

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE COMUNICACIÓN, LINGÜÍSTICA Y LITERATURA
ESCUELA MULTILINGUE DE NEGOCIOS Y RELACIONES INTERNACIONALES**

**DISERTACIÓN DE GRADO PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE LICENCIADA MULTILINGUE EN NEGOCIOS E
INTERCAMBIOS INTERNACIONALES**

**ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES
ECUATORIANAS DEL SECTOR FLORICOLA EN EL ÁMBITO DE LAS ROSAS
DIRIGIDO AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS EN EL PERIODO 2007-2011**

GABRIELA SALOME REYES TAPIA

QUITO, 2013

ÍNDICE

1.	TEMA	1
2.	INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I VISIÓN MACROECONÓMICA DEL ECUADOR Y DEL SECTOR FLORÍCOLA		
1.1.	Antecedentes macroeconómicos de la República del Ecuador	4
1.1.1.	Principales indicadores	4
1.1.2.	Balanza comercial ecuatoriana	6
1.1.3.	Exportaciones	8
1.2.	Sector Florícola	18
1.2.1.	Producción flores frescas y cortadas	21
1.2.2.	Exportaciones de rosas	25
1.2.3.	Competencia internacional	27
1.3.	Responsabilidad ambiental y social	28
1.3.1.	Organismos y certificaciones, nacional e internacional	29
1.3.2.	Generación de empleo	33
1.3.3.	Condiciones de Trabajo	34
CAPÍTULO II MERCADO ESTADOUNIDENSE PARA LAS ROSAS ECUATORIANAS		
2.1.	Antecedentes macroeconómicos y situación general de Estas Unidos	37
2.1.1.	Situación general de Estados Unidos	37
2.1.2.	Principales indicadores económicos	39
2.1.3.	Entorno Político	45
2.2.	Potencial de mercado	46
2.2.1.	Acceso al mercado americano	48
2.2.2.	Preferencias arancelarias	52
2.2.3.	Barreras para-arancelarias	57
CAPÍTULO III ANÁLISIS COMPETITIVO DE LA OFERTA ECUATORIANA DE ROSAS		
3.1.	Análisis FODA del sector florícola ecuatoriano	59
3.1.1.	Fortalezas	59
3.1.2.	Oportunidades	61
3.1.3.	Debilidades	63
3.1.4.	Amenazas	64
3.2.	Análisis competitivo Michael Porter	65
3.2.1.	Descripción de los participantes de la industria	66
3.2.2.	Fuerzas competitivas Teoría de Michael Porter	66

3.	ANÁLISIS	69
4.	CONCLUSIONES	71
5.	RECOMENDACIONES	75
	BIBLIOGRAFÍA	78

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1		
BALANZA COMERCIAL ECUATORIANA,		
PERÍODO 2007-2011	7	
GRÁFICO 2		
BALANZA COMERCIAL ECUATORIANA, PORCENTAJES	8	
GRÁFICO 3		
TOTAL DE EXPORTACIONES VALOR FOB 2007-2011	10	
GRÁFICO 4		
TOTAL EXPORTACIONES PETROLERAS 2007-2011	11	
GRÁFICO 5		
TOTAL DE EXPORTACIONES NO PETROLERAS 2007-2011	12	
GRÁFICO 6		
EXPORTACIONES NO TRADICIONALES 2007-2011	13	
GRÁFICO 7		
PRODUCTOS TRADICIONALES EXPORTACION 2007-2011	15	
GRÁFICO 8		
EXPORTACIONES NO TRADICIONALES		
INDUSTRIALES 2007-2011	16	
GRÁFICO 9		
EXPORTACIONES NO TRADICIONALES		
PRIMARIAS 2007-2011	17	
GRÁFICO 10		
CADENA DE PRODUCCION EXPORTACION DE ROSAS	24	
GRÁFICO 11		
TOTAL DE EXPORTACIONES DE ROSAS 2007-2011	25	

GRÁFICO 12	
TOTAL DE EXPORTACIONES DE ROSAS 2007-2011 DIRIGIDO AL MERCADO INTERNACIONAL	26
GRÁFICO 13	
EXPORTACIONES TOTALES DE FLORES A NIVEL MUNDIAL	27
GRÁFICO 14	
BALANZA COMERCIAL ESTADOS UNIDOS	40
GRÁFICO 15	
EXPORTACIONES TOTALES ESTADOS UNIDOS	41
GRÁFICO 16	
EXPORTACIONES ESTADOS UNIDOS SEGÚN PAÍS DE DESTINO 2007-2011	42
GRÁFICO 17	
IMPORTACIONES TOTALES ESTADOS UNIDOS 2007-2011	43

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1	
INFORMACIÓN GENERAL DEL ECUADOR	5
TABLA 2	
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS AL MUNDO	9
TABLA 3	
NÚMERO DE FLORÍCOLAS POR SUPERFICIE CULTIVADA SEGÚN TIPO DE FLOR	22
TABLA 4	
SUPERFICIE CULTIVADA Y NÚMERO DE PLANTAS POR TIPO DE FLOR SEGÚN PROVINCIAS EN EL 2010	23
TABLA 5	
SUPERFICIE CULTIVADA Y PRODUCTORES SEGÚN TIPO DE FLOR	24

TABLA 6	
PRINCIPALES EXPORTADORES DE FLORES	28
TABLA 7	
PRINCIPALES CIUDADES DE ESTADOS UNIDOS	38
TABLA 8	
INDICADORES MACROECONÓMICOS DE ESTADOS UNIDOS DE AMERICA 2011	39
TABLA 9	
IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS POR PAÍS	44
TABLA 10	
IMPORTACIONES DE ROSAS DE ESTADOS UNIDOS	47
TABLA 11	
ARANCELES PARA LA PARTIDA ARANCELARIA 06.03.11 CORRESPONDIENTE A ROSAS	53
TABLA 12	
PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN NO ELEGIBLES BAJO EL SGP	56
TABLA 13	
MATRIZ FODA	59

ÍNDICE IMÁGENES

IMAGEN 1	
MAPA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR	4
IMAGEN 2	
PRODUCTOS TRADICIONALES DE EXPORTACIÓN	14
IMAGEN 3	
PLANTACIONES	21
IMAGEN 4	
MANO DE OBRA FEMENINA	33
IMAGEN 5	
MAPA GEOGRÁFICO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA	37

1. TEMA

ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS DEL SECTOR FLORÍCOLA EN EL ÁMBITO DE LAS ROSAS DIRIGIDO AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS EN EL PERÍODO 2007-2011

2. INTRODUCCIÓN

En siglo XX, el Ecuador utilizaba un modelo mono-exportador que mantenía en auge determinados productos como: banano, cacao, café y principalmente el petróleo que es el primer generador de divisas. Por la fragilidad de la economía y a la variación del precio del petróleo, surgió la necesidad de crear un modelo de exportación dedicado a la globalización de mercados. A partir de los años 80 del mismo siglo, la industria fue diversificándose, incrementando productos con calidad. En el caso de las exportaciones no tradicionales, el sector florícola tiene como producto estrella de la oferta exportable ecuatoriana a las rosas.

La producción y comercialización de la industria florícola es la actividad exportable que tiene mayor dinamismo en el Ecuador, el desarrollo de esta industria genera riqueza al país y lo posiciona competitivamente dentro del mercado internacional. En virtud a determinados factores que inciden en la calidad del producto, la industria ha ganado la preferencia de los consumidores extranjeros.

El sector floricultor en la última década experimentó una curva de crecimiento elevada. Aumentó la inversión nacional y extranjera, el área de cultivo y la generación de empleo en las localidades rurales donde se ubican las exportadoras y productoras.

Dentro de los sectores ecuatorianos de productos exportables no tradicionales en crecimiento se encuentra la industria florícola, la cual en el periodo 2007-2011 desarrolló potenciales mercados internacionales, como Canadá, países de Europa del este, Argentina y Chile.

El Ecuador es el tercer exportador de rosas a nivel internacional es el segundo proveedor de las mismas a Estados Unidos, cuyo mercado es atractivo y competitivo.

El mercado estadounidense se mantiene entre los principales países importadores de flores frescas. Su nivel interno de producción no abastece su mercado interno y además no pueden producir tipo de flores importadas por factores climáticos que inciden en su desarrollo y calidad.

El crecimiento con tendencia positiva que se ha sostenido desde el año 2007 se debe al Gobierno del Presidente de la República del Ecuador Rafael Correa Delgado que implementó políticas que estimulan al sector florícola y a los sectores industriales y exportadores, otorgando incentivos tributarios para su progreso y fortaleciendo la promoción de productos en el exterior. Además el Gobierno ecuatoriano para mejorar la competitividad del sector ha establecido políticas sostenibles que apoyen a la inversión extranjera para crear empresas de transporte y flete y buscar alternativas comerciales para firmar acuerdos que beneficien a compradores como a vendedores de flores.

El sector está en constante evolución como una actividad económica representativa, generando ingresos económicos al país, innovando la producción y comercialización, rosas con diferentes características que crean un vínculo de dependencia con el consumidor.

La iniciación de procesos tecnológicos en las empresas florícolas continúa, con la finalidad de superar a sus competidores regionales e internacionales; al igual que la implementación de campañas de publicidad y marketing con ferias nacionales e internacionales son de utilidad para dar a conocer la calidad de la flor, desarrollar mercados potenciales y conformar un núcleo empresarial que tenga la representatividad del Ecuador en países que son socios comerciales.

El comercio internacional es la dinámica entre los actores económicos a nivel global y se torna activa con la aplicación de destrezas competitivas. El Ecuador puede convertirse en el primer exportador de rosas a nivel mundial, tiene las herramientas para hacerlo, fortaleciendo los métodos comunes de negociación, la organización y la aplicación estrategias competitivas.

Los tres capítulos explican detalladamente la secuencia de la investigación, iniciando con exponer la situación macroeconómica del Ecuador dentro del periodo de análisis que comprende desde el año 2007 hasta el año 2011, con la finalidad de examinar los movimientos de la balanza comercial, las exportaciones totales así como también las importaciones con sus socios comerciales. Explica detalladamente el sector florícola en el Ecuador desde sus orígenes y cómo ha evolucionado hasta el año 2011. El comportamiento de las exportaciones de la rosa que es el producto principal dentro del sector. El ambiente que se desarrollan los trabajadores y la inversión que el gobierno nacional y los inversionistas nacionales e internacionales realizan en el país.

Además se analizó el mercado de Estados Unidos, principal socio comercial de Ecuador, el primer importador de rosas a nivel mundial, la tendencia de sus consumidores y las exigencias a sus compradores son características importantes del segundo capítulo.

Finalmente en el último capítulo de la investigación se presenta un análisis competitivo entre el mercado nacional de flores ecuatoriano y el mercado potencial de Estados Unidos, las ventajas y desventajas competitivas de la comercialización de rosas utilizando la teoría de Michael Porter.

El principal objetivo de la investigación es analizar la competitividad las exportaciones de rosas del Ecuador a Estados Unidos, características de mercado y potencial de exportación, descubrir y describir las fortalezas, oportunidades,

debilidades y amenazas del mercado ecuatoriano al exterior, cuales estrategias competitivas se aplican cuáles serían las acertadas para esta industria.

Para la investigación, el modelo de la ventaja competitiva de Michael Porter es la línea de pensamiento que describe con puntualidad la problemática del tema. La competitividad entre naciones, empresas y varios actores internacionales están sujetas a las estrategias que se aplican para llegar a un bien común entre las partes que negocian un bien o servicio.

La ventaja competitiva es una teoría que describe las estrategias que se deben aplicar en el comercio internacional, siendo la exportación de rosas en el Ecuador una industria que se ha expandido a varios mercados internacionales y que además se encuentra en un constante progreso, la productividad, la oferta y la demanda del producto son factores que determinan esa evolución.

Esta es una de las características que me impulsaron a escoger esta teoría, ya que existe el potencial en el mercado florícola que el Ecuador puede explotar y que además puede competir con otros países exportadores que se encuentran en un nivel superior. El modelo de la ventaja competitiva de Michael Porter identifica las herramientas para que una empresa, un sector y un país encuentren sus puntos fuertes y de esa manera competir globalmente con un producto de calidad.

La investigación es un análisis de la competitividad en el sector florícola ecuatoriano con su principal socio comercial, Estados Unidos; la ventaja competitiva encaja de manera perfecta para esta investigación. Debido a la innovación de productos, a la productividad de los recursos, a las economías de escala, al crecimiento de la industria entre otros factores de esta teoría, se logra un análisis completo para este trabajo de investigación.

La reducción de costos o la ventaja en costos es una de las herramientas más aplicables al tema de investigación ya que el precio de un producto es uno de los

factores competitivos en el mercado, sea tanto interno como externo; la diferenciación también es un instrumento importante que da lugar a la creatividad e innovación al momento de desarrollar un producto con características diferentes y que además ofrezca al cliente un valor agregado adicional al precio del mismo.

La Ventaja Competitiva de Michael Porter, proporcionará una teoría completa, estudiando y analizando los aspectos positivos y negativos que el Ecuador presenta al momento de exportar un producto como las rosas que tienen gran demanda en el mercado externo pero que debido a la fuerte competencia, debe desarrollar un sistema de competitividad que le permita llegar a ser el principal exportador en América Latina.

CAPÍTULO I

VISIÓN MACROECONÓMICA DEL ECUADOR Y DEL SECTOR FLORÍCOLA

Se recopila información macroeconómica del Ecuador durante el período 2007-2011, con el objetivo de identificar características del sistema económico y de la industria florícola.

1.1 Antecedentes macroeconómicos de la República del Ecuador

1.1.1 Principales indicadores

Para analizar el dinamismo del sector florícola en el Ecuador es conveniente tomar en cuenta los indicadores económicos del año 2011.

La República del Ecuador está situada sobre la línea ecuatorial en el continente Sudamericano. Los límites territoriales son: al norte con Colombia, al sur y al este con Perú y al oeste con el océano Pacífico, la extensión territorial del país es de 256,370 kilómetros cuadrados.

IMAGEN 1
MAPA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR



Fuente: CIA, The World Factbook
Recopilado: Gabriela Reyes

El Ecuador está dividido en 4 regiones naturales: la región sierra, abarca toda la franja central del país, donde se encuentra el volcán Chimborazo, que es el punto más alto de Ecuador y cuenta con 6,310 metros de altura sobre el nivel del mar; la región costera que ocupa todo el litoral bordeado por el océano Pacífico; la región insular, donde se encuentran las islas Galápagos, situadas a 1 000 km al oeste de la costa ecuatoriana; y el oriente, que corresponde a la Amazonía ecuatoriana (PROECUADOR, 2011).

Según el censo realizado en el año 2010 por el INEC, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, la población del Ecuador alcanzó los 14 483 499 habitantes la densidad demográfica es de 55.80 habitantes por kilómetro cuadrado.

De acuerdo a lo estimado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, el Ecuador tiene una tasa de crecimiento anual de 1.95% (INEC, 2010). Es un país multiétnico y pluricultural y las principales etnias son: mestizos, indígenas, blancos y afro-ecuatorianos (INEC, 2010).

TABLA 1
INFORMACIÓN GENERAL DEL ECUADOR

Información General	Nombre oficial	República del Ecuador
	Capital	Quito
	Superficie	256370 km ²
	Idioma Oficial	Español
	Tipo de Gobierno	República Democrática
	Presidente	Eco. Rafael Correa Delgado
Demografía	Población	14.306.876
	Tasa de crecimiento poblacional	1.52%
Indicadores Macroeconómicos	PIB 2011	USD 61 121 millones
	Porcentaje de crecimiento respecto al 2010	8%
	PIB per cápita 2011	USD 8 500
	Tasa de Inflación 2011	5.41%

Fuente: ProEcuador
Elaborado por: Gabriela Reyes Tapia

1.1.2 Balanza comercial ecuatoriana

En el año 2007 y 2008, la balanza comercial ecuatoriana tiene una curva creciente, teniendo como resultado dos años consecutivos una balanza comercial positiva, mientras que a partir del año 2009 la balanza comercial registra un saldo negativo, manteniéndose hasta el año 2011 (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2007).

En el año 2007, el Banco Central del Ecuador publicó estadísticas que demostraban que la balanza comercial experimentó un superávit de USD 1.250,4 millones por el incremento en las exportaciones en 8.83% y también registró un ligero incremento en las importaciones en 11.73% en relación al año 2006 (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2007).

Acorde al Banco Central del Ecuador, en el mismo año, la balanza comercial petrolera registró crecimiento de USD 5.673,1 millones la cual representa un aumento del 9.9% en comparación con el año 2006, por el desenvolvimiento en los precios de las exportaciones de petróleo crudo en 18% como consecuencia el volumen exportado disminuyó en 9.2% (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2007).

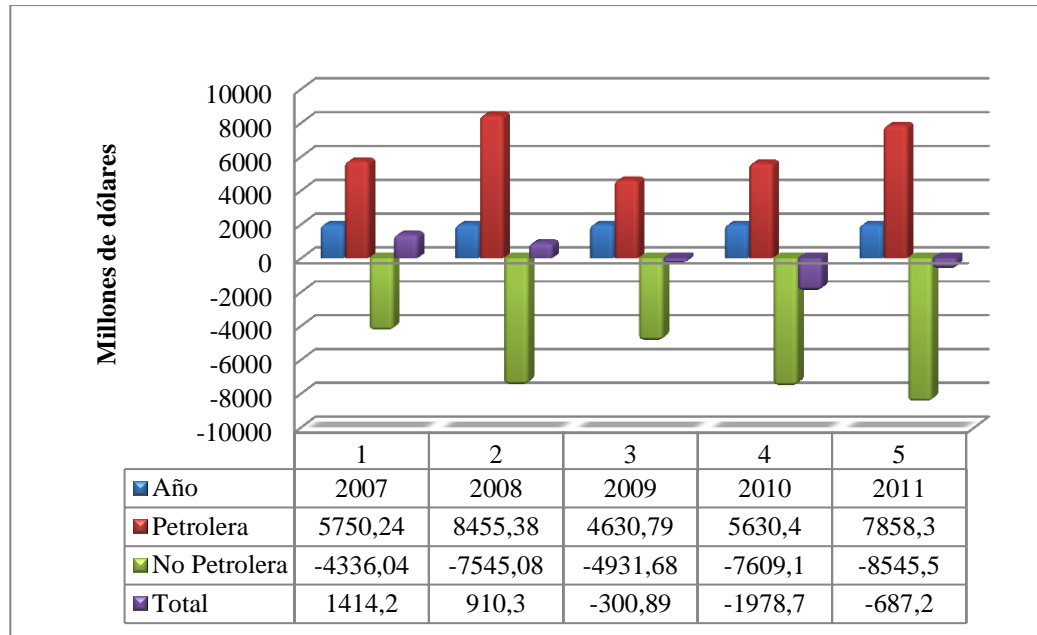
El saldo positivo que demuestran las estadísticas, proviene de los dos primeros años de investigación, el año 2007 y el año 2008, obteniendo en el primer período un total a favor de 1.414,2 millones de dólares y en el segundo período 910,3 millones de dólares, totales que provienen del aumento de la balanza comercial petrolera y no petrolera (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2008).

Son valores que indican saldos positivos que, en el año 2008, las exportaciones ecuatorianas petroleras experimentaron un incremento con respecto al año 2007 del 36.6%, alcanzando un superávit de 1.872,83 millones de dólares mientras que en los años siguientes la variación de las actividades comerciales como

exportaciones e importaciones señalaron una tendencia negativa (EL UNIVERSO, 2009).

