

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

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADA
MULTILINGÜE EN NEGOCIOS Y RELACIONES INTERNACIONALES**

**ANALISIS DE LA DIVERSIFICACION DE EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE ROSAS
TINTURADAS AL MERCADO DE CALIFORNIA DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA.
PERIODO 2013-2017**

MARÍA TERESA CLAVIJO CHIRIBOGA

**NOVIEMBRE, 2018
QUITO – ECUADOR**

DEDICATORIA

A Dios.

A cada una de las personas que aportaron a quien soy ahora y que estuvieron conmigo en los buenos y malos momentos.

¡Gracias por apoyarme siempre!

AGRADECIMIENTO

A mis padres por su apoyo incondicional, consejos comprensión, amor y ayuda en cada una de las etapas de mi vida.

A mi profesor y director de disertación, Jorge Mora por su ayuda, tiempo y paciencia en este largo trayecto.

A mis amigos, con los que he compartido grandes momentos.

ÍNDICE GENERAL

I.	TEMA	VIII
II.	RESUMEN	VIII
III.	ABSTRACT	IX
IV.	RÉSUMÉ	X
V.	INTRODUCCIÓN	1

CAPITULO I

	VISIÓN ECONÓMICA DEL SECTOR FLORÍCOLA ECUATORIANO	6
1.1.	Diagnóstico del Sector Florícola en el Ecuador	6
1.1.1.	Antecedentes históricos	6
1.1.2.	Producción Nacional: producción flores frescas y cortadas	8
1.1.3.	Exportaciones totales de flores en el período 2013-2017 y las principales flores de exportación	10
1.1.4.	Análisis del índice de Herfindahl-Hirschmann (IHH)	15
1.2.	Sector Rosas	17
1.2.1.	Tipos y variedades de rosas	18
1.2.2.	Evolución de las exportaciones de rosas en el período 2013-2017	19
1.2.3.	Principales destinos de las exportaciones de rosas en el año 2017	22
1.3.	Tecnología y Productividad del Sector Florícola del Ecuador	24
1.3.1.	Características del Sector	24
1.3.2.	Innovación, investigación y desarrollo en el sector	25
1.3.3.	Proceso de industrialización de las rosas	26

CAPITULO II

	MERCADO DE CALIFORNIA PARA LAS ROSAS TINTURADAS ECUATORIANAS	30
2.1.	Situación general y antecedentes macroeconomicos de Estados Unidos	30
2.1.1.	Situación general: datos básicos	30
2.1.2.	Principales indicadores económicos en el período 2013-2017	32
2.1.3.	Balanza Comercial en el período 2013-2017	34
2.2.	Análisis del mercado de Estados Unidos	37
2.2.1.	Accesibilidad del mercado	37
2.2.2.	Potencialidad del mercado	42
2.2.3.	Riesgo país	44
2.3.	Mercado del Estado de California	47
2.3.1.	Análisis del entorno externo PEST del Estado de California	47
2.3.2.	Producción local y principales puertos de ingreso de las flores	50
2.3.3.	Competitividad	51

CAPITULO III		
	EXPORTACION DE ROSAS TINTURADAS ECUATORIANAS	56
3.1.	Producto a exportar	56
3.1.1.	Informacion general del producto	56
3.1.2.	Identificación de la partida arancelaria a exportar	58
3.1.3.	Certificados para la exportación del producto	59
3.2.	Sistema de exportación	61
3.2.1.	Fincas ecuatorianas productoras y exportadoras de rosas tinturadas	62
3.2.2.	Promoción del Ecuador sobre la la exportación de rosas	63
3.2.3.	Plan de Exportación	65
3.3.	Condiciones para la exportacion de rosas tinturadas	74
3.3.1	Barreras arancelarias y para-arancelarias	74
3.3.2.	Proceso de exportacion	76
3.3.3.	Proceso logístico y de transporte	79
VI.	ANÁLISIS	83
VII.	CONCLUSIONES	88
VIII.	RECOMENDACIONES	91
	LISTA DE REFERENCIAS	93
	ANEXOS	100

ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

GRÁFICO 1 PRINCIPALES PROVINCIAS PRODUCTORAS DE FLORES (2016)	8
TABLA 1 PRODUCCIÓN NACIONAL DE FLORES (AÑO 2016)	9
GRÁFICO 2 PRODUCCIÓN NACIONAL DE FLORES (AÑO 2016)	10
TABLA 2 EXPORTACIONES DE FLORES EN EL PERÍODO 2013-2017	11
GRÁFICO 3 EXPORTACIONES DE FLORES EN EL PERÍODO 2013-2017	12
GRÁFICO 4 PRECIOS POR KILO DE LAS EXPORTACIONES DE FLORES ECUATORIANAS	13
GRÁFICO 5 EXPORTACIONES POR TIPO DE FLOR	14
TABLA 3 PRINCIPALES MERCADOS DE LAS FLORES ECUATORIANAS	14
GRÁFICO 6 PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES MERCADOS DE LAS FLORES ECUATORIANAS	15
TABLA 4 CÁLCULO DE LA PARTICIPACIÓN AL CUADRADO DE CADA PRODUCTO EXPORTADO POR EL SECTOR FLORÍCOLA EN EL 2017	16
TABLA 5 EXPORTACIONES DE ROSAS ECUATORIANAS PERÍODO 2013- 2017	19
GRÁFICO 7 CRECIMIENTO ANUAL DE LAS EXPORTACIONES DE ROSAS	20
TABLA 6 EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE ROSAS ECUATORIANAS (2013-2017)	21

GRÁFICO 8 EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE ROSAS ECUATORIANAS (2013-2017)	21
TABLA 7 MERCADOS DE LAS EXPORTACIONES DE ROSAS (2017)	22
GRÁFICO 9 PRINCIPALES MERCADOS DE LAS EXPORTACIONES DE ROSAS (2017)	23
GRÁFICO 10 INDUSTRIALIZACIÓN DE LA ROSA	27
GRÁFICO 11 MAPA GEOGRÁFICO DE ESTADOS UNIDOS	31
TABLA 8 ESTADOS CON MAYOR POBLACIÓN DE ESTADOS UNIDOS	32
TABLA 9 PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS (2013-2017)	33
GRÁFICO 12 BALANZA COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS (2013-2017)	35
GRÁFICO 13 PRINCIPALES PAÍSES DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS (2017)	36
GRÁFICO 14 PRINCIPALES PAÍSES IMPORTADORES DE ESTADOS UNIDOS (2017)	37
GRÁFICO 15 PRINCIPALES AEROPUERTOS DE ESTADOS UNIDOS	38
TABLA 10 LISTADO DE LOS ESTADOS QUE TIENEN LOS PRINCIPALES AEROPUERTOS DE ESTADOS UNIDOS	38
TABLA 11 INDICADORES SOCIALES (2017)	40
TABLA 12 PROYECCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE ROSAS DE ESTADOS UNIDOS (2012-2017)	43
TABLA 13 APERTURA COMERCIAL	43

GRÁFICO 16 ÍNDICE DE CONFIANZA DE IED DE A.T KEARNEY (2018)	45
GRÁFICO 17 ÍNDICE DE RIESGO PAÍS DE ESTADOS UNIDOS (2018)	46
GRÁFICO 18 COMPOSICIÓN DEL SENADO Y LA ASAMBLEA DEL ESTADO DE CALIFORNIA 2014-2016	48
GRÁFICO 19 PRODUCTORES DE FLORES CORTADAS EN ESTADOS UNIDOS	51
GRÁFICO 20 PRINCIPALES PROVEEDORES DE ROSAS DE ESTADOS UNIDOS	52
GRÁFICO 21 LAS CINCO FUERZAS COMPETITIVAS DE PORTER	53
IMAGEN 1 EJEMPLO DE ROSAS TINTURADAS: ROSAS ARCOÍRIS	57
TABLA 14 PARTIDA ARANCELARIA SUGERIDA PARA EL PRODUCTO ROSAS	58
TABLA 15 FINCAS PRODUCTORAS Y EXPORTADORAS	62
TABLA 16 EJEMPLO DE INVERSIÓN REQUERIDA	67
TABLA 17 EJEMPLO DE ACTIVOS FIJOS DE UNA EMPRESA EXPORTADORA	67
TABLA 18 EJEMPLO DE SUELDOS DEL PERSONAL	68
TABLA 19 EJEMPLO DE SUELDOS ADMINISTRATIVOS	68
TABLA 20 EJEMPLO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS	70
TABLA 21 EJEMPLO DE GASTOS DE MARKETING	71
TABLA 22 EJEMPLO DE BALANCE DE RESULTADOS	71

TABLA 23 EJEMPLO DE FLUJO DE CAJA	72
TABLA 24 INCOTERMS 2010	80
GRÁFICO 22 INCOTERM DDP	81

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO 1 EJEMPLO DE DECLARACIÓN ADUANERA DE EXPORTACIÓN	100
ANEXO 2 EJEMPLO DE FACTURA COMERCIAL	102
ANEXO 3 EJEMPLO DE LISTA DE EMPAQUE	103
ANEXO 4 EJEMPLOS DE CERTIFICADOS FITOSANITARIOS	104
ANEXO 5 EJEMPLO DE COTIZACIÓN DE EXPORTACIÓN	106
ANEXO 6 EJEMPLO DE DOCUMENTO DE TRANSPORTE AÉREO - GUÍA AÉREA (AIR WAY BILL - AWB)	107

I. TEMA

ANALISIS DE LA DIVERSIFICACION DE EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE ROSAS TINTURADAS AL MERCADO DE CALIFORNIA DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA. PERIODO 2013-2017

II. RESUMEN

La disminución del precio del petróleo afecta a la economía ecuatoriana puesto que la mayoría de las exportaciones de Ecuador pertenecen al sector petrolero y se ha invertido la mayor parte de los recursos para desarrollarlo. El petróleo se exporta en bruto lo cual genera que no exista ningún valor agregado, por esta razón Ecuador busca incrementar sus exportaciones de productos no tradicionales y dentro de este grupo se encuentra el sector florícola. Una determinante estrategia con la cual el gobierno ecuatoriano puede impulsar su matriz productiva en dicho sector, es concentrándose en la producción diversificada y con mayor valor agregado. Este cambio implica el fomento a las exportaciones de productos innovadores que tengan más valor agregado, las rosas tinturadas son presentadas como un producto no tradicional con valor agregado que podría responder a la demanda existente en el mercado de California de los Estados Unidos de América y de igual manera aportaría a la transformación productiva de este sector para lograr la diversificación de sus productos de exportación.

Palabras claves: sector florícola, rosas tinturadas, valor agregado, diversificación de exportaciones, mercado de Estados Unidos

III. ABSTRACT

Due to the decline in oil prices, the Ecuadorian economy has been affected because a great part of Ecuador's exports belongs to the oil sector and the government has been invested most of the resources to develop it. Moreover, the oil is exported crude, which means that it doesn't have any value added; that's why Ecuador seeks to increase its exports of non-traditional products and within this group is the floriculture sector. A decisive strategy to boost the productive matrix of flower industry, is the concentration on diversified production and production with more added value. This change implies the promotion of innovative products exports that have more added value. Tinted roses are a non-traditional product with added value that could respond to the existing demand on the California market of the United States and could contribute to the productive transformation of this sector to achieve the exports products diversification.

Key words: floriculture sector, tinted roses, added value, export diversification, United States market

IV. RÉSUMÉ

La baisse du prix du pétrole affecte l'économie équatorienne puisque la plupart des exportations appartiennent au secteur pétrolier et le gouvernement a investi la majorité des ressources pour le développer. De plus, le pétrole est exporté à l'état brut sans valeur ajoutée c'est pourquoi l'Équateur cherche à accroître ses exportations de produits non traditionnels et dans ce groupe se trouve le secteur de la floriculture. Une stratégie décisive avec laquelle le gouvernement équatorien peut renforcer sa matrice productive c'est à travers la concentration sur la production diversifiée et avec valeur ajoutée. Ce changement implique la promotion des exportations de produits innovants avec une forte valeur ajoutée. Les roses teintées sont présentées comme un produit non traditionnel avec une valeur ajoutée qui pourrait répondre à la demande existante sur le marché californien des Etats-Unis et aussi pourrait contribuer à la transformation productive de ce secteur afin de réaliser la diversification de ses produits d'exportation.

Mots clés: secteur de la floriculture, roses teintées, valeur ajoutée, diversification des exportations, marché des États-Unis

V. INTRODUCCIÓN

A lo largo de su historia republicana, la economía ecuatoriana dependía de un tipo de comercio exterior agroexportador que mantenía en auge productos como: petróleo, banano, cacao y café. Las exportaciones de dichos productos generaban la mayor cantidad de divisas para el país, esto provocó que exista una dependencia en estos productos cada vez más fuerte puesto que los cambios en precios y demanda de mercados internacionales afectan a la matriz exportadora del país. La alta concentración de las exportaciones del país en un grupo específico de productos puede provocar que no se genere un crecimiento económico positivo de la economía interna del país, ni de la oferta hacia el mercado internacional.

En América Latina, en la década de los 80 del siglo XX, la producción comercial en el sector florícola tuvo un proceso de crecimiento y desarrollo más rápido que en las décadas anteriores, en especial la producción de rosas. Los países de la región poseían la suficiente mano de obra, costos mínimos para la inversión en invernaderos y las condiciones climáticas adecuadas que le permitían alcanzar niveles de competitividad en el mercado internacional. La competencia nació a nivel internacional y no entre productores dentro de la misma nación, pues la mayoría de la producción se designó a la exportación.

Las flores ecuatorianas se encuentran entre los principales productos agrícolas de exportación y son la tercera actividad agrícola que más genera divisas para el país. (Expoflores, 2015). Ecuador tiene una cartera de productos que son aceptados a nivel internacional, porque cumple con los estándares de calidad y por las características de sus flores, lo cual ha ayudado a que ingrese a mercados internacionales como son Estados Unidos y la Unión Europea. Además, tiene una curva de crecimiento positiva en el sector florícola desde los años 90 del siglo XX convirtiéndose en uno de los principales exportadores de rosas y sus derivados, ocupa el tercer lugar como exportador a nivel internacional.

