

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO



Facultad de Ciencias Empresariales y Administrativas
Carrera profesional de Administración y Negocios Internacionales

LIMITACIONES DE LA PRODUCCIÓN DE ROSAS (*Rosa sp.*)
PARA LA EXPORTACIÓN, EN LA PROVINCIA DE CAJAMARCA

Tesis presentada en cumplimiento parcial de los requerimientos para optar el título
profesional de Licenciado en Administración y Negocios Internacionales

Bach. Karen Tatiana Dávila García

Asesor: Eco. Fernando Núñez Bringas

Cajamarca – Perú

Diciembre - 2013

COPYRIGHT © 2013 by
KAREN TATIANA DÁVILA GARCÍA
Todos los derechos reservados

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y
ADMINISTRATIVAS**

**CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

APROBACIÓN DE TESIS PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL

**LIMITACIONES DE LA PRODUCCIÓN DE ROSAS PARA
EXPORTACIÓN EN LA PROVINCIA DE CAJAMARCA**

Presidente:

Dra. Doris Castañeda Abanto

Secretario:

Eco. Luis Felipe Velasco Luza

Vocal:

Eco. Antero Manuel Zelada Chavarry

Asesor:

Eco. Fernando Javier Núñez Bringas

DEDICATORIA:

Dedicado a mi familia por los valores inculcados, por ser la base de mi crecimiento y desarrollo personal, y sobre todo por haberme animado siempre a cumplir mis sueños.

AGRADECIMIENTOS

-Mi gratitud a los productores de rosas de la provincia de Cajamarca, pues sin su apoyo no hubiera sido posible el desarrollo de esta tesis.

- A los docentes de la UPAGU, Eco. Manuel Zelada Chavarry, Eco. Luis Felipe Velasco Luza, Dra. Doris Castañeda Abanto, Lic. Paulo Soriano Torres y Eco. Luis Gaitan Guerra, por sus críticas constructivas y orientación con respecto a esta tesis.

- Un agradecimiento especial a mi asesor Eco. Fernando Javier Núñez Bringas por sus enseñanzas durante el desarrollo de esta tesis.

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo determinar las principales limitaciones de la producción de rosas (*Rosa sp.*) para la exportación en la provincia de Cajamarca, departamento de Cajamarca, conocimiento que permitirá tomar las medidas necesarias tanto a productores como entes de promoción del desarrollo local y nacional, para que el sector rosícola se desarrolle enfocándose a la exportación en el mediano plazo, generando una mayor competitividad e ingresos en los productores y desarrollo en la región.

La hipótesis planteada considera como principales limitaciones a: la falta de gestión del comercio internacional, la falta de asociatividad, la falta de asistencia técnica y la existencia de minifundio. Se consideró en el estudio a 10 rosicultores, localizados mediante una investigación de campo, al no existir un registro de productores de rosas. Se entrevistó a cada productor para conocer aspectos referentes a la producción y la problemática que atraviesan actualmente, se observó parte del proceso productivo en los invernaderos, asimismo se realizó una encuesta para determinar las principales limitaciones de la producción de rosas para exportación y un test para determinar la actual gestión del comercio internacional que desarrollan estos productores.

Concluyendo que los productores consideran como principales limitaciones la falta de gestión del comercio internacional, la falta de asociatividad, la falta de asistencia técnica y la existencia de minifundio.

Palabras clave: limitaciones, producción, rosas, exportación, comercio internacional, asociatividad, asistencia técnica, minifundio

.

ABSTRACT

This research aims to identify the major production constraints of roses (*Rosa sp.*) For export in the province of Cajamarca , Cajamarca department , knowledge that will take the necessary measures for both producers and entities promoting local development and national rosícola sector to develop export focus in the medium term , leading to greater competitiveness and income producers and development in the region .

The hypothesis considered major constraints: the lack of international trade management , lack of associativity , lack of technical assistance and the existence of small farms . Was considered in the study to 10 rose growers , located by hard field research, as there is no registration of producers of roses. Each producer were interviewed for issues concerning the production and the problems currently faced is observed part of the productive process in greenhouses , also were surveyed to determine the main limitations of roses for export production and a test to determine the current international trade management develop these producers.

Concluding that the producers consider main limitations were lack of international trade management, lack of associativity , lack of technical assistance and the existence of small farms .

Keywords: constraints, production, roses, export, international trade, partnerships, technical assistance, smallholding

ÍNDICE

DEDICATORIA:.....	i
AGRADECIMIENTOS	ii
RESUMEN.....	iii
ABSTRACT	iv
ÍNDICE	v
LISTA DE TABLAS	vii
LISTA DE GRÁFICOS	viii
LISTA DE FIGURAS	ix
CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN	1
1.1. Planeamiento del problema de investigación	2
1.2. Formulación del problema.....	5
1.3. Objetivos general y específicos	5
1.3.1. General	5
1.3.2. Específicos.....	5
1.4. Justificación de la investigación	5
1.5. Hipótesis	7
CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO	8
2.1. Teorías que sustentan la investigación	9
2.1.1. Teoría de la Base de Exportación	9
2.2. Bases teóricas	11
2.2.1. Comercio internacional	11
2.2.2. Producción de rosas	20
2.2.3. Principales países importadores de rosas	32
2.2.4. Exportaciones peruanas de rosas.....	34
2.2.5. Requisitos para la exportación.....	38
2.3. Discusión teórica.....	42
2.3.1. Antecedentes Internacionales.....	42
2.3.2. Antecedentes nacionales	44
2.3.3. Antecedentes locales.....	45
2.4. Definición de términos básicos	48
CAPÍTULO III METODOLOGÍA	50
3.1. Tipo de investigación.....	51
3.2. Nivel de Investigación.....	51
3.3. Diseño de Investigación	51
3.4. Población y Muestra.....	52
3.5. Métodos de investigación	52
3.6. Técnicas de Investigación.....	53
3.7. Técnicas para el procesamiento y análisis de datos.....	53

CAPÍTULO IV SITUACIÓN ACTUAL DE LA PRODUCCIÓN DE ROSAS Y LIMITACIONES PARA LA EXPORTACIÓN.....	54
4.1. La rosicultura en Cajamarca	56
4.1.1. Ventaja comparativa.....	57
4.1.2. Ventaja competitiva	58
4.1.3. Número de productores	58
4.1.4. Superficie sembrada con rosas.....	59
4.1.5. Variedades de rosas y producción	60
4.1.6. Comercialización	63
4.1.7. Principales problemas del Sector.....	64
4.2. Limitaciones de la producción de rosas para la exportación	67
4.2.1. Existencia de Mnifundio	68
4.2.2. Falta de asistencia técnica	69
4.2.3. Falta de asociatividad	70
4.2.4. Falta de gestión del comercio internacional.....	72
4.3. Gestión del comercio internacional.....	73
CAPÍTULO V PROPUESTA “ASOCIATIVIDAD EXPORTADORA”	76
5.1. Descripción del plan de asociatividad.....	77
5.2. Objetivos.....	78
5.2.1. Objetivo General	78
5.2.2. Objetivos específicos	78
5.3. Participantes	79
5.4. Proceso de Implementación	79
5.4.1. Fase I: Promoción y Selección:	79
5.4.2. Fase II: Formación de la Base de Confianza	80
5.4.3. Fase III: Implementación de Proyecto Piloto	80
5.4.4. Fase IV: Diseño de Estrategias a Largo Plazo.....	81
5.4.5. Fase V: Formalización y Gestión	81
5.5. Cronograma de actividades	82
5.6. Selección de Mercado Internacional Potencial	83
CONCLUSIONES.....	86
RECOMENDACIONES.....	88
REFERENCIAS	90
LISTA DE SIGLAS Y ABREVIATURAS.....	93
ANEXOS	94

LISTA DE TABLAS

Nº	Título de la Tabla	Pag.
1.	Perú: Superficie con rosas (hectárea) según departamento, 1998.....	29
2.	Mundo: Principales países importadores de rosas, 2008 – 2012, en Cantidad (Toneladas)	33
3.	Empresas exportadoras de rosas, 2013	38
4.	Productores de rosas de la provincia de Cajamarca, 2013.....	58
5.	P4: Porcentaje de productores interesados en exportar.....	67
6.	P10a.Limitación: Poca extensión del área cultivada.....	68
7.	P10c. Limitación: Falta de apoyos institucionales (Asistencia técnica)	69
8.	P9. Número de capacitaciones recibidas por año.....	70
9.	P10b.Limitación: Falta de asociatividad	70
10.	P7: Número de Asociaciones de Productores de Rosas	71
11.	P8: Productores interesados en asociarse.....	71
12.	P10d: Limitación: Falta de conocimiento (gestión del comercio internacional)	72
13.	Número de proyectos de exportación por productor.....	72
14.	Relación: productores que han analizado mercados de exportación – productores que han determinado su precio FOB.	73
15.	Relación: productores que han analizado un mercado exterior – productores que han identificado competidores	73
16.	Relación: productores que han tenido contacto con potenciales compradores-productores con un plan de negocio de exportación.....	74
17.	Relación: productores con un plan de negocio de exportación – productores con personal con experiencia en exportación	74
18.	Matriz de elección del mercado meta de la rosas (Datos).....	84
19.	Matriz de elección del mercado meta de las rosas (Ponderación)	84

LISTA DE GRÁFICOS

Nº	Título del Gráfico	Pag.
1.	Mundo: Principales países productores de rosas.....	25
2.	Latinoamérica: Principales países productores de rosas por área cultivada ..	27
3.	Perú: Superficie con flores (hectárea) según especie, 1998.....	28
4.	América Latina y el Caribe: Principales países importadores de rosas en Cantidad (Toneladas), 2012	34
5.	Exportaciones peruanas de rosas en Valor FOB (Miles de USD) y Cantidad (Toneladas), 2000-2013	35
6.	Exportaciones peruanas de rosas en Valor FOB por departamento, 2013.....	36
7.	Países de destino de las exportaciones peruanas de rosas, 2008-2013	37
8.	Área cultivada de rosas por productor, 2013	57
9.	Productores de rosas de la provincia de Cajamarca por distrito, 2013 (%) ...	59
10.	Superficie sembrada de rosas (metros cuadrados) en la provincia de Cajamarca por distrito, 2013 (%).....	60
11.	P2: Producción mensual de tallos por productor	62
12.	Producción mensual de rosas de la provincia de Cajamarca, por distrito, 2013	63
13.	Canales de comercialización de las rosas de la provincia de Cajamarca, 2013	64
14.	Cuellos de botella en la comercialización de rosas, 2013.....	65
15.	Cuellos de botella en la producción de rosas, 2013	66

LISTA DE FIGURAS

Nº	Título de la Figura	Pag.
1.	Flujograma del proceso productivo de rosas para la exportación.....	31
2.	Cultivo de rosas. Baños del Inca	56
3.	Rosa, Variedad Freedom.....	60
4.	Rosa, Variedad Circus	61
5.	Rosa, Variedad Topaz	61

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1. Planeamiento del problema de investigación

La floricultura es la explotación comercial a través del cultivo de plantas con flores de corte, plantas ornamentales, follaje de corte y bulbos de flor destinadas a la decoración. Las principales flores de corte son: Rosas, Claveles, Orquídeas, Gladiolos y Crisantemos, que rivalizan en color y perfume, siendo la Rosa la más demanda y cotizada a nivel internacional.

Tomando como base las estadísticas del Instituto de Exportaciones e Inversiones de Ecuador en su último análisis sectorial del mercado de flores, del año 2013, la Unión Europea adquiere más del 60% de las flores exportadas por el mundo, de esto se deriva el alto consumo per cápita de flores de la mayoría de sus países. Alemania, Reino Unido, Francia e Italia son los principales actores en el comercio de flores, notándose con esto una gran oportunidad en el desarrollo del sector floricultor en el Perú.

Según el portal especializado Agrodata (2013), citado por León (2013) los principales países destino a donde se dirigen los envíos peruanos de flores son: Estados Unidos, donde el año pasado se exportaron US\$ 6,2 millones; Holanda, US\$ 1,7 millones; Chile, US\$ 223 mil; Canadá, US\$ 214 mil; e Italia US\$ 83 mil; y las principales zonas productoras de flores para exportación en Perú son: Ica, Huaral, Huánuco y el Callejón de Huaylas.

En cuanto a la exportación de rosas, Perú exportó rosas por valores mínimos en los años 2008, 2010 y 2011, según las estadísticas del International Trade

Center¹ (2013), en las cuales Ecuador, Colombia y Guatemala ocupan los primeros lugares, con el 15%, 10% y 0,2% respectivamente, de las exportaciones latinoamericanas. (Ver Anexo 1)

En relación a la producción de rosas, en el Perú existen cinco zonas productoras de rosas, según el Fondo de Crédito para el Desarrollo Agroforestal FONCREAGRO² (2010) las principales son Arequipa y Anchas quienes poseen aproximadamente 11,5 hectáreas bajo invernadero, les sigue Cajamarca con aproximadamente 2.5 hectáreas. Produciéndose también en Tacna y Lima, en ésta última específicamente en Huaral. Rojas D. (Comunicación personal, 10 de mayo de 2013)³

Actualmente la producción de rosas en Cajamarca viene atravesando problemas en cuanto al abastecimiento de insumos, falta de asistencia técnica y fluctuaciones bruscas en los precios, debido a la desorganización de los productores, según testimonios en las entrevistas realizadas.

Cabe resaltar que aunque la agricultura en Cajamarca representa sólo el 14% del producto regional (la minería y servicios tienen pesos casi tres veces mayores), es la principal fuente de ingreso y empleo para el 80% de los hogares cajamarquinos. No obstante, los ingresos agrarios de Cajamarca son muy bajos, explicando en gran medida los altos niveles de pobreza que muestra

¹ Centro de Comercio Internacional

² ONG que implementa proyectos de inversión social de Minera Yanacocha

³ Mg. Ing. Doris Rojas Mendoza: Directora del Instituto de Investigación de la Facultad de Ingeniería Industrial y de Sistemas – Universidad Nacional de Ingeniería (UNI)

esta Región. (Zegarra & Calvedo, 2006). Existiendo además el problema de minifundio, propio de la agricultura peruana.

En tal sentido, es necesaria una diversificación agrícola hacia productos que generen ingresos en plazos menores a los de los productos tradicionales. Siendo uno de estos las rosas, las cuales se producen durante todo el año, además de poderse superar el problema de minifundio a través de la asociatividad.

La provincia de Cajamarca es una de las zonas potenciales para desarrollar la producción de rosas, ya que cuenta con las características climáticas ideales para dicho cultivo, muy similares a las de Ecuador. (Ver anexo 2)

A pesar de los problemas que atraviesa la producción de rosas en Cajamarca, éstas son un producto al que se le puede incrementar la calidad y la cantidad de tierras cultivadas para volverse un producto exportable, generando rentabilidad con su comercialización y el desarrollo de la región.

Por lo tanto, es necesario determinar las variables limitantes del crecimiento de la producción de rosas para mercados internacionales.

1.2. Formulación del problema

¿Cuáles son las limitaciones de la producción de rosas para la exportación, en la provincia de Cajamarca?

1.3. Objetivos general y específicos

1.3.1. General

- Determinar las limitaciones de la producción de rosas para la exportación, en la provincia de Cajamarca.

1.3.2. Específicos

- Analizar la situación actual de la producción de rosas en la provincia de Cajamarca.
- Identificar los principales países importadores a nivel mundial y requisitos para la exportación de rosas.
- Determinar las variables técnicas, de gestión y producción que limitan el sector floricultor en Cajamarca para alcanzar el mercado internacional.

1.4. Justificación de la investigación

Esta investigación se justifica, porque en la provincia de Cajamarca se han identificado zonas donde existe un gran potencial productivo de rosas, no sólo por poseer el clima ideal para su cultivo con calidad de exportación, sino también por contar con mano de obra barata.

El conocer las limitaciones de la producción de rosas para exportación, permitirá tomar acciones tanto por parte de los productores, como de los entes de promoción y desarrollo locales y nacionales, para que la rosa se convierta en un producto de agroexportación en la provincia de Cajamarca.

A mediano plazo los productores de rosas podrán desarrollarse enfocándose en mercados internacionales, diversificar sus mercados y elevar su competitividad e ingresos, generando consecuentemente con esto un desarrollo creciente y sostenible en la región, así como un ambiente atractivo para la inversión en este sector.

El desarrollo de la rosicultura de exportación y del sector floricultor en general puede convertirse en el motor para mejorar la economía del Perú, posicionándolo como gran productor y exportador de flores a nivel de Latinoamérica en el largo plazo.

1.5. Hipótesis

Hi: Las limitaciones de la producción de rosas para la exportación en la provincia de Cajamarca son: falta de asociatividad, falta de gestión del comercio internacional, falta de asistencia técnica para la producción y existencia de minifundio.

1.5.1. Operacionalización de variables

VARIABLE DEPENDIENTE (Y)	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	INDICADOR	ITEM	INSTRUMENTO
Producción	Volúmenes de producción	-Cantidad de tallos producidos mensualmente	<20,000 20,000-30,000 >30,000	Cuestionario
VARIABLES INDEPENDIENTES (X)	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	INDICADOR	ITEM	INSTRUMENTO
Asociatividad	Asociatividad entre floricultores que permita gestionar producción y comercialización con mayores ventajas	-Número de asociaciones	0 1-2 De 3 a más	Cuestionario
Gestión del comercio internacional	Capacidad de formular estrategias y proyectos para incursionar de manera correcta en las operaciones del comercio internacional.	- Número de proyectos de exportación elaborados -Porcentaje de mercado que puede captar	0 1 De 2 a más Menos de 2% De 2% a más	Cuestionario Test de Gestión del Comercio Internacional
Asistencia técnica	Asesoramiento y capacitaciones para un proceso productivo	- Número de capacitaciones por año	0 1 De 2 a más	Cuestionario
Minifundio	Baja extensión de área cultivada	-Cantidad de hectáreas de cultivo	<1 hectárea 1 ha.- <2 has. >2 hectáreas	Cuestionario

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Teorías que sustentan la investigación

La presente investigación se desarrolla bajo la Teoría de la Base de Exportación.

2.1.1. Teoría de la Base de Exportación

La Teoría de la Base de Exportación de North (1955) citado por Condesso (2010) es una teoría de equilibrio parcial en la cual la tasa de crecimiento regional está en función del crecimiento de la actividad económica en el sector exportador. Esta teoría fue creada con la intención de proporcionar una explicación del crecimiento regional y por esto es que ha tenido tanta aceptación en la actualidad.

La Base de Exportación de una región la conforman actividades exportadoras pudiendo ser éstas: agrícola, minera, forestal, industria o servicios. El ritmo de desarrollo de las actividades que sirven de base de exportación determina el ritmo del desarrollo regional.

North considera que las exportaciones de un área cuya región no sea muy grande son el motor que impulsa el crecimiento local y/o regional, asimismo propone un modelo regional de base exportadora en cinco etapas.

Después de una etapa de subsistencia muy breve, North contempla como base de la economía regional el rápido desarrollo de la exportación de

materias primas a regiones más avanzadas. Sobreviene a continuación, gracias al crecimiento de las economías externas, la entrada de capital y la formación de una infraestructura orientada hacia la exportación y el desarrollo regional, que lleva con el tiempo al desarrollo industrial residente⁴ que sirve a los mercados locales. Finalmente, la expansión de las industrias residentes, junto al de las industrias transeúntes⁵, puede alcanzar un punto en que también ellas entren en los mercados de exportación, diversificando así la base de exportación de la región.

A largo plazo una región podrá mantener un crecimiento económico sostenible sólo cuando diversifique su base de exportación, atrayendo nuevas industrias dinámicas, que sustituyan a otras con tendencia a estancarse o desaparecer.

Para entender por completo esta teoría es necesario ligarla al concepto de multiplicador regional, el cual se da a través del flujo de ingresos de exportación de la región. Así, el concepto de multiplicador regional da respuesta a la incidencia que tienen los ingresos percibidos por la exportación en el crecimiento de la región.