En el gráfico 1 se observa la curva de la balanza comercial comprendida entre los años 2007 y 2011. A partir del año 2009, la balanza comercial reporta totales negativos. Aumenta la balanza petrolera a 4.630,79 millones de dólares, mientras que la balanza no petrolera disminuye a 4.931,68 millones de dólares, registrando una balanza comercial total de -300,89 millones de dólares.

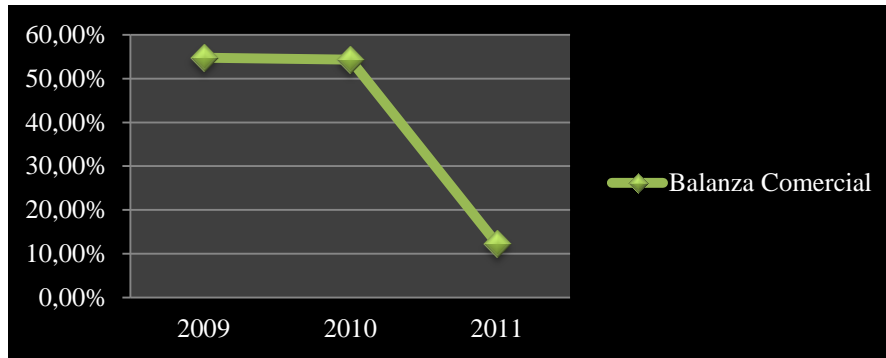
GRÁFICO 1
BALANZA COMERCIAL ECUATORIANA, PERÍODO 2007-2011



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Gabriela Reyes Tapia

Desde el año 2007 hasta el año 2011, la balanza comercial tiene saldos negativos; esto se debe a que las exportaciones petroleras y no petroleras aumentan su resultado en los siguientes porcentajes:

GRÁFICO 2
BALANZA COMERCIAL ECUATORIANA PORCENTAJES



Fuente: Banco Central del Ecuador
 Elaboración: Gabriela Reyes Tapia

El gráfico 2, en el año 2009, la balanza comercial petrolera y no petrolera tiene una variación porcentual de 54.76% en comparación al año 2008, obteniendo un déficit en la balanza comercial total. Sin embargo en el año 2010, la balanza comercial petrolera aumento su saldo en 33.83% y la balanza no petrolera registró un incremento en su déficit comercial en 55.09%, pero el saldo total se mantiene negativo. Y para el año 2011, se contabilizó un incremento en 24.03% en la balanza comercial petrolera, los precios del barril de crudo aumentó en 35.6% y la balanza comercial no petrolera dio como resultado un crecimiento en su déficit de 19.5% con respecto al año 2010 (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2009)

1.1.3 Exportaciones

Las exportaciones totales del Ecuador al Mundo desde el año 2007 al año 2011 manifestaron una tendencia creciente, exceptuando el año 2009 donde se observó una caída que se vincula a la crisis económica mundial de ese año.

Para el año 2011, las exportaciones alcanzaron los USD 22.345 millones, lo que significó USD 4.855 millones más que en el año 2010. La tasa de crecimiento

promedio anual de las exportaciones ecuatorianas en los cinco años de análisis es positiva de 11.76% (PROECUADOR, 2011).

TABLA 2
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS AL MUNDO, AÑO 2010

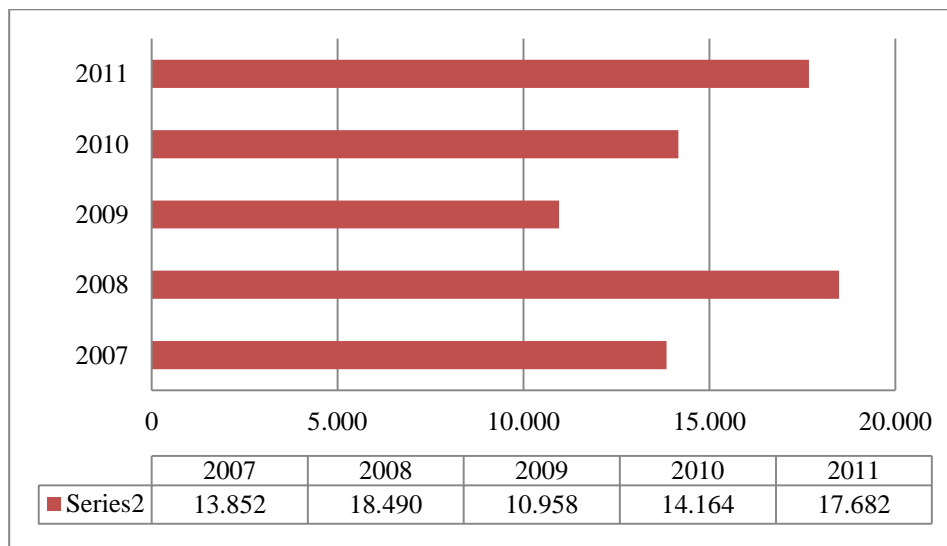
Subpartida	Descripción	Miles USD FOB	% De Participación 2010
2709.00.00.00	ACEITES CRUDOS DE PETRÓLEO	8.927.436	51,4
0803.00.12.00	BANANO TIPO «CAVENDISH VALERY»	1.954.288	11,25
0306.13.91.00	CAMARONES	576.792	3,32
0603.11.00.00	ROSAS	432.053	2,49
1801.00.19.00	CACAO	333.073	1,92
1604.14.10.00	ATUNES	321.084	1,85
1604.20.00.00	PREPARACIONES Y CONSERVAS DE PESCADO	218.264	1,26

Fuente: Banco Central de Ecuador
Elaboración: Gabriela Reyes Tapia

Las exportaciones acumuladas desde el año 2007 al año 2011 presentan datos estadísticos variables. Se observa en el gráfico 3 que las exportaciones totales tienen una inclinación en ascenso, los cambios son determinantes en cada período según los datos estadísticos publicados por Banco Central del Ecuador que indican el dinamismo de las mismas.

El valor FOB, *Free On Board*, exportado en el año 2007 alcanzó USD 12.602 millones, lo cual implicó un incremento de 8.8% en valor FOB con respecto al año 2006. El aumento de las exportaciones totales se dio por el alza en los precios del barril de crudo de petróleo en 9.7%, se redujo el volumen de crudo exportado en 7.3%, pero compensó con el precio del barril. Las exportaciones no petroleras registraron un aumento en el valor FOB de 7.5%, obteniendo un incremento en el volumen exportado de 5.5% y en el precio de venta exportado de 1.9% (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2007).

GRÁFICO 3
TOTAL DE EXPORTACIONES VALOR FOB 2007 – 2011

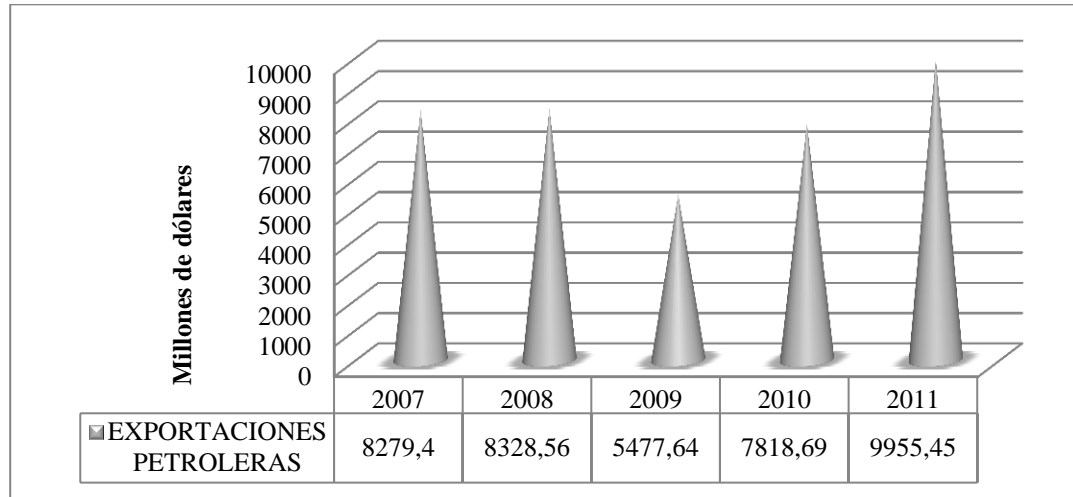


Fuente: Banco Central del Ecuador
 Elaborado por: Gabriela Reyes Tapia

Para el período del año 2008, las exportaciones totales logran un valor FOB de USD 17.423,99 millones y tiene un incremento anual de 29.11%. El aumento de las exportaciones totales para este período se debe a que el precio del barril del petróleo experimentó un crecimiento del 40.15% y las exportaciones no petroleras intensificaron su participación en 13.75% a consecuencia del aumento en los precios de la mayoría de los productos exportados del 15.22% pero disminuyó el volumen exportado en 1.27% con respecto al año 2007 (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2008).

En el año 2009 se registró un valor FOB de USD 11.387,06 millones, obteniendo una reducción significativa del 33.85% al valor FOB exportado el período anterior, disminución en volumen de ventas del 2.56% y en precio de venta del 32.11%. Esto representa la caída en el valor de las exportaciones petroleras en 49.59%, mientras que en las exportaciones no petroleras se registró un descenso en el valor FOB exportado en 3.84% y también en el precio de los productos exportados en 11.63%, mientras que el volumen de exportación experimentó un crecimiento del 8.82% (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2009).

GRÁFICO 4
TOTAL EXPORTACIONES PETROLERAS 2007-2011



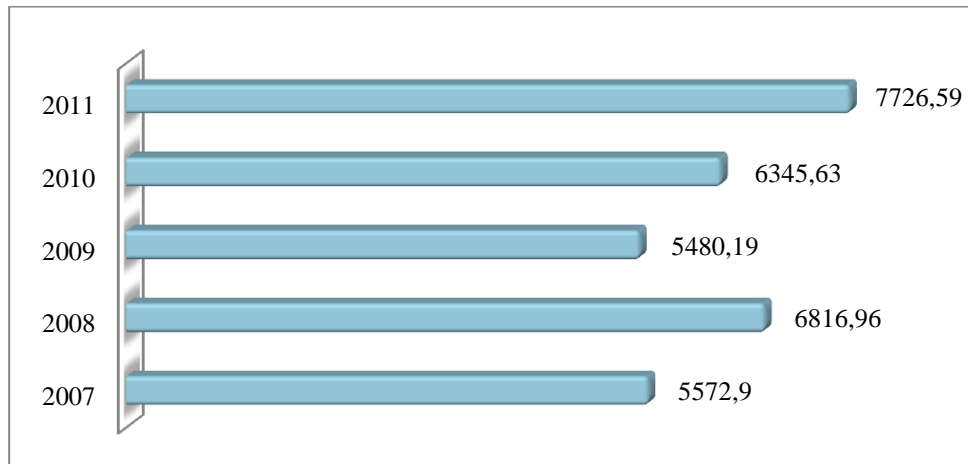
Fuente: Banco Central del Ecuador
 Elaborado por: Gabriela Reyes Tapia

En el año 2010, las exportaciones totales fueron de USD 15.231,75 millones, en comparación con el año anterior que se evidenció un incremento del 27.58% en consecuencia del aumento en precios de productos exportados en 31.67% contrastándose con el descenso en el volumen de venta en 3.10%. Se registra un crecimiento en los precios del barril de crudo en 41.67% posteriormente incrementaron las exportaciones petroleras en relación al año 2009 en 41.67% (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2010).

Para el año 2011, la evolución de las exportaciones totales en valor FOB fue de USD 18916.53 millones, desde el periodo 2007 registra la mejor cifra estadística de las exportaciones totales, alcanzando un incremento del 23.87% en relación al 2010. El volumen de ventas descendió en 1.0%, más el precio de venta de los productos exportados se incrementó en 25.12%, dando como resultado que el ascenso del porcentaje de las exportaciones totales se debe al aumento de los precios. Las exportaciones petroleras, se experimentó un incremento del 35.60% referente al aumento en precios del barril de petróleo y sus derivados y el volumen

de las exportaciones cayeron en 6.09% (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2011).

GRÁFICO 5
TOTAL DE EXPORTACIONES NO PETROLERAS 2007-2011



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Gabriela Reyes Tapia

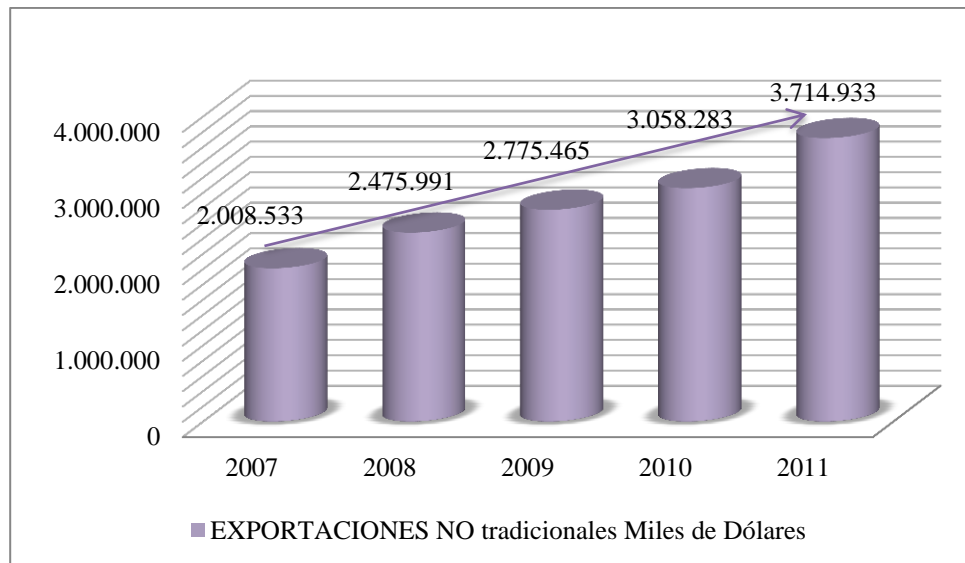
Las cifras exportadas hasta el año 2011 demuestran que el volumen exportado no supera en cifras al valor exportado, el alza de los precios de los productos de exportación tanto de petrolero como los demás bienes fue una ventaja para el país y los ingresos que de estos se genera. El objetivo principal del Estado ecuatoriano es incentivar el incremento del volumen de ventas al exterior, elevar la calidad de los bienes exportables, y establecer precios en los mercados internacionales que sean beneficiosos para el desarrollo de la economía del Ecuador, teniendo productos competitivos y ganancias superiores.

Exportaciones tradicionales

Según cifras estadísticas anunciadas por el Banco Central de Ecuador, dentro del grupo de los productos exportados no tradicionales se encuentra el banano y plátano, café y elaborados, camarón, cacao y elaborados, atún y pescado; grupo que representa al 48.1% de las exportaciones totales no petroleras, representadas en

valor FOB un total de USD 3.714.933 en el año 2011 (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2011).

GRÁFICO 6
EXPORTACIONES NO TRADICIONALES 2007-2011



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Gabriela Reyes Tapia

En el período 2007, las exportaciones totales en valor FOB contabilizó un total de USD 2.008.902, el banano y plátano lideran la lista de principales productos exportados tradicionales obteniendo un valor FOB de USD 1.059.035, seguido por el camarón, cacao y elaborados, atún y pescado y el café y sus elaborados (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2007).

Para el año 2008, las exportaciones tradicionales percibieron un ligero aumento en su valor FOB de USD 409 545, obteniendo un total de USD 2.418.447 el volumen exportado fue de 5.659 TM, toneladas métricas. Del total de exportaciones, el 42.4% corresponde a las tradicionales. El banano registró un total de USD 1 354 253, obteniendo un crecimiento del 2% en comparación con el año 2007 (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2008).

En el año 2009 las exportaciones tradicionales consiguieron un valor FOB de USD 2.711.390 y el volumen exportado de 5.014 TM. A diferencia de los años anteriores, el incremento en las exportaciones totales es considerable, aun así el crecimiento de las importaciones totales hace que el periodo 2009 tenga la balanza comercial con un déficit mayor en los períodos de estudio (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2009).

Entre los productos no tradicionales el camarón registró un descenso pasando del 10,2% en el año 2008 al 9,7% al 2009. El cacao y sus elaborados aumentaron su participación pasando del 3,9% en el año 2008 al 5,2% en el año 2009 (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2009).

En el año 2010, las exportaciones tradicionales suman un total de USD 3.058.283, con un porcentaje de participación del 47,4%. El banano experimentó un leve decrecimiento que corresponde al 2,2 % con respecto al año 2009 y el camarón alcanzó un aumento en su valor de exportación en 1% (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2010).

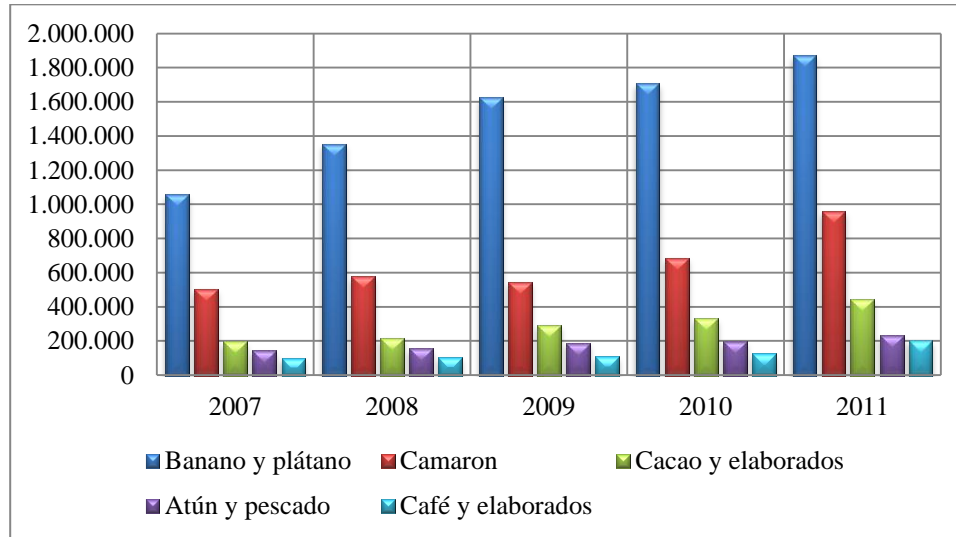
Para el año 2011, las exportaciones tienen un crecimiento en su valor FOB de USD 3.714.933 asimismo su participación en un 48.1% con respecto a los 4 años anteriores. Se observa en el gráfico 7, los productos tradicionales, el camarón y el café y sus elaborados registraron un crecimiento tanto en el valor FOB de sus exportaciones como también en su volumen de exportación.

IMAGEN 2 PRODUCTOS TRADICIONALES DE EXPORTACIÓN



Fuente: ProEcuador
Recopilado por: Gabriela Reyes Tapia

GRÁFICO 7
PRODUCTOS TRADICIONALES EXPORTACION 2007-2011



Fuente: Banco Central del Ecuador
 Elaborado por: Gabriela Reyes Tapia

Las exportaciones tradicionales durante el periodo 2007-2011 mantienen una tendencia progresiva de desarrollo, obteniendo un incremento anual promedio del 14% y según estadísticas del BCE el crecimiento de los productos tradicionales es menor a los productos no tradicionales (CÁMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL, 2011).

