad 1 proyectada % = (Precio de venta – Costo Total / Costo Total) \* 100**

**Rentabilidad 1 proyectada % = (0.30 – 0.17 / 0.17) \* 100**

**Rentabilidad 1 proyectada % = 76.47%**

*2. Si el precio es de \$0.35*

**Rentabilidad 2 proyectada % = (Precio de venta – Costo Total / Costo Total) \* 100**

**Rentabilidad 2 proyectada % = (0.35 – 0.17 / 0.17) \* 100**

**Rentabilidad 2 proyectada % = 105.88%**

Teniendo en cuenta que el costo de exportación es de \$0.17 aproximadamente, en el primer caso se puede evidenciar que la rentabilidad que se obtendrá es de 76.47% y en el segundo caso se establece que la rentabilidad a alcanzar es de 105.88%.

De acuerdo a los porcentajes obtenidos anteriormente se puede determinar que el porcentaje de la rentabilidad actual es más alto (125%), sin embargo, es importante considerar que la ganancia es de \$0.10 por tallo, mientras que la exportación directa permite obtener mayores ingresos netos por unidad puesto que la ganancia al vender a \$0.30 es de \$0.13 por tallo y al vender a \$0.35 se obtiene una ganancia de \$0.18 por tallo.

## Figura 28

### Comparación de márgenes de rentabilidad

Costo de Producción Actual	Venta total actual	Margen de ganancia actual	
2700.00	5786.82	3086.82	
Costo de Exportación	Venta total exportación	Rentabilidad proyectada 1	Incremento proyectado 1
5624.02	9644.70	4020.68	933.86
Costo de Exportación	Venta total exportación	Rentabilidad proyectada 2	Incremento proyectado 2
5624.02	11252.15	5628.13	2541.31

Nota. Elaborado por la autora.

Al realizar la comparación en cifras se puede evidenciar que si existirá un incremento de la rentabilidad de la microempresa JOMLAT ROSES al realizar una exportación directa, puesto que se accede a un precio de venta más alto, si el precio es de 0.30, el incremento será de 933.86 dólares americanos y si el precio es de 0.35 el incremento será de 2541.31 dólares americanos.

### 3.3. Situación actual externa

#### 3.3.1. Descripción del Mercado

Doral, ubicado en el condado de Miami-Dade es una ciudad con gran potencial para

exportaciones del sector florícola debido a que se encuentra cerca del aeropuerto, lo cual hace que las rosas lleguen de forma más rápida al lugar de destino y desde ahí los distribuidores mayoristas, minoristas y floristerías pueden distribuir su producto a otras tiendas cercanas o a su vez a los consumidores finales.

### *3.3.2. Competencia*

En las encuestas realizadas se pudo evidenciar que en el mercado de Doral, Miami existen 3 competidores directos para las rosas ecuatorianas, estos son Colombia, Países Bajos y Kenia, estos países presentan alta producción de rosas, sin embargo, las rosas de Ecuador tienen una ventaja competitiva frente a estos países porque sus rosas tienen mejor presentación en cuanto a tallo y botón por las condiciones favorables que presenta el país para su cultivo.

### *3.3.3 Demanda*

En base a la información que se obtuvo luego de realizar las encuestas se puede determinar que la demanda de rosas en el mercado objetivo es alta puesto que los valores registrados demostraron que la mayoría de importadores de rosas en la ciudad de Doral compran rosas frecuentemente, es decir, entre 1 o dos veces por semana por lo que el producto puede ser aceptado favorablemente en el mercado de destino.

Dentro de este contexto, también es importante recalcar que la compra de rosas puede variar en ciertas temporadas, por ejemplo, en los meses de enero y febrero la demanda de rosas es superior por temporada de San Valentín americano y San Valentín ruso, mientras que, en los meses de junio y julio la venta puede verse afectada debido a que el consumo de rosas disminuye en esa temporada, especialmente en colores rojos.

### **3.4. Logística y transporte**

#### *3.4.1 Incoterms 2020*

Los incoterms 2020 son términos de negociación muy útiles al momento de determinar las responsabilidades que tienen el importador y el exportador en el transcurso de la operación comercial.

En el trabajo de investigación que se está llevando a cabo se prevé usar el transporte aéreo con el Incoterm CPT, de modo que, el exportador asume los costos del transporte principal hasta el lugar de destino, en este caso hasta el aeropuerto en Doral, mientras que, el importador asume el riesgo de la mercancía una vez que esta ha sido entregada al primer transportista y se encarga de los gastos de desaduanización en destino, impuestos y transporte interno en Doral, Miami, Estados Unidos.

#### *3.4.2. Clasificación Arancelaria*

La partida arancelaria se puede entender como la lista de mercancías codificadas numéricamente de forma sistemática acorde a distintas especificaciones con el fin de fijar aranceles a las operaciones de comercio exterior.

El código arancelario que le corresponde al producto que se va a exportar en este trabajo es 0603.11.00.00. correspondiente a "Rosas". A continuación, se puede observar cómo se encuentra ubicado el producto en el arancel del Ecuador:

## Figura 29

### Clasificación arancelaria del producto

06.03	<b>Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma.</b>		
	- Frescos:		
0603.11.00.00	-- Rosas	u	20

Nota. Referencia (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2025)

#### 3.4.3. Régimen Aduanero

Para la exportación de rosas hacia Doral, Miami, Estados Unidos, se empleará el Régimen 40 (Exportación Definitiva) considerando que las rosas tienen un fin comercial en el país de destino lo cual implica que luego de ser exportadas no retornarán, estarán sujetas a la normativa de las aduanas de Doral y deberán cumplir con los requisitos y regulaciones del mercado al que ingresa.

#### 3.4.4. Documentos de exportación

Para esta exportación es necesario contar una serie de documentos, entre ellos están:

- Factura Comercial

## Figura 30

### Factura comercial

#### FACTURA COMERCIAL DE EXPORTACIÓN

<b>JOMLAT ROSES</b> DIRECCIÓN: CARIACU, SECTOR SANCARLOS TEEF: 593 985 618 223	<b>RUC. 1717428724001</b> RAZÓN SOCIAL: MANUEL OSWALDO TABANGO ULCUANGO FACTURA N°: 001-001-000000001
--	---

FECHA / DATE: 03 DE AGOSTO DE 2025	
RUC: (DESTINATARIO)	
NOMBRE / NAME: (DESTINATARIO)	
DIRECCIÓN / ADDRESS:	TELF:
PAÍS / COUNTRY:	CIUDAD / CITY
TIPO DE OPERACIÓN: EXPORTACIÓN	

VIA DE EMBARQUE: AÉREA	EMBALAJE: CAJAS DE CARTÓN
LUGAR DE EMBARQUE:	N° CAJAS: 129
LUGAR DE DESTINO:	PESO: 838,5 KG
PAÍS DE ORIGEN:	INCOTERM: CPT
FORMA DE PAGO:	

NANDINA	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNIT.	VALOR TOTAL
0603.11.00.00	ROSAS FRESCAS (VARIETADES MIXTAS)	32149	0.30	9 644.70
			VALOR TOTAL	9 644.70

FIRMA AUTORIZADA				
------------------	--	--	--	--

Nota. Elaborado por la autora

- Certificados Fitosanitarios

Actualmente la empresa cuenta con los siguientes certificados.

## Figura 31

### Certificación del protocolo para el control obligatorio de ácaros



**Oficio Nro. AGR-AGC/Z2/PICHINCHA-2025-001267-OF**

**Quito, D.M., 11 de abril de 2025**

**Asunto:** DDAT04-OTC04-UDATSVC04-2025-00362: Cumplimiento del "Protocolo para certificación de lugares de producción y/o centros de procesamiento de rosas de exportación para el control de ácaros en Ecuador"

Señor  
Manuel Oswaldo Tabango Ulcuango  
**GOBIERNO COMUNITARIO "CARIACU"**  
En su Despacho

De mi consideración:

En respuesta a la solicitud ingresada en el sistema institucional de la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoonosanitario, con código interno No DDAT04-OTC04-UDATSVC04-2025-00362, mediante el cual solicita inspección para la certificación del cumplimiento del "Protocolo para el control obligatorio de ácaros en lugares y/o sitios de producción de rosas de exportación" y en cumplimiento a lo dispuesto en la Ley Orgánica de Sanidad Agropecuaria, publicada en Registro Oficial N° 27, del 03 de julio de 2017, la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoonosanitario, otorga la:

**"CERTIFICACIÓN DEL PROTOCOLO PARA EL CONTROL OBLIGATORIO DE ÁCAROS EN LUGARES Y/O SITIOS DE PRODUCCIÓN DE ROSAS DE EXPORTACIÓN"**

**Razón Social:** TABANGO ULCUANGO MANUEL OSWALDO.  
**RUC:** 1717428724001.

**Área de operación:**  
1717428724001.17010601

**Cultivo:** rosa (*Rosa* spp.).

La Agencia podrá realizar inspecciones periódicas sin previo aviso para verificar el cumplimiento de los términos de esta certificación. En caso de detectarse incumplimientos o notificarse irregularidades por instancias internacionales, la Agencia procederá a revocar la certificación, ya sea de manera temporal o definitiva, sin perjuicio de las sanciones legales aplicables.

La presente Certificación tiene una vigencia de un (1) año calendario y deberá ser renovado con 30 días de anticipación a la fecha de caducidad.