Puesto que un aumento en la renta, producción y empleo en un primer grupo de actividades económicas de una región, estimula la expansión de otros grupos a través del aumento de demanda del primer grupo. El estímulo puede darse directamente, a través de una demanda de insumos

⁴ Desarrollo de industrias permanentes.

⁵ Industrias temporales que abastecen a las industrias permanentes.

de producción que necesita el grupo exportador o indirectamente a través del aumento del consumo de bienes y servicios por parte de los trabajadores mejor pagados y/o un mayor número de trabajadores.

La región de Cajamarca posee diversos recursos naturales y con potencial exportador, sin embargo, se encuentra en el segundo lugar en los departamentos más pobres del Perú, según el informe Cifras de Pobreza 2012 elaborado por el Instituto Nacional de Estadísticas e Informática (INEI). La teoría de la Base de Exportación de tal manera es útil para planear el desarrollo de regiones subdesarrolladas como es el caso de Cajamarca.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Comercio internacional

Ballesteros (2001) menciona que: “El comercio internacional o comercio exterior es aquella actividad económica basada en los intercambios de bienes, capitales y servicios que lleva a cabo un determinado país con el resto de los países del mundo, regulado por normas internacionales o acuerdos bilaterales” (p.11)

Calduch (2013) define al comercio internacional de la siguiente manera: “Por comercio internacional entendemos las transacciones de bienes y servicios que se realizan entre todas las economías soberanas que

pertenecen a un área, sea regional o mundial, caracterizada por su alto grado de interdependencia económica”.

Por otro lado, es importante tener en cuenta que la Organización Mundial del Comercio (OMC), como organización internacional, es la única que se ocupa de las normas que rigen el comercio exterior entre países. Teniendo como principal función garantizar que las corrientes comerciales circulen con la máxima libertad posible. Jerez (2012)

Actualmente la OMC cuenta con 159 países miembros, quienes adoptan en su totalidad las decisiones dentro de ésta. (Organización Mundial del Comercio, [OMC], 2013)

En resumen, el comercio internacional es la transacción de bienes y servicios entre países, dicha transacción está regulada mundialmente por la OMC quien promueve y garantiza el libre comercio.

2.2.1.1. Exportación

Castro (2008) indica que “La exportación es simplemente la salida de un producto de un determinado país con destino a otro, atravesando las diferentes fronteras o mares que separan las naciones”. (p.109)

De acuerdo a la Organización Mundial del Comercio (2013), exportar es el acto u operación de despacho de mercancías de un país hacia el extranjero, para su uso o consumo definitivo.

Por su parte, la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) (2013) indica que en el Perú, hablar de exportación es referirse al régimen aduanero de exportación definitiva, régimen por el cual, se permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior. Para ello, la transferencia de bienes debe efectuarse a un cliente domiciliado en el extranjero.

De las anteriores definiciones se concluye que la exportación es la salida legal de las mercancías de un país para su uso o consumo en el mercado exterior.

La institución encargada de autorizar la salida de mercancías en el Perú es la Superintendencia Nacional de ADUANAS, cabe resaltar que la exportación en el país no se encuentra afecta a tributo alguno.

En cuanto a la importancia de las exportaciones para los países, ésta mejora la balanza de pagos, incrementa la competitividad, mejor las cadenas productivas e incrementa el empleo, entre otros.

2.2.1.2. Normativa legal de la exportación

En el Perú las exportaciones están reguladas legalmente por la Ley General de Aduanas, aprobada por Decreto Legislativo N° 1053 (27.06.08); el Reglamento de la Ley General de Aduanas, aprobado por Decreto Supremo N° 010-2009-EF (16.01.09); la Tabla de Sanciones aplicables a las Infracciones Aduaneras, aprobado por Decreto Supremo N° 031-2009-EF (11.02.09); y el Procedimiento de Exportación aprobado por Resolución de Superintendencia Nacional Adjunta de Aduanas N° 137-2009/SUNAT/A (17.03.09).

La Ley general de aduanas, artículos del 60 al 63, indica:

Artículo 60°.- Exportación definitiva

La exportación es el régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso a consumo definitivo en el exterior.

La exportación no está afecta a ningún tributo.

Artículo 61°.- Plazos

Las mercancías deben ser embarcadas dentro de un plazo de treinta días calendarios, contados a partir del día siguiente de la numeración de la declaración.

La regulación del régimen se realizará dentro del plazo de 30 días calendarios, contados a partir del día siguiente de la fecha del término del embarque, de acuerdo a lo establecido en el Reglamento.

Artículo 62°.- Mercancía prohibida o restringida

La exportación definitiva no procederá para las mercancías que sean patrimonio cultural y/o histórico de la nación, mercancías de exportación prohibida y para las mercancías restringidas que no cuenten con la autorización del sector competente a la fecha de su embarque.

Artículo 63°.- Otras operaciones consideradas como exportación definitiva

Considérese como exportación definitiva de mercancías a las operaciones a que se refiere los numerales 2 y 5 del artículo 33° del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo aprobado mediante Decreto Supremo N° 055-99-EF, modificado por la Ley N° 27625 y la Ley N° 28462.

En cuanto al numeral 2 y 5 mencionados, éstos indican:

Numeral 2

Las operaciones swap⁶ con clientes del exterior, realizadas por productores mineros, con intervención de entidades reguladas por la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de

⁶ Consiste básicamente en un acuerdo entre dos partes para intercambiar flujos de activos en diferentes fechas del futuro.

Fondos de Pensiones que certificarán la operación en el momento en que se acredite el cumplimiento del abono del metal en la cuenta del productor minero en una entidad financiera del exterior, la misma que se reflejará en la transmisión de esta información vía SWIFT⁷ a su banco corresponsal en Perú.

El banco local interviniente emitirá al productor minero la constancia de la ejecución del swap, documento que permitirá acreditar ante la SUNAT el cumplimiento de la exportación por parte del productor minero, quedando expedito su derecho a la devolución del IGV de sus costos.

Numeral 5

La venta de los bienes destinados al uso o consumo de los pasajeros y miembros de la tripulación a bordo de las naves de transporte marítimo o aéreo, así como de los bienes que sean necesarios para el funcionamiento, conservación y mantenimiento de los referidos medios de transporte, incluyendo, entre otros bienes, combustibles, lubricantes y carburantes. Por decreto supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas se establecerá la lista de bienes sujetos al presente régimen.

⁷ Sistema de Comunicación electrónica entre bancos desarrollado por la Sociedad para las Comunicaciones Interbancarias y Financieras Mundiales (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication)

Para efecto de lo dispuesto en el párrafo anterior, los citados bienes deben ser embarcados por el vendedor durante la permanencia de las naves o aeronaves en la zona primaria aduanera y debe seguirse el procedimiento que se establezca mediante resolución de superintendencia de la SUNAT.

2.2.1.3. Modalidades de exportación

- **Exportación Directa**

Munuera y Rodriguez (2012) indican que en una exportación directa: “La empresa gestiona directamente sus propias exportaciones desde el mercado de origen, es decir, trata con los clientes extranjeros, ya sean consumidores finales o intermediarios”. (p.239)

Lopez, Más y Viscarri (2008) dicen: “En una exportación directa la responsabilidad y las actividades de la venta internacional permanecen en manos de la empresa exportadora”. (p. 347)

En resumen, la exportación directa le permite al exportador entrar en contacto directo con su cliente en el extranjero y tener un mayor control de la comercialización de sus productos.

- **Exportación Indirecta**

Otero (2008) menciona: “La exportación indirecta, también conocida como venta subcontratada permite a la empresa exportar sus productos

a través de un intermediario, localizado en su propio país, quien se hace cargo de todos los tramites del proceso de exportación”. (p. 80)

Según Munuera y Rodriguez (2012): “Las exportaciones se realizan como si de ventas nacionales se trataran, limitándose al contacto con un exportador especializado”. (p. 238)

En resumen, este tipo de exportación consiste en la venta nacional de productos que luego serán exportados por cuenta y a nombre de un tercero.

Además, es la modalidad de exportación menos arriesgada, pues el exportador una vez entregados los productos vendidos se desvincula de los costos del proceso de exportación.

2.2.1.4. Principales términos comerciales

A continuación se exponen los principales términos comerciales utilizados a nivel internacional en el proceso de exportación.

- **Partida Arancelaria**

Gonzales, Martinez, Otero & Gonzales (2011) explican que una partida arancelaria son cada uno de los códigos de la nomenclatura en los que se recoge una mercancía determinada o un conjunto de mercancías similares. Siendo la nomenclatura arancelaria la clasificación ordenada

de productos objeto de importación o exportación con la finalidad de facilitar su identificación y control.

Por su parte, Ramirez (2001) indica de forma breve que la partida arancelaria es el código numérico utilizado para la clasificación arancelaria correcta de las mercancías.

En resumen, la partida arancelaria es un código numérico que sirve para identificar los distintos productos objeto de exportación e importación, con fines aduaneros a nivel internacional.

Internacionalmente, las partidas están armonizadas a 6 dígitos, “Sistema Armonizado de Designación y Clasificación de mercancías”. En el caso peruano, el código se compone por 10 dígitos.

▪ **INCOTERMS**

De Jaime (2012) indica que los INCOTERMS (acrónimo del inglés International Commercial Terms “Términos del Comercio Internacional”) son normas acerca de las condiciones de entrega de las mercancías. Se usan para dividir los costes de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y reflejan la práctica actual en el transporte internacional de mercancías.

Scott, Bruce y Cere (2010) explican que los INCOTERMS son reconocidos como estándares internacionales por las autoridades aduaneras en todos los países del mundo, indicando elementos como el precio, el momento y lugar en la obligaciones se transfieren de vendedor a comprador.

En resumen, los INCOTERMS son reglas internacionales mundialmente aceptadas, que sirven para delimitar responsabilidades en cuanto a costos y riesgos para el exportador y el importador.

Existen 11 términos contemplados en la última versión INCOTERMS 2010, de la publicación 725 de la Cámara de Comercio Internacional.

Siendo la más usada en el comercio internacional según De Jaime (2012) la Regla Incoterms ® 2010 FOB.

2.2.2. Producción de rosas

2.2.2.1. La rosa

Perteneciente a la familia *Rosaceae*, cuyo nombre científico es *Rosa sp.* Actualmente, las variedades comerciales de rosa son híbridos de especies de rosa desaparecidas. Para flor cortada se utilizan los tipos de té híbrida y en menor medida los de floribunda. Las flores se presentan en una amplia gama de colores: rojo, blanco, rosa, amarillo, lavanda,

etc., con diversos matices y sombras. Éstas nacen en tallos espinosos y verticales. (Álvarez, 2005)

La mayoría de las especies de Rosa son cultivadas como ornamentales por su conspicua flor: la rosa; pero también para la extracción de aceite esencial (perfumería y cosmética), usos medicinales (fitoterapia) y gastronómicos.

- **Taxonomía**

Nombre Científico: *Rosa sp.*

Nombre Común: Rosa

Según la taxonomía generalmente aceptada, existen 120 especies pertenecientes al género Rosa, originarias de ciertas zonas templadas del hemisferio norte y las zonas subtropicales del mundo. La clasificación se complica debido al desarrollo de los híbridos por cruzamiento. (Pizano, 2003, p. 9).

- **Material Genético**

Las diversas variedades de rosas que existen han sido desarrolladas por “obtentores”, que son empresas a nivel internacional que desarrollan genéticamente las rosas de acuerdo a su color, fragancia y durabilidad. Estas rosas son patentadas y al ser utilizadas se adquieren compromisos de pago de regalías a los obtentores.

Los procesos para obtener las variedades requieren de técnicas especiales de cruces de semillas, variaciones genéticas y mutaciones inducidas. El beneficio de la empresa obtentora está en que por cada planta que entregue a los cultivadores cobra una regalía que va de 90 a 95 centavos de dólar. (Superintendencia de Bancos y Seguros de la República del Ecuador, 2006).

Además FONCREAGRO (2009) explica que las empresas obtentoras permiten realizar el pago de la regalía por parte del productor una vez que la planta inicia su producción, considerando que esta se inicia entre 6 a 7 meses después de haber sido plantadas; y que para la exportación de rosas es necesario haber realizado el pago de las regalías, ya que de no haberlo hecho, se pueden producir problemas comerciales que ocasionan el decomiso y extinción del lote.

- **Principales Tipos Comerciales**

Schreurs⁸ (2013) explica que dejando de lado el tipo de rosas que no tienen un interés comercial, se puede concluir que en la actualidad, los productores dividen las rosas comercializadas mundialmente en: híbridos de té (rosas de flor grande), sweet-hearts (rosas de flor pequeña) y rosas spray (en ramillete) las mismas que deben tener al

⁸ Empresa holandesa especializada en el cultivo y producción de plantas de rosas y gerberas, es una de las más antiguas y respetadas compañías de cultivo de Holanda y cuenta con laboratorios propios para la producción de plantas para el mercado internacional.

menos 3 botones por tallo. Siendo las tipo híbrido de té la más demandadas a nivel mundial.

Horticultural Crop Development Authority⁹ [HCDA] (2008) caracteriza estos tipos de rosa de la siguiente manera:

- Híbridos de té: Presentan botón grande apoyado en un largo tallo. Algunas variedades son: Astra, Cocktail, Darling, Tineke, Dallas, Jacaranda, Laminuette, Osiana, Pasadena, First red, Alsmeer Gold, Vivaldi, Madelon, Sonia, Prive and Vega. Las rosas híbridos de té son probablemente el tipo más popular.
- Sweer-Hearts: Las variedades presentan botones de tamaño pequeño a mediano y tallos cortos. Algunas de las variedades son: Frisco, Kiss, Rossetta, Jaguar, Vicky Brown, Disco, Meilland, Florence, Gerdo, Jackfrost, Europa, Gabrielle, Ilisetta, Mercedes, Golden times, Coco, Champagne and Souvenir.
- Spray: De apariencia similar a las rosas híbrido de té, pero con varias flores por tallo, por lo general de 4 a más, la longitud del tallo es mediana. Algunas Variedades son: White Dream, Rumba, Mimi Rose, Red Ace, Evelien, Diadem, Porceline and Joy.

⁹ Autoridad Kenyana para el Desarrollo de la Horticultura

- **Partida Arancelaria**

Las partidas arancelarias usadas en el presente estudio son:

Para Estadísticas de Exportaciones de Perú

La partida con la cual exporta Perú es la siguiente:

06.03.11.00.00: Rosas frescas cortadas para ramos o adornos.

Para Estadísticas Internacionales

La partida usada es la del sistema armonizado a 6 dígitos

06.03.11: Rosas frescas cortadas para ramos o adornos.

2.2.2.2. Producción de rosas en el mundo

El cultivo de la rosa se inició hace muchos años, siendo ya considerada como símbolo de belleza por babilonios, sirios, egipcios, romanos y griegos. La selección y mejora realizados en oriente sobre algunas especies, fundamentalmente *Rosa gigantea* y *Rosa chinensis*, dieron como resultado la conocida “rosa de té”, de color marfil, aroma similar al té y de carácter floreciente. Esta rosa se introduce en occidente por el año 1793, sirviendo de base a numerosos híbridos creados desde esta fecha tanto en Europa como en Estados Unidos. (Bañón, Cifuentes, Fernández & González, 1993, p. 203)

La producción de rosas bajo invernadero es la forma más especializada de cultivo hortícola, las plantas tienen una forma rígida de crecimiento

que al mismo tiempo es muy susceptible a daños por condiciones atmosféricas inadecuadas como a enfermedades y plagas. (Salinger, 1991)

Hoy en día como lo indican Czinkora y Ronkainen (2013) los principales países productores de rosas a nivel mundial son Colombia, Ecuador, Kenia, Etiopia y Holanda. Siendo Etiopia el segundo mayor productor de rosas en África, con Kenia como líder.

A continuación se muestra el área cultivada de rosas por cada uno de estos países, de acuerdo a las últimas cifras registradas para cada uno, sin contarse con datos para un mismo año.

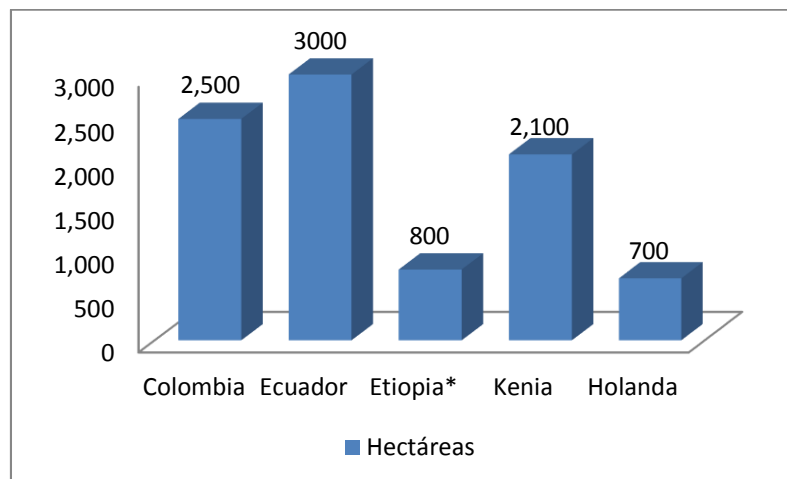


Gráfico 1. Mundo: Principales países productores de rosas

Fuente: Secretaria de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural y Pesca de la Republica de México (2009) y *Dinh (2010)

Elaboración: Propia

Como se puede observar en la Gráfica 1, Colombia y Ecuador son los principales productores de rosas a nivel mundial, con 2,634 has y 2,600

hectáreas respectivamente, con una diferencia del área cultivada mínima, en relación a la diferencia que tienen ambos países con respecto a Kenia, Etiopía y Holanda.

2.2.2.3. Producción de rosas en Latinoamérica

El principal país productor de rosas en Latinoamérica es Ecuador, con 3,000 hectáreas, seguido de Colombia con 2,500 hectáreas de cultivo.

De igual modo, la producción de rosas se viene desarrollando en México, donde se realiza en un área de 400 hectáreas. (Secretaria de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural y Pesca de la Republica de México, 2009).

Como se puede observar en el Gráfico 2, el área cultivada de rosas en México aún es pequeña en comparación al área de cultivo colombiana y ecuatoriana, sin embargo, en relación a Perú, es bastante significativa.

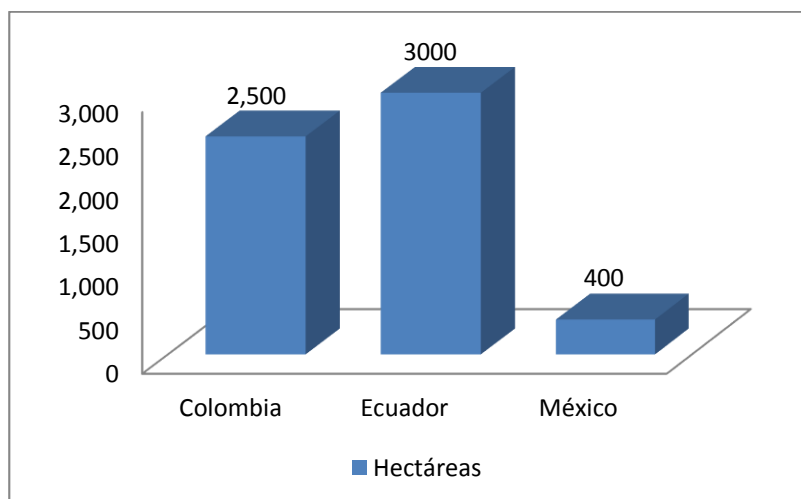


Gráfico 2. Latinoamérica: Principales países productores de rosas por área cultivada

Fuente: Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural y Pesca de la República de México (2009)

Elaboración: Propia

2.2.2.4. Producción de rosas en el Perú

El Fondo de Crédito para el Desarrollo Agroforestal (2010) manifiesta que las zonas de producción de rosas en el Perú y que abastecen al mercado nacional, son Arequipa y Anchas, quienes en conjunto poseen aproximadamente 11.5 hectáreas bajo invernadero, mientras que Cajamarca con aproximadamente 2.5 hectáreas solo abastece su mercado local. Produciéndose también en Lima, específicamente en Huaral y recientemente en Tacna, en éste último con capital chileno, sin contar con datos sobre el área cultivada. Rojas (Comunicación personal, 10 de mayo de 2013)

Por otro lado, las últimas estadísticas sobre la producción de rosas en el Perú provienen del Censo Agrario de Flores de 1998, el cual determinó

el cultivo de 104 hectáreas para la producción de rosas, con un volumen de producción de 655 toneladas anuales aproximadamente.

