

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI**  
**CARRERA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**  
**HUMANÍSTICAS Y DEL HOMBRE**  
**CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**TEMA:**

**PROCEDIMIENTOS DE COMERCIALIZACIÓN QUE  
UTILIZAN LAS EMPRESAS FLORICOLAS DEL  
SECTOR DE LASSO PARA LA EXPORTACIÓN DE  
LAS ROSAS**

**POSTULANTES:**

**GLORIA CONCEPCIÓN BASTIDAS HEREDIA  
XIMENA RAQUEL CARRERA VILLAMARIN  
LUISA ANGÉLICA MOLINA VÁSCONEZ**

**DIRECTOR: LIC. GUADALUPE BONILLA**

**ASESOR: LIC. JAIME TORO RUBIO**

**LATACUNGA – ECUADOR**

**2004**

**UNIVERSIDAD TECNICA DE COTOPAXI**

**CARRERA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS HUMANISTICAS  
Y DE HOMBRE**

**ESPECIALIDAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

**TEMA:**

**PROCEDIMIENTOS DE COMERCIALIZACIÓN QUE UTILIZAN LAS  
EMPRESAS FLORICOLAS DEL SECTOR DE  
LASSO PARA LA EXPORTACIÓN DE LAS  
FLORES**

**INTEGRANTES:**

**GLORIA CONCEPCIÓN BASTIDAS HEREDIA**

**XIMENA RAQUEL CARRERA VILLAMARIN**

**LUISA ANGÉLICA MOLINA VÁSCONEZ**

**DIRECTOR DE TESIS:**

**LIC. GUADALUPE BONILLA**

**2003**

## 1. SELECCIÓN DEL TEMA

Las razones principales por la que hemos escogido el tema de Procedimientos Comercialización utilizan las Empresas Florícolas del Sector de Lasso para la Exportación de Flores, son los conocimientos de comercio exterior que nos fueron impartidos durante nuestra formación profesional, los cuales son insuficientes para aplicarlas en la actualidad en la especialidad de Contabilidad y Auditoría, además por el incremento numérico de Empresas Florícolas en el Sector de Lasso.

Su desarrollo se ha dado durante dos décadas con la participación de la Corporación Financiera Nacional (CFN), a través de sistema de financiamiento para importantes inversiones en la producción y exportación que se realizan a las diferentes latitudes del mundo, tomando en consideración que la flor ecuatoriana es preferida por su tratamiento y calidad.

Cabe indicar que las Empresas Florícolas han solucionado en parte el déficit de desempleo, la exportación de flores ha llegado hacer el tercer generador de divisas después del petróleo, superando a otros productos tradicionales. El cuál se ha convertido en uno de los puntales más importantes del Sistema Económico Nacional que se encuentra vigente en la actualidad.

Debemos analizar los Procedimientos de Comercialización que deben tener en cuenta las Empresas Florícolas al exportar las flores y los aranceles que se generan por este concepto, los cuales deben ser cancelados al Servicio de Rentas Internas (SRI) y enmarcándose en los reglamentos y leyes dictaminadas por las Aduanas.

De lo anteriormente expuesto llega a plantearse una propuesta que consiste en la Guía para el mejoramiento de Procedimientos de Comercialización que utilizan las Empresas Florícolas del Sector Lasso en la exportación de las rosas, la misma que ayudara la eficiencia en el desarrollo de la exportación.

## 2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El estudio minucioso de los Procedimientos de Comercialización que utilizan las Empresas Florícolas del Sector de Lasso para la Exportación de las flores.

Deduciendo que los procedimientos utilizados por las empresas en la comercialización de las flores y sus variedades son vitales, tomando en cuenta la respectiva documentación que deben realizar antes de la salida del producto.

En la última década la floricultura ecuatoriana a sufrido decrecimientos dentro del campo económico especialmente por la recesión mundial y el incremento de la calidad florícola en otros países, sin embargo ha logrado superar estas etapas difíciles, hasta lograr posicionarse como el tercer rubro generador de divisas, tomando en cuenta que el producto no es tradicional.

Anteriormente las empresas florícolas estaban ubicadas de preferente en la Provincias de Pichincha e Imbabura pero en los últimos tiempos ha tenido un desarrollo considerable en la provincia de Cotopaxi especialmente en el Sector de Lasso, estas empresas han logrado

posicionarse en los mercados internacionales en razón de que sus productos son de excelente calidad.

Por todo lo expuesto anteriormente nos hemos visto en la necesidad de realizar esta investigación que esperamos que se convierta en un futuro cercano en una herramienta de soporte para las Empresas Florícolas del Sector de Lasso, además una fuente de consulta para los estudiantes de la Universidad Técnica de Cotopaxi en la Carrera de Ciencias Administrativas Humanísticas y del Hombre en la especialidad de Contabilidad y Auditoría, por los procedimientos de comercialización que se van a investigar.

La falta de señalización de los Procedimientos de Comercialización que utilizan las diferentes empresas florícolas ubicadas en el sector de Lasso, dificulta la salida normal del producto. Algunas de las empresas al no utilizar correctamente los procedimientos de exportación se ven en la necesidad de contratar Comercializadoras para la negociación de los productos en los mercados internacionales, lo que genera gastos innecesarios para las empresas florícolas, los mismos que mejorarían al contar con una comercializadora propia que realice el proceso de envío al exterior.

### **3. FORMULACIÓN DEL TEMA**

¿Cuáles son los Procedimientos de Comercialización que aplican las Empresas Florícolas del Sector de Lasso para la exportación de las flores?

#### 4. JUSTIFICACIÓN

Luego de hacer un sondeo investigativo, dirigido a las Empresas Florícolas del Sector de Lasso, se ha determinado que existe un insuficiente estudio sobre los Procedimientos de Comercialización; lo cual dificulta el desarrollo de la exportación.

En un porcentaje considerable existen empresas con un deficiente manejo de los documentos aduaneros que entorpecen el normal proceso de exportación.

La investigación propuesta es importante, ya que permitirá, en el caso de ser aplicados por las empresas florícolas, superar las deficiencias que hasta aquí han tenido en la etapa de exportación.

La propuesta es relevante para el Sector florícola ya que es un aporte metodológico y práctico. En el aspecto Metodológico se determinará los Procedimientos de Comercialización más pertinentes tomando en cuenta los Procedimientos de Comercialización establecidas y desarrolladas hoy a nivel internacional. La investigación propuesta será un aporte práctico en el momento en que las Empresas Florícolas acepten las sugerencias y apliquen la guía de Acuerdo a su realidad para lograr eficiencia en la etapa de exportación.

## 5. OBJETIVOS

### GENERALES

- Crear una guía de Procedimientos de Comercialización que faciliten la venta al exterior, y desarrollo para las empresas florícolas del Sector de Lasso.

### ESPECIFICOS

- Analizar los Procedimientos de Comercialización y la documentación mercantil que conlleva esta actividad, los que deben utilizar las empresas florícolas para la comercialización de sus productos.
- Identificar dentro de las empresas florícolas del Sector de Lasso los procedimientos de Comercialización que están ocupando en la actualidad para determinar su deficiencia en el proceso de la exportación.
- Elaborar la guía de Procedimientos de Comercialización de las Empresas Florícolas del Sector de Lasso para mejorar el proceso de exportación y simplificar los procedimientos.

## 6. MARCO TEÓRICO

### 6.1. Antecedentes

Observamos que las Empresas Florícolas tienen un deficiente desarrollo en los procesos de comercialización, dando como consecuencias el retraso en la entrega del producto hacia los países consumidores. Por lo cual planteamos la Guía de Procedimientos de Comercialización, misma que permitirá alcanzar eficiencia en la etapa de exportación. Después de haber realizado un análisis del tema a ser investigado, hemos constatado que no existen otras investigaciones referentes a este tema.

Dentro de la Provincia de Cotopaxi no se cuenta con la bibliografía necesaria para el desarrollo de la presente investigación, por tal motivo nos hemos visto en la obligación de trasladarnos a Ciudad de Quito donde se encuentra la información pertinente para el desarrollo del tema investigativo, en la misma ciudad también encontramos los diferentes organismos de control de la Actividad de Exportación

### ORIGEN Y EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS FLORÍCOLAS DEL SECTOR DE LASSO

[www.corpei.org](http://www.corpei.org) "La floricultura empieza a surgir en la provincia de Cotopaxi con la iniciativa de la Empresas Florícola Thechnirosses que ya

tenía conocimientos de cultivo de las rosas y de la gran aceptabilidad que poseen las rosas en el mercado internacional, es así que inicia sus actividades en el Sector de Lasso desde 1993 fecha en que empieza la producción y exportación de las rosas cotopaxenses" (25 de abril de 2003).

Posteriormente los hacendados del sector Lasso observan la rentabilidad que brinda la actividad florícola, en la que se integran paulatinamente de acuerdo a sus probabilidades de tener una producción eficiente y de calidad. Para luego incursionara, establecerse y mantenerse en los mercados nacionales e internacionales.

En la actualidad el Sector de Lasso enmarca el mayor número de Empresas Florícolas dedicadas a la comercialización de las rosas dentro de la Provincia de Cotopaxi.

#### **ANTECEDENTES DE LA EXPORTACIÓN DE FLORES.**

*DAVALOS, Mauricio, manifiesta* "A partir del año de 1993 la provincia de Cotopaxi incursiona en el área de comercio exterior, con la exportación de las rosas de la Empresas Florícolas Thechnirosses ubicada en el sector de Lasso quién tuvo como primer mercado consumidor al país de los Estados Unidos" (2000, pág. 22).



Debido a la aceptabilidad que tuvo este producto por ser de buena calidad, empiezan a realizar estudios de mercado para promocionar en otros países consumidores.

Tal es el caso que dentro del continente europeo los países que consumen las rosas por la calidad que presentan son: Alemania, Francia, Italia, Suiza, lo que posibilita abrir nuevos mercados para la exportación de las rosas. Las rosas producidas por las empresas florícolas del sector de Lasso se ven favorecidas al momento de su exportación por el Tratado Andino de Preferencias Arancelarias, por esta razón la flor de exportación ingresa sin pagar impuestos arancelarios, permitiendo precios competitivos dentro de los mercados internacionales.

## **COMPETITIVIDAD**

Uno de los organismos dedicados a promocionar las flores de exportación es Expoflores. Expoflores (genio de sector) ha asumido el gran reto de identificación de la flor ecuatoriana en el mercado mundial a través de la creación de la categoría "Flor del Ecuador". El programa establece el mejoramiento continuo en todas sus áreas, facilita todo el cumplimiento sostenido de sellos ambientalistas, normas de calidad, requisitos

comerciales y establecer normas para garantizar la idoneidad en los productos de exportación.

*MONTAÑO, Galo recuerda* "Este programa no implica un sello para la flor ecuatoriana si no más bien una identificación de calidad en la cual deberá considerarse:

- Conservar el medio ambiente
- Despertar y desarrollar el recurso humano
- Documentar la gestión Empresarial
- Reducir los costos, y
- Promover la competitividad" (2000, pág. 36)

### **La Ley para Exportadores y las Divisas**

Exportador es cualquier persona natural o jurídica que puede realizar exportaciones, previo el cumplimiento de las disposiciones de las normas operativas.

*Ley de Aduanas y Aranceles* "Los exportadores deben declarar al Banco Central del Ecuador todas las comercializaciones que efectúen en el formulario Único de exportación, antes del aforo del embarque de las mercancías. Obligaciones de ingresar al país las divisas provenientes de las exportaciones" (2003).

Las exportaciones están obligadas a ingresar al país las divisas provenientes de su comercialización, por el valor del Franco a Bordo (FOB), mediante depósitos en cuentas correspondientes, de ahorros o de inversión a su nombre, en los bancos y sociedades financieras autorizadas por la Superintendencia de Bancos a operar en el país, sean o no corresponsales del Banco Central del Ecuador. En las exportaciones a consignación de productos perecibles en estado natural, el valor de las divisas de ingresos es obligatorio al país.

#### **PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS.**

<http://www.ucentral.edu.ec/facultades/filosofia/hoja%20web%20comercio/principios.htm#PRINCIPIOS%20ESENCIALES> “Ente, los estados contables se refieren al patrimonio del ente económico. El ente puede ser una persona física o ideal. El centro de decisiones, el ente, es independiente de los accionistas o propietarios” (2 de mayo de 2003). Bien económico, el concepto de bien es puramente objetivo. Se cuantifican los recursos, las obligaciones y las variaciones que en ellos se produce. Moneda de cuenta, es la unidad monetaria vigente en el país, el activo, el pasivo y los cambios que en ellos se producen en un común denominador que homogeniza la información.

Empresa en marcha, toma la empresa con proyección de futuro, en funcionamiento. Valuación en costo, las operaciones se cuantifican al costo, es decir, según la contabilidad de moneda que se comprometa o su estimación razonable.

Ejercicio, se divide la vida de la empresa en partes, en períodos de igual duración, llamados ejercicios. Las operaciones se identifican con el período en que se producen. De la información contable debe surgir claramente el período a que se refiere.

Devengado, las pérdidas y las ganancias deben incidir en el ejercicio en que se produjeron. Cada ejercicio económico debe cargar con sus resultados, independiente de si se han pagado o cobrado.

Objetividad, la información no debe distorsionar la realidad. Realización, las operaciones deben registrarse cuando se encuentran concluidas económica y jurídicamente.

## **LEY DE COMERCIO EXTERIOR.**

*Régimen Legal Aduanero del Ecuador* "La presente ley tiene por objeto normar y promover el comercio exterior y la inversión directa, incrementar la competitividad de la economía nacional, promocionar el uso eficiente

de los recursos productivos del país y promover a su desarrollo sostenible e integrar la economía ecuatoriana con la internacional y contribuirá a la elevación del bienestar de la población" (*octubre de 2002*).

Se entiende por Sector de Comercio Exterior al conjunto de organismos y entidades del sector público y de instituciones o personas naturales y jurídicas del sector privado que participan en el diseño y ejecución de la política exterior de bienes, salvo las exportaciones que realiza el Estado ecuatoriano y que continuará sujetas al ordenamiento legal que las regulan.

Se considera de prioridad nacional al comercio exterior y en especial de las exportaciones e inversiones. El Estado diseñara y ejecutará sus políticas en esta materia conforme a los siguientes lineamientos: Asegurar la libertad para el desenvolvimiento de las actividades de exportación y para facilitar la gestión de los agentes económicos en esta materia. Aprovechar las oportunidades que brinda el comercio mundial la tecnología y servicios para beneficios de la producción exportable del País.

#### **NORMAS DE CALIDAD PARA EXPORTAR.**

[www.sica.gov.ec](http://www.sica.gov.ec) "Entre las Principales normas de calidad para exportar las rosas se encuentra el sello verde, el cual se refiere a la protección del

medio ambiente y de las flores que será de excelente calidad y con menos utilización de químicos" (27 de abril de 2003).

Sólo determinadas empresas Florícola del Sector de Lasso tiene el aval del Flower Label Program (FLP, programa de sello verde) de Alemania, que califica el manejo ambiental y laboral del sector, basado en organizaciones y convenciones internacionales. La Asociación de Exportadores de Flores (Expoflores) de Ecuador lanzó un programa para la concesión de un sello verde nacional, pero la Unión Europea prefiere el sello de alguno de sus miembros y desaprueba el certificado ecuatoriano, por las denuncias de malas condiciones de trabajo en las fincas.

Si bien la falta de certificación no es obstáculo para las flores ecuatorianas, López cree que en el futuro será una condición indispensable para evitar la caída de las exportaciones. El sello verde debe contener: normas y parámetro ecológico, normas y parámetros forestales, normas y parámetros del bosque, sociales y económicos.

### **FORMULARIO ÚNICO DE EXPORTACIÓN (FUE)**

*Ley de Aduanas y Aranceles* "El Formulario Único de Exportación (FUE) es un documento necesario para la exportación de los productos. El FUE se adquiere en la ventanilla de comercio exterior de un banco



corresponsal del Banco Central del Ecuador. El documento se llena según las instrucciones indicadas al reverso" (2002).

Si el precio real de venta al exterior es igual a superior mínimo referencial, el exportador debe consignar el precio real de venta en el FUE; en caso de ser inferior, deberá consignar el precio mínimo referencial. Ciertos productos requieren un registro del exportador, autorizaciones previas, certificados, concedidos por diversa instituciones. Hay trámites de carácter obligatorio y otros que pueden ser exigidos por el importador.

El plazo de validez del FUE puede ser indefinido, si el producto a exportarse no tiene restricciones (cupos, autorizaciones o precio referencial). 15 días a partir de la fecha de aprobación del banco corresponsal: si el producto tiene algún tipo de restricción o debe cumplir trámites complementarios; sirviendo para exportar una sola vez. También tiene esta duración cuando se trata de productos perecibles en estado natural, negociados a consignación o para mercaderías con destino a zonas francas.

*Régimen Legal Aduanero del Ecuador* "Es factible modificar el FUE antes del embarque. Si el destino cambia, se debe modificar el FUE antes de los 10 días posteriores. Si no exporta, se debe devolver en un plazo máximo de 30 días a partir de la fecha de caducidad del FUE" (octubre de 2002).

## **FACTURACIÓN Y DEVOLUCIÓN DE IMPUESTOS**

Identificación de las cajas.

- Las etiquetas pre – impresas o adhesivos, tendrán que ser colocadas en el lado superior izquierdo de los dos extremos de cada caja.
- El tamaño de la letra de la etiqueta deberá ser de ½ media pulgada como mínimo.
- El país de origen debe aparecer en algún lugar visible de la caja.
- La factura comercial debe contener los siguientes requisitos:
- El nombre de la finca o su código, el mismo que debe coincidir con el descrito en la caja.
- Las direcciones completas de finca, comprador y consignatario.
- Descripción del tipo de flor, de acuerdo al nombre botánico o común.
- Cuanto se trata de buquets. Debe detallarse la composición por el tipo de flor.
- Número exacto por cada tipo de flor, con el número de bonches y el número de tallos.

## **DEVOLUCIÓN DE IMPUESTOS.**

Aprobado el modelo de matriz insumo – producto que se detalla a continuación, lo que será de observación obligatoria por los exportadores

que soliciten la devolución de los impuestos, la incorporación de insumos en productos exportados.

*Ley de aduanas y aranceles* "La base de cálculo para la determinación del porcentaje específico de la valoración estará dado en la matriz insumo – producto, la misma que será elaborado por el exportador de acuerdo a las siguientes especificaciones:

- a) La información de la matriz insumo – producto deberá ser proporcionada en una hoja electrónica Excel y la misma podrá ser un libro que contenga varias hojas.
- b) El archivo correspondiente a la matriz insumo – producto deberá ser grabado en un medio magnético de 3.5", de doble densidad.
- c) En cada hoja de cálculo deberá especificarse la composición de un producto" (2002).

## **FODA EN LA EXPORTACIÓN DE LAS ROSAS**

Comprende las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la exportación de las flores en el sector de Lasso. Entre las cuales anotamos las principales:

**Fortalezas**

[www.sica.gov.ec](http://www.sica.gov.ec) "Condiciones climatológicas, caracterizadas por varios micro climas que permiten el desarrollo de mayor variedad, además de la luminosidad gracias a la ubicación geográfica" (27 de abril de 2003).

**Oportunidades**

Posibilidades de alianzas entre las empresas Florícolas del Sector de Lasso para tener mejores condiciones de negociación.

**Debilidades**

[www.sica.gov.ec](http://www.sica.gov.ec) "El endeudamiento elevado de las Empresas florícolas del Sector Lasso con las instituciones financieras" (27 de abril de 2003).

**Amenaza**

Posible reducción de los precios internacionales por exceso de oferta.



### DEFINICIONES DE TÉRMINOS BÁSICOS

- **Aduanas.**- Órgano de la administración, dependiente del Ministerio de Economía y hacienda situada en puertos, fronteras y aeropuertos, que se encargan de vigilar el paso de personas y bienes a través de estas, su misión principal es recaudar los derechos e impuestos de las mercancías importadas, aunque también interviene en las devoluciones de impuestos y apoyos a la exportación.
- **Aforo.** Acto único de determinación tributaria aduanera.
- **Aranceles.** Derecho de aduana que graba las mercancías importadas por un país y que constituye el instrumento por excelencia del proteccionismo, favoreciendo a los productores nacionales.
- **Botón.**- Nombre que se le da a la cabeza de la flor.
- **Broker.**- Conjunto de información que contiene las facturas y los Packing en una forma detallada con sus respectivos valores y guías aéreas y marítimas.
- **Comercio.** Término utilizado tanto para designar la actividad de compra, venta y la permuta de mercancías.
- **Competitividad.**- Capacidad de competir, generalmente a nivel internacional.
- **Consumidores.**- Persona que demanda, disfruta adquiriendo un bien o servicio.
- **Consignación.** Destinar los réditos de una finca o de cualquier otro bien para el pago de una deuda o de una renta.

- **Demanda.-** Conjunto de bienes o servicios que los consumidores están dispuestos a adquirir.
- **Divisas.** Término que engloba la moneda de curso legal de terceros países, medios de pago y activos financieros denominados en moneda extranjera originados por transacciones con el exterior.
- **Dumpig.** Término inglés con que se designa la venta en el mercado extranjero por debajo del precio.
- **Exportación.** Venta o salida de bienes, capitales, mano de obra, etc., del territorio nacional hacia terceros países.
- **Floricultura.** Nombre que se le da a la actividad de cultivar flores.
- **FOB.** Término en inglés FREE ON BORD. Franco a bordo
- **FUE.** Formulario Único de Exportación.
- **Guía.-** Documento que nos ayuda a enviar la flor al lugar al lugar de destino al que va hacer exportado y contiene los números de tallos, el número de F.U.E. y los números de broquers.
- **Importación.-** Compra o entrada de bienes, capitales, mano de obra, etc., de mercados extranjeros, hacia nuestro país.
- **Impuestos.-** Tributo exigido sin contraprestación cuyo hecho imponible esta constituido por negocios, actos o hechos de naturaleza jurídica o económica, que ponen de manifiesto la capacidad contributiva del sujeto pasivo como consecuencia de la posesión de un patrimonio, la circulación de bienes o la adquisición o gasto de la renta.
- **Incoterm.** Reglas Internacionales para la Interpretaciones de los Términos Comerciales.

- **Invoices.-** Facturas que nos ayudan a registrar los tallos y sus valores para ayudar a realizar las facturas para el SRI.
- **L.P.A.A.-** Ley de Preferencia Arancelaria Andina
- **Nandina.** Normativa andina
- **NEC.** Normas Ecuatorianas de Contabilidad.
- **Oferta.-** La cantidad de mercancía de una empresa posee para vender a un precio determinado.
- **Packing.-** Documentos que sirve para registrar todos los tallos vendidos y las entregas a los clientes con la dirección y la copia emitida se queda con la empresa.
- **Pos-cosecha.-** El proceso que se le da a la flor después de la cosecha en un cuarto frío.
- **Punto de Corte.-** El tamaño en que se debe cortar el tallo de la rosa
- **Tallos.** Nombre designado a cada una de las ramas de las rosas.
- **Tasas.-** En el ámbito impositivo, tributo cuyo hecho imponible consiste en la prestación de servicios a la realización de actividades en régimen de derecho público que se refieran, afecten, o beneficien a los sujetos pasivos, siempre que sean de solicitud o recepción obligatoria y que no puedan presentarse o realizarse por el sector privado.



## 7. HIPÓTESIS

El diseño de una guía de Procedimientos de Comercialización permitirá alcanzar eficiencia en la etapa de exportación en las Empresa Florícolas del Sector de Lasso.

## 8. SISTEMA DE VARIABLES E INDICADORES

VARIABLE INDEPENDIENTE	VARIABLE DEPENDIENTE
Diseño y aplicación de una guía de Procedimientos de Comercialización	Eficiencia en las etapas de exportaciones en las Empresas Florícolas del Sector de Lasso.
INDICADORES	INDICADORES
Normas de Comercio Exterior  Principios de contabilidad generalmente aceptados.  Normas Arancelarias y Aduaneras Departamento de comercio Exterior de cada una de las Empresas Florícolas.  Sistema contable de la empresas Florícolas	Adecuada aplicación de las Normas de comercio exterior.  Adecuada aplicación de las Normas Ecuatorianas de Contabilidad.  Optimización de los recursos Organización en el departamento de comercio exterior de las empresas.  Organización del sistema contable.  Adecuada relación del departamento de comercio exterior y el sistema contable.

## **9. ESQUEMA DE CONTENIDO**

### **CAPITULO I**

#### **PROCEDIMIENTOS PARA LA EXPORTACIÓN DE LAS FLORES**

- 1.1. Empresas florícolas exportadoras
  - 1.1.1 Origen y evolución de las empresas florícolas del sector de Lasso.
  - 1.1.2 Antecedentes de la exportación de flores.
  - 1.1.3 Competitividad
  
- 1.2. **NORMAS DE EXPORTACIÓN**
  - 1.2.1. Ley del Exportador y las Divisas
  - 1.2.2. Principios de contabilidad Generalmente Aceptados.
  - 1.2.3. Ley de Comercio Exterior
  - 1.2.4. Normas de calidad para la exportación
  - 1.2.5. Formulario único de exportación
  - 1.2.6. Facturación y devolución de IVA.
- 1.3. Diagnóstico (FODA en la exportación de las flores.)

### **CAPITULO II**

Análisis de los Procedimientos de Comercialización que desarrollan las Empresas Florícolas del sector de Lasso.

- 2.1. Análisis de la Guía Observación al Departamento de comercio Exterior de las Empresas Florícolas del Sector de Lasso.

- 2.2. Análisis de la Guía Observación al Departamento de Contabilidad
- 2.3. Análisis de la Guía observación al departamento de pos - cosecha de las Empresas Florícolas del Sector de Lasso.
- 2.4. Análisis de los criterios de los gerentes, jefes financieros y jefes del departamento de comercio exterior de las Empresas Florícolas del Sector de Lasso.
- 2.5. Análisis de criterios de los especialistas de las Instituciones de control.

### **CAPITULO III**

Guía de Procedimientos de Comercialización para las empresas florícolas del Sector de Lasso para la exportación de las flores.

Presentación

Justificación

Objetivos

Impacto

Contenido de la guía.

## 10. - METODOLOGÍA

Para la realización de nuestra investigación emplearemos métodos, técnicas, e instrumentos de investigación para obtener así resultados positivos y concretos.