**Válido desde:** 28/09/2024      **Hasta:** 28/09/2025

*Nota.* Elaborado por la autora

## Figura 32

### Certificación para el control de Thrips



Oficio Nro. AGR-AGC/Z2/PICHINCHA-2025-001268-OF

Quito, D.M., 11 de abril de 2025

**Asunto:** DDAT04-OTC04-UDATSVC04-2025-00362: Certificación del cumplimiento del "Protocolo para certificación de lugares de producción y centros de procesamiento de ornamentales para el control de thrips (Familia: Thripidae) en Ecuador"

Señor  
Manuel Oswaldo Tabango Ulcuango  
**GOBIERNO COMUNITARIO "CARIACU"**  
En su Despacho

De mi consideración:

En respuesta a la solicitud ingresada en el sistema institucional de la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoonosanitario, con código interno No. DDAT04-OTC04-UDATSVC04-2025-00362, mediante el cual solicita inspección para la certificación del cumplimiento del "Protocolo para certificación de lugares de producción y centros de procesamiento de ornamentales para el control de thrips (Familia: Thripidae) en Ecuador" y en cumplimiento a lo dispuesto en la Ley Orgánica de Sanidad Agropecuaria, publicada en Registro Oficial No. 27, del 03 de julio de 2017, la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoonosanitario, otorga la:

**"CERTIFICACIÓN DE LUGARES DE PRODUCCIÓN Y CENTROS DE PROCESAMIENTO DE ORNAMENTALES PARA EL CONTROL DE THRIPS (FAMILIA: THIRIPIDAE) EN ECUADOR"**

**Razón Social:** TABANGO ULCUANGO MANUEL OSWALDO.  
**RUC:** 1717428724001.

**Área de operación:**  
1717428724001.17010601

**Cultivo:** rosa (Rosa spp.).

La Agencia podrá realizar inspecciones periódicas sin previo aviso para verificar el cumplimiento de los términos de esta certificación. En caso de detectarse incumplimientos o notificarse irregularidades por instancias internacionales, la Agencia procederá a revocar la certificación, ya sea de manera temporal o definitiva, sin perjuicio de las sanciones legales aplicables.

La presente Certificación tiene una vigencia de dos (2) años calendario y deberá ser renovada con 30 días de anticipación a la fecha de caducidad.

**Válido desde:** 28/09/2024      **Hasta:** 28/09/2026

Con sentimientos de distinguida consideración.

Atentamente,

*Documento firmado electrónicamente*

Ing. Denisse Ivonne Vásconez Illapa  
**DIRECTORA DISTRITAL Y ARTICULACIÓN TERRITORIAL TIPO A - PICHINCHA**

*Nota.* Elaborado por la autora

Por otra parte, antes de empezar a exportar la microempresa debe contar con documentos adicionales, entre ellos:

- Packing List (Lista de Empaque)
- Declaración Aduanera de Exportación (DAE)
- Guía Aérea (Air Waybill – AWB)
- Registro en el MAG
- Licencia de exportador (estar registrado en el SRI como exportador)
- Contrato de transporte
- Permisos y certificaciones adicionales si el cliente lo solicita

### 3.4.5. Transporte

Los transportes seleccionados en el desarrollo de este trabajo son: Logístic Cayambe L&A para el transporte interno y LATAM Cargo para el transporte internacional.

Para desarrollar esta exportación se ha determinado emplear el modo de transporte aéreo, posteriormente, se procederá a detallar los costos acordes al medio de transporte seleccionado:

**Tabla 4**

#### *Costos de transporte aéreo*

<b>COSTOS AÉREOS</b>	
UNIDADES	\$32,149.00
VALOR UNITARIO	\$0.30
<b>BASE IMPONIBLE (VALOR DE LA MERCANCÍA)</b>	<b>\$9,644.70</b>
FLETE INTERNACIONAL	\$1,577.10
SEGURO (1%)	\$96.45
<b>VALOR EN ADUANA</b>	<b>\$11,318.25</b>
<b>CÁLCULO DE TRIBUTOS EN EL PAÍS DE DESTINO</b>	
ARANCEL 16.8%	\$1,901.47
MPF (MERCHANDISE PROCESSING FEE) 0.3464%	\$39.21
<b>TOTAL TRIBUTOS A PAGAR</b>	<b>\$1,940.67</b>
<b>COSTOS ADICIONALES EN EL LUGAR DE DESTINO</b>	
DESADUANIZACIÓN EN DESTINO	\$120.00
TRANSPORTE LOCAL	\$100.00
HONORARIO AGENTE DE ADUANA	\$100.00
<b>TOTAL COSTOS ADICIONALES</b>	<b>\$320.00</b>

*Nota. Elaborado por la autora.*

### 3.5. Envase y Embalaje

En la exportación de rosas el embalaje es un factor clave para la protección del producto durante la manipulación, almacenamiento y transporte de la mercancía. Un sistema de embalaje adecuado que las rosas lleguen en buen estado, sin daños físicos y en condiciones óptimas para proceder a su comercialización cumpliendo con las expectativas del importador y del consumidor.

**Tabla 5**

*Embalaje para exportación*

<b>Embalajes propuestos para la exportación de rosas</b>	
<p><b>Embalajes primarios:</b></p> <p>Ligas de sujeción</p> <p>Protectores de cartón</p> <p>Fundas plásticas (Sleeves)</p>	
<p><b>Embalaje secundario:</b></p> <p>Separadores de cartón</p> <p>Intercalado de papel Kraft</p>	
<p><b>Embalaje terciario:</b></p> <p>Cajas de cartón</p>	

*Nota. Elaborado por la autora.*

Los tres embalajes propuestos para llevar a cabo la exportación de rosas hacia Miami – USA son esenciales para entregar un producto de calidad puesto que, el embalaje

primario unifica las rosas cubriéndolas y ubicándolas de manera correcta para que el ramo este rígido y evitar aplastamientos, el segundo embalaje proporciona que exista separación adecuada y correcto almacenamiento de los bonches de rosas en las cajas y el tercer embalaje agrupa los bonches y los protege de la humedad, también optimiza el espacio en los palets y facilita la manipulación.

### **3.6. Paletización**

La paletización tiene un papel fundamental en la exportación de rosas debido a que permite reducir costos, minimizar pérdidas y asegurar una óptima llegada de las rosas ya que este proceso contribuye a un mejor control logístico y de trazabilidad del envío.

Datos para la paletización:

Cantidad de cajas master: 81 cajas

Dimensiones de la caja: Largo: 120 cm, Ancho: 30 cm, Alto: 30 cm.

Dimensiones del pallet: 120 cm \* 100 cm

Altura máxima del pallet aéreo: 160 cm

Cálculo de paletización

$N^{\circ} \text{ Base} = (\text{largo} * \text{ancho (pallet)}) / (\text{largo} * \text{ancho (caja)}) = (120 * 100) / (120 * 30) = 3$

$N^{\circ} \text{ Fila} = (\text{alto pallet}) / \text{alto de la caja} = (160) / 30 = 5$

$3 * 5 = 15$  cajas por pallet

Total de pallets:  $(\text{total de cajas} / \text{cajas por pallet}) = 81 / 15 = 5$  pallets completos y 1 pallet con seis cajas.

### **3.7. Aseguramiento de la carga**

El aseguramiento de la carga es un elemento que se debe considerar al momento de transportar mercancía de un país a otro, en el presente plan de exportación se tendrá en cuenta este aspecto para asegurar que la carga no sufra ningún tipo de daño, contemplando que el transporte a emplear es el aéreo se analizarán los siguientes procedimientos para asegurar las rosas:

- Ubicar las cajas de acuerdo a la cantidad establecida en el cálculo de paletización para que la carga este bien equilibrada
- Una vez colocadas las cajas se procederá a realizar la envoltura de las cajas con film plástico estirable de alta duración para compactar las cajas y protegerlas de cualquier riesgo
- Sobre los pallets ya envueltos se colocará una red de sujeción para evitar el desplazamiento lateral, movimientos bruscos e incluso golpes de la mercancía
- También se pueden colocar esquineros de cartón en las aristas del pallet para reforzar la estructura especialmente en donde las cargas son desiguales.
- Y por último cada pallet portará etiquetas visibles para el mejor manejo de la trazabilidad.

### **3.8. Gestión de riesgos**

La gestión de riesgos es un proceso que permite identificar, analizar, evaluar y mitigar posibles riesgos que pueden afectar al cumplimiento de la operación a realizarse, en este plan de exportación la gestión de riesgos permitirá anticiparse o prepararse ante cualquier situación adversa para poder enfrentarla y que no provoque mayores daños en la operación.

### *3.8.1. Riesgos Logísticos*

En la exportación de rosas los riesgos logísticos implican la ruptura de la cadena de frío, retrasos en los tiempos de entrega, embalaje inadecuado o fallas en el aseguramiento de la carga, especialmente en temporadas altas como San Valentín ya que estos factores pueden generar pérdidas e incluso sanciones para la microempresa.

### *3.8.2. Riesgos Regulatorios*

La operación de exportar rosas está sujeta a cumplimiento estricto de normativas fitosanitarias y aduaneras de modo que se deben tomar en cuentas estas normativas y sus posibles cambios tanto en el mercado nacional como en el internacional para evitar estancamiento del producto o multas por incumplimiento normativo.

### *3.8.3. Riesgos Financieros*

En cuanto a los riesgos financieros se pueden encontrar problemas de pago como incumplimiento total o retrasos lo cual puede afectar a la microempresa, otros factores que también pueden influir negativamente son el incremento en costos logístico y la volatilidad de la moneda en el mercado.

## **3.9. Mitigación de riesgos**

### *3.9.1. Mitigación logística*

Contemplar planes de contingencia que garanticen la conservación de las rosas y la eficiencia en los tiempos de entrega.

### *3.9.2. Mitigación regulatoria*

Estar en constante actualización acerca de aspectos regulatorios y establecer controles internos de revisión documental constantemente para evitar demoras y

sanciones.