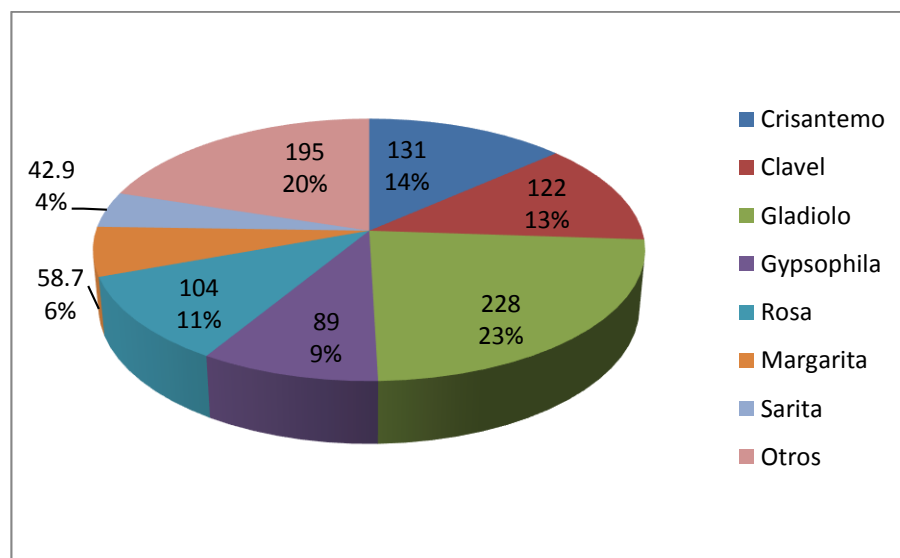


Gráfico 3. Perú: Superficie con flores (hectárea) según especie, 1998
Fuente: Censo Nacional de Productores de Flores, 1998
Elaboración: Propia

Como se puede observar en el Gráfico 3, a la fecha del último censo la rosa fue la cuarta flor más cultivada en el Perú, después del Gladiolo, Crisantemo y el Clavel. Con 104 hectáreas dedicadas a su producción en diferentes zonas del Perú.

En la Tabla 1 se muestran las principales zonas de producción de rosas a la fecha de este Censo, destacando los departamentos de Lima, Lambayeque y La Libertad, representando el 70%, 8% y 7% respectivamente, de la producción nacional. Además cabe mencionar que a la fecha del Censo Cajamarca no figuraba entre las zonas productoras.

Tabla 1. Perú: Superficie con rosas (hectárea) según departamento, 1998

DEPARTAMENTO	ROSA	
	Hectáreas	%
<i>TOTAL</i>	<i>104.47</i>	<i>100%</i>
Ancash	1.5	1
Arequipa	-	
Ayacucho	1.28	1
Cuzco	1.12	1
Huancavelica	-	
Ica	4.08	4
Junín	1.33	1
La Libertad	7.1	7
Lambayeque	8.7	8
Lima	72.95	70
Loreto	0.46	0
Moquegua	0.03	0
Piura	1.48	1
San Martín	1	1
Tacna	3.44	3

Fuente: Censo Nacional de Productores de Flores, 1998
Elaboración: Propia

2.2.2.5. Proceso productivo para la exportación

Según la Fundación Produce Chiapas¹⁰ (2009) la producción bajo invernaderos tiene como fin controlar la temperatura y la humedad, e inicia con la preparación del suelo, la preparación de las camas y la siembra, el desarrollo de la planta desde que se siembra hasta que se cosecha es de aproximadamente 6 meses.

¹⁰ Asociación civil sin fines de lucro integrada y administrada por productores mexicanos, con la participación de instituciones de educación superior e investigación y apoyo gubernamental, para la promoción y fomento de innovaciones tecnológicas en el ámbito agroalimentario.

Durante este tiempo y toda la vida del rosal se realizan actividades de riego, fertilización, control de plagas, y de mantenimiento, con la limpieza de pasillos, deshierbe, poda y aplicación de hormonas.

Con respecto a la cosecha, las rosas se miden por la longitud del tallo y se cortan, luego de ser cortadas, pasan inmediatamente a gavetas con agua para una hidratación inicial. A continuación la flor es transportada por el cochero hacia el área de postcosecha

La Postcosecha consta de la recepción, clasificación de tallos, buncleo o elaboración de ramos de 25 rosas generalmente, control de calidad de cada bonche; finalizando con el paso a prefrío donde los bonches reciben una la hidratación final en cuarto frío a 4° C por un periodo de 8 horas, mínimo antes de ser empacados.

El proceso finaliza con el empaque, el cual consta de 3 niveles, en el primer nivel de empaque los bonches son protegidos con cartón corrugado en la parte superior, y en la parte inferior, el tallo del ramo es cubierto por plástico.

El segundo nivel se usa como complemento externo con la función de contener o agrupar varias unidades de empaque primario. En este nivel tenemos cajas de cartón llamadas tabacos, que contienen de 5 a 7 bunches.

Finalmente como tercer nivel, se considera el empaque colectivo, llamado Caja Full la que contiene 2 tabacos o empaques secundarios.

La unidad que se maneja para totalizar los envíos de flores es la Caja Full, sin embargo, existen otros tipos de medidas. (Ver anexo 3). En un embarque, siempre se totalizan las piezas y luego se da su equivalente en cajas full, pues esta es la unidad de medida en la que se comercializan las rosas a nivel mundial.

La Figura 1 permite visualizar el proceso productivo de las rosas para la exportación.

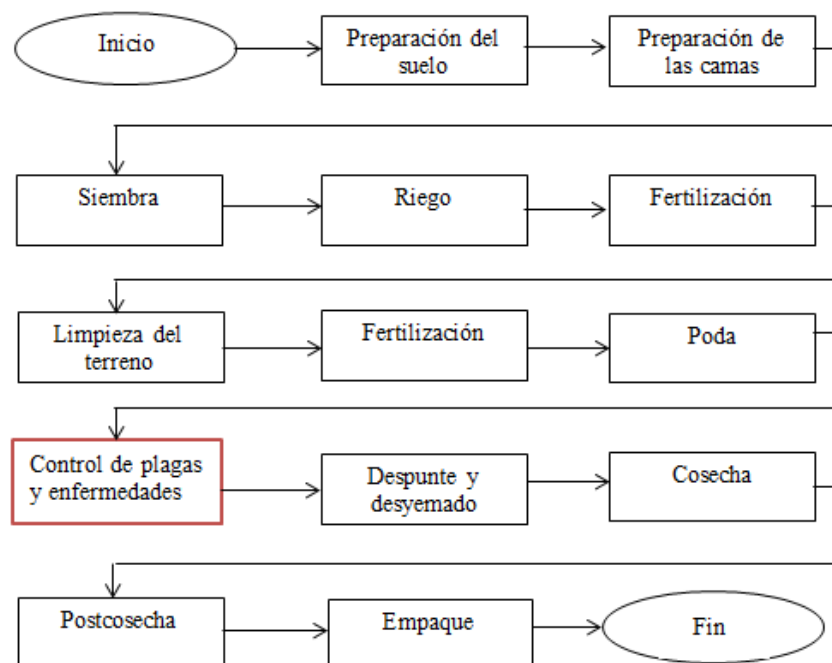


Figura 1: Flujograma del proceso productivo de rosas para la exportación

Fuente. Fundación Produce Chiapas (2009)

Elaboración: Propia

Cabe resalta que el control de plagas y enfermedades, es un punto crítico en el proceso productivo, pues el rosal es una planta con total predisposición al ataque de plagas, siendo necesario un máximo control y prevención con un manejo técnico constante.

2.2.3. Principales países importadores de rosas

Las importaciones mundiales de rosas en los últimos años han tenido una tendencia creciente. Según estadísticas de TRADEMAP¹¹, para el año 2012 el valor CIF importado ascendió a casi 3 mil millones de dólares, mientras que en cuanto a la cantidad importada la última cifra es de 398, 252 toneladas, correspondiente al año 2011. (Ver anexo 4)

En la Tabla 2, se puede observar que entre los principales importadores mundiales de rosas destaca Holanda, al ser el mayor importador mundial con 93,259 toneladas para el año 2012 y una tasa de crecimiento 2.5% con respecto al año 2011. Estados Unidos se sitúa como el segundo mayor importador con 60,226 toneladas y una tasa de crecimiento de 1.8% con respecto al año 2011. Mientras que Bélgica y Rusia muestran las más altas tasas de crecimiento, siendo estas 39,8% y 12,4% respectivamente.

¹¹ Aplicación web interactiva perteneciente al Centro de Comercio Internacional, que presenta estadísticas del comercio internacional e información sobre el acceso a los mercados.

Tabla 2. Mundo: Principales países importadores de rosas, 2008 – 2012, en Cantidad (Toneladas)

Nº	Importadores	2008	2009	2010	2011	2012	% Crecimto 2011-2012
		En Toneladas					
	Mundo	315,883	299,619	340,353	398,232	Nd	Nd
1	Países Bajos (Holanda)	64819	55706	50718	90978	93259	2.5
2	Estados Unidos de América	52272	47404	51177	59155	60228	1.8
3	Alemania	43430	42150	46484	43307	43811	1.2
4	Bélgica	4715	13536	28240	29975	Nd	Nd
5	Federación de Rusia	25486	22101	24438	27309	30689	12.4
6	Reino Unido	25006	24657	23954	26178	36588	39.8
7	Francia	23903	19928	20544	20700	Nd	-5.7
8	Italia	0	0	14390	13750	12971	-5.7
9	Suiza	6715	6403	6536	6594	6541	-0.8
10	Polonia	8446	7497	7238	6336	5475	-13.6

Fuente: TRADEMAP

Elaboración: Propia

*Nd: Datos no disponibles

Con respecto a las importaciones de América Latina, en el Gráfico 4 se indican los principales importadores de rosas, Chile ocupa el primer puesto con 1,809 toneladas importadas al 2012, seguido de Brasil con 1,271 toneladas, Perú con 1,198 toneladas y Argentina con 951 toneladas importadas.

Países como Panamá, El Salvador y Uruguay presentan cantidades importadas mucho menores, sin embargo, estas se constituyen en grandes oportunidades para las exportaciones peruanas debido a la cercanía y la menor exigencia en calidad al ser mercados que aún se están desarrollando.

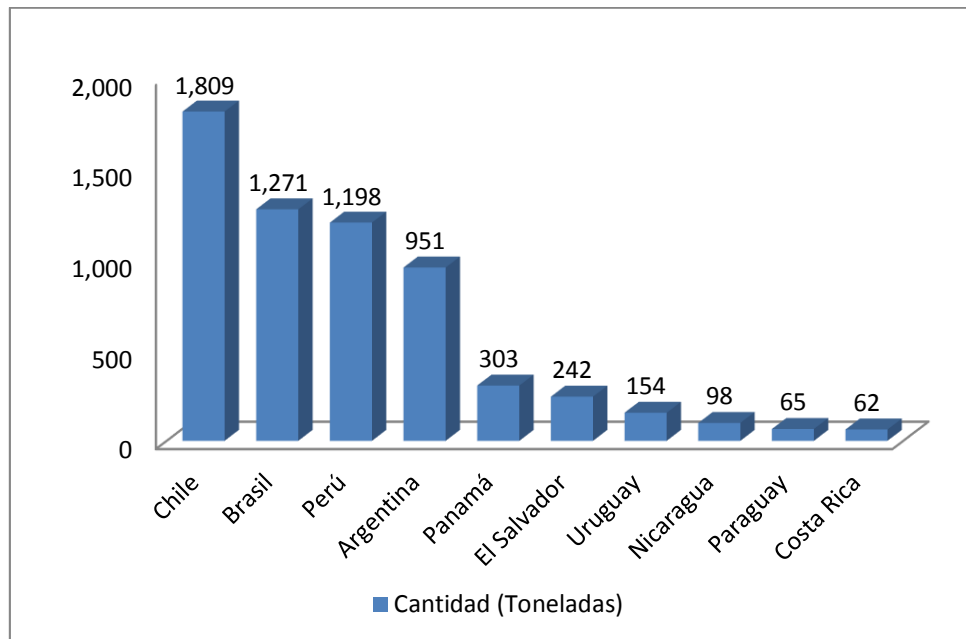


Gráfico 4. América Latina y el Caribe: Principales países importadores de rosas en Cantidad (Toneladas), 2012

Fuente: TRADEMAP

Elaboración: Propia

2.2.4. Exportaciones peruanas de rosas

La exportación de rosas en el Perú se consigna en la partida arancelaria: 06.03.11.0000 Rosas frescas cortadas para ramos o adornos, según arancel de aduanas del Perú (2007).

Como se puede apreciar en el Gráfico 5, Según estadísticas de ADEX DATA TRADE¹² el máximo valor alcanzando en las exportaciones de rosas fue de 303 mil dólares FOB correspondiente al año 2000, así como la mayor cantidad exportada siendo esta de 93 toneladas; para el año 2001 este valor se redujo a más de la mitad, cesando las exportaciones en los años 2002 y 2003, sin encontrarse datos que expliquen esta situación,

¹² Sistema de Inteligencia Comercial de Adex – Asociación de Exportadores

siguiendo con fluctuaciones y ceses, iniciándose nuevamente la exportación de rosas en el año 2013.

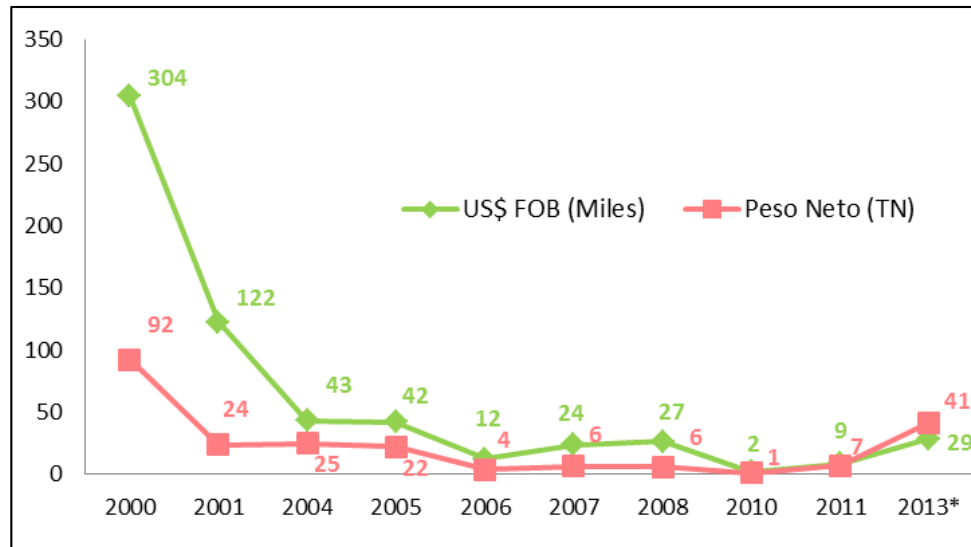


Gráfico 5. Exportaciones peruanas de rosas en Valor FOB (Miles de USD) y Cantidad (Toneladas), 2000-2013

Fuente: ADEX DATA TRADE

Elaboración: Propia

* Hasta el 15 de Diciembre del 2013

Cabe mencionar que para el año 2000, se producían rosas en 15 departamentos del Perú, con una cantidad de 655 toneladas anuales aproximadamente, según el Censo Agrario de Flores de 1998.

Por otra parte con respecto a las exportaciones del año 2013, actualmente son 3 regiones las que exportan este producto. Siendo Tacna el departamento con mayor volumen de exportación, como se puede apreciar en el Gráfico 6.

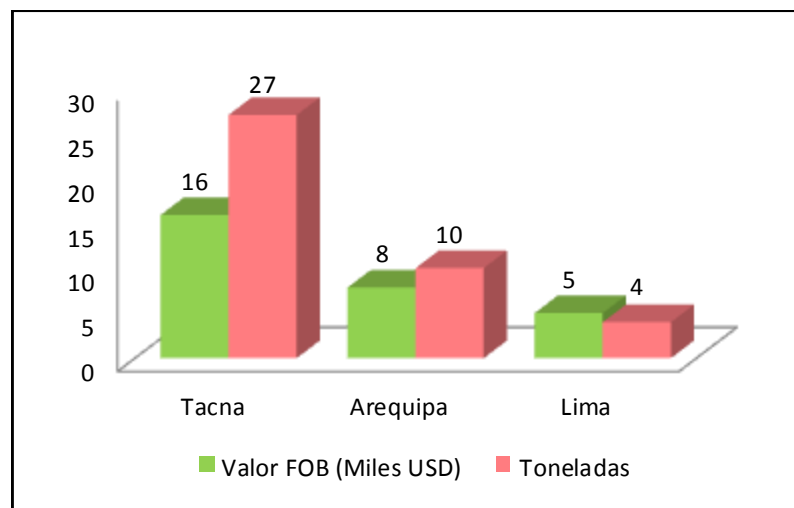


Gráfico 6. Exportaciones peruanas de rosas en Valor FOB por departamento, 2013

Fuente: ADEX DATA TRADE

Elaboración: Propia

* Hasta el 15 de Diciembre del 2013

2.2.4.1. Mercados de destino

Los países de destino de las exportaciones de rosas peruanas durante el periodo 2008 - 2013 se presentan en el Gráfico 7, en base a las estadísticas registradas en ADEX DATA TRADE, en donde no se toman en cuenta los años 2009 y 2012, pues no se registraron exportaciones para estos años.

En el Gráfico 7 se aprecia que el mayor valor FOB de exportación corresponde a Francia en el año 2008, sin haberse registrado más exportaciones hacia este destino en los años posteriores, mientras que Chile se muestra como el único mercado actual de las exportaciones peruanas de rosas.

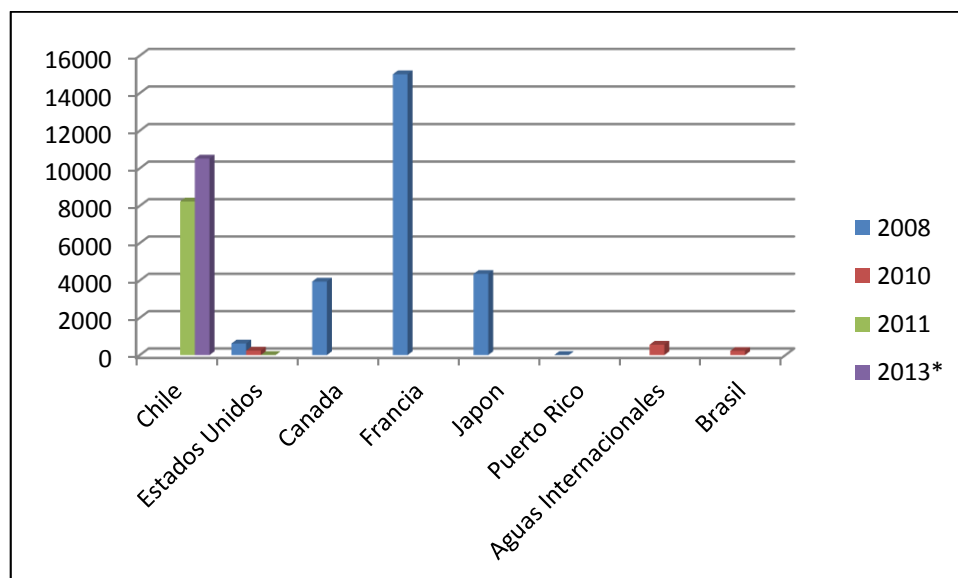


Gráfico 7. Países de destino de las exportaciones peruanas de rosas, 2008-2013

Fuente: ADEX DATA TRADE

Elaboración: Propia

* Hasta el 18 de octubre del 2013

Cabe mencionar que durante el año 2000, se contaba con 14 países de destino, siendo los principales Países Bajos, Estados Unidos y Argentina. (Ver anexo 5)

2.2.4.2. Empresas Exportadoras

La exportación de rosas en el Perú ha demostrado ser una actividad inestable, por lo que en el transcurso de estos últimos 13 años muchas empresas ingresaron y salieron del negocio, lo cual será una tendencia mientras no se logre desarrollar políticas adecuadas para el desarrollo de este sector. Así en el año 2000 existían solo 2 empresas exportadoras FLORES DEL SUR S.A.C. y CORPORACION ROOTS S.A., apenas en el año 2011 se sumaron varias empresas más entre ellas FLORISERT S.A.C., SONGROSES S.A.C., POLARIS E.I.R.L. y VIVERO LOS

INKAS S.A., sin embargo, éstas dejaron de exportar rosas o fueron liquidadas.