### Método Hipotético

Se utilizara el método hipotético – deductivo debido a que se parte de una hipótesis para llegar determinar las conclusiones de la investigación de los procedimientos de comercialización.

Utilizaremos el Método Deductivo porque nos permitirá realizar un análisis sistemático de las empresas florícolas en los procedimientos de comercialización que utilizan para la exportación de flores. Debido a que tenemos que sacar conclusiones que se puedan aplicar para mejorar los procedimientos de exportación.

El Método Descriptivo, porque hacemos una observación general de los métodos y procedimientos de exportación de las empresas florícolas, para dar un análisis e interpretación de los mismos, con la finalidad de establecer la guía.



### **10.1 MÉTODOS.**

En nuestra investigación emplearemos los métodos Inductivo, Deductivo, Descriptivo, estos nos permiten encaminarnos de los hechos particulares para llegar a establecer generalidades, describiendo, interpretando procesos, obteniendo posteriormente un resultado concreto.

Que se realizara en las empresas florícolas de la Provincia de Cotopaxi a las mismas que se han tomado como grupo de muestra, dicha investigación se dará en el desarrollo de la presente investigación.

El documental histórico existente sobre el desarrollo de la floricultura ecuatoriana en los últimos años en nuestra provincia y en el Ecuador. Las cuales son diversas y pueden aportar al desarrollo de la tesis.

### **10.2 TÉCNICAS**

En cuanto a las técnicas de investigación que utilizaremos se detallan a continuación:

La Observación de los departamentos

La que se hará cada empresa florícola en el desarrollo del proyecto.

La entrevista

A un grupo de funcionarios de las empresas que desempeñen un cargo el departamento de comercio exterior.

La encuesta.

Encuestas a los funcionarios de las empresas.

### **10.3 INSTRUMENTOS**

Consecuentemente con las técnicas seleccionadas emplearemos los siguientes instrumentos.

Guías de observación

Cuestionarios.

Cuestionario y con preguntas que serán abiertas y cerradas.

### **10.4 POBLACIÓN Y MUESTRA**

#### **10.4.1 POBLACIÓN**

El tamaño de la población o universo objeto de nuestra investigación es finito y consta de 12 empresas florícolas ubicadas en el sector de Lasso en la Provincia de Cotopaxi.

### 10.4.2 MUESTRA

En nuestra investigación se quiere conocer la proporción de funcionarios de las empresas Florícolas del Sector de Lasso dedicadas a las exportaciones.

Si la población es de 120 funcionarios y se estima un error del 10% y un 90% del nivel d confianza.

¿Qué tamaño de muestra se debe tomar?

Datos

$$N=120$$

$$E=10\% =0.10$$

$$Z=9\%=1.645$$

$$G^2=(0.5)^2$$

$$N=?$$

$$n = \frac{N \times G^2 \times Z^2}{(N-1)E^2 + G^2 \times Z^2}$$

$$n = \frac{120 \times (.05)^2 \times (1.645)^2}{(120-1)(0.10)^2 + (0.5)^2 \times (1.645)^2}$$

$$n = \frac{120(0.25) \times (2.7060)}{119(0.01) + (0.25) \times (2.7060)}$$

$$n = \frac{30(2.7060)}{1.19 + 0.6765}$$

$$n = \frac{81.18}{1.8665}$$

$$n = 43.49$$

$$n = 43$$

La muestra es igual a 43.

El numero de empresas que serán encuestadas son 12, entonces dividimos la muestra para las 12 empresas que nos da un resultado de 3.58 aproximadamente, por lo que se encuestarán a u funcionarios de cada Empresa Florícola del Sector Lasso. Dando como total de funcionarios hacer encuestados es 48.

1. Exrocop	Lasso	4
2. E.Q.R.	Lasso	4
3. Pety flor	Lasso	4
4. Sierra flor	Lasso	4
5. Valle del Sol	Lasso	4
6. La rosaleda	Lasso	4
7. Fior Cotopaxi	Lasso	4
8. Fior Lasso	Lasso	4
9. Francisco Rosas	Lasso	4
10. Techniroses	Lasso	4
11. Guiden roces	Lasso	4
12. Verdillano	Lasso	4
Total		48

Y a cuatro organismos de control para la exportación los que son: Banco Central del Ecuador, CORPEI, EXPOFLORES, Aduanas.

## **11. RECURSOS**

### **11.1 RECURSO HUMANO**

- Los 48 funcionarios especializados de las empresas
- Director de tesis.
- Estudiantes investigadores, tres postulantes.
- Asesor de tesis, una persona.
- Funcionarios de las instituciones de Control.

### **11.2 RECURSOS TÉCNICOS.**

- Manual de Contabilidad de Costos
- Reglamentos de Comercio Exterior
- Guías de exportación y declaración de impuestos.

**11.3 RECURSOS MATERIALES Y PRESUPUESTARIOS**

Materiales y Proyecto	\$ 60
Compra de bibliografía	80
Transporte	150
Elaboración y reproducción de instrumentos de	
investigación	30
Transcripción de la tesis	180
Reproducción de ejemplares	100
Derechos arancelarios	222
Imprevistos	100
	-----
Total	\$ 922

## 12. BIBLIORAFIA

### 12.1 BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

La flor del Ecuador 2000 N° 26, EXPLOFLORES Franklin Tulcanaza

La flor del Ecuador 2000 N° 27 EXPLOFLORES Mauricio Dávalos

Tierra Mía Cotopaxi

MÜNICH GALINDO, Lourdes, et, al. Métodos y Técnicas de Investigación,  
Ed. Trillas, México 1993.

LEYBASEA, Francisco, Nociones de Metodología De Investigación  
Científica, 3 Edición, Quito 1988

Ley de Aduanas y Aranceles

Código de Comercio Exterior

Las Normas Ecuatorianas de Contabilidad

### 12.2. BIBIOGRAFÍA CITADA

Ley de Aduanas y Aranceles

Código de Comercio Exterior

[www.sica.goy.ec](http://www.sica.goy.ec).

[www.corpei.org](http://www.corpei.org)

[www.ecuador.fedexpor.com](http://www.ecuador.fedexpor.com)

Las Normas Ecuatorianas de Contabilidad

La flor del Ecuador 2000 N° 26 EXPLOFLORES Franklin Tulcanaza

La flor del Ecuador 2000 N° 27 EXPLOFLORES Mauricio Dávalos

### 12.3. BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

La flor del Ecuador 2000 N° 26 EXPLOFLORES Franklin Tulcanaza

La flor del Ecuador 2000 N° 27 EXPLOFLORES Mauricio Dávalos

Tierra Mía Cotopaxi

MÜNICH GALINDO, Lourdes, et, al. Métodos y Técnicas de Investigación,  
Ed. Trillas, Mèxic 1993.

LEYBASEA, Francisco, Nociones de Metodología De Investigación  
Científica, 3 Edición, Quito 1988

DIRECCIONES ELECTRÓNICAS

[www.banco central .com](http://www.banco central .com)

[www.Corporacion financiera. com.](http://www.Corporacion financiera. com)

[www. Ministerio de Industrialización y Pesca.](http://www. Ministerio de Industrialización y Pesca)

[http://www.sica.gov.ec/agronegocios/biblioteca/ing%20Rizzo/perfiles  
productos/floricultura.pdf.](http://www.sica.gov.ec/agronegocios/biblioteca/ing%20Rizzo/perfiles<br/>productos/floricultura.pdf)

[http://www.sica.gov.ec/agrongocios/productos%20para%20invertir/flores/fl  
oricultura.pdf](http://www.sica.gov.ec/agrongocios/productos%20para%20invertir/flores/fl<br/>oricultura.pdf)

[http://www.sica.gov.ec/agronegocios/productos%20para%20invertir/flores/  
globalización flores/ld002.htm](http://www.sica.gov.ec/agronegocios/productos%20para%20invertir/flores/<br/>globalización flores/ld002.htm)



<http://www.sica.gov.ec/agroegocios/productos%20para%20invertir/flores/globalizacionflores/sld002.htm>

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI**  
**CARRERA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**  
**HUMANÍSTICAS Y DEL HOMBRE**  
**CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**TEMA:**

**PROCEDIMIENTOS DE COMERCIALIZACIÓN QUE  
UTILIZAN LAS EMPRESAS FLORICOLAS DEL  
SECTOR DE LASSO PARA LA EXPORTACIÓN DE  
LAS ROSAS**

**POSTULANTES:**

**GLORIA CONCEPCIÓN BASTIDAS HEREDIA**  
**XIMENA RAQUEL CARRERA VILLAMARIN**  
**LUISA ANGÉLICA MOLINA VÁSQUEZ**

**DIRECTOR: LIC. GUADALUPE BONILLA**

**ASESOR: LIC. JAIME TORO RUBIO**

**LATACUNGA – ECUADOR**

**2004**

## CERTIFICACIÓN

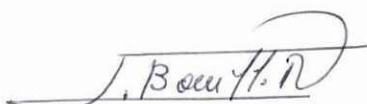
**LIC. Guadalupe Bonilla**

**DOCENTE DE LA CARRERA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
HUMANISTICAS Y DEL HOMBRE DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DE  
COTOPAXI**

**CERTIFICO:**

Haber asesorado y revisado en todos sus partes el Proyecto – Plan de Tesis Titulado: **PROCEDIMIENTOS DE COMERCIALIZACIÓN QUE UTILIZAN LAS EMPRESAS FLORICOLAS DEL SECTOR DE LASSO PARA LA EXPORTACIÓN DE LAS ROSAS, AÑO LECTIVO 2003 – 2004**, de responsabilidad de las autoras: Gloria Bastidas, Ximena Carrera Y Luisa Molina; por lo que me permito autorizar su presentación para los trámites legales correspondientes.

Latacunga, marzo de 2004



**Lic. Guadalupe Bonilla  
DIRECTORA DE TESIS**

## AUTORÍA

Las autoras: Gloria Concepción Bastidas Heredia, Ximena Raquel Carrera Villamarín y Luisa Angélica Molina Vásconez, nos responsabilizamos por las ideas, conceptos y criterios vertidos en la presente investigación, así como la metodología aplicada, son de absoluta responsabilidad de los autores.

Gloria Concepción Bastidas Heredia



050262650 - 0

Ximena Raquel Carrera Villamarín



050258220 - 8

Luisa Angélica Molina Vásconez



050234356 - 9



## AGRADECIMIENTO

Se agradece cuando se recibe, y se agradece de la manera más sincera y humilde. Por eso queremos expresar con este presente trabajo el agradecimiento a los profesores de la Universidad Técnica de Cotopaxi, por el empeño que pusieron cada minuto de la clase al entregarnos sus conocimientos académicos y sabernos guiar con sus experiencias vividas. Seguros estamos que no los defraudaremos nunca.

Extendemos nuestro más sincero agradecimiento a la Lic. Guadalupe Bonilla nuestra directora de tesis y al Lic. Jaime Toro Rubio por su invaluable apoyo intelectual en el asesoramiento de la tesis.

El Grupo de Tesis

## DEDICATORIA

Con inmenso amor y cariño para las personas que apreciamos y estimamos, y quienes con su apoyo nos ayudaron a alcanzar nuestro objetivo propuesto, en la obtención de nuestras licenciaturas. Por ese apoyo brindado siempre estarán presentes en nuestros corazones.

Gloria Concepción Bastidas Heredia

Ximena Raquel Carrera Villamarin

Luisa Angélica Molina Vásquez

## RESUMEN

La presente investigación gira alrededor del tema **PROCEDIMIENTOS DE COMERCIALIZACIÓN QUE UTILIZAN LAS EMPRESAS FLORICOLAS DEL SECTOR DE LASSO PARA LA EXPORTACIÓN DE LAS ROSAS.**

*Tema que se justifica como: la originalidad, la factibilidad, la importancia y la decisión del grupo de investigación.*

El objetivo del estudio es: Crear una Guía de Procedimientos Comercialización que faciliten la mercadeo al exterior, y desarrollo para las Empresas Florícolas del Sector de Lasso, del que se desglosa tres objetivos específicos: el primero en relación con un Análisis de los Procedimientos de Comercialización y la documentación mercantil que conlleva esta actividad, los que deben utilizar las Empresas Florícolas para la comercialización de sus productos; el segundo, relacionado con Identificación dentro de las empresas florícolas del Sector de Lasso de los Procedimientos de Comercialización que están ocupando en la actualidad; y, el tercero que propone la elaboración de la Guía de Procedimientos de Comercialización de las Empresas Florícolas del Sector de Lasso.

El marco teórico se constituye bajo el capítulo I, para fundamentar las dos categorías principales de la investigación del desarrollo de las Empresas Florícolas exportadoras y los procedimientos para la exportación; en

tanto que el capítulo II, relacionado con el trabajo de campo, contiene los resultados con su respectivo análisis e interpretación, de la información obtenida con la aplicación de las técnicas e instrumentos de investigación.

Con estos resultados, se verifica la hipótesis general y operativas en sus enunciados, se extraen las conclusiones y recomendaciones; para finalmente como corolario de toda la investigación desarrollada, estructurar y presentar una propuesta que dará a conocer cada uno de los procedimientos de comercialización que utilizan las Empresas Florícolas de Sector Lasso para la exportación de las rosas

## SUMMARY

The present investigation rotates around the topic PROCEDURES OF COMMERCIALIZATION THAT YOU/THEY USE THE COMPANIES FLORICOLAS OF THE SECTOR DE LASSO FOR THE EXPORT OF THE ROSES. Fear that he/she is justified as: the originality, the feasibility, the importance and the decision of the investigation group.

The objective of the study is: To create a Guide of Procedures Commercialization that you/they facilitate the marketing to the exterior, and I develop for the Companies Florícolas of the Sector of Lasso, of which is removed three specific objectives: the first one in connection with an Analysis of the Procedures of Commercialization and the mercantile documentation that it bears this activity, those that should use the Companies Florícolas for the commercialization of their products; the second, related with Identification inside the companies florícolas of the Sector of Lasso of the Procedures of Commercialization that are occupying at the present time; and, the third that proposes the elaboration of the Guide of Procedures of Commercialization of the Companies Florícolas of the Sector of Lasso.

The theoretical mark is constituted under the chapter I, to base the two main categories of the investigation of the development of the Companies Florícolas exporters and the procedures for the export; as long as the

chapter II, related with the field work, it contains the results with their respective analysis and interpretation, of the information obtained with the application of the techniques and investigation instruments.

With these results, the general and operative hypothesis is verified in its enunciated, the conclusions and recommendations are extracted; for finally as corollary of the whole developed investigation, to structure and to present a proposal that he/she will give to know each one of the commercialization procedures that you/they use the Companies Florícolas of Sector Lasso for the export of the roses

## ÍNDICE

<b>CONTENIDO</b>	<b>Página</b>
PORTADA	i
AVAL DEL DIRECTOR	ii
AUTORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	vi
SUMMARY	viii
INDICE	x
INTRODUCCIÓN	1
<b>CAPITULO I</b>	<b>4</b>
Procedimiento para la exportación de las flores	4
Empresas florícolas exportadoras	5
Origen y evolución de las empresas florícolas de Sector de Lasso	5
Antecedentes de la exportación de flores	7
Competitividad	8
Procedimientos para la exportación	12
Exportador y divisas	12
Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados	16
Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI)	27
Ley Orgánica de Aduanas	31
Normas de Calidad para Exportar	35

Trámites y Procedimientos para Exportar	38
Facturación y Devolución de Impuestos	41
Diagnostico, FODA en la Exportación de las Flores	46
<b>CAPITULO II</b>	49
Análisis de los Procedimientos Contables y de Comercio Exterior que desarrollan las Empresas Florícolas del Sector Lasso	49
Análisis de la Guía de Observación al Departamento de Comercio Exterior	50
Análisis de la Guía de Observación al Departamento de Contabilidad	52
Análisis de la Guía de Observación al Departamento de Pos – cosecha	54
Análisis de los Criterios de los Gerentes, Jefes Financieros y Jefes de pos – cosecha	56
Análisis de Criterios de los Especialistas de las Instituciones De Control	67
Comprobación de la Hipótesis	72
<b>CAPITULO III</b>	73
Guía de Procedimientos Contables y de Comercio Exterior Para las empresas Florícolas del Sector de Lasso para la Exportación de las Flores	73
Presentación	75
Justificación	75
Objetivos	77

Impacto	77
Contenido de la Guía	78
Requisitos para ser Exportador	78
Procesos de Exportación	79
Normativas de Calidad	92
Procedimientos de Contabilidad	94
Conclusiones	112
Recomendaciones	114
Bibliografía	117



## INTRODUCCIÓN

Partiendo de un problema concreto de la realidad socio – económica de la Provincia de Cotopaxi, en donde se encontró que existe una variación importante en el desarrollo de las empresas florícolas del Sector de Lasso, pretendiéndose investigar si los Procedimientos de Comercialización que utilizan las mismas son eficientes o deficientes. Para tal propósito se plantea el tema de investigación: **“PROCEDIMIENTOS DE COMERCIALIZACIÓN QUE UTILIZAN LAS EMPRESAS FLORÍCOLAS DEL SECTOR DE LASSO PARA LA EXPORTACIÓN DE LAS FLORES”**,

La justificación del tema de estudio se fundamenta: en la originalidad del mismo, en la trascendencia de la investigación para las empresas florícolas y los funcionarios de las mismas.

Se plantea el logro de un objetivo general: Crear una guía de Procedimientos de Comercialización que faciliten la venta al exterior, y el desarrollo para las empresas florícolas del Sector de Lasso. De este objetivo general, se desprende tres objetivos específicos.

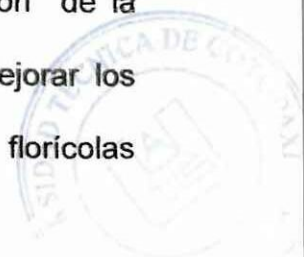
- Analizar los Procedimientos de Comercialización y la documentación mercantil que conlleva esta actividad, los que deben utilizar las empresas florícolas para la comercialización de sus productos.

- Identificar dentro de las empresas florícolas del Sector de Lasso los procedimientos de comercialización que están ocupando en la actualidad.
- Elaborar la guía de Procedimientos de Comercialización de las Empresas Florícolas del Sector de Lasso.

La hipótesis propuesta es: "El diseño de una guía de Procedimientos de Comercialización que permitirá alcanzar eficiencia en la etapa de exportación en las Empresa Florícolas del Sector de Lasso".

El capítulo I de la investigación corresponde al desarrollo del marco teórico conceptual, el mismo que contempla la fundamentación de las dos categorías de la investigación: EL DESARROLLO DE LAS EMPRESAS FLORÍCOLAS EXPORTADORAS Y LOS PROCEDIMIENTOS PARA LA EXPORTACIÓN: fundamentación que se auxilia en los textos y autores con versación científica y actualizada.

El capítulo II corresponde a la investigación de Campo, en el que se presenta, analiza e interpreta los resultados provenientes de la información suministrada con la aplicación de los instrumentos de la investigación. Con estos resultados, se llega a la comprobación de la hipótesis. El capítulo III constituye la propuesta tendiente a mejorar los procedimientos de Comercialización que utilizan las empresas florícolas



del Sector de Lasso para la exportación de las Flores, mediante el desarrollo de una guía.

## **CAPITULO I**

### **PROCEDIMIENTOS PARA LA EXPORTACIÓN DE LAS FLORES**

En el presente capítulo se desarrolla la iniciación de la actividad florícola en el sector de Lasso, el desplazamiento de las empresas florícolas y el impacto dentro de los agricultores de la zona.

Se analizara el proceso que realizan las empresas florícolas para la exportación de las rosas y cada uno del los reglamentos que los rigen dentro del marco legal.

De lo expuesto anteriormente se realizó un análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que enfrentan las empresas florícolas de dicho sector para poder ser competitivas dentro del mercado nacional e internacional, con una flor de mejor calidad para la comercialización.

## **1. EMPRESAS FLORICOLAS EXPORTADORAS**

### **1.1. ANTECEDENTES**

En el presente tema detallaremos el origen y evaluación de las empresas florícolas del Sector Lasso, antecedentes de la exportación de las flores y la competitividad, que existe dentro de esta área de inversión y comercio en el Sector.

#### **1.1.1. ORIGEN Y EVALUACIÓN DE LAS EMPRESAS FLORICOLAS DEL SECTOR LASSO**

Para adentrarnos en la actualidad florícola del sector de Lasso, empezaremos haciendo una reseña histórica de la empresa florícola Thechnirosses, por ser la empresa que inicio con la actividad florícola en el Sector de Lasso.

*TULCANAZA, Franklin*, recuerda "Un grupo de entusiastas inversionistas que creyeron en el futuro del país, decide asociarse para formar la empresa Thechnirosses utilizando para ello, la basta experiencia adquirida por el Ing. Neptalí Bonifaz Andrade como pionero en la floricultura en Ecuador". (1997, Pág. 36). Es así como nace la empresa florícola Thechnirosses cuya actividad empieza en 1990, adquiriendo los terrenos para la formación del cultivo de rosas en la región más apreciada de Ecuador para el efecto, como es la zona de

Cayambe, que por sus características climáticas presta las mejores condiciones para la realización del proyecto en marcha.

Fueron los deseos de los inversionistas, que la plantación en proceso de formación sea de primerísima calidad y para ello, se realizó la importación de las plantas directamente desde Holanda, poniendo énfasis en la adquisición de variedades de la más reciente creación en el mercado.

El profesionalismo con el que fueron realizándose los diferentes procesos en el cultivo, post – cosecha y comercialización hicieron que el posicionamiento de la empresa Thechnirosses, ocupe los primeros lugares dentro de la floricultura en el Ecuador.

La floricultura empieza a surgir en la Provincia de Cotopaxi, con la iniciativa de la empresa florícola Thechnirosses, que ya tenía conocimientos de cultivo de las rosas y de la gran aceptabilidad que posee las rosas en el mercado internacional, es así que inicia sus actividades en el Sector Lasso desde 1993, fecha que empieza la producción y exportación de las rosas cotopaxenses.

En la actualidad la empresa florícola Thechnirosses, cuenta con tres plantaciones de cultivo y producción de rosas que se encuentran ubicadas de acuerdo a lo siguiente: la principal en la zona de Cayambe y las otras dos en el Sector de Lasso, *CHIRIBOGA, Hermán*, recuerda “siendo en este

lugar donde las rosas son de mejor calidad y contextura" (2000, Pág. 5). El Sector de Lasso se ve favorecido por la iniciativa de la empresa Thechnirosses, al iniciar la actividad florícola en sus terrenos la cual representa un ejemplo para los hacendados de dicho sector.

Quienes luego de observar la rentabilidad que brinda la actividad florícola, se integraron paulatinamente de acuerdo a sus probabilidades de tener una producción eficiente y de calidad para obtener mercados, incursionar, establecer y mantenerse en los mercados nacionales e internacionales con rosas de excelente calidad.

Debido al crecimiento acelerado de la actividad florícola del sector Lasso cuenta con el mayor número de empresas florícolas dedicadas a la comercialización de las rosas dentro de la provincia de Cotopaxi, quienes iniciaron sus actividades en lo años de 1995 y 1996 hasta la actualidad, dichas empresas son las siguientes: Exrocop, E.Q.R., Petyflor, Sierra flor, Valle del Sol, La rosaleda, Flor Cotopaxi, Flor Lasso, Francisco rosas, Gulden roses, Verdillano.

### **1.1.2. ANTECEDENTES DE LA EXPORTACIÓN DE FLORES**

[http://www.sica.gov.ec/comext/docs/oportunidades\\_comerciales/oportun.h](http://www.sica.gov.ec/comext/docs/oportunidades_comerciales/oportun.h)

*tm* "En Estados Unidos los precios más bajos es en California, zona de producción y de

Miami donde llega la mayoría de flores importadas” (12 de febrero del 2003). En forma general podemos decir que cuando hablamos de flores grandes, y si es flor no es buena calidad el precio puede bajar en un 10% pero si es excelente su tamaño y calidad, el precio se puede duplicar sobre él promedió. Los factores que influyen en el precio de las flores son:

- El largo del tallo
- Aspecto de la flor fresca
- Presentación: apertura igual, caja, bonch atractivos, bien empacado.
- Conocimientos de la variedad por el comprador: Los compradores aprenden rápidamente que variedades perduran más y tienen mejor vida en el florero y estas son más requeridas.
- Tamaño del botón: Botones grandes son más apreciados.
- Origen. Algunos países son conocidos por tener mejor calidad que otros
- Época del año
- Color.

### **1.1.3.COMPETITIVIDAD**

Uno de los organismos dedicados a promocionar las flores de exportación es Expoflores.



[www.expoflores.com](http://www.expoflores.com) "Expoflores (genio del sector) ha asumido el gran reto de identificación de la flor ecuatoriana en el mercado mundial a través de la creación de la categoría "Flor del Ecuador" el programa establece el mejoramiento continuo en todas sus áreas facilita todo el cumplimiento sostenido de sellos ambientalistas, normas de calidad, requisitos comerciales y establecer normas para garantizar la idoneidad en los productos de exportación." (15 de abril de 2003).

Este programa no implica un sello para la flor ecuatoriana si no más bien una identificación de calidad en la cual deberá considerarse:

- Conservar el medio ambiente
- Despertar y desarrollar el recurso humano.
- Documentar la gestión empresarial
- Reducir los costos, y
- Promover la competitividad.

Expoflores incluye en este programa a todas las empresas asociadas; sin embargo existen compañías que han decidido optar procedimientos adicionales para acceder a nuevos mercados, tal es el caso del denominado sello social creado por la Asociación de Comercio Justo. También, algunas empresas florícolas del Sector de Lasso han obtenido el sello verde, lo que posibilita mejores precios en mercados exigentes como el europeo.