### *3.9.3. Mitigación financiera*

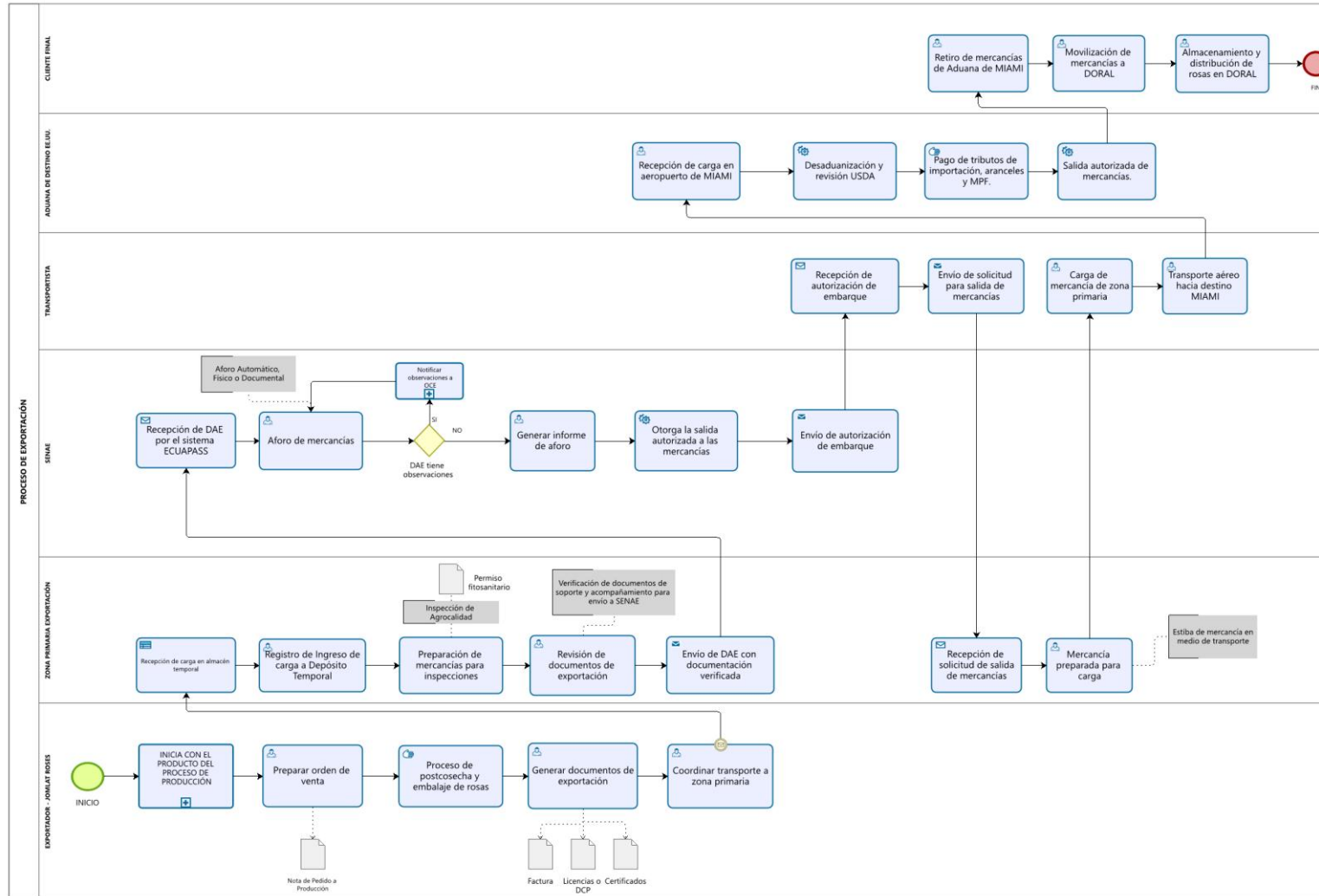
Implementar estrategias de protección financiera como seguros de créditos, contratos formales y una política de diversificación de clientes.

## **3.10. Flujograma de exportación**

La exportación es un proceso en el cual participan diversos actores por distintas etapas, el flujograma que se presenta a continuación se encuentra dividido en etapas para facilitar la comprensión del mismo y de la cadena logística que se empleará abordando desde la empresa exportadora hasta el cliente.

Figura 33

Flujograma de exportación



Nota. Elaborado por la autora

## CONCLUSIONES

- En conclusión, a través de la revisión de conceptos teóricos en el área de exportación, normativas, costos y rentabilidad, se ha concretado bases sólidas para desarrollar este trabajo de investigación y establecer un plan de exportación de rosas hacia Miami - USA para incrementar la rentabilidad de la microempresa JOMLAT ROSES.
- Con el análisis de los resultados obtenidos por medio de las herramientas e instrumentos de investigación se concluye que la microempresa exportadora tiene alto potencial para ingresar al mercado objetivo debido a que el producto es consumido y aceptado.
- Por medio de la elaboración del plan de exportación se ha determinado los requerimientos fundamentales y procesos claves que la microempresa debe seguir para poder realizar el ingreso en el mercado extranjero de modo que su producto pueda darse a conocer en el mercado.
- Y finalmente se estableció que al realizar un plan de exportación se puede incrementar la rentabilidad de la microempresa, quizá no en porcentajes, pero si en valores de ingresos netos debido a que al vender al mercado internacional accede a mejores precios.

## **RECOMENDACIONES**

- Se recomienda dar conocimiento y socialización acerca del presente trabajo de investigación al propietario de la microempresa para que comprenda cuales son los resultados que se pueden obtener si se desarrolla el plan de exportación y también los procedimientos que debe cumplir.

## REFERENCIAS

Admin. (08 de septiembre de 2022). *Ecuador: Logística y distribución internacional.*

<https://flexnetecuador.com/ecuador-%E2%96%B6-logistica-y-distribucion-internacional->

[%F0%9F%8C%8F/#:~:text=La%20log%C3%ADstica%20y%20distribuci%C3%B3n%20internacional,control%20de%20materiales%20o%20productos.](https://flexnetecuador.com/ecuador-%E2%96%B6-logistica-y-distribucion-internacional-control-de-materiales-o-productos)

Agencia de regulación y Control Fito y Zoosanitario. (2025). *Emisión de Certificado*

*Fitosanitario de Exportación de productos vegetales.*

<https://www.gob.ec/arcfz/tramites/emision-certificado-fitosanitario-exportacion-productos-vegetales>

Agrocalidad. (2020). *Protocolo de Ácaros Resolución 176.*

<https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020->

[10/RESOLUCI%C3%93N%20176.%20%20PROCOLO%20DE%20%C3%81CAROS.pdf](https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-10/RESOLUCI%C3%93N%20176.%20%20PROCOLO%20DE%20%C3%81CAROS.pdf)

Agrocalidad. (2024). *Protocolo de Thrips Resolución 307.*

<https://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/2024/02/1.->

[PROTOCOLO-DE-THRIPS-RESOLUCIO%CC%81N-307.pdf](https://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/2024/02/1.-PROTOCOLO-DE-THRIPS-RESOLUCIO%CC%81N-307.pdf)

Agrocalidad. (2025). *Aceptación de términos y condiciones de uso del sistema guía.*

[https://guia.agrocalidad.gob.ec/agrodb/aplicaciones/publico/registroOperador/terminos\\_condiciones.pdf](https://guia.agrocalidad.gob.ec/agrodb/aplicaciones/publico/registroOperador/terminos_condiciones.pdf)

Agrocalidad. (2025). *Información para la exportación de ornamentales.*

<https://www.agrocalidad.gob.ec/informacion-para-la-exportacion-de->

[ornamentales/](#)

ALADI. (2025). CONTINGENTE.

<https://www2.aladi.org/nsfaladi/vbasico.nsf/1ed4a9f9b2b8176983256937003ee6b8/47faa8b29343d48e032574a2005b2528?OpenDocument>

Alvares García Júnior, A. (2023). *La OMC y los países en desarrollo. Revisión crítica de las barreras arancelarias y no arancelarias.*

<https://reunir.unir.net/bitstream/handle/123456789/16386/La%20OMC%20y%20los%20pai%cc%81ses%20en%20Desarrollo.%20Revisio%cc%81n%20cri%cc%81tica%20de%20las%20barreras%20arancelarias%20y%20no%20arancelarias.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Apolinario Quintana, R., Bedor Espinoza, J., Briones Kusactay, V., Molina Chagerben, W., & Rodríguez Donoso, M. (2021). *Introducción al Comercio Exterior.* Live Working Editorial.

<https://liveworkingeditorial.com/wp-content/uploads/2024/12/INTRODUCCION-AL-COMEX.pdf>

Banco Central del Ecuador. (Septiembre 2021). *Boletín 40.- Acuerdo de Primera Fase con Estados Unidos.*

<https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/BOLETIN402021.pdf>

BBVA. (21 de diciembre de 2024). *Qué es la deuda: para qué sirve y cómo se mide el endeudamiento financiero.*

<https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-es-la-deuda-para-que-sirve-y-como-se-mide-el-endeudamiento-financiero/>

Beaconcouncil.com. (2024). *Datos demográficos del condado de Miami-Dade.*

<https://www.beaconcouncil.com/es/demographics/>

Calle Mollo, E. (2023). *Diseños de investigación cualitativa y cuantitativa.* Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar, 7(4), 1865-1879.

<https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/7016/10657>

Cámara de Comercio de Quito (CCQ). (21 de Enero 2025). *Tendencias del comercio global en 2025: La demanda de flores y cómo Ecuador puede liderar en*

Norteamérica. <https://ccq.ec/tendencias-del-comercio-global-en-2025-la-demanda-de-flores-y-como-ecuador-puede-liderar-en-norteamerica/#:~:text=En%202024%2C%20Ecuador%20export%C3%B3%20un,altamente%20demandadas%20en%20mercados%20internacionales.&text=conectar%20con%20los%20consumidores%2C%20fortalecer,en%20el%20desarrollo%20del%20pa%C3%ADs>.