En la actualidad tres nuevas empresas están incursionando en la exportación de rosas, todas estas dirigiendo sus envíos por carretera a Chile. Las actuales empresas exportadoras de rosas se detallan a continuación.

Tabla 3. Empresas exportadoras de rosas, 2013

EMPRESA	REGIÓN	% Part.
DISTRIBUIDORA DE FLORES EVY-FLOR S.A.C	Lima	10%
AGRICOLA ALTO VALLE E.I.R.L.	Tacna	36%
ARI DE CHOQUE PAULA	Tacna	30%
FLORES PETALOS S.R.L.	Arequipa	24%

Fuente: ADEX DATA TRADE

Elaboración: Propia

Como se puede observar en la Tabla 3, las empresas AGRICOLA ALTO VALLE E.I.R.L. y ARI DE CHOQUE PAULA ambas ubicadas en Tacna, concentran el 66% de las exportaciones de rosas del año 2013.

2.2.5. Requisitos para la exportación

Para la exportación de rosas y en general para la exportación de cualquier producto se debe cumplir con la presentación de los siguientes documentos:

2.2.5.1. Factura Comercial

Documento privado que el exportador, extiende al importador como constancia de venta, en la cual se indica la Este documento es fundamental en las operaciones de comercio exterior, por acreditar la propiedad de la mercadería, siendo a la vez un contrato de transporte entre el cargador y el transportador, sirviendo como prueba del cargamento de la mercadería a bordo de la nave.

Las facturas de exportación en el Perú, se encuentran reguladas por el Reglamento de Comprobantes de Pago, el cual establece que para el caso de operaciones de exportación se deberá emitir facturas. Cabe resaltar que es de suma importancia que la factura sea correcta y exacta en todos los detalles, puesto que el resto de los documentos se comprobarán basándose en ella. (Ver anexo 6)

2.2.5.2. Lista de Empaque

Llamado comúnmente Packing List, es un documento emitido por el exportador y detalla todas las mercancías embarcadas o todos los componentes de la misma mercadería. La información que debe contener una lista de empaque es: número de contenedor, nombre de la nave, número de precinto, producto, cantidad, pesos, entre otros. (Ver anexo 7)

2.2.5.3. Conocimiento de Embarque

Este documento es fundamental en las operaciones de comercio exterior, por acreditar la propiedad de la mercadería, siendo a la vez un contrato de transporte entre el cargador y el transportista, sirviendo como prueba del cargamento de la mercadería a bordo de la nave.

De acuerdo al medio de transporte toma el nombre específico, Conocimiento de embarque marítimo o “Bill of lading” si es por vía marítima; Guía aérea o “Airway bill” si es por vía aérea o Carta porte para el transporte terrestre. Este documento consigna información sobre el flete pagado o por pagar, el cual servirá de base para determinar la base imponible para el cálculo de aranceles de importación. (Ver anexo 8)

2.2.5.4. Declaración Aduanera de Mercancías (DAM) o Declaración Única de Aduanas

Formato oficial exigido por la Aduana en la exportación de mercancías con carácter comercial. Dicho documento debe ser tramitado por el Agente de Aduana o Despachador. (Ver anexo 9)

2.2.5.5. Requisitos y exigencias específicas

Los requisitos y exigencias específicas para la salida del país de las mercancías de la sub partida 0603110000 descrita como Rosas frescas; están reguladas por la Superintendencia de Sanidad Agraria (SENASA),

según la base legal RD 09-2010-AG-SENASA-DSV (PUB. 18.02.2010), indicando como requisito la presentación del certificado fitosanitario.

- **Certificado fitosanitario**

Este documento es emitido por el Servicio Nacional de Sanidad Agraria – SENASA, institución dependiente del Ministerio de Agricultura y certifica el adecuado estado fitosanitario de los productos. (Ver anexo 10)

En casos especiales adicional al certificado emitido por SENASA el cliente solicita un certificado fitosanitario emitido por alguna entidad privada.

Por otro lado, en cuanto a la importación las oficinas de los Estados Unidos encargadas de inspeccionar las flores cortadas frescas para el ingreso a su país son: U.S. Customs (Servicio de Aduanas) y APHIS (Servicio de inspección fitosanitaria).

Estados Unidos impone una reglamentación muy rigurosa en lo que se refiere fundamentalmente al control fitosanitario, pues no se ingresa a este país si no hay un examen de laboratorio certificado.

Para ello este país posee sus propios laboratorios que certifican la condición fitosanitaria.

Además cabe resaltar que en cuanto a los aranceles de importación, según indica SUNAT el tratamiento arancelario para la importación de rosas frescas originarias de Perú se encuentra liberada al 100% de ad valoren en un gran número de países. (Ver anexo 11)

2.3. Discusión teórica

Se evaluaron varios documentos relacionados con la presente investigación, los cuales se detallan a continuación.

2.3.1. Antecedentes Internacionales

a) Perfil de mercado de flores, Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE, Bolivia, 2011. Este estudio de mercado afirma que el mercado de flores cortadas se compone de una serie de grupos de productos, entre los cuales se encuentran las rosas, que ofrecen distintas oportunidades a los países en vías de desarrollo como proveedores potenciales. Indica además que una oportunidad potencialmente interesante para los exportadores de América Latina, para compensar el elevado costo del flete aéreo, podría ser el desarrollo de las condiciones de fletes marítimos, mencionando que exportadores israelíes ya han hecho uso de esta facultad logística por varios años enviando contenedores marítimos refrigerados a Marsella en Francia, mientras que el transporte por mar de la rosa se encuentra aún bajo desarrollo.

b) Análisis sectorial de flores, Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones – PROECUADOR, Ecuador, 2013. Este estudio de mercado afirma que existe una gran oportunidad para la exportación de flores entre ellas rosas, hacia la Unión Europea, adicionalmente, resaltan otras economías en desarrollo como México, Chile, Argentina, Taiwán, Corea, Singapur, Europa del Este y Sudáfrica con un potencial alto en la demanda de flores.

Además en este estudio se afirma que las características del clima de la sierra ecuatoriana, permiten que las rosas se desarrollen con tallos gruesos, largos y totalmente verticales, botones grandes y colores sumamente vivos y el mayor número de días de vida en florero, cualidades que le han permitido a las rosas ecuatorianas representar el 18% del total de flores exportadas a nivel mundial al año 2010.

c) Proyecto de factibilidad de exportación de rosas frescas ecuatorianas al Reino Unido. Martha Verónica Cortés Pusdá, Ecuador, 2008. Concluye en esta tesis de postgrado, que si bien es cierto que Ecuador apenas tiene un porcentaje de participación del total de rosas importadas al Reino Unido del 6.31%, puede incrementar su participación de mercado, al disminuir las exportaciones de rosas a Estados Unidos quien compra a menor precio, además que el Reino Unido presentó una demanda insatisfecha de rosas de 60,714.05 TM para el 2008.

2.3.2. Antecedentes nacionales

a) Promoción de la exportación de flores ornamentales y de la sierra piurana. Jessica Del Carmen Masías Amaya, Piura, 2003. La autora de dicha tesis de pregrado explica que aunque el cultivo de flores en el Perú presenta ventajas por las óptimas condiciones climatológicas, excelente calidad de los suelos y mano de obra barata, las desventajas son aún mayores, entre las cuales se puede mencionar: escaso acceso al crédito; falta de apoyo por parte del Estado, falta de inversión y tecnología.

Concluyendo que en el Perú existen muchos pequeños productores de flores de gran potencial que si se unieran entre ellos podrían empezar a exportar. El problema es que estos productores carecen de recursos y conocimientos técnicos, razón por la cual no invierten en dicho cultivo, siendo importante implementar programas de promoción de la agroexportación y así generar cultura exportadora en los pequeños productores para la formación de asociaciones.

b) Planeamiento estratégico para la industria floricultora del Perú. Tania Burga Núñez, Paloma Ramos Yrigoyen y Luis Valdivia Alcazar, Lima, 2009. Los autores de dicha tesis presentan un plan estratégico para la industria floricultora de los años 2009 al 2018, con el objetivo de lograr al término de dicho plazo, un volumen de exportación significativo. Planteando como estrategias el desarrollo de nuevos productos a fin de ampliar la oferta exportable, la promoción de éstos en el mercado europeo

y norteamericano, y como punto fundamental para el desarrollo del sector, lograr la asociatividad.

c) Condiciones económicas, sociolaborales y ambientales de la producción de flores en el Perú. Fundación Ecuménica para el Desarrollo y la Paz y la Red de Acción en Agricultura alternativa, Lima, 2007. En este estudio se reconoce que la floricultura es una actividad productiva donde se reflejan muchos de los problemas sociales, ambientales y tecnológicos que viene atravesando la agricultura peruana.

Determinándose entre los problemas del sector la dependencia del uso de insumos químicos en el sistema de producción con consecuencias ambientales y de salud, además de sobre costos; en el aspecto de seguridad industrial, no existen programas de capacitación ni prevención que ayuden a llevar éste de manera adecuada; en relación al aspecto sindical existe una falta de organización de trabajadores y pequeños productores, y a pesar de existir algunas asociaciones de pequeños y medianos productores, éstas no logran tener el impacto necesario para hacer crecer la actividad. Finalmente en el aspecto institucional existe falta de apoyo por parte de instituciones públicas y privadas (ONGs) para promover el desarrollo del sector.

2.3.3. Antecedentes locales

a) Proyecto: Rosas para exportación en la región Cajamarca, Gerencia de Desarrollo Económico, Gobierno Regional de Cajamarca, Cajamarca,

2005. La Gerencia de Desarrollo Económico consciente de la gran importancia que está tomando este cultivo, al proporcionar ingresos en plazos cortos y presentarse las condiciones climáticas necesarias en la provincia de Cajamarca, elaboró este proyecto en el cual se capacitó a 40 agricultores en el cultivo de Rosas y se consiguió una hectárea en cesión de uso para ser utilizada como parcela demostrativa ubicada en el Caserio de Otuzco (2,860 msnm) - Distrito de Baños del Inca - Provincia de Cajamarca.

Además, este proyecto define como principal problema el Desaprovechamiento en toda la cadena productiva y de comercialización en flores ornamentales en la Región Cajamarca, causado por el escaso conocimiento de las preferencias de los consumidores, desconocimiento de nichos de mercado, de técnicas de producción, deficiente utilización de tecnología agrícola y deficiente asistencia técnica para la instalación de invernaderos.

b) Plan de Negocios: Producción de Rosas con calidad de exportación en Cajamarca, Fondo de Crédito para el Desarrollo Agroforestal [FONCREAGRO], Cajamarca, 2009. En este plan de negocios se establecen inicialmente 3 hectáreas de producción, con niveles de ampliación de siembras, de tal manera que al año 12, se tengan 8 hectáreas. Determinando una inversión de US\$ 1,037,204, de los cuales US\$867,770 serían destinados a activos fijos y US\$ 169.434 para capital

de trabajo y costos operacionales por un periodo de seis meses, un VAN Económico de US\$290.841, una TIR de 36%, un costo de producción de US\$ 0,164 por tallo y un periodo de recuperación de 4 años. Dirigiendo el 60% de la producción a Rusia y el 40% a Estados Unidos.

Además, FONCREAGRO indica que el proyecto incluye el establecimiento de un operador comercial, el cual cobraría una comisión por colocación y administraría las tierras. De modo que sumando los costos de instalación de invernadero y los de la empresa de gestión el costo de inversión por hectárea sería, aproximadamente, US\$300 mil e incluiría la asesoría técnica por parte de expertos ecuatorianos.

2.4. Definición de términos básicos

A continuación se presenta un glosario de los conceptos principales de esta investigación, en los que se define claramente el sentido en el que se utilizan.

- **Arancel:** Impuesto que paga el importador al introducir productos en un mercado. Estos impuestos se encuentran establecidos en el Arancel de Aduanas.
- **Asistencia técnica:** Capacitación o asesoramiento en aspectos productivos, comerciales, financieros, entre otros.
- **Asociatividad:** Es el método por el cual las empresas y los empresarios construyen vínculos que hacen que se transformen en acciones beneficiosas para sus organizaciones.
- **Comercio Internacional:** Transacción de bienes y servicios entre países, dicha transacción está regulada mundialmente por la OMC quien promueve y garantiza el libre comercio.
- **Exportación:** Exportar es concretar una salida legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior y la prestación de servicios al extranjero, efectuada en determinadas condiciones, con la intención de ser usada o consumida.
- **Gestión del comercio Internacional:** Capacidad de formular estrategias y proyectos para incursionar de manera correcta en las operaciones del comercio internacional.
- **Limitación:** Impedimento, defecto o restricción que reduce las posibilidades o la amplitud de algo. Por lo tanto, las limitaciones de la

investigación radican en las dificultades externas de la producción de rosas que obstaculizan su exportación.

- Producción: Es el fruto de una actividad económica, cualquier cosa que se produzca utilizando los factores de producción.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. Tipo de investigación

Aplicada:

Porque busca la utilización de los conocimientos adquiridos, a fin de aplicarlos en el proceso de evaluación de las limitaciones de la producción de rosas para exportación, en la provincia de Cajamarca.

3.2. Nivel de Investigación

Descriptivo:

Porque el propósito es determinar, describir y analizar las limitaciones de la producción de rosas más relevantes y que resulten ser fundamentales para la inserción de dicha producción en mercados internacionales.

3.3. Diseño de Investigación

No experimental - transversal

Porque no se construirá ninguna situación, ni se manipularán deliberadamente las variables, y se observarán situaciones ya existentes. Además la recolección de datos se realizará en un momento único, con el fin de describir las variables y analizar su incidencia en un tiempo dado, basándose para ello en información obtenida mediante una encuesta aplicada a los productores de rosas de la provincia de Cajamarca.

3.4. Población y Muestra

3.4.1. Población

En la presente investigación la población está constituida por diez productores de rosas (*Rosa sp.*) de la provincia de Cajamarca, departamento de Cajamarca.

Al no existir un registro formal de productores de rosas de la provincia de Cajamarca, éstos fueron localizados mediante un trabajo de campo.

3.4.2. Muestra

Debido al reducido número de la población, para la elección del tamaño de la muestra se utilizará un muestreo aleatorio simple, donde la muestra que se tomará será al 100% de la población.

3.5. Métodos de investigación

Los métodos que se aplicaron para realizar la presente investigación se detallan a continuación:

a) Método Analítico

Se utilizó en el estudio de cada uno de los factores limitantes del crecimiento de la producción de rosas para mercados internacionales.

b) Método Inductivo

Se partió de asuntos particulares, es decir, de las opiniones de los floricultores para llegar a determinar las limitaciones de la producción de rosas en forma general.

3.6. Técnicas de Investigación

- Entrevista: La cual permitió conocer las opiniones de los productores y determinar la situación actual de la producción de rosas en cuanto problemática, volúmenes, calidad, entre otros.
- Observación: Para obtener a partir de la realidad objetiva datos como: características superficiales de las rosas, variedades de rosas, modo de producción, técnicas de riego usadas, entre otros.
- Encuesta: Se aplicó al total de productores de rosas de la provincia de Cajamarca, a fin de obtener información relevante sobre la producción y limitaciones de ésta para la exportación.

3.7. Técnicas para el procesamiento y análisis de datos

- Procesamiento de datos: Se utilizó para la sistematización, análisis e interpretación de datos obtenidos en las encuestas. Se empleará el software estadístico STATA 11.0 para procesar la información recolectada.

CAPÍTULO IV

SITUACIÓN ACTUAL DE LA
PRODUCCIÓN DE ROSAS Y
LIMITACIONES PARA LA
EXPORTACIÓN

CAPÍTULO IV: SITUACIÓN ACTUAL DE LA PRODUCCIÓN DE ROSAS EN CAJAMARCA Y LIMITACIONES PARA LA EXPORTACIÓN

Para la presente investigación, se realizó un trabajo de campo durante los meses de Julio a Octubre en los distritos de Namora, Baños del Inca, Llacanora y Cajamarca, lugares donde se encuentran ubicados los cultivos de rosas. Una vez determinada la población de productores se elaboró una guía de entrevistas para recabar información referente al área de cultivo, producción, tiempos de cosecha, rendimientos, entre otros. (Ver anexo 12)

Durante los meses de Junio y Julio se entrevistó a cada productor y paralelamente se visitaron algunos invernaderos.

Posteriormente en base a la información obtenida se elaboró una encuesta para determinar las limitaciones de la producción de rosas para la exportación (Ver anexo 13) y un test de gestión del comercio internacional para determinar la actual gestión que vienen desarrollando los productores de rosa de la provincia de Cajamarca (Ver anexo 14).

Finalmente la encuesta y el test fueron aplicados a cada productor durante los meses de Agosto, Setiembre y Octubre, llegándose a encuestar una segunda vez a la mayoría de los productores durante los dos últimos meses para ampliar y mejorar la recolección de datos.

4.1. La rosicultura en Cajamarca



Figura 2. Cultivo de rosas. Baños del Inca

Foto: Vivero Jardín Mágico/ Productor: Rodrigo Silva Santisteban, Jaime

Según FONCREAGRO (2009) la producción de rosas en Cajamarca se viene desarrollando desde el año 2007, informando además que para el año 2009 eran 6 los productores, los cuales se encontraban distribuidos en 2.5 hectáreas; para el año 2013 mediante la investigación realizada como parte de la presente tesis se localizaron a 10 productores con un área total de 35,319 metros cuadrados, equivalente a 3.5 hectáreas.

FONCREAGRO menciona además que la ventaja de Cajamarca para la producción de rosas en comparación con otras zonas del Perú, está determinada por la radiación solar que es mayor, por la cercanía a la línea ecuatorial, además de contar con los diferenciales de temperatura adecuados para la producción de rosas de calidad, con características como intensidad del color, tamaño del botón y largo del tallo.

Cabe resaltar que la producción de rosas en la provincia de Cajamarca se da en su totalidad por pequeños productores, predominando la unidad productiva menor a 1 hectárea. El gráfico 8 muestra que el 90% de los productores tiene un área cultivada menor a 1 hectárea, mientras que tan solo el 10% posee entre 1 y 2 hectáreas.