Exportaciones no tradicionales

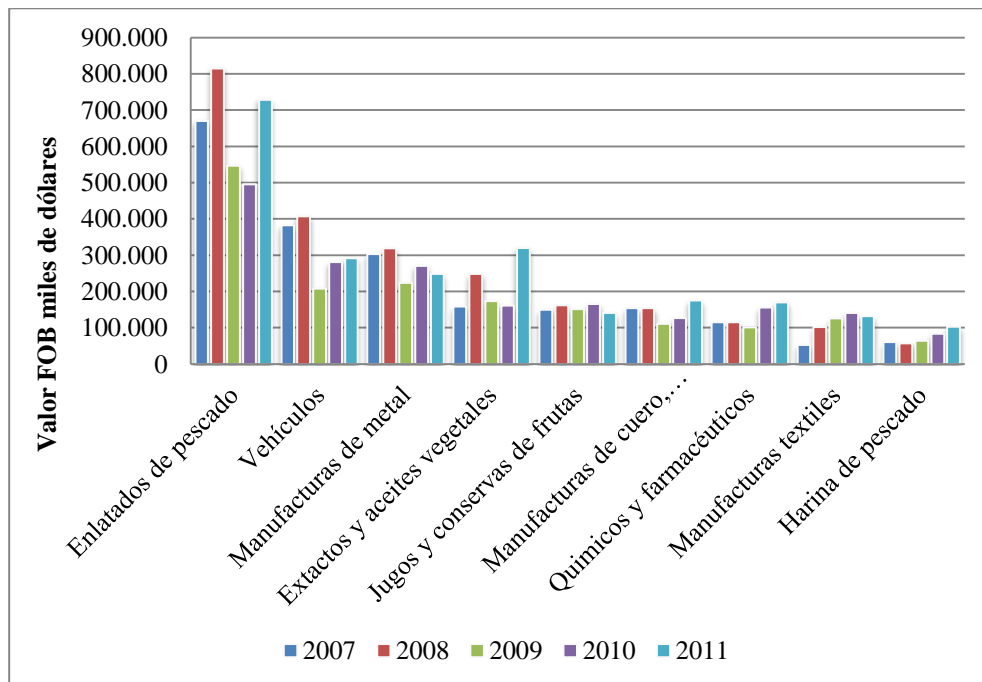
Las exportaciones tradicionales están conformadas en dos grupos, los productos de exportación industrializados y los primarios, entre los productos industrializados se pueden encontrar:

- Enlatados de pescado
- Vehículos
- Manufactura de metales
- Extractos y aceites vegetales
- Jugos y conservas de frutas

- Manufactura de cuero, plástico y caucho
- Químicos y farmacéuticos
- Manufactura de textiles
- Harina de pescado
- Maderas
- Manufacturas de papel
- Elaborados de banano
- Prendas de vestir de fibra
- Otros elaborados del mar

Para el año 2007, las exportaciones no tradicionales industrializadas fueron de USD 2 317,4 millones, registrando un crecimiento de 5,7% al año 2006, de este grupo la madera y los productos elaborados del mar obtuvieron una participación dinámica tanto en el valor FOB como en el volumen de exportación, presentando crecimiento de 36,3% y del 51,3%. (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2007).

GRÁFICO 8
EXPORTACIONES NO TRADICIONALES INDUSTRIALES 2007-2011



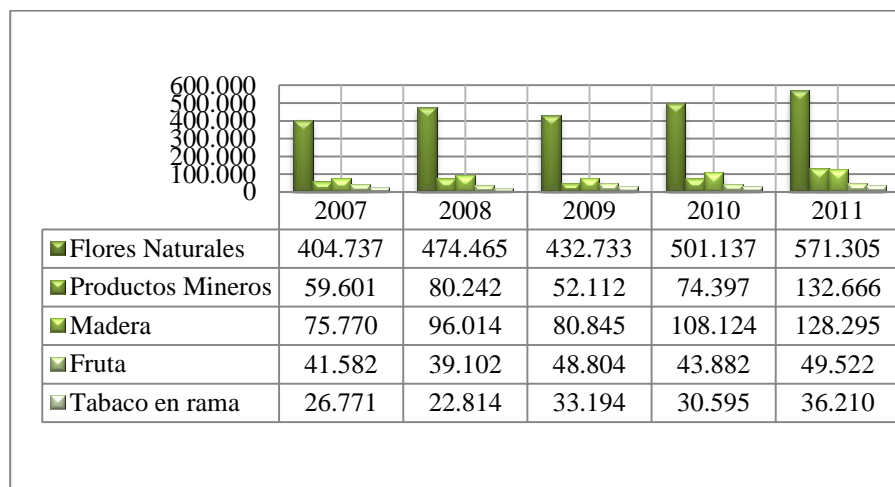
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Gabriela Reyes Tapia

El desarrollo de los productos exportados no tradicionales industrializados dentro del periodo 2007-2011 tiene una curva creciente con excepción al año 2009, puesto que se evidenció una crisis económica internacional. Los principales productos evolucionaron positivamente dentro del periodo de 5 años, generando una ventaja por su valor agregado al momento de exportar, desarrollando un movimiento en la cadena productiva en los sectores industriales (PROECUADOR, 2011).

El producto líder dentro de este grupo son los enlatados de pescado que mantienen su desarrollo y su crecimiento. Hasta el año 2011, el crecimiento porcentual de este grupo de productos es del 12% (CAMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL, 2012).

En el grupo de las exportaciones de productos primarios no tradicionales se encuentran las flores naturales, frutas, abacá, madera los productos mineros. El Banco Central del Ecuador incluye a las flores naturales en las exportaciones no tradicionales porque este rubro dinamiza el grupo de estos productos exportables (PROECUADOR, 2011).

GRÁFICO 9
EXPORTACIONES NO TRADICIONALES PRIMARIAS 2007-2011



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Gabriela Reyes Tapia

En el gráfico 9, el producto líder son las flores naturales, indicando un crecimiento del 7,4% en el año 2011 con respecto al año 2010, promoviendo el grupo de los productos exportados no tradicionales primarios en un alto porcentaje.

Desde el año 2007 al año 2011 indica una tendencia creciente, en el año 2007 el porcentaje de crecimiento fue del 6.5%, en el año 2008 fue de 8.3%, en el año 2009 tuvo un ligero decrecimiento del 0.4%, obteniendo como resultado el 7.9%. Para el año 2010 se mantuvo con el 7.9% y en el año 2011 se registró un incremento dando como resultado un porcentaje de participación del 9.4% en las exportaciones no tradicionales (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2011).

1.2 Sector florícola

Durante la historia de la producción y comercialización de flores, el sector florícola se caracteriza por dos etapas que marcan la evolución y participación dentro del mercado internacional. La primera etapa que comprende los inicios y el desarrollo del sector entre los años 1985 y 2000; y la segunda etapa que conforma la estructura del sector entre los años 2000 y 2010, estableciendo las bases del comercio internacional para los años siguientes (IFA, 2011).

A nivel mundial, la historia de la industria florícola estuvo ligada a la globalización y a los métodos comerciales y económicos utilizados por los países desarrollados y que fueron implementados en los países en vías de desarrollo. El sector florícola empezó a desarrollarse en sus inicios en Estados Unidos y Holanda, pero en la entrada de los años ochenta, los procesos de producción y la globalización fueron factores que determinaron la expansión y reubicación de la industria al continente Africano, Asiático y América Latina a causa de la disminución en mano de obra (IFA, 2011).

Dentro del continente latinoamericano, la floricultura se inició en Colombia, posteriormente ingresó Ecuador y en menor intensidad lo hicieron Perú y Bolivia,

de esta manera, la tendencia a la exportación se dio en todo el continente, Argentina se especializó en soya mientras que Chile al cobre. Estados Unidos presionó a los países de la Comunidad Andina para impulsar nuevos productos de exportación que irían de la mano con los nuevos modelos neoliberales, fomentando así cultivos agrícolas no tradicionales de exportación, que dentro de este grupo estaría el sector florícola (IFA, 2011).

En la década de los ochenta en el siglo XX comienzan a aparecer las primeras florícolas en el Ecuador, en el año 1985 eran 3 las principales florícolas, cuyas exportaciones no eran registradas, se encontraban en una fase experimental, mientras que para el año 1990, el número de empresas se incrementó a 100 y al año 2011 existen registradas más de 500 florícolas (IFA, 2011).

Para el desarrollo de la industria florícola, la ayuda estatal estuvo presente; la CFN, Corporación Financiera Nacional, tuvo un desempeño fundamental, brindando asesoría internacional y apoyando económicamente a personas naturales que deseaban crear una empresa florícola. Se requería alrededor de USD 300 000 para implementar una hectárea para la producción de rosas y se necesitaba por lo menos de 6 a 8 hectáreas para que una florícola sea rentable, el retorno de capital invertido se lograba en dos años (IFA, 2011).

El apoyo del gobierno ecuatoriano en este sector captando mercados importantes. En el año 1995 la flor ecuatoriana es aceptada a nivel internacional, especialmente la rosa. Una de las ventajas comparativas del Ecuador es su situación geográfica, facilitando la producción de varios tipos de flores que permitía tener más horas de luz al día y reducía en gastos operativos a las empresas, la producción de flores se ubicó en el callejón interandino por su ubicación territorial (IFA, 2011).

Se implementó tecnología de punta en la infraestructura de riego en las florícolas dándole valor agregado al producto, por otro lado se destacaba el uso de

fertilizantes y agroquímicos; siendo la producción de rosas un tema empresarial, los productores artesanales no podía acceder a estos beneficios (IFA, 2011).

El segundo periodo comenzó a partir del año 2000, las regiones donde se instalaron las plantaciones eran Cayambe, Tabacundo y Paute, las cuales evolucionaron, pasando de ser pueblos andinos a ciudades generadoras de mano de obra, con empresas capacitadas para la exportación y que contaban con una infraestructura sólida. Se dinamizó la economía popular porque se experimentó crecimiento en el área comercial, aumento de bancos y servicios, comunicaciones y transporte y además se palpó una migración de otras regiones (IFA, 2011).

Las provincias que ofertan mayor diversidad de flores son Pichincha y Azuay, los mayores centros de producción de rosas se encuentran cerca de la capital, en Tumbaco, Cayambe y El Quinche, en sitios que alcanzan los 2 000 metros sobre el nivel del mar, donde la radiación solar es de 12 horas al día y la temperatura es de 23° en las mañanas mientras que en las noches es de 11° centígrados y durante todo el año el promedio es de 13.2° centígrados, siendo estas condiciones las que dan las características del producto, con tallos de 50 - 70 centímetros de alto, gruesos y verticales, botones de 4.5 – 5 centímetros, colores vivos y de 14 - 16 días en el florero, las cuales tienen una demanda en el mercado internacional (MUNICIPIO DE QUITO, 2010).

Los costos de químicos y fletes se elevaron, haciendo que la flor ecuatoriana sea menos competitiva en precios. Para superar la crisis, algunas empresas incrementaron su producción comprando nuevas hectáreas, otras optaron por absorber empresas que estaban en quiebra mientras que en el año 2000 el rendimiento del sector se dio a la baja (IFA, 2011).

En el año 2007, el país experimentó una crisis, la caída en las exportaciones se dio por el ingreso de una flor colombiana que mejoró su oferta exportable y se

aprovechó de los precios competitivos; en el Ecuador, la sobre oferta de flor y el pago fuera de límite de los importadores a los exportadores fueron factores que afectaron a la industria (IFA, 2011).

1.2.1 Producción flores frescas y cortadas

El proceso de la floricultura comienza con la compra de la tierra y la esterilización de la misma. La instalación de invernaderos o campos de producción al aire libre es seguida mediante el establecimiento de las camas en donde se van a ubicar las plántulas. Las camas deben ser provisionadas de mangueras a través de las cuales se hará el riego y la fertilización desde una central generalmente computarizada (IFA, 2011:24).

IMAGEN 3 PLANTACIONES



Fuente: EXPORFLORES
Recopilado por: Gabriela Reyes Tapia

“Se denomina plántula a la planta en sus primeras etapas de desarrollo, desde que germina hasta que se desarrollan las primeras hojas verdaderas” (UNIVERSIDAD PUBLICA DE NAVARRA, 2010:1).

Las plántulas para la industria florícola se las puede obtener importándolas o existen empresas que adquieren la patente y las pueden vender en el Ecuador, llamadas empresas de propagación, lugar donde se hacen injertos o se generan los

brotos que van a ser utilizados para la siembra y producción. Uno de los procesos críticos que experimentó el sector fue la compra de las plántulas, esto implicaba el pago de regalías a las empresas cuando las florícolas no pagaban por las franquicias (IFA, 2011).

En los años ochenta del siglo XX, la producción se centraba en la fecha pico de venta que es San Valentín por medio de este indicador las empresas se basaban para alcanzar sus metas fijadas para ese año. Las empresas dependían de esta fecha para asegurar sus ventas, por lo tanto decidieron abrir nichos de mercado; de esta forma salvaguardaron los días festivos en los países que tenían socios comerciales, registrando ventas en todo el año. Entre los nichos de mercado que se abrieron está el Día de las Madres, el Día de la Mujer y Acción de Gracias (IFA, 2011).

Hasta el 2011, existen 447 florícolas registradas en el país, las cuales suman un total de 3.504 hectáreas. Solo para rosas, el número de florícolas son de 275, sumando 2.517 hectáreas, ubicadas en las provincias de Pichincha, Cotopaxi e Imbabura, las cuales registran también la mayor producción (PROECUADOR, 2011).

TABLA 3
NUMERO DE FLORÍCOLAS POR SUPERFICIE CULTIVADA SEGÚN TIPO DE FLOR

Tipo de flor	TOTAL	Tamaño de cultivo		
	No. Florícolas	Menos de 3 ha	De 3 a menos de 20 ha	De 20 y más ha
		No. Florícolas	No. Florícolas	No. Florícolas
Rosas	275	134	288	25
Claveles	16	10	5	1
Gypsophila	29	2	25	2
Hypericum	19	5	12	2
Flores de verano	45	27	18	-

Fuente: PROECUADOR – MAGAP CENSO AGRÍCOLA 2009-2010
 Elaboración: Gabriela Reyes Tapia

En la tabla 4 demuestra la producción nacional de flores exportadas. La provincia de Pichincha lidera el grupo de producción sobre todo con rosas, con número de flores producidas de 119.231.591, en segundo lugar se encuentra Cotopaxi con 42.096.646 en tercer lugar Carchi con 8.638.921.

TABLA 4
SUPERFICIE CULTIVADA Y NÚMERO DE PLANTAS POR TIPO DE FLOR
SEGÚN PROVINCIAS EN EL 2010

PROVINCIA		TIPO DE FLOR				FLORES DE VERANO
		ROSAS	CLAVELES	GYPHOPHILA	HYPERICUM	
AZUAY	Hectáreas	29,8	-	84,5	21,0	2,5
	No. Plantas	1.069.335	-	8.770.000	3.175.965	465.000
CARCHI	Hectáreas	117,6	-	-	-	15,0
	No. Plantas	8.638.921	-	-	-	250.000
CAÑAR	Hectáreas	25,3	-	-	-	-
	No. Plantas	1.493.529	-	-	-	-
CHIMBORAZO	Hectáreas	11,5	-	-	-	-
	No. Plantas	698.007	-	-	-	-
COTOPAXI	Hectáreas	572,1	42,5	-	7,2	23,8
	No. Plantas	42.096.646	8.964.290	-	720.000	2.573.722
GUAYAS	Hectáreas	-	-	-	-	-
	No. Plantas	-	-	-	-	-
IMBABURA	Hectáreas	105,2	-	19,8	62,9	34,9
	No. Plantas	6.584.060	-	906.600	727.100	2.050.460
PICHINCHA	Hectáreas	1.655,7	44,1	212,1	72	102,9
	No. Plantas	119.231.591	11.875.975	14.062.552	15.371.844	28.220.089
SANTA ELENA	Hectáreas	-	-	-	-	-
	No. Plantas	-	-	-	-	-
TUNGURAGUA	Hectáreas	-	2,0	-	-	9,9
	No. Plantas	-	133.000	-	-	990.397
TOTAL PROVINCIAS	Hectáreas	2.517,2	88,6	316,4	163,2	188,9
	No. Plantas	179.812.089	20.973.265	23.973.265	26.894.900	34.549.668

Fuente: ROECUADOR – MAGAP CENSO AGRÍCOLA 2009-2010
 Elaboración: Gabriela Reyes Tapia

En el grupo de flores exportadas, la rosa es el principal producto de comercialización, se exporta más de sesenta variedades, incluidas variedades como la roja cuyos nombres comerciales son *First Red*, *Classi*, *Dallas*, *Mahalia*, *Madame Del Bar* y *Royal Velvet*. Se producen variedades en colores amarillo, púrpura, anaranjado, blanca, verde entre otras que suman el total de 300 variedades de flor (PROECUADOR, 2011).

En el Ecuador, existen 275 florícolas registradas hasta el año 2011 que se dedican a la producción de rosas, con una superficie de cultivo de 2.517,2 has; la gypsophila es la segunda flor más exportada, 29 florícolas se especializan en la producción de esta especie y tiene con 316,40 has en el Ecuador.

TABLA 5
SUPERFICIE CULTIVADA Y PRODUCTORES SEGÚN TIPO DE FLOR

Tipo	Número de productores	Superficie plantada
Rosas	275	2.517,20
Claveles	16	88,60
Gypsophila	29	316,40
Hypericum	19	163,20
Flores de verano	45	188,90

Fuente: PROECUADOR – MAGAP CENSO AGRÍCOLA 2009-2010
Elaboración: Gabriela Reyes Tapia

GRÁFICO 10
CADENA DE PRODUCCIÓN EXPORTACIÓN DE ROSAS

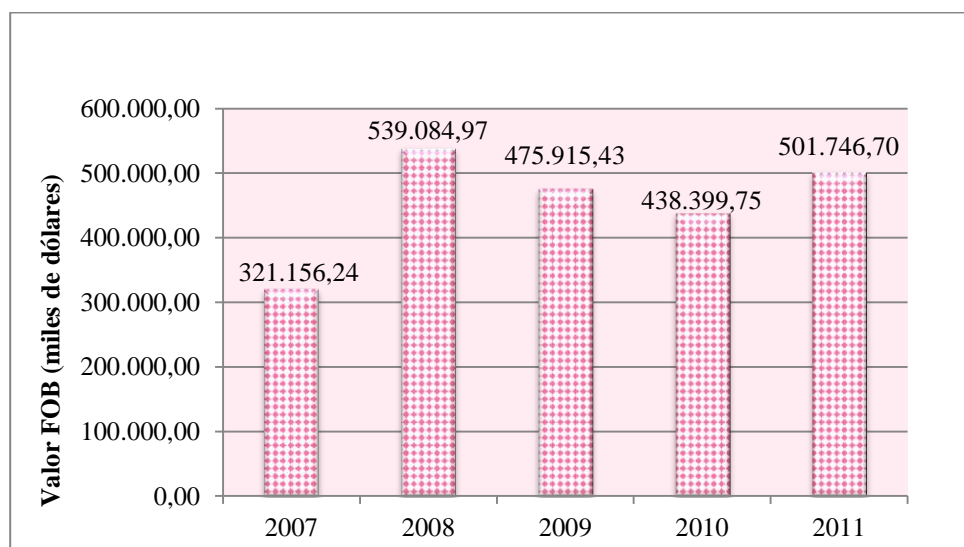


Fuente: FEDEXPORT
Elaboración: Gabriela Reyes Tapia

1.2.2 Exportaciones de rosas

Las exportaciones de rosas en el periodo 2007 – 2011 tiene un crecimiento superior con respecto a las demás flores de exportación. Se observa en el gráfico 10 la tendencia de las exportaciones que se mantienen en aumento. En el año 2007, el total de exportaciones de rosas sobrepasó los 300.000 USD, incrementando sus exportaciones en los años consecutivos. Para el año 2011 las exportaciones alcanzaron un total valor FOB de USD 501.746,70.