Cambra de Comerç. (10 de julio de 2024). Mayor rentabilidad y crecimiento empresarial, algunos beneficios de la exportación. [https://www.cambramallorca.com/noticias/14796/mayor-rentabilidad-y-crecimiento-empresarial-algunos-beneficios-de-la-exportacion#:~:text=Mayor%20rentabilidad%20y%20crecimiento%20empresarial%2C%20algunos%20beneficios,empresarial%20\(38%2C3%\)%2C%20la%20generaci%C3%B3n%20de%20nuevas%20oportunidades](https://www.cambramallorca.com/noticias/14796/mayor-rentabilidad-y-crecimiento-empresarial-algunos-beneficios-de-la-exportacion#:~:text=Mayor%20rentabilidad%20y%20crecimiento%20empresarial%2C%20algunos%20beneficios,empresarial%20(38%2C3%)%2C%20la%20generaci%C3%B3n%20de%20nuevas%20oportunidades)

Castellanos Ramírez, A. (2021). *Logística comercial internacional*. Universidad del Norte. <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=261YEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=Estrategias+de+log%C3%ADstica+y+distribuci%C3%B3n+internacional&ots=FLygGtqCaF&sig=QtuHOI9tlzJXljkIMuzMWCPfiP8#v=onepage&q=Estrategias%20de%20log%C3%ADstica%20y%20distribuci%C3%B3n%20internacional&f=false>

Castro-Acosta, B. P., Mendoza-De La Cruz, E. P., & Arias-Montero, J. E. (2024). *Estudio de Benchmarking como Herramienta de Optimización Estratégica de las Exportaciones de Rosas Ecuatorianas*. *Economía y Negocios*, 15(1), 124-143. <https://www.redalyc.org/journal/6955/695578766008/695578766008.pdf>

Cavada Chacon, G. (2019). *Universo, muestra, tamaño muestral y análisis estadístico*. [https://www.uandes.cl/wp-content/uploads/2019/01/bioestadistica\\_investigacion\\_gcavada.pdf](https://www.uandes.cl/wp-content/uploads/2019/01/bioestadistica_investigacion_gcavada.pdf)

Ceballos, A. (2020). *Plan de Exportación: Estructura*. <https://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/guiaparaexportar/plan-exportacion-estructura/>

Chosgo Tala, A. (2022). *NOTAS SOBRE LAS TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL*. Universidad y Cambio, 6(6), 57-71.

<http://dicyt.uajms.edu.bo/revistas/index.php/universidad-y-cambio/article/view/1493/1496>

ConnectAmericas. (s.f.). *¿Qué debe contener un plan de exportación?*

<https://connectamericas.com/es/content/%C2%BFqu%C3%A9-debe-contener-un-plan-de-exportaci%C3%B3n>

Córdova Rojas, I. A., Manguinuri Manihuari, L. E., Farfán Peña, S. A., & Romero Carazas, R. (2022). *La mejora de la rentabilidad mediante el control de inventario*. *Revista Colón Ciencias, Tecnología Y Negocios*, 9(2), 32–48.

Recuperado a partir de [https://revistas.up.ac.pa/index.php/revista\\_colon\\_ctn/article/view/3105/2765](https://revistas.up.ac.pa/index.php/revista_colon_ctn/article/view/3105/2765)

Corporación Financiera Nacional. (Septiembre 2023). *Ficha-Sectorial-Flores*.

<https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/downloads/biblioteca/2023/fichas-sectoriales-3-trimestre/Ficha-Sectorial-Flores.pdf>

Correa Soto, S. R., Sánchez Pacheco, M. E., Zambrano Farías, F. J. (2021). *Análisis de rentabilidad, endeudamiento y liquidez de microempresas de Ecuador*.

[http://scielo.senescyt.gob.ec/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1390-86182021000200235#:~:text=Microempresas%20seg%C3%BAAn%20su%20constituci%C3%B3n&text=En%20el%20resto%20de%20las,Valores%20y%20Seguros%20\(2020\)](http://scielo.senescyt.gob.ec/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1390-86182021000200235#:~:text=Microempresas%20seg%C3%BAAn%20su%20constituci%C3%B3n&text=En%20el%20resto%20de%20las,Valores%20y%20Seguros%20(2020)).

Cruz García, M. A. (2019). *Fuentes de información*. Boletín científico de las ciencias económico administrativas del ICEA, 8(15), 57-58.

<https://repository.uaeh.edu.mx/revistas/index.php/icea/article/view/4864/6748>

Díaz Gispert, L., De La Torre Altamirano, M, S., Almeida Dávalos, C, S. (2022).

*Alternativa de desarrollo local para el sector florícola de Cayambe, Ecuador.*

[http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2218-](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-)

[36202022000500225](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202022000500225)

Dirección de Integración y Facilitación. (Junio 2019). Costos logísticos de exportación.

Obtenido de [http://logistica.produccion.gob.ec/wp-](http://logistica.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/07/COSTOS-LOG%20%26DSTICOS-3_compressed.pdf#page=1.00)

[content/uploads/2019/07/COSTOS-LOG%20%26DSTICOS-](http://logistica.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/07/COSTOS-LOG%20%26DSTICOS-3_compressed.pdf#page=1.00)

[3\\_compressed.pdf#page=1.00](http://logistica.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/07/COSTOS-LOG%20%26DSTICOS-3_compressed.pdf#page=1.00)

Directorio de floristas.org. (2025). *Floristerías en Doral.*

<https://www.floristdirectory.org/florists-in-doral-fl/>

Dovetail.com. (16 de abril de 2023). *Unit of analysis: definition, types, examples, and more.*

[https://dovetail.com/research/unit-of-](https://dovetail.com/research/unit-of-analysis/#:~:text=A%20unit%20of%20analysis%20is,the%20researcher%20w)

[analysis/#:~:text=A%20unit%20of%20analysis%20is,the%20researcher%20w](https://dovetail.com/research/unit-of-analysis/#:~:text=A%20unit%20of%20analysis%20is,the%20researcher%20w)

[ants%20to%20study.](https://dovetail.com/research/unit-of-analysis/#:~:text=A%20unit%20of%20analysis%20is,the%20researcher%20w)

Equipo de Bajaj Broking. (24 de marzo de 2025). *¿Qué es la liquidez?*

<https://www.bajajbroking.in/blog/what-is-liquidity>

Expoflores. (2024). *Reporte Estadístico Anual 2023.* [https://expoflores.com/wp-](https://expoflores.com/wp-content/uploads/2024/03/Anual-Expoflores-2023.pdf)

[content/uploads/2024/03/Anual-Expoflores-2023.pdf](https://expoflores.com/wp-content/uploads/2024/03/Anual-Expoflores-2023.pdf)

Expoflores. (2025). *Reporte Estadístico Anual 2024.* [https://expoflores.com/wp-](https://expoflores.com/wp-content/uploads/2025/03/Anual-Expoflores-2024-e.pdf)

[content/uploads/2025/03/Anual-Expoflores-2024-e.pdf](https://expoflores.com/wp-content/uploads/2025/03/Anual-Expoflores-2024-e.pdf)

Fincasderosas.com. (2021). *El origen de la florícolas en Ecuador.* Obtenido de

<https://fincasderosas.com/el-origen-de-las-floricolas-en-ecuador/>

Freire, C. E., Carrera, F. M., Hurtado, G. E., & Matute, J. S. (2022). *Análisis de las relaciones internacionales del Ecuador con la Comunidad Andina de Naciones (CAN) para determinar su efecto en el flujo del comercio internacional de la región.* Información tecnológica, 33(1), 25-34.

<https://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718->

[07642022000100025&script=sci\\_arttext](https://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-07642022000100025&script=sci_arttext)

Gayubas, A. (20 de mayo de 2025). *Investigación.* Enciclopedia Concepto.

<https://concepto.de/investigacion/>

Granda Sanmartín, M. A., Lascano Corrales, E. E., Naranjo Armijo, F. G., & Torres Merlo O. J. (Enero 2024). *La evolución económica de la floricultura en el Ecuador.* Obtenido de

<https://dilemascontemporaneoseduccionpoliticayvalores.com/index.php/dilemas/article/view/4035/3947>

Granja-Chiriboga, M., Gallegos-Vargas, M., Carrión-Aguilar, R., Hablich-Sanchez, F., (2024). *Incidencia de los tributos por comercio exterior en las finanzas de Ecuador periodo 2019-2023.* 593 Digital Publisher CEIT, 9(4), 817-831,

<https://doi.org/10.33386/593dp.2024.4.2553>

Guayasamín Segovia, F., Machado Espinosa, F. A., & Guayasamín Flores, W. (2019). *Teorías del comercio internacional: líderes mundiales a nivel comercial–2018.*

Revista Publicando, 6(22), 50-62.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7149454>

Haro Sarango, A. F., Chisag Pallmay, E. R., Ruiz Sarzosa, J. P., & Caicedo Pozo, J. E. (2024). *Tipos y clasificación de las investigaciones.* Latam: revista latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades, 5(2), 67.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9541046>

Huesca Rodríguez, C. (2019). *Comercio internacional*.  
[https://dspace.itsjapon.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/502/1/Comercio\\_internacional.pdf](https://dspace.itsjapon.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/502/1/Comercio_internacional.pdf)

International Chamber of Commerce (ICC). (2019). *Incoterms 2020: Reglas de ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales*.