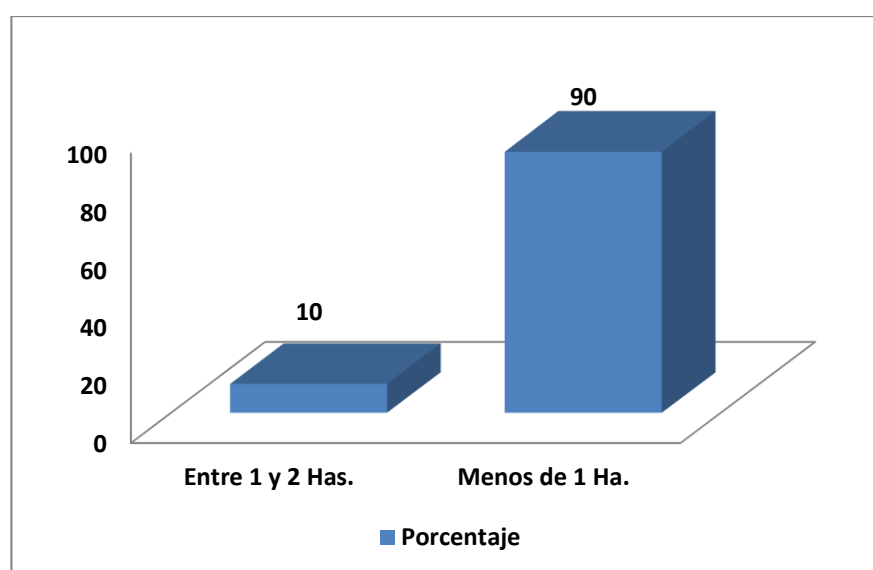


Gráfico 8. Área cultivada de rosas por productor, 2013

Fuente: Encuesta realizada en la provincia de Cajamarca (2013)

Elaboración: Propia

4.1.1. Ventaja comparativa

La ventaja comparativa de la producción de rosas en la provincia de Cajamarca radica en las condiciones climáticas y excelente calidad de suelo.

4.1.2. Ventaja competitiva

La ventaja competitiva de Cajamarca está relacionada a la articulación comercial del Perú con los principales países consumidores, al tener 17 TLCs en vigencia que abarcan a 52 mercados, incluyendo a Estados Unidos y la Unión Europea, otra ventaja competitiva es la producción con costos bajos, debido a la existencia de mano de obra barata.

4.1.3. Número de productores

Mediante el trabajo de campo, se determinó la existencia de 10 productores de rosas en la provincia de Cajamarca. Los cuales se muestran en la Tabla 4.

Tabla 4. Productores de rosas de la provincia de Cajamarca, 2013

Productor	Distrito	Metros cuadrados
Arana Vasquez Francisco	Llcanora	2,000
Briones Abanto Wilder	Namora	1,500
Esaine Suarez Jorge	Namora	2,000
Fernandez Casas de Monteza Olinda	Baños del Inca	4,000
Hinojosa Santillan Darwin Geovanny	Cajamarca	219
León Chegne Hector Uberto	Cajamarca	1,600
Rojas Alcalde Martha	Llcanora	2,000
Rosell Lanfranco Fernando	Baños del Inca	5,000
Rodrigo Silva Santisteban Jaime	Baños del Inca	10,000
Zevallos Macciotta David	Llcanora	7,000
TOTAL		35,319

Fuente: Encuesta realizada en la provincia de Cajamarca
Elaboración: Propia

La mayor concentración de productores de rosas se encuentra en los distrito de Baños del Inca y Llcanora con el 30% de productores cada

uno, seguidos por los distritos de Namora y Cajamarca, ambos con el 20% de productores cada uno. Gráfico 9

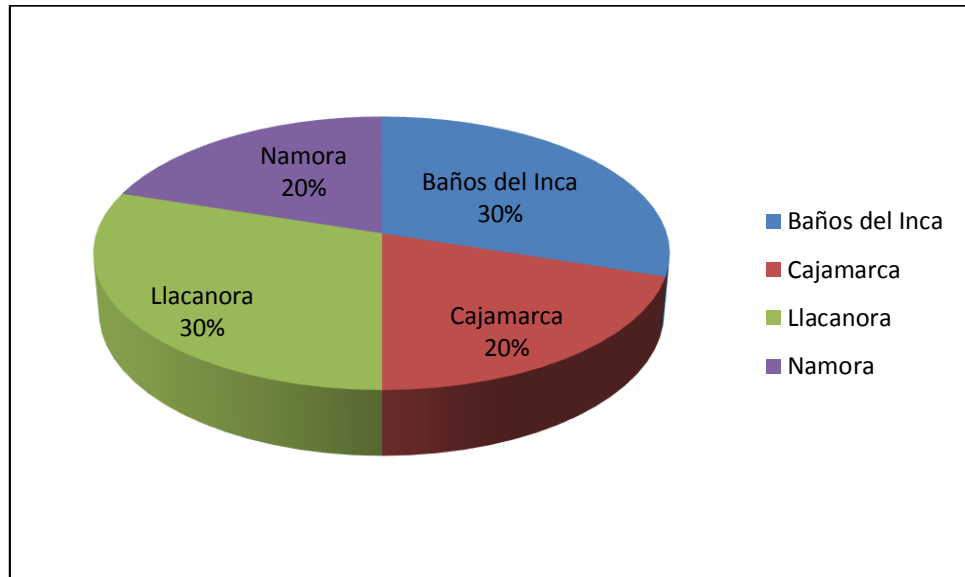


Gráfico 9. Productores de rosas de la provincia de Cajamarca por distrito, 2013 (%)

Fuente: Encuesta realizada en la provincia de Cajamarca (2013)
Elaboración: Propia

Cabe resaltar que según información del último Censo Nacional de Flores (1998) del entonces Ministerio de Agricultura, existían a nivel nacional 2008 productores de flores de corte, ninguno de ellos perteneciente al departamento de Cajamarca.

4.1.4. Superficie sembrada con rosas

Según las encuestas realizadas en el presente trabajo de investigación, la superficie con rosas alcanza las 3.5 hectáreas, destacando el distrito de Baños del Inca con 19,000 metros cuadrados, seguido de Llacanora con 11,000 metros cuadrados, Namora con 3,500 metros cuadrados y el distrito de Cajamarca con tan solo 1,819 metros cuadrados.

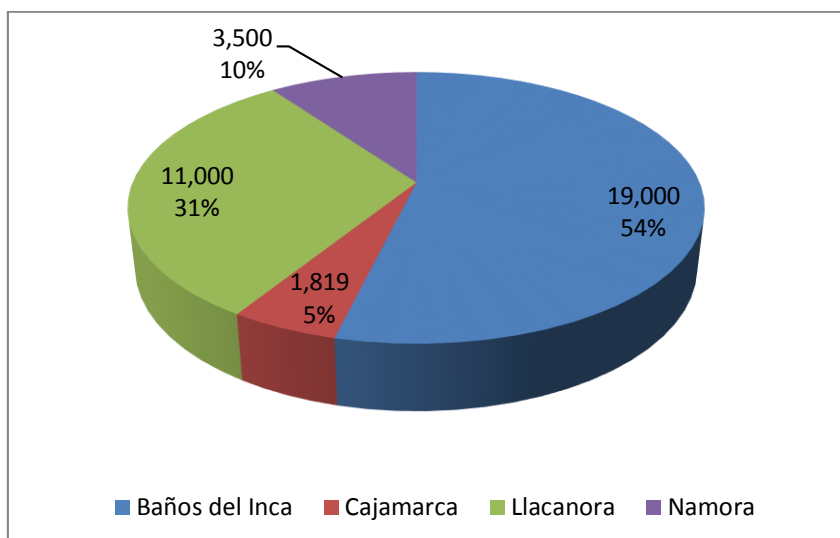


Gráfico 10. Superficie sembrada de rosas (metros cuadrados) en la provincia de Cajamarca por distrito, 2013 (%)

Fuente: Encuesta realizada en la provincia de Cajamarca (2013)

Elaboración: Propia

4.1.5. Variedades de rosas y producción

El principal tipo de rosas producido en la provincia de Cajamarca es el Híbrido de Té, aunque también se cultivan rosas Spray, pero éstas en mínimas cantidades y tan solo por el 10% de los productores. Algunas de las variedades Híbrido de Te, producidas son: Freedom, Circus y Topaz.



Figura 3. Rosa, Variedad Freedom

Foto: Vivero Jardín Mágico



Figura 4. Rosa, Variedad Circus
Foto: Vivero Jardín Mágico



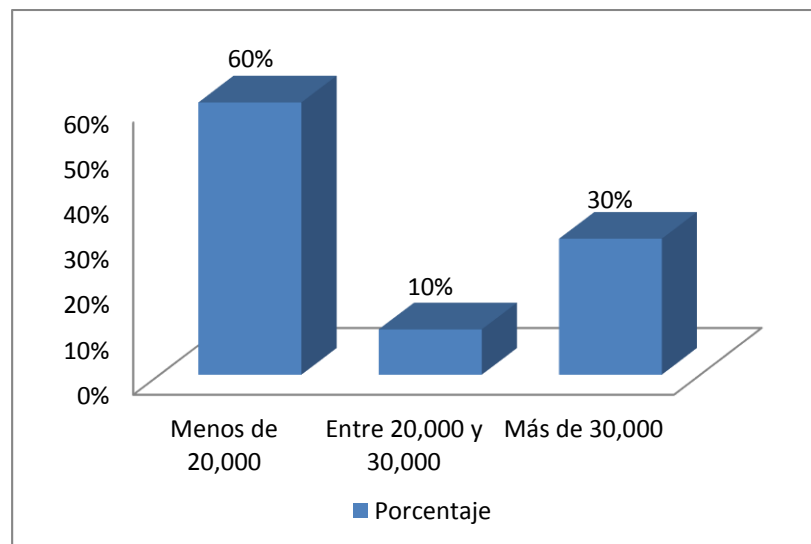
Figura 5. Rosa, Variedad Topaz
Foto: Vivero Jardín Mágico

En cuanto a las características de la producción los tamaños del botón van de 5 a 6.5 centímetros, mientras que la longitud del tallo llega hasta los 100 centímetros. Con respecto al tiempo de vida en florero, éste en promedio es de 12 a 15 días

Otra característica importante de la producción es el rendimiento, el cual varía entre productores, siendo éste en promedio entre 10 tallos por planta al año.

En cuanto a la cantidad producida mensualmente, el 60% de los productores manifestó producir menos de 20,000 tallos mensuales, el 10% entre 20,000 y 30,000, mientras que tan solo el 30% supera los 30,000 tallos mensuales, como se puede apreciar en el Gráfico 11.

Gráfico 11. P2: Producción mensual de tallos por productor



Fuente: Encuesta realizada en la provincia de Cajamarca (2013)
Elaboración: Propia

Sin embargo, la cantidad total producida en la provincia de Cajamarca se estima en 266,128 tallos mensualmente, ubicándose la producción anual en aproximadamente 3 millones de tallos. Baños del Inca y Llacanora lideran la producción con 123,000 y 97,875 tallos mensuales, respectivamente.

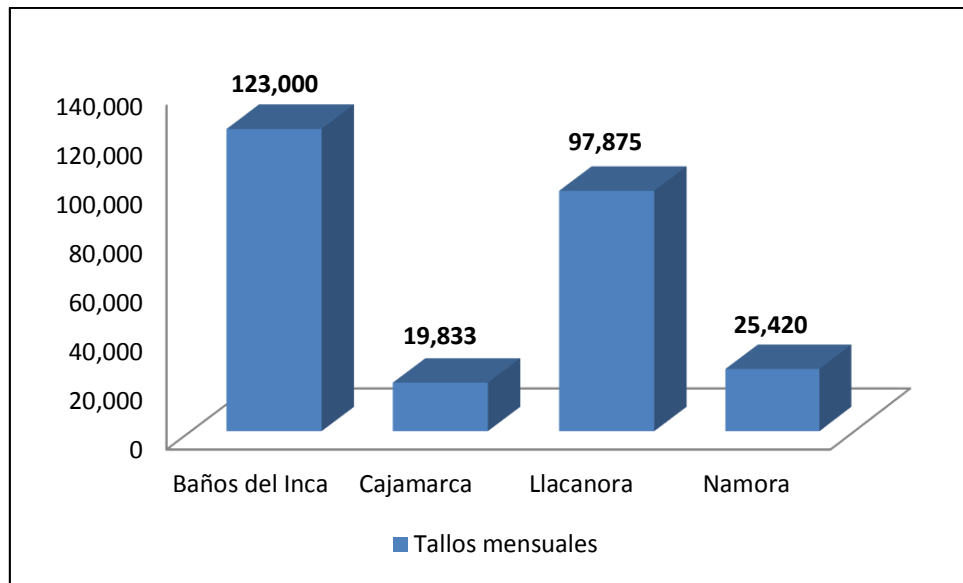


Gráfico 12. Producción mensual de rosas de la provincia de Cajamarca, por distrito, 2013

Fuente: Encuesta realizada en la provincia de Cajamarca (2013)

Elaboración: Propia

4.1.6. Comercialización

La producción de rosas de la provincia de Cajamarca está destinada hacia dos mercados: el local y nacional. La comercialización en estos dos mercados se presenta a través del mercado mayorista comprendido por los distribuidores locales y nacionales, y el mercado minorista en el que se encuentran las florerías tanto locales como nacionales.

A continuación se muestran los resultados de la encuesta en cuanto a los mercados o clientes de cada productor, cabe resaltar que la mayoría de los productores comercializa sus rosas por más de una canal.

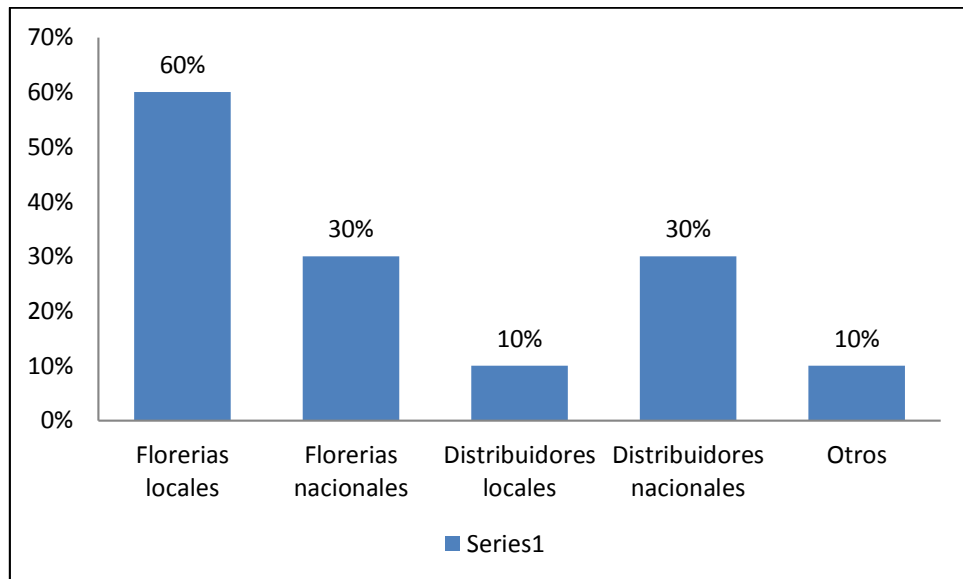


Gráfico 13. Canales de comercialización de las rosas de la provincia de Cajamarca, 2013

Fuente: Encuesta realizada en la provincia de Cajamarca (2013)

Elaboración: Propia

Como se puede apreciar en el Gráfico 13, El 60% de los productores abastece el mercado local a través de florerías, y el 10% a través de distribuidores locales. Por otro lado, la comercialización nacional se realiza por el 30% de productores a través de florerías nacionales y por el 30% a través de distribuidores nacionales

El abastecimiento a nivel nacional se destina a los mercados de Lima y Trujillo, según testimonios de los productores una de las florerías a las que abastecen es FLORES Y DETALLES ESPECIALES S.A.C ubicada en la ciudad de Lima.

4.1.7. Principales problemas del Sector

Los productores encuestados manifestaron tener problemas referentes a la comercialización y a la producción.

4.1.7.1. Problemas en la Comercialización:

En cuanto a la comercialización uno de los principales problemas es la fluctuación de precios, debido a la falta de organización entre productores, los cuales muchas veces rematan su producción para ganar mercado o no perder ventas, lo que contribuye a explicar la disminución de la demanda de aquellos productores que mantienen sus precios. Siendo éstos uno de los principales cuellos de botella en la comercialización, como se muestra en el Gráfico 14.

Mientras que en la categoría otros, los productores hicieron referencia a al cobro a clientes y la existencia de monopolio del comprador

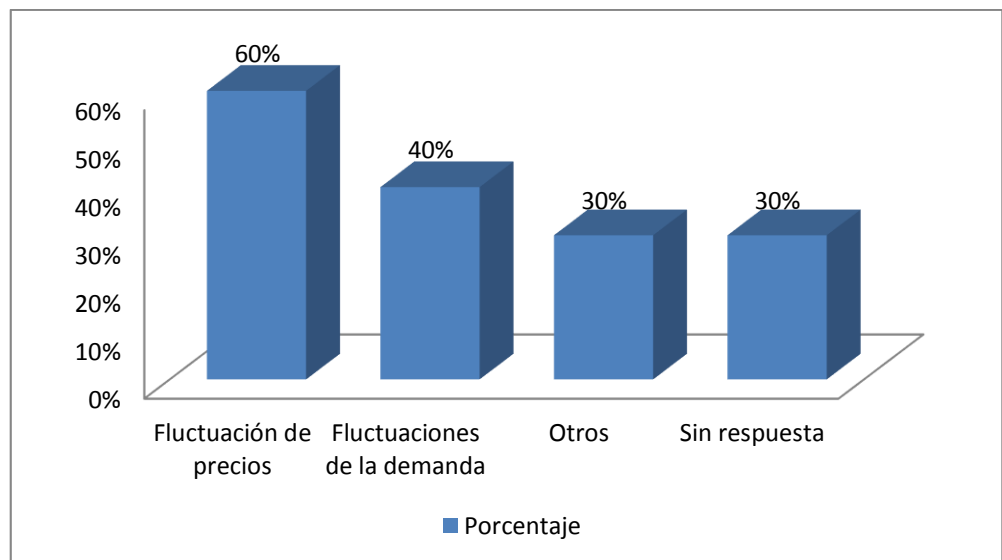


Gráfico 14. Cuellos de botella en la comercialización de rosas, 2013

Fuente: Encuesta realizada en la provincia de Cajamarca (2013)

Elaboración: Propia

4.1.7.2. Problemas en la Producción

Con respecto al proceso productivo los problemas que refieren los productores son la falta de asistencia técnica, la falta de mano de obra calificada y la falta de insumos, los que en su conjunto impiden la prevención y tratamiento adecuado de enfermedades, así como un mayor rendimiento al no haber un adecuado manejo técnico de la producción.

Como se puede apreciar en el Gráfico 15, el 80% de los encuestados manifestó que uno de sus principales problemas en la producción es la falta de asistencia técnica, un 70% presenta problemas referentes a la falta de mano de obra calificada y falta de insumos, mientras que el 60% a través problemas en el tratamiento de enfermedades.