A más de la dura competencia que tiene que enfrentar las empresas florícolas del sector Lasso dentro del Ecuador con plantaciones que cuentan con mejores recursos tecnológicos y mano de obra calificada, dentro de la Provincia. Tiene que ser competitiva con otros países exportadores como Colombia. Los factores que sobre salen en la competencia que existe en la exportación de las rosas son:

- [www.sica.gov.ec/agronegocios/productos%20para%20invertir/flores/competitividad%20flores%20corpei.pdf](http://www.sica.gov.ec/agronegocios/productos%20para%20invertir/flores/competitividad%20flores%20corpei.pdf) **“Reducción de márgenes**, con la dolarización, la posibilidad de traspasar a los salarios reales cualquier incremento en los demás costos de producción desaparece *(16 de mayo del 2003)*. Esto obliga a poner énfasis en todos los costos de producción, en especial tarifas de servicios públicos e impuestos.
- **Financiamiento y costos financiero**; Colombia tiene a Bancoldex que ayuda a los exportadores otorgándoles créditos a tasa menores que los bancos privados ecuatorianos. Los bancos en el Ecuador; no poseen actualmente líneas de créditos para el sector.
- [www.sica.gov.ec/agronegocios/productos%20para%20invertir/flores/competitividad%20flores%20corpei.pdf](http://www.sica.gov.ec/agronegocios/productos%20para%20invertir/flores/competitividad%20flores%20corpei.pdf) **“Costo de producción**. En vista de que la infraestructura que se utiliza en le Ecuador es de mayor tecnología que el de Colombia, existe una diferencia en gastos de depreciación en los cuales los negocios ecuatorianos se encuentran en desventajas” *(16 de mayo del 2003)*. En cuanto

A más de la dura competencia que tiene que enfrentar las empresas florícolas del sector Lasso dentro del Ecuador con plantaciones que cuentan con mejores recursos tecnológicos y mano de obra calificada, dentro de la Provincia. Tiene que ser competitiva con otros países exportadores como Colombia. Los factores que sobre salen en la competencia que existe en la exportación de las rosas son:

- [www.sica.gov.ec/agronegocios/productos%20para%20invertir/flores/competitividad%20flores%20corpei.pdf](http://www.sica.gov.ec/agronegocios/productos%20para%20invertir/flores/competitividad%20flores%20corpei.pdf) **“Reducción de márgenes**, con la dolarización, la posibilidad de traspasar a los salarios reales cualquier incremento en los demás costos de producción desaparece *(16 de mayo del 2003)*. Esto obliga a poner énfasis en todos los costos de producción, en especial tarifas de servicios públicos e impuestos.
- **Financiamiento y costos financiero**; Colombia tiene a Bancoldex que ayuda a los exportadores otorgándoles créditos a tasa menores que los bancos privados ecuatorianos. Los bancos en el Ecuador; no poseen actualmente líneas de créditos para el sector.
- [www.sica.gov.ec/agronegocios/productos%20para%20invertir/flores/competitividad%20flores%20corpei.pdf](http://www.sica.gov.ec/agronegocios/productos%20para%20invertir/flores/competitividad%20flores%20corpei.pdf) **“Costo de producción**. En vista de que la infraestructura que se utiliza en le Ecuador es de mayor tecnología que el de Colombia, existe una diferencia en gastos de depreciación en los cuales los negocios ecuatorianos se encuentran en desventajas” *(16 de mayo del 2003)*. En cuanto

al costo de mano de obra se podría decir la diferencia es mínima tomando en cuenta las horas de trabajo en Ecuador y Colombia.

- [www.sica.gov.ec/ogronegocios/biblioteca/Ing%20Rizzo/perfiles\\_productos/floricultura.pdf](http://www.sica.gov.ec/ogronegocios/biblioteca/Ing%20Rizzo/perfiles_productos/floricultura.pdf). **Riesgo.** Los mayores riesgos que se tiene en el negocio en Colombia son las heladas durante la época de verano y a fines del año (producción para Valentín). En el Ecuador en cambio se experimenta en la zona del sur heladas en el verano y a fin de año, y el norte los vientos en épocas de verano. Adicionalmente se tiene problemas de paros y huelgas" *24 de junio de 2003*).
- **Variedades.** Si bien actualmente es una ventaja para el Ecuador se puede observar que los productores colombianos están sembrando nuevas variedades acordes con las necesidades de Estados Unidos. Las variedades que en la actualidad el Ecuador produce son de acorde a la demanda de los países europeos, pero también se toma en consideración la preferencia de los Estados Unidos.

Entre las principales variedades que produce el Ecuador en el sector de Lasso, tenemos: Metalina, Escimo, Mona Lisa, Titanic, Ilse, Golda, Caramela, Golden Gate, Mariana, Rouge Baiser, Circus, Classy, Virginia, Aalsmeer Gold, Kordes, Anna, Vogue, Naomo y la que ha obtenido premios y reconocimientos en las exhibiciones de flores dentro de los mercados internacionales es la Forever Yuang la que tiene mejor aroma, tallo y contextura.



- [www.sica.gov.ec/agronegocios/biblioteca/Ing%20Rizzo/perfiles\\_productos/floricultura.pdf](http://www.sica.gov.ec/agronegocios/biblioteca/Ing%20Rizzo/perfiles_productos/floricultura.pdf). **“Comercialización.** Existe mayor integración por parte de los colombianos que por los ecuatorianos, en lo que se refiere a los gremios que trabajen en conjunto para sus miembros y puedan definir políticas que beneficie a todos y no a casos particulares, en el Ecuador la disgregación afecta a la competitividad del sector por lo que hay que tomar estrategias individuales por el momento” (25 de marzo de 2003) .Actualmente el premio por calidad que recibe la flor del Ecuador es reducido frente a los precios del mercado colombiano y la relación volumen, precio arroja mayores resultados para los productores de ese país.

## **1.2. PROCEDIMIENTOS PARA LA EXPORTACIÓN**

En este literal detallaremos los trámites y requisitos a cumplir por parte de una persona, sea natural o jurídica para ser exportador. Los procedimientos que un exportador tiene que cumplir al momento de la comercialización, los que se analizarán de la siguiente manera: Exportador y Divisas, Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, Ley de Comercio Exterior e Inversiones, Ley Orgánica de Aduanas, Normas de Calidad para Exportar, Trámites y Requisitos para ser exportador y Facturación y devolución de los impuestos.

### 1.2.1. LEY DE EXPORDADOR Y DIVISAS

**Exportador:** Es la persona natural o jurídica puede realizar exportaciones, previo el cumplimiento de las disposiciones de las normas operativas.

**Declaración de exportación y visto bueno:** *Régimen Legal Aduanero del Ecuador en el Capítulo II, Art. 1* indica "Los exportadores deben declarar al Banco Central del Ecuador todas las exportaciones. Para el efecto, este formulario deberá ser presentado ante los bancos o sociedades financieras corresponsales del Banco Central (*octubre de 2002, Pág. 210.00*).El incumplimiento de esta obligación por parte de los exportadores tendrá sanciones de acuerdo con lo que estipule la ley y lo crea conveniente las autoridades competentes de los organismos. Una vez verificado el cumplimiento de los requisitos establecidos para el efecto y determinada la identidad del exportador, los bancos y sociedades financieras correspondientes al Banco Central del Ecuador concederán inmediatamente el visto bueno y la declaración de exportaciones, este documento tendrá un plazo de validez de 30 días y podrá amparar embarques parciales, siempre que se los realice dentro del mencionado plazo.

*Régimen Aduanero del Ecuador en el Capítulo II, Art. 4* indica "Si se establecieren con posterioridad cuotas, restricciones, autorizaciones previas o prohibiciones que afecten a mercancías cuya exportación haya sido declarada y obtenido

el visto bueno, tales mercancías deberán ser embarcadas en el plazo que el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones – COMEXI – determine transitoriamente y por la cantidad que fue declarada” (*octubre de 2002, pág. 210.00*)”.

**Obligación de ingresar al país las divisas provenientes de las exportaciones:** *Régimen Legal Aduanero del Ecuador en el Capítulo II, Art.1* indica: “Los exportadores están obligados a ingresar al país las divisas provenientes de sus exportaciones, por el valor FOB, mediante el depósito en cuentas corrientes, de ahorros o de inversión a su nombre, en los Bancos o Sociedades Financieras autorizados por la Superintendencia de Bancos a operar en el país, sean o no corresponsales del Banco Central del Ecuador” (*octubre, 2002, pág 211.00*).

Cuando se trate de mercancías sujetas por disposición legal a precios mínimos referenciales y el valor pactado con su comprador sea inferior a dichos precios, el exportador deberá cumplir con su obligación de depositar las divisas en base a estos precios mínimos. En las exportaciones a consignación de productos perecibles en estado natural, el valor de las divisas de ingreso obligatorio al país se determinará de acuerdo con los documentos originales remitidos por el importador extranjero.

*Régimen Legal Aduanero del Ecuador en el Capítulo II, Art. 3* indica “Dichos documentos deberán ser presentados ante los bancos y sociedades Financieras corresponsales de comercio exterior, máximo hasta 8 días antes del vencimiento del plazo

para ingresar las divisas al país" (*octubre de 2002, pág. 211.00*). En el caso que el exportador hubiere depositado divisas antes del embarque de las mercancías, dicha liquidación deberá ser presentado máximo hasta 45 días después de la fecha de la declaración aduanera.

*Régimen Legal Aduanero del Ecuador en el Capítulo II, Art. 4* indica "El valor agregado nacional estará determinado en el Acta de Finiquito emitida por el Ministerio de Finanzas y de Crédito Público, copia de la cual esta Cartera de Estado deberá enviar al Banco Central dentro de exportaciones correspondientes (*octubre de 2002, pág. 212.00*).

**Justificación del cumplimiento de la obligación de ingreso de divisa al país por exportaciones:** El exportador debe justificar el cumplimiento de su obligación de ingresar las divisas al país, para lo cual deberá proceder del siguiente modo:

- a) En el caso de las divisas depositadas antes del embarque de las mercancías, el exportador entregará los comprobantes del depósito efectuado en su nombre en los Bancos o Sociedades Financieras corresponsales del Banco Central del Ecuador, previo a dicho embarque. *Régimen Legal Aduanero del Ecuador en el Capítulo II, Art. 1* indica "Para la aplicación de las divisas así depositadas, deberá hacer constar en cada Formulario Único de Exportación y en cada factura Comercial, al momento de la

declaración aduanera, el número de los comprobantes y los valores que se aplican en respectiva exportación”, (*octubre /2002, pàg. 212.00*); y,

- b) En el caso de las divisas depositadas después del embarque de las mercancías, el exportador deberá entregar a los bancos o sociedades financieras corresponsales del Banco Central del Ecuador, dentro del plazo que tiene para ingresar las divisas al país, los comprobantes de depósitos y una carta instructiva que contendrán en número de los comprobantes y de los Formularios Únicos de Exportación a los cuales deberán aplicarse dichas divisas, así como los valores correspondientes a cada exportación.

En las exportaciones a consignación y en todos los casos de deducción y de excepción en las leyes, los exportadores deberán presentar a los bancos o sociedades financieras corresponsales del Banco Central del Ecuador los documentos justificativos que señale el Reglamento de Comercio Exterior Expedido por el Gerente General del Banco Central, dentro de los plazos que éste establezca. El Banco Central del Ecuador efectuará el control del cumplimiento de la obligación de ingreso al país de divisas provenientes de las exportaciones.

## **1.2.2. PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS**

El reglamento de los principios contables que se aplicarán obligatoriamente en las compañías sujetas al control de la superintendencia de compañías, establece:

- Las compañías estructuran su contabilidad y los estados financieros de tal manera que la información contable sea útil, confiable y de fácil comprobación.
- Los registros contables se llevarán en idioma castellano, que es el oficial en la República del Ecuador.
- Los principios contables permitirán a las compañías elaborar sus estados financieros con uniformidad.

**ADOPCIÓN DE LOS PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD.** Una vez adoptado un principio contable, éste sólo puede cambiarse en base a la regla de la preferencia, es decir, cuando otro principio de general aplicación resulte en una mejor medición y reconocimiento de ingresos, costos y gastos de la empresa. La corrección de un error reflejado en los estados financieros no constituye un cambio de la política contable.

### **PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD VIGENTES EN EL ECUADOR**

Los principios contables están divididos en dos grupos:

**PRINCIPIOS BÁSICOS.**- Son aquellos que se consideran fundamentales por cuanto orientan la acción de la profesión contable. Los mismos que constituyen las características contables básicas que deben considerarse en la aplicación de los principios contables.

1. **ENTE CONTABLE:** Constituye la empresa como entidad que desarrolla la actividad económica. El campo de acción de la contabilidad financiera, es la actividad económica de la empresa.

2. **EQUIDAD:** La contabilidad y su información debe basarse en el principio de equidad, de tal manera que el registro de los hechos económicos y su información se base en la igualdad para todos los sectores, sin preferencia para ninguno en particular.

3. **MEDICIÓN DE RECURSOS:** La contabilidad y la información financiera se fundamentan en los bienes materiales e inmateriales que poseen valor económico y por tanto susceptible de ser valuados en términos monetarios.

La contabilidad financiera se ocupa por lo tanto, en forma especial, de la medición de recursos y obligaciones económicas y los cambios operados en ellos.



**4. PERÍODO DE TIEMPO:** La contabilidad financiera posee información acerca de las actividades económicas de una empresa por períodos específicos, los que en comparación con la vida misma de la empresa son cortos. Normalmente los períodos de tiempo de un ejercicio y otro son iguales, con la finalidad de poder establecer comparaciones y realizar análisis que permitan una adecuada toma de decisiones.

Las actividades continuas de la empresa son segmentadas con el fin de que la correspondiente información pueda ser preparada y presentada periódicamente.

**5. ESENCIA SOBRE LA FORMA:** La contabilidad y la información financiera se basan en la realidad económica de las transacciones. La contabilidad financiera enfatiza la sustancia o esencia económica del evento, aún cuando la forma legal pueda diferir de la sustancia económica y sugiera diferentes tratamientos.

Generalmente la sustancia de los eventos a ser contabilizados está de acuerdo con la norma legal. No obstante, en ocasiones la esencia y la forma pueden diferir y los profesionales contables hacen énfasis más en la esencia que en la forma, con la finalidad de que la información proporcionada refleje de mejor manera la actividad económica expuesta.

**6. CONTABILIDAD DEL ENTE CONTABLE:** Los principios contables parten del supuesto de la continuidad de las operaciones del ente contable, empresa en marcha, a menos que se indique lo contrario, en cuyo caso se aplicarán técnicas contables de reconocido valor, en atención a las particulares circunstancias del momento.

Obviamente, si la liquidación de una empresa es inminente, no puede ser considerada como empresa en marcha.

**7. MEDICIÓN EN TÉRMINOS MONETARIOS:** La contabilidad financiera cuantifica en términos monetarios los recursos, las obligaciones y los cambios que se producen en ellos. La unidad monetaria de medida para la contabilidad y para la información financiera, en la República del Ecuador, es el dólar.

**8. ESTIMACIONES:** Debido a que la contabilidad financiera involucra asignaciones o distribuciones de ciertas partidas, entre períodos de tiempo relativamente cortos de actividades completas y conjuntas, es necesario utilizar estimaciones o aproximaciones. La continuidad, complejidad, incertidumbre y naturaleza común de los resultados inherentes a la actividad económica imposibilitan, en algunos casos, poder cuantificar con exactitud ciertos rubros, razón por la cual se hace necesario el uso de estimaciones.

9. <http://www.ucentral.edu.ec/facultades/filosofia/hoja%20web%20comercio/principios.htm#PRINCIPIOS%20ESENCIALE> **ACUMULACIÓN:** La

determinación de los ingresos periódicos y de la posición financiera depende de la medición de recursos y obligaciones económicas y sus cambios a medida que éstos ocurren, en lugar de simplemente limitarse al registro de ingresos y pagos de efectivo.

Para la determinación de la utilidad neta periódica y de la situación financiera es imprescindible el registro de estos cambios. Está es la esencia de la contabilidad en base al método de acumulación.

**10. PRECIO DE INTERCAMBIO:** Las mediciones de la contabilidad financiera están principalmente basadas en precios a los cuales los recursos y obligaciones económicas son intercambiados. La medición en términos monetarios está basada primordialmente en los precios de intercambio.

Los cambios de recursos procedentes de actividades diferentes al intercambio, por ejemplo la producción, son medidas a través de la asignación de precios anteriores de intercambio, o mediante referencias a precios correspondientes para similares recursos.

11. **JUICIO O CRITERIO:** La estimación imprescindiblemente usadas en la contabilidad, involucran una importante clasificación del uso o criterio del personal contable.

12. **UNIFORMIDAD.-** Los principios de contabilidad deben ser aplicados uniformemente de un período a otro. Cuando por circunstancias especiales se presenten cambios en los principios técnicos y en sus métodos de aplicación deberá dejarse constancia expresa de tal situación, a la vez que informar sobre los efectos que causen en la información contable. No hay que olvidar que el concepto de la uniformidad permite una mejor utilización de la información y de la presentación de los estados financieros.

13. **CLASIFICACIÓN Y CONTABILIZACIÓN:** Las fuentes de registro de los recursos, de las obligaciones y de los resultados son hechos económicos cuantificables que deben ser convenientemente clasificados y contabilizados en forma regular y ordenada, esto facilita el que puedan ser comprobables o verificables.

**14. SIGNIFICATIVIDAD:** Los informes financieros se interesan únicamente en la información suficientemente significativa que pueda afectar las evaluaciones o decisiones sobre los datos presentados.

**PRINCIPIOS ESENCIALES.-** Tienen relación con la contabilidad financiera en general y proporcionan las bases para la formulación de otros principios. Especifican el tratamiento general que debe aplicarse al reconocimiento y medición de hechos ciertos que afectan la posición financiera y los resultados de las operaciones de las empresas. Estos principios establecen las bases para la contabilidad acumulativa y comprenden.

**1. DETERMINACIÓN DE LOS RESULTADOS:** En contabilidad financiera, la determinación de los resultados, es el proceso de identificar, medir y relacionar los ingresos, costos y gastos de una empresa por un período contable determinado. Los ingresos de un ejercicio generalmente se determinan en forma independiente, mediante la aplicación de los principios del reconocimiento de ellos, en base a la relación que existe entre el costo histórico y el correspondiente ingreso determinado independientemente. La determinación de los resultados está interrelacionada con la valuación del activo. Desde el punto de vista de la determinación de los resultados, los costos están divididos en:

- a. Expirados que se convierten en gastos.
- b. Aquellos que están relacionados con períodos futuros y son mostrados como activos en el balance general.

Desde el punto de vista de valuación de los activos, aquellos costos que no reúnen los requisitos para ser registrados como activos deben ser registrados como gastos para la determinación de la utilidad neta.

**2. INGRESOS Y REALIZACIÓN:** Los ingresos, en términos contables, constituyen aumentos brutos en los activos o disminuciones brutas en los pasivos, reconocidos y medidos de acuerdo a los principios de contabilidad, como resultado de las actividades, un ente contable que causan cambios en el patrimonio de sus propietarios.

- a. El ingreso, bajo este principio, se deriva esencialmente de tres actividades: Venta de productos; Prestación de servicios que dan lugar a ingresos por intereses, alquileres, regalías, honorarios, etc.; y, Utilización de otros recursos, por ejemplo, planta y equipos o inversiones en otras entidades. El ingreso no incluye la recepción de activos comprados, los desembolsos de préstamos, las inversiones de los accionistas o los ajustes de ingresos de años anteriores.
- b. La mayoría de los ingresos son el resultado conjunto de varias actividades lucrativas de una empresa y el ingreso usualmente se

describe como "**ganancia**" en forma gradual y sistemática por la totalidad de las actividades de la empresa. La ganancia en este sentido es un término técnico que se relaciona con las actividades que dan lugar al ingreso, por ejemplo, la compra, manufactura, venta, prestación de servicios; entrega de bienes, concesión a otras entidades para el uso de los activos de la empresa, etc. Todas las actividades lucrativas de una empresa que comprenden las fases a través de las cuales se realiza el ingreso se llama el proceso de la ganancia.

**3. REGISTRO INICIAL:** El principio para el registro inicial de los activos y pasivos es fundamental en la contabilidad financiera porque determina:

- a. La información que debe registrarse en el proceso contable.
- b. El momento de registro.
- c. Las cantidades a las cuales se registran los activos, pasivos y cuentas de resultados.

4. <http://www.ucentral.edu.ec/facultades/filosofia/hoja%20web%20comercio/principios.htm#PRINCIPIOS%20ESENCIALES> "**REGISTRO INICIAL DE ACTIVOS Y PASIVOS:** Los activos y pasivos generalmente se registran inicialmente sobre la base de hechos a través de los cuales la empresa adquiere recursos o incurren en obligaciones en su relación con otras entidades. Los activos y pasivos son registrados por el precio de intercambio" 12 noviembre de 2003.



**5. REALIZACIÓN:** El ingreso es reconocido usualmente cuando los activos son vendidos o los servicios son prestados, siendo esta la base de medición del principio de realización.

Bajo este principio, el ingreso se considera realizado en los siguientes casos:

a. En la fecha de otorgamiento de la escritura pública o documento privado, si es del caso.

b. Cuando existen modalidades inherentes a una venta o ingreso como tal, aún cuando no se hubiere perfeccionado la transferencia de la propiedad, su tratamiento contable debe fundamentarse en el criterio de la realidad económica y en las normas técnicas pertinentes. En los demás casos se tomará en cuenta la fecha del documento en el que conste el derecho al cobro. Los ingresos por ventas de activos distintos al giro normal del negocio son reconocidos en la fecha de venta. El ingreso reconocido bajo el principio de realización es registrado por la cantidad recibida o que se espera recibir.

**6. RECONOCIMIENTO DE COSTOS Y GASTOS:** Los costos y gastos constituyen disminuciones brutas en activos o aumentos brutos en pasivos, reconocidos y medidos de acuerdo a principios de contabilidad, que resultan de las actividades de un ente contable y pueden cambiar el patrimonio de sus propietarios. Los tipos más importantes de costos y gastos son: Costos de activos usados para producir ingresos, por ejemplo, costos de artículos vendidos. Gastos de ventas, administrativos

y financieros. Gastos de transferencias no recíprocas y casos fortuitos, por ejemplo, incendio y robos.

Costos de los activos diferentes a los del giro normal del negocio, por ejemplo, maquinaria y equipo o inversiones en otras compañías vendidos o dispuestos de otra forma. Costos incurridos en investigaciones infructuosas y bajas en el mercado de los inventarios mantenidos para la venta. Los costos y gastos no incluyen cancelaciones de préstamos, desembolsos para adquirir activos, distribuciones a los propietarios del ente contable, incluyendo compra de acciones para tesorería.

Los gastos son costos que están relacionados con ingresos del período ya sea directa o indirectamente, mediante la asociación con el período al cual el ingreso es asignado. Los costos y gastos que se asocian con ingresos futuros o que de otra manera se asocian con futuros períodos contables se diferencian como activos. Los costos y gastos de un período contable están constituidos por. Los costos y gastos asociados directamente con los ingresos del período, como en el caso del costo de mercaderías vendidas.

### **1.2.3. LEY DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES (LEXI)**

La presente ley tiene por objeto normar y promover el comercio exterior y la inversión directa, incrementar la competitividad de la economía nacional, promocionar el uso eficiente de los recursos productivos del país y promover a su desarrollo sostenible e integrar la economía ecuatoriana con la internacional y contribuirá a la elevación del bienestar de la población”.

Se entiende por Sector de Comercio Exterior al conjunto de organismos y entidades del sector público y de instituciones o personas naturales y jurídicas del sector privado que participan en el diseño y ejecución de la política exterior de bienes, salvo las exportaciones que realiza el Estado ecuatoriano y que continuará sujetas al ordenamiento legal que las regulan.

#### **LOS OBJETIVOS DE LA LEY**

Se considera de prioridad nacional al comercio exterior y en especial de las exportaciones e inversiones. *Ley de Comercio Exterior e Inversiones*, Art. 3 indica “El Estado diseñara y ejecutará sus políticas en esta materia conforme a los siguientes lineamientos:

- a) Asegurar la libertad para el desenvolvimiento de las actividades de exportación y para facilitar la gestión de los agentes económicos en esta materia.
- b) Aprovechar las oportunidades que brinda el comercio mundial la tecnología y servicios para beneficios de la producción exportable del País.
- c) Impulsar la modernización y la eficiencia de la producción local, para satisfacer adecuadamente la demanda interna y externa, para mejorar su competitividad internacional y satisfacer las necesidades del consumidor, tomando en consideración las exigencias del comercio mundial en lo que respecta a la preservación del medio ambiente
- d) Asegurar que la producción nacional compita en el ámbito internacional con forme a las prácticas leales y equitativas de libertad de comercio.
- e) Impulsar el fortalecimiento y desarrollo de los mecanismos y de fomento de las exportaciones e inversiones" (*REFORMA DE 1999. Pág. 1*).

El Estado asegurará la necesaria coherencia entre las políticas de comercio exterior y las políticas fiscal, arancelaria, monetaria, crediticia, cambiaria, y desarrollo económico – social y los correspondientes regímenes normativos. Se consagra el principio de neutralidad fiscal, para asegurar la transparencia en el desenvolvimiento de las actividades de exportación. El Estado dentro de las normas de constitución y de los acuerdos internacionales que sean suscritos y aprobados, garantizará la libre competencia entre los servicios de transporte de carga y contribuirá a su eficiencia con acciones que faciliten su desarrollo. Las exportaciones están exoneradas de todo impuesto, salvo las de hidrocarburos.



## **DE LA PROMOCIÓN NO FINANCIERA DE LAS EXPORTACIONES.**

Para la promoción no financiera de las exportaciones en el país y en el extranjero, estructurase el Sistema Ecuatoriano de Promoción Externa que estará integrado por la Corporación de Promoción de Exportación e Inversiones (CORPEI) y su red externa, el servicio comercial mediante su representación en aquellas ciudades que ameriten funciones de negociación en política comercial y la colaboración del servicio exterior por medio de Embajadas o Misiones Diplomáticas. La Corporación de Promoción de Exportación e Inversiones CORPEI, sin perjuicio de las atribuciones y deberes que le asigne su estatuto cumplirá primordialmente con las siguientes funciones.

- a) Ejecutar la promoción no financiera de las exportaciones en el país y en el exterior, entendiéndose como tal, las actividades que, en conjunto y con el co – financiamiento de las unidades productivas nacionales se cumpla en áreas de información, promoción externa y otras que tengan como objetivo la diversificación e incremento de la oferta exportable y su promoción en el exterior.
- b) Apoyar los esfuerzos de las personas naturales o jurídicas exportadoras en el desarrollo de los procesos, tales como.
  - Diversificación de mercados productos y exportadores
  - Incremento del valor agregado en los productos y volúmenes exportados
  - Identificación de nuevos productos y servicios con potencial exportador

- Inserción de las empresas y productores ecuatorianos en los sistemas de comercialización internacional.
- c) Organizar y dirigir una red externa para la promoción de las exportaciones y la atracción de inversiones directas del país, y, Propiciar la formación de consorcios o uniones de exportadores con el fin de conseguir una presencia más dinámica en los mercados internacionales.