Este análisis nace de la evidencia que en Estados Unidos existe demanda de flores y esta tiene una tendencia creciente, sobre todo las rosas puesto que tienen acogida a nivel internacional, además de tener la demanda de rosas tinturadas, este producto puede considerarse como un regalo tradicional en Estados Unidos. Diferentes empresas del país buscan insertarse en nuevos nichos de mercados extranjeros incluyendo en sus catálogos, productos innovadores que contengan mayor valor agregado para el consumidor.

En este sentido, esta investigación plantea como objetivo principal, determinar un plan estratégico de exportación que busque la diversificación de los productos ecuatorianos de exportación del sector florícola, en específico de las rosas tinturadas en el mercado de California basado en un análisis del periodo 2013-2017 con el fin de responder a la siguiente hipótesis: El Estado de California presentaría un nivel de demanda suficiente para exportar rosas tinturadas desde el mercado de Ecuador hacia el mercado de Estados Unidos, lo que respondería a las expectativas de diversificación para la floricultura ecuatoriana.

Para responder a la hipótesis planteada, el primer punto de la estructura de este análisis es detallar la realidad del sector florícola en el Ecuador y el comportamiento de las exportaciones de rosas como su principal producto, mediante la realización de un diagnóstico, en el cual se señalará los antecedentes históricos, se analizará la producción nacional y las exportaciones totales de flores en el período 2013-2017 para determinar si existe un crecimiento o decrecimiento en el sector y se calculará el grado de diversificación de las exportaciones mediante el índice de Herfindahl-Hirschman. A continuación, se estudiará la evolución de las exportaciones de rosas en el mismo período y sus principales importadores para determinar el nivel de importancia de este producto para la floricultura ecuatoriana. Además, se explicará cómo los avances tecnológicos y los estudios científicos aportan a la innovación, investigación y desarrollo para la creación de diferentes variedades de rosas.

Como segundo punto, se identificará la posible demanda de rosas tinturadas en el mercado de Estados Unidos, en específico el mercado de California. Para esto, se examinará la situación general, los principales indicadores económicos y la balanza comercial de Estados Unidos en el periodo de investigación. De igual manera, se analizará la accesibilidad y potencialidad del mercado y el riesgo país, los cuales facilitan el análisis del perfil del mercado seleccionado y establecen las razones por las cuales es el destino calificado. Luego se realizará un análisis político, económico, social y tecnológico de California con el fin de determinar los factores del entorno general de este estado, se estudiará la producción local y los principales puertos de ingreso de las flores con el fin de conocer la competitividad que puede tener el producto de exportación.

Como tercer punto, se determinará los procedimientos a seguir para la exportación de rosas tinturadas al mercado del Estado de California. En este sentido, se especificará más información sobre el producto a exportar. Además, se explicará el sistema de exportación mediante la utilización de un ejemplo de plan de exportación, el cual sirve para establecer estrategias comerciales frente a los competidores. Para finalizar, se especificará las condiciones de exportación como las barreras arancelarias y para arancelarias del país de destino, el proceso de exportación, formas de pago, tipo de empaque, entre otros.

Con el fin de fundamentar este análisis de manera teórica, se seleccionó la Teoría Cepalina, corriente de pensamiento que fomenta el uso de la tecnología y de avances científicos en la producción local de un país con el objetivo de aumentar la productividad del mismo. La tecnología juega un rol determinante para mejorar el nivel de producción de mercancías, sobre todo cuando se pretende incluir productos con valor agregado en las exportaciones del país con la intención que se distingan y trasciendan las ventas en el mercado internacional. Para esta corriente, la industrialización y la integración del conocimiento son los únicos mecanismos a través de los cuales se pueden sobrellevar los problemas estructurales de la periferia. La importancia de la diversificación para el desarrollo de un país implica que se apliquen mejores técnicas de producción y de gestión para el ingreso a nuevos mercados razón por la cual se considera que el pensamiento cepalino es

uno de los mejores enfoques por medio del cual se puede analizar esta investigación.

Esta investigación es de tipo exploratoria puesto que se profundizará en la problemática para analizar la exportación de rosas tinturadas al mercado de California y es descriptiva porque con la recopilación de bibliografía se puede detallar la situación y desempeño del sector florícola ecuatoriano para describir sus particularidades y características. De igual manera, es propositiva puesto que busca la diversificación de las exportaciones ecuatorianas con un producto innovador.

Por otro lado, este trabajo de grado se lo realizará mediante los métodos analítico, sintético, inductivo y estadístico puesto que es importante analizar los aspectos concretos de la presente investigación para realizar una síntesis que conste en el estudio, el cual facilite en el diseño técnico y se pueda redactar los componentes de la propuesta. El método inductivo permitirá llegar a conclusiones de carácter general sobre la base del análisis de la información descrita en hechos y acontecimientos. De igual manera, el método estadístico se empleará para la recolección de datos, tabulación, análisis e interpretación, teniendo en cuenta que el manejo de información es importante para garantizar que la información sea completa y correcta. (Muñoz, 1998).

En lo que respecta a la justificación, dentro del estudio de los negocios internacionales, el comercio exterior es un amplio tema de investigación puesto que los países buscan insertarse en el mercado internacional con el fin de aumentar sus exportaciones hacia el mundo para generar mayores ingresos. La diversificación de las exportaciones es una estrategia que un país puede utilizar para mejorar su oferta exportable a nivel internacional puesto que los mercados extranjeros buscan productos que contengan mayor valor agregado.

Desde una perspectiva académica, este tema de investigación tiene relación con la carrera Multilingüe en Negocios y Relaciones Internacionales porque evidencia el sistema multidisciplinario al contener varios ejes temáticos como: Comercio Exterior y Políticas Comerciales, Macroeconomía e Integración

Económica. De igual manera, aporta conocimiento a empresarios que estén interesados en invertir y comercializar productos innovadores en mercados extranjeros.

Desde un punto de vista social, se piensa que la diversificación de exportaciones impulsará la oferta exportable del país a nivel mundial, lo cual puede beneficiarlo puesto que estimulará la exportación de más productos con valor agregado para que ya no se genere una dependencia en un cierto grupo de productos y de igual manera puede ser favorable para las personas emprendedoras que busquen invertir en sectores donde se apliquen estrategias para innovar la producción nacional y quieran ofrecer productos únicos con los cuales se puedan distinguir en el mercado internacional .

CAPITULO I

VISIÓN ECONÓMICA DEL SECTOR FLORÍCOLA ECUATORIANO

1.1. Diagnóstico del Sector Florícola en el Ecuador

En el contexto de las exportaciones no tradicionales, el sector florícola cuenta con curvas de crecimiento y sostenibilidad atractivas en los países que se dedican a su producción. La floricultura ecuatoriana es un sector económico que promueve la innovación agrícola, la generación de empleos y la diversificación de mercados puesto que se ha consolidado a nivel internacional. Por esta razón, en el primer subcapítulo se detalla los antecedentes históricos del sector con el fin de conocer el desarrollo de la floricultura ecuatoriana.

Como segundo punto, se analiza la producción nacional de flores en el período 2013-2015 para especificar qué productos son de principal producción. De igual manera, se analiza las exportaciones totales de flores en el período 2013-2017 para determinar si existe un crecimiento o decrecimiento en las exportaciones florícolas del país. Por último, se calcula el índice de Herfindahl-Hirschman (IHH) para señalar el grado de diversificación de las exportaciones del sector florícola ecuatoriano.

1.1.1. Antecedentes históricos

Desde los años 80, el sector florícola es una actividad productiva en las áreas que se destinan a la agricultura puesto que permite la creación de invernaderos donde se experimentan diversos métodos para la producción de flores. La primera florícola fue establecida en el año 1982, para lo cual en el período de investigación existen alrededor de 620 fincas distribuidas en varias localidades de la geografía nacional y la mayoría de ellas se encuentran ubicadas en las provincias de Pichincha y Cotopaxi. (Líderes, 2017).

La Corporación Financiera Nacional (CFN) tuvo un papel determinante para el desarrollo de la industria florícola puesto que brindó asesoría internacional y apoyo económico a personas naturales que querían crear una compañía florícola.

Para implementar una hectárea para la producción de rosas se necesitaba alrededor de USD 300 000, se requería por lo menos de 6 a 8 hectáreas para lograr que una florícola sea rentable y se estimaba que se recuperaría la inversión en dos años (IFA, 2011). A finales de los años 90, el sector adquirió un mayor dinamismo debido a las políticas de apertura comercial, los experimentos en nuevas e innovadoras variedades, invernaderos y métodos de producción que lograron desarrollar y fortalecer la floricultura ecuatoriana de manera progresiva, convirtiéndola en la primera actividad de exportación no tradicional del país. (Egas, 2014).

Durante la primera década del año 2000 las exportaciones de flores alcanzaron un alto porcentaje dentro de las exportaciones no tradicionales del país. Al comparar las hectáreas cultivadas de flores frescas entre 1996 y 2006, se puede verificar el crecimiento que ha tenido el sector florícola con el transcurso de los años. (Expoflores, 2013).

En el año 1996 fueron cultivadas 1484.96 hectáreas mientras que en el 2006 fueron 3440.65 las hectáreas destinadas al cultivo de flores. De igual forma, las exportaciones han tenido un constante crecimiento al comparar las cifras del año 2007 ya que la exportación de flores alcanzó 473 millones de dólares mientras que en el 2012 se cerró el año con 740 millones de dólares. (Expoflores, 2013).

En general el crecimiento de las exportaciones de flores ecuatorianas ha sido constante desde los años 90, con ciertos decrecimientos en el año 2008 y el periodo 2014-2016. Las exportaciones entre los años 2007 y 2017 muestran crecimiento en el sector puesto que el país pasó de exportar 27.895 toneladas en el primer trimestre de 2007 a 46.352 toneladas en el primer trimestre de 2017. (Expoflores, 2018).

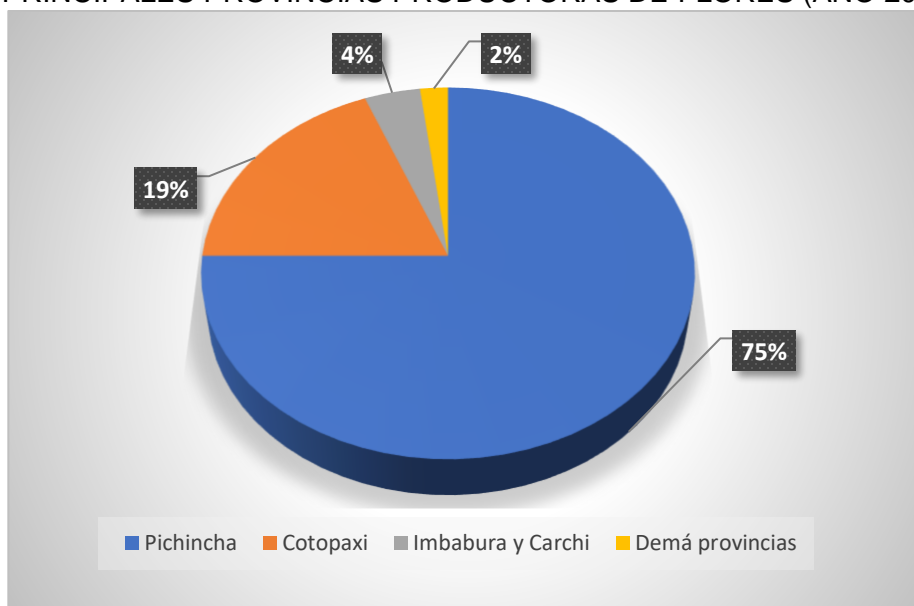
El sector emplea alrededor de 30 mil personas a través de 200 empresas y tiene una participación en el PIB del 0.71%. El país cuenta con el 9% de cuota de mercado mundial, después de Colombia que tiene el 15% y Países Bajos el 52%. (Expoflores, 2018).

1.1.2. Producción Nacional: producción flores frescas y cortadas

La situación geográfica del país permite que la producción de flores posea características únicas como tallos gruesos y largos, botones grandes, colores vivos y con mayor durabilidad que le dan belleza y calidad al producto. Ecuador produce distintas variedades de flores que son exportadas a nivel mundial. La mayoría de las flores son producidas en la Sierra, con excepción de las flores tropicales que debido a las condiciones climáticas se producen más en la Costa. (CFN, 2017).

En el Gráfico N°1 se observa el porcentaje de hectáreas cultivadas a nivel provincial en el año 2016, Pichincha tiene la mayor área de cultivo ya que se acerca al 75%, seguida de Cotopaxi que cuenta con una contribución de 19%, mientras que las provincias de Imbabura y Carchi representan 4% entre ambas y el 2% sobrante se cultiva en el resto de provincias. (Gestión Digital, 2018).

GRÁFICO N°1
PRINCIPALES PROVINCIAS PRODUCTORAS DE FLORES (AÑO 2016)



Fuente: Corporación Financiera Nacional
Elaborado por: María Teresa Clavijo Chiriboga

El clima templado permite que la tierra ecuatoriana sea atractiva para el cultivo de flores puesto que estas se siembran a una altura que va desde 2.200 a 2.700 metros, lo cual permite obtener una mejor producción en un periodo más

corto. (Villalta, 2015). La innovación en los procesos de producción ha logrado que las flores ecuatorianas se distingan de las demás por ser exclusivas y de alta calidad, generando competitividad en el mercado internacional. Por estos factores, el sector florícola puede ser un ejemplo de desarrollo económico local, a través del cambio estructural. (Expoflores, 2017).

En la Tabla N°1 se observa que entre las principales flores de producción nacional en el año 2016 se encuentran: las rosas, flores transitorias, gypsophilla y otras flores.