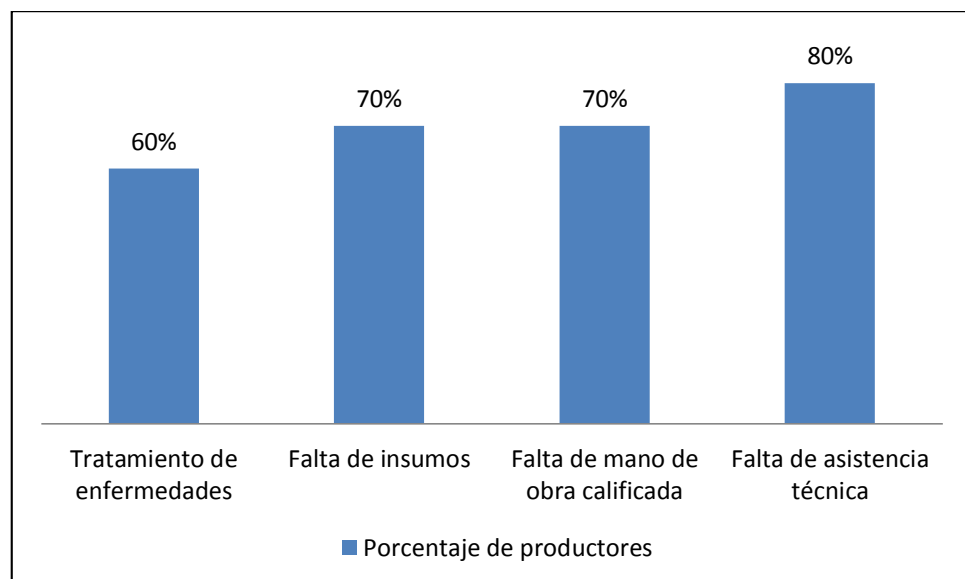


Gráfico 15. Cuellos de botella en la producción de rosas, 2013

Fuente: Encuesta realizada en la provincia de Cajamarca (2013)

Elaboración: Propia

Con respecto a la falta de insumos, ésta existe tanto para pesticidas, plaguicidas y abonos, así como para materiales para construcción de invernaderos.

4.2. Limitaciones de la producción de rosas para la exportación

A pesar de que en el año 2005 el Gobierno Regional de Cajamarca llevo a cabo el proyecto “: Rosas para exportación en la región Cajamarca” y en el 2009 el Fondo de Crédito para el Desarrollo Agroforestal desarrollo un plan de negocios denominado “Producción de Rosas con calidad de exportación en Cajamarca”, hasta el momento sólo se ha recalcado las cualidades que tiene Cajamarca para producir rosas con calidad de exportación, sin llegarse a concretar esta actividad.

Sin embargo, todos los productores encuestados indicaron estar interesados en exportar, como se puede apreciar en la Tabla 5.

Tabla 5. P4: Porcentaje de productores interesados en exportar

Respuesta	Frecuencia	Porcent.	Porcent. Acumulado
Si	10	100	100
No	0	0	100
Total	10	100	

Fuente: Encuesta realizada en la provincia de Cajamarca (2013)
Elaboración: Propia

La población en estudio manifestó que sus principales limitaciones para producir rosas para la exportación son la falta de gestión del comercio internacional, la falta de asociatividad, la falta de apoyos institucionales

específicamente con asistencia técnica y la poca extensión del área cultivada, entendiéndose esta última variable como existencia de minifundio.

Por otro lado, la mayoría de productores manifestó no considerar como limitaciones a los elevados costes económicos, la amplia competencia y la escasa competitividad del producto, mientras que una pequeña parte los considera limitaciones de poca significancia. (Ver anexo 15)

4.2.1. Existencia de Minifundio

En relación a esta variable, como se puede apreciar la Tabla 6 el 80% de los productores considera que la existencia de minifundio tiene una importancia alta, mientras que el 20% considera que no es una limitación significativa en la producción de rosas para la exportación.

Tabla 6. P10a.Limitación: Poca extensión del área cultivada

Valoración	Frecuencia	Porcent.	Porcent. Acumulado
1	1	10	10
3	1	10	20
9	2	20	40
10	6	60	100
Total	10	100	

Fuente: Encuesta realizada en la provincia de Cajamarca (2013)

Elaboración: Propia

En referencia al análisis de esta variable la producción de rosas en la provincia de Cajamarca, se da en su totalidad por pequeños productores, predominando la unidad productiva menor a 1 hectárea, , sin que ninguno de los productores encuestados supere las 2 hectáreas.

Para entender esta limitación la producción minifundista es perjudicial para el productor, pues los pequeños productores no tienen poder de negociación para comprar insumos a menores costos, no alcanzan un volumen apropiado para mejorar sus precios de venta, además no pueden obtener financiamiento y tecnología por la pequeñez del terreno.

4.2.2. Falta de asistencia técnica

El 80% de los encuestados considera que la falta de apoyos institucionales, específicamente con asistencia técnica es una de las principales limitaciones de la producción de rosas para exportación, el 10% considera que tiene una importancia media, y tan solo 10% considera que la significancia que tiene esta variable es baja.

Tabla 7. P10c. Limitación: Falta de apoyos institucionales (Asistencia técnica)

Valoración	Frecuencia	Porcent.	Porcent. Acumulado
3	1	10	10
5	1	10	20
8	1	10	30
9	2	20	50
10	5	50	100
Total	10	100	

Fuente: Encuesta realizada en la provincia de Cajamarca (2013)

Elaboración: Propia

En la provincia de Cajamarca no existe ninguna institución pública o privada que brinde asistencia técnica para la producción de rosas, o algún tipo de apoyo al desarrollo de esta actividad, el 90% de los productores no

ha recibido ningún tipo de capacitación, mientras que el 10% que tuvo acceso a capacitación técnica lo hizo a través de medios propios. Tabla 8

Tabla 8. P9. Número de capacitaciones recibidas por año

Respuesta	Frecuencia	Porcent.	Porcent. Acumulado
0	9	90	90
1	1	10	100
Total	10	100	

Fuente: Encuesta realizada en la provincia de Cajamarca (2013)
Elaboración: Propia

Sin duda la falta de asistencia técnica para la producción es otra limitación importante para los productores encuestados, pues esto les impide tener un adecuado manejo para incrementar su rendimiento y calidad, así como prevenir y tratar adecuadamente las enfermedades y plagas.

4.2.3. Falta de asociatividad

Con respecto a la pregunta orientada a determinar el nivel de importancia que tiene la falta de asociatividad para limitar la exportación, se obtuvo como resultados que el 80% considera que es una de las principales limitaciones, mientras que tan solo el 20% de los productores considera que esta variable tiene una importancia baja a media.

Tabla 9. P10b.Limitación: Falta de asociatividad

Valoración	Frecuencia	Porcent.	Porcent. Acumulado
3	1	10	10
4	1	10	20
8	1	10	30
9	1	10	40
10	6	60	100
Total	10	100	

Fuente: Encuesta realizada en la provincia de Cajamarca (2013)
Elaboración: Propia

En relación a esta variable el 100% de los encuestados indicó que no existe ninguna asociación de productores de rosas en la provincia de Cajamarca, aunque todos ellos tienen interés de asociarse.

Tabla 10. P7: Número de Asociaciones de Productores de Rosas

Respuesta	Frecuencia	Porcent.	Porcent. Acumulado
0	10	100	100
Total	10	100	

Fuente: Encuesta realizada en la provincia de Cajamarca (2013)

Elaboración: Propia

Tabla 11. P8: Productores interesados en asociarse

Respuesta	Frecuencia	Porcent.	Porcent. Acumulado
Si	10	100	100
Total	10	100	

Fuente: Encuesta realizada en la provincia de Cajamarca (2013)

Elaboración: Propia

La importancia de esta limitación en la producción de rosas para la exportación radica en las dificultades de los productores para actuar de manera individual, dado su insuficiente tamaño y sus problemas en la producción y comercialización, esto les impide poder acceder a mejores costos de insumos, mejores precios de venta de sus productos, asistencia técnica, entre otros.

4.2.4. Falta de gestión del comercio internacional

La población encuestada indicó que la falta de gestión del comercio internacional es una limitante de suma importancia para lograr la exportación. Como se puede apreciar en la Tabla 12 el 100% de los encuestados le dio una valoración alta a esta limitante.

Tabla 12. P10d: Limitación: Falta de conocimiento (gestión del comercio internacional)

Valoración	Frecuencia	Porcent.	Porcent. Acumulado
7	1	10	10
8	1	10	20
9	1	10	30
10	7	70	100
Total	10	100	

Fuente: Encuesta realizada en la provincia de Cajamarca (2013)
Elaboración: Propia

En cuanto a este criterio el 100% de los productores indicó no haber elaborado ningún proyecto de exportación de rosas a pesar de tener el interés.

Tabla 13. Número de proyectos de exportación por productor

Respuesta	Frecuencia	Porcent.	Porcent. Acumulado
0	10	100	100
Total	10	100	

Fuente: Encuesta realizada en la provincia de Cajamarca (2013)
Elaboración: Propia

Para realizar un mayor análisis de esta variable se muestran los resultados del test de gestión del comercio internacional en el apartado 4.3.

4.3. Gestión del comercio internacional

A continuación se presenta la interpretación de los resultados del test de gestión del comercio internacional, aplicado a los productores de rosas de la provincia de Cajamarca, con la finalidad de determinar la actual gestión en materia de comercio internacional que se viene desarrollando en el sector.

- El 60% de los productores ha analizado algún mercado de exportación, sin embargo, ninguno de estos ha determinado sus precios internacionales.

Tabla 14. Relación: productores que han analizado mercados de exportación – productores que han determinado su precio FOB.

Merc. X	FOB	
	No	Total
No	4	4
Si	6	6
Total	10	10

Fuente: Encuesta realizada en la provincia de Cajamarca (2013)

Elaboración: Propia

- El 30% de los productores ha analizado algún mercado exterior e identificado a sus potencias competidores en el mercado analizado.

Tabla 15. Relación: productores que han analizado un mercado exterior – productores que han identificado competidores

Merc. X	Pot. Comp		Total
	No	Si	
No	4	0	4
Si	3	3	6
Total	7	3	10

Fuente: Encuesta realizada en la provincia de Cajamarca (2013)

Elaboración: Propia

- El 10% de los productores indicó haber tenido contacto con potenciales compradores, sin embargo, no tiene ningún plan de exportación orientado a los mercados internacionales.

Tabla 16. Relación: productores que han tenido contacto con potenciales compradores-productores con un plan de negocio de exportación

ContactoPC	PlanX		Total
	No	Si	
No	7	2	9
Si	1	0	1
Total	8	2	10

Fuente: Encuesta realizada en la provincia de Cajamarca (2013)

Elaboración: Propia

- Del total de productores encuestados, el 20% manifestó tener un plan de negocio orientado hacia los mercados de exportación, de los cuales el 10% indica contar con personal con experiencia en exportación.

Tabla 17. Relación: productores con un plan de negocio de exportación – productores con personal con experiencia en exportación

PlanX	PersonalX		Total
	No	Si	
No	7	1	8
Si	1	1	2
Total	8	2	10

Fuente: Encuesta realizada en la provincia de Cajamarca (2013)

Elaboración: Propia

Los resultados indican el alto grado de desconocimiento de los productores y la falta de gestión del comercio internacional, pues a pesar de haber analizado algún mercado, o haber tenido contacto con algún potencial

comprador, no han determinado sus precios internacionales ni el porcentaje de mercado que pueden captar.

CAPÍTULO V

PROPUESTA “ASOCIATIVIDAD
EXPORTADORA”

CAPÍTULO V: PROPUESTA DE ASOCIATIVIDAD EXPORTADORA, PARA LA CREACIÓN DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES Y EXPORTADORES DE ROSAS DE CAJAMARCA - ASOPERC

5.1. Descripción del plan de asociatividad

Como parte final de este estudio, y luego de haber determinado y analizado cada una de las principales variable que limitan la producción de rosas para la exportación, en el presente capítulo se presenta el plan de actividades para concretar la asociatividad exportadora, con el fin de mejorar las condiciones productivas, económicas y competitivas que permitan el incremento de la producción de rosas y en el mediano a largo plazo la inserción de ésta en mercados internacionales, generando con ello consecuentemente el desarrollo del sector y de la región.

Efectuada la investigación se prioriza la asociatividad exportadora por los factores siguientes:

- El volumen de producción de rosas es mínimo, impidiéndoles exportar al no contar con oferta exportable.
- Individualmente los productores de rosas no pueden acceder a asistencia técnica que les permita incrementar su rendimiento y mejorar la calidad de sus rosas.
- Al comprar los insumos individualmente, los costos son elevados.

- Individualmente es difícil que los productores de rosas operen con una visión exportadora.

Aprovechando las ventajas y características que ofrece la asociatividad empresarial, y venciendo los obstáculos que se presenten al momento de ejecutar esta propuesta, los productores de rosas de Cajamarca lograrán en el corto plazo su consolidación en el mercado interno, estandarizando la calidad de sus productos y procesos, para posteriormente en el mediano a largo plazo incursionar en mercados internacionales.

5.2. Objetivos

5.2.1. Objetivo General

Promover la creación de empresas asociativas exportadoras a través de la cooperación y articulación de los productores de rosas de la provincia de Cajamarca.

5.2.2. Objetivos específicos

- Incrementar el rendimiento.
- Crear oferta exportable.
- Estandarización del precio de venta.
- Disminuir costos de producción a través de la compra conjunta.
- Acceder a capacitaciones conjuntas referentes a temas productivos y de gestión.

5.3. Participantes

- Productores de rosas de la provincia de Cajamarca

Productor	Distrito	Metros cuadrados
Arana Vasquez Francisco	Llacanora	2,000
Briones Abanto Wilder	Namora	1,500
Esaine Suarez Jorge	Namora	2,000
Fernandez Olinda	Baños del Inca	4,000
Hinojosa Santillan Darwin Geovanny	Cajamarca	219
León Chegne Hector Uberto	Cajamarca	1,600
Rojas Alcalde Martha	Llacanora	2,000
Rosell Lanfranco Fernando	Baños del Inca	5,000
Rodrigo Silva Santisteban Jaime	Baños del Inca	10,000
Zevallos Macciotta David	Llacanora	7,000
TOTAL		35,319

5.4. Proceso de Implementación

El proceso de implementación del plan de Asociatividad Exportadora, consta de 5 Fases, las cuales fueron elaboradas toomando como referencia el Manual para la articulación de redes empresariales de APOMIPE¹³(2011), y son descritas a continuación:

5.4.1. Fase I: Promoción y Selección:

Esta fase da inicio al proceso de asociatividad a partir de la iniciativa del productor o productores que han captado la idea del desarrollo del sector en base a concretar la asociatividad. Mediante reuniones de sensibilización se identifican a los productores interesados en organizarse e invertir dinero, tiempo y esfuerzo. Esta fase también puede ser promovida por instituciones públicas como el Gobierno Regional de Cajamarca,

¹³ APOMIPE: Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa del Perú

Dirección Regional de Comercio Exterior o Municipalidad Provincial de Cajamarca, así como instituciones privadas como la ONG CEDEPAS¹⁴

5.4.2. Fase II: Formación de la Base de Confianza

Esta fase está enfocada a que los productores ganen la confianza suficiente entre ellos para trabajar en el desarrollo de acciones conjuntas, a través de reuniones colectivas, visitas a los invernaderos de cada productor, visitas a asociaciones exitosas o empresas modelo del sector. En esta etapa los productores elaboran un reglamento interno e identifican a los aliados locales, tales como Gobiernos Locales, instituciones, empresas o proyectos de desarrollo.

5.4.3. Fase III: Implementación de Proyecto Piloto

Esta fase tiene como objetivo la elaboración y ejecución de un proyecto piloto, que les permita a los productores experimentar beneficios tangibles como resultado de la acción conjunta, consolidando al mismo tiempo la confianza del grupo. Los proyectos piloto tienen que ser de bajo costo y con bajo riesgo, como por ejemplo la promoción comercial, a través de la creación de una página web colectiva y un catálogo virtual.

¹⁴ Centro Ecuménico de Promoción y Acción Social Norte - CEDEPAS NORTE, ONG que promueve el desarrollo sostenible a través de la articulación de pequeños productores en redes empresariales.

5.4.4. Fase IV: Diseño de Estrategias a Largo Plazo

Esta fase tiene como fin lograr diseñar una estrategia en base a la problemática y potencialidades del sector, dicho estrategia deberá aterrizar en un proyecto estratégico. Ese proyecto debe permitir realizar actividades concretas que le permitan a los productores mejorar significativamente su competitividad. Como proyecto estratégico se debe considerar la estandarización de la producción y mejora de la calidad y volúmenes para incursionar en mercados internacionales.

5.4.5. Fase V: Formalización y Gestión

Esta fase comprende constitución legal de la asociación, pues esto les brindara ventajas y estabilidad a los productores de rosas, actuando dentro del marco de las leyes del Perú. Es conveniente realizar una sensibilización sobre los beneficios de la formalización, y realizar ésta cuando se haya consolidado completamente la confianza entre productores y éstos sientan la necesidad real de formalizarse. Una vez formalizada la asociación se hace necesaria la contratación del gerente, que tendrá como función controlar las actividades de planeación, organización, dirección y control de los asuntos de la asociación.

5.5. Cronograma de actividades

Actividad	Responsables	Objetivo	Año 1											
			Meses											
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<i>Fase I : Promoción y Selección</i>	Promotor y productores de rosas	Despertar interes, seleccionar productores												
Difusión de la idea														
Identificación de productores														
Análisis preliminar de los productores														
Selección del grupo de productores														
<i>Fase II: Formación de la Base de Confianza</i>	Promotor y productores de rosas	Integración del grupo de productores												
Desarrollo de Reuniones Colectivas														
Visita a invernaderos														
Elaboración de reglamento interno y creación de comité														
<i>Fase III: Implementación de Proyecto Piloto</i>	Promotor y productores de rosas	Exprimentar al grupo, prepararlo para mayores retos												
Definición del objetivo comun de corto plazo														
Diseño del Proyecto (Pagina web colectiva, establecimiento y estandarización de precios)														
Constitución de un fondo de ahorro común														
Ejecución del proyecto														
<i>Fase IV: Diseño de Estrategia a Largo Plazo</i>	Promotor y productores de rosas	Definir un proyecto conjunto que genere beneficios económicos												
Identificación de objetivos de mediano y largo plazo (Consolidación en el mercado nacional / Exportar)														
Diseño del Proyecto Estratégico (Mejoramiento y uniformización del proceso productivo / Incremento del rendimiento y estándares de calidad / Promoción comercial en el mercado nacional e internacionales)														
<i>Fase V: Formalización y gestión</i>	Promotor y productores de rosas	Formalizar la asociación, administrar (iniciar operaciones)												
Constitución jurídica de la asociación														
Selección y contratación del gerente														
Coordinaciones preliminares para implementación del proyecto estratégico														
Monitoreo y evaluación														

Es fundamental para el éxito de la producción de rosas con visión exportadora, la organización empresarial a través de la asociatividad, pues de este modo de logrará superar las limitaciones de la producción de rosas para la exportación e incursionar en mercados internacionales en el mediano plazo.

Además es importante que una vez asociados los productores de rosas de la provincia de Cajamarca logren un acercamiento con las universidades de la región e instituciones especializadas en comercio exterior como lo son la Asociación Macroregional de Exportadores AMPEX y la Asociación de Exportadores ADEX, para intercambiar experiencias y tener mayor facilidad al aporte técnico y académico que estas instituciones puedan brindar a la asociación.

5.6. Selección de Mercado Internacional Potencial

A continuación se realiza una macro segmentación a nivel regional, pues las importaciones peruanas de rosas pueden enfocarse inicialmente en los mercados regionales, al ser cercanos y menos exigentes.

La evaluación de los potenciales mercados se realizó tomando en cuenta los siguientes criterios: Ingreso per cápita, Riesgo país, Saldo comercial, Tamaño de la población, Demanda (Peso Toneladas), Valor unitario promedio (Tonelada), Barreras no arancelarias, Barreras arancelarias, Competencia, Distancia Km.