#### **1.2.4. LEY ORGANICA DE ADUANAS**

**Ley orgánica de aduanas** La presente ley regula las relaciones jurídicas entre el Estado y las personas que operan en el tráfico internacional de mercancías dentro del territorio aduanero. Mercancías son los bienes corporales muebles de cualquier clase. En todo lo que no se halla expresamente previsto en esta ley, se aplicaran las normas del Código Tributario y más leyes generales y especiales.

*Ley orgánica de Aduanas en el Capítulo I Art. 4 indica* **"Aduanas** Es un servicio público que tiene a su cargo principalmente la vigilancia y control de la entrada y salida de personas, mercancías y medios de transporte por las fronteras y zonas aduaneras de la República; la determinación y recaudación de las obligaciones tributarias causadas por tales hechos; la resolución de reclamos, recursos, peticiones y consultas de

los interesados; y la prevención, persecución y sanción de las infracciones aduaneras" (*Reformada en junio del 2003. Pág. 2*).

Los servicios aduaneros comprenden el almacenamiento, verificación, valoración, Aforo, liquidación, recaudación tributaria y el control y vigilancia de las mercaderías ingresadas al amparo de los regímenes aduaneros especiales.

Los servicios aduaneros podrán ser prestados por el sector privado, a través de cualquiera de las modalidades establecidas en la Ley de Modernización del Estado, Privatizaciones y Prestación de servicios públicos, por parte de la Iniciativa Privada.

**Facultades de la aduana.** Son facultades de la aduana, las siguientes:

- a) Aprehender las mercancías no declaradas o no manifestadas y los objetos abandonados en las proximidades de las fronteras;
- b) Inspeccionar todo medio de transporte que se dirija al exterior o proceda de él;
- c) Aprehender a las personas y medios de transporte que trafiquen con sustancias estupefacientes y psicotrópicas y ponerlos a órdenes de la autoridad competentes;
- d) Someter a inspección personal a quienes crucen la frontera, cuando exista la presunción de delito aduanero;

- e) Aprender objetos o publicaciones que atenten contra la seguridad del Estado, la salud o moral pública, de conformidad con las Leyes y Reglamentos respectivos;
- f) Recibir declaraciones e informaciones y realizar las investigaciones necesarias para el descubrimiento, persecución y sanción de las infracciones aduaneras;
- g) Proceder a la captura de los presuntos responsables en los casos de delitos flagrantes, conforme a lo que dispone el Código Tributario;
- h) Ejercer la acción coactiva directamente o mediante delegación; e,
- i) Las demás atribuciones que señalen la Ley y su Reglamento.

**Atributos al comercio exterior.** Los atributos al comercio exterior son:

- a) Los derechos arancelarios establecidos en los respectivos aranceles;
- b) Los impuestos establecidos en leyes especiales; y,
- c) Las tasas por servicios aduaneros.

*Ley orgánica de Aduanas en el Capítulo I Art. 8 exponen "La Corporación Aduanera Ecuatoriana mediante resolución creará o suprimirá las tasas por servicios aduaneros, fijará sus tarifas y regulará su cobro" (Reformada en junio del 2003. Pág.*

#### **Tasas por Presentación de Servicios Aduaneros**

- Tasas de Control. Se aplicará sobre las mercancías que se despachen bajo los regímenes aduaneros especiales a excepción del depósito industrial, equivalente a cuarenta dólares.

- Tasa de Almacenaje. Se aplicará sobre las mercancías y unidades de transportes o carga que se encuentren en almacenes temporales autorizados o sean almacenadas en bodegas o patios de la aduana para remate, procedimientos administrativos o judiciales.
- Tasa de Análisis de Laboratorio. Se aplicará cuando la aduana a efecto de establecer la clasificación arancelaria de mercancías, requiera el análisis de las mismas, en laboratorios de otras instituciones y será equivalente a. El valor de la factura cuando los análisis fueren contratados por laboratorios públicos o privados;
- *Ley orgánica de Aduanas en el Capítulo I Art. 8 indica "Tasas de Inspección. Se aplicará a los servicios de inspección técnica ante solicitantes de autorización o renovación de depósito comerciales, industriales, almacenes temporales y otros servicios sujetos a autorización o concesión, de acuerdo a la siguiente tabla:*
  - Depósitos comerciales: 300 dólares
  - Depósitos industriales 375 dólares
  - Almacenes temporales 300 dólares
  - Otros: 250 dólares" (Reformada en junio del 2003. Pág. 2).
- Tasa de Vigilancia Aduanera. Se aplicará a los casos en que por disposición de autoridad aduanera se requiera la custodia en el traslado de mercancías mediante tránsito aduanero o guía de movilización y serán equivalente 25 dólares por cada miembro del servicio de vigilancia aduanera, por cada medio de movilización custodiada.

Las tarifas indicadas comprenden almacenaje por siete días calendario. A partir del octavo día se cobrará la tarifa básica más 0.05 centavos de dólar por día calendario adicional, por kilo de carga o fracción. Para carga que requiera cuarto frío, se cobrará 10.00 dólares de 0 a 100 kilos y 15 de 101 kilos en adelante.

#### **1.2.5. NORMAS DE CALIDAD PARA EXPORTAR**

Entre las Principales normas de calidad para exportar las rosas se encuentra el sello verde, el cual se refiere a la protección del medio ambiente, de las flores que será de excelente calidad y con menos utilización de químicos”.

[www.tieramerica.net/2001/0603/acentos.shtml](http://www.tieramerica.net/2001/0603/acentos.shtml) “Sólo determinadas empresas Florícola del Sector de Lasso tiene el aval del Flower Label Program (FLP, programa de sello verde) de Alemania, que califica el manejo ambiental y laboral del sector, basado en organizaciones y convenciones internacionales La Asociación de Exportadores de Flores (Expoflores) de Ecuador lanzó un programa para la concesión de un sello verde nacional” (12 de julio del 2003)..., pero la Unión Europea prefiere el sello de alguno de sus miembros y desapruueba el certificado ecuatoriano, por las denuncias de malas condiciones de trabajo en las fincas.

Si bien la falta de certificación no es obstáculo para las flores ecuatorianas, López cree que en el futuro será una condición indispensable para evitar la caída de las exportaciones. El sello verde debe contener: normas y parámetro ecológico, normas y parámetros forestales, normas y parámetros del bosque, sociales y económicos.

### **Sello Verde, Certificado ISO 9001**

[www.tieramerica.net/2001/0603/acentos.shtml](http://www.tieramerica.net/2001/0603/acentos.shtml) "Desde Oct.2000 contamos con el prestigioso certificado FLP Alemán que garantiza el cuidado del personal y del medio ambiente, y desde Marzo 2002 contamos con el certificado ISO 9001 que avala la continuidad de nuestros métodos de trabajo" (12 de julio del 2003).

El certificado Max Havelaar de utilización en Suiza principalmente fue conseguido en Junio de 2002, ampliándose con él las ventas a las importantes empresas.

El certificado BASC (Business Anti-Smuggling Coalition) norteamericano garantiza que nuestros métodos impedirán el contrabando en nuestras cajas, para mayor seguridad de nuestros clientes.

**La Cosecha** La especial atención a la rosa se incrementa en el momento del corte para evitar daños mecánicos. El rápido sistema de cable vía,



facilita que las rosas, en baldes de agua tratada, lleguen a la sala de poscosecha en menos de diez minutos lo que contribuye a su más larga durabilidad.

**La Poscosecha.** En la sala de poscosecha, de 560 m<sup>2</sup>, las primeras horas de la mañana es de gran actividad, ya que el corte comienza en el momento en que el personal inicia su trabajo. En labores de clasificación las rosas se seleccionan según los largos de 40 a 100 cm. Y se revisan las aperturas y los tamaños de las cabezas.

Se hacen ramos de 7, 10, 12, 20 y 25 tallos o según las especificaciones del cliente. En cada ramo consta el nombre de la persona que lo ha realizado y la marca del control de calidad. Se puede añadir un código de barras. El cartón corrugado lleva impresa la información más importante que acompaña al ramo durante su viaje en caja

**El Proceso de empacado** En la primera cámara a 5° C, los ramos pasan por el período obligatorio de tratamiento y toma preventiva del agua. El empacado en cajas también se lleva a cabo a 5° C, antes de pasar a la última cámara a 2° C, donde reposan hasta que salen hacia el aeropuerto. Empacamos con varias tapas diferentes (con marca registrada). El peso de una caja full (dos cajas medias o cajas tabaco) suele estar alrededor de los 24 kilos según el largo y la variedad.

**Transporte** Esta es la etapa final. La flor está lista para un largo viaje a Hong-Kong, Frankfurt, Madrid, Miami o Milán donde expondrá su belleza y cautivará por su frescura durante un promedio de quince días en florero.

## **1.2.6. TRAMITES Y PROCEDIMIENTOS PARA EXPORTAR**

### **REQUISITOS**

Los requisitos para ser exportador:

Registro de firmas en el Banco Central del Ecuador.

a) Personas naturales.

Cédula de Ciudadanía, Registro Único de Contribuyente (RUC)

b) Personas Jurídicas

Registro Único de Contribuyentes (RUC). Comunicación de Representante Legal en el que consten Nombres, Apellidos y Cédula de Ciudadanía de personas autorizadas para firmar las declaraciones de exportación.

### **Adquirir el Formulario Único de Exportación.**

El FUE se adquiere en la ventanilla de comercio exterior de un banco corresponsal del Banco Central. El documento se llena según las instrucciones indicadas al reverso. Ciertos productos requieren un

registro del exportador, autorizaciones previas o certificados, concedidos por diversas instituciones. Hay trámites de carácter obligatorio y otros que pueden ser exigidos por el importador.

### **Plazo de validez del FUE**

Indefinido: si el producto a exportarse no tiene restricción (cupos, autorizaciones o precio referencial). <http://www.corpei.org/inde.asp?LN=SP>

"También de 15 días a partir de la fecha de aprobación del banco corresponsal: si el producto tiene algún tipo de restricción o debe cumplir trámites complementarios; sirviendo para exportar una sola vez. También tiene esta duración cuando se trata de productos perecibles en estado natural, negociados a consignación o para mercaderías con destino a zonas francas; en estos casos son válidas las exportaciones parciales".( 26 de julio del 2003) Es factible modificar él FUE antes del embarque. Si el destino cambia, se debe modificar él FUE antes de los 10 días posteriores. Si no se exporta, se debe devolver en un plazo máximo de 30 días a partir de la fecha de caducidad del FUE.

### **REGULACIONES DEL BANCO CENTRAL**

**Factura comercial y lista de bultos.** Se deberá elaborar una factura comercial que comprenda un original y 5 copias. La factura debe contener:

Nº del Formulario Único de Exportación, FUE, subpartida arancelaria del producto, descripción de mercadería, cantidad, peso, valor unitario y valor total de la factura, Forma de pago, Información del comprador (nombre y dirección).

En la práctica, para el trámite del FUE se suele elaborar una factura comercial provisional y una factura comercial definitiva después del embarque. La lista de bultos no tiene carácter obligatorio, pero constituye una ayuda para el inventario de los productos en las diferentes instancias de la exportación. Es una lista detallada de lo que contiene cada caja. Luego de elaborada la factura comercial con las 5 copias, se presenta junto con el FUE en el Banco Corresponsal para la obtención del visto bueno.

### **Trámites aduaneros**

**Declaración aduanera.** Se hace un documento escrito adjuntando: FUE aprobado; original o copia negociable del conocimiento de embarque, guía aérea, carta o porte; Factura comercial; Autorizaciones previas; Certificado de inspección; y Lista de bultos (packing list)

### **AFORO**

Establece un acto único de aforo para el embarque y salida de la mercadería al exterior, durante el cual, el exportador presentará:

- a) Formulario Único de Exportación;
- b) Copia de la Factura Comercial; y,
- c) Documento de embarque emitido por el transportista. (O guía aérea).

La Aduana procederá a realizar el aforo de la mercadería, esto es, a verificar su peso, medida, naturaleza, código arancelario, etc. y a determinar los derechos e impuestos aplicables. Si la Aduana aprueba los documentos, se puede entregar la mercadería a las bodegas de Aduana o Autoridad Portuaria.

## **1.2.7. FACTURACIÓN Y DEVOLUCIÓN DE IMPUESTOS**

### **FACTURACIÓN**

El MICIP, CORPEI, EXPOFLORES conjuntamente con delegados de los departamentos de las aduanas y agricultura, decidieron que la flor fresca sea nacionalizada si cumple con los siguientes requisitos:

Identificación de las cajas.

- Las etiquetas pre – impresas o adhesivos, tendrán que ser colocadas en el lado superior izquierdo de los dos extremos de cada caja.
- El tamaño de la letra de la etiqueta deberá ser de ½ media pulgada como mínimo.
- El país de origen debe aparecer en algún lugar visible de la caja.

Etiqueta impresa o adhesiva con el siguiente contenido

- Nombre completo de la finca o su código de cuatro dígitos aprobados por el United States Department of Agriculture (USDA).
- El nombre del producto contenido en la caja o su código aprobado por el USDA.
- Número de la guía aérea con la cual se transporta la carga.

La factura comercial debe contener los siguientes requisitos:

- El nombre de la finca o su código, el mismo que debe coincidir con el descrito en la caja.
- Las direcciones completas de finca, comprador y consignatario.
- Descripción del tipo de flor, de acuerdo al nombre botánico o común.
- Cuanto se trata de buquets. Debe detallarse la composición por el tipo de flor.
- Número exacto por cada tipo de flor, con el número de bonches y el número de tallos.
- Número de guía aérea, el que debe ser igual al que consta en la etiqueta de la caja.
- La factura debe emitirse en inglés.
- *ALVARADO, Diego, menciona* "La carga que ingrese deberá ser acompañada por su factura comercial correspondiente a la "Master Invoice" (cuando se trate de un embarque consolidado), a la que se le deben adjuntar las facturas individuales" (2000 pág. 39).

## Notas

- *ALVARADO, Diego, recuerda* "Se aplicará una política de "CERO TOLERANCIAS" para los embarques que no cumplan con los requisitos dados por el USDA" (2000 pág. 39).
- Cualquier discrepancia en etiquetas o documentación, determinará que todo el embarque será colocado aparte para su revisión y posterior entrega en los Estados Unidos.
- Como medida de precaución, las agencias de carga y aerolíneas, al momento de recibir la carga, se encargarán de revisar que todos los datos estén correctos, caso contrario la carga no será receptada hasta que se cumpla con la normativa y pueda ser exportada.

El Servicio de Rentas Internas deberá devolver lo pagado contra la presentación formal de la declaración del representante legal del sujeto pasivo que deberá acompañar las copias certificadas de las facturas en las que conste el IVA pagado.

*ALVARADO, Diego, recuerda* "De detectarse falsedad en la información, el responsable será sancionado con una multa equivalente al doble del valor con el que se pretendió perjudicar al fisco" (2000 Pág. 39.).

### **Devolución de impuestos.**

Régimen Legal Aduanero del Ecuador en Art.1 indica, "Aprobado el modelo de matriz insumo – producto que se detalla a continuación, lo que será de observación obligatoria por los exportadores que soliciten la devolución de los impuestos, la incorporación de insumos en productos exportados" (2002, Pág. 162.00). La base de cálculo para la determinación del porcentaje específico de la valoración estará dada en el matriz insumo – producto, la misma que será elaborado por el exportador de acuerdo a las siguientes especificaciones.

- a. La información de la matriz insumo – producto deberá ser proporcionada en una hoja electrónica de Excel y la misma podrá ser un libro que contenga varias hojas.
- b. El archivo correspondiente a la matriz insumo – producto deberá ser grabado en un medio magnético de 3.5", de doble densidad, el cual deberá contener adhesivos una etiqueta que identifique el nombre y Registro Único de Contribuyentes (RUC) del exportador, el nombre del archivo gravado y la fecha de presentación de la solicitud.

Los datos proporcionados servirán de base para determinar los tributos efectivamente pagados por unidad exportada, en función del porcentaje real de utilización de cada insumo para cada producto. La base de cálculo para la devolución de los impuestos pagados se procederá a determinar un porcentaje del precio FOB de las mercancías exportadas, para cada

exportador que solicite la devolución, a través del matriz insumo – producto que ha sido aprobado por la Corporación Aduanera Ecuatoriana y el Servicio de Rentas Internas. Este porcentaje será determinado a través de una auditoría que practicarán, a pedido de la Corporación Aduanera Ecuatoriana y el Servicio de Rentas Internas, las universidades legalmente establecidas, o auditores debidamente autorizados o calificados por la Superintendencia de Bancos o Compañías, a costa del exportador. Los informes de auditoría deberán ser presentados en un plazo máximo de 30 días contados a partir de la fecha de la solicitud inicial presentadas por el exportador.

*Régimen Legal Aduanero del Ecuador en el Decreto N° 2836 en el Art.2 indica* “La Corporación Aduanera Ecuatoriana CAE y el Servicio de Rentas Internas determinarán, de conformidad con la ley, el mecanismo para sufragar los costos de estas auditorías” (agosto del 2002, Pág. 200.242). Siempre que el proceso productivo no se modifique y que los elementos que sirvieron de base para la auditoría se mantengan inalterados, el exportador tendrá derecho a la devolución del porcentaje determinado, el cual se entregará de manera automática y recurrente, en la forma y plazos que más adelante se determinaran, siempre que cumpla con los requisitos previos en este decreto y sin perjuicio a la obligación del Estado de fiscalizar que el monto devuelto se ajuste plenamente al valor de los impuestos efectivamente pagados en la importación de las mercancías o insumos exportados.

### **1.3 DIAGNOSTICO, FODA EN LA EXPORTACIÓN DE LAS FLORES**

Después de haber analizado cada uno de los temas que se desarrollan en el presente capítulo podemos hacer un diagnostico que se resumiría en el FODA. En las que se desarrollarán las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de las exportaciones de las rosas en el Sector Lasso.

#### **FORTALEZAS**

- Condiciones climatológicas, caracterizada por varios micro clima que permiten el desarrollo de mayor variedad, a demás de la luminosidad gracias a la ubicación geográfica.
- Las empresas florícolas del sector de Lasso cuentan en su mayoría con tecnología de punta, y la experiencia de la mano de obra calificada de más de nueve años.
- Calidad que se ve reflejada en los tallos largos, variedad de colores con buena intensidad.
- Reconocimiento Internacional de las flores del Sector de Lasso.

#### **OPORTUNIDADES**

- Incremento constante de la demanda en el mercado estadounidense.

- Posibilidades de alianza entre las empresas florícolas del sector Lasso, para obtener mejores condiciones de negociación.
- Crecimiento del mercado europeo y asiático que demandan buena calidad de la flor y pagan buenos precios.
- La diferenciación del producto con respecto a los competidores.
- La calidad del producto producido y la amplia gama de variedades sembradas, lo cual es la clave para ingresar en nichos de mercados de mayor precio de retorno.
- El crecimiento del volumen de las importaciones en el mercado americano y la relativa estabilidad de otros mercados como el ruso, se presenta como una oportunidad para los productores ecuatorianos, situación que se suma al incremento de las ventas de flores a través de la cadena de supermercados.

## **DEBILIDADES**

- El endeudamiento elevado de las empresas florícolas del Sector de Lasso con las instituciones financieras.
- Mayor costo del flete aéreo.
- Alta rotación de la mano de obra calificada.
- Concentración de la producción para San Valentín, el Día de las Madres, El Día de la Mujer en Rusia.
- El incremento de costos, bajo el esquema de dolarización.

- La lejanía de las empresas florícolas del Sector Lasso a los aeropuertos por donde las flores son enviadas al exterior.

### **AMENAZAS**

- Incursión de nuevos competidores tanto a nivel nacional dentro de las provincias de la sierra y los competidores internacionales (Etiopía, India, China, México y Colombia).
- Descalificación de los aeropuertos del país, lo que afectaría a un más el costo de transporte de carga.
- Posible reducción de los precios internacionales por exceso de oferta.
- Dolarización, el esquema de cambio fijo ha representado el crecimiento importante en los costos de producción restándole competitividad frente a otros competidores.

## **CAPITULO II**

### **ANÁLISIS DE LOS PROCEDIMIENTOS DE COMERCIALIZACIÓN QUE DESARROLLAN LAS EMPRESAS FLORÍCOLAS DEL SECTOR DE LASSO.**

A continuación se presenta la interpretación y análisis de la información recopilada de los funcionarios, jefes financieros y jefe de poscosecha de las empresas florícolas, la cual se obtuvo mediante la aplicación de encuestas las que nos ayudaron al desarrollo de la guía.

Se hace una interpretación de cada una de las opiniones dadas por los organismos de control en el proceso de exportación, quienes nos ayudaron a resolver las inquietudes presentadas en el momento de realizar dicha investigación, cuyas opiniones fueron recopiladas a través de la entrevista.

Se obtuvo información mediante las guías de observación que se aplicó a cada una de las empresas florícolas en el momento de la visita, como la organización del departamento de poscosecha y de empaque donde se constató el proceso que recibe la flor de exportación. También se observó el departamento de Contabilidad y de comercio exterior para ver si existe relación entre ellos y su proceso para realizar una exportación de rosas.

## **2.1. ANALISIS DE LA GUÍA DE OBSERVACIÓN EN EL DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR**

### **1. ¿Cómo se adquiere el Formulario Único de Exportación (FUE)?**

Se observa que el Formulario Único de Exportación lo adquieren a través del Banco Central del Ecuador o de los Bancos Corresponsales de dicho Banco en la Ventanilla de comercio Exterior.

### **2. ¿Cuáles documentos se utilizan para el embarque?**

Utilizan los siguientes documentos para el embarque: Paking list, Invoice, facturas, guías áreas y formulario único de exportación.

### **3. ¿Cómo esta organizado el Departamento de Comercio Exterior?**

El departamento de Comercio exterior en la mayoría de empresas esta organizado por: Jefe de Ventas, Vendedores, Mensajero y Jefe de poscosecha.

### **4. ¿Cuál es la flor de exportación que genera mayor ingresos?**

Las variedades que generan mayor ingresos en las empresas observadas es: la Classy, Forever young y la Escimo.

**5.El Departamento de Comercio Exterior tiene conexión dinámica con Aduana para la salida del producto.**

Si, por que a través de la Aduana las empresas registran las entradas y las salidas de los productos.

**6.¿Qué tipo de transporte utilizan par el traslado de la flor a las aduanas y al aeropuerto?**

Utilizan el transporte terrestre con termoquin para la conservación de la flor, hasta su llegada a la Aduana.

**7.¿Qué sistema contable informático utiliza el Departamento de Comercio Exterior para el registro de la flor?**

Existen diferentes sistemas contables para el registro de la venta de la flor, entre los más utilizados el Sitac 2002, Florisoft, Safi y Diana.

**8. A Cargo de quién se encuentra el Departamento de Comercio exterior.**

El departamento de Comercio exterior esta a Cargo del Jefe de Ventas



## **2.2. ANALISIS DE LA GUÍA DE OBSERVACIÓN EN EL DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD**

### **1. ¿Qué sistema contable informático utiliza el Departamento de Contabilidad?**

Utilizan sistemas contables informáticos tales como: Safi, Sitac 2002, Forissoft y diferentes sistemas auto diseñados por las empresas como Diana.

### **2. ¿Cómo esta conformado el Departamento de Contabilidad?**

El Departamento de Contabilidad esta organizado por: Jefe financiero, Contador General, Auxiliar de Contabilidad

### **3. ¿Cómo es la relación entre el Departamento de Comercio Exterior y de Contabilidad?**

Existe una estrecha relación entre el Departamento de Contabilidad y el de Comercio Exterior en todas las empresas visitadas.

### **4. ¿Qué documentación mercantil emplea el Departamento de Contabilidad?**

Utilizan documentos mercantiles como: Guía Aéreas, Formulario Único de Exportación, Facturas y El Cupón de la CORPEI.

**5. A cargo de quién se encuentra el departamento de contabilidad**

Con un Jefe financiero que esta a cargo de todos los movimientos financieros de las empresas.

## **2.3. ANALISIS DE LA GUÍA DE OBSERVACIÓN EN EL DEPARTAMENTO DE POST – COSECHA**

### **1. Cómo esta realizada las cajas full para exportar**

Realizan las cajas full con 12 bonches de rosas, los cuales están formados por 25 tallos.

### **2. El departamento de post – cosecha esta separado del los demás departamentos.**

El departamento de post – cosecha se encuentra en otra edificación que cuenta con los requisitos necesarios para el mantenimiento de la rosas antes de su exportación.

### **3. Cuales son las medidas de los tallos de la flor de exportación**

Las medidas de los tallos se dan de acuerdo al requerimiento del cliente. Se determinó que el largo del tallo puede fluctuar entre 50, 60, 70, 80, 90 y 95 cm.

### **4. La temperatura en la que almacenan los bonches de rosas.**

La temperatura varia entre 0° C. y – 2° C. en las empresas observadas.

### **5. Cuál es la clasificación del botón de las rosas**

Se clasifica de acuerdo a la exigencia del país consumidor. En las empresas observadas el botón se clasifica en punto abierto y cerrado.

**6. Cual es la variedad con mayor porcentaje de exportación**

En las empresas visitadas hemos que la variedad de mayor demanda es la classyc y la forever yaung y existen otras variedad que se exporta las que son: virginia y Escimo.

**7. Qué material utilizan para realizar el proceso de embonche**

Esto se da de acuerdo a la petición de cliente. Se observó que las empresa utilizan el cartón corrugado para el proceso de embonche.

**8. A cargo de quien se encuentra el departamento de post – cosecha**

A cargo del Jefe de producción



**2.4. ANÁLISIS DE LOS CRITERIOS DE LOS GERENTES, JEFES FINANCIEROS Y JEFES DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR DE LAS EMPRESAS FLORICOLAS DEL SECTOR DE LASSO.**

**1. ¿Con qué documentos se realiza un embarque para Rusia, Estados Unidos y a los países de destino de las rosas?**

**INTERPRETACIÓN:** De los 48 funcionarios de las empresas florícolas encuestados, los 48 equivale al 100% los mismos que utilizan los documentos respectivos para la realización de los embarques de las rosas a los países exportadores. (Ver anexo 2.4.1)

**ANÁLISIS:** Todos los funcionarios manifiestan que son los documentos esenciales para realizar la exportación de rosas, porque contiene una descripción minuciosa del tipo de flor, del tallo y demás requisitos que exige el comprador de las rosas.