TABLA N°1
PRODUCCIÓN NACIONAL DE FLORES (AÑO 2016)

Tipo	Superficie Cosechada (ha)	Producción (Tallos)	Porcentaje Nacional
Rosas	5126	3804852741	68%
Flores transitorias	1819	528521039	9%
Gypsophilla	423	577397213	10%
Otras Flores	638	683808864	12%
Total	8006	5594579857	100%

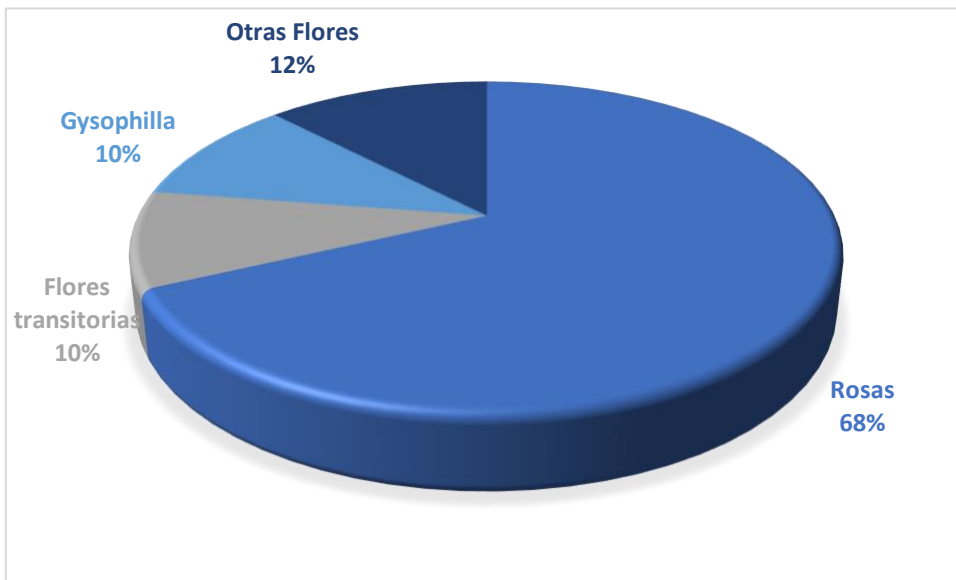
Fuente: INEC - ESPAC
Elaborado por: (María Teresa Clavijo Chiriboga)

La rosa ecuatoriana posee más de 300 variedades, de las cuales exporta 60 variedades convirtiéndola en la principal flor de comercialización y producción de este grupo de especies que alcanzó un total de 5.126 hectáreas. Las flores transitorias por lo general tienen un ciclo vegetativo o de crecimiento menor a un año y su principal característica es que después de la cosecha, las plantas mueren y es necesario volver a sembrar el producto para seguir produciendo, dichas flores tuvieron una producción nacional de 1.819 hectáreas. La gypsophilla por su variedad de tallos y botones tuvo una producción de 423 hectáreas. Otras flores,

como los claveles, también son atractivos para el consumidor, tuvieron una producción de 638 hectáreas.

En cuanto a la producción nacional, las rosas abarcaron el 68% en el año 2016, la gypsophilla el 10%; las flores transitorias el 10% y las otras flores el 12%, lo cual confirma que, del total de hectáreas florícolas, cerca de tres cuartas partes se destinan a la producción de rosas.

GRÁFICO N°2
PRODUCCIÓN NACIONAL DE FLORES (AÑO 2016)



Fuente: INEC- ESPAC
Elaborado por: María Teresa Clavijo Chiriboga

1.1.3. Exportaciones totales de flores en el período 2013-2017 y principales flores de exportación

Según datos del Banco Central del Ecuador (BCE), el banano, camarón, atún, cacao y las flores siguen siendo los productos más comercializados de las exportaciones no petroleras. (El Universo, 2018). Las flores ocupan el cuarto lugar de los productos de exportación, el cual representa el 4.8% de las exportaciones totales del país. (Clúster Flor, 2018).

El sector floricultor está más orientado al mercado internacional que al local puesto que es uno de los sectores que más divisas genera para el país, por ejemplo, en el año 2016 las ventas domésticas de flores fueron de 43 millones de dólares, mientras que se exportaron 802 miles de dólares en ese mismo año. (Clúster Flor, 2018).

Como se observa en la Tabla N°2 y el Gráfico N°3, en Ecuador las exportaciones de flores han tenido una tendencia decreciente desde el año 2014 hasta el año 2016 donde las exportaciones fueron de 143.187 miles de toneladas métricas, lo cual significó un ingreso de 802.461 miles de dólares. En el 2017, Ecuador experimentó un crecimiento en sus exportaciones florales, al pasar de 802.461 miles de dólares en el 2016 a 881.462 miles de dólares. (Banco Central del Ecuador, 2018).

TABLA N°2
EXPORTACIONES DE FLORES EN EL PERÍODO 2013-2017

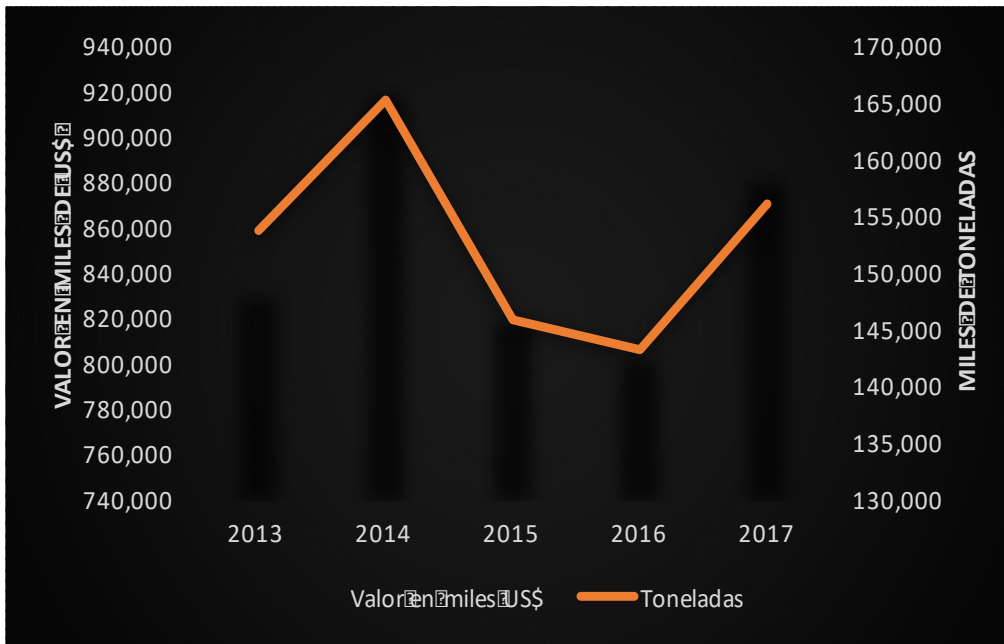
Año	Valor en miles USD	Toneladas métricas
2013	830.25	153.715
2014	918.242	165.19
2015	819.939	145.824
2016	802.461	143.187
2017	881.462	155.961
Total	4252.354	763.877

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: María Teresa Clavijo Chiriboga

Una de las causas del decrecimiento de las exportaciones a partir del 2014 puede ser la apreciación del dólar en el año 2015 y la depreciación de las monedas de los principales mercados importadores como es el caso de Rusia y la Unión Europea. Por ejemplo, el mercado ruso a finales del 2015, tuvo tal solo el 15% de

participación de las exportaciones del sector, ocupando el cuarto lugar en vez del segundo como uno de los principales destinos de las exportaciones de flores ecuatorianas puesto que la devaluación su moneda lo llevó a gastar más por la misma cantidad de flores importadas. (EXPOFLORES, 2016).

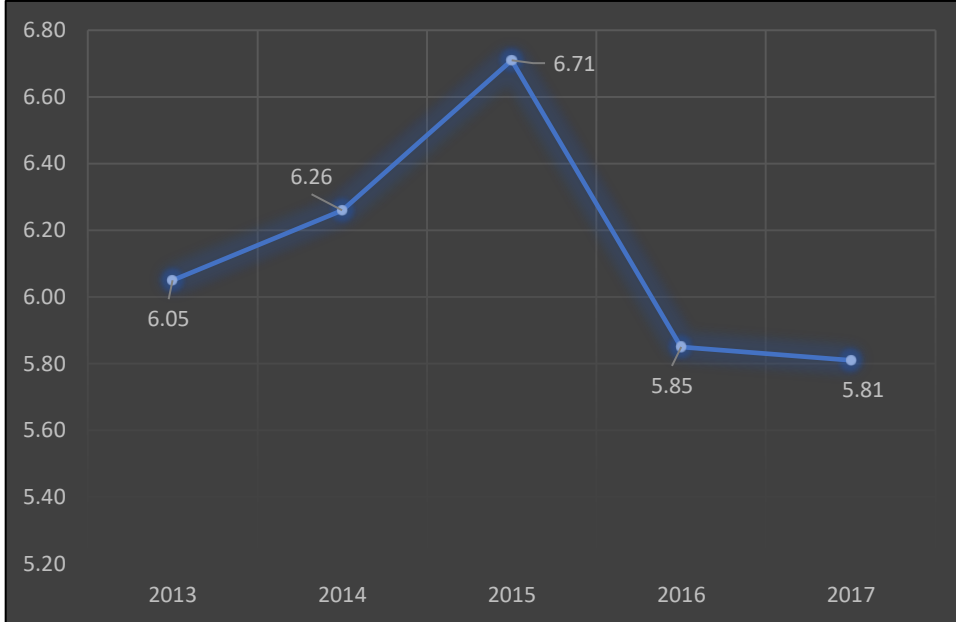
GRÁFICO N°3
EXPORTACIONES DE FLORES EN EL PERÍODO 2013-2017



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: María Teresa Clavijo, 2018

En el Gráfico N°4 se observa que en el 2015 el precio por kilo fue el más alto (\$6.71) y aunque se contaba con ese precio las exportaciones totales en el 2015 disminuyeron en gran medida en comparación con las del 2014, año que tienen el más alto ingreso por sus exportaciones en el periodo 2013-2017. A partir del 2015, los precios comenzaron a disminuir provocando que en el 2017 pasaran de \$5.85 a \$5.81. (Expoflores, 2017). Empero que el precio por kilo en el 2017 fue de \$0,04 menos que en el 2016, las exportaciones totales en ese año volvieron a incrementar superando a los años 2015 y 2016.

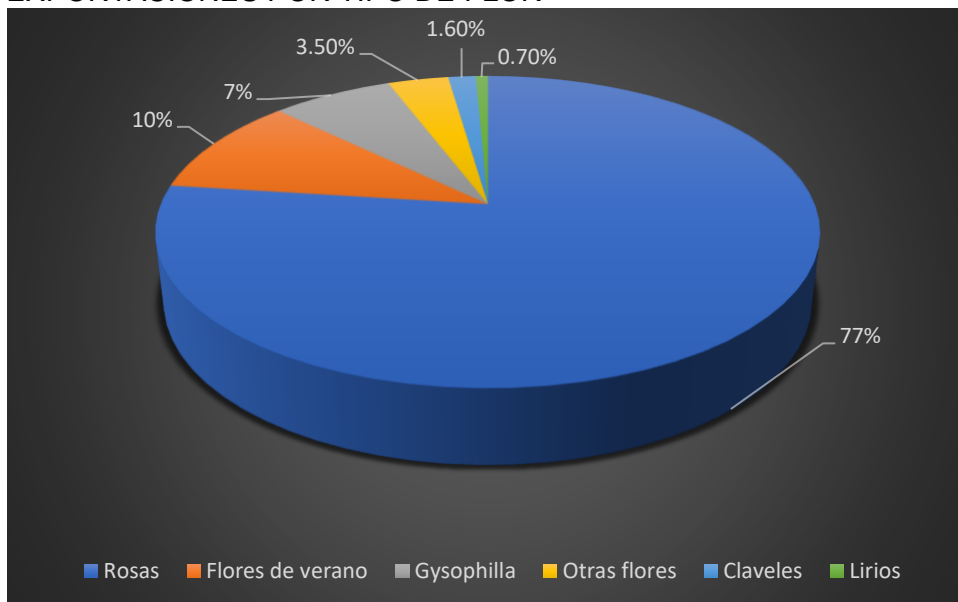
GRÁFICO N°4
PRECIOS POR KILO DE LAS EXPORTACIONES DE FLORES ECUATORIANAS



Fuente: Expoflores
Elaborado por: María Teresa Clavijo Chiriboga

Dentro de las principales flores de exportación, las rosas son las que predominan puesto que representan el 77% del total de las exportaciones del sector florícola, seguido de las demás variedades que incluyen a flores de verano con 10.2%, gypsophilla con 7%, claveles con 1.6%, lirios con 0.7% y otras con 3.5%. (Expoflores, 2017). En el Gráfico N°5 se refleja la importancia de las rosas para la economía del país puesto que las exportaciones totales del sector florícola son casi en su totalidad resultado de la exportación de rosas, lo cual indica que sin este producto las flores no estarían entre los principales productos de comercialización para el país.

**GRÁFICO N°5
EXPORTACIONES POR TIPO DE FLOR**



Fuente: Expoflores
Elaborado por: María Teresa Clavijo Chiriboga

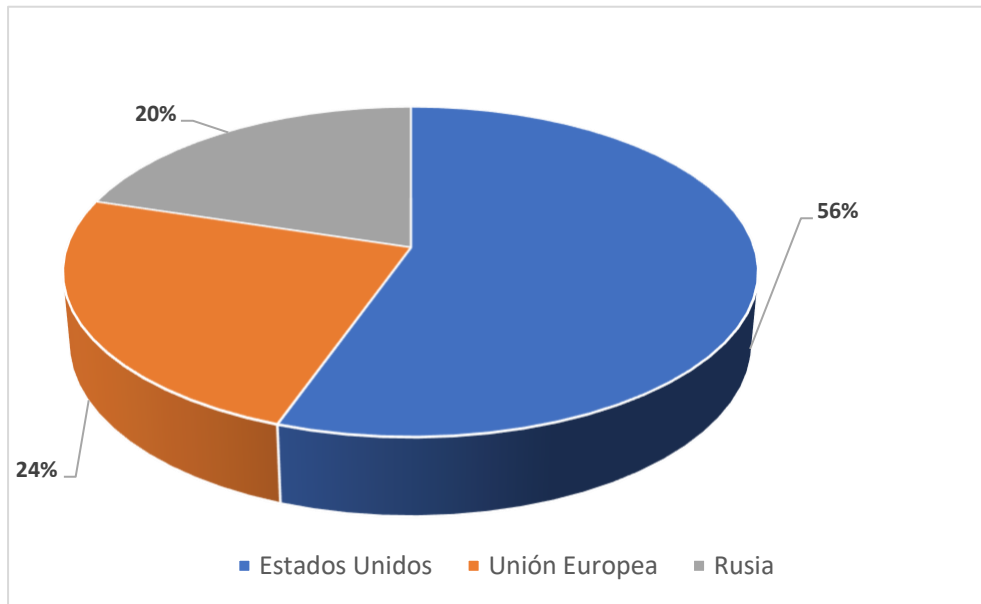
Los principales mercados de las flores ecuatorianas son Estados Unidos con una participación del 45% de las exportaciones totales, Unión Europea (20%) y Rusia (16%). En Europa los principales países destinatarios son Países Bajos donde se envió el 8% del total e Italia que cuenta con el 4%. Las exportaciones totales de Estados Unidos equivalen a un ingreso de 397.956 miles de dólares, lo cual señala a este país como principal destino de las exportaciones de flores. (Trade Map, 2017).