GRÁFICO 11
TOTAL DE EXPORTACIONES DE ROSAS 2007-2011



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Gabriela Reyes

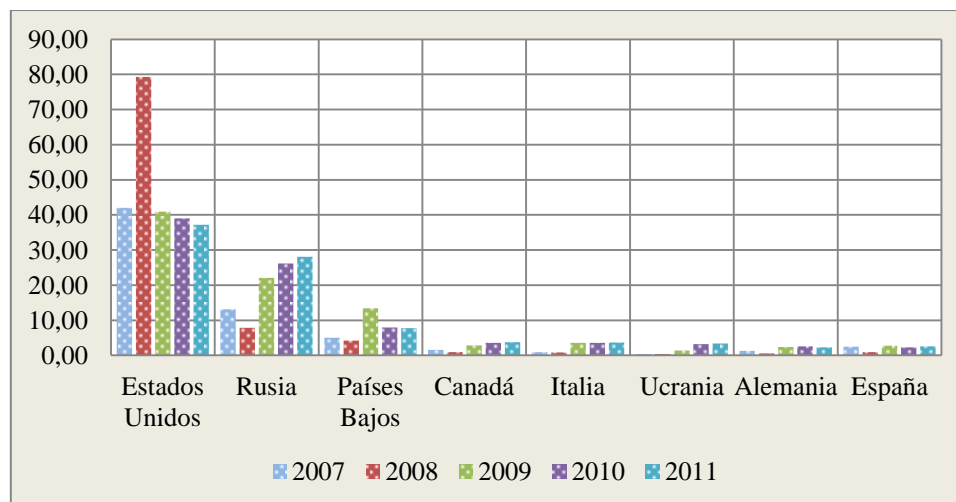
En el año 2007, los principales mercados para el producto exportado por Ecuador, fueron Estados Unidos, Rusia, Países Bajos, Italia y España. El porcentaje de participación de las exportaciones para Estados Unidos fue de 84.6%. En el año 2008, Estados Unidos lidera el grupo de mercados, pero entran nuevos países a formar parte de la comercialización de rosas, Canadá y Alemania, la participación de Estados Unidos en las exportaciones fue de 73.37% tuvo una disminución del 11.23% (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2007).

Para el año 2009, se mantienen los socios comerciales, pero el porcentaje de participación de los Estados Unidos decrece con el porcentaje de 40.94%. Mientras que el mercado ruso aumentó su participación pasando de 10.20% en el año 2008 al 22.07% en el año 2009. Las exportaciones dirigidas a los Países Bajos representan el 13.43% (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2009).

En el año 2010, Estados Unidos se mantiene en el primer lugar de los mercados principales, experimentó una reducción en su volumen de exportación al 39.06%. El mercado ruso aumentó sus exportaciones al 26.18%. Los Países Bajos disminuyeron su porcentaje de exportación a 7.94% (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2010).

Y para el año 2011, la participación de Rusia aumentó en 1.95% con respecto al 2010. Estados Unidos descendió su porcentaje en 1.89%. Los Países Bajos mantuvo su porcentaje de participación con 7.82% (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2011).

GRÁFICO 12
TOTAL DE EXPORTACIONES DE ROSAS 2007-2011 DIRIGIDO AL
MERCADO INTERNACIONAL



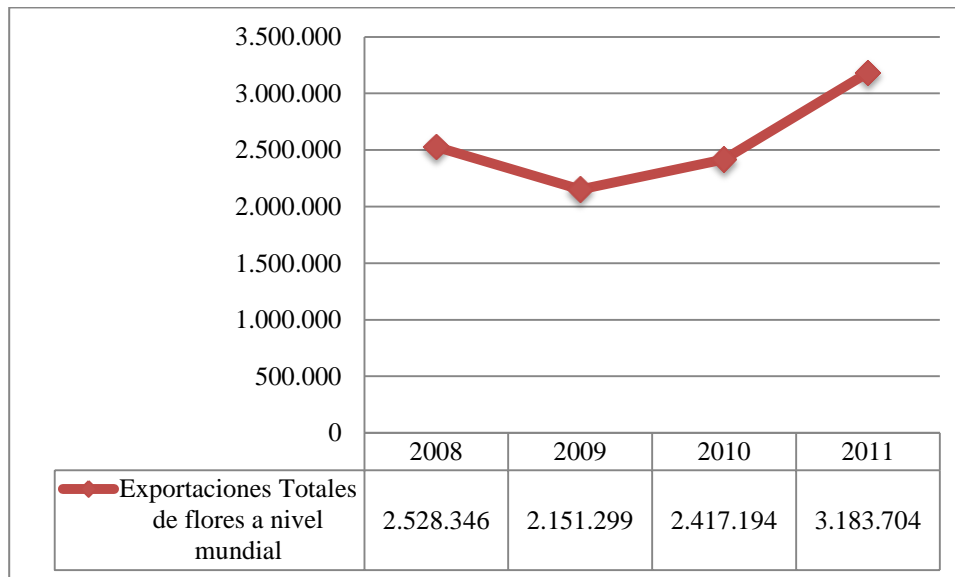
Fuente: Banco Central del Ecuador
 Elaboración: Gabriela Reyes

El total de las exportaciones de flores en el año 2011 fueron dirigidas a mercados como Estados Unidos, Rusia, Holanda, Canadá e Italia. En el 2010, se exportó a Estados Unidos USD 251.174, obteniendo el porcentaje de 42.5% al total de las mismas, Rusia con el 21.9%, Holanda 9.7% e Italia en el 4.1%. El total de importaciones de flores a nivel mundial en el año 2010 fue de USD 6.950 millones, mientras que Ecuador exportó en el mismo año USD 590 millones (TRADEMAP, 2012).

1.2.3 Competencia internacional

Las exportaciones mundiales de flores muestran una curva de crecimiento positiva desde el año 2007 hasta el año 2011 del 8%. El 92% de las exportaciones totales de flores corresponden a las flores frescas y cortadas, como las rosas y las flores de verano (PROECUADOR, 20110).

GRÁFICO 13
EXPORTACIONES TOTALES DE FLORES A NIVEL MUNDIAL



Fuente: TRADEMAP
Elaboración: Gabriela Reyes

Los principales países exportadores para la partida arancelaria 06.03.11 que corresponde a las rosas frescas y cortadas son en Europa: los Países Bajos y Bélgica en menor escala, en América del Sur: Colombia y en África: Etiopía y Kenia.

TABLA 6
PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE FLORES

	2007	2008	2009	2010	2011	% De Participación
Países Bajos	1.111.788	1.180.896	1.003.484	966.875	1.434.031	45,00
Ecuador	-	539.143	475.915	438.400	503.580	15,80
Colombia	327.912	346.671	347.255	375.960	381.228	12,00
Kenia	-	-	-	164.755	344.280	10,80
Bélgica	15.738	22.311	53.458	139.566	159.752	5,00
Etiopía	-	96.214	131.440	141.273	154.074	4,80
Alemania	29.606	28.434	22.557	19.193	34.450	1,10

Fuente: TRADEMAP
Elaboración: Gabriela Reyes

Holanda es el principal productor y comercializador de flores en el mundo, sus exportaciones oscilan en 3 000 millones de dólares y con el 47.80% de participación comercial, Colombia exportó en el año 2011 381.228 USD y su porcentaje de participación es de 12%. Mientras que Ecuador, exportó 503.580 USD su porcentaje de participación es de 15.8% en el año 2011 (TRADEMAP, 2011).

1.3 Responsabilidad ambiental y social

La actividad de la industria florícola ha causado una influencia sobre los recursos naturales que se utilizan para su producción intensiva. El suelo y el agua son impactados por el uso de agroquímicos. Durante todo el proceso productivo, desde el tratamiento de suelos hasta la fase de empaque, se utilizan 80 tipos de insumos químicos, de estos, 30 insumos son plaguicidas que se aplican en la fase de producción de acuerdo a las necesidades de cada florícola en algunos casos el uso de los agroquímicos son de forma permanente gracias a la existencia de plagas en los

cultivos. Adicionalmente al manejo de químicos, la producción de flores implica el uso de grandes cantidades de agua y de materiales plásticos su uso anti técnico y desechos causan impactos al ambiente y a la salud de los trabajadores y pobladores de la región (INSTITUTO INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE, 2009).

En términos económicos, los recursos naturales determinan la ventaja de un país en cuanto a otro, para países en vías de desarrollo como Ecuador estos recursos son su principal ventaja ha logrado ocupar los primeros lugares en productos agroindustriales como banano, cacao, café, flores, camarón etc. Las exigencias de los mercados cambian sus normativas, las exigencias expuestas a países comercializadores se basan en usar los recursos naturales de forma racional y evitar en menor escala contaminar al medio ambiente para no afectar el espacio físico y territorial ni a la salud de las personas que viven en ese ecosistema (AGUIRRE, 2001).

La competitividad y la gestión ambiental con respecto al sector florícola son factores que equilibran el proceso de la creciente internacionalización de los mercados y de las exigencias de cumplimiento de la norma ambiental que se aplica en los países productores. A través de una Producción más Limpia (PML) se obtiene un aumento de eficiencia, productividad y calidad, que se enfoca en el manejo preventivo de la contaminación ambiental y que simultáneamente conlleva a la reducción de costos, aumentos de productividad e innovación de productos y procesos, las cuales pueden generar ahorros a las empresas por medio de la disminución del uso de recursos renovables y no renovables (RODRIGUEZ, 2010).

1.3.1 Organismos y certificaciones, nacional e internacional

En el Ecuador existen organizaciones y programas que regulan y benefician a los productores y exportadores de rosas. La principal asociación de exportadores y productores de flores del Ecuador es EXPOFLORES, la cual maneja una

certificadora de nivel internacional, FLORECUADOR, que verifica y certifica que las fincas donde se producen las flores cumplan los requisitos ambientales y sociales.

A nivel nacional

EXPOFLORES

EXPOFLORES es una asociación ecuatoriana que representa a sus socios y al sector ante las autoridades nacionales, seccionales y locales mediante cabildeo en temas como: incrementos sectoriales y beneficios sociales, impuestos, tributos, tasas, multas y sanciones, ordenanzas y reglamentos, vuelos chárter y especiales, frente a paros y conmoción nacional, por delegación asiste a la CORPAQ, FEDEXPORT, CONSEJO METROPOLITANO DE RESPONSABILIDAD SOCIAL, COMISION SECTORIAL DE AGRICULTURA, CONSEJO DE CAMARAS, COMITÉ EMPRESARIAL ECUATORIANO, CAMARA DE AGRICULTURA DE LA PRIMERA ZONA CAIZ, CORPEI.(EXPOFLORES, 2010).

A través de EXPOFLORES, los productores y comercializadores de flores pueden acceder a programas de capacitación, cursos y seminarios sobre temas tecnológicos y sobre las tendencias de los mercados.

La flor del Ecuador

Es un programa creado bajo la supervisión de EXPORFLORES que determina requisitos y/o estándares para otorgar una certificación a las florícolas que cumplen con sistemas de producción, generando un leve impacto ambiental, la gestión social para sus trabajadores, su desempeño social y ambiental, el control de uso de plaguicidas, químicos, insumos y recursos naturales (FLOR DEL ECUADOR, 2011).

La certificación nacional FlorEcuador beneficia a los consumidores de flor, trabajadores e industrias especializadas en la producción de flores frescas para la exportación, al consumidor porque detrás del sello de FlorEcuador, las flores

ecuatorianas no provienen del maltrato a los trabajadores y al medio ambiente, a los trabajadores y fincas porque garantiza que los procesos sociales y ambientales que se llevan a cabo, son cumplidos por las fincas en una forma sustentable y amigable al medio ambiente, socialmente responsables con la comunidad y aplicando buenas prácticas de producción que reduzcan el impacto ambiental.

Para acceder a la certificación, las empresas florícolas deben cumplir hasta con el 80% de los requisitos que son:

- Afiliación al IESS desde el primer día a todos los trabajadores
- Pagos Puntuales al IESS en aportes y en fondos de reserva
- Pagos de décimo tercero y cuarto sueldos legalizados
- No emplear menores de edad
- Cumplimiento de la normativa en el trabajo adolescente

Esta certificación se realiza por medio de dos certificadores reconocidas SGS del Ecuador, BUREAU VERITAS del Ecuador, Cotecna y Ceres.

A nivel Internacional

Fair Flowers, Fair Plants

Es una certificadora internacional que estimula a las empresas dedicadas a la exportación de flores y a la producción de las mismas en forma sostenible, respetando a los seres humanos y al medio ambiente, las flores con el sello FFP, *Fair Flowers*, *Fair Plants*, brindan al consumidor calidad en el producto que consumen (FAIR FLOWERS FAIR PLANTS, 2011).

Los productores pueden acceder a la certificación cuando cumplan a cabalidad con los requerimientos ambientales y sociales, demostrando que su producción es sostenible y que respetan la legislación laboral para el beneficio de

sus trabajadores. La certificadora exige reportes regulares de las empresas florícolas registradas además se realizan inspectorías durante todo el año, sean visitas programadas previa cita o no.

Los estándares que regula FFP están la certificación ambiental y la certificación social. Para la obtención de la certificación ambiental, la empresa se registra con MPS, *Milieu Programma Sierteelt*, certificadora internacional que trabaja en conjunto con FFP que controla las etiquetas de toda la industria florícola a nivel internacional.

Las empresas florícolas que obtienen la certificación social deben cumplir con los requisitos del Código de Conducta Internacional. Los productores pueden participar de los beneficios de FFP cuando hayan sido aceptados para una de las dos certificaciones que ofertan y que pasen el proceso de evaluación durante un año.

El Código de Conducta Internacional (CCI), define los estándares universales, en tanto que las Pautas aportan información más detallada sobre los objetivos y requisitos específicos. Cuando la legislación nacional y los estándares mencionados tratan el mismo tema, las disposiciones más estrictas serán aplicables (FLOWER LABEL PROGRAM, 2011).

Great Place to Work Institute

Great Place to Work Institute es una compañía multinacional que se enfoca en estandarizar parámetros laborales que permita a las empresas y a los trabajadores garantizar un ambiente seguro de trabajo. Creen en que la clave para establecer un excelente lugar de trabajo no es brindar al trabajador un conjunto de beneficios, programas o prácticas, sino emplear relaciones de calidad caracterizadas por el compañerismo, la confianza y el orgullo (GREAT PLACE TO WORK, 2011).

La multinacional se estableció en Ecuador en el año 2005, cuya misión era a través de brindar fortalecimiento e iniciativas dar valor agregado en forma sensible para el desarrollo de la sociedad. Los medios de prensa escritos participan en la

difusión de la investigación más esperada cada año, la lista de empresas que ofrecen un lugar adecuado de trabajo en el país. La revista económica EKOS NEGOCIOS publica anualmente esta investigación. Certifica a las empresas provenientes de 45 países hasta el año 2010 (GREAT PLACE TO WORK, 2011).

1.3.2 Generación de empleo

Durante el periodo inicial del sector floricultor, desde la década de los 60 hasta los 80, una desventaja de la industria ecuatoriana fue la falta de conocimiento para la producción de flores de exportación, es decir el *know how*, las empresas tomaron la decisión de emplear profesionales extranjeros, en el Ecuador no existían técnicos dedicados a la ingeniería agrónoma. La mayor parte de la mano de obra tecnológica provenía de Colombia por causa de su alta demanda, los sueldos de los ingenieros agrónomos colombianos era tres veces mayor a los profesionales ecuatorianos. Para el año 1986, los ingenieros locales fueron capacitados y la industria de flores ecuatoriana ya contaba con agrónomos competentes (GOMEZ, 2010).

IMAGEN 4
MANO DE OBRA FEMENINA



Fuente: Flor del Ecuador
Recopilado por: Gabriela Reyes Tapia

La industria florícola es la principal actividad agrícola que genera empleo en mayor porcentaje por unidad de área producida en el país. Una hectárea de flores genera 12 veces más empleo que el sector bananero y 130 veces más que el sector

camaronero. Creador de 44.840 plazas de trabajo en mano de obra directa y 50.000 plazas de trabajo en mano de obra indirecta hasta el año 2011. De la misma manera 1 has de flores genera 20 veces más divisas que el banano y 30 veces más que el camaronero (AGRYTEC, 2011).

La importancia económica y social del sector florícola se debe a la generación de recursos que aporta al país anualmente. Con respecto a la mano de obra directa, el 60 % son mujeres. Lo que representa cambios en la sociedad rural, la mujer representa un rol fundamental para las empresas florícolas (SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS, 2006).

Según declaraciones del presidente ejecutivo de EXPOFLORES, Alejandro Martínez, la industria florícola en el país registra un incremento, en volumen y en valor a lo largo del año 2012. Lo que se espera de este sector es que cierre el año 2012 con USD 730 millones en exportación y con más de 122 mil empleos generados de manera directa e indirecta (PROECUADOR, 2012).

1.3.3 Condiciones de trabajo

En la industria florícola se analiza las condiciones y el ambiente laboral de los trabajadores, también la interacción obrero-patronal y como dinamizan la relación de trabajo para cumplir con normalidad la actividad productiva (IFA, 2011).

Las empresas florícolas desde sus orígenes en el Ecuador adoptan medidas para la reducción de gastos operativos y productivos. En esos gastos se encuentra la mínima inversión que se realiza a los trabajadores, lo que conlleva a que las condiciones de trabajo no sean favorables. Mecanismos como eliminación de sindicatos, horas laborales e insuficiente calidad en uniformes entre otros factores (IFA, 2011).

En términos legales las horas de trabajo son de 40 a la semana, las florícolas regulan las horas de sus trabajadores a 35 por semana para completar las 5 horas restantes, los trabajadores deben trabajar los días sábados y cuentan como horas ordinarias. Esto se debe a que los cultivos no pueden estar bajo supervisión más de 48 horas, las plagas pueden atacar los cultivos. Además de las horas establecidas de trabajo, las empresas fijan metas de rendimiento por trabajador, es decir, cada trabajador está supeditado a cumplir con el trabajo encomendado por día; cortar un número determinado de tallos, fumigar un determinado número de invernaderos y son evaluados por el cumplimiento de metas, por lo tanto son obligados a trabajar más de su jornada laboral sin ser remunerados por las horas extras (IFA, 2011).

En periodos claves para la industria como San Valentín, los obreros deben trabajar 30 horas adicionales que son horas suplementarias pero son remunerados solo con 15 horas, no pueden hacer reclamos porque no existen organismos sindicales, además al finalizar el año fiscal de cada empresa no todas hacen el pago de utilidades totales sino lo hacen en una mínima cantidad (IFA, 2011).