**2. ¿Cuáles son las normas que siguen la empresa para realizar la comercialización de las rosas?**

**INTERPRETACIÓN:** De los 48 funcionarios de las empresas florícolas encuestados, los 48 equivale al 100% manifiestan que utilizan distintas normas de calidad y entre ellas están comprendidas el sello verde, las

normas que exige el comprador y la más importante el ISO 14000 con lo cual la rosa no tendrá restricciones. (Ver anexo 2.4.2)

**ANÁLISIS:** Las normas de calidad son muy importantes para la exportación de las rosas y sus variedades, cumpliendo así a cabalidad con todas las normas comprendidas en la comercialización de las rosas.

**3. ¿Cómo califica los procedimientos que utilizan para el embarque de las rosas?**

**INTERPRETACIÓN:** Del 100% de los funcionarios, el 79% le da una calificación de muy buena a los procedimientos para la exportación, mientras que el 19% da una calificación de buena y el otro 2% restante da una calificación de regular. (Ver anexo 2.4.3)

**ANÁLISIS:** Los procedimientos que son utilizados para la realización del embarque son calificados en una posición de muy buena por las Empresas Florícolas, con esto se ve la deficiencia que tienen estas en la etapa de exportación de las rosas.

#### **4. ¿Conoce y sabe aplicar los principios de Contabilidad?**

**INTERPRETACIÓN:** De los 48 funcionarios de las empresas florícolas encuestados, los 48 equivale al 100%, mencionan conocer y aplicar cada uno de los principios contables. (Ver anexo 2.4.4)

**ANÁLISIS:** Estos principios de contabilidad son esenciales en el desenvolvimiento de cualquier empresas independientemente de la actividad que desarrolle, con los cuales las Empresas Florícolas presentaran una información financiera útil y confiable para la realización de auditorias para la posterior devolución de los impuestos.

#### **5. ¿El aforo se utiliza para la devolución de impuestos?**

**INTERPRETACIÓN:** De los 48 funcionarios de las empresas florícolas encuestados, los 48 equivale al 100%, utilizan el aforo par la devolución de impuestos. (Ver anexo 2.4.5)

**ANÁLISIS:** Las Empresas Florícolas utilizan el Aforo para la devolución de los impuestos ocasionados por la actividad de la exportación de las rosas. El cual es realizado por Aduanas para controlar y observar el producto que es comercializado por el exportador a los países consumidores.

**6. ¿Qué impuestos y aranceles se ven obligados ustedes como exportadores a pagar?**

**INTERPRETACIÓN:** De los 48 funcionarios de las empresas florícolas encuestados, los 48 equivale al 100%, de los cuales el 94% pagan el IVA. Los 48 funcionarios pagan los aranceles aduaneros y retención en la fuente, y el 8% pagan otros impuestos que se generan de acuerdo a las políticas de cada empresa. (Ver anexo 2.4.6)

**ANÁLISIS:** Las empresas por su actividad económica se ven obligados a pagar impuestos entre ellos podemos encontrar: El IVA al Servicio de Rentas Internas y la Retención a la Fuente, y otros impuestos a la Superintendencia de Compañías, Cámara de Comercio y Municipio por los derechos, patentes, marcas y los avaluos y catastro, y el impuesto aduanero a la Corporación Aduanera Ecuatoriana por los servicios que prestan al exportador para transportar el producto.

**7. ¿Conoce las modificaciones que se ha realizado a las Normas de exportación?**

**INTERPRETACIÓN:** De los 48 funcionarios de las empresas florícolas encuestados, los 48 equivale al 100%, conocen las modificaciones realizadas a las normas de exportación. (Ver anexo 2.4.7)

**ANÁLISIS:** Las Empresas Florícolas dedicadas a la comercialización de rosas se ven obligadas a estar informadas sobre las diferentes modificaciones que se realicen a las Normas de Exportación.

#### **8. Existe relación entre el departamento de Contabilidad y de Comercialización**

**INTERPRETACIÓN:** De los 48 funcionarios de las empresas florícolas encuestados, los 48 equivale al 100%, mencionan que existe relación entre estos dos departamentos mencionados. (Ver anexo 2.4.8)

**ANÁLISIS:** El Departamento de Contabilidad y de Comercio Exterior debe tener una estrecha relación, porque el departamento de comercialización necesita registrar las ventas que realiza, mientras el departamento de contabilidad necesita los ingresos generados por las rosas para cubrir los costos y gastos que son causados por la producción.

#### **9. ¿Qué sistema contable utiliza su empresa para el registro de la Venta de las rosas?**

**INTERPRETACIÓN:** De los 48 funcionarios de las empresas florícolas encuestados, los 48 equivale al 100%, el 31% de los funcionarios utilizan el paquete contable Florisof, el 48% utiliza el paquete contable SAFI, el 29% utilizan el paquete contable Sitac 2002 y el 48% utilizan distintos



paquetes contables que son creados por las empresas florícolas. (Ver anexo 2.4.9)

**ANÁLISIS:** Las empresas florícolas deben utilizar paquetes contables de acuerdo a sus necesidades y a la forma que realicen la exportación y venta de las flores. Algunas empresas crean sus propios programas contables para el manejo de las ventas de las rosas y la demás adquieren paquetes informáticos.

#### **10. ¿Qué contabilidad utiliza su empresa florícola?**

**INTERPRETACIÓN:** De los 48 funcionarios de las empresas florícolas encuestados, los 48 equivale al 100%, la contabilidad de costos es utilizada por 98 % de los funcionarios, la contabilidad comercial es utilizada por 6% de los funcionarios de las empresas, la contabilidad de sociedades es utilizada por un 8% de los funcionario y la contabilidad de servicios por un 2% de los funcionarios de las empresas. (Ver anexo 2.4.10)

**ANÁLISIS:** La contabilidad de costos debe ser la más utilizada por las empresas florícolas porque tiene relación con lo referente a producción, materia prima, mano de obra y los costos indirectos de fabricación.

### **11. ¿Cómo esta organizado el departamento de Comercialización?**

**INTERPRETACIÓN:** El 71% de los funcionarios de las Empresas florícolas mencionaron en las encuestas que el departamento de Comercialización esta formado por un Jefe de Ventas, vendedores y el Jefe de producción, el 19% de los funcionarios mencionan que el departamento esta organizado por un Jefe de ventas, vendedores, mensajero y el Jefe de producción, el 4% menciona que solo esta organizado por el Jefe de Ventas, el 4% de las empresas están organizadas por vendedores y el 2% restante no responde a la pregunta formulada, lo cual manifiesta que el Jefe de Producción es un elemento dentro del proceso de las rosas para la exportación. (Ver anexo 2.4.11)

**ANÁLISIS:** La organización del departamento de Comercialización se encuentra a cargo de cada una de las Empresas Florícolas de acuerdo a las necesidades que se plantean en el momento de su organización. Pero creemos que la más idónea es: Jefe de ventas, auxiliar de venta y Mensajero.

## **12. ¿Cómo esta organizado el departamento de Contabilidad?**

**INTERPRETACIÓN:** El 13% de los funcionarios de las Empresas florícolas determinan que sus departamento de Contabilidad esta formado por un Contador General y Auxiliar de Contable, el 79% manifiesta que esta formado por un Jefe Financiero, Contador General y Auxiliar contable, el 8% está formado por un Contador, los cuales desempeñan sus funciones a ellos encomendadas con eficiencia y eficacia en la información de la situación económica de la empresa y en la declaración de los impuestos que se ven obligados a pagar como contribuyentes especiales. (Ver anexo 2.4.12)

**ANÁLISIS:** La organización del departamento de Contabilidad se encuentra a cargo de cada una de las Empresas Florícolas de acuerdo a las necesidades que se plantean en el momento de su organización. Pero creemos que la más idónea es: Jefe Financiero, Contador y Auxiliar de Contabilidad.

## **13. ¿Qué hacer para agilizar el comercio de las rosas?**

**INTERPRETACIÓN:** El 75 % de los funcionarios encuestaos mencionan que la causa principal que afecta el proceso de comercialización de las rosas, es el no poseer una oficina del distrito aduanero en la provincia donde puedan hacerse cada uno de los trámites pertinentes para la

exportación de las rosas. Otra causa fundamental es el no tener la apertura del Aeropuerto de la Provincia lo cual evitaría un largo viaje de las rosas a los demás aeropuertos del país, facilitando el envío de las rosas a los países de destino. El 6% de los funcionarios encuestados expresan que se debe crear una bolsa de rosas, para tener disponibilidad necesaria al momento de la exportación a los países consumidores de Europa y Estados Unidos. El 13% de los funcionarios mencionan que la organización y estandarización de la producción de las rosas, esto se refiere a coordinar con cada uno de los exportadores los periodos de comercialización y de acuerdo a cada época del año del país consumidor, para que no exista sobre abastecimiento de rosas. El 6% de los empresarios mencionan que hay que fomentar la unión entre los exportadores, es en sí unión las Empresas Florícolas del sector de Lasso para que sea competitivas con las demás florícolas del país y de los demás más países exportadores de rosas, y mantener el mercado al que se exportan y incursionar en otros. (Ver anexo 2.4.13)

**ANÁLISIS:** la causa principal que afecta el proceso de comercialización de rosas es el no poseer una oficina del Distrito Aduanero en la Provincia, para la realización de cada uno de los trámites pertinentes para la exportación de las rosas. Otra causa es no contar con la apertura del aeropuerto de la Provincia, lo que evitaría el largo viaje de las rosas a los demás aeropuertos del País. Crear un bolsa de rosas para tener una

disponibilidad necesaria al momento de la exportación a los países consumidores.

La organización y estandarización de las rosas ayudará a coordinar con cada uno de los exportadores los períodos de comercialización. La unión de los exportadores del Sector Lasso fortalecerá la comercialización de su producto para competir con otros sectores florícolas del país y otros países productores de rosas.

**14. ¿Considera qué la existencia de una guía de Procedimientos Contables y de Comercio Exterior de las rosas permitirá alcanzar la eficiencia en la etapa de exportación en las Empresas Florícolas?**

**INTERPRETACIÓN:** De los 48 funcionarios de las empresas florícolas encuestados, los 48 equivale al 100%, el 90% de los funcionarios de las empresas florícolas consideran de gran importancia tener una guía de todos los procedimientos para la exportación de las rosas, mientras que el 10% están en desacuerdo con la propuesta planteada. (Ver anexo 2.4.14)

**ANÁLISIS:** La presente guía si funcionará, pero siempre que no entorpezca los procedimientos que se esta manejando en este momento por el sistema de comercio exterior y contabilidad, sería una buena

normativa que darán pautas a los vendedores y al jefe de ventas de las Empresas Florícolas del Sector de Lasso.

## **2.5. ANALISIS DE LOS CRITERIOS DE LOS ESPECIALISTAS DE LAS INSTITUCIONES DE CONTROL.**

De los cuatro organismos que se determinaron para las encuestas, recibimos la colaboración del Banco Central del Ecuador, CORPEI, y Aduana.

Se realizo a estos organismos debido a que tuvimos la apertura de los funcionarios encargados del control de la exportación. En EXPOBLORES no se pudo realizar la entrevista debido a que nos manifestaron que la información que ellos manejaban era confidencial.

### **1. ¿Qué normas de calidad debe tener el producto para ser exportado?**

Los dos organismos encuestados exponen que las normas de calidad más conocidas a nivel internacional son las normas ISO. Los exportadores que posean esta norma de calidad pueden comercializar su producto a distintos lugares del mundo.

La principal causa de que las empresas florícolas del sector Lasso no tengan las normas ISO es por el costo, que es de 500 dólares no reembolsables en el momento de su aplicación. Las empresas florícolas a mas de cumplir con las normas de calidad requeridas, tiene que cumplir con cada uno de los lineamientos que exponga el consumidor.

## **2. ¿Qué normas de comercio exterior se aplica en la exportación?**

Las normas de comercio exterior emitidas por el Ministerio de Comercio Exterior, y los demás organismos de control que son: EL Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI), Reglamentación de las Aduanas, Reglamentación del Banco Central del Ecuador, La Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI) y demás organismos de control.

## **3. ¿Qué control brindan los organismos al exportador en los productos que comercializa y cuales son?**

Los organismos que vigilan el proceso de exportación brindan el control de calidad, que es un medio para detectar si se ha cumplido con los requisitos establecidos o si se han tomado las acciones necesarias para corregir cualquier deficiencia. Las actividades de control de calidad incluyen:

Establecer especificaciones de los parámetros que deben controlarse;

Preparar los planes de control (llamados planes de la calidad);

Llevar a cabo los controles o inspecciones; Realizar un diagnostico y tomar acciones sobre las variaciones observadas; y Controlar que las deficiencias se han corregido.

**4. ¿Cuáles son los trámites que una persona natural o jurídica sigue para ser exportador?**

Registro de firmas en el Banco Central del Ecuador.

**Personas naturales.**

- Cédula de Ciudadanía
- Registro Único de Contribuyente (RUC)

**Personas Jurídicas.**

- Registro Único de Contribuyentes (RUC)
- Comunicación de Representante Legal en el que consten Nombres, Apellidos y Cédula de Ciudadanía de personas autorizadas para firmar las declaraciones de exportación.

**5. ¿Qué requisitos tiene que cumplir las personas naturales o jurídicas para exportar?**

Adquirir el Formulario Único de Exportación (FUE)

Factura Comercial y lista de bultos.

Trámites Aduaneros entre estos:

- Declaración aduanera
- Aforo
- Regímenes Aduaneros

Otros Trámites:

- Documentos de Transporte

- Declaración – Cupón cuota redimible, CORPEI

**6. ¿Cuáles son las restricciones que se aplica a las personas naturales o jurídicas para ser exportadores?**

No existe ninguna restricción para las personas que se dedican a la actividad de la comercialización de rosas. Poseen restricciones los productos que tenga una normativa que impida su exportación.

**7. ¿A qué organismos se debe cancelar los impuestos y aranceles que se fija a las exportaciones?**

Sé cancelan el impuesto del 12% del IVA al Servicio de Rentas Internas de la localidad donde se encuentre desempeñando sus actividades las Empresas Florícolas. Las mismas que son contribuyentes especiales y existe condiciones y los plazos en los que se debe declarar este impuesto.

También las exportaciones de rosas se ven gravadas con el arancel del \$1.5 x 1000 que se debe pagar a las Aduanas antes de la salida del producto.

**8. ¿Bajo qué parámetro se da la devolución del IVA u otros impuestos generados por las exportaciones?**

Bajo los reglamentos dictaminados por el Ministerio de Comercio Exterior y EL Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI), siempre y cuando el exportador justifique ante las autoridades documentadamente todo lo que ha exportado en el período o el ejercicio económico anual.

**9. ¿Qué factores inciden en el proceso de envío de las rosas al exterior?**

La descentralización de los organismos de control al no estar conectados a un solo servidor que tenga la información necesaria de todos los requisitos que cumple el exportador, lo que imposibilita el proceso de la exportación haciéndolo lento, y por consiguiente el retraso de la comercialización y el retraso en la entrega del producto. Los organismos muchas de las veces realizan los mismos procedimientos lo que da como resultado la duplicidad de funciones, entorpeciendo la utilización de los recursos humanos, técnicos y tiempo.

## COMPROBACIÓN DE LA HIPÓTESIS

Enunciado: El diseño de una guía de procedimientos de Comercialización, permitirá alcanzar eficiencia en la etapa de exportación en las empresas Florícolas del Sector de Lasso.

Para la comprobación de la hipótesis se sustenta en los datos obtenidos en la encuesta con las siguientes preguntas:

¿Qué hacer par agilizar el comercio de las rosas?

¿Considera que la existencia de una guía de procedimientos de comercialización de las rosas permitirá alcanzar la eficiencia en al etapa de exportación en las empresas florícolas?

En mencionadas preguntas el 90% de los funcionarios consideran que la creación de la guía y la unión del sector, ayudarán a la eficiencia en la etapa de comercialización de las rosas. Dicha información obtenida permite concluir que la hipótesis planteada es positiva.

### **CAPITULO III**

#### **3. GUÍA DE PROCEDIMIENTOS DE COMERCIALIZACIÓN PARA LAS EMPRESAS FLORÍCOLAS DEL SECTOR LASSO PARA LA EXPORTACIÓN DE LAS FLORES.**

En el presente capítulo se desarrollara la Guía de Procedimientos de Comercialización para las Empresas Florícolas del Sector de Lasso tomando como base las bases teóricas desarrolladas en el primer capítulo y otra fuente que nos ayudo a la obtención de información fueron los análisis de cada de las opiniones que se nos manifiestan en las encuestas, en las entrevistas y la guía de observación realizadas a cada uno de las empresas florícolas.



### 3.1. PRESENTACIÓN

El presente trabajo proporcionará información esencial e importante acerca del manejo de los procedimientos comercialización de las Empresas Florícolas del sector de Lasso, mediante los criterios recopilados a los funcionarios de las empresas florícolas de dicho sector, y los criterios de los organismos encargados del control de esta actividad, quienes consideran que es indispensable una Guía de Procedimientos Comercialización donde conste los procedimientos esenciales e importantes para realizar la comercialización de las flores.

En la actualidad se ha constatado que las empresas florícolas del sector Lasso, objeto de esta investigación tiene una coordinación deficiente en los procedimientos comercialización; motivo por el cual se ha limitado la calidad de la exportación de las rosas sin tener en cuenta los perjuicios que eso representa en el proceso de exportación.

De lo expuesto anteriormente, nace la necesidad de estructurar y realizar la presente propuesta que ayudará a solucionar el problema investigado; es decir, mejorar la calidad de la comercialización de la flor, con una coordinación organizada que permitirá una eficiente venta de las flores, por lo cual se propone elaborar una Guía.

Nosotras como autoras pretendemos con la guía facilitar la tarea de comercialización en los Departamentos de Contabilidad y de Comercio Exterior, evitando que los funcionarios se vean limitados en la realización de su actividad económica y que se repitan las actividades realizadas por cada departamento. Estamos seguras que esto dinamizará y mejorará el proceso de Comercialización.

Para finalizar, afirmamos que nos sentimos orgullosas de ofrecer a los funcionarios de las empresas florícolas del sector de Lasso una Guía, como una herramienta que facilitará una coordinación organizada, lógica y secuencial de los contenidos de los procedimientos a desarrollarse en las empresas. La misma que elaboramos tomando en cuenta las necesidades de los funcionarios en la comercialización de la flor.

### **3.2. JUSTIFICACIÓN**

La investigación desarrollada dará como resultado, a los funcionarios de los departamentos de contabilidad y de comercio exterior de las empresas florícolas del Sector Lasso, poseen una organización ineficaz; así como tampoco, tienen una coordinación incipiente de las actividades que siguen durante el proceso de comercialización. Por tal motivo, la coordinación de los procedimientos es regular, facilitando así la calidad de la comercialización de las flores, lo cual se ha demostrado con los

instrumentos que se han utilizado en la investigación de campo para el análisis de la coordinación del proceso de exportación.

Después de haber analizado profundamente los problemas que lleva consigo la ineficiente coordinación en las empresas investigadas, consideramos de gran importancia diseñar una Guía de Procedimientos de Comercialización por lo tanto estamos seguras que ayudará a los funcionarios de los departamentos en el proceso de comercialización.

En la actualidad se considera a la exportación de las flores como una actividad de gran crecimiento dentro del Sector de Lasso y la Provincia de Cotopaxi, por lo tanto esta Guía ayudará a mejorar la comercialización de las flores en las empresas a distintos países de destino.

Se alcanzará con la presente Guía una eficiencia en la coordinación y concientización en cada uno de los funcionarios de las Empresas Florícolas del Sector de Lasso; el correcto uso de la misma facilitará la actividad en la venta de la flor.

### 3.3. OBJETIVOS

- Mejorar los procesos de la comercialización de las rosas en las Empresas Florícolas de Sector Lasso.
- Guiar a los funcionarios de los Departamentos de Contabilidad y de Comercio Exterior en los procedimientos en el proceso de la venta de la flor.
- Contribuir con un minucioso detalle de los procedimientos contables y de comercio exterior.

### 3.4. IMPACTO

Una vez realizada la investigación de campo en las Empresas Florícolas del sector Lasso, se ha determinado que hay la necesidad de diseñar una Guía de procedimientos Comercialización, la cual es una propuesta que ayudará a los funcionarios de las Empresas Florícolas ha alcanzar la eficiencia en el proceso de exportación.



### **3.5. CONTENIDO DE LA GUIA DE PROCEDIMIENTOS DE COMERCIALIZACIÓN**

#### **3.5.1. REQUISITO PARA EXPORTAR**

Para ejercer la actividad de las Exportaciones se registrará las firmas correspondientes en el Banco Central del Ecuador. Existen dos casos diferentes el uno para exportadores antiguos y los exportadores nuevos.

Exportadores antiguos. En este caso se realizará una actualización de datos del exportador.

Exportadores Nuevos. Si se tratará de un nuevo exportador, se consignará la información en la Tarjeta de Identificación, la misma que será proporcionada por el Banco Corresponsal del Banco Central del Ecuador en una ventanilla de Comercio Exterior: existen dos personas que pueden ser exportadores

a) Personas Naturales. Las mismas que deben registrar la siguiente información:

Número de RUC y cédula de ciudadanía, dirección, ciudad, provincia, teléfono, fax, Actividad económica, Sector al que pertenece, y nacionalidad.

b) Personas Jurídicas. Deberán llenar: Número de RUC y cédula de ciudadanía del Representante Legal, dirección, ciudad, provincia,

teléfono, fax, Actividad económica, Sector al que pertenece, y nacionalidad.

### 3.5.2. PROCESOS DE EXPORTACIÓN

#### **Adquirir el Formulario Único de Exportación (FUE)**

El FUE se adquiere en la ventanilla de comercio exterior de un banco corresponsal del Banco Central de Ecuador. Para obtener el visto bueno del Banco Central del Ecuador, el exportador debe registrar la información de acuerdo a las siguientes indicaciones en cada uno de los casilleros sombreados:

- 1) **Ciudad.** Nombre de la ciudad en que se tramita el visto bueno en el FUE.
- 2) **Banco Corresponsal.** Nombre del banco corresponsal del Banco Central ante el cual se presenta el formulario para la obtención del visto bueno. En el caso de los vistos buenos obtenidos vía Internet, se debe registrar Banco Central.
- 3) **Fecha de presentación.** Del FUE al banco corresponsal del Banco Central, para la obtención del visto bueno.

**4) Código Régimen Exportación.** Dependiendo del tipo de exportación que se trate, registrar el código que corresponda de acuerdo a la siguiente tabla.

Exportación a consumo (General)	40
Exportación Temporal para perfeccionamiento pasivo	51
Reexportación de mercancías para perfeccionamiento activo	61
Maquila	74
Exportación temporal con reimportación en el mismo estado	50
Reexportación de mercancías en el mismo estado	60
Zona franca	

90

**5) RUC No.** El número de RUC asignado al exportador por el Servicio de Rentas internas

**6) Exportador.** Nombre o razón social completa del exportador.

**7) Dirección del Exportador.** Dirección completa del exportador.

**8) Comprador.** Nombre completo del comprador en el exterior

**9) Dirección del comprador.** Dirección completa del comprador en el exterior.



**10) No. Tel/Fax/EMAIL comprador.** Número telefónico, fax o correo electrónico del comprador.

**11) Moneda Transacción.** Moneda de la que se trazó la operación.

**12) Cod. Forma Pago / No. Días.** De acuerdo a las condiciones de pago establecidas con el comprador en el exterior, que deben constar en la factura comercial, registrar el código respectivo de acuerdo a la siguiente tabla:

A la vista (30 días)	01
A plazo	02
Mixta	03
Divisas anticipadas	04
Trueque	05
Muestras sin valor comercial	06
Consignación	07

**13) 14) 15) 16) No. DAFE: Valor.** En el caso de que la operación se realice con cargo a divisas anticipadas, se debe hacer constar el a los números del convenio de depósito anticipado de divisas por futuras exportaciones y los valores, respectivos que se aplican para la exportación.

- 17) Código Confirmación Internet.** Cuando el exportador tramite el visto bueno para exportar a través del servicio de concesión vía Internet, debe hacer constar el código de confirmación asignado por el sistema.
- 18) Subpartida Nandina.** Subpartida arancelaria correspondiente al producto a exportarse.
- 19) Descripción comercial de la mercancía.** Anotar el nombre comercial de la mercadería (No transcribir el texto del arancel).
- 20) Provincia y Cantón origen del producto.** Nombre del cantón de origen de la mercancía, por cada subpartida arancelaria.
- 21) Peso Neto en kilos.** Peso neto en kilos por cada subpartida arancelaria.
- 22) Unidades físicas.** Registrar el código de la unidad física correspondiente a cada subpartida NANDINA y la cantidad total de unidades.
- 23) Valor FOB.** Valor FOB por subpartida arancelaria, que debe coincidir con el valor de la factura comercial. (FOB valor bruto en el momento de la venta)

**24) Deducciones.** Monto de las deducciones que son autorizadas por el Banco Central del Ecuador.

**25) Total.** Sumatoria de los valores que constan en la columna del Valor FOB.

**26) Firma autorizada del exportador y del agente afianzado de aduana.** Debe ser firmado por el exportador o por la persona debidamente autorizada por éste. Para el trámite aduanero respectivo, se hará constar el nombre y código del Agente Afianzado de Aduana, designado para el efecto.

**27) Autorizaciones especiales.** Será utilizado por las Instituciones que por disposiciones legales, deben conceder las autorizaciones previas.

**28) Visto bueno banco.** Casillero a ser utilizado por el banco corresponsal, al momento de la concesión del visto bueno, que debe registrar la firma autorizada respectiva y el nombre del corresponsal.

**29. Fecha de concesión.** Será utilizado por el banco corresponsal para registrar la fecha de concesión del visto bueno.

**30) Fecha de Caducidad.** El banco corresponsal registrará la fecha de caducidad, de acuerdo al plazo establecido para el efecto por el Banco Central del Ecuador.

Casilleros del **31 al 48.** Para uso de la Aduana en el momento del aforo y de la liquidación.