**TABLA N°3
PRINCIPALES MERCADOS DE LAS FLORES ECUATORIANAS**

País	Valor en miles USD	Participación (%)
Estados Unidos	397.956	45%
Unión Europea	175.009	20%
Rusia	145.139	16%

Fuente: Trade Map
Elaborado por: María Teresa Clavijo Chiriboga

GRÁFICO N°6
PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES MERCADOS DE LAS FLORES
ECUATORIANAS



Fuente: Trade Map
 Elaborado por: María Teresa Clavijo Chiriboga

1.1.4. Análisis del índice de Herfindahl-Hirschman (IHH)

El índice de Herfindahl-Hirschman (IHH) es un indicador de dinamismo comercial que señala el grado de diversificación de un sector, país o grupo de países. Este índice está dividido en 2 partes: índice de Herfindahl (IH) e índice de Hirschman (Gutiérrez y Zamudio, 2008). La fórmula para el IH primero es la siguiente:

$$IH = \sum_{i=1}^n p_i^2$$

Donde $p_i = X_i/X$ es la participación porcentual de las exportaciones de cada producto, X_i son las exportaciones del producto sector i y X son las exportaciones totales del país. Por otro lado, el índice de Hirschman es igual a la raíz del índice de Herfindahl. (Gutiérrez y Zamudio, 2008). El IHH siempre adopta valores entre 0 y 1, las interpretaciones de este índice son:

- Si es menor a 0.10 las exportaciones se muestran diversificadas
- Si es mayor o igual a 0.10 pero menor a 0.18, la concentración es moderada
- Si es mayor que 0,18 nos indica una elevada concentración

La fórmula es:

$$IHH = \frac{\sum_{i=1}^n pi^2 - \frac{1}{n}}{1 - \frac{1}{n}}$$

En la Tabla N°4 se puede observar las exportaciones del sector florícola ecuatoriano en el año 2017, el cálculo de la participación y la participación al cuadrado de cada producto de las exportaciones totales del sector.

TABLA N°4
CÁLCULO DE LA PARTICIPACIÓN AL CUADRADO DE CADA PRODUCTO EXPORTADO POR EL SECTOR FLORÍCOLA EN EL 2017

Producto	Exportaciones (Miles de USD)	pi	pi ²
Rosas "flores y capullos", cortadas para ramos o adornos, frescas	654043	74.20%	55.05622%
Flores frescas y capullos, cortados, de una, para ramos o adornos (excepto rosas, claveles, ...)	186878	21.20%	4.49480%
Claveles "flores y capullos", cortados para ramos o adornos, frescos	16455	1.87%	0.03485%
Secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otro modo las flores y capullos, de ...	16448	1.87%	0.03482%
Crisantemos "flores y capullos", cortados para ramos o adornos, frescos	5353	0.61%	0.00369%
Lirios frescos cortados "Lilium spp." y las yemas, de una, para ramos o adornos	2283	0.26%	0.00067%

Orquídeas "flores y capullos", cortadas para ramos o adornos, frescas	1	0.00%	0.00000%
Total	881461	100.00%	59.62505%

Fuente: Trade Map

Elaborado por: María Teresa Clavijo Chiriboga

Resolución:

$$n = 6$$

$$IH = \sum_{i=1}^n p_i^2 = 0.5963$$

$$IHH = \frac{\sum_{i=1}^n p_i^2 - \frac{1}{n}}{1 - \frac{1}{n}} = \frac{0.5963 - \frac{1}{7}}{1 - \frac{1}{7}} = 0.0647$$

De acuerdo al resultado de los datos de la Tabla N°4, el $IHH < 0.10$, lo cual significa que hay diversificación en las exportaciones del sector florícola. Es necesario mencionar que los productos que tienen más participación dentro de este sector son las rosas con el 74.20% y las demás flores frescas y cortadas con excepción de los claveles y las rosas con el 21.20%".

1.2. Sector Rosas

Las rosas ecuatorianas cumplen con los estándares de calidad, belleza y características que demanda el mercado internacional, es la principal flor de exportación del país y tiene un papel fundamental para que Ecuador sea considerado como uno de los principales productores y exportadores de flores a nivel mundial. Por esta razón, en el siguiente subcapítulo se menciona los tipos y variedades de rosas, se analiza la evolución de las exportaciones de rosas en el período 2013-2017 para determinar el crecimiento anual de estas exportaciones. Además, se muestra los principales mercados de exportación en el mismo período donde Estados Unidos es nuestro principal comprador de rosas y se establece los principales destinos de las exportaciones de rosas en el año 2017.

1.2.1. Tipos y variedades de rosas

Los cinco tipos de rosas que existen para producción comercial son:

- Rosas de tallo largo o híbridos de té
- Rosas de tallo intermedio o floribunda
- Rosas de tallo corto o rosas Sweetheart
- Rosas Spray que tienen tallo corto y varias flores por tallo
- Rosas miniatura con tallos de entre 20 - 40 cm que tienen botones pequeños.

Las rosas de tallo largo e intermedio son los que lideran la producción comercial. (Banco del Bank, 2014). Las rosas híbridas de té (HT) poseen tallos entre 50 - 120cm y una productividad de entre 100 y 150 tallos por metro cuadrado cada año. El precio habitual de estas rosas es 50% más alto, en comparación a lo de los tipos más pequeños. Estas rosas son más delicadas que las de tallo intermedio por lo que su cuidado es un poco más complejo y también pueden durar menos. (Expoflores, 2015).

Por otro lado, su cultivo, empaque y transporte es más económico y tiene mayor aceptación cuando se trata de flores para regalo, donde el precio no es el factor decisivo en la compra. Los países con mayor producción de este tipo de rosa son: Estados Unidos, Colombia, Ecuador, México, Japón, Zimbabwe, Marruecos, Francia e Italia. La variedad HT más apreciada en los Estados Unidos es la Classy. (Expoflores, 2015).

El tipo floribunda se caracteriza por tener tallos de entre 50 - 70cm y botones más pequeños que las de tallo largo, tienen una productividad que puede llegar hasta los 220 tallos por año por metro cuadrado. Este tipo de rosa es adecuado para comercio en grandes cantidades como las cadenas de supermercados y se producen principalmente en Kenya que cuenta con excelentes condiciones para su cultivo. La producción de esta rosa se está aumentando en Holanda, Alemania, Italia, Israel, Zimbabwe, Japón, México y Colombia. (Banco del Bank, 2014).

Las rosas de tallo muy corto y botón pequeño son las más popular en los países productores y consumidores de Europa, sobre todo en Holanda y Alemania, sin embargo, en Estados Unidos no se las conoce. En Europa son comercializadas a precios bajos, pero en grandes cantidades. La productividad de esta variedad es de 250 a 350 tallos por metro cuadrado cada año y su cuidado es sencillo y tiene un tiempo de duración largo. Los mayores productores son Israel, Kenya y más recientemente, Colombia y Zimbabwe. (Banco del Bank, 2014).

1.2.2. Evolución de las exportaciones de rosas en el período 2013-2017

Para poder hacer un análisis referente a la evolución de las exportaciones durante el periodo del 2013-2017 se realizó dos análisis: crecimiento anual y crecimiento anual promedio. El primero es el crecimiento anual, al realizar este cálculo podemos observar que el crecimiento anual en su mayoría es positivo, salvo el decrecimiento del 2014-2015 y 2015-2016, con -13.35% y -0.64% respectivamente. En 2017 se registraron exportaciones por \$ 654.043 miles de dólares y 115 mil toneladas métricas (Tabla N°5), lo que significa una recuperación en relación al 2016. De igual manera, en el periodo comprendido entre 2013 y 2017 las exportaciones de rosas han tenido un crecimiento anual promedio de 2% en valor FOB, lo que demuestra que el sector rosas tiene mucha relevancia en el mercado internacional. (Trade Map, 2017).

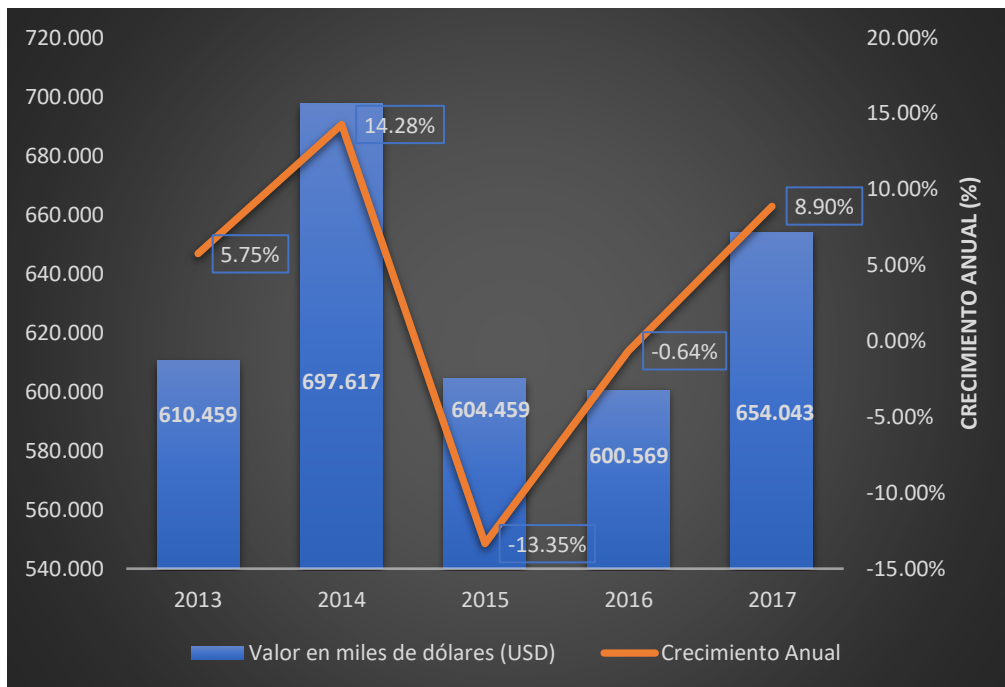
TABLA N°5
EXPORTACIONES DE ROSAS ECUATORIANAS PERÍODO 2013-2017

Año	Valor en miles de dólares (USD)	Miles Toneladas Métricas	Crecimiento Anual	Crecimiento Anual Promedio
2013	610.459	112	5.75%	2%
2014	697.617	120	14.28%	
2015	604.459	111	-13.35%	
2016	600.569	110	-0.64%	
2017	654.043	115	8.90%	
Total	3167.147			

Fuente: Trade Map
Elaborado por: María Teresa Clavijo Chiriboga

En el Gráfico N°7 se observa el crecimiento anual de las exportaciones de rosas ecuatorianas en el periodo correspondiente 2013-2017, donde se manifiesta que durante el año 2014 el país tuvo su mayor crecimiento, sin embargo, hay que recalcar que el crecimiento no es estable ya que tiene picos marcados. En el 2017, el crecimiento anual fue de 8.90%, lo que representa la notable mejoría en relación a los dos años anteriores, donde el crecimiento anual fue negativo. (Trade Map, 2017).

GRÁFICO N°7
CRECIMIENTO ANUAL DE LAS EXPORTACIONES DE ROSAS (2013-2017)



Fuente: Trade Map
 Elaborado por: María Teresa Clavijo Chiriboga

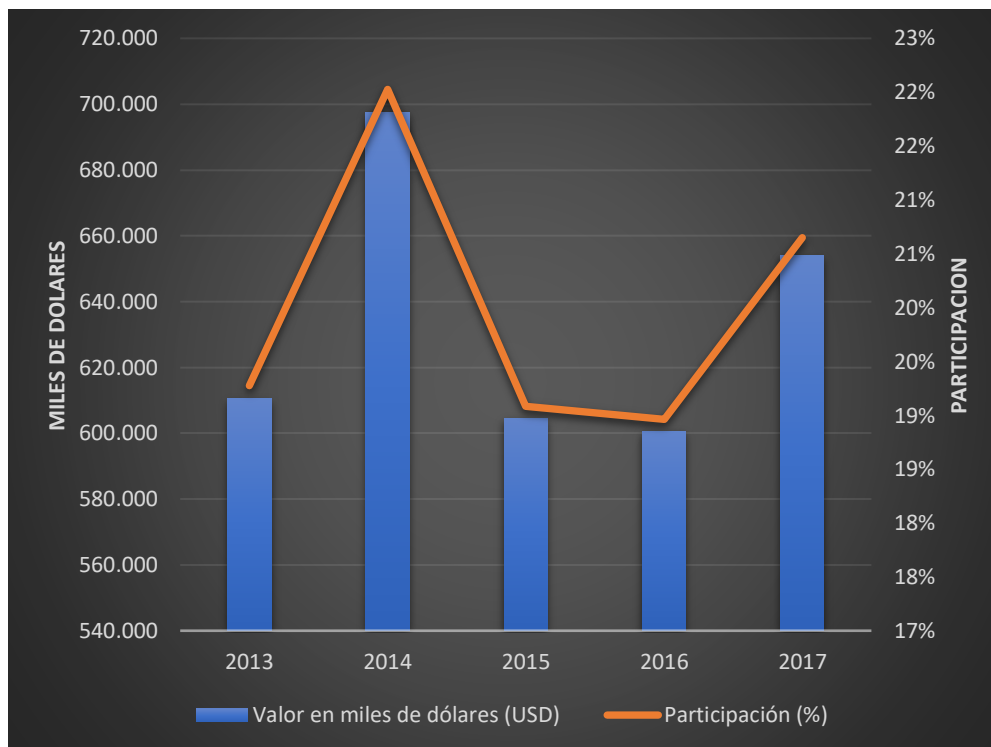
Para el análisis correspondiente referente a la estructura de las exportaciones de rosas se han tomado datos del período 2013-2017, de esta manera se puede realizar un estudio de los diferentes períodos desde que el gobierno de Rafael Correa, empezó sus funciones en la presidencia. Como se observa en la Tabla N°6 y Gráfico N°8, se muestra dos años tienen la mayor cantidad de exportaciones de rosas, el año 2014 con una participación del 22% y 2017 que alcanzó el 21%. (Trade Map, 2017).