Investopedia. (02 de abril de 2025). *Mercado objetivo: definición, propósito, ejemplos y segmentos de mercado*. <https://www.investopedia.com/terms/t/target-market.asp>

Martinez, C. (2023). *IMPACTO DE LOS ARANCELES EN EL COSTO DE LOS PRODUCTOS IMPORTADOS*. COMUNICACIÓN Y GERENCIA, 3(1), 19-30.  
<https://revistasuba.com/index.php/COMUNICACIONYGERENCIA/article/view/564>

Medina, M., Rojas, R., Bustamante, W., Loaiza, R., Martel, C., & Catillo, R. (2023). *Metodología de la investigación: Técnicas e instrumentos de investigación*. Instituto Universitario de Innovación Ciencia y Tecnología Inudi Perú.  
<http://coralito.umar.mx:8383/jspui/bitstream/123456789/1539/1/80-M%c3%a9todolog%c3%ada%2bde%2bla%2binvestigaci%c3%b3n.pdf#page=23.65>

Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. (08 de mayo de 2008). *Acuerdo Nro. 390*.  
<https://agrodrive.agrocalidad.gob.ec/index.php/s/237ACjMC4JXp62p>

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP). (2025). *BOLETÍN DE CIFRAS Comercio Exterior JUNIO 2025*.  
<https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2025/06/VFBoletinComercioExterior-JUNIO-2025-2.pdf>

Ministerio de Salud Pública. (2025). *Implementación Ventanilla Única Ecuatoriana "VUE" MSP*. [https://www.salud.gob.ec/implementacion-ventanilla-unica-ecuatoriana-vue-mps/#:~:text=La%20Ventanilla%20%C3%9Anica%20es%20el,%2C%201212](https://www.salud.gob.ec/implementacion-ventanilla-unica-ecuatoriana-vue-msp/#:~:text=La%20Ventanilla%20%C3%9Anica%20es%20el,%2C%201212)

[%2C%201215%2C%201216.](#)

Mise, J. (s.f.). *Derechos Arancelarios.*  
<https://www.importacionesecuador.com.ec/impuestos-aduaneros/derechos-arancelarios#:~:text=El%20Fondo%20de%20Desarrollo%20para,las%20reglas%20de%20interpretaci%C3%B3n%20arancelaria.>

Moquillaza, R. (27 de julio de 2021). *¿Cómo elaborar un plan de exportación de manera eficaz?* <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/como-elaborar-un-plan-de-exportacion-de-manera-eficaz#:~:text=El%20plan%20de%20exportaci%C3%B3n%20es,y%20espec%C3%ADficos%20que%20planea%20alcanzar.>

Mundi.io. (17 de marzo de 2022). *Costos de exportación: ¿qué influye sobre ellos y cómo pueden calcularse?* <https://mundi.io/exportacion/costos-de-exportacion-mexico/#:~:text=a%20otros%20pa%C3%ADses%3F-%C2%BFcu%C3%A1les%20son%20los%20costos%20de%20exportaci%C3%B3n%3F,llevada%20a%20otro%20destino%20internacional.>

Organización Mundial del Comercio (OMC). (2025). *ACUERDO SOBRE PROCEDIMIENTOS PARA EL TRÁMITE DE LICENCIAS DE IMPORTACIÓN.*  
[https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/23-lic.pdf](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/23-lic.pdf)

Organización Mundial del Comercio (OMC). (2025). *Aranceles.*  
[https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tariffs\\_s/tariffs\\_s.htm#:~:text=Los%20derechos%20de%20aduana%20aplicados,de%20ingresos%20para%20los%20gobiernos.](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariffs_s.htm#:~:text=Los%20derechos%20de%20aduana%20aplicados,de%20ingresos%20para%20los%20gobiernos.)

Organización Mundial del Comercio (OMC). (2025). *Información técnica sobre las licencias de importación.*  
[https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/implic\\_s/implic\\_info\\_s.htm#:~:text=Puede%20definirse%20el%20tr%C3%A1mite%20de,efectuar%20la%20importaci](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/implic_s/implic_info_s.htm#:~:text=Puede%20definirse%20el%20tr%C3%A1mite%20de,efectuar%20la%20importaci)

[%C3%B3n%20de%20mercanc%C3%ADas.](#)

Organización Mundial del Comercio (OMC). (2025). *Información técnica sobre salvaguardias*. [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/safeg\\_s/safeg\\_info\\_s.htm#:~:text=Las%20medidas%20de%20salvaguardia%20se,Miembro%20importador%20\(art%C3%ADculo%202\).](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/safeg_s/safeg_info_s.htm#:~:text=Las%20medidas%20de%20salvaguardia%20se,Miembro%20importador%20(art%C3%ADculo%202).)

Ortega, C. (s.f.). *Investigación analítica: Qué es, importancia y ejemplos*. <https://www.questionpro.com/blog/es/investigacion-analitica/#:~:text=Ayuda%20a%20determinar%20qu%C3%A9%20iniciativas,y%20salvar%20vidas%20y%20recursos.>

Pichinchaesturismo.com. (2023). *Cascadas de Cariacu*. <https://pichinchaesturismo.com/es-ec/pichincha/cayambe/cascadas/cascadas-cariacu-avk1hnd4s>

Pinzón Florez, L. M. (2023). *Los Términos Incoterms 2020*.

Proecuador. (2021). *Requisitos para exportar flores*. <https://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2021/10/Flyer-FLORES-2021.pdf>

Raffino, Equipo editorial, Etecé (23 de abril de 2025). *Rentabilidad*. Enciclopedia Concepto. <https://concepto.de/rentabilidad/>

Sbriglio, E. L. (2018). *EL COMERCIO INTERNACIONAL: Manual práctico de clasificación y valoración de las mercaderías*. Ediciones Universidad de Congreso. <https://ediuc.ucongreso.edu.ar/wp-content/uploads/sites/6/2019/08/El-comercio-internacional-digital.pdf>

SendPulse. (18 de junio de 2024). *Mercado Objetivo: Consejos para identificarlo fácilmente*. <https://sendpulse.com/latam/blog/mercado-objetivo>

Sevilla Arias, A. (04 de noviembre, 2015). *Rentabilidad: Qué es, cálculo, importancia y qué tipos hay*. <https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html#:~:text=qu%C3%A9%20tipos%20hay.-,%C2%BFQu%C3%A9%20es%20la%20rentabilidad?,el%20punto%20de%20vista%20econ%C3%B3mico>.

Shippingbo.com. (17 de mayo de 2023). Estrategia de internacionalización: soluciones innovadoras para el éxito. <https://www.shippingbo.com/es/e-comercio/estrategia-de-internacionalizacion-soluciones-tecnologicas-para-el-exito/#:~:text=Un%20aspecto%20crucial%20de%20la,las%20necesidades%20de%20sus%20clientes>.

Soler, D. (2021). *Guía práctica de las reglas Incoterms 2020. Derechos y obligaciones sobre las mercancías en el comercio internacional*. Marge Books.

Suriaga Sánchez, M. A., & Hidalgo Hidalgo, W. A. (2021). *Pinceladas del Comercio Internacional*. E-IDEA Journal of Business Sciences, 3(13), 27-43. <https://revista.estudioidea.org/ojs/index.php/eidea/article/view/142/196>

## **ANEXOS**

### **Anexo 1. Entrevistas**

#### **Entrevista 1: PERSONAL DE LA FLORÍCOLA JOMLAT ROSES**

**Nombres: Oswaldo Tabango y Ricardo Tabango**

#### **Preguntas**

**1. ¿Cuánto tiempo lleva funcionando la florícola JOMLAT ROSES?**

Buenas tardes, mi florícola fue construida en 2019 por lo que lleva funcionando aproximadamente 6 años.

**2. ¿Cuántos años de experiencia tiene en el sector floricultor?**

Tengo casi 15 años de experiencia en este sector, inicié trabajando en el cultivo y posteriormente pase al área de fumigación, ahora tengo bastante conocimiento para tratar todo tipo de plagas que se presenten en el cultivo y así mantenerlo sano.

**3. ¿Qué variedades de rosas cultivan actualmente y en qué volumen aproximado?**

Actualmente producimos 7 variedades de rosas en distintos volúmenes:

- Explorer aproximadamente 14000 tallos al mes
- Mondial aproximadamente 3800 tallos al mes
- Lola aproximadamente 3600 tallos al mes
- Paloma aproximadamente 3400 tallos al mes
- Pandora aproximadamente 3100 tallos al mes
- Candlelight aproximadamente 2500 tallos al mes
- Silantoi aproximadamente 2000 tallos al mes

**4. ¿Cuál es el principal canal de comercialización actualmente?**

Actualmente vendemos directamente nuestro producto a una postcosecha en Tabacundo, ellos se encargan del procesamiento y distribución a nivel nacional e internacional. No realizamos ventas directamente al consumidor final.

**5. ¿Qué expectativas tiene si se llegase a ejecutar una exportación directa?**

En caso de que se pueda realizar una exportación directa nosotros aspiramos a aumentar nuestros ingresos y mejorar la estabilidad de la finca para poder expandirnos porque una exportación directa nos puede ofrecer mejores precios.

**6. Actualmente la florícola no cuenta con una planta de postcosecha. ¿Qué alternativas ha considerado para ese proceso en caso de que el plan de exportación resulte viable?**

En caso de que el plan de exportación resulte viable lo más conveniente es realizar un préstamo bancario que pueda financiar la inversión para la construcción de una planta de postcosecha.

**7. ¿Considera que Miami es un mercado objetivo para exportar sus rosas?**

Si, consideramos que Miami es un mercado muy atractivo para exportar nuestras rosas y tiene alta demanda por rosas ecuatorianas por la calidad, el tamaño y la durabilidad. Además, este mercado fue seleccionado por mi hija para que pueda hacer su trabajo de titulación porque es un mercado accesible y presenta una gran oportunidad para ingresar al mercado internacional con nuestras rosas.

**8. ¿Cómo contribuiría la realización de una exportación, en el crecimiento de la florícola?**

La exportación es un paso clave para el crecimiento de nuestra florícola, nos puede

ayudar a vender las rosas a un mejor precio, ampliarnos, generar más empleo en la comunidad, también tiene un valor especial porque este proyecto lo está desarrollando mi hija para crecer como empresa y para poner en práctica los conocimientos adquiridos durante su carrera.

**9. Tiene alguna información adicional que considere relevante compartir para que aporte a la elaboración del proyecto de investigación que se está desarrollando.**

Considero que también es importante tener muy en cuenta los costos que implica la exportación y contemplar la posibilidad de rechazos o pérdidas por devoluciones para que no afecten a la economía de la empresa y recomendaría evaluar bien las temporadas de las rosas por fechas especiales y por colores.