Para el tipo de trabajo que los obreros realizan necesitan estar protegidos con equipos especiales, la florícolas realizan una inversión mínima para los mismos, adquiriendo prendas no aptas para su uso y no se las reponen en un periodo determinado de tiempo, es el caso de los guantes de protección que las mujeres los usan en la post-cosecha, se destruyen con facilidad por las espinas de las rosas, dejando sus manos y piel expuestas a daños y lesiones. Así también la ropa de trabajo, se renueva entre periodos distantes, no se les proporciona un uniforme completo, es un mandil los obreros deben llevar su propia vestimenta y a causa del uso de químicos ponen en riesgo su salud y la de las personas que lo rodean porque entre sus funciones está el hacer fumigaciones constantes en los cultivos (IFA, 2011).

La alimentación es rubro que puede o no cubrir la empresa dependiendo de sus ingresos, en este caso las empresas florícolas han disminuido la calidad de la

comida para los trabajadores o se opta por descontar de su sueldo mensual un valor por la misma. Los trabajadores no se encuentran en las condiciones de reclamar porque o pueden ser reprendidos o despedidos (IFA, 2011).

Los obreros se encuentran expuestos a químicos y plaguicidas, las empresas adquieren los más económicos que son identificados como los más tóxicos para la salud del ser humano y para el medio ambiente (IFA, 2011).

Los efectos de los plaguicidas hacia los trabajadores pueden ser: dermatopatías, acetilcolinesterasa eritrocitaria, efectos neurológicos y neuropsicológicos entre otros (IFA, 2010).

CAPÍTULO II MERCADO ESTADOUNIDENSE PARA LAS ROSAS ECUATORIANAS

Se analiza la información del mercado de Estados Unidos para las rosas que son el principal producto ecuatoriano de exportación hacia Estados Unidos durante el período 2007-2011, con el objetivo de identificar características del mercado con respecto a la industria florícola ecuatoriana.

2.1 Antecedentes macroeconómicos y situación general de Estados Unidos

2.1.1 Situación general de Estados Unidos

Los Estados Unidos de América son el cuarto país más grande en el mundo, tiene una superficie de 9.631.418 km² y la extensión territorial de norte a sur es de 2.575 km y de este a oeste es de 4.500 km. Al norte limita con Canadá, al sur con México, al este con el Océano Atlántico y al oeste con Océano Pacífico (PROECUADOR, 2011).

IMAGEN 5

MAPA GEOGRÁFICO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA



Fuente: CIA, The World FactBook
Recopilado por: Gabriela Reyes Tapia

Tiene una población de 308.745.538 habitantes, el 79.96% corresponde a la población blanca, 15.1% son hispanos, 12,85% son afroamericanos, 4.43% son asiáticos, 0.9% son indios americanos y nativos de Alaska y 0.2% son Nativos Hawaianos (CIA, THE WORLD FACTBOOK, 2011).

La tasa de crecimiento poblacional hasta el año 2012 es de 0.9%. Los idiomas que se hablan en Estados Unidos son Inglés con el 82.1%, Español 10.7%, idiomas europeos 3.8%, asiáticos 2.7% y otros 0.7%. La estructura por edades el 20% corresponde a los ciudadanos entre 0 – 14 años de edad, el 66.5% a los ciudadanos entre los 15 – 64 años de edad y el 13.5% corresponde a los ciudadanos que superan los 65 años de edad (CIA, THE WORLD FACTBOOK, 2011).

Las principales ciudades con mayor población urbana son Nueva York, Los Ángeles, Chicago, Houston, Phoenix, Filadelfia, San Diego, Dallas, Miami, Washington y San José, el gráfico 11 indica la población las ciudades menciona anteriormente.

TABLA 7
PRINCIPALES CIUDADES DE ESTADOS UNIDOS

Ciudades	Población miles de habitantes
Nueva York, Nueva York	8.175.133
Los Ángeles, California	3.792.621
Chicago, Illinois	2.695.451
Houston, Texas	2.099.451
Phoenix, Arizona	1.445.632
Filadelfia, Pensilvania	1.526.006
San Diego, Texas	1.307.402
Dallas, Texas	1.197.816
San José, California	945.942
Miami, Florida	5.699
Washington D.C.	4.421

Fuente: CIA, The World Factbook
Elaboración: Gabriela Reyes

2.1.2 Principales indicadores económicos

Estados Unidos está dentro del grupo de los principales países competidores a nivel internacional, los indicadores macroeconómicos expuestos en la tabla 5 presentan la situación económica del mismo en el año 2011. Según datos estadísticos de la CIA, Estados Unidos tiene un PIB de 15.09 billones de dólares, con tasa de crecimiento anual de 1.50% y tiene un PIB Per Cápita de 48.081 USD.

En el año 2008 y 2009, la economía estadounidense pasó por una crisis generada por la recesión mundial, la crisis de las hipotecas sub-prime, la escasez de crédito y la caída de precios de la vivienda afectó directamente al sistema económico. Durante ese período, el PIB se redujo, haciendo de esta etapa la más profunda y prolongada desde la llamada Gran Depresión (PROEXPORT COLOMBIA, 2012).

TABLA 8
INDICADORES MACROECONÓMICOS DE ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA 2011

PIB, Miles de Millones USD	15.09
Tasa de crecimiento PIB	1,50%
PIB Per Cápita	48.081
Inflación anual	3%

Fuente: PROECUADOR
Elaboración: Gabriela Reyes Tapia

El PIB total para el año 2011 se distribuye en los principales sectores dinamizadores en la economía americana, en la agricultura con 1.2%, las industrias con 21.9%, en servicios con 76.9% y manufacturas con 18.94% (MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, COMERCIO E INTEGRACIÓN, 2010).

En el año 2007 la inflación fue del 2.86%, mientras que para el año 2008 se registró un crecimiento en 3.79%, en el año 2009 la inflación presenta un

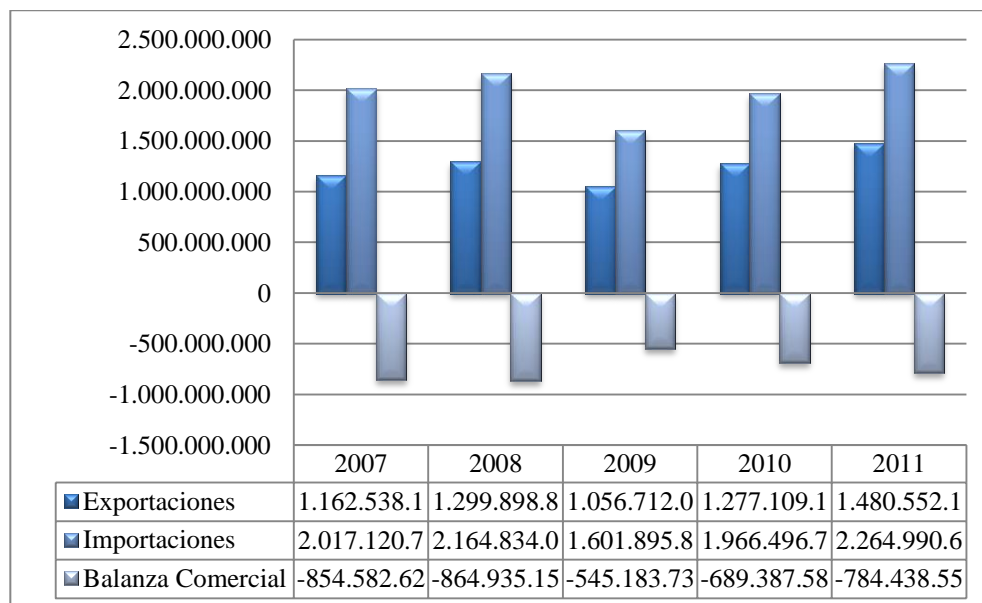
decrecimiento acentuado con -0.39%, en el año 2010 el porcentaje fue de 1.72% y para el año 2011 fue de 3% (MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, COMERCIO E INTEGRACIÓN, 2010).

Balanza comercial

Desde el año 2007 hasta el año 2011, las exportaciones tienen una curva de crecimiento con tendencia positiva al igual que las importaciones. El total de las exportaciones para el año 2011 fue de 1.480.552.125 USD y las importaciones alcanzaron los 2.264.990.684 USD, obteniendo una balanza comercial negativa de -784.438.559 USD.

Las exportaciones y las importaciones en el año 2009 presentaron una curva decreciente en relación al año 2010 y al año 2011. Estados Unidos exportó 1.056.712.078 USD e importó 1.601.895.815 USD, valores que representan una disminución en el comercio exterior de los dos años siguientes.

GRÁFICO 14
BALANZA COMERCIAL ESTADOS UNIDOS



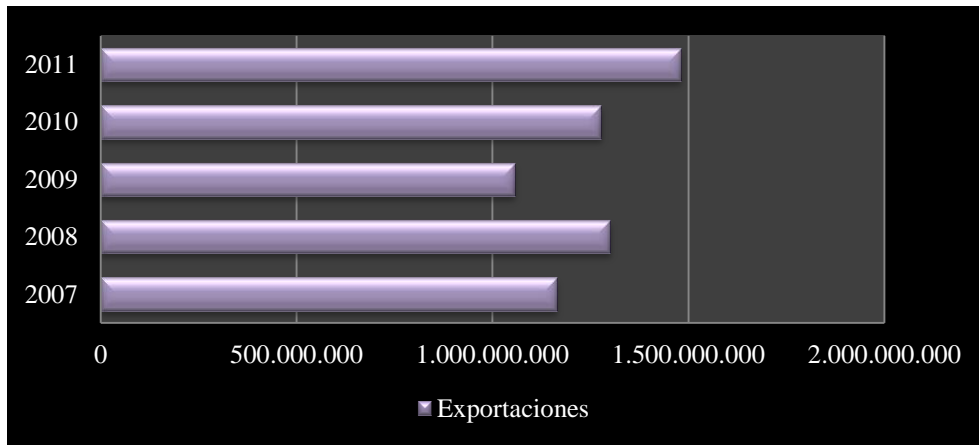
Fuente: PROECUADOR 2012
Elaboración: Gabriela Reyes Tapia

Entre el año 2009 y el 2010, las exportaciones aumentaron en 20.9%, mientras que las importaciones aumentaron en 22.7%, razón por la cual la balanza comercial pasó de -545.183.737 USD millones en el año 2009 a -689.387.588 USD millones en el año 2010 (PROEXPORT COLOMBIA, 2012).

Exportaciones

Las exportaciones de Estados Unidos al mundo presentaron una curva creciente desde el año 2007, debido a la crisis económica mundial en el año 2009 las exportaciones registraron decrecimiento en relación a los años del 2007, 2008, 2010 y 2011. La tasa de crecimiento promedio anual, TCPA dentro del periodo comprendido en los años 2005 – 2009 fue de 3.97% (PROECUADOR, 2011).

GRÁFICO 15
EXPORTACIONES TOTALES ESTADOS UNIDOS 2007-2011



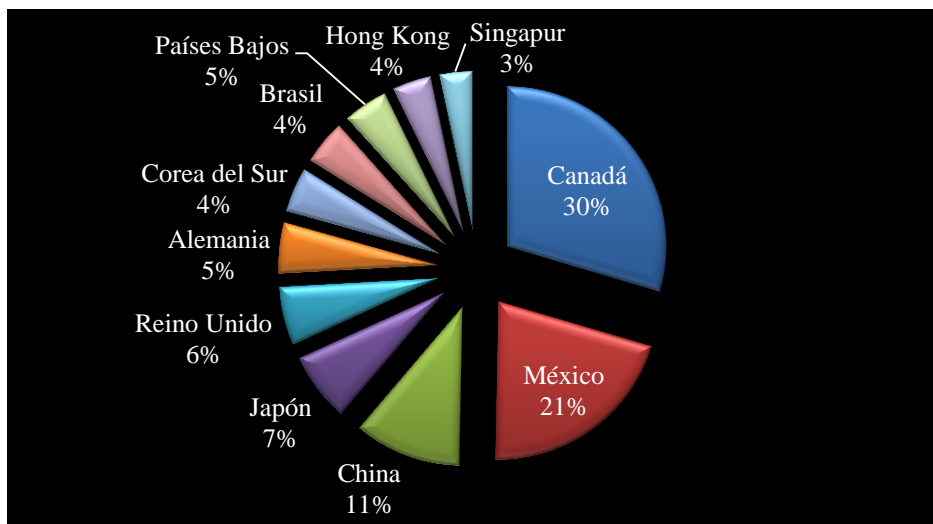
Fuente: TRADEMAP
Elaboración: Gabriela Reyes Tapia

En el año 2011, los principales productos exportados por Estados Unidos fueron máquinas y reactores nucleares, combustibles y aceites minerales, vehículos y tractores, máquinas para navegación aérea o espacial y productos químicos (TRADEMAP, 2012).

Según cifras del U.S. International Trade Commission, los productos exportados con porcentajes de participación elevados son los bienes de capital que incluyen productos como aeronaves, vehículos y sus partes, transistores, computadoras y equipos de telecomunicaciones con 49%, los bienes industriales que incluyen productos como químicos orgánicos con el 26.8%, los bienes de consumo se encuentran los automóviles y las medicinas con el 15% y los productos agrícolas como los granos de soya, frutas y comestibles con el 9.2% (MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, COMERCIO E INTEGRACIÓN, 2010).

Estados Unidos exporta a los siguientes países: Canadá que representa el 19.43% del total de sus exportaciones, México con el 12.78%, China con el 7.19%; siendo los tres países con porcentajes representativos, seguidos de Japón, Reino Unido, Alemania, Corea del Sur, Brasil, Países Bajos, Singapur, Bélgica, Francia y Australia (PROECUADOR, 2011).

GRÁFICO 16
EXPORTACIONES ESTADOS UNIDOS SEGÚN PAÍS DE DESTINO 2007-2011



Fuente: TRADEMAP
Elaboración: Gabriela Reyes Tapia

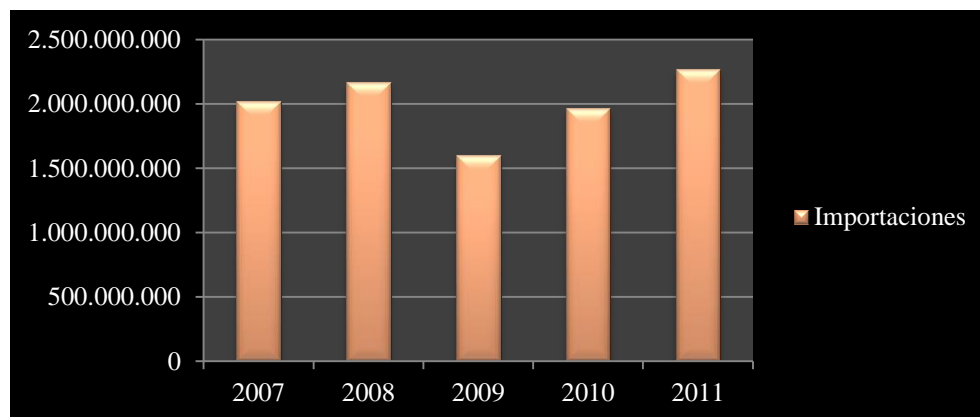
Importaciones

Para el año 2011, los productos de importación destacados se encuentran los aceites crudos de petróleo o minerales, vehículos, teléfonos y teléfonos móviles, alcohol de aviación, medicamentos preparados y diamantes no industriales (TRADEMAP, 2011).

Entre los principales mercados proveedores para el producto importado por Estados Unidos son: China, Canadá, México, Japón, Alemania, Corea del Sur, Reino Unido, Arabia Saudita, Venezuela, Francia, Irlanda y Rusia (TRADEMAP, 2012).

El gráfico 16 indica el total de las importaciones de Estados Unidos al mundo entre el periodo 2007 – 2011 y su porcentaje de participación en las importaciones mundiales.

GRÁFICO 17
IMPORTACIONES TOTALES ESTADOS UNIDOS 2007-2011



Fuente: TRADEMAP
Elaboración: Gabriela Reyes Tapia

Las importaciones tienen una curva creciente, la crisis económica mundial en el año 2009 provocó un decrecimiento en las importaciones, registrando en el

año 2008 el total de importaciones de 2.164.834.031USD y pasando al año 2009 con el total de importaciones de 1.601.895.815USD.

TABLA 9
IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS POR PAÍS

PAIS	2007	2008	2009	2010	2011
China	340.106.646	356.304.561	309.530.233	382.953.849	417.302.859
Canadá	317.481.897	339.074.076	227.577.354	279.275.261	319.100.976
México	212.878.005	218.066.233	178.321.648	231.919.739	265.347.176
Japón	149.423.010	143.351.759	98.401.031	123.555.965	132.442.051
Alemania	96.631.596	99.758.479	72.632.756	84.362.253	100.392.798
República de Corea	49.319.146	49.823.394	40.543.872	50.592.031	58.580.162
Reino Unido	58.070.296	59.740.053	48.249.947	50.622.715	52.057.543

Fuente: TRADEMAP
Elaboración: Gabriela Reyes Tapia

Industria

Estados Unidos tiene una industria variada, entre ellas están las industrias petrolíferas, imprentas y editoriales, metalurgia, equipos de transporte, maquinaria, industrias químicas, electrónicas, industrias de transformación de alimentos, labores de tabaco, textiles, prendas de vestir, productos de madera, productos de papel, caucho y plásticos, cerámica y vidrio, instrumentos y la producción de bienes de consumo con una producción de 2.69 billones de dólares registrada en el año 2007 (PERALTA, 2006).

Agricultura y Servicios

La agricultura es un sector productivo significativo para los Estados Unidos, la producción de soya, maíz, trigo, fibras de algodón, carne de pollo, cerdo y vacuno y almendras son los principales productos y su éxito se basa en la combinación de

suelos fértiles y el uso de maquinaria, fertilizantes y productos químicos. En el área de servicios, la banca, seguros, investigación, enseñanza, transporte y turismo son los principales generadores de empleo (CIA, THE WORLD FACTBOOK, 2011).

2.1.3 Entorno político

Los Estados Unidos de América es una república democrática, basada en una Constitución que fue adoptada en el año 1789. Se compone de 50 estados, 1 distrito y el Estado Libre Asociado de Puerto Rico. Existen dos tipos de gobierno, el Gobierno Federal y el Gobierno Estatal el Presidente que se encuentra frente a la función ejecutiva (PROECUADOR, 2011).

El gobierno federal está constituido por tres poderes, el ejecutivo, legislativo y judicial existen dos partidos que predominan el área política, el partido Demócrata y el partido Republicano (LÓPEZ, 2008).

Administración política de los Estados Unidos

El poder ejecutivo se enfoca en el presidente y en el vicepresidente, a su vez el presidente es jefe de estado y de gobierno, comandante en jefe de los militares y jefe de la representación diplomática. El poder legislativo está compuesto por un parlamento conocido como Congreso que está conformado representantes elegidos de manera directa por medio del voto popular y el Senado que es la cámara superior, representados por dos miembros de cada estado y son elegidos cada seis años. El poder judicial se dirige a la Suprema Corte y a los tribunales de justicia inferiores, cuyos jueces son designados por el Presidente y confirmados por el Senado, Tribunales, Cortes de Apelaciones y tribunales en cada distrito (PROECUADOR, 2011).