TABLA N°6
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE ROSAS ECUATORIANAS (2013-2017)

Año	Valor en miles de dólares (USD)	Participación (%)
2013	610.459	19%
2014	697.617	22%
2015	604.459	19%
2016	600.569	19%
2017	654.043	21%
Total	3167.147	100%

Fuente: Trade Map
Elaborado por: María Teresa Clavijo Chiriboga

GRÁFICO N°8
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE ROSAS ECUATORIANAS (2013-2017)



Fuente: Trade Map
Elaborado por: María Teresa Clavijo Chiriboga

1.2.3. Principales destinos de las exportaciones de rosas en el año 2017

En el 2017, Ecuador contó con alrededor de 100 países de destino para la exportación de rosas, en la Tabla N°7 se observan algunos de los países en orden de importancia. Es Estados Unidos es el principal destino de las rosas ecuatorianas puesto que tiene un 42.05% de las exportaciones totales de rosas, seguido por Rusia con el 19.08%, Países Bajos con el 6.63%, Italia con el 3.43 % y Kazajstán que tiene el 2.87%. Con esto se demuestra que Estados Unidos es el país líder para el destino de casi la mitad de las exportaciones de rosas ecuatorianas, ningún país se le compara ya que la diferencia de porcentajes de Países Bajos es alta. En el Gráfico N°9, se escogió los cinco países con el más alto porcentaje de participación y es notable la diferencia que tienen todos ellos con Estados Unidos.

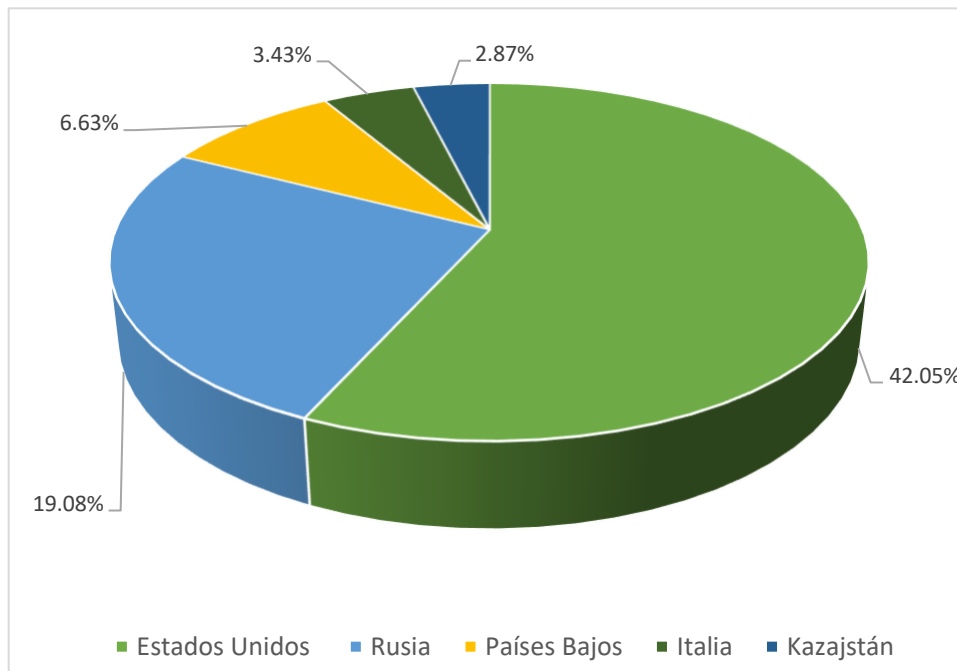
TABLA N°7
MERCADOS DE LAS EXPORTACIONES DE ROSAS (2017)

Países	Valor en miles de USD	Participación (%)
Estados Unidos	275.022	42.05%
Rusia	124.800	19.08%
Países Bajos	43.365	6.63%
Italia	22.452	3.43%
Kazajstán	18.743	2.87%
España	18.452	2.82%
Canadá	15.85	2.42%
Ucrania	12.879	1.97%
Chile	12.418	1.90%
Suiza	8.583	1.31%
Alemania	8.49	1.30%
Letonia	8.482	1.30%
Francia	7.150	1.09%

Portugal	5.499	0.84%
Qatar	4.625	0.71%
Kuwait	4.313	0.66%
República Checa	3.435	0.53%
Australia	3.33	0.51%
Argentina	3.244	0.50%
República Dominicana	3.224	0.49%
China	3.180	0.49%
Belarús	3.158	0.48%
Rumania	2.841	0.43%
Reino Unido	2.359	0.36%
Total	654.043	100%

Fuente: Trade Map
Elaborado por: María Teresa Clavijo Chiriboga

GRÁFICO N°9
PRINCIPALES MERCADOS DE LAS EXPORTACIONES DE ROSAS (2017)



Fuente: Trade Map
Elaborado por: María Teresa Clavijo Chiriboga

1.3. Tecnología y Productividad del Sector Florícola del Ecuador

Las exportaciones florícolas tienen como base fundamental para su crecimiento y desarrollo, la relación que existe entre suelo, agua, planta y medio ambiente donde se cultiva, el cual está vinculado con el microclima dentro de los invernaderos y las propiedades de suelos solicitadas por las plantaciones que determinan la productividad de las mismas. Por esta razón en el presente subcapítulo se va a explicar las características, innovación, investigación y desarrollo del sector y el proceso de industrialización de las rosas para conocer los procedimientos que realizan las fincas antes de exportar las rosas.

1.3.1. Características del Sector

En el contexto de las exportaciones no tradicionales, el sector florícola es uno de los sectores con curvas de crecimiento y sostenibilidad atractivas en los estados que se dedican a su producción y Ecuador es un ejemplo de esto. (Pro Ecuador, 2013). Las flores ecuatorianas se encuentran entre los productos agrícolas de exportación de mayor volumen de ventas y son la tercera actividad agrícola que más genera divisas para Ecuador. (Expoflores, 2015).

Ecuador tiene una cartera de productos que son aceptados en el mercado internacional, porque cumple con los estándares de calidad y por las características de sus flores, esto ha ayudado a que ingrese a mercados internacionales como son Estados Unidos y Europa. La posición geográfica de Ecuador lo favorece, en cuanto a la producción de materia prima puesto que sus productos tienen una curva de demanda positiva en el mercado internacional por sus condiciones técnicas, estéticas, precio y disponibilidad en los mercados.

Dicho país ha tenido una curva de crecimiento positiva en el sector florícola desde los años 90 del siglo XX convirtiéndose en uno de los principales exportadores de rosas y sus derivados, ocupa el tercer lugar como exportador a nivel internacional. Además, es uno de los principales productores de rosas a nivel mundial, la mayor parte de su producción se lleva a cabo en Cayambe debido a la luminosidad y suelo fértil. (El Telégrafo, 2015).

Ecuador comenzó a ser un exportador de flores con valor agregado, diferentes empresas del país buscan insertarse en nichos de mercados extranjeros, por esta razón incluyen en sus catálogos productos innovadores para el consumidor. En Ecuador se cuenta con laboratorios de investigación, en donde se desarrollan otras variedades de rosas. (IEPI, 2015). Las exportaciones se realizan por vía aérea y se cuenta con un apropiado control de temperatura para que lleguen al destino en frescas y en las condiciones requeridas por el mercado.

1.3.2. Innovación, investigación y desarrollo en el sector

En el sector florícola tiene como aliados a los obtentores o breeders para el desarrollo de otras variedades, los cuales son laboratorios especializados para la creación de diversos tipos de flores por medio de procesos de investigación biogenética que buscan responder a las demandas que exige el mercado internacional, por lo general tienen su base en Europa. Los obtentores con sus investigaciones han desarrollado nuevas combinaciones de colores y formas, lo cual también ha logrado mejorar la resistencia y adaptación de las flores en diferentes tipos de clima. (Servicio Nacional de Derechos Intelectuales, 2015).

El Sistema de Propiedad Intelectual vigente en Ecuador protege las nuevas variedades que son cultivadas por los productores nacionales cultivan las nuevas variedades, para poder exportarse se debe pagar regalías a los obtentores. Según datos del Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual (IEPI) modificado en diciembre de 2014, existían 232 variedades de rosas inscritas en la lista de variedades vegetales vigentes que se encontraban sujetas al pago de regalías. Otros 419 tipos de rosas aparecían en el listado de variedades vegetales de dominio público, las cuales podían ser cultivadas sin restricciones. (Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual, 2015).

Un obtentor se demora de 5 a 10 años para crear un nuevo tipo de rosa, con la utilización de procesos de hibridación cuyos costos ascienden a varios miles de dólares. El equipo de expertos en biotecnología para la creación de nuevas variedades que puede tener un obtentor depende del tamaño del laboratorio

(Agencia de Noticias Especializada en Propiedad Intelectual, 2015). Las empresas obtentoras líderes en el mercado ecuatoriano son:

- Plantec S.A Ecuador
- Brown Breeding
- Schreurs Rose Breeders
- Esmeralda Breeding

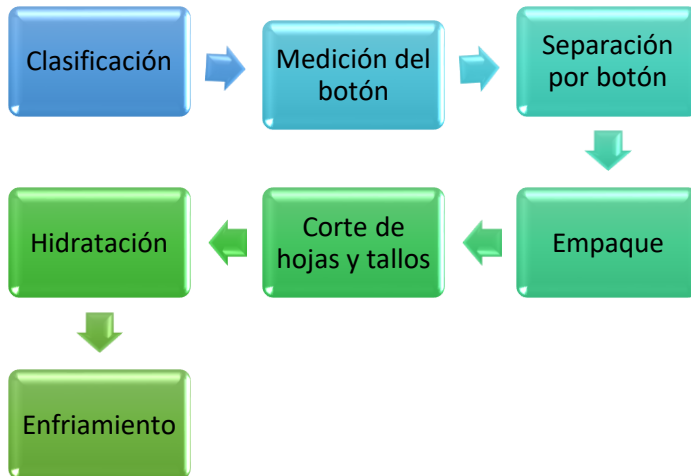
Una de las empresas líderes del país ha logrado crear un laboratorio de biotecnología que ha permitido desarrollar un aproximado de 35 variedades de flores de verano, los procedimientos para crear nuevas variedades requieren de mecanismos especiales como cruces de semillas, variaciones genéticas y mutaciones inducidas. La Unión Internacional de Protección de Obtenciones Vegetales califica a una determinada variedad si es diferente, uniforme y estable. Una vez que se obtiene la variedad se debe iniciar con los trámites y pruebas que duran por lo general alrededor de 2 años. (Servicio Nacional de Derechos Intelectuales, 2015).

El laboratorio que implementó dicha empresa requiere alrededor de 1 millón de dólares por año para su funcionamiento, en el cual se emplean a 60 personas y se recibe la asesoría de expertos holandeses. La empresa produce 180 millones de flores de verano y 30 millones de rosas. La empresa cobra una regalía entre \$0.90 a \$0.95 por cada planta que se suministra a los cultivadores. (Servicio Nacional de Derechos Intelectuales, 2015).


1.3.3. Proceso de industrialización de las rosas





En el Gráfico N°10, se presenta el procedimiento general por el cual la rosa atraviesa antes de ser exportada para ser comercializada. Cada finca tiene su propio proceso de industrialización que depende del mercado hacia donde se las envía y las exigencias de los consumidores.

GRÁFICO N°10
INDUSTRIALIZACIÓN DE LA ROSA



Fuente: Flores del Lago
Elaborado por: María Teresa Clavijo Chiriboga

Clasificación	Medición del botón o cabeza
<p>Las fincas ecuatorianas clasifican a las rosas de acuerdo al mercado hacia el cual van a exportar. Utilizan una tabla para poder medir los botones y tallos de la rosa.</p> <p style="text-align: center;">Imagen N°1</p>  <p>Tomada por: Andrea Bernal Fuente: Flores del Lago</p>	<p>Variedades de botón:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grande: mínimo 7cm. • Mediano: mínimo 6cm. • Pequeño: mínimo 6cm. <p>Longitud del tallo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • En la medida no se incluye el botón <p style="text-align: center;">Imagen N°2</p>  <p>Tomada por: Andrea Bernal Fuente: Flores del Lago</p>

Separación por tipo de botón	Empaque
<p data-bbox="321 233 747 363">Una vez medidos los botones se los coloca en una repisa para su posterior empaque.</p> <p data-bbox="451 432 617 468">Imagen N°3</p>  <p data-bbox="399 814 669 863">Tomada por: Andrea Bernal Fuente: Flores del Lago</p>	<p data-bbox="849 233 1274 363">Se realiza un proceso en cadena para empacar las rosas de manera profesional.</p> <p data-bbox="979 420 1144 455">Imagen N°4</p>  <p data-bbox="927 842 1196 890">Tomada por: Andrea Bernal Fuente: Flores del Lago</p>
Corte de hojas y tallos	Hidratación
<p data-bbox="321 961 747 1144">Cada ramo de 25 rosas pasa por la máquina para deshojar y cortar tallos. Después, se ingresa al inventario.</p> <p data-bbox="451 1213 617 1249">Imagen N°5</p>  <p data-bbox="399 1566 669 1614">Tomada por: Andrea Bernal Fuente: Flores del Lago</p>	<p data-bbox="849 961 1274 1194">Los ramos son acomodados en gavetas en donde se pone 20 litros de agua con 4 gramos de hidratante (hidraflor) para evitar que se generen bacterias.</p> <p data-bbox="979 1264 1144 1299">Imagen N°6</p>  <p data-bbox="927 1619 1196 1667">Tomada por: Andrea Bernal Fuente: Flores del Lago</p>

Enfriamiento

Se coloca los ramos en un cuarto con una temperatura de menos 3°C, donde la rosa roja permanece como máximo 8 días y la blanca 7 días para ser exportadas.

Imagen N°7



Tomada por: Andrea Bernal
Fuente: Flores del Lago

En relación con el primer objetivo planteado en esta investigación, en este capítulo se detalló la realidad del sector florícola en el Ecuador y el comportamiento de las exportaciones de las rosas como principal producto de este sector puesto que se realizó un diagnóstico del mismo, en el cual se investigó los antecedentes históricos de la floricultura ecuatoriana y se analizó la producción nacional de flores al igual que las exportaciones florícolas totales en el período 2013-2017. Al momento de determinar el grado de diversificación del sector, se llegó a la conclusión que en efecto existe una concentración en las exportaciones de rosas, por esta razón se examinó su evolución en el mismo período y se identificó los principales destinos de las exportaciones de flores. Luego, se explicó la innovación, investigación, desarrollo en el sector y el proceso de industrialización de las rosas.