Tabla 18. Matriz de elección del mercado meta de la rosas (Datos)

N°	CRITERIOS	Nivel de importancia	Costa Rica	Paraguay	Chile
1	PBI per cápita (USD)	13%	12,500	6,100	18,200
2	Riesgo país (Nivel 1 - 3)	15%	2	3	1
3	Saldo comercial (USD miles)	11%	-263	-392	-944
4	Población	10%	4,695,942	6,623,252	17,216,945
5	Demanda (Peso TN)	12%	61	65	1,809.00
6	Precio unitario (USD/ TN)	14%	4274	6031	5219
7	Barreras no arancelarias	5%	Altas	Medias	Bajas
8	Ad valorem	3%	0%	6.2%	0%
9	Número de países proveedores	9%	2	3	3
10	Distancia Km	8%	2,559	2,518	2,481

Fuente: CIA GOV, CESCE, TRADEMAP, ICEX, Central América Data, Cámara de Comercio de Lima, Marketaccesmap, Distance, Innata
Elaboración: Propia

Tabla 19. Matriz de elección del mercado meta de las rosas (Ponderación)

N°	CRITERIOS	Nivel de importancia	Costa Rica	Ponderado	Paraguay	Ponderado	Chile	Ponderado
1	PBI per cápita	13%	2	0.26	1	0.13	3	0.39
2	Riesgo país	15%	2	0.3	1	0.15	3	0.45
3	Saldo comercial	11%	1	0.11	3	0.33	2	0.22
4	Población	10%	1	0.1	2	0.2	3	0.3
5	Demanda (Peso TN)	12%	1	0.12	2	0.24	3	0.36
6	Valor unitario promedio	14%	1	0.14	3	0.42	2	0.28
7	Barreras no arancelarias	5%	1	0.05	2	0.1	3	0.15
8	Barreras arancelarias	6%	3	0.18	2	0.12	3	0.18
9	Competencia	9%	3	0.27	2	0.18	2	0.18
10	Distancia Km	5%	1	0.05	2	0.1	3	0.15
		100%		1.58		1.97		2.66
MERCADO SELECCIONADO								
Calificación: 2.66								
Chile								

Elaboración: Propia

Como resultado de la selección de mercados o macrosegmentación, se eligió a Chile como mercado objetivo, por presentar mayores ventajas en cuanto a los criterios evaluados, además de presentar las siguientes condiciones:

- Ocupa el primer puesto en cuanto a PBI per cápita entre los países de América Latina. (Banco Mundial, 2013)
- Existe una ventajosa proximidad Geográfica
- Según el Banco Mundial (2013), Chile presenta una tasa de crecimiento anual del PBI de 5,6%
- Se cuenta con un Acuerdo de Libre Comercio, que libera en un 100% el arancel a las importaciones de rosas peruanas.

CONCLUSIONES

- La producción de rosas en la provincia de Cajamarca se desarrolla en su totalidad por pequeños productores.
- La provincia de Cajamarca a pesar de contar con las condiciones climáticas y geográficas adecuadas para desarrollar la producción de rosas con calidad de exportación, atraviesa problemas en la producción por la falta de insumos especializados y la falta de asistencia técnica, lo que impide tener un adecuado tratamiento de las enfermedades y plagas e incrementar el rendimiento.
- Los problemas en la comercialización se deben principalmente a la falta de organización entre productores, los cuales al no querer perder sus ventas muchas veces rematan sus productos, generando una fluctuación constante en los precios hacia la baja.
- El 100% de los productores está interesado en asociarse, pues consideran que esto les traerá beneficios en cuenta a la compra de insumos y el acceso a servicios de asistencia técnica.
- La falta de gestión del comercio internacional, la falta de asociatividad, la falta de asistencia técnica y la existencia de minifundio son las principales variables que limitan la producción de rosas para la exportación en la provincia de Cajamarca.
- La falta de gestión del comercio internacional de los productores de la provincia de Cajamarca resulta ser fundamental para fomentar la producción de rosas para la exportación.

- Las variables de gestión que limitan al sector floricultor de la provincia de Cajamarca para alcanzar el mercado internacional son la falta de gestión del comercio internacional y la falta de asociatividad. En cuanto a las variables técnicas y de producción tenemos la falta de asistencia técnica, la falta de insumos especializados, la falta de mano de obra calificada y la existencia de minifundio.
- El principal problema en la comercialización manifestado por los productores es la fluctuación de precios.
- La producción de rosas de la provincia de Cajamarca se destina únicamente al mercado local y nacional.
- Los principales países importadores de rosas son: Holanda, Estados Unidos, Alemania, Bélgica y Rusia. Específicamente en el continente americano los principales países importadores son Estados Unidos, Canadá, Brasil y Chile.

RECOMENDACIONES

- Los productores de rosas de la provincia de Cajamarca deben organizarse y conformar una asociación, esto les permitirá entre otros crear alianzas con los diferentes actores de la cadena productiva, con lo cual reducirán sus costos y serán más competitivos, además les permitirá mayor facilidad para el acceso a actividades de apoyo por parte de instituciones públicas y privada como asistencia técnica que les permita mejorar la calidad de sus rosas.
- El Gobierno Regional de Cajamarca debería promover la producción de rosas en todo el departamento como cultivo de exportación por tener las condiciones idóneas para su desarrollo y un mercado en aplicación.
- El Gobierno Peruano debería fomentar e incentivar a través de beneficios tributarios la producción de rosas en la provincia de Cajamarca.
- Las instituciones como el Gobierno Regional y el Fondo de Crédito para el Desarrollo Agroforestal y Universidades, que han realizado estudios de investigación y proyectos de inversión acerca de las rosas deben de realizar campañas de difusión de la importancia y oportunidades del desarrollo del sector.
- Las instituciones públicas y privadas, como son: Gobierno Regional de Cajamarca, INIA (Instituto de Innovación Agraria), Asociación los Andes, Fondo de Crédito para el Desarrollo Agroforestal, Cámara de comercio de Cajamarca, Universidades, entre otros deben destinar recursos económicos para apoyar la capacitación de los productores de rosas en materia de comercio exterior, en instituciones especializadas tales como la Escuela de Comercio

Exterior de la Asociación de Exportadores – Adex, y de igual modo, en capacitaciones técnicas sobre el manejo del cultivo.

REFERENCIAS

- Alvarez, M. (2005) *Rosas*. Buenos Aires: Albatros SACI
- Bañon, S., Cifuentes, D., Fernandez, J. & Gonzales, A. (1993). *Gerbera, Lilium, Tulipan y Rosa*. Madrid: Mundi Prensa
- Ballesteros A. (2001) *Comercio Exterior*. Murcia: Universidad de Murcia
- Burga, T., Ramos, P., & Valdivia L. (2009) *Plan estratégico para la industria floricultora del Perú*. Tesis de licenciatura no publicada. Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Perú.
- Calduch R. (2013) *Curso de Comercio Internacional*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid
- Castro A. (2008). *Manual de Exportaciones: La exportación en Colombia*. Colombia. Universidad del Rosario
- CEMTRUM Católica (2008) *Flores Panorama del Mercado Externo*. Perú: PUCP
- Clarasó, N. (1976) *Plantas de adorno*. España: Cedels
- Condeso, F. (2010) *Desarrollo y Cohesión en la Península Ibérica*. Barcelo.Erasmus
- Cortés, M. (2009) *Proyecto de factibilidad de exportación de rosas frescas ecuatorianas al Reino Unido*. Tesis de maestría no publicada. Universidad Tecnológica Equinoccial, Quito, Ecuador.
- Czinkota, M. & Ronkainen, I. (2012) *International Marketing. Décima Edición*. Tennessee: Cengagelearning
- De Jaime, J. (2012) *Pricing: Nuevas Estrategias de precios. Tercera Edición*. Madrid: Esic
- Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas de la Republica de Colombia (2010). *Censo de Fincas Productoras de Flores en 28 municipios de la Sabana de Bogotá y Cundinamarca, 2009*. Bogota: Departamento Adminsitrativo Nacional de Estadísticas
- Dinh H. (2010, 23 de setiembre) *The story of the first rose farm in Ethiopia*. Consultado el 16 de Setiembre de 2013, de <http://blogs.worldbank.org/developmenttalk/the-story-of-the-first-rose-farm-in-ethiopia>

- Fundación Ecuménica para el Desarrollo y la Paz y la (2007) *Condiciones económicas, sociolaborales y ambientales de la producción de flores en el Perú*. Lima: Red de Acción en Agricultura alternativa
- Fondo de Crédito para el Desarrollo Agroforestal – FONCREAGRO (2009) *Plan de Negocios: Producción de Rosas con calidad de Exportación en Cajamarca*
- Fundación Produce Chiapas (2012) *Manual de producción de la rosa*. Mexico: Fundación Produce Chiapas
- Gobierno Regional de Cajamarca (2005) *Proyecto: Rosas para exportación en la Región Cajamarca*. Perú: Gobierno Regional de Cajamarca
- Gonzales, I., Martinez, A., Otero, C., & Gonzales, E. (2011) *Gestión del Comercio Exterior de la Empresa. Segunda Edición*. España: Esic
- Horticultural Crop Development Authority – HCDA (2008) *Roses*. Consultado el 15 de Setiembre de 2013, de http://www.hcda.or.ke/tech/fruit_details.php?cat_id=34
- Instituto Boliviano de Comercio Exterior – IBCE (2011) *Perfil de mercado de flores*. Bolivia: Instituto Boliviano de Comercio Exterior
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones – PROECUADOR (2013) *Análisis Sectorial de Flores*. Ecuador: PROECUADOR
- Instituto Nacional de Estadísticas e Informática – INEI (2013) *Cifras de Pobreza 2012*. Lima: INEI
- Jerez, J. (2012) *Comercio Internacional. Cuarta Edición*. Madrid: Esic
- Kenya Flower Council – KFC (2011) *The global competitiveness of the Kenyan flower industry*. Consultado el 14 de Setiembre de 2013 de <http://www.kenyflowercouncil.org/pdf/VC5%20Global%20Competitiveness%20Kenyan%20Flower%20Industry%20-%20ProVerde.pdf>
- León C. (2013, 5 de abril) *Exportaciones de flores frescas crecerían 10% este año*. Consultado el 03 de Julio de 2013, de <http://agraria.pe/noticias/exportaciones-de-flores-frescas-crecerian-10-este-año>
- Lopez, Más y Viscarri (2008) *Los pilares del Marketing*. Barcelona: Universidad Politécnica de Catalunya
- Masias, J. (2003) *Promoción de la exportación de flores ornamentales y de la sierra piurana*. Tesis de licenciatura no publicada. Universidad de Piura, Piura, Perú.

- Ministerio de Agricultura (1999) *Censo Nacional de Productores de Flores 1998*. Lima: Ministerio de Agricultura
- Munuera, J. &Rodriguez, A. (2012) *Estrategias de Marketing*. Segunda Edición. Madrid: Esic
- Organización Mundial del Comercio – OMC (2013). *Miembros de la OMC*. Consultado el 10 de Setiembre de 2013, de <http://www.wto.org/indexsp.htm>
- Otero, M. (2008) Internacionalización: España. Netbiblo
- Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Perú - APOMIPE (2011). *Manual para la Articulación de Redes Empresariales*. Lima: APOMIPE
- Programa de Desarrollo Rural Sostenible (2013). *Cajamarca: Potencialidades*. Consultado el 5 de Julio de 2013, de <http://www.pdrs.org.pe/trabajamos/sede/259>
- Pizano, M. (2003). *Cultivo moderno de la Rosa bajo invernadero*. Colombia: Hortitecnia Ltda.
- Salinger, J. P. (1991). *Commercial flower growing*. Nueva Zelanda: ButterworthsLt.
- Schreurs (2013). *Manual de cultivo de rosa de corte – Origen y variedades*. Consultado el 10 de Julio de 2013, de <http://www.schreurs.nl/news/888/Cut-Rose-Cultivation-Manual---ORIGINS-AND-VARIETIES.html>
- Secretaria de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural y Pesca de la Republica de México (2010). *Producción Agrícola: Cíclicos y perennes 2012*. Consultado el 28 de Setiembre de 2013, de http://www.siap.gob.mx/index.php?option=com_wrapper&view=wrapper&Itemid=350
- Superintendencia de Banca y seguros de la República del Ecuador (2006) *Análisis de la industria florícola y su comportamiento crediticio*. Ecuador: Superintendencia de Banca y Seguros
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria - SUNAT (2013) *Aprendiendo sobre exportación*. Consultado el 8 de Julio de 2013, de <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/exportacion/>
- Zegarra E. &Calvedo, D. (2006) *Cajamarca: Lineamientos para una política regional de agricultura*. Cajamarca: Los Andes de Cajamarca

LISTA DE SIGLAS Y ABREVIATURAS

Crecimto: Crecimiento

Porcent: Porcentaje

Part: Participación

P: Pregunta

ANEXOS

ANEXO 1

Latinoamérica: Exportaciones de rosas por país (Miles de dólares americanos)

Países	2008	2009	2010	2011	2012	Participación mundial 2012 (%)
América Latina y el Caribe Agregación	898,736	834,438	824,997	895,688	912,329	26,2
Ecuador	539,143	475,915	438,400	503,580	533,785	15,3
Colombia	346,671	347,255	375,960	381,228	363,404	10,4
Guatemala	5,891	5,924	6,081	6,216	8,162	0,2
México	4,844	4,823	4,450	4,471	6,556	0,2
República Dominicana	0	0	0	0	345	0
Bolivia	4	9	30	42	39	0
Brasil	708	353	31	71	32	0
Panamá	0	0	31	68	3	0
Costa Rica	1,448	159	4	2	2	0
Islas Vírgenes Británicas					1	0
Perú	27	0	2	9	0	0
Trinidad y Tobago	0	0	0	1		0

Fuente: TRADEMAP

Elaboración: Propia

ANEXO 2

Cuadro comparativo Quito - Cajamarca

Quito - Ecuador	Cajamarca - Perú
Se encuentra aproximadamente en las coordenadas 0°15'W"S 78°35'W y su altitud promedio es de 2,850 msnm.	Se encuentra aproximadamente en las coordenadas <u>7°7'S</u> , <u>78°27'W</u> y su altitud promedio es de 2,720 msnm.
La temperatura promedio max.: 18.36°C y la min.: 8.82°C.	La temperatura promedio max.: 22°C y la min.: 5.6°C.
La precipitación total es de 560 mm.	La precipitación total es de 720 mm.
Producción de rosas: 6,400 ha (invernadero).	Producción de rosas: < 3 ha (invernaderos).
Tiempo de la actividad: 29 años.	Tiempo de la actividad: 6 años

Fuente: FONCREAGRO

Elaboración: Propia

ANEXO 3

Cajas para exportación de rosas

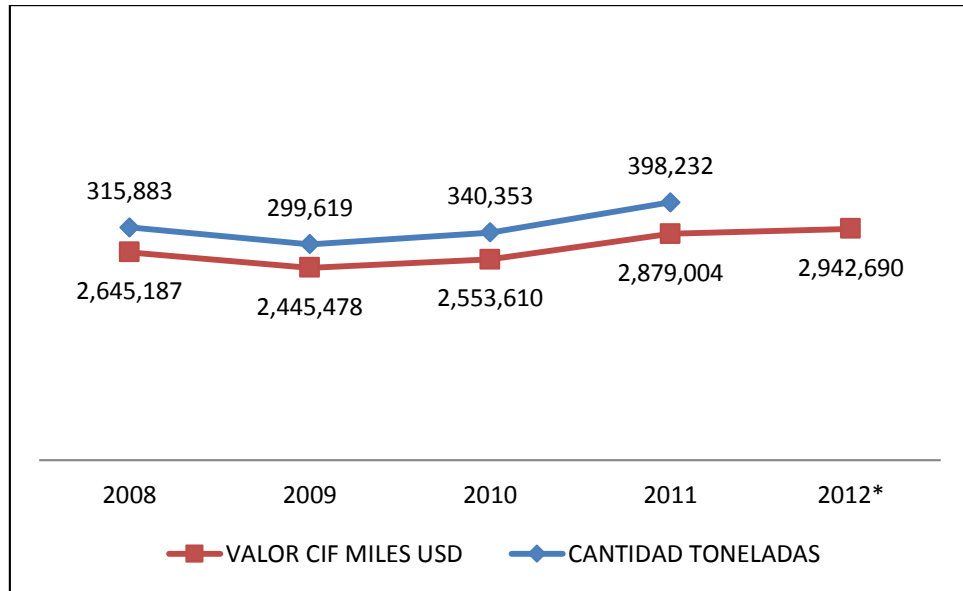
Tipo	Dimensiones [Altura-Ancho-Largo]	Equivalencia Caja Full	Volumen (Kilos)	Peso (Kilos)
Full Box	20 cm x 52.5 cm x 105 cm	1	18.27	16-30
Half Box	25 cm x 25 cm x 105 cm	0.5	10.88	8-15
Quarter Box	12.1 cm x 25 cm x 105 cm	0.25	5.26	4-7.5
Third Box	17 cm x 20.4 cm x 103.4 cm	0.333	5.98	6-8
Flat Box	12.5 cm x 55 cm x 115 cm	0.25	13.18	12-30
Eight Box	12 cm x 14.5 cm x 104.6 cm	0.125	3.03	2-4
Hamper Box	39 cm x 39 cm x 100 cm	1	25.35	16-28

Fuente: Jetty Flowers (Empresa ecuatoriana exportadora de rosas)

Elaboración: Propia

ANEXO 4

Importaciones mundiales de rosas en Valor CIF (miles de USD) y Cantidad (toneladas), 2008-2012



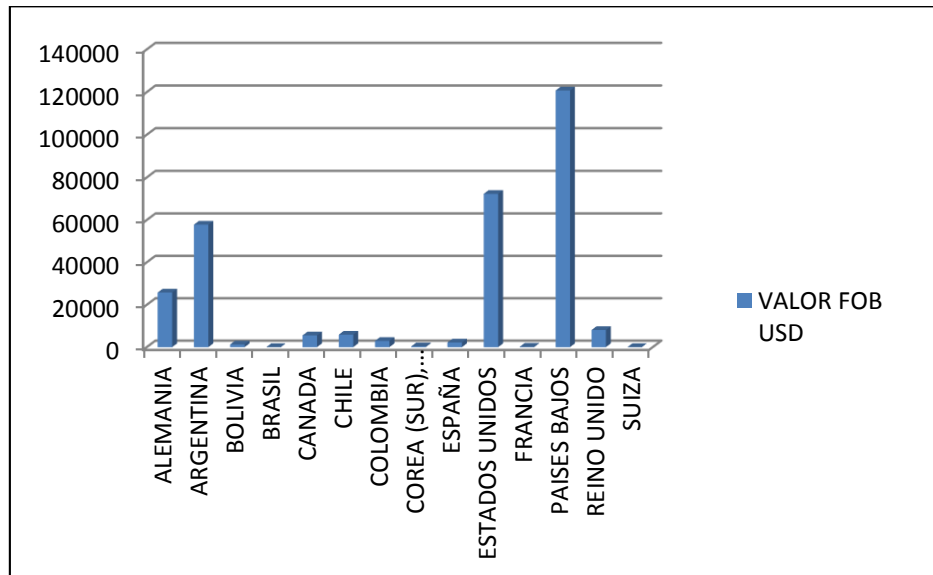
Fuente: TRADEMAP

Elaboración: Propia

*Datos no disponibles sobre la cantidad para el año 2012

ANEXO 5

Países de destino de las exportaciones peruanas, 2000



Fuente: ADEX DATA TRADE

Elaboración: Propia

ANEXO 6

Modelo de Factura de Exportación

ROSA ANDINA S.A.  Calle 8, Mz B-3 Lote 12 Cajamarca Perú Tel: 076-390876-Fax:076-390874		FACTURA DE EXPORTACIÓN N° 00001- 00000717 Fecha: 01 de Agosto de 2013		
Cliente: COPROFLOR AVDA. PRESIDENTE EDUARDO FREI MONTALVA N° 1651 Santiago de Chile Chile				
Condiciones y forma de pago: Transferencia bancaria a fecha de B/L				
Via: Nave fortuna		Aeropuerto de embarque: Callao-Perú		
Destino: Santiago de Chile Chile				
ITEM	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL FOB
1	Cajas con Rosas frescas 60-70 cm	229	USD 21.89	USD 5,012.00
Precio total FOB Santiago de Chile, Dolares USA Cinco mil doce.				
Cantidad total de cajas: 229				
Peso Neto Kg.:				
Peso Bruto Kg.:				
Acondicionado en 12 pallets				
Origen de Mercadería: Perú				
Luis Canelo Marrufo				

ROSA ANDINA S.A.				