Relaciones internacionales y regionales

Los Estados Unidos participan en las Organizaciones Internacionales más importantes a nivel mundial, además es el país que tiene las sedes de las Naciones Unidas, del Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, Banco de Interamericano de Desarrollo y la Organización de Estados Americanos (PROECUADOR, 2011).

A nivel internacional, el Ecuador suscribió 17 Tratados de Libre Comercio con los siguientes países: Australia, Bahrein, Canadá, Chile, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Israel, Jordania, Marruecos, México, Nicaragua, República Dominicana, Omán, Perú, Colombia, Panamá y Corea del Sur, son acuerdos comerciales que tienen en común la eliminación de aranceles (MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, COMERCIO E INTEGRACION, 2010).

2.2 Potencial de mercado

Desde la década de los años ochenta del siglo XX aumentó la demanda de flores en los Estados Unidos puesto que la producción local de flores no abastecía el mercado americano. Los Estados Unidos tiene un mercado de flores diversificado es decir que no se enfoca solo en un tipo de flor, provenientes de todo el mundo (INDUSTRY AND TRADE SUMMARY, 2003).

Las rosas son el producto que predomina en el mercado florícola. En el año 2007, Estados Unidos importó 425.222 USD, alcanzando en el año 2011 una cifra de 447.325 USD. Holanda ocupa el segundo lugar de los principales importadores, las importaciones holandesas oscilan entre los 403.708 USD y 446.021 USD entre el año 2007 y 2011 (TRADEMAP, 2012).

TABLA 10
 IMPORTACIONES DE ROSAS DE ESTADOS UNIDOS POR PAIS

PAIS	2007	2008	2009	2010	2011
Mundo	425.222	411.244	397.156	402.650	447.325
Colombia	297.410	297.138	303.743	294.463	312.332
Ecuador	112.983	99.068	80.310	95.077	119.582
Guatemala	4.279	4.450	4.817	4.954	6.163
México	4.829	6.202	5.389	5.027	4.754

Fuente: TRADEMAP
 Elaboración: Gabriela Reyes Tapia

La producción local de flores está distribuida en 7 estados, California produce el 77% de flores frescas, Washington el 6%, Oregon el 4%, Hawaii el 2% Carolina del Norte y Florida el 1%, mientras que el 71% del total de la producción florícola proviene de las importaciones. Colombia cuenta con el 64%, Ecuador 17%, Países Bajos 6%, Canadá 5%, México 3% y los demás países exportadores ocupan el 5% restante (ABOUT FLOWERS, 2012).

A Estados Unidos se dirigen el 65% de las flores ecuatorianas, el 35% restante se complementa con ventas en diferentes países de Europa, principalmente en Holanda, Alemania y Rusia. Las condiciones de transporte y distancia hacia Estados Unidos facilita el comercio de flores, así Ecuador se convierte en el segundo proveedor de rosas después de Colombia (ESPINOZA, 2011).

Los principales canales de distribución en Estados Unidos son los supermercados y floristerías. En el período del año 2007-2011, los supermercados tienen mayor participación para la venta de flor. El comercio electrónico es otro canal de distribución importante, disminuye la participación de intermediarios y facilita el comercio entre productor y consumidor (ESPINOZA, 2011).

Las especies de flores que más se importan de EE.UU. son las rosas, claveles, alstroemerias, crisantemos, pompones entre otros. El principal puerto de entrada para flores que provienen de Sudamérica es Miami y desde este destino la flor se comercializa al resto del país utilizando una amplia red de transporte (ESPINOZA, 2011).

En el año 2010, según cifras de USITC, las exportaciones de Ecuador hacia Estados Unidos fueron de 7333 millones de dólares, del total el 75,4% corresponden a exportaciones petroleras, el resto de exportaciones corresponden en principio a productos primarios tradicionales como banano, camarón, flores, cacao y atún (MINISTERIO DE COORDINACIÓN DE LA POLÍTICA ECONÓMICA, 2011).

2.2.1 Acceso al mercado americano

Requisitos generales

El sistema de importaciones realizadas por Estados Unidos es un proceso complejo, no es posible determinar un periodo de tiempo para gestionar un trámite aduanero, existen factores que influyen en el proceso, como el tipo de producto, inspecciones sanitarias y fitosanitarias, características del importador entre otras (PROECUADOR, 2011).

Cuando el exportador cumple con los requisitos formales para el producto importado, este puede ser liberado de aduanas en un día aproximadamente, además es necesario recurrir a un agente aduanero en el puerto de entrada para que verifique que el producto exportado haya sido empaquetado correctamente y que cuente con la documentación respectiva que es entregada en aduanas (PROECUADOR, 2011).

Es importante para el exportador recurrir a un Agente Afianzado de Aduanas o *Customs Brokers*, es una persona capacitada y autorizada por USCBP, *U.S. Customs and Border Protection*, para nacionalizar los productos importados por Estados Unidos por la complejidad de la normativa americana. El agente debe

cumplir con todos los formularios oficiales y realizar todos los trámites aduaneros dentro del tiempo establecido, los exportadores son los responsables de cumplir con los requisitos expuestos por el USCBP (PROEcuador, 2011).

Estándares de calidad

Las flores deben cumplir un riguroso proceso de calidad para proceder con la comercialización con Estados Unidos. En las florícolas, la flor debe ser cortada y recogida cuidadosamente según su especie. Deben ser enteras y frescas, estar libres de parásitos animales y vegetales, residuos de plaguicidas, libres de defectos de desarrollo, el tamaño de los tallos deben corresponder con la variedad de flor y estar libres a daños físicos (ESPINOZA, 2011).

Documentación

Los documentos de exportación utilizados frecuentemente, la factura comercial es el principal requisito para realizar los trámites en la aduana americana. Debe contener toda la información para que el agente del USCBP pueda establecer si el producto importado es admisible y aplicar el arancel correspondiente a ser cancelado (PROEcuador, 2011).

La factura comercial no tiene un formato específico que deben seguir los exportadores pero debe estar escrita en idioma Inglés o tener una traducción reconocida adjuntada a la factura y constar en el toda la información correspondiente (PROEcuador, 2011). Debe contener la siguiente información:

- Descripción clara del artículo/producto
- Cantidad
- Valor (pagado en dólares americanos)
- País de origen de la mercadería
- Lugar de compra

- Nombre de la empresa o persona que vende la mercadería
- Ubicación de la empresa o persona que vende la mercadería
- Nombre y dirección de la empresa o persona que compra la mercancía y si es distinta del importador
- Dirección en Estados Unidos de la persona o empresa a la que los productos son enviados.

La factura *pro forma* es una declaración de una factura que se entrega en aduanas si la factura comercial exigida no es presentada al momento de la entrada de la mercadería. El plazo para presentar la factura comercial es de 120 días y si la factura comercial es necesaria para fines estadísticos debe presentarse en un lapso de 50 días, que se cuenta desde el día que ingresó la mercadería a Estados Unidos (PROECUADOR, 2011).

Para realizar importaciones desde los Estados Unidos hacia el exterior no se necesita licencias o permisos de importación expedidos con anterioridad (CORPEI, 2010). Las importaciones son presentadas por medio de un formato oficial de importaciones llamado *Import Entry Form*, donde el exportador expone de forma específica y clara los datos del producto, el proveedor y el importador, los datos principales que se solicitan en este formato son:

- Posición arancelaria en código de aduana de Estados Unidos
- Datos del exportador
- Datos del importador
- Datos del transportador, valor y guía de transporte
- Datos del agente aduanero
- Valor de mercadería, peso y valor
- Valor de impuestos a pagar, si es que los hay.

Recomendaciones al exportador

Para que el proceso de despacho de aduanas se complete de manera rápida y segura el exportador ecuatoriano puede seguir las siguientes recomendaciones promovidas por el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ecuador, PROECUADOR. El exportador debe incluir toda la información comercial solicitada en la factura comercial, la información debe estar escrita en inglés, debe asegurarse de que la información escrita en la factura sea la misma que este en la lista de empaque del producto, además es necesario seguir los siguientes pasos:

- Indicar marca y número de cada paquete para que pueda ser identificado con las marcas correspondientes y los números que están en la factura.
- Adjuntar una descripción detallada en la factura de cada artículo de la mercadería contenida en cada envase individual.
- Cumplir con las disposiciones de las leyes especiales de los Estados Unidos que pueden aplicar a ciertos productos. Leyes relacionadas con productos alimenticios, medicamentos, cosméticos, bebidas alcohólicas, materiales radiactivos entre otros.
- Constatar que el agente de aduanas sea autorizado por USCBP.

Perfil del consumidor americano

Los consumidores americanos consideran varios factores al momento de adquirir un producto. La tendencia se mueve conjuntamente con productos que cuentan con sellos de calidad, protección al trabajador y al medio ambiente. El 46% de los consumidores compran flores para exteriores, el 34% compra flores frescas como las rosas el 20% compra semillas. Así en general el 79% son mujeres y el 21% son hombres que compran flores de todo tipo (ABOUT FLOWERS, 2012).

Para las flores frescas el 65% de los consumidores son mujeres y el 35% son hombres. Del total de flores frescas el 33% es para consumo personal mientras que

el 67% es para regalo. Los porcentajes de consumo varían en las fechas especiales en los Estados Unidos, el 30% de flores se consume en Navidad, el 24% en el día de la madre, 20% para san Valentín, el 13% para Pascuas el 6% para el día de Acción de Gracias (ABOUT FLOWERS, 2012).

Comercialización y distribución

Una vez que la flor concluyó con el proceso de revisión por parte del APHIS y de las aduanas estadounidenses, si la flor está fresca, limpia y sin ningún daño físico y libre de plagas y desechos, adquieren un mayor valor comercial. La descripción mencionada es parte fundamental de la clasificación de la flor en las florícolas porque determina si la flor se vende a nivel nacional o internacional, estableciendo así el porcentaje de flor exportada (ESPINOZA, 2011).

Los precios de la flor fluctúan tomando en cuenta el mercado al que va dirigido y por la variedad de flor. La ganancia promedio en el mercado internacional varía entre 4 o 5 veces más que la comercialización a nivel nacional y que al precio de finca. Una rosa de origen ecuatoriana puede costar en Estados Unidos alrededor de 6 USD, pero en épocas especiales como San Valentín, Día de la Madre o Día de la mujer puede costar 10 USD.

2.2.2 Preferencias arancelarias

La Comisión Internacional de Comercio de los Estados Unidos, *U.S. International Trade Commission*, es la entidad gubernamental encargada de publicar y administrar el régimen arancelario, las declaraciones de importaciones y los aranceles armonizados conocidos como HTSUS, *Harmonized Tariff Schedule of the United States* (PROECUADOR, 2011).

El sistema arancelario HTSUS registra los aranceles y las categorías estadísticas para todos los productos importados por los Estados Unidos, las partidas

arancelarias se basan sobre el Sistema Armonizado Internacional que maneja 6 dígitos de las partidas, mientras que Estados Unidos añade 4 dígitos más a sus partidas, 2 son para tener un mejor detalle del producto y los 2 dígitos son para su sistema de estadísticas (PROECUADOR, 2011).

Para la partida arancelaria 06.03.11 que corresponde a las rosas, los principales países exportadores de flores tienen una tarifa de 0% a la entrada de rosas y beneficia a los exportadores ecuatorianos (PROECUADOR, 2011).

En la tabla 9 se indica el porcentaje de arancel cobrado por países importadores de flores ecuatorianas. Estados Unidos es el principal consumidor de rosas y el arancel que está registrado para el pago es el 6.8%, Países Bajos tiene un arancel de 0% y Rusia de 11.25%.

TABLA 11
ARANCELES PARA LA PARTIDA ARANCELARIA 06.03.11
CORRESPONDIENTE A ROSAS

PAÍS	ROSAS: 060311
Alemania	0.0%
Austria	0.0%
Canadá	10.50%
Chile	0.0%
Colombia	0.0%
Estados Unidos	0.0%
Países Bajos	0.0%
Rusia	11.25%

Fuente: TRADEMAP
Elaboración: Gabriela Reyes Tapia

Las exportaciones ecuatorianas hacia el mercado americano se benefician por los tratados firmados bilateralmente, el Sistema Generalizado de Preferencias y

el Acuerdo de Promoción Comercial Andino y Erradicación de Drogas (MINISTERIO COORDINADOR DE LA POLITICA ECONOMICA, 2011).

Estructura del arancel armonizado de Estados Unidos

La Comisión Internacional de Comercio de los Estados Unidos define la estructura del Arancel Armonizado en 99 capítulos y 22 secciones el índice del contenido se clasifica por la composición de cada producto y la aplicación en la industria y al consumo. Maneja 4 partidas y 6 subpartidas que son generales a la mayoría de países que adoptan este sistema. Se aplica el arancel correspondiente con los 8 primeros dígitos de la partida los 2 dígitos restantes son de aplicación estadística (CORPEI, 2010).

Ingreso de productos ecuatorianos a Estados Unidos

ATPDEA, Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga, *Andean Trade Promotion and Drug Eradication*

El 4 de diciembre de 1991 entró en vigencia la ley de Preferencias Arancelarias Andinas, ATPA, acuerdo unilateral que permitía la entrada de mercadería libre de aranceles originario de países beneficiarios, sujeto a requisitos establecidos por los Estados Unidos con el fin de promover la exportación de productos no tradicionales (MINISTERIO DE COORDINACIÓN DE LA POLÍTICA ECONÓMICA, 2011).

Este acuerdo expiró el 4 de diciembre del 2011 durante el proceso de negociación fue renovado y modificado en el año 2002 con duración hasta el año 2006, la ley andina de promoción comercial y erradicación de drogas, ATPDEA, que cubrió alrededor de 5524 partidas arancelarias que tienen acceso al mercado estadounidense como las flores, productos de plástico, tubos de acero, joyas, productos químicos y escobas. Además incluyo 700 partidas adicionales a los ya

existentes, obteniendo un total de 6300 productos que son beneficiados bajo este sistema (PROECUADOR, 2011).

Con la renovación del nuevo acuerdo comercial entre Ecuador y Estados Unidos, el ATPDEA extendió el tratamiento preferencial para productos que no estaban dentro del ATPA, se incluyeron productos como materiales de cuero, relojes y sus partes, petróleo y sus derivados, atún, calzado, prendas de vestir y textiles (PROECUADOR, 2011).

La renovación implicó también varios criterios para que un país fuera beneficiario. Entre los nuevos requisitos están: cumplir con las obligaciones según el marco de la OMC, participar en la negociación de tratados de libre comercio, garantizar los derechos internacionales de los trabajadores, apoyar a la lucha contra el terrorismo e implementar prácticas transparentes, competitivas y no discriminatorias (MINISTERIO DE COORDINACIÓN DE LA POLÍTICA ECONÓMICA, 2011).

El acuerdo ATPDEA está diseñado para que 6300 partidas ingresen a los Estados Unidos con arancel cero, pero el Ecuador utiliza el 21,8% de ese total y se exportan 1379 partidas, la razón principal por la baja tasa de aprovechamiento del sistema son las barreras para-arancelarias aplicadas por los Estados Unidos (MINISTERIO DE COORDINACIÓN DE LA POLÍTICA ECONÓMICA, 2011).

En el año 2010 finalizó la prórroga otorgada por los Estados Unidos y durante el nuevo proceso de negociación se concedió el ATPDEA al Ecuador hasta julio del 2013 (PROECUADOR, 2011).

Sistema Generalizado de Preferencias - SGP

El Sistema Generalizado de Preferencias es un acuerdo unilateral de preferencias arancelarias concedido por los Estados Unidos a países en vía de

desarrollo que buscan mejorar los ingresos por exportaciones, para promover su industrialización y para acelerar las tasas de crecimiento económico (MINISTERIO DE COORDINACIÓN DE LA POLÍTICA ECONÓMICA, 2011).

Los productos que ingresan a los Estados Unidos están libres de tarifas arancelarias. Este acuerdo es renovado anualmente por el Congreso del país que lo otorga y está sujeto a los requerimientos y elegibilidad del mismo, las cuales pueden variar de año a año (PROECUADOR, 2011).

Además es un sistema que está diseñado para 131 países en vías de desarrollo que no cuentan con ingresos elevados provenientes de exportaciones y que las mismas no sean diversificadas. En el Ecuador el SGP entró en vigencia en el año 1972 y su primera renovación fue hecha en el año 2010 (CORPEI, 2010).

Para que los países puedan acceder a los beneficios de este sistema, deben cumplir con requisitos expuestos por el país otorgante del acuerdo y además estar dispuestos a estar evaluados constantemente. Las condiciones son: el reconocimiento de los derechos internacionales del trabajador, esfuerzos para abolir el trabajo infantil entre otros (MINISTERIO DE COORDINACIÓN DE LA POLÍTICA ECONÓMICA, 2011).

La tabla # 12 indica los productos que tienen restricción para la exportación.

TABLA 12
PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN NO ELEGIBLES BAJO EL SGP

DESCRIPCION	PROGRAMA DE PREFERENCIA
Pescado	ATPA
Hortalizas frescas o refrigeradas	ATPA
Hortalizas son cocer o cocidas en agua, congelados	ATPA
Harina, sémola y polvo de banano	ATPA
Madera contrachapada, madera chapada de bambú	ATPA

Chapas de madera	ATPA
Tintes y ensambles de máquinas lavadoras de ropa	ATPA
Cables, trenzas de aluminio	ATPA

Fuente: PROECUADOR
Elaboración: Gabriela Reyes Tapia

El SGP expiró el 31 de diciembre del año 2010, sin embargo los importadores americanos pueden ingresar los productos provenientes de Ecuador con los códigos SGP A, A* y A+, en el caso de que el SGP sea reinstaurado al sistema, los aranceles pagados pueden ser reembolsados (MINISTERIO DE COORDINACIÓN DE LA POLÍTICA ECONÓMICA, 2011).

Nación Más Favorecida

El Ecuador está clasificado en la Organización Mundial de Comercio como una Nación Más Favorecida, la misma que otorga aranceles cero a varios productos de exportación. El Trato a la nación más favorecida tiene como fundamento el principio de no discriminación entre los países comercializadores que forman parte de la OMC (PROECUADOR, 2011).

Tiene tanta importancia que es el primer artículo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que regula el comercio de mercancías. El principio NMF es también prioritario en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) (artículo 2) y en el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) (artículo 4), aunque en cada Acuerdo este principio se aborda de manera ligeramente diferente. En conjunto, esos tres Acuerdos abarcan las tres esferas principales del comercio de las que se ocupa la OMC (OMC, 2012).

Productos de exportación como banano, camarón y cacao ingresan a los Estados Unidos con arancel cero por el acuerdo suscrito en el marco de la Organización Mundial del Comercio y por el trato a la Nación Más Favorecida (MINISTERIO DE COORDINACIÓN DE LA POLÍTICA ECONÓMICA, 2011).

2.2.3 Barreras para arancelarias

Estados Unidos es un mercado abierto a la comercialización, exportación e importación de productos a nivel internacional. Pero las barreras que se aplican a los países exportadores dificultan la dinámica comercial especialmente cuando las normas a cumplirse son a nivel federal y estatal. El país exportador requiere invertir continuamente para proceder con comercialización y mantener su cuota de mercado (ESPINOZA, 2011).

Los requerimientos y regulaciones que solicita Estados Unidos son aplicados para proteger la seguridad nacional y su economía, la conservación de la vida animal y la vegetación doméstica y para resguardar la salud de los consumidores. Los productores internacionales tienen que cumplir con las reglas de protección ambiental que exige el país de origen para evitar el ingreso de propagación de enfermedades causadas por plagas transmitidas por las plantas.