CAPITULO II

MERCADO DE CALIFORNIA PARA LAS ROSAS TINTURADAS ECUATORIANAS

2.1. Situación general y antecedentes macroeconómicos de Estados Unidos

Dentro de los principales productos ecuatorianos de exportación que tienen mayor acogida en el mercado estadounidense, las flores ecuatorianas ocupan el quinto lugar, razón por la cual, para fines de esta investigación, es el mercado de destino de las exportaciones de rosas tinturadas ecuatorianas.

En el subcapítulo a continuación, se puede encontrar información detallada de Estados Unidos como su situación general, los principales indicadores económicos y la balanza comercial en el período 2013-2017. Una vez descrita la situación general de Estados Unidos, se procede a analizar los principales indicadores económicos en el año 2017 para determinar su situación económica y para terminar se analiza la balanza comercial que expresa el flujo neto de dicho país con el estudio del comportamiento de sus exportaciones e importaciones, mediante las cuales se puede establecer si este país tiene una balanza comercial positiva o negativa.

2.1.1. Situación general: datos básicos

Estados Unidos de América tiene una superficie de 9.826.675 km² y está ubicado en América del Norte, limita al norte con Canadá, al este con el océano Atlántico, al sur con México y el golfo de México, y al oeste con el océano Pacífico. (Icex, 2017). Es una República Federal Constitucional con un sistema presidencialista, está compuesto de 50 estados, un distrito federal y estados asociados o no incorporados. (Oficina de Información Diplomática, 2018). En el Gráfico N°11, se puede encontrar las principales zonas comerciales de este país, las cuales son: Miami, Los Ángeles, San Francisco, Houston, Dallas, Nueva Orleans, Washington D.C, Baltimore, Filadelfia, Nueva York, Boston, Cleveland, Detroit y Chicago.

GRÁFICO N°11 MAPA GEOGRÁFICO DE ESTADOS UNIDOS



Fuente: ICEX
Elaborado por: ICEX

Según la Oficina del Censo de Estados Unidos (US Census Bureau), el censo se actualiza cada 10 años, el último se realizó en el año 2010 y fue de 308.745.538 habitantes. Las estimaciones señalan que para el 2015 se sobrepasó los 322 millones de habitantes, lo que lo convertiría en el tercer país más poblado del mundo. La población que se declaró de origen hispano en el 2015, era de 57 millones, lo cual correspondió a un 18% de la población. (Oficina de Información Diplomática, 2018).

En cuanto al idioma, no hay una lengua oficial a nivel nacional, sin embargo, el inglés es el más hablado con el 79%, seguido por el español que representa el 13%, indoeuropeo 3.7%, asiático 3.4%, otros 1%. El hawaiano es la lengua oficial en Hawai y 20 idiomas indígenas son oficiales en Alaska. (The World Factbook, 2018).

Los datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos muestran que los 5 principales estados con mayor población son California, Texas, Florida, Nueva York y Pensilvania, en la Tabla N°8 se puede observar la población de los estados mencionados.

TABLA N°8
ESTADOS CON MAYOR POBLACIÓN DE ESTADOS UNIDOS

Posición	Estado	Población
1	California	39 250 017
2	Texas	27 862 596
3	Florida	20 612 439
4	Nueva York	19 745 289
5	Pensilvania	12 802 503
6	Illinois	12 801 539
7	Ohio	11 614 373
8	Georgia	10 310 371
9	Carolina del Norte	10 146 788
10	Michigan	9 928 301

Fuente: US Census Bureau
Elaborado por: María Teresa Clavijo Chiriboga

2.1.2. Principales indicadores económicos en el período 2013-2017

Estados Unidos tiene la primera economía del mundo, los indicadores económicos presentados en la Tabla N°10 muestran la situación económica de este país desde el 2013 hasta el 2017.

Según datos del Fondo Monetario Internacional (FMI), Estados Unidos posee en el 2017 un PIB de 19390.6 miles de millones de dólares, con una tasa de crecimiento anual de 2.3%. Este dato representa las contribuciones positivas del consumo privado, las exportaciones, la inversión privada en contraste con el comportamiento negativo en el 2016. (Oficina de Información Diplomática, 2018).

En la Tabla N°9 también se puede observar que, en el año 2017, Estados Unidos tiene un PIB per cápita, indicador del nivel de vida, de 59501.1 USD. El saldo de la hacienda pública fue de -4.6% y un endeudamiento del Estado de 107.8% del PIB.

En cuanto a los precios, en el año 2013 la tasa de inflación fue del 1.5%, mientras que en el 2014 fue del 1.6%, en el 2015 la inflación presentó un decrecimiento puesto que la variación interanual se situó en el 0.1%, en el 2016 la tasa de inflación llegó al 1.3% para después pasar en el 2017 al 2.1%.

Los datos del FMI muestran que la tasa de paro en el 2017 decreció al 4.4% en comparación con la del 2016 que fue del 4.9%. Según informes de la Oficina de Estadísticas Laborales (Bureau of Labor Statistics, BLS), en diciembre de 2017 se crearon 148.000 nuevos empleos y la tasa de desempleo se mantuvo intacta en el 4,1% para finales del año. (Oficina de Información Diplomática, 2018).

La balanza de transacciones corrientes sigue siendo deficitaria lo cual contribuye a la acumulación de deuda en el exterior, que en el 2017 fue de -466.2 miles de millones de dólares, lo cual representa el -2.4% del PIB tras los -451.7 miles de millones (-2.4% del PIB) acumulados en el 2016.

TABLA N°9
PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS (2013-2017)

Años	2013	2014	2015	2016	2017
PIB (miles de millones de USD)	16691.5	17427.6	18120.7	18624.45	19390.6
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	1.7	2.6	2.9	1.5	2.3
PIB per cápita (USD)	52737.1	54657.1	56411.4	57558.9	59501.1
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)	-4.4	-4	-3.5	-4.2	-4.6
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	105.4	105.1	105.3	107.2	107.8
Tasa de inflación (%)	1.5	1.6	0.1	1.3	2.1
Tasa de paro (% de la población activa)	7.4	6.2	5.3	4.9	4.4
Balanza de transacciones	-349.5	-373.8	-434.6	-451.7	-466.2

corrientes (miles de millones de USD)					
Balanza de transacciones corrientes (en % del PIB)	-2.1	-2.1	-2.4	-2.4	-2.4

Fuente: Fondo Monetario internacional
Elaborado por: María Teresa Clavijo Chiriboga

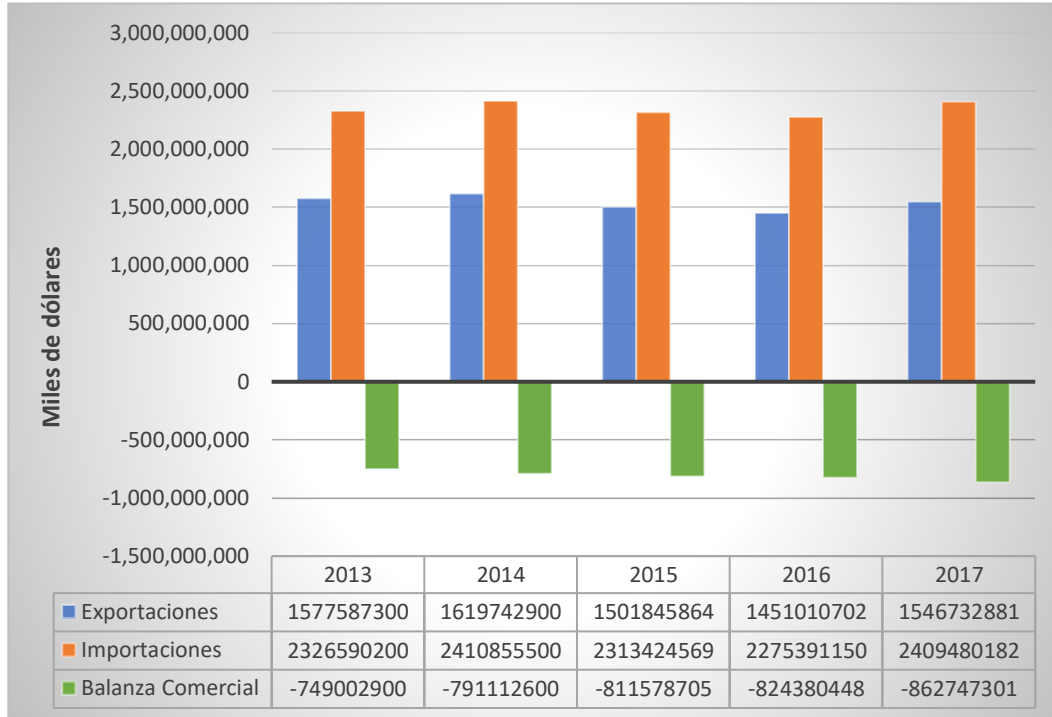
2.1.3. Balanza Comercial en el período 2013-2017

Estados Unidos es un país convencido de que el comercio promueve el crecimiento económico, la estabilidad social y la democracia en naciones individuales, y que promueve además buenas relaciones internacionales. Además de ser el primer importador mundial de bienes y servicios comerciales, es el segundo exportador de bienes y el primer exportador de servicios comerciales a nivel internacional. Sin embargo, el comercio constituye menos del 30% de su PIB. (Santander, 2018)

En el Gráfico N°12, se puede observar que desde el año 2013 hasta el año 2017, las exportaciones tienen una curva con tendencia decreciente y las importaciones muestran un crecimiento constante. Del 2014 al 2016, tanto las exportaciones como las importaciones decrecieron puesto que los datos muestran que en el 2014 Estados Unidos exportó 1.619.742.900 miles de dólares e importó 2.410.855.500 miles de dólares mientras que el 2016 las exportaciones solo alcanzaron los 1.451.010.702 miles de dólares y las importaciones fueron de 2.275.391.150 miles de dólares.

En el 2017, el valor total de las exportaciones fue de 1.546.732.881 miles de dólares, un 6,7% más que en el año 2016 y las importaciones alcanzaron los 2.409.480.182 miles de dólares, lo cual generó una balanza comercial deficitaria de -862.747.301 miles de dólares. Estados Unidos experimentó el aumento del precio del dólar, lo que disminuyó la competitividad de sus exportaciones, las exportaciones industriales y los productos petroleros son las que más decrecieron. (Santander, 2018)

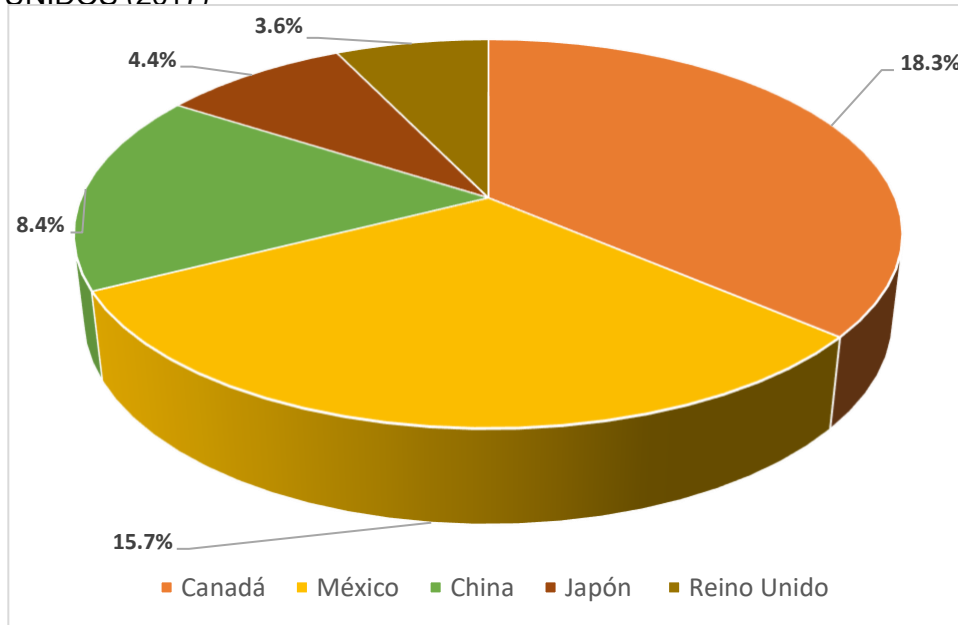
GRÁFICO N°12
BALANZA COMERCIAL ESTADOS UNIDOS (2013-2017)



Fuente: Trade Map
Elaborado por: María Teresa Clavijo Chiriboga

En el Gráfico N°13 se puede ver que los principales destinos de las exportaciones estadounidenses en el 2017 fueron Canadá, México, China, Japón y Reino Unido. Las exportaciones dirigidas a Canadá correspondieron el 18.3% y a México el 15.7%, lo cual significa que las exportaciones a Norteamérica se mantuvieron constantes en relación al año anterior. Por su parte, le sigue China con el 8.4%, Japón con el 4.4% y Reino Unido con el 3.6%. Es necesario recalcar que la importancia de China como cliente de Estados Unidos ha incrementado de forma considerable durante los últimos 15 años de este período de investigación. (Oficina de Información Diplomática, 2018). Los principales productos de exportación son: bienes de equipo, petróleo, motores de aeronaves civiles y aviones, piezas de automóviles y maquinas industriales. (CNN, 2018).