## **Entrevista 2: EXPERTA**

**Nombre: Ing. Lilia María Macas González**

### **Preguntas**

**1. ¿Cuál es su opinión sobre el potencial del sector florícola ecuatoriano en el mercado internacional?**

Buenos días, desde mi punto de vista el sector florícola ecuatoriano tiene un gran potencial en el mercado internacional. Las rosas de nuestro país son reconocidas a nivel internacional por su calidad, su tamaño y su duración debido a que nos beneficia la ubicación geográfica, la altitud y las condiciones climáticas en las que las producimos. Esto convierte a Ecuador en un proveedor competitivo frente a los demás países productores, sin embargo, es necesario fortalecer la infraestructura logística y la innovación para mantener y ampliar la participación en mercados como el estadounidense.

**2. ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrentan las microempresas florícolas al exportar?**

Desde mi perspectiva los principales desafíos que enfrenta este sector son: altos costos logísticos especialmente en el transporte aéreo, falta de conocimiento sobre normas fitosanitarias y procedimientos aduaneros, dificultades para cumplir con las certificaciones requeridas en los mercados, problemas de financiamiento y escasa experiencia en comercio, negociación internacional y marketing.

**3. ¿Qué aspectos considera claves para ingresar al mercado de Miami, Estados Unidos?**

Para ingresar a ese mercado primero es fundamental entender el perfil del

consumidor ya que, si existe alta demanda de rosas frescas especialmente en fechas especiales, segundo, tratar de establecer alianzas con los distribuidores y floristerías locales, además, es esencial cumplir con los requisitos de EE.UU. para garantizar la frescura mediante una cadena de frío eficiente ofreciendo una presentación atractiva del producto al cliente y finalmente, tener precios competitivos sin sacrificar la calidad de las rosas.

#### **4. ¿Qué requisitos sanitarios, logísticos o de documentación debe cumplir una microempresa exportadora?**

Para una exportación de rosas una microempresa debe cumplir con:

- El certificado fitosanitario emitido por Agrocalidad
- Tener la factura comercial, la lista de empaque y la guía aérea.
- Estar registrada en el ECUAPASS para realizar los trámites de exportación.
- Certificaciones en el mercado de destino si así lo requieren.
- Logística con cadena de frío desde la postcosecha hasta el cliente.

#### **5. ¿Es posible que una microempresa mejore su rentabilidad a través de la exportación directa?**

Si, la mayoría de veces eso es posible debido a que, al eliminar intermediarios, la microempresa puede captar mayores márgenes. Sin embargo, esto puede implicar asumir más riesgos y responsabilidades. La clave está en hacer una buena gestión de los costos, asegurar un producto competitivo y en contar con asesoría técnica adecuada, desde un mediano plazo una exportación directa puede reflejarse en mayor rentabilidad y sostenibilidad.

#### **6. ¿Qué recomendaciones daría a una microempresa como JOMLAT ROSES para mantener márgenes de ganancia en este proceso?**

Mis recomendaciones para esta microempresa serían:

- Optimizar los costos operativos sin afectar la calidad de sus rosas
- Negociar tarifas competitivas de transporte aéreo.
- Diversificar clientes y canales de venta
- Mantener controles estrictos de calidad para que no presenten rechazos o devoluciones
- Invertir en tecnología para mejorar sus procesos

**7. ¿Conoce instituciones en Ecuador que brinden asesoría o apoyo técnico a microempresas que deseen exportar?**

Si, las conozco. Algunas instituciones claves son:

- PROECUADOR: una empresa que brinda asesoría en temas comerciales y especialmente en exportaciones.
- Agrocalidad: Institución clave en todo lo que tiene que ver con temas fitosanitarios y certificaciones de calidad.
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca: ofrece apoyo técnico a las microempresas que deseen exportar.

**8. Tiene alguna información adicional que considere relevante compartir para que aporte a la elaboración del proyecto de investigación que se está desarrollando**

Para mí sería muy relevante que consideren incluir un análisis de costos detallado de todo el proceso exportador y un estudio de mercado específico de Miami, incluyendo los gustos, tendencias y tipos de rosas más demandadas. Además, deberían evaluar la posibilidad de formar parte de consorcios exportadores como una estrategia para reducir costos y acceder a nuevos mercados de forma conjunta.

## Anexo 2. Cartas de validación por expertos



### CARTA DE VALIDACIÓN


Yo, **Msc. Erika Viviana Cabezas Tapia**, titular de la cédula de identidad N° **100420815-1** Docente Tiempo Completo de la Universidad de Otavalo, mediante la presente hago constatar que el instrumento utilizado para el desarrollo del Proyecto de Titulación denominado: "PLAN DE EXPORTACIÓN DE ROSAS HACIA MIAMI-USA PARA EL INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD, MICROEMPRESA JOMLAT ROSES, AÑO 2025", elaborado por la estudiante de la Universidad de Otavalo.

Nombres Apellidos	N° de Cédula
Lesly Marisol Tabango Ushiña	172804012-0

La estudiante antes mencionada se considera aspirante al título de Licenciada en Comercio Exterior. Una vez efectuada la revisión correspondiente al instrumento **encuesta**, expreso que el Proyecto de Investigación reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, y, por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos propuestos que se plantean.

ÍTEMS	DEFICIENTE 20%	ACEPTABLE 40 AL 60%	BUENO 61 AL 80%	MUY BUENO 81 AL 90%	EXCELENTE 91 AL 100%
Congruencia de ítems					100/.
Amplitud de contenidos					100/.
Redacción de ítems					95/.
Claridad y precisión					98/.
Pertinencia					100/.

Promedio de la valoración: 98,6

Firma   
**Msc. Erika Viviana Cabezas Tapia**  
Docente  
Universidad de Otavalo

Ciudadela IOA, Av. de los Sarances s/n y Pendonereros  
593 (06) 2920 009 / 593 (06) 920 461 / 593 (06) 2 923 850  
Otavalo - Ecuador

### CARTA DE VALIDACIÓN

Yo, **Msc. Erika Viviana Cabezas Tapia**, titular de la cédula de identidad N° **100420815-1** Docente Tiempo Completo de la Universidad de Otavalo, mediante la presente hago constatar que el instrumento utilizado para el desarrollo del Proyecto de Titulación denominado: "PLAN DE EXPORTACIÓN DE ROSAS HACIA MIAMI-USA PARA EL INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD, MICROEMPRESA JOMLAT ROSES, AÑO 2025", elaborado por la estudiante de la Universidad de Otavalo.

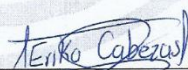
Nombres Apellidos	N° de Cédula
Lesly Marisol Tabango Ushiña	172804012-0

La estudiante antes mencionada se considera aspirante al título de Licenciada en Comercio Exterior. Una vez efectuada la revisión correspondiente al instrumento **entrevista (personal de la empresa)**, expreso que el Proyecto de Investigación reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, y, por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos propuestos que se plantean.

ÍTEMS	DEFICIENTE 20%	ACEPTABLE 40 AL 60%	BUENO 61 AL 80%	MUY BUENO 81 AL 90%	EXCELENTE 91 AL 100%
Congruencia de ítems					95%
Amplitud de contenidos					96%
Redacción de ítems					95%
Claridad y precisión					95%
Pertinencia					98%

Promedio de la valoración: 95,8%

Firma



**Msc. Erika Viviana Cabezas Tapia**  
 Docente  
 Universidad de Otavalo

### CARTA DE VALIDACIÓN

Yo, **Msc. Erika Viviana Cabezas Tapia**, titular de la cédula de identidad N° **100420815-1** Docente Tiempo Completo de la Universidad de Otavalo, mediante la presente hago constatar que el instrumento utilizado para el desarrollo del Proyecto de Titulación denominado: "PLAN DE EXPORTACIÓN DE ROSAS HACIA MIAMI-USA PARA EL INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD, MICROEMPRESA JOMLAT ROSES, AÑO 2025", elaborado por la estudiante de la Universidad de Otavalo.

Nombres Apellidos	N° de Cédula
Lesly Marisol Tabango Ushiña	172804012-0

La estudiante antes mencionada se considera aspirante al título de Licenciada en Comercio Exterior. Una vez efectuada la revisión correspondiente al instrumento **entrevista (experto)**, expreso que el Proyecto de Investigación reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, y, por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos propuestos que se plantean.

ÍTEM	DEFICIENTE 20%	ACEPTABLE 40 AL 60%	BUENO 61 AL 80%	MUY BUENO 81 AL 90%	EXCELENTE 91 AL 100%
Congruencia de ítems					100%
Amplitud de contenidos					99%
Redacción de ítems					98%
Claridad y precisión					100%
Pertinencia					100%

Promedio de la valoración: 99,4

Firma   
**Msc. Erika Viviana Cabezas Tapia**  
 Docente  
 Universidad de Otavalo

### CARTA DE VALIDACIÓN

Yo, **Msc. Edwin Johnatan Maji Caiño**, titular de la cédula de identidad N° **040163662-6**. Docente No Titular Tiempo Completo de la Universidad de Otavalo, mediante la presente hago constatar que el instrumento utilizado para el desarrollo del Proyecto de Titulación denominado: "PLAN DE EXPORTACIÓN DE ROSAS HACIA MIAMI-USA PARA EL INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD, MICROEMPRESA JOMLAT ROSES, AÑO 2025", elaborado por la estudiante de la Universidad de Otavalo.


Nombres Apellidos	N° de Cédula
Lesly Marisol Tabango Ushiña	172804012-0

La estudiante antes mencionada se considera aspirante al título de Licenciada en Comercio Exterior. Una vez efectuada la revisión correspondiente al instrumento **encuesta**, expreso que el Proyecto de Investigación reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, y, por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos propuestos que se plantean.