Las certificaciones internacionales son uno de los requisitos que solicita Estados Unidos. En Ecuador, el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca otorga a los productores certificados fitosanitarios a productos que están bajo control como semillas, plantas vegetales y flores.

El APHIS, *Animal and Plant Health Inspection Service*, es un organismo de los Estados Unidos que se encarga de examinar y aprobar la mercadería extranjera que llega a los puertos principales de destino, para luego pasar por la aduana. En el caso de presentar alteraciones en la mercadería, se procede a la devolución, fumigación o destrucción de las mismas.

CAPÍTULO III

ANÁLISIS COMPETITIVO DE LA OFERTA ECUATORIANA DE ROSAS

3.1 Análisis FODA del sector florícola ecuatoriano

El análisis FODA se realiza a través de una matriz que toma en cuenta dos factores principales, positivos y negativos y factores internos controlables y externos no controlables (ORLICH, 2009).

TABLA 13
MATRIZ FODA

Factores Internos Controlables	Factores Externos No Controlables
Fortalezas (+)	Oportunidades (+)
Debilidades (-)	Amenazas (-)

Fuente: ASICAL
Elaboración: Gabriela Reyes Tapia

El sector floricultor se desarrolla desde los años ochenta del siglo XX en el Ecuador y la variación de factores competitivos desde sus inicios hasta el año 2011, permiten realizar un análisis FODA que comprende las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que se dan en el periodo de análisis.

3.1.1 Fortalezas

Las exportaciones no tradicionales y tradicionales se han desarrollado por las ventajas comparativas que tiene el Ecuador, especializándose en la producción de bienes primarios, representados por los productos agrícolas, como es el caso del sector florícola que lidera el grupo de los productos de exportación no tradicionales (CENTRO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS Y DE LA MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS, 2010).

La disponibilidad de factores climáticos adecuados existentes en el Ecuador permiten que las flores con calidad de exportación tengan características específicas que cumplen los requerimientos del importador como el largo del tallo, el tiempo de vida en el florero, color de la flor y botones grandes (ANDRADE, 2000).

Las empresas florícolas se establecieron en la sierra, son tierras agrícolas, con pequeñas y medianas poblaciones dedicadas a la agricultura, impulsando a las empresas a obtener mano de obra directa e indirecta a bajo costo, incrementando el empleo en sectores vulnerables del país. El 3,75% del total de la población ecuatoriana dependen del sector floricultor (EXPOFLORES, 2010).

La generación de empleo que promovió la industria florícola no fue excluyente en género. La mano de obra femenina es el principal grupo laboral que cuenta las empresas, el 51% son empleadas mujeres (EXPOFLORES, 2010).

La industria florícola genera 48 mil empleos directos y 60 mil empleos indirectos en toda la cadena productiva (FEDEXPORT, 2011).

La actividad económica florícola genera y aporta el 2% al PIB total del Ecuador, porcentaje que aumenta cada año (EXPOFLORES, 2010).

Hasta el año 2011, se establecieron en el Ecuador un total de 600 empresas que se dedican a la exportación, producción y comercialización de flores en el Ecuador (EXPOFLORES, 2010).

La producción por hectárea es de 14 a 196 veces más que otros sectores dedicados a la exportación, producción y comercialización de productos no petroleros como el banano, brócoli, palma, camarón y el cacao (EXPOFLORES, 2010).

El sistema de integración de las compañías de transporte que brindan servicio a las florícolas, trasladando el producto de las plantaciones a los puertos de embarque facilitando el manejo adecuado de la flor sin que exista una manipulación constante que afecte su calidad.

Los departamentos de comercialización que disponen las florícolas están capacitados para realizar ventas directas dirigidas al mercado final.

El acceso a tecnología de calidad permite que las empresas florícolas incluyan a las flores valor agregado y que además se ajuste a la implementación de nuevas variedades que son de interés para los mercados internacionales.

Para las flores naturales, frescas y cortadas no existen productos sustitutos, las flores plásticas no son de interés internacional, ni cumple con las exigencias del consumidor final.

La inversión en certificaciones nacionales e internacionales que realizan las empresas florícolas es un valor adicional que tienen al momento de comercializar su producto internacionalmente.

Los costos de producción bajos permiten a las empresas a ofertar un producto de calidad con precios accesibles en el mercado mundial.

La asociación nacional EXPOFLORES realiza ferias nacionales e internacionales para promover la flor ecuatoriana tanto en mercados potenciales como en mercados por abrir, las cuales atraen a importantes compradores de varios países que importan el producto.

3.1.2 Oportunidades

La búsqueda de mercados potenciales accede a la diversificación de las exportaciones de rosas y las demás flores ecuatorianas, representando un crecimiento sostenible del 3% al 11% hasta el año 2010 (EXPOFLORES, 2010).

El Ecuador exporta flores frescas y cortadas a más de 100 países alrededor del mundo. El principal importador de rosas y flores frescas son los Estados Unidos de América 2010 (EXPOFLORES, 2010).

Las florícolas producen variedades de flores que cumplen con los requisitos de las tendencias de los consumidores internacionales, en el caso de Rusia, el largo del tallo de la rosa es un factor que incide en la importación de la misma; en Europa Central gustan de flores de colores rosados y anaranjados fuertes, mientras que en Asia, la rosa no es el producto estrella, es la gypsophila que tiene una curva de demanda alta (PROECUADOR, 2010).

En la industria florícola, la producción sostenible y la exportación de flores orgánicas es una oportunidad que se está desarrollando a nivel nacional, no necesitan certificaciones nacionales e internacionales y los precios se reducen a el 20% a 30% (PROECUADOR, 2010).

Las flores comestibles son un producto que incrementó su nivel de producción y comercialización, el mercado estadounidense elevó las importaciones de las mismas para utilizarlas en platos gourmets, cocteles y postres decorativos, las flores que se destacan para su utilización son las rosas y las flores amarillas (PROECUADOR, 2010).

Las empresas florícolas adoptaron medidas de producción sostenible con el medio ambiente y con el recurso humano como estrategia para poder ingresar a mercados no explorados (EXPOFLORES, 2010).

Expandir el mercado ecuatoriano de flores al continente asiático, investigando oportunidades de demanda no explorados en países como China y Japón, reduciendo la dependencia al mercado estadounidense (PROECUADOR, 2011).

Promocionar la calidad de la rosa ecuatoriana mediante ferias y envío de muestras, incrementando las estrategias de marketing utilizadas por EXPOFLORES a nivel mundial.

Mediante ayuda financiera del gobierno ecuatoriano, incentivar a la inversión de tecnología de punta para la elaboración y producción de productos con valor agregado.

Mantener la calidad de la rosa de exportación con el propósito de sostener un segmento de mercado europeo al que Colombia no ha tenido acceso por la calidad de su producto (EXPOFLORES, 2010).

3.1.3 Debilidades

El uso inadecuado de fertilizantes, químicos y plaguicidas en la producción de la flor provoca la aparición de enfermedades que reducen la calidad de producto al momento de exportarla (ANDRADE, 2000).

Los altos niveles de inversión empresarial para la implementación de florícolas que cuenten con la infraestructura necesaria destinadas al cultivo de flores permanentes o transitorias (SECRETARIA NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA, 2010).

La inaccesibilidad a una infraestructura vial es un factor que paraliza la dinámica entre los exportadores y los medios de transporte que disminuye los niveles de competitividad y de bienestar de los agentes que participan en esta

actividad económica (SECRETARIA NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA, 2010).

La ubicación y distancia geográfica entre las plantaciones florícolas y el aeropuerto es un factor que representa accesibilidad, reducción de costos de transporte y el tiempo destinado a la exportación (SECRETARIA NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA, 2010).

La evaluación constante de los recursos naturales de una zona dedicada a la producción florícola puede definir su capacidad productiva, la cual se rige por factores de clima y factores edáficos (SECRETARIA NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA, 2010).

La susceptibilidad a bajas de temperatura conocidas como heladas, las cuales perjudican a la producción causando daños a los tejidos vegetales (SECRETARIA NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA, 2010).

El sistema tributario que manejan las empresas florícolas no tiene relación con los precios de exportación FOB y CIF al momento de declarar impuestos generan alteraciones con el Servicio de Rentas Internas (IFA, 2011).

La curva variable de productividad de las empresas es una debilidad marcada en el sector. Hay empresas altamente tecnificadas y otras que tienen limitaciones tecnológicas, por lo que la unificación del sector queda en desventaja (SECRETARIA NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA, 2010).

3.1.4 Amenazas

La significativa inversión holandesa que ha realizado en el sector florícola en el Ecuador, por lo que es el principal centro de distribución de flores en Europa hace que controle el mercado de exportaciones e importaciones (IFA, 2011).

La participación del Ecuador en el mercado internacional disminuye por el ingreso de competidores como Kenia y Etiopia que crecen de manera precipitada y cubren el mercado europeo, con mano de obra más barata y precios de fletes accesibles para las empresas florícolas (EXPOFLORES, 2010).

Colombia es el segundo exportador de rosas a nivel mundial y mantiene negociaciones con la Unión Europea para firman un acuerdo comercial que entrará en vigencia en el año 2014, lo que amenaza las exportaciones de flores ecuatorianas (FEDEXPOR, 2011).

La demora en las negociaciones para firmar acuerdos comerciales causa efectos negativos en la política arancelaria del Ecuador y afecta el nivel de competitividad (FEDEXPOR, 2011).

El incremento de la oferta exportable puede generar una sobreoferta de flor, incrementando el precio del producto y saturando el mercado internacional (ANDRADE, 2000).

El costo de fletes en Ecuador tiene un valor superior que en Colombia por lo tanto perjudica el precio en el mercado (FEDEXPOR, 2011).

La participación de las empresas florícolas en Canadá disminuye por no concretar las negociaciones para un acuerdo comercial, el pago del arancel a Canadá será de 10,5% (FEDEXPOR, 2011).

3.2 Análisis competitivo Michael Porter

Se conoce a la teoría de la ventaja competitiva como un conjunto de oportunidades que determinan la competitividad de las empresas y países dentro del comercio internacional, caracterizándose como una lucha por los mercados, de la misma manera, menciona los medios por los cuales una empresa puede crear y mantener su ventaja competitiva (GALLEGOS, 2010:35).

3.2.1 Descripción de los participantes de la industria

En la industria florícola ecuatoriana se destacan las empresas exportadoras, productoras, comercializadoras, intermediarios, empresas de transporte y carga, proveedores de productos químicos y fertilizantes y las empresas proveedoras de empaques y etiquetas.

Los actores son los representantes de los sectores productivos que ya no producen bienes para el mercado interno y se han desarrollado dentro del mercado internacional mediante estrategias competitivas donde el producto tiene demanda fuera del Ecuador. Por medio de las estrategias competitivas las empresas definen métodos para establecerse en el mercado y que representen sostenibilidad y rentabilidad para el sector productivo en el que se desenvuelve.

3.2.2 Fuerzas competitivas Teoría de Michael Porter

Amenaza de nuevos competidores

El sector florícola ecuatoriano compite intensamente a nivel internacional con productores importantes en el campo como Colombia, Etiopía y Kenia. Colombia abarca el mercado estadounidense con un porcentaje de participación del 49% mientras que Etiopía y Kenia exportan sus flores a Europa por la facilidad del transporte; Etiopía tiene un porcentaje de participación del 6% y Kenia del 21% (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2010).

En relación a la competencia nacional, hasta el año 2011 se registraron 700 empresas dedicadas a la producción y exportación, el 72% corresponde a rosas y el 28% corresponde a las demás flores frescas, abarcan mercados como Estados Unidos, Rusia y países europeos. La inversión que necesita una empresa para abrir una empresa florícola oscila entre los 300 000 y 500 000 USD los créditos se

facilitan a través de la Corporación Financiera Nacional (ECUADOR FAIR TRADE, 2013).

Rivalidad entre competidores

Los productores colombianos cuentan con plantaciones grandes y pueden ofrecer precios mucho más bajos que los ecuatorianos. El 60% del mercado americano está tomado por los colombianos.

Los productores etíopes están empezando en el negocio y exportan cantidades menores, sobre todo a Europa.

Los productores keniatas tienen las plantaciones más grandes y los precios más bajos, no exportan mucho a los Estados Unidos debido a la distancia geográfica pero tienen tomado un altísimo porcentaje del mercado Europeo. Tienen flores mucho más pequeñas que Ecuador y Colombia.

Poder de negociación de proveedores

La negociación de las empresas florícolas ecuatorianas en el mercado nacional e internacional con los proveedores es un factor que determina un nivel concreto en la competitividad. Las empresas que proveen el transporte y la carga de las flores, es decir las aerolíneas y las agencias de carga imponen en el mercado un precio significativo, las cuales extraen entre el 30 y 40% del precio total de exportación de la flor.

Para poder reducir el gasto mencionado en el párrafo anterior se requiere de una inversión elevada de un grupo de inversionistas extranjeros o establecer una aerolínea promovida por el Gobierno Ecuatoriano para incentivar a la industria florícola nacional a competir en forma directa con países que tienen acuerdos comerciales con sus principales socios.

Además de las empresas de carga y aerolíneas, existen otro tipo de empresas que proveen a países productores de nuevas variedades de flor, estas empresas se ubican en Europa, específicamente en Holanda son conocidas en el sector como “*Breeders*”. La competencia entre estas compañías se intensifica año tras año porque generan un valor agregado a la flor en países productores buscan empresas productoras en los principales países exportadores como Ecuador, Colombia, Holanda, Etiopia y Kenia.

Las empresas dedicadas a la producción de empaques y embalajes no presentan una curva de competencia superior, porque existe abasto para todos los exportadores a nivel nacional.

Poder de negociación de clientes

Los importadores o mayoristas que compran la flor en Estados Unidos pagan precios relativamente bajos y pueden obligar a bajar precios porque existen muchas fincas en donde comprar las rosas, además de la fuerte competencia que existe con Colombia. Existen importadores que se especializan en flor de lujo y compran a Ecuador a precios competitivos y ventajosos.

Los importadores y mayoristas europeos en general compran la flor desde Kenia porque los precios son mucho más bajos. Los importadores que buscan flor de alta calidad para eventos especiales, bodas, floristerías de lujo, entre otros eventos acuden a Ecuador. Los precios de transporte a Europa son altos.

Los importadores de Rusia y Ucrania son los que pagan los mejores precios por las flores y del mercado ecuatoriano al menos el 40% de las rosas ecuatorianas va a Rusia. Sin embargo, hay peligro con importadores rusos que no pagan a tiempo y existen casos de estafa a productores ecuatorianos.

Amenaza de ingreso de productos sustitutos

Las rosas de Kenia podrían considerarse productos sustitutos en los supermercados europeos porque tienen un tamaño de botón más pequeño, pero tienen características similares en colores y vitalidad.

Existen las rosas de jardín, que son una variedad de rosas que tienen perfume y botones más grandes son populares para las bodas. Sin embargo, son delicadas y no dura lo que una rosa de invernadero. Además su precio es el doble o más a las rosas comunes de exportación.

Existen además flores de verano y otras como hortensias, lirios y astromelias que son también populares en Europa y Estados Unidos, pero no serían productos sustitutos porque los decoradores, floristas y clientes que entre sus preferencias buscan rosas y no las reemplazaría por otra flor.

3. ANÁLISIS

La investigación realizada arroja datos fundamentales para la reactivación de la industria florícola ecuatoriana. Cabe recalcar la importancia del sector en la economía del Ecuador, siendo uno de los principales generadores de ingresos como de empleo en áreas rurales y urbanas. Este aumento en la generación de empleo ha mejorado considerablemente la situación económica y social donde se desarrolla esta actividad, siendo estos sectores rurales que han sido dotados de servicios básicos, mejorando la calidad de vida sus habitantes.

En el periodo de análisis que corresponde los años 2007 al 2011, el sector florícola expande su producción con la creación de más empresas exportadoras, hasta el año 2011, son 275 florícolas especializadas en la producción y comercialización de rosas, según el Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca se estima que crezca la industria hasta el 2015 en un 20%.

Los empresarios florícolas vivieron la crisis en el año 2007 a causa de la caída en las exportaciones que se dio por el ingreso de la flor colombiana en el mercado estadounidense, la cual mejoró su oferta exportable y aprovechó los precios competitivos; en el Ecuador la sobre oferta de flor y el pago fuera de límite de los importadores a los exportadores fueron factores que afectaron a la industria asimismo la falta de un acuerdo comercial estable.

El nivel de competitividad con Colombia es elevado. El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Colombia permite que los precios sean más bajos, no pagan aranceles y el costo de fletes y transporte son de igual manera más bajos en comparación con Ecuador. Si bien es cierto, la calidad de flor ecuatoriana se refleja en el costo dentro del mercado internacional, el objetivo es mejorar ese factor de competencia para abarcar más del 40% del mercado americano.

Las empresas florícolas crecen a un ritmo acelerado, la necesidad de abrir nichos de mercado potenciales dentro de los Estados Unidos es uno de los principales objetivos en su agenda de trabajo, es el principal socio comercial y además el primer país importador de flores a nivel mundial. En el año 2011, Estados Unidos importó rosas bajo la subpartida 06.03.11 un total de USD 458.899 miles de dólares, abarcando todo el mercado mundial.

De los sectores industriales especializados en la exportación de productos no tradicionales, el sector florícola ha sido el que experimentó un mayor crecimiento bajo el ATPDEA. Este beneficio es mutuo porque genera fuentes de empleo directo e indirecto en las dos locaciones. Además la Florida es el principal centro de acopio de la flor ecuatoriana. Sin la renovación del ATPDEA, el Ecuador estaría perdiendo competitividad ante productores como Colombia dándoles mayor acceso al mercado.

Al finalizar la vigencia del sistema ATPDEA, el Ecuador enfrenta una mayor desventaja frente a Colombia y Perú que firmaron un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, acuerdo con el cual permite la entrada de productos sin pagar aranceles, mientras que Ecuador perdería cerca de 40 millones de dólares anuales por pago de impuestos, afectando y paralizando el crecimiento de sectores productivos importantes en el país.

El Gobierno ecuatoriano, las asociaciones y las empresas buscan participar en el mercado de la flor entre los países compradores. Aplicar estrategias competitivas como la innovación en publicidad y marketing, estrategias en ventas, creación de variedades nuevas en rosas, más resistentes en lo referente a tiempo de vida en el florero, color y tipo, además de fomentar tratados comerciales que reduzca el pago de aranceles y optimizar gastos internos en las empresas son algunas de las tácticas que el Ecuador debe incentivar en todos los sectores industriales y productivos.

Es fundamental para la floricultura en el Ecuador mejorar su estructura interna reactivando la dinámica entre toda la cadena de producción y comercialización, acrecentando la relación laboral entre las empresas involucradas en la exportación de rosas y con los actores internacionales involucrados.

Al realizar el análisis FODA del sector florícola, se puede observar que las oportunidades y fortalezas pueden ser desarrolladas en un nivel más avanzado. La búsqueda extensiva de mercados potenciales por parte de entidades de gobierno y privadas tiene que ser incrementada además de buscar soluciones para las debilidades y amenazas en el exterior.