**49) Observaciones.** El exportador hará las siguientes anotaciones, según corresponda:

Cuando se exporte productos perecibles en estado natural negociados **en consignación**, aún cuando hubiere realizado convenios de depósito anticipados de divisas por futuras exportaciones, en la casilla de observaciones se hará constar la siguiente nota: " los precios declarados en este formulario son referencias y el ingreso de divisas al país se hará por el valor realmente pagado por esta exportación, para el efecto me comprometo a entregar al Banco Centra del Ecuador, los documentos originales remitidos por el importador".

En las exportaciones que sean aplicadas a convenios de depósito anticipado de divisas para futuras exportaciones, el exportador debe hacer constar el siguiente texto: "Si la exportación excede del valor que consta en este formulario, autorizo al Banco Central del Ecuador para que aplique el valor del excedente en los convenios que se indican en la factura comercial y que consta en las casillas DAFE No."

**NOTAS:**

La codificación que se deberá utilizar el llenado de los casilleros respectivos, se encuentran disponible en la página web del Banco Central del Ecuador: [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec), opción información económica, comercio exterior.

**Plazo de validez del FUE**

- a) Son de 30 días a partir de la fecha de aprobación del banco corresponsal, si el producto a exportar no tiene restricción (cupos, autorizaciones o precio referencia).
- b) 15 días a partir de la fecha de aprobación del banco corresponsal si el producto tiene algún tipo de restricción o debe cumplir trámites complementarios; sirviendo para exportar una sola vez. También tiene esta duración cuando se trata de producto perecibles en estado natural, negociados a consignación o para mercaderías con destino a zonas francas; en estos casos son válidas las exportaciones parciales.

Es factible modificar el FUE antes del embarque. Si el destino o cualquier dato cambia, se debe modificar el FUE al momento de la presentación de los datos finales a la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE). Si no se

exporta, se debe devolver en un plazo máximo de 30 días a partir de la fecha de caducidad del FUE, y si ya se hubiere presentado declaración ante la aduana, se deberá realizar un trámite de anulación ante la misma.

Una vez verificado el cumplimiento de los requisitos establecidos para el efecto y determinada la identidad del exportador, los bancos o sociedades financieras corresponsales del Banco Central del Ecuador concederán inmediatamente el visto bueno en la declaración de exportación. Este documento tendrá un plazo de validez de 30 días y podrá amparar embarques parciales, siempre que se los realice dentro del mencionado plazo.

## **REGULACIONES DEL BANCO CENTRAL**

### **Facturación comercial y lista de bultos**

Se deberá elaborar una factura comercial que comprenda un original y 5 copias. La factura debe contener:

- Numero del Formulario Único de Exportación, (FUE).
- Descripción de la mercadería, cantidad, peso, valor unitario y valor total de la factura.
- Forma de pago.

- Información del comprador (nombre y dirección).

En la práctica, para el trámite del FUE se suele elaborar una factura comercial provisional y una factura comercial definitiva después del embarque. La lista de bultos no tiene carácter obligatorio, pero constituye una ayuda para el inventario de los productos en las diferentes instancias de la exportación. Es una lista detallada de lo que contiene cada caja, numerándolas. Luego de elaborada la factura comercial con la 5 copias, se presenta junto con el FUE en el Banco Corresponsal para la obtención del visto bueno.

## **TRAMITES ADUANEROS**

**Declaración aduanera** Es la presentación ante la aduana de los siguientes documentos:

- FUE aprobado
- Autorizaciones previas
- Cupón de la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ecuador (COPEI)
- Otros requisitos exigibles

## 1. Aforo

Ley de facilitación de las exportaciones y del transporte acuático.

Establece un acto único de aforo para el embarque y salida de la mercadería al exterior, durante el cual, el exportador presentará:

- a) Formulario Único de Exportación;
- b) Copia de la factura comercial; y,
- c) Documento de embarque emitido por el transportista. (o guía aérea).

La aduana procederá a realizar el aforo de la mercadería, esto es, a verificar su peso, medida, naturaleza, código arancelario, etc. y a determinar los derechos e impuestos aplicables. Si la Aduana aprueba los documentos, se puede entregar la mercadería a las bodegas de Aduana o Autoridad Portuaria (en la ciudad de Quito). Las exportaciones que se realizan por puertos, pagan tasas en la autoridad Portuaria y de allí pasan a la compañía naviera. Las exportaciones aéreas deben tramitarse en la compañía aérea.

## OTROS TRÁMITES

### Documentos de transporte:

Exportaciones vía marítima. Requieren conocimiento de embarque marítimo.

Exportaciones vía aérea. Requieren Conocimientos de Embarque Aéreo, Guía Aérea o Carta de Porte Aéreo, expedido por la empresa aérea que se utilizará; luego de recibir la mercadería para su transporte.

**Declaración-Cupón cuota redimible, CORPEI.** El Cupón de Cuota Redimible Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ecuador COPEI será considerado como documento que acompaña a la declaración aduanera de exportación.

El valor de la cuota redimible debe ser cancelado a través de los bancos autorizados para receptor la cuota COPEI y que sean corresponsales de comercio exterior del Banco Central del Ecuador, como son: Banco del Austro, Banco Bolivariano, Banco Internacional, Banco de Guayaquil, Banco del Pacífico, Banco del Pichincha y Produbanco.

Cuando las contribuciones totalizan un mínimo de USD 500, el aportante tiene derecho a cambiar sus cupones por un Certificado de Aportación CORPEI, por su valor nominal en dólares y redimible a partir de los diez años; garantizados por un fondo patrimonial creado para el efecto. El aportante puede endosar los certificados o utilizarlos para el pago de servicios que la CORPEI realice a su favor

### **Cupón de Exportación**

Es de color verde y tiene un original y dos copias:

- Cupón original para CORPEI, copia 1 Adunas y copia 2 Aportante.
- En el caso de exportaciones, el valor a pagar del 1.5 por mil del valor FOB exportador.

### **Datos hacer llenados – Cupón de Exportación**

Los datos a ser llenados por el exportador son los siguientes:

- Ciudad
- Fecha de pago (dd – mm – aa)
- Nombre del Aportante
- Tipo de Identificación del Aportante ( RUC, Catastro, C. I., Pasaporte)
- N° FUE (actualmente)
- Valor FOB en dólares
- Valor cuota en dólares.
- Firma de responsabilidad

**Guía de remisión.** Para el transporte por carretera de las mercancías el exportador debe emitir una guía de remisión, que sustente por cada unidad de transporte utilizada, el traslado del bien en el territorio nacional sea que se realice por medios propios o con la participación de terceros contratados para el efecto.

## **Seguros de transporte**

El exportador deberá gestionar la separación de cupo en el medio de transporte y acordar el seguro de transporte, si de acuerdo al "Incoterm" (contrato entre el vendedor y el comprador) convenido será él quien asuma el riesgo de transporte de la mercadería.

Duración del seguro de transporte:

**Marítimo.** La garantía vence 60 días después del descargue del buque.

**Aéreo.** La garantía vence 15 días después de la llegada al aeropuerto.

**Terrestre.** La garantía vence 15 días después de la llegada de destino.

Se puede prolongar la cobertura del seguro de transporte, pagando una sobre – prima.

## **Certificado de Origen**

Garantiza el origen de los productos a fin de que gracias a las preferencias arancelarias existentes entre ciertos países; el exportador puede justificar la exoneración total o parcial de los impuestos arancelarios.

## **Certificado Sanitario**

Estos certificados los extenderá el Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria y dicho Certificado es de residualidad de plaguicidas para la



exportación de las rosas naturales para los diferentes países consumidores.

### **3.5.3. NORMATIVAS DE CALIDAD**

#### **Normas ISO (International Organization for Standardization) 14000**

Es un estándar de calidad ambiental reconocido internacionalmente, trazado en un marco de manejo, medición y evaluación, aplicado a los sistemas de manejo ambiental.

De acuerdo a los estándares de calidad de la norma ISO 14001, hay seis elementos que debe incluir los sistemas de manejo ambiental:

- Una política de compromiso ambiental.
- Planificación de los impactos ambientales.
- Implementación u operación de procesos.
- Acciones de verificación y corrección ambientales.
- Análisis gerencial.
- Mejoramiento constante.

**Costo.** Los solicitantes para la acreditación inicial y renovación de acreditación tienen que pagar una tarifa no reembolsable de USD 500 al momento de la aplicación. La tarifa se aplicará a la cuenta de servicios

del solicitante. Las tarifas incluirán gastos de viajes a sitios de servicio y gastos de los certificadores.

### **Flower Label Program (FLP)**

Establece ciertas condiciones para el control de los métodos de producción en las flores de corto para la exportación. El FLP es un sistema de certificación voluntaria de tercera parte creado por un grupo de comerciantes de Alemania a través de la Asociación Alemana de importadores y distribuidores de Flores.

Los requisitos para acceder al FLP se dividen en dos partes:

#### **Sección técnico – ambiental**

- La prohibición del uso de los pesticidas tóxicos de gran persistencia, prohibidos en los Estados Unidos y Europa.
- El adecuado uso de mecanismos de fumigación y la compatibilización de estos procedimientos con las normas establecidas por la Organización Mundial de la Salud.
- La promoción de aplicaciones de insumos biológicos; programas de monitoreo de plagas y enfermedades a fin de reducir el uso de agroquímicos.
- Registro de fumigaciones y reingresos, así como listas de productos químicos adquiridos.

- Sistemas de reciclaje y buen manejo de desechos tóxicos, entre otros.

### **Sección Social y de Seguridad Laboral**

- La seguridad del trabajador a través de la provisión de equipos de trabajo completos y rotación de sus funciones,
- La capacitación en el manejo de agroquímicos y pesticidas

### **3.5.4. PROCEDIMIENTOS CONTABLES**

#### **OBLIGACIONES DE VENDEDOR Y COMPRADOR**

##### **Obligaciones del Vendedor**

- Entrega de la mercancía: fecha, transporte, embalaje, certificados diversos, plazos, fecha de comienzo del plazo. El plazo de entrega comienza en la fecha de la firma de contrato y puede ser inalterable, variable e indicativa.
- Reserva de dominio.
- Control de conformidad: muestras, modalidades.
- (Cláusulas desperfectos de la garantía) – reclamaciones, reparaciones.
- Instrucción sobre utilización – plana, manual.

##### **OBLIGACIÓN DEL COMPRADOR**

- Modalidades de pago, términos de pago, lugar de pago.
- Crédito otorgado.
- Garantías diversas.
- 

#### **GARANTÍAS QUE PUEDE EXIGIR EL COMPRADOR:**

**De licitación.** Para que la empresa oferente y seleccionada cumpla con su oferta y condiciones.

**De reembolsos.** Permite al comprador recuperar los abonos anticipados si el vendedor no cumple el contrato.

**De buena ejecución o de buen término.** Le asegura que los suministros o préstamos otorgados responden a la especificación del contrato de exportación.

**Deducida de aval.** Permite al exportador recibir integralmente los pagos previstos en el contrato. El comprador se protege contra las imperfecciones en el cumplimiento que puedan ser descubiertas posteriormente.

## CONDICIONES DE PAGO

Parte importante de la negociación es determinar las condiciones de pago: cómo se cumplirá la principal obligación del comprador.

**Plazo de pago.** Cuando el exportador concede una facilidad crediticia al importador, sea porque lo conoce, por el tipo de bien negociado, de acuerdo a las prácticas comerciales, etc.

**Forma de pago.** Puede tratarse de un pago anterior a la entrega de la mercadería, un pago posterior a la entrega, un pago simultáneo a la entrega, trueque o consignación. Existen medios de pago simples (cheque personal, orden de pago simple, remesa simple) y medios de pago documentados (orden de pago documentaria, remesa documentaria, crédito documentario). Por ser el crédito documentario el medio de pago más usado a nivel internacional.

## CRÉDITO DOCUMENTARIO O CARTA DE CRÉDITO

### **Intervinientes:**

**Comprador:** cliente, importador u ordenante del crédito.

**Vendedor:** proveedor, exportador o beneficiario del crédito.

**Banco emisor del crédito** o banco del importador

**Banco notificador** o banco corresponsal del anterior, en el país del exportador; que notifica al exportador la apertura del crédito que ha hecho el importador.

### **Contribuyentes especiales**

Son los contribuyentes de mayor significación económica del país, es decir los de mayor dimensión, cuya influencia en la recaudación interna de impuestos (sin considerar el Impuesto a la Circulación de Capitales ICC) representa alrededor del 80% de la misma.

Los contribuyentes especiales se los designa mediante una Resolución del Servicio de Rentas Internas la cual debe ser notificada legalmente al contribuyente.

**Como se califica a un contribuyente especial.** Existen varios parámetros que se toman en consideración para designar a un contribuyente especial, entre los cuales los principales son:

1. Monto de impuestos administrados por el SRI (Renta, I.V.A, Impuesto de los consumos especiales ICE) pagados durante un período determinado, En base a este criterio se puede concentrar la mayor parte de la recaudación en pocos contribuyentes.

2. Monto de ventas declaradas durante un ejercicio económico:

Las ventas de un contribuyente especial tienen incidencia en la utilización del crédito tributario de los clientes que tienen derecho a hacer uso del mismo, por lo tanto ejerciendo un control directo sobre esas ventas, se puede controlar el crédito tributario de estos clientes.

Monto de compras declaradas durante un ejercicio económico:

Los proveedores de un contribuyente especial, son en su mayoría empresas pequeñas y personas naturales, por lo tanto al aplicar un control directo en las compras que realiza este contribuyente, el resultado será un mejor comportamiento en sus proveedores.

**Obligaciones y compromisos de entrega de información.** Los contribuyentes especiales tienen las siguientes obligaciones:

Ser agentes de retención sobre el IVA que deben pagar en sus adquisiciones de bienes o servicios, las cuales deben ser declaradas y pagadas mensualmente en las unidades de contribuyentes especiales del Servicio de Rentas Internas, dentro de los plazos que se establece en el Reglamento. Los porcentajes de retención son los siguientes:

- El 30% del IVA pagado cuando se trate de adquisiciones de bienes a sociedades o personas naturales obligadas a llevar contabilidad ;
- El 70% del IVA pagado cuando se trate de adquisiciones de servicios a sociedades o personas naturales obligadas a llevar contabilidad, y ;
- El 100% del IVA pagado cuando se trate de adquisiciones de bienes o servicios a personas naturales no obligadas a llevar contabilidad

**"Nota.-** No se realizarán retenciones a las compañías de aviación, agencias de viaje, ni entre contribuyentes especiales".

Presentar sus declaraciones de impuestos y Recibos Múltiples de Pago en las unidades de contribuyentes especiales del Servicio de Rentas Internas a la cual pertenezcan.

En el caso del Impuesto al Valor Agregado los contribuyentes especiales deben presentar por separado una declaración por el IVA causado en su calidad de Sujeto Pasivo y una declaración por el IVA retenido en su calidad de Agente de Retención. (Estas dos declaraciones deben presentarse en medio magnético).

## **IMPUESTO A LA RENTA**

Este impuesto recae sobre la renta que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades nacionales o extranjeras. Sujetos del impuesto. El sujeto activo o ente acreedor de este impuesto es el Estado, que lo administra a través del Servicio de Rentas Internas.

Son sujetos pasivos del Impuesto a la Renta. Es decir, los contribuyentes que están obligados a pagarlo, las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades, nacionales o extranjeras, domiciliadas o no en el país, que obtengan ingresos gravados.

**Período tributario.** El ejercicio impositivo es anual y comprende el lapso que va del 1o. de enero al 31 de diciembre de cada año. Cuando la actividad generadora de la renta se inicie en fecha posterior al 1o. de enero, el ejercicio impositivo se cerrará obligatoriamente el 31 de diciembre de cada año.

**Base imponible.** La base imponible o base de cálculo del Impuesto a la Renta está constituida por la totalidad de los ingresos ordinarios y extraordinarios gravados con el impuesto, menos las devoluciones, descuentos, costos, gastos y deducciones, imputables a tales ingresos.

### TARIFA DEL IMPUESTO

FRACCIÓN BÁSICA	EXCESO HASTA	IMPUESTO FRACCIÓN BÁSICA	% IMPUESTO FRACC EXCED
<b>Tabla Año 2003</b>	<b>En USD</b>		
0	6.800	0	0%
6.800	13.600	0	5%
13.600	27.200	340	10%
27.200	40.800	1.700	15%
40.800	54.400	3.740	20%
54.400	EN ADELANTE	6.460	25%

## **IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (I. V. A.)**

El Impuesto al Valor Agregado (IVA) grava al valor de la transferencia de dominio o la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, y al valor de los servicios prestados.

Declaración y pago del I.V.A. Los sujetos pasivos del IVA presentarán mensualmente una declaración por las operaciones gravadas con el impuesto, realizadas dentro del mes calendario inmediato anterior.

Los sujetos pasivos que exclusivamente transfieran bienes o presten servicios gravados con tarifa cero o no gravados, presentarán una declaración semestral de dichas transferencias.

Sujetos del impuesto. El sujeto activo o ente acreedor del Impuesto al Valor Agregado es el Estado, y lo administrará a través del Servicio de Rentas Internas.

Son sujetos pasivos del IVA:

a) En calidad de Agentes de Percepción:

1. Las personas naturales y las sociedades que habitualmente efectúen transferencias de bienes gravados con una tarifa;
2. Quienes realicen importaciones gravadas con una tarifa; y,

3. Las personas naturales y las sociedades que habitualmente presten servicios gravados con una tarifa.

b) En calidad de agentes de retención:

1. Las entidades y organismos del sector público; las empresas públicas y las privadas consideradas como contribuyentes especiales por el Servicio de Rentas Internas;

2. Las empresas emisoras de tarjetas de crédito por los pagos que efectúen por concepto del IVA a sus establecimientos afiliados; y,

3. Las empresas de seguros y reaseguros por los pagos que realicen por compras y servicios gravados con IVA.

Los sujetos pasivos del IVA tienen la obligación de emitir y entregar al adquirente del bien o al beneficiario del servicio comprobantes de venta, por las operaciones que efectúen. Esta obligación regirá aún cuando la venta o prestación de servicios no se encuentren gravados o tengan tarifa cero.

El no otorgamiento de comprobantes de venta constituirá un caso especial de defraudación, que será sancionado de conformidad con el Código Tributario.

Base imponible. La base imponible del IVA es el valor total de los bienes muebles de naturaleza corporal que se transfieren o de los servicios que se presten.

Las actividades sujetas al I.V.A. están gravadas con tarifa del 12%, con excepción de las siguientes que tienen tarifa 0%:

#### Tasas mensuales de Mora Tributaria 2004

Período	Valor
Enero – Marzo	1,026%

Estas tasas se aplicarán sobre el valor del impuesto a pagarse por cada mes o fracción de mes por la mora tributaria dentro del trimestre en referencia.

#### PLAZOS PARA DECLARAR Y CANCELAR EL IVA Y EL IMPUESTO A LA RENTA

NOVEN O DIGITO DEL RUC	IMPUESTO A LA RENTA		ANTICIPOS IMPUESTO A LA RENTA	ICE Y RETENCIONES EN LA FUENTE	IVA			
		PERSONAS NATURALES	SOCIEDADES			MENSUAL	SEMESTRAL	
							1er semest re	2do seme stre
1	10 de marzo	10 de abril	10 de julio y septiembre	10 del mes siguiente	10 del mes siguiente	10 de julio	10 de enero	
2	12 de marzo	12 de abril	12 de julio y septiembre	12 del mes siguiente	12 del mes siguiente	12 de julio	12 de enero	
3	14 de marzo	14 de abril	14 de julio y septiembre	14 del mes siguiente	14 del mes siguiente	14 de julio	14 de enero	
4	16 de marzo	16 de abril	16 de julio y septiembre	16 del mes siguiente	16 del mes siguiente	16 de julio	16 de enero	
5	18 de marzo	18 de abril	18 de julio y septiembre	18 del mes siguiente	18 del mes siguiente	18 de julio	18 de enero	
6	20 de marzo	20 de abril	20 de julio y septiembre	20 del mes siguiente	20 del mes siguiente	20 de julio	20 de enero	

	7	22 de marzo	22 de abril	22 de julio y septiembre	22 del mes siguiente	22 del mes siguiente	22 de julio	22 de enero
	8	24 de marzo	24 de abril	24 de julio y septiembre	24 del mes siguiente	24 del mes siguiente	24 de julio	24 de enero
	9	26 de marzo	26 de abril	26 de julio y septiembre	26 del mes siguiente	26 del mes siguiente	26 de julio	26 de enero
	0	28 de marzo	28 de abril	28 de julio y septiembre	28 del mes siguiente	28 del mes siguiente	28 de julio	28 de enero

Los días señalados son las fechas máximas para la declaración y pago, recuerde que usted lo puede hacer desde el primer día de cada mes y en el caso del impuesto a la renta desde el primero de febrero de cada año.

**Sanciones a las que se ven sujetos las empresas que no pagan en la fecha indicada el IVA y el impuesto a la renta.**

Los sujetos pasivos que, dentro de los plazos establecidos en el Reglamento, no presenten las declaraciones tributarias a que están obligados, serán sancionados sin necesidad de resolución administrativa con una multa equivalente al 3% por cada mes o fracción de mes de retraso en la presentación de la declaración, la cual se calculará sobre el impuesto causado según la respectiva declaración, multa que no excederá del 100% de dicho impuesto. En el caso del IVA, la multa se la calculará después de restar el crédito tributario.

Si el sujeto pasivo no cumpliere con su obligación de determinar, liquidar y pagar las multas en referencia, el Servicio de Rentas Internas las cobrará aumentadas en un 20%.

Cuando al realizar actos de determinación la Administración compruebe que los sujetos pasivos de los impuestos de que trata esta Ley no han presentado las declaraciones a las que están obligados, les sancionará, sin necesidad de resolución administrativa previa, con una multa equivalente al 5% mensual, que se calculará sobre el monto de los impuestos causados.

En caso de que no existiese impuesto a pagar, la multa se calculará sobre el 0.1% de los ingresos brutos (Impuesto a la Renta); o de las ventas (I.V.A), por mes o fracción de mes, hasta llegar al 5%.

Las sociedades que no registren actividades pagarán una multa equivalente a 4 Unidades de Valores Constantes (UVC's) por período de retraso (Impuesto a la Renta)

Los sujetos pasivos del IVA que no registren actividades pagarán 0.5 Unidades de Valores Constantes (UVC's) por cada período mensual, y 2 (UVC's) si es que tienen que presentar declaraciones semestralmente.

Adicionalmente, la obligación tributaria que no fuera satisfecha en el tiempo que la ley establece, causará a favor del sujeto pasivo, sin necesidad de resolución administrativa, el interés equivalente al 1.1 veces la tasa activa referencial para noventa días establecida por el Banco

Central del Ecuador desde la fecha de su exigibilidad hasta la de su extinción.

## **LA FACTURACIÓN**

### **Aspectos importantes de los comprobantes de venta**

Acreditan la transferencia de bienes o la prestación de servicios.

Acreditan el traslado de mercadería cuando es realizada por consumidores finales.

Sirven para sustentar costos y gastos a efectos de determinar y liquidar el Impuesto a la Renta. Los comprobantes de venta deberán ser impresos por establecimientos gráficos autorizados por el SRI.

Podrán ser llenados en forma manual, mecánica o por sistemas computarizados. Deberán llenarse en forma conjunta y simultánea con sus copias, mediante el empleo de papel carbón, carbonado o autocopiativo químico, sin embargo las copias de los comprobantes de venta que se emitan mediante sistemas de computación podrán ser emitidas en forma consecutiva a la emisión del original siempre y cuando la copia sea idéntica al original.

No deberán presentar borrones enmiendas o tachaduras.

Deberán ser totalizados y cerrados individualmente.

Cuando se anulen por cualquier motivo, deberá archivarse el documento original con todas sus copias con el sello "anulado".

La falta de entrega de comprobantes de venta y retención o la entrega de aquellos que no cumplen los requisitos de ley, se sanciona con la clausura temporal de los establecimientos de los infractores.

El transporte de mercadería no sustentada con comprobante de venta o guía de remisión, se sanciona con la incautación de la mercadería.

Los fedatarios del Servicio de Rentas Internas controlarán el cumplimiento del Reglamento de Facturación y aplicarán las sanciones de clausura y comiso a los infractores.

**¿Quiénes están obligados a emitir y entregar comprobantes de venta y retención?** Están obligados a emitir y entregar comprobantes de venta todos los sujetos pasivos de los Impuestos a la Renta, al Valor Agregado y a los Consumos Especiales, sean sociedades o personas naturales, incluyendo las sucesiones indivisas, obligados o no a llevar contabilidad, en los términos establecidos por la Ley de Régimen Tributario Interno.

Los agentes de retención, en forma obligatoria, emitirán el comprobante de retención y lo entregarán en el momento que se realiza el pago o se

acredita en cuenta, y dentro de los plazos previstos en la Ley de Régimen Tributario Interno.

En caso de personas naturales no obligadas a llevar contabilidad esta obligación nace cuando la transacción o prestación del servicio es superior a USD \$ 4 dólares. Sin embargo, en transacciones de menor valor y a petición del comprador, están obligadas a entregar el comprobante de venta y llevar un registro de todas las transacciones inferiores a USD \$ 4 dólares. Deberán cerrar caja diariamente con la emisión de un comprobante resumen diario de ventas. La obligación de emitir y entregar "Comprobantes de Venta" rige inclusive para la venta o transferencia de bienes o servicios que no están gravados con el IVA.

**¿Qué tipos de comprobante de venta y de retención están autorizados?** El nuevo reglamento de Facturación autoriza los siguientes tipos de "Comprobantes de Venta":

**Comprobantes de retención.** Son comprobantes de retención los documentos que acreditan las retenciones de impuestos realizadas por los agentes de retención en cumplimiento de lo dispuesto en la Ley de Régimen Tributario Interno, este Reglamento y en las resoluciones que, para el efecto, dictará el Director General del Servicio de Rentas Internas.

**Facturas.** Se debe emitir en la transferencia de bienes o prestación de servicios a sociedades o personas naturales con derecho a crédito tributario y en operaciones de exportación.

Sustenta el crédito tributario para efectos del Impuesto al Valor Agregado (IVA)

Requieren de una Nota de Crédito para modificar operaciones originalmente pactadas

**Notas o boletas de venta.** Se emiten únicamente en operaciones con consumidores o usuarios finales:

No sustentan crédito tributario para efectos del IVA.

El emisor identificará al comprador exclusivamente cuando éste requiera sustentar costos y gastos o cuando el monto de la transacción supere al valor establecido en el Art. 19 de este Reglamento.