ÍTEMS	DEFICIENTE 20%	ACEPTABLE 40 AL 60%	BUENO 61 AL 80%	MUY BUENO 81 AL 90%	EXCELENTE 91 AL 100%
Congruencia de ítems					✓
Amplitud de contenidos					✓
Redacción de ítems					✓
Claridad y precisión					✓
Pertinencia					✓

Promedio de la valoración: 100%

Firma



**Msc. Edwin Johnatan Maji Caiño**  
Docente  
Universidad de Otavalo

Ciudadela IOA, Av. de los Sarances s/n y Pendoneros  
593 (06) 2920 009 / 593 (06) 920 461 / 593 (06) 2 923 850  
Otavalo - Ecuador

### CARTA DE VALIDACIÓN

Yo, **Msc. Edwin Johnatan Maji Caiño**, titular de la cédula de identidad N° **040163662-6**. Docente No Titular Tiempo Completo de la Universidad de Otavalo, mediante la presente hago constatar que el instrumento utilizado para el desarrollo del Proyecto de Titulación denominado: "PLAN DE EXPORTACIÓN DE ROSAS HACIA MIAMI-USA PARA EL INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD, MICROEMPRESA JOMLAT ROSES, AÑO 2025", elaborado por la estudiante de la Universidad de Otavalo.

Nombres Apellidos	N° de Cédula
Lesly Marisol Tabango Ushiña	172804012-0

La estudiante antes mencionada se considera aspirante al título de Licenciada en Comercio Exterior. Una vez efectuada la revisión correspondiente al instrumento **entrevista (personal de la empresa)**, expreso que el Proyecto de Investigación reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, y, por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos propuestos que se plantean.

ÍTEMS	DEFICIENTE 20%	ACEPTABLE 40 AL 60%	BUENO 61 AL 80%	MUY BUENO 81 AL 90%	EXCELENTE 91 AL 100%
Congruencia de ítems					100%
Amplitud de contenidos					100%
Redacción de ítems					100%
Claridad y precisión					100%
Pertinencia					100%

Promedio de la valoración: 100%

Firma



**Msc. Edwin Johnatan Maji Caiño**  
Docente  
Universidad de Otavalo

### CARTA DE VALIDACIÓN

Yo, **Msc. Edwin Johnatan Maji Caiño**, titular de la cédula de identidad N° **040163662-6**. Docente No Titular Tiempo Completo de la Universidad de Otavalo, mediante la presente hago constatar que el instrumento utilizado para el desarrollo del Proyecto de Titulación denominado: "PLAN DE EXPORTACIÓN DE ROSAS HACIA MIAMI-USA PARA EL INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD, MICROEMPRESA JOMLAT ROSES, AÑO 2025", elaborado por la estudiante de la Universidad de Otavalo.


Nombres Apellidos	N° de Cédula
Lesly Marisol Tabango Ushiña	172804012-0

La estudiante antes mencionada se considera aspirante al título de Licenciada en Comercio Exterior. Una vez efectuada la revisión correspondiente al instrumento **entrevista (experto)**, expreso que el Proyecto de Investigación reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, y, por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos propuestos que se plantean.

ÍTEMS	DEFICIENTE 20%	ACEPTABLE 40 AL 60%	BUENO 61 AL 80%	MUY BUENO 81 AL 90%	EXCELENTE 91 AL 100%
Congruencia de ítems					✓
Amplitud de contenidos					✓
Redacción de ítems					✓
Claridad y precisión					✓
Pertinencia					✓

Promedio de la valoración: 100

Firma

  
**Msc. Edwin Johnatan Maji Caiño**  
 Docente  
 Universidad de Otavalo

Ciudadela IOA, Av. de los Sarances s/n y Pendoneros  
 593 (06) 2920 009 / 593 (06) 920 461 / 593 (06) 2 923 850  
 Otavalo - Ecuador

### CARTA DE VALIDACIÓN

Yo, **Msc. Lizandro Manuel Perugachi Limaico**, titular de la cédula de identidad N° **100186826-2**. Docente Tiempo Completo de la Universidad de Otavalo, mediante la presente hago constatar que el instrumento utilizado para el desarrollo del Proyecto de Titulación denominado: "PLAN DE EXPORTACIÓN DE ROSAS HACIA MIAMI-USA PARA EL INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD, MICROEMPRESA JOMLAT ROSES, AÑO 2025", elaborado por la estudiante de la Universidad de Otavalo.

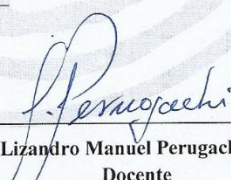
Nombres Apellidos	N° de Cédula
Lesly Marisol Tabango Ushiña	172804012-0

La estudiante antes mencionada se considera aspirante al título de Licenciada en Comercio Exterior. Una vez efectuada la revisión correspondiente al instrumento **encuesta**, expreso que el Proyecto de Investigación reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, y, por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos propuestos que se plantean.

ÍTEMS	DEFICIENTE 20%	ACEPTABLE 40 AL 60%	BUENO 61 AL 80%	MUY BUENO 81 AL 90%	EXCELENTE 91 AL 100%
Congruencia de ítems					✓
Amplitud de contenidos					✓
Redacción de ítems					✓
Claridad y precisión					✓
Pertinencia					✓

Promedio de la valoración: 100%

Firma

  
**Msc. Lizandro Manuel Perugachi Limaico**  
 Docente  
 Universidad de Otavalo

Ciudadela IOA, Av. de los Sarances s/n y Pendoneros  
 593 (06) 2920 009 / 593 (06) 920 461 / 593 (06) 2 923 850  
 Otavalo - Ecuador

### CARTA DE VALIDACIÓN

Yo, **Msc. Lizandro Manuel Perugachi Limaico**, titular de la cédula de identidad N° **100186826-2**. Docente Tiempo Completo de la Universidad de Otavalo, mediante la presente hago constatar que el instrumento utilizado para el desarrollo del Proyecto de Titulación denominado: "PLAN DE EXPORTACIÓN DE ROSAS HACIA MIAMI-USA PARA EL INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD, MICROEMPRESA JOMLAT ROSES, AÑO 2025", elaborado por la estudiante de la Universidad de Otavalo.

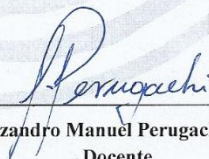
Nombres Apellidos	N° de Cédula
Lesly Marisol Tabango Ushiña	172804012-0

La estudiante antes mencionada se considera aspirante al título de Licenciada en Comercio Exterior. Una vez efectuada la revisión correspondiente al instrumento **entrevista (personal de la empresa)**, expreso que el Proyecto de Investigación reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, y, por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos propuestos que se plantean.

ÍTEMS	DEFICIENTE 20%	ACEPTABLE 40 AL 60%	BUENO 61 AL 80%	MUY BUENO 81 AL 90%	EXCELENTE 91 AL 100%
Congruencia de ítems					✓
Amplitud de contenidos					✓
Redacción de ítems					✓
Claridad y precisión					✓
Pertinencia					✓

Promedio de la valoración: 100%

Firma



**Msc. Lizandro Manuel Perugachi Limaico**  
Docente  
Universidad de Otavalo

Ciudadela IOA, Av. de los Sarances s/n y Pendoneros  
593 (06) 2920 009 / 593 (06) 920 461 / 593 (06) 2 923 850  
Otavalo - Ecuador

### CARTA DE VALIDACIÓN

Yo, **Msc. Lizandro Manuel Perugachi Limaico**, titular de la cédula de identidad N° **100186826-2**. Docente Tiempo Completo de la Universidad de Otavalo, mediante la presente hago constatar que el instrumento utilizado para el desarrollo del Proyecto de Titulación denominado: "PLAN DE EXPORTACIÓN DE ROSAS HACIA MIAMI-USA PARA EL INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD, MICROEMPRESA JOMLAT ROSES, AÑO 2025", elaborado por la estudiante de la Universidad de Otavalo.

Nombres Apellidos	N° de Cédula
Lesly Marisol Tabango Ushiña	172804012-0

La estudiante antes mencionada se considera aspirante al título de Licenciada en Comercio Exterior. Una vez efectuada la revisión correspondiente al instrumento **entrevista (experto)**, expreso que el Proyecto de Investigación reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, y, por lo tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos propuestos que se plantean.

ÍTEM	DEFICIENTE 20%	ACEPTABLE 40 AL 60%	BUENO 61 AL 80%	MUY BUENO 81 AL 90%	EXCELENTE 91 AL 100%
Congruencia de ítems					✓
Amplitud de contenidos					✓
Redacción de ítems					✓
Claridad y precisión					✓
Pertinencia					✓

Promedio de la valoración: 100%

Firma


*Lizandro Manuel Perugachi Limaico*


**Msc. Lizandro Manuel Perugachi Limaico**  
**Docente**  
**Universidad de Otavalo**


### Anexo 3. Fichas técnicas y flujograma de producción


#### Fichas técnicas del producto


<b>Datos del autor</b>	
<b>Autora</b>	Lesly Marisol Tabango Ushiña
<b>Recurso tecnológico</b>	Microsoft Word 2016
<b>Contacto</b>	<a href="mailto:tabangoleslym@gmail.com">tabangoleslym@gmail.com</a>
<b>Referencias</b>	Datos obtenidos por medio del exportador y de sitios web


<b>Generalidades</b>		
<b>Nombre del producto</b>	Rosas Explorer	
<b>Tipo de rosa</b>	Rosa híbrida de té	
<b>Color</b>	Rojo intenso (rojo oscuro aterciopelado)	
<b>Origen</b>	Ecuador	
<b>Usos principales</b>	Ramos de lujo, arreglos florales, eventos, bodas	
<b>Características</b>	Alta duración postcorte, color profundo, apertura uniforme	
<b>Imagen</b>		
<b>Especificaciones técnicas</b>	Tamaño del botón	5 – 6 cm de diámetro
	Longitud del tallo	60 cm – 150 cm
	Aroma	Muy leve o casi inexistente
	Duración en florero	15 a 20 días