4. CONCLUSIONES

Tomando en cuenta las conclusiones que se detallan a continuación se deduce que la hipótesis planteada es verdadera en forma total, el sector florícola ecuatoriano sí tiene potencial para seguir explotándolo frente al mercado estadounidense; además sus implicaciones políticas provocarían de hecho un impacto económico positivo a nivel interno, la cadena productiva florícola se fusionaría de forma positiva y establecería nuevas estrategias competitivas que genere más ingresos al país.

A continuación se detalla de manera específica las conclusiones obtenidas como resultado de la realización de la investigación:

- La rosa ecuatoriana tiene competitividad a nivel mundial. Las ventajas climáticas que tiene el Ecuador permite que la flor tenga una calidad superior en comparación con la flor de otros países productores. Además en el Ecuador se cultivan alrededor de 300 variedades de rosas, de las cuales 60 son las que tienen mayor representatividad en el mercado mundial.

- Dentro del grupo de productos de exportación no tradicionales, las flores naturales se ubican en primer lugar. El Banco Central del Ecuador incluye a las flores naturales en las exportaciones no tradicionales porque este rubro dinamiza el grupo de estos productos exportables.
- La floricultura desde los años 80 del siglo XX ha progresado de manera efectiva e histórica. El índice de crecimiento indica una curva positiva que va en aumento para próximos años. Fomentando e incentivando a potenciales capitalistas a invertir en tecnología para poder reducir costos internos en las empresas.
- Del mismo modo genera ingresos económicos al país, la floricultura también cumple un rol importante para generar empleo y da una mejor apertura a la mano de obra femenina. Además las empresas que tienen certificados internacionales pueden avalar la calidad del producto que se exporta. Invierten también en dar servicios a los trabajadores, por ejemplo alimentación, uniformes de trabajo, guardería y transporte.
- Es evidente el papel fundamental que ha tenido la Asociación de Productores y/o Exportadores de Flores del Ecuador, EXPOFLRES, pues su colaboración en asesoría ha sido esencial en el manejo de flujos comerciales para la exportación y comercialización de flor. De igual manera, la certificadora FLORECUADOR ha contribuido para que la calidad de flor sea reconocida en el exterior, verificando y avalando temas de seguridad laboral y medio ambiental. El apoyo de estas entidades no se ha limitado con las amenazas y debilidades que tiene el sector florícola sino que ha buscado generar soluciones prácticas para disminuir la competitividad con nuestro principal rival, Colombia.
- Para la producción de rosas, las empresas toman en cuenta factores tecnológicos que influyen en la calidad de producto final. Los sistemas de riego y los cuartos fríos donde se almacena la flor son las dos partes principales de las empresas florícolas y tienen que estar en constante innovación. La infraestructura también

juega un rol importante que controla y protege a la flor de cambios climáticos bruscos, esta tiene que ser económica y rentable.

- El uso adecuado de los recursos humanos y naturales permite a las empresas florícolas garantizar un proceso productivo basado en principios ecológicos y sociales.
- Según datos estadísticos del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca y PROECUADOR, las provincias que mayor superficie de área cultivada para la producción de rosas son Cotopaxi, Pichincha e Imbabura. Son los principales centros de producción nacional.
- Adquirir correctamente las patentes de las plántulas a producir es también una estrategia competitiva que las empresas toman en cuenta. Cada año la tendencia de las rosas varían en color, forma y tamaño para el mercado americano y para el resto de destinos. Pero la variedad de la rosa roja es la que se mantiene en todas las épocas del año.
- Las fechas de venta más importantes para el sector florícola son San Valentín y el Día de las Madres. Es un riesgo que corren las empresas si su producción no es vendida en su totalidad, las pérdidas pueden generar la quiebra de las empresas, por lo tanto crear e incentivar a los consumidores americanos a utilizar flores en otros días festivos en un objetivo a largo plazo que ha establecido EXPOFLORES para evitar pérdidas en el sector.
- Los precios de la flor fluctúan también de acuerdo a la época de comercialización en los Estados Unidos, un tallo de rosa normalmente cuesta 4 USD mientras que en temporada alta un tallo llega a costar más de 10 USD.
- Estados Unidos realiza importaciones de rosas a cuatro países, Colombia, Ecuador, Guatemala y México. Esto se debe a la situación geográfica, el costo de

transporte y carga es más económico que importar flores al continente africano. Dos posibles competidores potenciales son México y Guatemala. En el año 2011, México exportó a EE.UU. 4.471 USD y Guatemala exportó a EE.UU. 5.233 USD, demostrando que tienen un nicho de mercado importante al cual explotar.

- Para ingresar el mercado americano, las empresas exportadoras deben cumplir con las normas establecidas por el marco legal de aduanas. El producto debe contar con certificaciones internacionales que cercioren que la flor no tenga enfermedades ni que amenace la seguridad nacional de EE.UU. introduciendo plagas a su sistema ambiental.
- La factura comercial es un documento indispensable para poder exportar un producto a Estados Unidos. PROECUADOR asiste a los empresarios para que puedan realizar sus trámites de aduana de forma segura. El exportador debe incluir toda la información comercial solicitada en la factura comercial y opcional puede adjuntar una factura proforma del producto.
- Para que la flor ingrese a los EE.UU debe cumplir los estándares de calidad. En el proceso de post-cosecha, la rosa debe ser cortada y empaquetada rigurosamente, deben además ser enteras y frescas y estar exentas de parásitos animales y vegetales, sin residuos de plaguicidas y estar libres de daños físicos.
- Con la firma del ATPDEA, 6100 productos se encuentran beneficiados con arancel cero. Para el Ecuador, 879 partidas entran a Estados Unidos, exportando 2.500 millones bajo este sistema. Los principales productos no tradicionales de exportación que se benefician bajo el ATPDEA son las rosas, el atún, flores frescas, textiles, madera, brócoli, piña entre otros.
- Las exportaciones del sector floricultor ecuatoriano se benefician por acuerdos comerciales firmados en forma bilateral con los Estados Unidos. Aunque existan acuerdos firmados, estos tienen que ser novados después de un periodo de tiempo

establecido por el país otorgante. Hasta el año 2011, el SGP y el ATPDEA estaban vigentes y las rosas no pagaban aranceles, lo cual significaba un ahorro de 40 millones de dólares al año. Hecho que se refleja una debilidad para el sector, no pueden ser competitivos sí no tienen un apoyo gubernamental.

- El APHIS, *Animal and Plant Health Inspection Service*, es un organismo de los Estados Unidos encargado de examinar y aprobar toda mercadería extranjera que llega a los puertos principales de destino, para luego pasar por la aduana. Siendo las rosas un producto perecible y delicado, el proceso de cosecha y post cosecha en el Ecuador debe ser rigurosamente controlado para que en los puertos de acceso de EE.UU. la flor pueda llegar a su destino final.

5. RECOMENDACIONES

- Mejorar la relación comercial y laboral entre las asociaciones, pequeños, medianos y grandes exportadores y el gobierno nacional, enfocando sus esfuerzos para generar intereses mutuos y promocionar con mayor frecuencia a la rosa ecuatoriana en el mercado estadounidense.
- Reducir costos administrativos y negociar acuerdos con las empresas de transporte. Mediante la aplicación de esta estrategia competitiva, el precio de la flor disminuiría y resultaría más atractivo para Estados Unidos comprar la flor a Ecuador, es de mejor calidad y a precio conveniente.
- Realizar una política de estado que promueva verdaderamente las exportaciones, que establezca medidas de apoyo dirigidas a la reducción de costos por servicios aeroportuarios. De esa forma se generaría mayor operación de aerolíneas en el país, mayor competitividad y reducción de costos de transporte aéreo. Además al reducirse el costo de transporte, la producción de rosas al ser estacional pasaría a ser continua, haría que las aerolíneas mantengan frecuencias de vuelos durante todo el año.

- Fortalecer los productos exportables añadiendo valor agregado, es decir exportar arreglos florales incluyendo otras variedades de flor, chocolates y frutas. En el mercado de EE.UU. la producción interna de rosas no abastece el mercado local, por lo tanto en fechas claves como San Valentín o Día de las Madres poner a disposición de los consumidores ya un arreglo sin que tenga que ser filtrado por intermediarios como los floristas.
- El gobierno también apoyaría a las asociaciones y gremios, implementando acuerdos fitosanitarios con todos los países importadores de rosas ecuatorianas. En el caso de Estados Unidos, la firma de un acuerdo a largo plazo, mejoraría constantemente la situación del sector durante todo el año.
- Determinar las ciudades dentro de los Estados Unidos que constituyen puntos de destino principales para la entrada de rosas ecuatorianas con el fin de consolidar un volumen estimado de carga para la compra o charteo de una o varias aeronaves cuyos vuelos se acoplen con las necesidades de los importadores.
- Implementar cámaras de fumigación con tecnología de punta para poder cumplir con mayor perfección las normas fitosanitarias que requiere el mercado americano. La inversión tecnología facilita la producción de rosas de mejor calidad, manteniendo un nivel de competitividad alto entre los demás países exportadores. Además implementar un servicio de control antidroga que funcione más eficiente para que la carga florícola se la realice en un 100%.
- Adquirir sellos verdes y certificaciones internacionales permitirá mantener la competencia en el mercado americano además abre acceso a mas ciudades de destino dentro de los Estados Unidos.
- Fortalecer la capacitación de pequeñas y medianas empresas florícolas es importante para el desarrollo completo del sector. No tener un sector productivo en condiciones similares representa falta de organización para los mercados

externos. La unión de todos los actores que comprende la industria florícola permitirá lograr los objetivos planteados en un corto periodo de tiempo.

- Firmar acuerdos comerciales con los Estados Unidos a largo plazo y mantenerlos, beneficiando al sector florícola en un 100% e incentivando a los importadores a confiar en las exportadoras, brindándoles un producto y un servicio de calidad y a tiempo.
- Implementar sistemas de cobros y pagos entre las empresas nacionales e internacionales, facilitando la dinámica del comercio entre los socios comerciales.
- Incentivar el uso del comercio electrónico o e-commerce, verificando las fuentes en la red de cuentas bancarias y certificar la seguridad de las cuentas corporativas en el extranjero.

BIBLIOGRAFIA

Libros

Porter, M.E. (2002). *Ventaja competitiva, creación y sostenimiento de un desempeño superior*. México, México Distrito Federal: Editorial Continental.

Porter, M.E. (2006). *Estrategia y ventaja competitiva*. España, Barcelona: Editorial Deusto

Tesis

Aguirre, M.C. (2001). *Las consideraciones ambientales laborales internacionales y su influencia en el proceso productivo del sector florícola del Ecuador* (Pregrado, Universidad Católica del Ecuador, Quito).

Andrade, M.P. (1998). *La competitividad del sector floricultor 1996-1998* (Pregrado, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Quito).

Espinoza, M.G. (2011). *El impacto del sistema de preferencias arancelarias andinas y la erradicación de la droga (ATPDEA) sobre el sector floricultor ecuatoriano 2001-2006* (Pregrado, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Quito).

Gomez, M.A. (2008). *El ATPDEA y su incidencia en la economía ecuatoriana, 1992-2008: Un balance* (Posgrado, Flacso, Quito). Recuperado de: <http://www.flacsoandes.org/dspace/bitstream/10469/2365/4/TFLACSO-MAGS2010.pdf>

López, V.L. (2008). *Estados Unidos como mercado potencial para la exportación de aceites esenciales de plantas nativas de Ecuador* (Pregrado, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Quito).

Peralta, T.R. (2006). *Proyecto de comercialización directa de rosas frescas por medio de la creación de islas o "kioscos" al interior de los centros comerciales de Estados Unidos de Norteamérica* (Posgrado, Instituto de Altos Estudios Internacionales, Quito). Recuperado de: <http://repositorio.iaen.edu.ec/bitstream/24000/27/1/CD-IAEN-0021.pdf>

Publicaciones

- About Flowers (2012). *About the U.S. Flower Industry*. Recopilado de:
<http://www.aboutflowers.com/about-the-flower-industry.html>
- Agrytec (2011). Floricultura en el Ecuador. Recopilado de:
http://agrytec.com/agricola/index.php?option=com_content&view=article&id=9313:floricultura-en-el-ecuador&catid=7:articulos-tecnicos
- Asical (2011). Matriz FODA. Recopilada de:
<http://www.asical.org/es/grupo/g21/ATT1208624961-1.pdf>
- Banco Central del Ecuador (2007). Estadísticas sector externo. Recuperado de:
<http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc200712.pdf>
- Banco Central del Ecuador (2008). Estadísticas sector externo. Recuperado de:
<http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc200812.pdf>
- Banco Central del Ecuador (2009). Estadísticas sector externo. Recuperado de:
<http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc200912.pdf>
- Banco Central del Ecuador (2011). Estadísticas sector externo. Recuperado de:
<http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc201112.pdf>
- Banco Central del Ecuador (2012). Estadísticas sector externo. Recuperado de:
<http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc201012.pdf>
- Cámara de comercio de Guayaquil (2011). Boletín de comercio exterior. Recuperado de:
<http://www.lacamara.org/website/images/boletines/informacion-comercial/boletin%20comercio%20exterior%2029%20abril.pdf>
- CIA The World Factbook (2011). Indicadores geograficos Estados Unidos. Recopilada de: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/us.html>
- Corpei (2010). Regulaciones arancelarias a Estados Unidos. Recopilado de:
<http://www.camaradecomercioamericana.org/Presentacion%20Regulaciones%20EEUU%20Agosto%202010.pdf>
- Corporación IFA Ecuador (2011). Condiciones de trabajo y derechos laborales en la floricultura ecuatoriana. Recuperado de:
<http://www.ifa.org.ec/condicionesyderechos.pdf>

- Ecuador Fair Trade (2013). Análisis competitivo de la floricultura en el Ecuador. Recopilado de: <http://conorbuckett.bbcsuk.co.uk/cnt.php>
- El Universo (2009). Ecuador registró superávit en balanza comercial del 2008. Recuperado de: <http://www.eluniverso.com/2009/02/06/1/1356/4A2DADB3F24F40C5A043CAA331E889B2.html>
- Expoflores (2010). Datos Estadísticos Sector Florícola. Recopilado de: <http://www.camaradecomercioamericana.org/EXPOFLORES.pdf>
- Expoflores, (2011). Historia y creación de expoflores. Recopilado de: http://www.expoflores.com/cgi-sys/suspendedpage.cgi?option=com_content&view=article&id=47&Itemid=53
- Fair Flowers Fair Plants (2011). Pautas para una producción social y ambientalmente responsable de flores cortadas, helechos, plantas y follajes. Recopilado de: http://www.fairflowers.de/fileadmin/flp.de/Redaktion/Dokumente/Vereinsdokumente/FLP_Pautas_version6_2011.pdf
- Fedexport (2011). Análisis del sector florícola ecuatoriano. Recopilado de: <http://www.fedexport.com/site/attachments/article/152/Efectos%20de%20un%20eventual%20p%C3%A9rdida%20de%20las%20preferencias%20arancelarias%20al%20amparo%20del%20SGP+%20%20%28Documento%29.pdf>
- Flor del Ecuador, (2011). Quienes somos. Recopilado de: <http://www.flordeecuador.org/es/index.php/nuestra-ortanizacion/icomoperamos.html>
- Gallegos, D. (2010). *Teoría pura del comercio internacional*. Recuperado de: http://www.expoflores.com/florecuador/espanol/noticias/noticia.php?id_item=2
- Great Place to Work (2010). Acerca de nosotros. Recopilado de: <http://www.greatplacetowork.com.ec/acerca-de-nosotros>
- Industry and Trade Summary (2003). *Cut Flowers*. Recopilado de: <http://www.usitc.gov/publications/332/pub3580.pdf>
- Instituto Internacional para el desarrollo sostenible (2009). Informe nacional de Ecuador. Recopilado de: http://www.iisd.org/tkn/pdf/rtea_ecuador.pdf
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2010). Estadísticas. Recuperado de: <http://www.inec.gob.ec/cpv/>

- Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (2010). Catastro de flores de exportación en función de su rentabilidad y uso del suelo. Recopilado de: http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CCkQFjAA&url=http%3A%2F%2Fgeoportal.magap.gob.ec%2Fgeonetwork%2Fsrv%2Fen%2Fresources.get%3Fid%3D8%26fname%3Dcenso_floricola.pdf%26access%3Dprivate&ei=AJCaUZGKM5G49gTc8YDACA&usg=AFQjCNEs6RPQLRLwzkhHHIV1k1KLeRLRMw&bvm=bv.46751780,d.eWU
- Ministerio de Coordinación de la Política Económica (2011). Indicadores económicos. Recopilado de: <http://www.politicaeconomica.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/enero-2013.pdf>
- Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración (2010). Guía comercial de Estados Unidos. Recopilado de: http://www.mmrree.gob.ec/2011/guia_eeuu.pdf
- MIPRO (2012). Subsecretaría de MIPYMES. Recuperado de http://www.mipro.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=281&Itemid=69
- Municipio de Quito (2010). Información básica de Quito. Recuperado de: <http://www.quito.com.ec/index.php/bienvenido/informacion-basica/datos-utiles-de-quito>
- Orlich J.M. (2009). El análisis FODA. Recopilada de: <http://www.bibliocomunidad.com/web/libros/AnalisisFODA.pdf>
- Pacific Credit Rating. (2010). *Informe sectorial, Ecuador: Sector florícola*. Recuperado de: http://www.ratingspcr.com/archivos/publicaciones/SECTORIAL_ECUADOR_FLORICOLA_201009.pdf
- Proecuador (2011). Análisis Sector Florícola. Recuperado de: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/plugins/download-monitor/download.php?id=666>
- Proecuador (2011, Diciembre). Boletín diciembre 2011. Recuperado de <http://www.proecuador.gob.ec/publicaciones/boletines/>
- Proecuador (2012, Agosto). Estados Unidos de América. Recuperado de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/09/PROEC_FT2012_EEUU.pdf

Proexport Colombia (2012). Guía comercial a Estados Unidos. Recopilada de:
http://www.proexport.com.co/sites/default/files/Guia_Comercial_Estados_Unidos_2012.pdf

Rodríguez, M. (2010). Para que la PYME sea más competitiva se requiere una gestión ambiental preventiva. Recopilado de:
<http://www.manuelrodriguezbecerra.org/bajar/pymes.pdf>

Secretaria Nacional de Ciencia y Tecnología (2010). Censo Florícola. Recopilado de:
http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CCkQFjAA&url=http%3A%2F%2Fgeoportal.magap.gob.ec%2Fgeonetwork%2Fsrv%2Fen%2Fresources.get%3Fid%3D8%26fname%3Dcenso_floricola.pdf%26access%3Dprivate&ei=y56bUcC6KceG0QG6k4GgBA&usg=AFQjCNEs6RPQLRLwzkhHHIV1k1KLeRLRMw&bvm=bv.46751780,d.dmQ

Superintendencia de Bancos y Seguros (2006). Análisis de la industria florícola y su comportamiento crediticio. Recopilado de:
http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/articulos_financieros/Estudios%20Sectoriales/analisis_industria_floricola.pdf

Trademap (2012). Indicadores económicos. Recopilado de:
http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx

Universidad Pública de Navarra (2010). Flora arvensis de Navarra. Recopilado de:
<http://www.unavarra.es/herbario/html/plantula.htm>

Entrevistas

Padrón, D. (2013). Padrón, D. Director ejecutivo de Ecuador Fairtrade Association LLC, *Factores competitivos del sector florícola ecuatoriano*.