ANEXO 7
Modelo de Lista de Empaque

ROSA ANDINA S.A.  Calle 8, Mz B-3 Lote 12 Cajamarca Perú			
Cajamarca, 03 de Agosto de 2013			
Señores: COPROFLOR AVDA. PRESIDENTE EDUARDO FREI MONTALVA N° 1651 Santiago de Chile Chile Modelo de conocimiento de embarque – Airway Bill Nave: Fortuna PACKING LIST			
Cajas	Descripción	Peso Neto	Peso Bruto
229	Rosas frescas cortadas 60-70 cm 12 pallet	4,110 Kg.	4,120 Kg.
229	TOTAL	4,110 Kg.	4,120 Kg.
40 STD RFR CONTENEDOR: EISU 564858-9 PRECINTO: MS-A DR 25480 DESTINO: Santiago de Chile – Chile ROSA ANDINA S.A.			

ANEXO 8

Modelo de Conocimiento de Embarque – Airway Bill

Uniform Straight Air Waybill
ORIGINAL

Tan Cargo Peru Sac
121 Bremen Avenue
St. Louis, MO 63147

Phone (314) 231-8444
Fax (314) 436-3803

Shipper # _____
Carrier # _____
Date _____

TO: Consignee <u>CORPOFLOR S.A.</u> Street <u>AVDA. PRESIDENTE EDUARDO FREI MONTALVA</u> <u>Nº 1651- Santiago de Chile</u> Destination <u>Chile</u> Zip Code <u>51</u>			FROM: Shipper <u>ROSA ANDINA S.A.</u> Street <u>Calle 8, Mz B-3 Lote 12 Cajamarca - Perú</u> Origin <u>Perú</u> Zip Code <u>5507</u>			
Route					Vehicle Number	
Class	Pieces	Hazmat	Kind of Packaging, Description of Articles Special Marks and Exceptions	Weight subject to correction	Freight Charges are to be	
box	229		Rosas frescas 60-70 cm	4,120 Kg.	FREIGHT PREPAID	
					Except when box below is checked	
					Check Box if Charges are to be	
					COLLECT ☐	
					C.O.D. FEE AMOUNT	
					\$ <u>1,000.00</u>	
					C.O.D. FEE COLLECT except when	
					box below is checked	
					Check Box if COD Fee is to be	
					PREPAID ☐	
REMIT C.O.D. TO ADDRESS ➡					C.O.D. \$ \$ 1,000.00	
This is to certify that the above named materials are properly classified, described, packaged, marked and labeled, and are in proper condition for transportation according to the applicable regulations of the Department Of Transportation.			Shippers Certification		Placards Required?	
			Per		Yes No Yes No	
SUBJECT TO SECTION 7: Of the conditions if shipment is to be delivered to consignee without recourse on the consignor, the consignor shall sign the following statement: The Carrier shall not make delivery of the shipment without payment of the freight and all other law ful charges. SIGNATURE OF THE CONSIGNOR: Received, subject to individually determined rates or contracts that have been agreed upon in writing between the carrier and shipper, if applicable. Otherwise the rate classifications and rules that have been established by the carrier and are available to the shipper, on request, and to all applicable state and federal regulations.					NOTE: The agreed or declared value of property is hereby specifically stated by the shipper to be not exceeding \$ _____ per cwt.	
SHIPPER			ROSA ANDINA S.A.		CARRIER Tan Cargo Peru Sac	
PER SIGNATURE					PER SIGNATURE	
DATE/TIME			04 de Agosto de 2013		DATE/TIME	

ANEXO 9

Modelo de Declaración Única de Aduanas

Aduana		Código		DECLARACION UNICA DE ADUANAS (AI)		2 REGISTRO DE ADUANA	
TACNA		172					
Nº Orden		Destinación	Modalidad	Tipo Despacho	Nº Orden de Embarque	Nº Declaración: 001723 Fecha Numeración: 18/03/2013 Sujeto a: ROJO	
000214		40	1	NORMAL	2013-001723		
1 IDENTIFICACION		1.1 Importador/Exportador					
		DISTRIBUIDORA DE FLORES EVY-FLORES S.A.C					
1.2 Código y Documento de Identificación				1.3 Dirección de Importador/Exportador		1.4 Cod. Ubi. Geo.	
4 - 20256780101				AV. RAMON ESPINOZA 12-13, RIMAC, LIMA, LIMA			
7 DECLARACION DE MERCANCIAS		7.1 Nº Serie/Total		7.2 Items Ejemplar B		7.3 Número Declaración Precedente - Serie	
		1				---	
7.6 Puerto de Embarque Código		7.7 Fecha Emb.	7.8 Documento Transporte Detalle	7.9 Nº Certificado Origen Fecha		7.10 Cant. Unidad Comercial	7.11 Infor. Verificación / Cod. Exoneración
		--/--/----	387-2013	0		229	/
7.12 Cantidad Bultos	7.13. Clase	7.14 Peso Neto Kilos	7.15 Peso Bruto Kilos	7.16 Cantidad Unidad Física Unidad		7.17 Cantidad Unidad Equiv./Prod. Unidad	7.18 Item CIP
229.0		4,110.00	4,120.00	229 - U			
7.19 Subpartida Nacional DV	7.20 Tipo	7.21 Subpartida Nomenclatura/Nomenclatura DV	7.22 TM	7.23 TPI	7.24 TPN	7.25 Cod. Lib.	7.26 País Origen
06.03.11.00.00		/	0	0	0	0	
7.29 FOB Moneda Transacción Código		7.30 FOB US\$	7.31 Flete US\$	7.32 Seguro US\$	7.33 Ajuste Valor US\$	7.34 Valor Aduana US\$	
0 -		5012	0	0		5012.0	
7.35 Descripción Mercancías		1. ROSAS FRESCAS					
		2. EN CAJAS					
		3. 2506 PAQUETES; CADA PAQ. DE 25 UNIDADES					
		4.					
		5.					
7.36 Factura Comercial		Fecha	Nº	Fecha	Nº	Fecha	
-			-		-		
7.37 Información Complementaria		7.38 Observaciones					
		7.39 Tipo Observación					

ANEXO 10

Modelo de Certificado Fitosanitario



REPÚBLICA DEL PERÚ
MINISTERIO DE AGRICULTURA

SERVICIO GENERAL DE SANIDAD AGRAR
DIRECCIÓN GENERAL DE SANIDAD VEGETAL

CERTIFICADO FITOSANITARIO PHYTOSANITARE CERTIFICATE

N° 079077

ORGANIZACIÓN DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA
PLANT PROTECTION ORGANIZATION
PERU

A: ORGANIZACIÓN (ES) DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA
TO: PLANT PROTECTION ORGANIZATION (S)
DE (OF):

DESCRIPCIÓN DEL ENVÍO - DESCRIPTION OF CONSIGNMENT		
Nombre y dirección del exportador - Name and address of exporter		
Nombre y dirección declarados del destinatario - Declared name and address of consignee		
Número y Descripción de Bultos - Numbers and description of package	Marcas Distintivas - Distinguishing marks	
Lugar de origen - Place of origin	Medios de transportes declarados - Declared means of conveyance	Punto de entrada declarado - Declared point of entry
Cantidad declarada y nombre del producto - Name of product and quantity declared	Nombre botánico de las plantas o productos vegetales - Botanical name of plants or plants product's	

Por la presente se certifica que las plantas o productos vegetales descritos más arriba se han inspeccionado de acuerdo con los procedimientos adecuados y se consideran exentos de plagas de cuarentena, prácticamente exentos de otras plagas nocivas y se considera que se ajustan a las disposiciones vigentes en el país importador.	This is to certify that the plants or plant product's Described above have according to appropriate producers and are considered to be free from quarantine pests, and practically free from other injurious pests and that are considered to conform with the effective phytosanitary regulations of importing country.
--	---

TRATAMIENTO DE DESINFESTACIÓN O DESINFECCIÓN - DESINFESTATION AND/OR TREATMENT	
Fecha - Date	Tratamiento - Treatment
Producto Químico (Ingrediente activo) Chemical (active ingredient)	
Duración y Temperatura - Duration and temperature	Concentración - Concentration

INFORMACIÓN ADICIONAL - ADDITIONAL INFORMATION

DECLARACIÓN SUPLEMENTARIA - ADDITIONAL DECLARATION

El SENASA, sus funcionarios y representantes declinan toda responsabilidad financiera resultante de este certificado
Este certificado ha sido adoptado por el Perú por Decreto de Ley N° 21175 concordante a la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria de FAO

ANEXO 11

Perú: Convenios Internacionales Partida 06.03.11.00.00

PAIS	CONVENIO INTERNACIONAL	P.NALADISA	T.MARGEN	FECHA DE VIGENCIA	ARANCEL BASE	PORCENT. LIBERADO ADV
VENEZUELA	229 - ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL DE NATURALEZA COMERCIAL PERU			23/09/2013-31/12/9999	---	100%
CHILE	338 - ALADI, ACE 38 PERU - CHILE	6031000		01/04/2007-31/12/2016	---	100%
URUGUAY	358 - ALADI, ACE 58 PERU - ARGENTINA, BRASIL, URUGUAY Y PARAG	6031000		01/01/2011-31/12/9999	---	100%
ARGENTINA	358 - ALADI, ACE 58 PERU - ARGENTINA, BRASIL, URUGUAY Y PARAG	6031000		01/01/2013-31/12/2013	---	95%
BRAZIL	358 - ALADI, ACE 58 PERU - ARGENTINA, BRASIL, URUGUAY Y PARAG	6031000		01/01/2013-31/12/2013	---	95%
BRAZIL	504 - ACUERDO DE ALCANCE REGIONAL NRO. 4 - PAR 4 PERU - BRA-CH			16/09/2000-31/12/9999	---	6%
CHILE	504 - ACUERDO DE ALCANCE REGIONAL NRO. 4 - PAR 4 PERU - BRA-CH			16/09/2000-31/12/9999	---	10%
EE.UU.	802 - ACUERDO DE PROMOCION COMERCIAL PERU - EE.UU.			01/01/2012-31/12/9999	12%	100%
CANADA	803 - TLC PERU - CANADA			01/01/2012-31/12/9999	12%	100%
SINGAPUR	804 - ACUERDO DE LIBRE COMERCIO PERU - SINGAPUR			01/01/2013-31/12/2013	12%	50%
CHINA	805 - TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERU - CHINA			01/01/2012-31/12/9999	9%	100%
COREA	806 - TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERU - COREA			01/01/2012-31/12/9999	9%	100%
ISLANDIA	807 - ACUERDO DE LIBRE COMERCIO PERU - AELC			01/01/2012-31/12/9999	12%	100%
LIECHTENST	807 - ACUERDO DE LIBRE COMERCIO PERU - AELC			01/01/2012-31/12/9999	12%	100%
SUIZA	807 - ACUERDO DE LIBRE COMERCIO PERU - AELC			01/01/2012-31/12/9999	12%	100%
NORUEGA	807 - ACUERDO DE LIBRE COMERCIO PERU - AELC			01/07/2012-31/12/9999	12%	100%
TAILANDIA	808 - PROTOCOLO PERU - TAILANDIA			01/01/2013-31/12/2013	12%	50%
MEXICO	809 - ACUERDO DE INTEGRACION ECONOMICA PERU - MEXICO			01/02/2012-31/12/9999	12%	100%
JAPON	810 - ACUERDO DE ASOCIACION ECONOMICA PERU - JAPON			01/03/2012-31/12/9999	9%	100%
PANAMA	811 - TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERU - PANAMA			01/05/2012-31/12/9999	9%	10%
ALEMANIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	9%	100%
AUSTRIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	9%	100%
BELGICA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	9%	100%
BULGARIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	9%	100%
CHIPRE	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	9%	100%
DINAMARCA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	9%	100%
ESLOVAQUIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	9%	100%
ESLOVENIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	9%	100%
ESPAÑA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	9%	100%
ESTONIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	9%	100%
FINLANDIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	9%	100%
FRANCIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	9%	100%
GRECIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	9%	100%
HUNGRIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	9%	100%
IRLANDA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	9%	100%
ITALIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	9%	100%
LETONIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	9%	100%
LITUANIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	9%	100%
LUXEMBURGO	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	9%	100%
MALTA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	9%	100%
PAISES BAJ	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	9%	100%
POLONIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	9%	100%
PORTUGAL	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	9%	100%
REINO UNID	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	9%	100%
REPUBLICA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	9%	100%
RUMANIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	9%	100%
SUECIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	9%	100%
COSTA RICA	813 - TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERU - COSTA RICA			01/06/2013-31/12/9999	9%	100%
BOLIVIA	100 - COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES			03/09/2012-31/12/9999	---%	100%
COLOMBIA	100 - COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES			03/09/2012-31/12/9999	---%	100%
ECUADOR	100 - COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES			03/09/2012-31/12/9999	---%	100%

ANEXO 12
Guía de Entrevista

GUÍA DE ENTREVISTA

Datos del entrevistado

Nombre:

Empresa:

CUESTIONARIO

1. ¿En qué zona está ubicado su cultivo?
2. ¿Cuántos metros cuadrados posee?
3. ¿Cuál es la densidad de plantas por metro cuadrado?
4. ¿Qué tipo de rosa cultiva?
 - Híbrido de té
 - Sweet-hearts
 - Spray
5. ¿Qué variedades de rosa cultiva?
6. ¿Cuál es la estacionalidad?
7. ¿Ha exportado o importado alguna vez?
8. ¿Cuántos tallos produce por planta al año?
9. ¿Cada cuánto tiempo cosecha?
10. ¿Cuántos tallos cosecha por vez?
11. ¿Cuál es el tamaño del botón?
12. ¿Cuál es el largo del tallo?
13. ¿Cuál es la vida aproximada en florero?
14. ¿Cuánto fue su inversión inicial?
15. ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?
16. ¿Ha participado de alguna iniciativa por conformar una asociación?
17. ¿Estaría dispuesto a formar parte de una asociación de productores de Rosas?

ANEXO 13

Encuesta aplicada a los productores de rosas de la provincia de Cajamarca

LIMITACIONES DE LA PRODUCCIÓN DE ROSAS (*ROSA SP.*) PARA LA EXPORTACIÓN, EN LA PROVINCIA DE CAJAMARCA

Universidad Privada
Antonio Guillermo Urrelo

Carrera Profesional de
Administración y Negocios
Internacionales

Estimado productor la siguiente encuesta tiene por finalidad dar a conocer las limitaciones que existen en la provincia de Cajamarca sobre la producción de rosas para la exportación. Por favor, conteste con total sinceridad.

Nombre:

Zona de cultivo:

Empresa:

Fecha:

Llene los espacios en blanco y/o encierre con un círculo el número correspondiente a la respuesta elegida

P1. ¿Cuál es el área que dedica al cultivo de rosa?

- | | |
|-------------------------------|--------------------|
| 1. Menos de 1 hectárea | 3. De 2 has. a más |
| 2. De 1 ha. a menos de 2 has. | |

Especifique:

P2. ¿Cuántos tallos produce mensualmente?

- | | |
|--------------------------|------------------|
| 1. Menos de 20,000 | 3. Más de 30,000 |
| 2. Entre 20,000 y 30,000 | |

Especifique:

P3. ¿Qué porcentaje es producido para la exportación?

- | | |
|------------------|-------------------|
| 1. 0% | 3. Entre 21 y 50% |
| 2. Entre 1 y 20% | 4. Más del 51% |

Especifique:

P4. En caso de no producir actualmente para la exportación ¿Estaría interesado en exportar su producto?

- | | |
|-------|-------|
| 1. Sí | 2. No |
|-------|-------|

P5. En caso de que la respuesta a la pregunta anterior sea Sí ¿Cuántos proyectos de exportación de rosas ha elaborado?

- | | |
|------|---------------|
| 1. 0 | 3. De 2 a más |
| 2. 1 | |

P6. En caso de haber elaborado algún proyecto de exportación de rosas ¿Qué porcentaje de mercado puede captar?

- | | |
|-----------------|---------------|
| 1. Menos del 2% | 2. Más del 2% |
|-----------------|---------------|

P7. ¿Cuántas asociaciones de productores de flores existen en la provincia de Cajamarca?

- | | |
|------|---------------|
| 1. 0 | 3. De 2 a más |
| 2. 1 | |

P8. ¿Estaría dispuesto a formar parte de una asociación de productores de rosas?

- | |
|-------|
| 1. Sí |
| 2. No |

P9. ¿Cuántas capacitaciones recibe por año en la producción de rosas?

1. 0
2. 1
3. De 2 a más

P10. ¿Cuáles son las principales limitaciones que encuentra para producir rosas para la exportación? Valore del 1 al 10 los siguientes criterios. (Donde 1 es poco importante y 10 muy importante)

Limitación	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
a. Poca extensión del área cultiva (Empresa pequeña)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
b. Falta de asociatividad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
c. Falta de apoyos institucionales (Asistencia técnica)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
d. Falta de conocimiento (gestión del comercio internacional)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
e. Elevados costes económicos	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
f. Mucha competencia	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
g. Escasa competitividad del producto	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Otros, especifique:

P11. ¿Considera que sus rosas para la exportación son ...?

1. Suficientemente competitivas
2. Competitivas, pero con necesidad de mejorar.
3. Poco competitivas
4. Otros, especifique.....

P12. ¿Cuál es su mercado real (a quienes vende)?

1. Florerías locales
2. Florerías nacionales
3. Distribuidores locales
4. Distribuidores nacionales
5. Otros, especifique.....

P13. ¿Cuáles son sus cuellos de botella en el proceso productivo?

1. Tratamiento de enfermedades
2. Falta de insumos
3. Falta de mano de obra calificada
4. Falta de asistencia técnica
5. Otros, especifique.....

P14. ¿Cuáles son sus cuellos de botella en la comercialización?

1. Fluctuación de precios
2. Fluctuaciones de la demanda
3. Otros, especifique.....

Observaciones:.....
.....

ANEXO 14
Teste de Gestión del Comercio Internacional

TEST DE GESTIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Universidad Privada
Antonio Guillermo Urrelo Administración y Negocios
Internacionales

Carrera Profesional de

Estimado productor el siguiente test tiene por finalidad dar a conocer la actual gestión del comercio internacional de su empresa. Por favor, conteste con total sinceridad.

Nombre:

Fecha:

Empresa:

Marque con una “x” según corresponda

N°	PREGUNTAS	SI	NO
1.2	¿La empresa tiene actualmente excedentes de producción?		
1.3	¿Ha analizado algún mercado del exterior?		
1.4	¿Ha determinado su precio FOB?		
1.5	¿Ha determinado su precio CIF?		
1.6	¿Ha identificado los potenciales competidores en los mercados internacionales?		
1.7	¿Conoce el porcentaje de mercado que puede captar?		
2.1	¿Ha tenido contacto con potenciales compradores?		
2.2	¿Tiene la empresa algún plan de negocio orientado hacia los mercados de exportación?		
2.3	¿Cuenta con certificado de obtentor?		
2.4	¿Tiene la empresa personal con experiencia en exportación?		

ANEXO 15

Limitación de la producción de rosas de menor significancia para los productores

P11e. Limitación: Elevados costes económicos

Valoración	Frecuencia	Porcent	Porcent. Acumulado
1	4	40	40
2	1	10	50
3	1	10	60
4	1	10	70
8	1	10	80
10	2	20	100
Total	10	100	

P11f. Limitación: Mucha competencia

Valoración	Frecuencia	Porcent	Porcent. Acumulado
1	1	10	10
2	5	50	60
3	2	20	80
5	1	10	90
9	1	10	100
Total	10	100	

P11g. Limitación: Escasa competitividad del producto

Valoración	Frecuencia	Porcent	Porcent. Acumulado
1	5	50	50
2	2	20	70
5	1	10	80
6	1	10	90
8	1	10	100
Total	10	100	

Fuente: Encuesta realizada en la provincia de Cajamarca
Elaboración: Propia