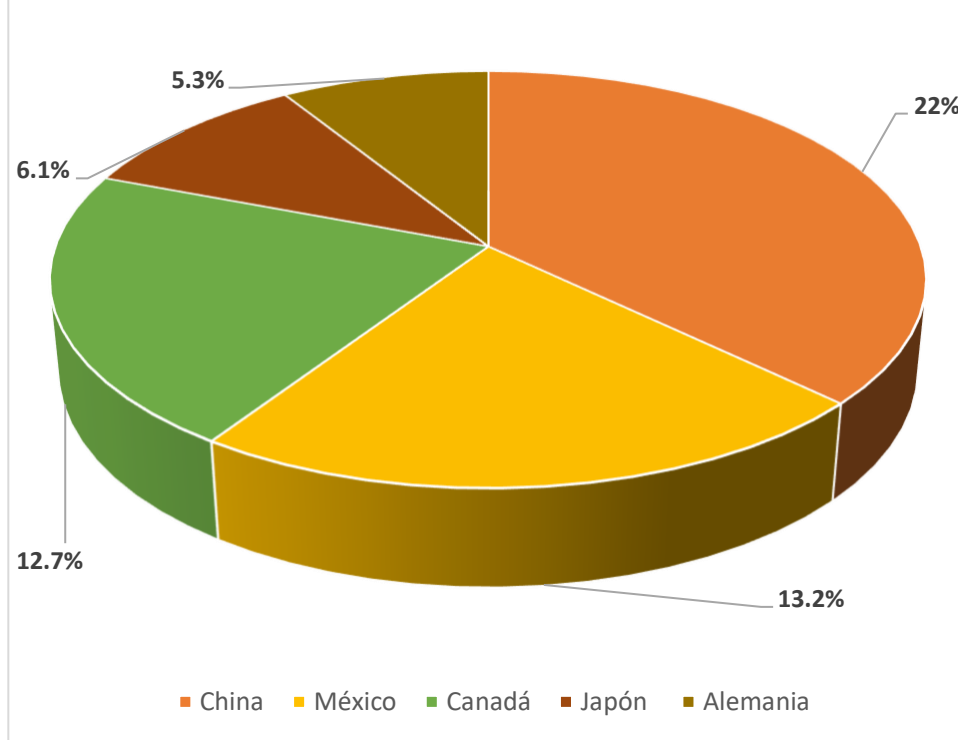
GRÁFICO N° 13
 PRINCIPALES PAÍSES DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS (2017)



Fuente: Trade Map
 Elaborado por: María Teresa Clavijo Chiriboga

Según el Observatorio de Complejidad Económica del Instituto de Massachusetts, Estados Unidos ha incrementado en cinco años sus niveles de importación en un 137%. En el 2017, los principales productos de importación son: equipos de tecnología de consumo como computadoras y teléfonos, vehículos y petróleo. En el Gráfico N°14, se puede observar que el primer país de origen de los productos mencionados es China con un 22%, seguido por México con el 13.2%, Canadá con un 12.7%, Japón con un 6.1% y Alemania como el principal país de Europa con un 5.3%. Según la Agencia de Análisis Económico (BEA), uno de los mayores socios comerciales de Estados Unidos es China puesto que dicho país exportó 186,835 millones de dólares a China, mientras que importó 524,019 millones de dólares. (Cuida tu dinero, 2018).

GRÁFICO N° 14
PRINCIPALES PAÍSES IMPORTADORES DE ESTADOS UNIDOS (2017)



Fuente: Trade Map
Elaborado por: María Teresa Clavijo Chiriboga

En los gráficos se puede observar que, así como Canadá, México, China y Japón son los principales socios comerciales e importadores de Estados Unidos también son los mayores proveedores de dicho país.

2.2. Análisis del mercado de Estados Unidos

Estados Unidos es el principal mercado de destino para las rosas ecuatorianas, lo cual determina que su demanda de rosas tiende a ser creciente puesto que a nivel local no existe la suficiente producción de las mismas para abastecer a todo el país. En el presente subcapítulo se realiza un análisis del perfil de este mercado externo hacia donde se va a dirigir la exportación de rosas tinturadas ecuatorianas, mediante la ponderación de tres criterios de selección, los cuales son: accesibilidad del mercado, potencialidad del mercado y riesgo país.

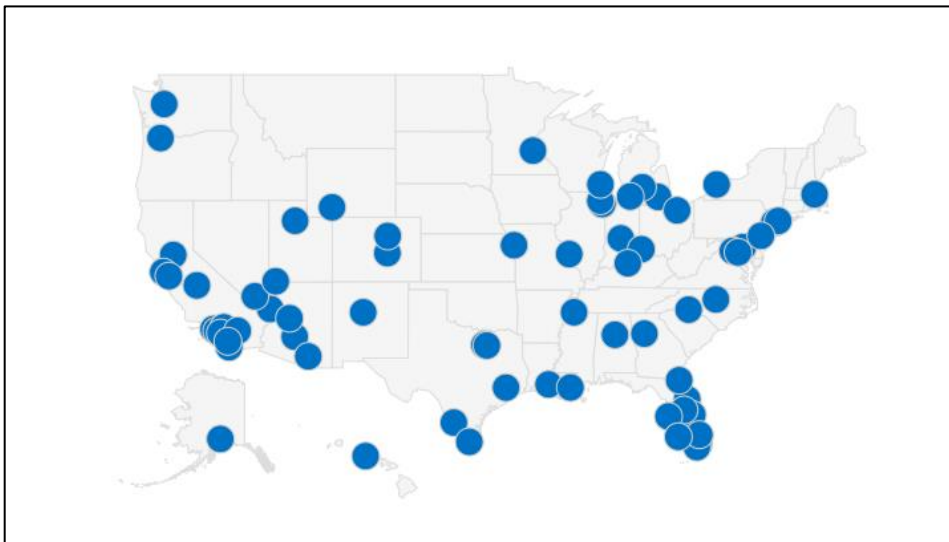
2.2.1. Accesibilidad del mercado

En este criterio se considera los factores físicos, socioculturales, económicos y políticos.

Factores Físicos

Estados Unidos al ser una potencia mundial y un país desarrollado conformado por 50 estados consta de una amplia gama de aeropuertos y puertos dentro de los mismos. Entre los aeropuertos encontramos más de 40 donde los principales son los siguientes:

GRÁFICO N° 15
PRINCIPALES AEROPUERTOS DE ESTADOS UNIDOS



Fuente: Aeropuertos.net
Elaborado por: Aeropuertos.net

TABLA N°10
LISTADO DE LOS ESTADOS QUE TIENEN LOS PRINCIPALES
AEROPUERTOS DE ESTADOS UNIDOS

Alabama	Minnesota
Alaska	Missouri
Arizona	Nevada
California	Nueva York
Carolina del Norte	Nuevo México

Colorado	Ohio
Florida	Oregon
Georgia	Pennsylvania
Hawái	Tennessee
Kentucky	Texas
Illinois	Utah
Indiana	Washington
Luisiana	Washington D.C.
Maryland	Wisconsin
Massachusetts	Wyoming
Michigan	

Fuente: Aeropuertos.net
Elaborado por: Aeropuertos.net

Como podemos observar en el Gráfico N°15, Estados Unidos consta de aeropuertos en la mayoría de sus estados, incluso haciendo que los mismos estados posean de dos o más aeropuertos. Entre las principales aerolíneas que operan en este país encontramos las siguientes:

1. Alaska Airlines
2. American Airlines
3. Continental Airlines
4. Delta Air Lines
5. Hawaiian Airlines
6. JetBlue Airways
7. SkyWest Airlines
8. Southwest Airlines
9. Spirit Airlines
10. US Airways
11. United Airlines
12. Virgin America

Por otro lado, por su extensión geográfica se puede señalar que según la página TIBA, Estados Unidos tiene más de 60 puertos de los cuales se puede mencionar los siguientes puertos:

1. Albuquerque
2. Atlanta
3. Boston
4. Chicago
5. Las Vegas
6. Los Ángeles
7. Nueva York
8. Orlando
9. San Francisco
10. Washington, etc.

Factores Socioculturales

Entre los principales indicadores sociales se encuentran los siguientes correspondientes al año 2017:

TABLA N°11
INDICADORES SOCIALES (2017)

Indicador	Valor
Renta per cápita	\$57.300
Esperanza de vida	80 años
IDH (valor numérico/# orden mundial)	0.92/10mo
Coefficiente de GINI	0.45
Tasa de natalidad	12.5 (nacimientos/1000hab)
Tasa de fertilidad	1.87
Tasa de crecimiento anual de la población	0.81

Fuente: CIA. The World Factbook y UNDP
Elaborado por: María Teresa Clavijo Chiriboga

Otro de los factores socioculturales que se deben tomar en cuenta es la cultura que este país tiene en comparación de los demás alrededor del mundo. Al ser una potencia mundial este país tiene gran influencia a nivel global, y con el desarrollo del proceso de globalización este ha aumentado aún más. Un ejemplo de ello es la cultura que maneja nuestro país Ecuador que tiene gran influencia de Estados Unidos ya sea por las películas que se miran o por las canciones que se

escuchan por la población ecuatoriana; la manera en la que el país ha sido influenciado por la cultura americana es mediante varios medios.

En conclusión, mediante el análisis realizado se puede determinar que, como efecto de la semejanza de las culturas entre Ecuador y Estados Unidos, el último sería un mercado potencial ya que los productos tendrían aceptación, así como lo tienen aquí en el país.

Factores políticos

Al ser Estados Unidos una República Constitucional, Presidencial y Federal está basada en la democracia representativa y un sistema legislativo bicameral que está compuesto de 100 miembros del Senado y 435 miembros de la Cámara de Representantes. El Senado tiene el poder de confirmar o rechazar las candidaturas presidenciales y de ratificar tratados, en cambio la Cámara de Representantes tienen el derecho de dar inicio a los proyectos de ley que pueden ser cambiados u objetados por el Senado. Las elecciones presidenciales se dan cada 4 años y los partidos que predominan el área política son: el Republicano y el Demócrata. (Oficina de Información Diplomática, 2018).

El partido Republicano es tradicionalista en el plano social, apoya el capitalismo liberal y a la defensa nacional, mientras que el partido Demócrata es progresista en cuanto al plano social y fomenta la intervención del gobierno para regularizar la economía de mercado. Las elecciones legislativas y presidenciales del 8 de noviembre del 2016 señalaron como ganador a Donald Trump del partido Republicano. (Santander, 2018). Estados Unidos se caracteriza por su nivel bajo de corrupción puesto que el índice de la percepción de la corrupción señala que estados unidos se encuentra en el puesto 16 con una puntuación de 75/100, en donde 100 significa un bajo nivel de corrupción. (Global Edge, 2018).

La administración política de Estados Unidos está dividida en tres poderes, los cuales son: el ejecutivo, legislativo y judicial. El poder ejecutivo está enfocado en el presidente y vicepresidente donde el primero es el jefe de Estado y de gobierno, comandante en jefe de las fuerzas armadas y jefe de la representación

diplomática. El poder legislativo está conformado por un Congreso que está compuesto por representantes elegidos por medio directo del voto popular y el Senado. En el poder judicial está la Suprema Corte y los tribunales de justicia menores que tienen jueces escogidos por el presidente. (The World Factbook, 2018).

En el 2017, bajo la presidencia de Trump se presentó una nueva Estrategia de Seguridad Nacional (ESN), la cual busca retomar el realismo basado en principios y proyecta lograr cuatro objetivos: proteger al país y al pueblo americano, fomentar la prosperidad de Estados Unidos, preservar la paz e impulsar la influencia de dicho país en el mundo. En esta estrategia se denomina a China y Rusia como competidores estratégicos y potencias revisionistas de Estados Unidos. Por otro lado, reduce la prioridad del sistema multilateral internacional y tiene como principal importancia la seguridad económica del país. (Oficina de Información Diplomática, 2018).

2.2.2. Potencialidad del mercado

Demanda actual

Según Trade Map, en el 2017 las importaciones totales de Estados Unidos desde el mundo son de 2.409.480.182 miles de USD y las importaciones de solo rosas frescas fueron de 581.027 miles de USD en el mismo año, lo cual corresponde a la demanda actual para el mismo año.

Demanda potencial

En la Tabla N°12 se puede observar las importaciones en miles de USD de Estados Unidos de rosas frescas en el período 2012-2017, también se realizó un cálculo de las proyecciones de los siguientes años y se puede ver que hay un crecimiento en las importaciones a corto, mediano y largo plazo puesto que las cifras tienen un valor positivo. En el año 2017, las importaciones aumentaron más en comparación a los demás años. Es necesario recalcar el crecimiento del 13.89% a corto plazo entre el 2016 y 2017. Esto quiere decir que las importaciones de rosas

frescas para el mercado americano seguirán incrementándose en los próximos años porque existe un crecimiento del 4.84% a largo plazo.

TABLA N°12
PROYECCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE ROSAS DE ESTADOS UNIDOS
(2012-2017)

Año	M (miles de dólares)
2012	458815.00
2013	474681.00
2014	513831.00
2015	522342.00
2016	510167.00
2017	581027.00
2018	609127.29
2019	638586.59
2020	669470.64

Crecimiento corto plazo	13.89%
Crecimiento mediano plazo	4.18%
Crecimiento largo plazo	4.84%

Fuente: Trade Map
Elaborado por: María Teresa Clavijo Chiriboga

Apertura comercial del mercado

En la Tabla N°13 se puede apreciar que la apertura comercial del mercado de Estados Unidos corresponde a 20.40% en el año 2017, mientras que el año 2016 fue de 20.01%; lo que significa que, por cada dólar generado en esta economía como PIB, se da un intercambio comercial de 20.40%. Al ser un país desarrollado y de influencia económica su apertura comercial de igual manera es alta en comparación a países en vías de desarrollo como es el caso de Ecuador.

TABLA N°13
APERTURA COMERCIAL

Miles de dólares		
	2016	2017
Exportaciones (X)	1451010702	1546732881
Importaciones (M)	2275391150	2409480182
PIB	18624450000	19390600000
Apertura comercial	20.01%	20.40%

Fuente: Trade Map
Elaborado por: María Teresa Clavijo

Según Trade Map en el 2017, los cuatro principales productos de importación de Estados Unidos desde Ecuador son: los combustibles minerales, aceites y productos de su destilación; materias bituminosas y ceras minerales con 4.091.239 miles de dólares y una participación del 60.54% del total. Por otro lado, el segundo producto de importación con 690.277 miles de dólares y una participación del 10.21% corresponde a pescados, crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos, el tercer producto de mayor aceptación fue de frutas y frutos comestibles, cortezas de agrios, melones o sandías puesto que alcanzaron 460.616 miles de dólares, lo cual equivale a una participación del 6.81%. Por último, se encuentran los productos de la floricultura que alcanzaron los 314.890 miles de dólares y una participación 4.66%.

2.2.3. Riesgo país

Para este estudio, se debe conocer el riesgo país hacia donde se va a dirigir la exportación de rosas tinturadas ecuatorianas con el objetivo de determinar la seguridad en las inversiones y en las transacciones de Estados Unidos.