**Liquidación de compras de bienes o prestación de servicios.** Las liquidaciones de compras de bienes y prestación de servicios se emitirán y entregarán por las sociedades, según la definición del Artículo 94 de la

Ley de Régimen Tributario Interno y las personas naturales obligadas a llevar contabilidad, en las siguientes adquisiciones:

a) De servicios ocasionales prestados en el Ecuador por personas naturales extranjeras sin residencia en el país, las que serán identificadas con su número de pasaporte y nombres y apellidos. En este caso, los entes pagadores retendrán en la fuente, tanto el Impuesto al Valor Agregado como el Impuesto a la Renta, de conformidad con lo dispuesto en la Ley de Régimen Tributario Interno;

**Guía de remisión.** Sustentan los bienes que se transportan o trasladan por cualquier motivo, sea esta compra o venta, para su transformación o por simple cambio de ubicación para citar unos ejemplos. Deben ser emitidas por los remitentes de la mercadería o por el transportista cuando el remitente no esté obligado a emitir comprobantes de venta y contrate el servicio de transporte.

En el caso de compra venta de bienes, deberá consignarse el número de comprobante de venta que originó la transferencia. Se debe emitir en original y dos copias, una de las cuales estará a disposición del SRI. Cuando la transferencia de bienes se realice en forma directa, es decir del vendedor al comprador, se podrá usar como sustento del traslado de la

mercadería una "Factura" o una "Liquidación de compras" que además incluya en forma manual o preimpresa la siguiente información:

- Punto de partida y llegada.
- Fecha de inicio y terminación del traslado
- Identificación del transportista

En los casos en que se utilicen estos comprobantes de venta en lugar de la guía de remisión, deberán incluirse 2 copias adicionales: la primera para cuando sea requerida durante el traslado por el SRI, y la segunda deberá acompañar la mercadería cuando el lugar de destino difiera de la del documento original.

## CONCLUSIONES

- La actividad florícola se ha desarrollado eficazmente en los últimos años en el sector de Lasso, siendo un producto que se cosecha en este sector es de mejorar el desarrollo de la competitividad en la actividad florícola nacional y extranjera.
- Debido a que los procedimientos contables y de comercio exterior que utilizan las empresas florícolas son deficientes existe demora en el proceso de exportación.
- En el 45% de las empresas florícolas del sector Lasso se ha observado que los tres departamentos se encuentran en el lugar donde esta la producción y en 55% solo cuenta con los departamento de producción habiendo una lejanía con los demás departamentos, lo que incide en la duplicidad de documentos.
- Existe varios procedimientos que se realizan dentro del trámite de exportación que son repetitivos. Dentro de ellos tenemos la adquisición del FUE que se hace en el banco Central y la Aprobación del mismo se la realiza en un banco corresponsal pudiendo estos trámites ser realizados en la misma institución que se emite. Los cuales retrazan el proceso de comercialización de las rosas, tomando como base cada una de las leyes que rigen dicha actividad.

- Hay diversos trámites de exportación como la emisión de facturas comerciales, el Parking List y el Invoice que contienen la misma información, debiendo hacerse uno solo para que no exista varios documentos, los cuales se manejan dentro de los departamentos de comercio exterior de las empresas florícolas, los mismos que causan un deficiente proceso de comercialización de las rosas y el retraso por su reiteración.
- Las empresas florícolas necesitan de una guía que ayude a organizar los procedimientos que utilizan para la exportación de las rosas, siempre que no salga de los parámetros establecidos por cada una de las leyes vigente para controlar la comercialización.
- La guía contiene los trámites que pueden realizar las personas sea natural o jurídica para ser exportador, dentro del contexto de la ley y los organismos de control
- Posee trámites que se deben realizar para la comercialización, los mismos que son necesarios para el desenvolvimiento de la exportación a los países consumidores.

## RECOMENDACIONES

- Una unión entre todas las empresas florícolas del Sector de Lasso, para que sean competitivas con un producto de excelente calidad para la exportación.
- Una organización adecuada de cada departamento para que los procedimientos que se utilizan en el proceso de exportación no entorpezcan el desarrollo del mismo
- Los departamento de las empresas se agrupen y que no exista distanciamiento entre ellos para que tengan una mejor organización y sincronización en los procedimientos.
- Sugerimos la existencia de los procedimientos de comercio exterior en cada uno de los departamentos encargados de manejar la comercialización de las rosas para que no exista duplicidad en los documentos que se manejan.
- Estructurar cada uno de los departamentos y delegar funciones que este acorde a su actividad para que llegue a la eficiencia en la exportación de las rosas.



- Aplicar la presente guía de procedimientos contables y de comercio exterior para que tenga una base de la realización del proceso de comercialización dentro de las estipulaciones de la ley.
- La Guía de Procedimientos de comercialización a las personas naturales o jurídicas para que tengan una base sólida de cada uno de los requisitos que debe realizar para llegar a ser exportador y pueda comercializar los productos al exterior.
- Una correcta utilización de los trámites y los procedimientos contables, que contiene la guía para la eficacia en la comercialización de las rosas.

**BIBLIORAFIA****BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA**

La flor del Ecuador 2000 N° 26, EXPLOFLORES Fraklin Tulcanaza

La flor del Ecuador 2000 N° 27 EXPLOFLORES Mauricio Dávalos

Tierra Mía Cotopaxi

MÜICH GALINDO, Lourdes, et. al. Métodos y Técnicas de Investigación,  
Ed. Trilas, Mèxic 1993.

LEYBASEA, Francisco, Nociones de Metodología De Investigación  
Científica, 3 Edición, Quito 1988

Ley de Aduanas y Aranceles

Código de Comercio Exterior

Las Normas Ecuatorianas de Contabilidad

[http://www.ucentral.edu.ec/facultades/filosofia/hoja%20web%20comercio/  
principios.htm#PRINCIPIOS%20ESENCIALES](http://www.ucentral.edu.ec/facultades/filosofia/hoja%20web%20comercio/principios.htm#PRINCIPIOS%20ESENCIALES)

**BIBIOGRAFÍA CITADA**

Ley de Aduanas y Aranceles

Régimen Legal Aduanero del Ecuador

Código de Comercio Exterior

[www.sica.goy.ec](http://www.sica.goy.ec).

[www.corpei.org](http://www.corpei.org)

[www.ecuador.fedexpor.com](http://www.ecuador.fedexpor.com)

Las Normas Ecuatorianas de Contabilidad

La flor del Ecuador 2000 N° 26 EXPLOFLORES Fraklin Tulcanaza

La flor del Ecuador 2000 N° 27 EXPLOFLORES Mauricio Dávalos

<http://www.ucentral.edu.ec/facultades/filosofia/hoja%20web%20comercio/principios.htm#PRINCIPIOS%20ESENCIALES>

## **BIBLIOGRAFÍA BÁSICA**

La flor del Ecuador 2000 N° 26 EXPLOFLORES Fraklin Tulcanaza

La flor del Ecuador 2000 N° 27 EXPLOFLORES Mauricio Dávalos

Tierra Mía Cotopaxi

MÜNICH GALINDO, Lourdes, et, al. Métodos y Técnicas de Investigación, Ed. Trilas, Mèxic 1993.

LEYBASEA, Francisco, Nociones de Metodología De Investigación Científica, 3 Edición, Quito 1988

DIRECCIONES ELECTRÓNICAS

[www.bc.fin.ec](http://www.bc.fin.ec)

[www.cfn.fin.ec](http://www.cfn.fin.ec)

[www.micip.gov.ec](http://www.micip.gov.ec)

<http://www.sica.gov.ec/agronegocios/biblioteca/ing%20Rizzo/perfiles%20productos/floricultura.pdf>

<http://www.sica.gov.ec/agrongocios/productos%20para%20inverir/flores/floricultura.pdf>

<http://www.sica.gov.ec/agronegocios/productos%20para%20invertir/flores/globalizaciòn flores/ld002.htm>

<http://www.sica.gov.ec/agroegocios/productos%20para%20invertir/flores/globalizacionflores/sld002.htm>

<http://www.ucentral.edu.ec/facultades/filosofia/hoja%20web%20comercio/principios.htm#PRINCIPIOS%20ESENCIALES>

**A**

**N**

**E**

**X**

**O**

**S**

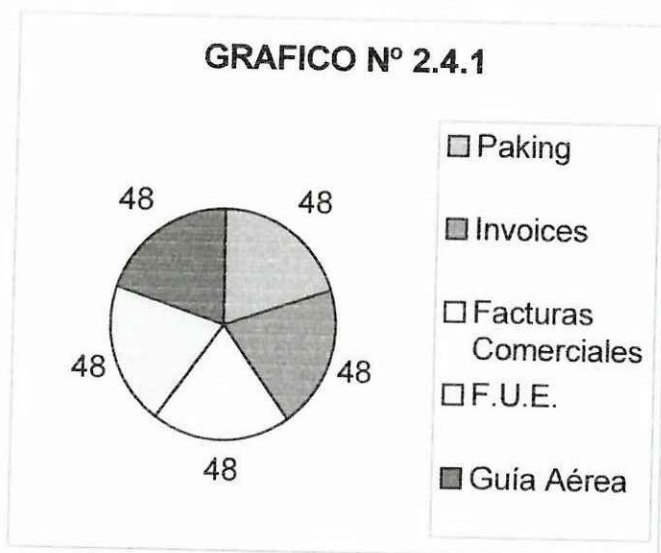
## ANEXOS N° 2.4.1.

### CUADRO N° 2.4.1.

ALTERNATIVA	F	%
Paking	48	100%
Invoices	48	100%
Facturas Comerciales	48	100%
F.U.E.	48	100%
Guía Aérea	48	100%

Fuente: Encuestas realizada a los funcionarios de las empresas  
floricolas del sector Lasso

Elaborado por: Tesistas



## ANEXOS N° 2.4.2.

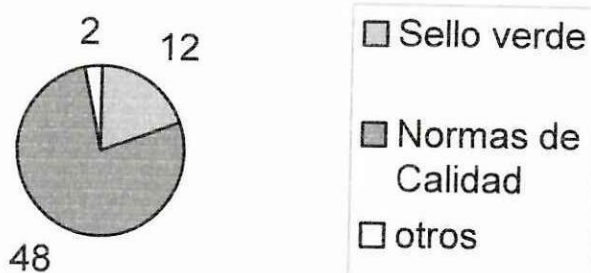
### CUADRO N° 2.4.2

ALTERNATIVA	F	%
Sello verde	12	25
Normas de Calidad	48	100
otros	2	4

Fuente: Encuestas realizada a los funcionarios de las empresas  
florícolas del sector Lasso

Elaborado por: Tesistas

### GRAFICO N° 2.4.2.



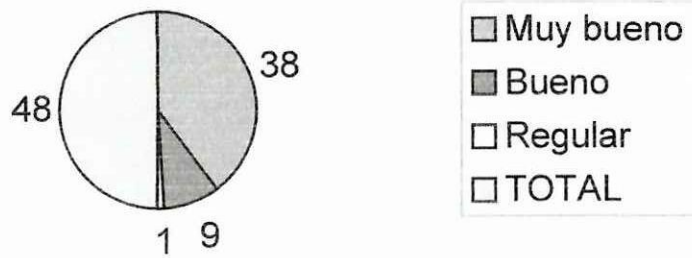
### ANEXO N° 2.4.3

### CUADRO N° 2.4.3

ALTERNATIVA	F	%
Muy bueno	38	79
Bueno	9	19
Regular	1	2
<b>TOTAL</b>	<b>48</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas realizada a los funcionarios de las empresas  
florícolas del sector Lasso  
Elaborado por: Tesistas

### GRAFICO N° 2.4.3



### ANEXO N° 2.4.4

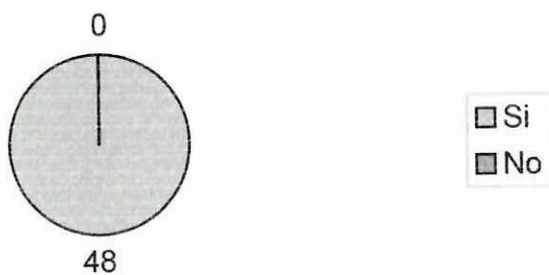
### CUADRO N° 2.4.4

ALTERNATIVA	F	%
Si	48	100
No	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>48</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas realizada a los funcionarios de las empresas  
floricolas del sector Lasso

Elaborado por: Tesistas

### GRAFICO N° 2.4.4



## ANEXO N° 2.4.5

### CUADRO N° 2.4.5

ALTERNATIVA	F	%
Si	48	100
No	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>48</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas realizada a los funcionarios de las empresas  
florícolas del sector Lasso

Elaborado por: Tesistas

### GRAFICO N° 2.4.5



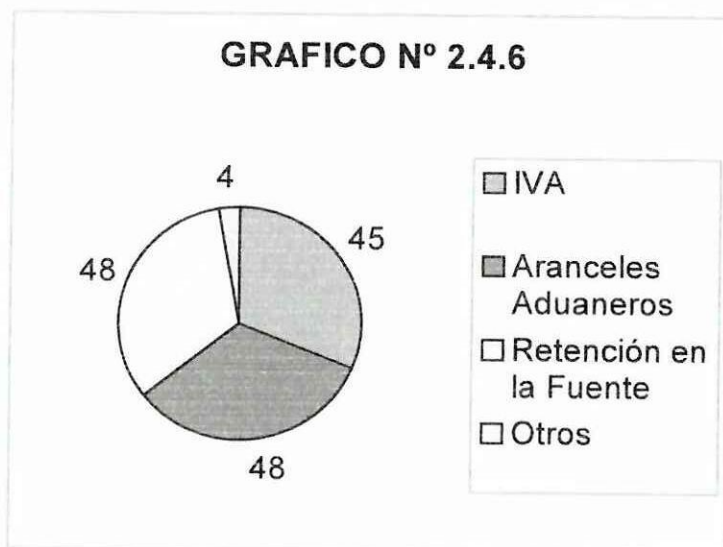
## ANEXO N° 2.4.6

### CUADRO N° 2.4.6

ALTERNATIVA	F	%
IVA	45	94
Aranceles Aduaneros	48	100
Retención en la Fuente	48	100
Otros	4	8

Fuente: Encuestas realizada a los funcionarios de las empresas florícolas del sector Lasso

Elaborado por: Tesistas



### ANEXO N° 2.4.7

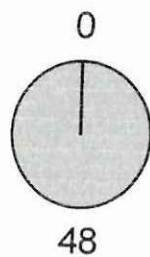
### CUADRO N° 2.4.7

ALTERNATIVA	F	%
Si	48	100
No	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>48</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas realizada a los funcionarios de las empresas  
florícolas del sector Lasso

Elaborado por: Tesistas

### GRAFICO N° 2.4.7



□ Si  
■ No

### ANEXO N° 2.4.8

### CUADRO N° 2.4.8

ALTERNATIVA	F	%
Si	48	100
No	0	0
TOTAL	48	100

Fuente: Encuestas realizada a los funcionarios de las empresas  
florícolas del sector Lasso

Elaborado por: Tesistas

### GRAFICO N° 2.4.8



□ Si  
■ No

## ANEXO N° 2.4.9

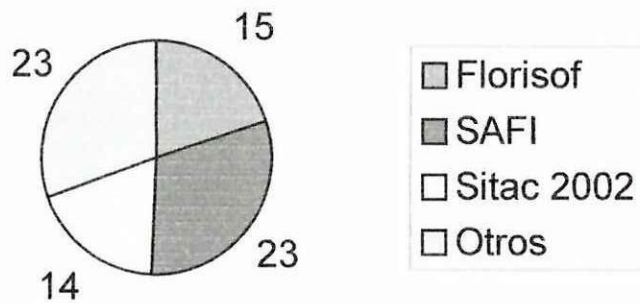
### CUADRO N° 2.4.9

ALTERNATIVA	F	%
Florisof	15	31
SAFI	23	48
Sitac 2002	14	29
Otros	23	48

Fuente: Encuestas realizada a los funcionarios de las empresas  
floricolas del sector Lasso

Elaborado por: Tesistas

### GRAFICO N° 2.4.9



## ANEXO N° 2.4.10

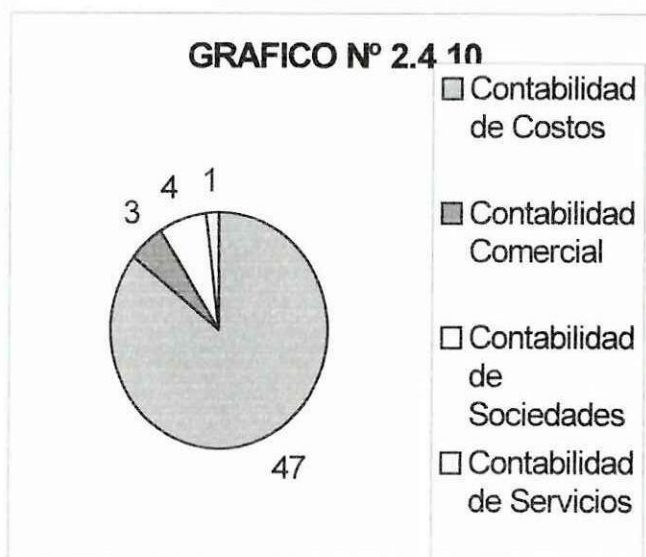
### CUADRO N° 2.4.10

ALTERNATIVA	F	%
Contabilidad de Costos	47	98
Contabilidad Comercial	3	6
Contabilidad de Sociedades	4	8
Contabilidad de Servicios	1	2

Fuente: Encuestas realizada a los funcionarios de las empresas

florícolas del sector Lasso

Elaborado por: Tesistas



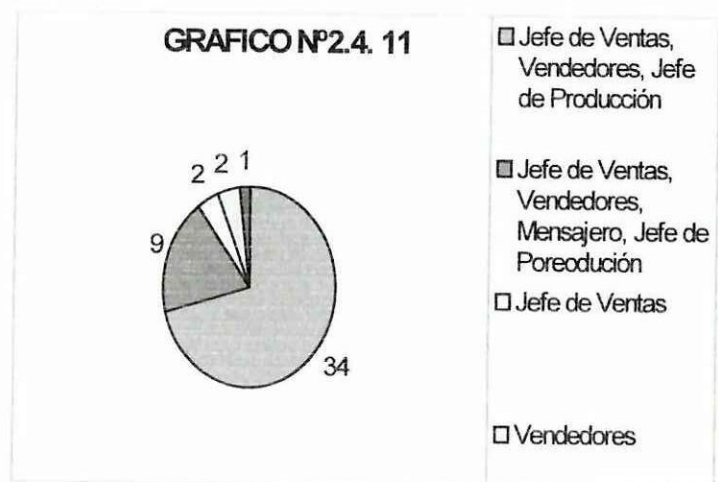
## ANEXO N° 2.4.11

### CUADRO N° 2.4.11

ALTERNATIVA	F	%
Jefe de Ventas, Vendedores, Jefe de Producción	34	71
Jefe de Ventas, Vendedores, Mensajero, Jefe de Poreoducción	9	19
Jefe de Ventas	2	4
Vendedores	2	4
No responde	1	2
<b>TOTAL</b>	<b>48</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas realizada a los funcionarios de las empresas  
florícolas del sector Lasso

Elaborado por: Tesistas



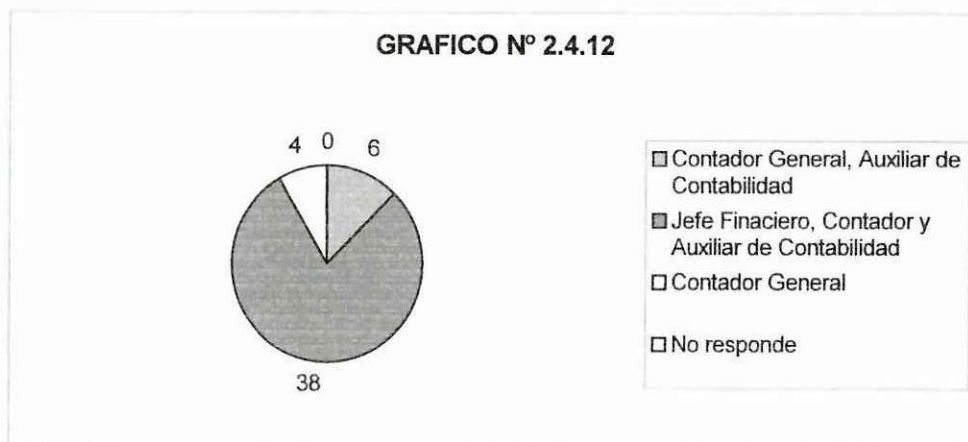
## ANEXO N° 2.4.12

### CUADRO N° 2.4.12

ALTERNATIVA	F	%
Contador General, Auxiliar de Contabilidad	6	13
Jefe Financiero, Contador y Auxiliar de Contabilidad	38	79
Contador General	4	8
No responde	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>48</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas realizada a los funcionarios de las empresas  
floricolas del sector Lasso

Elaborado por: Tesistas



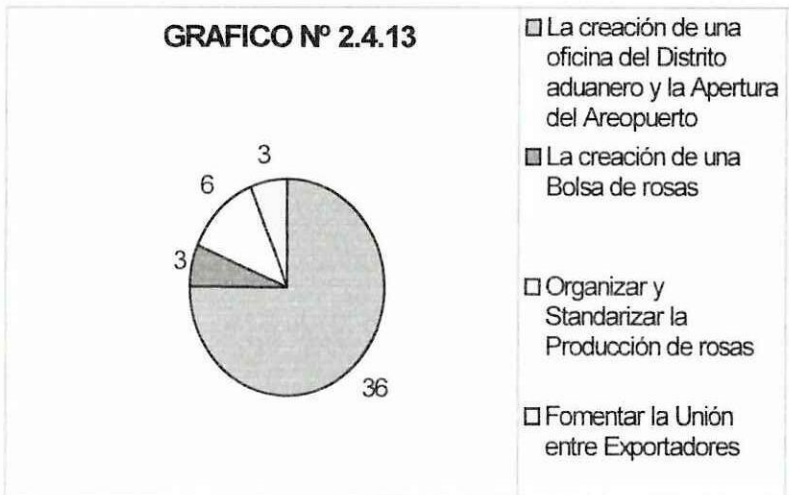
**ANEXO N° 2.4.13**

**CUADRO N° 2.4.13**

ALTERNATIVA	F	%
La creación de una oficina del Distrito aduanero y la Apertura del Areopuerto	36	75
La creación de una Bolsa de rosas	3	6
Organizar y Standarizar la Producción de rosas	6	13
Fomentar la Unión entre Exportadores	3	6
<b>TOTAL</b>	<b>48</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas realizada a los funcionarios de las empresas florícolas del sector Lasso

Elaborado por: Tesistas



**ANEXO N° 2.4.14**

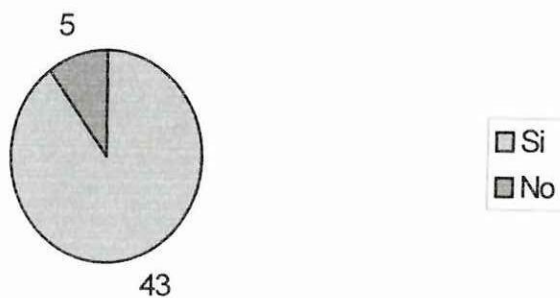
**CUADRO N° 2.4.14**

<b>ALTERNATIVA</b>	<b>F</b>	<b>%</b>
Si	43	90
No	5	10
<b>TOTAL</b>	<b>48</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas realizada a los funcionarios de las empresas  
florícolas del sector Lasso

Elaborado por: Tesistas

**GRAFICO N° 2.4.14**



**ANEXO N° 15**

**DEPARTAMENTO DE POS – COSECHA**



**LLEGADA DE FLOR**



**FLOR PARA SER PROCESADA**

**ANEXO N° 15**



**PROCESO DE CLASIFICACIÓN DE LA FLOR**



**PROCESO DE DESPETALACIÓN DE LA FLOR**

## ANEXO Nº 16



PROCESO DE EMBONCHAR



FLOR PARA LA EXPORTACIÓN

**ANEXO Nº 17**



**PROCESO DE EMPAQUE**



**CAJAS PARA EXPORTAR LAS ROSAS**

## ANEXO N° 18

<b>SRI</b>		<b>DECLARACION DE RETENCIONES EN LA FUENTE DEL IMPUESTO A LA RENTA</b>		No. <b>0</b>
<b>FORMULARIO 103</b> <small>RESOLUCION Y 331</small>		<b>IMPORTANTE: SERVISE LEER</b> <b>INSTRUCCIONES AL REVERSO</b>		<b>100 IDENTIFICACION DE LA DECLARACION</b>
		101	102	103
		N° FORMULARIO QUE SE IDENTIFICA		
<b>200 IDENTIFICACION DEL SUJETO PASIVO (AGENTE DE RETENCION)</b>				
CUI	RUC	R01	RAZON SOCIAL, DENOMINACION O APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS	
<b>300 POR PAGOS EN EL PAIS</b>				
		<b>VALOR PAGADO</b>		<b>IMPUESTO RETENIDO</b>
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>	EN RELACION DE DEPENDENCIA	R01		R01
	HONORARIOS, SERVICIOS Y PAGOS POR OTROS SERVICIOS DE PERSONAS NATURALES	R02		R02
	PAGO LOCAL A ESTABLECIMIENTOS POR SERVICIOS ORGANIZADOS	R03		R03
<b>300 POR PAGOS EN EL PAIS</b>				
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R01		R01
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R02		R02
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R03		R03
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R04		R04
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R05		R05
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R06		R06
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R07		R07
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R08		R08
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R09		R09
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R10		R10
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R11		R11
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R12		R12
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R13		R13
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R14		R14
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R15		R15
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R16		R16
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R17		R17
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R18		R18
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R19		R19
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R20		R20
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R21		R21
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R22		R22
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R23		R23
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R24		R24
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R25		R25
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R26		R26
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R27		R27
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R28		R28
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R29		R29
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R30		R30
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R31		R31
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R32		R32
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R33		R33
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R34		R34
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R35		R35
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R36		R36
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R37		R37
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R38		R38
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R39		R39
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R40		R40
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R41		R41
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R42		R42
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R43		R43
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R44		R44
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R45		R45
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R46		R46
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R47		R47
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R48		R48
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R49		R49
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R50		R50
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R51		R51
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R52		R52
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R53		R53
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R54		R54
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R55		R55
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R56		R56
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R57		R57
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R58		R58
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R59		R59
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R60		R60
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R61		R61
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R62		R62
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R63		R63
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R64		R64
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R65		R65
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R66		R66
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R67		R67
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R68		R68
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R69		R69
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R70		R70
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R71		R71
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R72		R72
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R73		R73
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R74		R74
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R75		R75
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R76		R76
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R77		R77
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R78		R78
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R79		R79
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R80		R80
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R81		R81
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R82		R82
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R83		R83
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R84		R84
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R85		R85
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R86		R86
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R87		R87
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R88		R88
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R89		R89
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R90		R90
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R91		R91
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R92		R92
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R93		R93
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R94		R94
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R95		R95
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R96		R96
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R97		R97
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R98		R98
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R99		R99
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R00		R00
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R01		R01
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R02		R02
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R03		R03
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R04		R04
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R05		R05
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R06		R06
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R07		R07
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R08		R08
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R09		R09
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R10		R10
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R11		R11
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R12		R12
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R13		R13
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R14		R14
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R15		R15
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R16		R16
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R17		R17
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R18		R18
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R19		R19
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R20		R20
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R21		R21
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R22		R22
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R23		R23
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R24		R24
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R25		R25
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R26		R26
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R27		R27
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R28		R28
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R29		R29
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R30		R30
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R31		R31
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R32		R32
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R33		R33
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R34		R34
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R35		R35
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R36		R36
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R37		R37
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R38		R38
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R39		R39
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R40		R40
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R41		R41
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R42		R42
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R43		R43
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R44		R44
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R45		R45
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R46		R46
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R47		R47
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R48		R48
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R49		R49
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R50		R50
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R51		R51
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R52		R52
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R53		R53
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R54		R54
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R55		R55
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R56		R56
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R57		R57
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R58		R58
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R59		R59
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R60		R60
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R61		R61
<b>REGIMENES EN EL TRABAJO</b>		R62		