<b>Generalidades</b>		
<b>Nombre del producto</b>	Rosas Candlelight	
<b>Tipo de rosa</b>	Rosa híbrida de té	
<b>Color</b>	Crema neutral con un ligero rubor melocotón en el centro y bordes entre dorados y verdosos	
<b>Origen</b>	Ecuador (desarrollada por europeos)	
<b>Usos principales</b>	Ramos elegantes, arreglos de lujo, bodas	
<b>Características</b>	Color suave y sofisticado, apertura clásica en espiral, buena duración postcorte	
<b>Imagen</b>		
<b>Especificaciones técnicas</b>	Tamaño del botón	5 – 7 cm de diámetro
	Longitud del tallo	60 cm – 90 cm
	Aroma	Ligero aroma dulce
	Duración en florero	12 a 17 días

<b>Generalidades</b>		
<b>Nombre del producto</b>	Rosas Mondial	
<b>Tipo de rosa</b>	Rosa híbrida de té	
<b>Color</b>	Blanco marfil con ligeros matices verdosos o crema pálido	
<b>Origen</b>	Ecuador (desarrollada en Europa)	
<b>Usos principales</b>	Ramos nupciales, decoración de eventos, arreglos de lujo, combinaciones con colores pastel	
<b>Características</b>	Color blanco elegante, buena apertura, excelente duración postcorte, tallos fuertes	
<b>Imagen</b>		
<b>Especificaciones técnicas</b>	Tamaño del botón	5 – 6 cm de diámetro
	Longitud del tallo	60 cm – 90 cm
	Aroma	Muy suave o neutro
	Duración en florero	12 a 17 días






<b>Generalidades</b>		
<b>Nombre del producto</b>	Rosas Lola	
<b>Tipo de rosa</b>	Rosa híbrida de té	
<b>Color</b>	Rosa intenso o fucsia	
<b>Origen</b>	Ecuador (variedad europea)	
<b>Usos principales</b>	Ramos elegantes, diseños florales románticos, eventos temáticos, floristería boutique	
<b>Características</b>	Color poco común y sofisticado, textura aterciopelada, apertura elegante en espiral	
<b>Imagen</b>		
<b>Especificaciones técnicas</b>	Tamaño del botón	5 – 6 cm de diámetro
	Longitud del tallo	50 cm – 80 cm
	Aroma	Leve y dulce
	Duración en florero	12 a 15 días

<b>Generalidades</b>		
<b>Nombre del producto</b>	Rosas Paloma	
<b>Tipo de rosa</b>	Rosa híbrida de té	
<b>Color</b>	El interior de la rosa es de color crema que se funde con el rosa o fucsia en los bordes de sus pétalos	
<b>Origen</b>	Ecuador (variedad originaria de Alemania)	
<b>Usos principales</b>	Ramos de novia, decoración de eventos formales, floristería de lujo	
<b>Características</b>	Bicolor muy llamativa, grande belleza visual, buena apertura en espiral, tallos vigorosos y larga vida postcosecha	
<b>Imagen</b>		
<b>Especificaciones técnicas</b>	Tamaño del botón	5 – 6 cm de diámetro
	Longitud del tallo	60 cm – 80 cm
	Aroma	Leve o neutro
	Duración en florero	15 a 18 días

<b>Generalidades</b>		
<b>Nombre del producto</b>	Rosas Pandora	
<b>Tipo de rosa</b>	Rosa híbrida de té	
<b>Color</b>	Rosa intenso/bicolor con salpicaduras o bordes más suaves en tonos claros, mezcla de fucsia y rosa pálido	
<b>Origen</b>	Ecuador (originaria de Países Bajos)	
<b>Usos principales</b>	Ramos modernos y elegantes, centros de mesa, arreglos de lujo	
<b>Características</b>	Bicolor vibrante, gran durabilidad, apertura uniforme en espiral, tallos firmes y producción constante	
<b>Imagen</b>		
<b>Especificaciones técnicas</b>	Tamaño del botón	5 – 6 cm de diámetro
	Longitud del tallo	60 cm – 80 cm
	Aroma	Leve a moderado; fragancia suave, floral y dulce
	Duración en florero	11 a 16 días

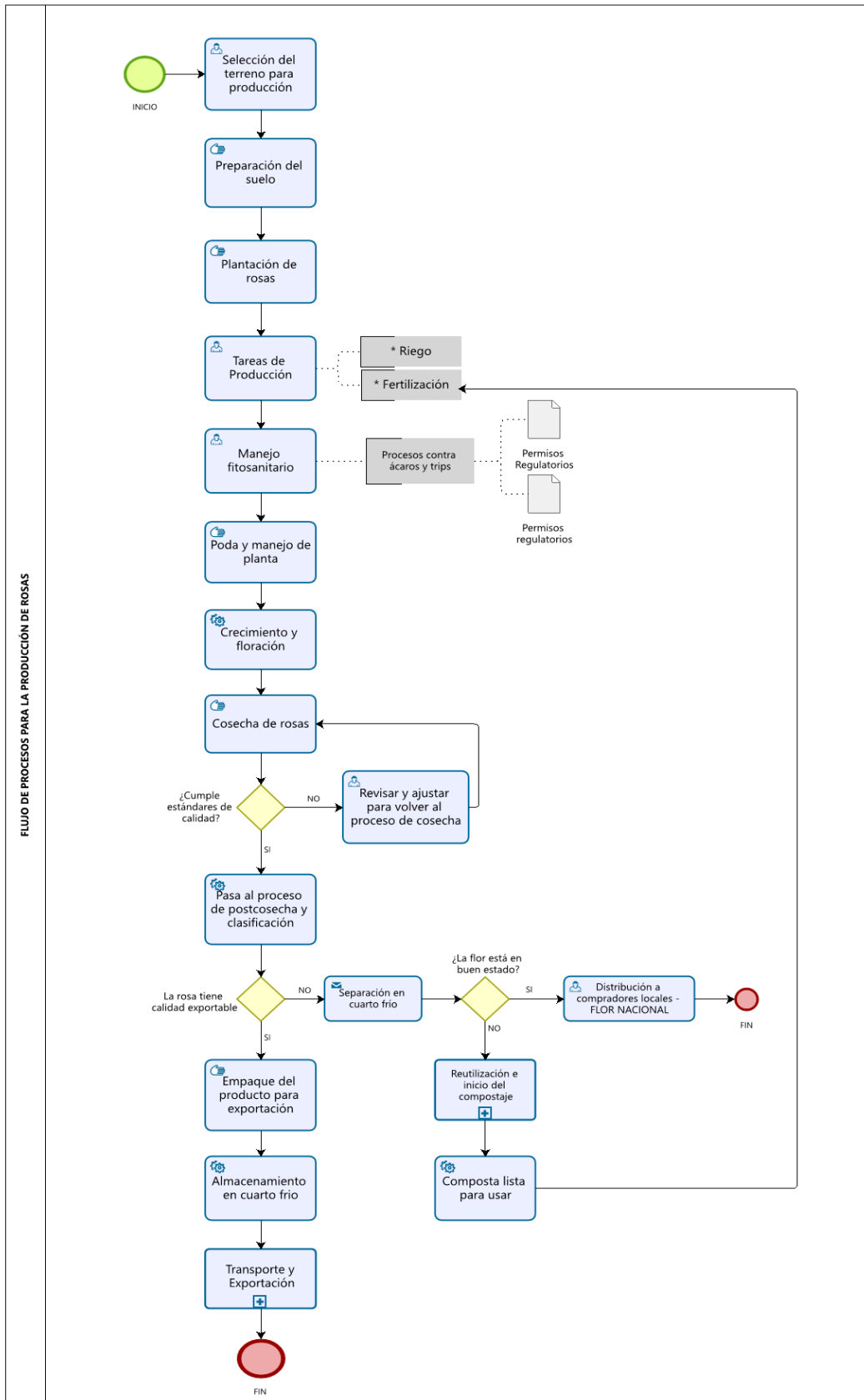
<b>Generalidades</b>		
<b>Nombre del producto</b>	Rosas Silantoi	
<b>Tipo de rosa</b>	Rosa híbrida de té	
<b>Color</b>	Bicolor: rojo/naranja intenso con reflejos amarillos en el centro (efecto puesta de sol)	
<b>Origen</b>	Ecuador (originaria de Países Bajos)	
<b>Usos principales</b>	Ramos llamativos y modernos, arreglos de lujo, eventos vibrantes, floristería boutique. Ideal para destacar en decoración y bouquets creativos.	
<b>Características</b>	Presenta una paleta de colores vibrante que varía con la luz, desde rojo intenso hasta naranja dorado y amarillo central, tallo resistente y productiva	
<b>Imagen</b>		
<b>Especificaciones técnicas</b>	Tamaño del botón	5 – 7 cm de diámetro
	Longitud del tallo	50 cm – 80 cm
	Aroma	Muy leve o casi inexistente
	Duración en florero	15 a 18 días

## Ficha técnica Materia Prima

<b>Materia Prima para Producción de Rosas</b>		
<b>Elementos</b>	<b>Descripción</b>	<b>Imagen</b>
<b>Fertilizantes</b>	Fertilización balanceada (N-P-K) + micronutrientes (Mg, Fe, Ca, B, Zn). Programas ajustados según análisis foliar y de suelo.	
<b>Riego</b>	Riego por goteo o ducha	 
<b>Control fitosanitario</b>	Manejo integrado de plagas (trips, ácaros, pulgones) y enfermedades (botrytis, velloso, trips, oídio). Uso de control biológico y químico.	
<b>Herramientas</b>	Tijeras, coches de cosecha, guantes y mallas	

		 
<p><b>Infraestructura</b></p>	<p>Invernadero de madera con ventilación, camas elevadas, sistema de fertirriego, mesas de propagación.</p>	

## Diagrama de Flujo de Procesos para la Producción de Rosas



Nota. Elaborado por la autora