## ANEXO N° 19

TALON RESUMEN DE RETENCIONES EN LA FUENTE DE IMPUESTO A LA RENTA		
RUC	055005090001	
RAZÓN SOCIAL	ASOCIACIONERA ESPINOSA CHIRINOZA S.A	
RUC	0001	
Confirma que la información contenida en el (los) (después) adjunto(s) al presente, sobre Retenciones en la Fuente de Impuesto a la Renta realizadas durante el (los) año(s) indicado(s), es fiel reflejo de lo registrado en este formulario.		
Archivo: H02P00001 A01		
RELACION LABORAL - RENTAS EN RELACION DE DEPENDENCIA		
Número de Registro	179	
Valor de los Registros liquidados	261.222,70	
Aportes patronales al ESS	12.004,54	
Base imponible	194.227,96	
Archivo: H02C00001 A01		
	BASE IMPONIBLE	RETENCION
RELACION LABORAL - PERSONAS NATURALES 300 RELACION LABORAL LOCAL A ESTABLECIMIENTOS POR SERVICIOS OCASIONALES 303 POR LEONAJAS, VENTAS, APUESTAS Y SIMILARES 304 POR ANFITRIONADO MERCANTIL 305 POR ANFITRIONADO DE BIENES MUEBLES DE PROPIEDAD DE PERSONAS NATURALES 306 POR SEGUROS Y REASICUROS 307 POR RENDIMIENTOS FINANCIEROS 308 POR INTERESES Y COMISIONES EN OPERACIONES DE CREDITO 309 POR VENTA DE COMBUSTIBLES A COMERCIALIZADORES 310 POR VENTA DE COMBUSTIBLES A DISTRIBUIDORES 311 POR SERVICIOS PETROLEROS 312 POR TRANSACCIONES DE BIENES Y SERVICIOS CON PERSONAS NATURALES 313 POR TRANSACCIONES DE BIENES Y SERVICIOS CON SOCIEDADES 314 POR COMPRAVENTA 315 POR ANUOS Y DIVIDENDOS REALIZADOS POR EMPRESAS EMISORAS DE TALENTOS DE CREDITO 316 POR REGALOS 317 POR REMUNERACIONES A OPORTUNIDAD ENTRENADORES, CUERPO TECNICO Y ARBITROS 318 POR PAGOS AL EXTERIOR CON COMANDO DE DOLAR TRIBUTACION 407 POR PAGOS AL EXTERIOR SIN COMANDO DE DOLAR TRIBUTACION 410		
Valor del Total		
	Número de Registros	
_____ FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL		
OTRO CUCO DE RENTAS INTERNAS - FECHA		

## TALON DE RESUMEN DE RETENCIONES EN LA FUENTE DE IMPUESTO A LA RENTA

ANEXO N° 20

COMPROBANTE DE RETENCION

Razón Social → **ALMACENES RIO'S S.A.** RUC 1790145045001 → RUC  
 Nombre Comercial → **RIO CENTER** **COMPROBANTE DE RETENCION** → Denominación  
 No. 003-001-0000001 → Numeración  
 Lugar de emisión y dirección de la matriz → **MATRIZ: 6 de Diciembre N9-02 y Naciones Unidas Quito** No. Autorización **1005841321** → Número de autorización  
**SUCURSAL: Av. Juan Tanca Marengo Guayaquil**  
 Identificación del sujeto pasivo retenido → **Sr. (es): .....** Fecha Emisión:..... → Fecha de emisión  
**RUC: .....** Tipo de Comprobante de Venta:..... → Tipo y No. comprobante de venta  
**Dirección: .....** No. de Comprobante de Venta:..... → No. de Comprobante de venta


Ejercicio Fiscal	Base imponible para la retención	Impuesto	% de retención	Valor retenido

Ejercicio Fiscal → Valor de la transacción objeto de la retención → Valor retenido  
 Impuesto → Porcentaje de la retención  
 Firma del agente de retención → **Firma del agente de retención** Valido para su emisión hasta 11/2002 → Validez  
 Datos de la imprenta → **José Carlos Álvarez Díaz / RUC:09015401420001 / No. Autorización 4502** Original: Sujeto pasivo retenido Copia: Agente de retención → Destinatario

Preimpresa - De llenado

COMPROBANTES DE RETENCION

ANEXO N° 21

 <b>FORMULARIO 104</b> RESOLUCIÓN N° 222		<b>DECLARACION DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO</b> No. <b>0</b>									
<b>100 IDENTIFICACION DE LA DECLARACION</b>											
<b>DECLARACION MENSUAL</b> 101 MES: 01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12      102 AÑO:											
<b>DECLARACION SEMESTRAL</b> 103 SEMESTRE: ENERO - JUNIO 01      JULIO - DICIEMBRE 02 <b>IMPORTANTE: SERVASE LEER INSTRUCCIONES AL REVERSO</b>											
<b>200 IDENTIFICACION DEL SUJETO PASIVO (AGENTE DE PERCEPCION O RETENCION)</b>											
201 RUC		202 RAZON SOCIAL, DENOMINACION O APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS									
<b>300 PROPORCION DE CREDITO TRIBUTARIO APLICABLE EN ESTE MES</b>											
VENTAS CON TARIFA 0% - EXPORTACIONES		301		DEVOLUCIONES DE IVA SOLICITADAS Y RECIBIDAS						301	
VENTAS CON TARIFA 0% - EXPORTACIONES		302		SALIDA DEL MES ANTERIOR		302		303		303	
+ SALDO DE CREDITO TRIBUTARIO MES ANTERIOR		303		+ DEVOLUCIONES DE PERCEPCION DE IVA		304		304		304	
- SALDO DE CREDITO DE IVA SOLICITADOS EN ESTE MES		304		- DEVOLUCIONES RECIBIDAS EN EL MES		305		305		305	
+ SALDO DE CREDITO TRIBUTARIO APLICABLE EN ESTE MES		305		+ SALDO DE IVA DEL MES		306		306		306	
<b>500 RESUMEN DE VENTAS Y OTRAS OPERACIONES DEL PERIODO QUE DECLARA</b>											
BASE IMPONIBLE				IMPUESTO							
VENTAS NETAS OPERADAS CON TARIFA 0% DEVOLUCION ACTIVOS FIJOS Y GRENES		501		501		501		501		501	
VENTAS DE ACTIVOS FIJOS OPERADAS CON TARIFA 0%		502		502		502		502		502	
GRENES CON TARIFA 0%		503		503		503		503		503	
+ DEVOLUCIONES EN VENTAS MEDIANTE APOYO DEL CREDITO IMPOSITIVO CON TARIFA 0% Y IVA		504		504		504		504		504	
VENTAS NETAS OPERADAS CON TARIFA 0% CERO		505		505		505		505		505	
VENTAS DE ACTIVOS FIJOS OPERADAS CON TARIFA 0% CERO		506		506		506		506		506	
EXPORTACIONES DE BIENES		507		507		507		507		507	
EXPORTACIONES DE SERVICIOS		508		508		508		508		508	
TOTAL VENTAS Y EXPORTACIONES		509		509		509		509		509	
TOTAL IMPUESTO		510		510		510		510		510	
<b>600 RESUMEN DE COMPRAS Y OTRAS OPERACIONES DEL PERIODO QUE DECLARA</b>											
BASE IMPONIBLE				IMPUESTO							
COMPRAS NETAS DE BIENES OPERADAS CON TARIFA 0% DEVOLUCION ACTIVOS FIJOS		601		601		601		601		601	
COMPRAS NETAS DE BIENES OPERADAS CON TARIFA 0%		602		602		602		602		602	
COMPRAS NETAS DE BIENES OPERADAS CON TARIFA 0%		603		603		603		603		603	
IMPORTACIONES DE BIENES OPERADAS CON TARIFA 0% DEVOLUCION ACTIVOS FIJOS		604		604		604		604		604	
IMPORTACIONES DE BIENES OPERADAS CON TARIFA 0%		605		605		605		605		605	
IMPORTACIONES DE BIENES OPERADAS CON TARIFA 0%		606		606		606		606		606	
+ DEVOLUCIONES EN VENTAS MEDIANTE APOYO DEL CREDITO IMPOSITIVO CON TARIFA 0% Y IVA		607		607		607		607		607	
+ SALDO DE CREDITO TRIBUTARIO PARA EL PERIODO ANTERIOR		608		608		608		608		608	
- SALDO DE CREDITO TRIBUTARIO PARA EL PERIODO ANTERIOR		609		609		609		609		609	
TOTAL IMPUESTO		610		610		610		610		610	
<b>700 RESUMEN IMPPOSITIVO</b>											
IMPUESTO PERCIBIDO DEL MES		701		701		701		701		701	
+ SALDO DE CREDITO TRIBUTARIO DEL MES		702		702		702		702		702	
- RETENCIONES EN LA FUENTE DE IVA DEL MES		703		703		703		703		703	
+ SALDO DE CREDITO TRIBUTARIO PARA EL PERIODO ANTERIOR		704		704		704		704		704	
- SALDO DE CREDITO TRIBUTARIO PARA EL PERIODO ANTERIOR		705		705		705		705		705	
<b>800 DECLARACION DEL SUJETO PASIVO COMO AGENTE DE RETENCION DEL IVA</b>											
VALOR DEL IVA				VALOR RETENIDO							
IVA CALCULADO POR LA COMPRA DE BIENES		801		801		801		801		801	
IVA RETENIDO POR EMPRESAS EMISORAS DE TARJETAS DE CREDITO		802		802		802		802		802	
IVA CALCULADO POR LA PRESTACION DE SERVICIOS		803		803		803		803		803	
IVA CALCULADO POR LA PRESTACION DE SERVICIOS DE PROFESIONALES		804		804		804		804		804	
IVA CALCULADO POR EL ARRENDAMIENTO DE INMUEBLES A PERSONAS NATURALES		805		805		805		805		805	
IVA CALCULADO EN LA OPERACION DE COMERCIO EXTERNO		806		806		806		806		806	
IVA CALCULADO EN LA OPERACION DE BIENES Y SERVICIOS CON EMISION DE CREDITO Y PRESTACION DE SERVICIO		807		807		807		807		807	
IVA CALCULADO EN LA OPERACION DE BIENES EN INTERNACION TEMPORAL		808		808		808		808		808	
IVA CALCULADO EN EL SERVICIO INTERNACIONAL		809		809		809		809		809	
TOTAL IVA RETENIDO		810		810		810		810		810	
TOTAL IVA A PAGAR		811		811		811		811		811	
<b>900 VALORES A PAGAR Y FORMA DE PAGO</b>											
PAGOS EN EFECTIVO		901		901		901		901		901	
TOTAL IMPUESTO A PAGAR		902		902		902		902		902	
IMPUESTOS PERMISOS		903		903		903		903		903	
TOTAL		904		904		904		904		904	
TOTAL PAGADO		905		905		905		905		905	
<b>1000 MEDIANTE CHEQUE, SERVIDO BANCARIO, EFECTIVO U OTRAS FORMAS DE PAGO</b>											
TOTAL		1000		1000		1000		1000		1000	
<b>1000 MEDIANTE COMPENSACIONES</b>											
TOTAL		1001		1001		1001		1001		1001	
<b>1000 MEDIANTE PAGOS EN CREDITO</b>											
TOTAL		1002		1002		1002		1002		1002	
<b>1000 MEDIANTE COMPENSACIONES</b>											
TOTAL		1003		1003		1003		1003		1003	
<b>1000 MEDIANTE PAGOS EN CREDITO</b>											
TOTAL		1004		1004		1004		1004		1004	
<b>1000 MEDIANTE COMPENSACIONES</b>											
TOTAL		1005		1005		1005		1005		1005	
<b>1000 MEDIANTE PAGOS EN CREDITO</b>											
TOTAL		1006		1006		1006		1006		1006	
<b>1000 MEDIANTE COMPENSACIONES</b>											
TOTAL		1007		1007		1007		1007		1007	
<b>1000 MEDIANTE PAGOS EN CREDITO</b>											
TOTAL		1008		1008		1008		1008		1008	
<b>1000 MEDIANTE COMPENSACIONES</b>											
TOTAL		1009		1009		1009		1009		1009	
<b>1000 MEDIANTE PAGOS EN CREDITO</b>											
TOTAL		1010		1010		1010		1010		1010	
<b>1000 MEDIANTE COMPENSACIONES</b>											
TOTAL		1011		1011		1011		1011		1011	
<b>1000 MEDIANTE PAGOS EN CREDITO</b>											
TOTAL		1012		1012		1012		1012		1012	
<b>1000 MEDIANTE COMPENSACIONES</b>											
TOTAL		1013		1013		1013		1013		1013	
<b>1000 MEDIANTE PAGOS EN CREDITO</b>											
TOTAL		1014		1014		1014		1014		1014	
<b>1000 MEDIANTE COMPENSACIONES</b>											
TOTAL		1015		1015		1015		1015		1015	
<b>1000 MEDIANTE PAGOS EN CREDITO</b>											
TOTAL		1016		1016		1016		1016		1016	
<b>1000 MEDIANTE COMPENSACIONES</b>											
TOTAL		1017		1017		1017		1017		1017	
<b>1000 MEDIANTE PAGOS EN CREDITO</b>											
TOTAL		1018		1018		1018		1018		1018	
<b>1000 MEDIANTE COMPENSACIONES</b>											
TOTAL		1019		1019		1019		1019		1019	
<b>1000 MEDIANTE PAGOS EN CREDITO</b>											
TOTAL		1020		1020		1020		1020		1020	
<b>1000 MEDIANTE COMPENSACIONES</b>											
TOTAL		1021		1021		1021		1021		1021	
<b>1000 MEDIANTE PAGOS EN CREDITO</b>											
TOTAL		1022		1022		1022		1022		1022	
<b>1000 MEDIANTE COMPENSACIONES</b>											
TOTAL		1023		1023		1023		1023		1023	
<b>1000 MEDIANTE PAGOS EN CREDITO</b>											
TOTAL		1024		1024		1024		1024		1024	
<b>1000 MEDIANTE COMPENSACIONES</b>											
TOTAL		1025		1025		1025		1025		1025	
<b>1000 MEDIANTE PAGOS EN CREDITO</b>											
TOTAL		1026		1026		1026		1026		1026	
<b>1000 MEDIANTE COMPENSACIONES</b>											
TOTAL		1027		1027		1027		1027		1027	
<b>1000 MEDIANTE PAGOS EN CREDITO</b>											
TOTAL		1028		1028		1028		1028		1028	
<b>1000 MEDIANTE COMPENSACIONES</b>											
TOTAL		1029		1029		1029		1029		1029	
<b>1000 MEDIANTE PAGOS EN CREDITO</b>											
TOTAL		1030		1030		1030		1030		1030	
<b>1000 MEDIANTE COMPENSACIONES</b>											
TOTAL		1031		1031		1031		1031		1031	
<b>1000 MEDIANTE PAGOS EN CREDITO</b>											
TOTAL		1032		1032		1032		1032		1032	
<b>1000 MEDIANTE COMPENSACIONES</b>											
TOTAL		1033		1033		1033		1033		1033	
<b>1000 MEDIANTE PAGOS EN CREDITO</b>											
TOTAL		1034		1034		1034		1034		1034	
<b>1000 MEDIANTE COMPENSACIONES</b>											
TOTAL		1035		1035		1035		1035		1035	
<b>1000 MEDIANTE PAGOS EN CREDITO</b>											
TOTAL		1036		1036		1036		1036		1036	
<b>1000 MEDIANTE COMPENSACIONES</b>											
TOTAL		1037		1037		1037		1037		1037	
<b>1000 MEDIANTE PAGOS EN CREDITO</b>											
TOTAL		1038		1038		1038		1038		1038	
<b>1000 MEDIANTE COMPENSACIONES</b>											
TOTAL		1039		1039		1039		1039		1039	
<b>1000 MEDIANTE PAGOS EN CREDITO</b>											
TOTAL		1040		1040		1040		1040		1040	
<b>1000 MEDIANTE COMPENSACIONES</b>											
TOTAL		1041		1041		1041		1041		1041	
<b>1000 MEDIANTE PAGOS EN CREDITO</b>											
TOTAL		1042		1042		1042		1042		1042	
<b>1000 MEDIANTE COMPENSACIONES</b>											
TOTAL		1043		1043		1043		1043		1043	
<b>1000 MEDIANTE PAGOS EN CREDITO</b>											
TOTAL		1044		1044		1044		1044		1044	
<b>1000 MEDIANTE COMPENSACIONES</b>											
TOTAL		1045		1045		1045		1045		1045	
<b>1000 MEDIANTE PAGOS EN CREDITO</b>											
TOTAL		1046		1046		1046		1046		1046	
<b>1000 MEDIANTE COMPENSACIONES</b>											
TOTAL		1047		1047		1047		1047		1047	
<b>1000 MEDIANTE PAGOS EN CREDITO</b>											
TOTAL		1048		1048		1048		1048		1048	
<b>1000 MEDIANTE COMPENSACIONES</b>											
TOTAL		1049		1049		1049		1049		1049	
<b>1000 MEDIANTE PAGOS EN CREDITO</b>											
TOTAL		1050		1050		1050		1050		1050	
<b>1000 MEDIANTE COMPENSACIONES</b>											
TOTAL		1051		1051		1051		1051		1051	
<b>1000 MEDIANTE PAGOS EN CREDITO</b>											
TOTAL		1052		1052		1052		1052		1052	
<b>1000 MEDIANTE COMPENSACIONES</b>											
TOTAL		1053		1053		1053		1053		1053	
<b>1000 MEDIANTE PAGOS EN CREDITO</b>											
TOTAL		1054		1054		1054		1054		1054	
<b>1000 MEDIANTE COMPENSACIONES</b>											
TOTAL		1055		1055		1055		1055		1055	
<b>1000 MEDIANTE PAGOS EN CREDITO</b>											
TOTAL		1056		1056		1056		1056		1056	
<b>1000 MEDIANTE COMPENSACIONES</b>											
TOTAL		1057		1057		1057		1057		1057	
<b>1000 MEDIANTE PAGOS EN CREDITO</b>											
TOTAL		1058		1058		1058		1058		1058	
<b>1000 MEDIANTE COMPENSACIONES</b>											
TOTAL		1059		1059		1059		1059		1059	
<b>1000 MEDIANTE PAGOS EN CREDITO</b>											
TOTAL		1060		1060		1060		1060		1060	
<b>1000 MEDIANTE COMPENSACIONES</b>											
TOTAL		1061		1061		1061		1061		1061	
<b>1000 MEDIANTE PAGOS EN CREDITO</b>											



## ANEXO N° 23

### GUÍA DE OBSERVACIÓN EN EL DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR

1. ¿Cómo se adquiere el Formulario Único de Exportación (FUE)?
2. ¿Qué documentos se utilizan para el embarque?
3. ¿Cómo está organizado el Departamento de Comercio Exterior?
4. ¿Cuál es la flor de exportación que genera mayor ingresos?
5. El Departamento de Comercio Exterior tiene conexión dinámica con Aduana para la salida del producto.
6. ¿Qué tipo de transporte utilizan para el traslado de la flor a las aduanas y al aeropuerto?
7. ¿Qué sistema contable informático utiliza el Departamento de Comercio Exterior para el registro de la flor?
8. A Cargo de quién se encuentra el Departamento de Comercio exterior.

## ANEXO N° 24

### LA GUÍA DE OBSERVACIÓN EN EL DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD

1. ¿Qué sistema contable informático utiliza el Departamento de Contabilidad?
2. ¿Cómo está conformado el Departamento de Contabilidad?
3. ¿Cómo es la relación entre el Departamento de Comercio Exterior y de Contabilidad?
4. ¿Qué documentación mercantil emplea el Departamento de Contabilidad?
5. A cargo de quién se encuentra el departamento de contabilidad

## ANEXO N° 25

### LA GUÍA DE OBSERVACIÓN EN EL DEPARTAMENTO DE POST – COSECHA

1. Cómo esta realizada las cajas full para exportar
2. El departamento de post – cosecha esta separado del los demás departamentos,
3. Cuales son las medidas de los tallos de la flor de exportación
4. La temperatura en la que almacenan los bonches de rosas.
5. Cuál es la clasificación del botón de las rosas
6. Cual es la variedad con mayor porcentaje de exportación
7. Qué material utilizan para realizar el proceso de embonche
8. A cargo de quien se encuentra el departamento de post – cosecha

## ANEXO N° 26

### UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

#### CARRERA DE CIENCIA ADMINISTRATIVAS, HUMANÍSTICAS Y DEL HOMBRE

**ENCUESTRAS DIRIGIDAS A LOS GERENTES, JEFES FINANCIEROS Y JEFES DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR DE LAS EMPRESAS FLORÍCOLAS DEL SECTOR DE LASSO.**

Objetivo: Crear una guía de Procedimientos Contables y de Comercio Exterior que faciliten en comercio exterior, y desarrollo para las empresas florícolas del Sector de Lasso.

Instrucciones: Por favor lea detenidamente el presente cuestionario y conteste cada una de las preguntas en forma clara y precisa. Las respuestas que nos den a conocer en la presente encuesta será de gran ayuda para la elaboración de la presente tesis.

1. ¿Con qué documentos se realiza un embarque para Rusia, Estados Unidos y a los países de destino de las rosas?

Packing ( )

Invoices ( )

Facturas Comerciales ( )

F.U.E. ( )

Guía Área ( )

Otros.....  
.....

2. ¿Cuáles son las normas que siguen la empresa para realizar la comercialización de las rosas?

Sello Verde ( )

Normas de Calidad ( )

Otras.....  
.....

3. ¿Cómo califica los procedimientos que utilizan para el embarque de las rosas?

Muy Buena ( )

Buena ( )

Regular ( )

4. ¿Conoce y sabe aplicar los principios de Contabilidad?

Si ( )

No ( )

Porque.....  
.....

5. ¿El aforo se utiliza para la devolución de impuestos?



Si ( )

No ( )

Porque.....

.....

6. ¿Qué impuestos y aranceles se ven obligados ustedes como exportadores a pagar?

IVA ( )

Aranceles Aduaneros ( )

Retención en la Fuente ( )

Otros.....

.....

7. ¿Conoce las modificaciones que se ha realizado a las Normas de exportación?

Si ( )

No ( )

Porque.....

.....

8. Existe relación entre el departamento de Contabilidad y de Comercialización

Si ( )

No ( )

Porque.....

.....

9. ¿Qué sistema contable utiliza su empresa para el registro de la Venta de las rosas?

El Florisof ( )

El SAFI ( )

El Sitac 2002 ( )

Otros.....

.....

10. ¿Qué contabilidad utiliza su empresa florícola?

Contabilidad de Costos ( )

Contabilidad Comercial ( )

Contabilidad de Sociedades ( )

Contabilidad de Servicios ( )

11. ¿Cómo esta organizado el departamento de Comercialización?

.....

.....

12. ¿Cómo esta organizado el departamento de Contabilidad?



.....  
.....

13. ¿Qué hacer para agilizar el comercio de las rosas?

.....  
.....

14. ¿Considera que la existencia de una guía de Procedimientos Contables y de Comercio Exterior de las rosas permitirá alcanzar la eficiencia en la etapa de exportación en las Empresas Florícolas?

.....  
.....

.....  
.....

13. ¿Qué hacer para agilizar el comercio de las rosas?

.....  
.....

14. ¿Considera que la existencia de una guía de Procedimientos Contables y de Comercio Exterior de las rosas permitirá alcanzar la eficiencia en la etapa de exportación en las Empresas Florícolas?

.....  
.....



## ANEXO N° 27

### UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

#### CARRERA DE CIENCIA ADMINISTRATIVAS, HUMANÍSTICAS Y DEL

#### HOMBRE

#### ENTREVISTAS DIRIGIDAS ESPECIALISTAS A LOS ORGANISMOS DE CONTROL

1. ¿Qué normas de calidad debe tener el producto para ser exportado?
2. ¿Qué normas de comercio exterior se aplica en la exportación?
3. ¿Qué control brindan los organismos al exportador en los productos que comercializa y cuales son?
4. ¿Cuáles son los trámites que una persona natural o jurídica sigue para ser exportador?

Personas naturales.

Personas Jurídicas.

5. ¿Qué requisitos tiene que cumplir las personas naturales o jurídicas para exportar?
6. ¿Cuáles son las restricciones que se aplica a las personas naturales o jurídicas para ser exportadores?
7. ¿A qué organismos se debe cancelar los impuestos y aranceles que se fija a las exportaciones?
8. ¿Bajo qué parámetro se da la devolución del IVA u otros impuestos generados por las exportaciones?
9. ¿Qué factores inciden en el proceso de envío de las rosas al exterior?