El riesgo país es un indicador que determina las probabilidades de que un país no cumpla con el pago de su deuda externa. De igual manera, incluye el riesgo vinculado a la inversión extranjera directa, el cual comprende el riesgo de transferencia en el pago de los dividendos y el producto de la liquidación de las inversiones, el riesgo de confiscación, expropiación y nacionalización de las inversiones extranjeras y el riesgo de incumplimiento de los contratos. (Iranzo, 2008).

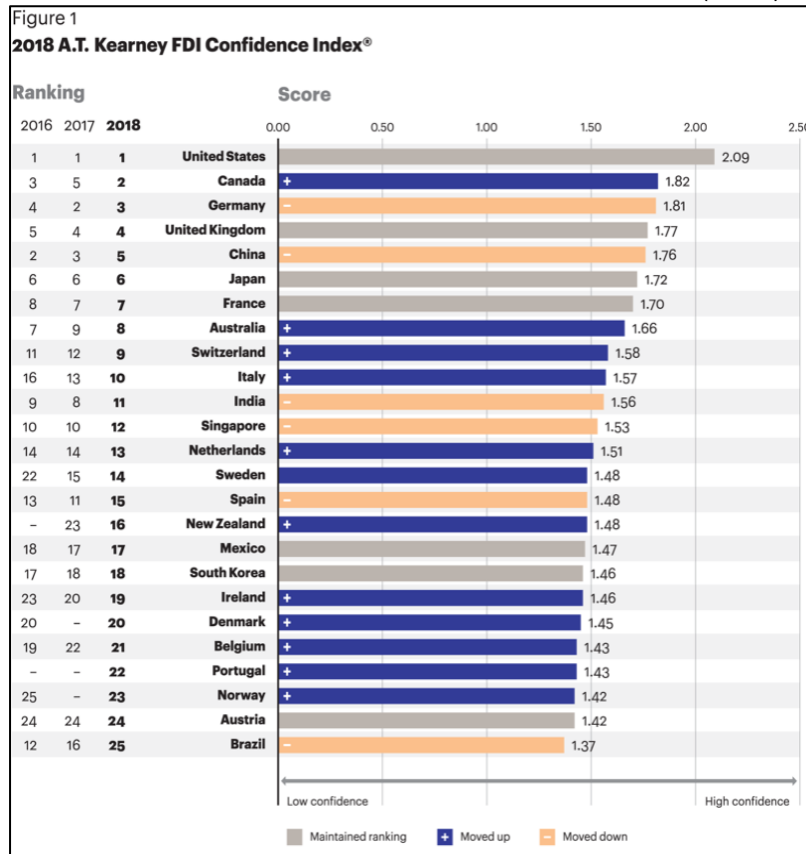
Durante los últimos años de este período de investigación, Estados Unidos ha liderado la lista como el país con mayor deuda externa, seguido por Reino Unido, Francia y Alemania. Según el FMI en el 2017, se estima que la deuda externa de Estados Unidos llegó a 6 billones de dólares. (BBC, 2017).

En cuanto a la inversión extranjera, Estados Unidos en el 2016, reafirmó su posición como el mayor inversionista del mundo. Su inversión extranjera directa (IED) correspondió a 299 mil millones de dólares mientras que las entradas de

inversión alcanzaron los 391 mil millones de dólares, lo cual lo convierte en el primer país de destino de IED al mundo. Los principales países inversores en Estados Unidos son Reino Unido con el 15.5%, Japón (13%), Luxemburgo (11%), Países Bajos y Canadá (9%). Los principales sectores de inversión son el sector manufacturero con el 69%, seguido de seguros y finanzas 10%, comercio mayorista y minorista con el 7%. (Santander, 2018).

Como se puede observar en el Gráfico N°16, en el informe “Investing in a Localized World” la consultora A.T Kearney señala a Estados Unidos como el país que más inspira confianza a los inversores extranjeros por su mercado interno, el rendimiento económico y la nueva tasa impositiva corporativa más baja. Los valores son calculados en una escala de 0 a 3, donde 3 es el nivel más alto de confianza en un mercado como un destino futuro para IED. (Forbes, 2018).

GRÁFICO N°16
ÍNDICE DE CONFIANZA DE IED DE A.T KEARNEY (2018)

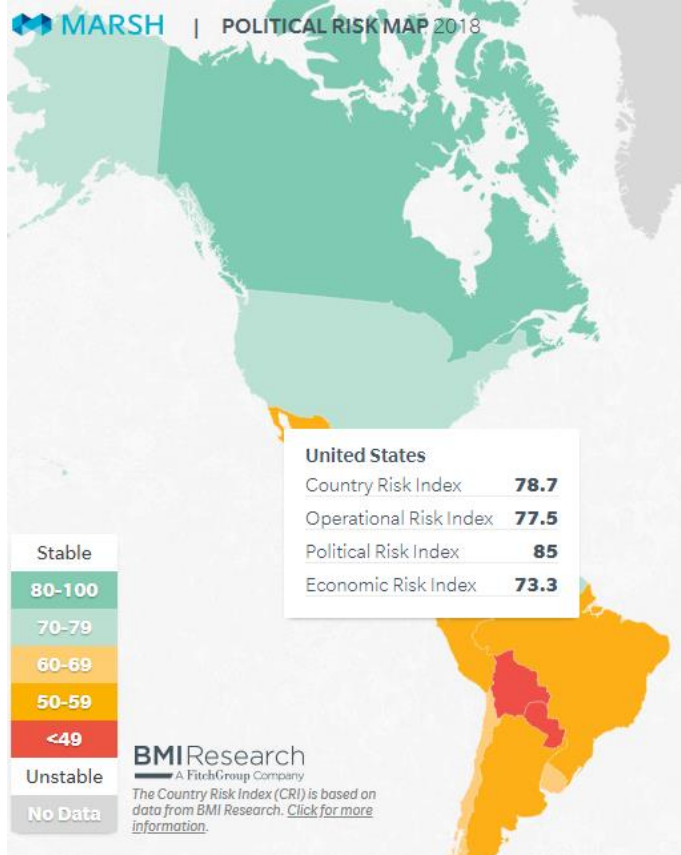


Fuente: Forbes
Elaborado por: Consultora A.T Kearney

La evaluación riesgo país de Coface, el cual es el líder mundial en seguro de crédito, cuenta con una escala de 8 niveles: A1 (riesgo muy bajo), A2 (riesgo bajo), A3 (riesgo bastante aceptable), A4 (riesgo aceptable), B (riesgo significativo), C (riesgo alto), D (riesgo muy alto) y E (riesgo extremo). (Coface, 2018).

Según la clasificación de riesgo país Coface, Estados Unidos se encuentra en el nivel A2 (bajo riesgo), lo cual significa que su situación política y económica es estable puesto que cuenta con un entorno empresarial eficiente y una baja probabilidad de incumplimiento corporativa, mientras que el clima de negocios tiene calificación A1 (bajo riesgo), lo cual indica que el ambiente de negocios es eficiente y estable. Por otro lado, la inseguridad de las transacciones y los problemas de financiamiento son calificados como “Muy bajo” por su sistema de cobro de deudas y calidad institucional. (Global Edge, 2018).

GRÁFICO N°17
ÍNDICE DE RIESGO PAÍS DE ESTADOS UNIDOS (2018)



Fuente: BMI Research
Elaborado por: BMI Research

De acuerdo con el índice 2016 de Libertad Económica, Estados Unidos ocupa el décimo primer lugar del mundo y tercero en América, en base a: crecimiento económico, ingresos per cápita, atención médica, educación, protección del medio ambiente, reducción de la pobreza y bienestar en general. De igual manera, el informe Doing Business 2016 del Banco Mundial ubica a Estados Unidos como el octavo país (entre 190) y el primero en América, con el cual resulta más fácil hacer negocios. (Globofran, 2018).

2.3. Mercado del Estado de California

Con el objetivo de diversificar las exportaciones de rosas en el mercado de Estados Unidos, se escogió a California debido a su población y demanda de flores. Por esta razón, en este subcapítulo, en primer lugar, se realiza un análisis del entorno externo PEST de California para conocer la situación política, económica, social y tecnológica de este estado. En segundo lugar, se estudia la realidad de la producción local y los principales puertos de ingreso de flores de Estados Unidos. En tercer lugar, se analiza la competitividad del producto a exportar para determinar las oportunidades comerciales que tiene en el mercado californiano.

2.3.1. Análisis del entorno externo PEST del Estado de California

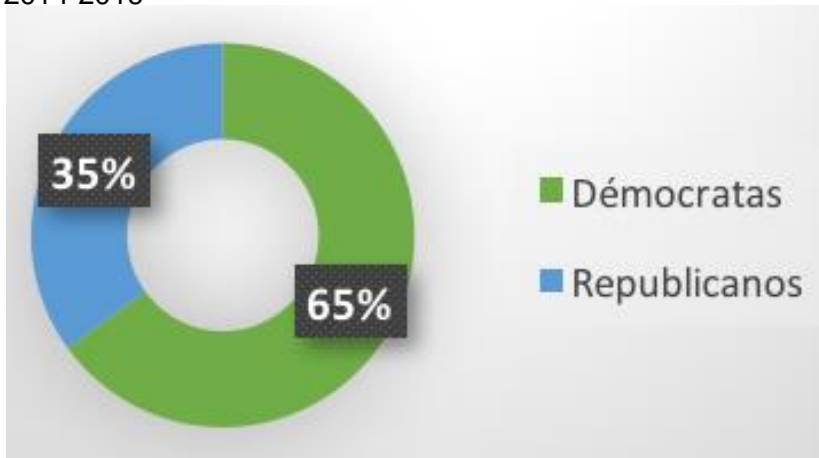
Política

En el área política del estado de California, el partido gobernante es demócrata. Edmund Brown Jr., mejor conocido como Jerry Brown, ha sido el gobernador de California de 1975 a 1983 y tras las elecciones gubernamentales del año 2014 fue electo nuevamente como gobernador con un 59.2% de los votos. El poder estatal de este estado sigue una estructura tripartita: poder ejecutivo, legislativo y judicial. (ICEX, 2016).

Dentro del poder ejecutivo la máxima autoridad es el gobernador, quien ocupa el cargo por cuatro años o dos legislaturas consecutivas. Sus funciones principales son aprobar o rechazar las leyes que propone la Asamblea General y designar cargos en su gobierno. El poder legislativo está conformado por la

Asamblea, la cual cuenta con 80 miembros y el Senado que tiene 40 miembros. El poder judicial está compuesto por la Corte Suprema, las Cortes superiores y los Tribunales de apelación. Como se puede ver en el Gráfico N°18 la mayoría de los miembros del Senado y la Asamblea pertenecen al partido demócrata, lo cual indica que California es un estado gobernado en su mayoría por dicho partido. (ICEX, 2016).

GRÁFICO N°18
COMPOSICIÓN DEL SENADO Y LA ASAMBLEA DEL ESTADO DE CALIFORNIA
2014-2016



Fuente: ICEX
Elaborado por: María Teresa Clavijo Chiriboga

Economía

Según el Departamento de Comercio de California, la expansión económica de dicho estado durante los últimos años en el período de investigación ha sido considerable. En el 2017, su PIB alcanzó los 2.75 billones de dólares, ubicándola como la quinta economía más grande del mundo por detrás de Estados Unidos, China, Japón y Alemania puesto que superó al PIB de Reino Unido que resultó de 2.63 billones de dólares. La economía de California se concentra en las ciudades costeras de San Diego, Los Ángeles, San José y San Francisco. (EL País, 2018).

La economista Irena Asmundson, jefe del Departamento de Finanzas de California, señaló que el PIB de California registró un crecimiento de 127 mil millones de dólares de 2016 a 2017, con la contribución de la mayoría de los sectores económicos con excepción de la agricultura. Uno de los sectores que

lideraron el crecimiento con 26 mil millones de dólares es el de servicios financieros y bienes inmuebles. (Excelsior, 2018).

La estructura productiva de California, es liderada por el sector servicios, que representa el 71.01%, seguido por la industria con el 15.65%, el sector público que representa el 10.74% y el sector primario que solo corresponde el 2.6% del PIB del estado. Las actividades con mayor participación en el PIB son: financieras, seguros y gestión inmobiliaria, servicios profesionales y negocios y al final las manufacturas. (ICEX, 2016).

California ha generado más puesto de trabajo en comparación con Texas y Florida, estados que son el segundo y tercer más poblado de Estados Unidos, respectivamente. Cuatro de las 10 mayores de empresas a nivel mundial tienen su principal sede en California, entre las cuales se encuentra Google y Apple. (BBC, 2016).

Social

En el 2016, la población activa en California fue de 19,01 millones de personas y registró una tasa de paro del 5,7%. Como señal de una mejoría de la situación económica que atraviesa el Estado, tras la recuperación de la crisis que vivió Estados Unidos en el 2008 recuperarse de la crisis de 2008, el desempleo se redujo del 12% en 2010 a 5.7% en el 2016. (ICEX, 2016).

En California se encuentran 9324 colegios públicos, los cuales son financiados por los distritos escolares y hay 3844 colegios privados. Según datos de la Oficina del Censo de los Estados Unidos el porcentaje de personas mayores de 25 años que ha terminado la secundaria es del 81.5%. Por otro lado, el 31% tiene alguna licenciatura y el porcentaje para graduados de estudios superiores como masters y doctorados, es de 11%. (ICEX, 2016).

En cuanto a la población, los hispanos y demás inmigrantes forman un grupo poblacional que es determinante para la economía puesto que la población hispana representa los 57.5 millones habitantes y con esta cifra se puede ver que ocupa el

segundo lugar como uno de los principales bloques poblacionales de Estados Unidos, después de la población blanca que creció un 0.5% a 256 millones de habitantes. (La Opinion, 2017).

Tecnológico

En California, la industria de tecnología es uno de los sectores que aportaron en el crecimiento de empleo de alto valor agregado, así como en el incremento del mercado inmobiliario. El conjunto Silicon Valley, es el centro mundial de la tecnología informática, contiene tecnología del chip de silicio, diseño informático, aplicaciones, dispositivos Apple, teléfonos inteligentes, entre otros. (Visit California, 2018). Las principales empresas que se dedican a las tecnologías de información son: Apple, Google, HP, Cisco y Oracle. En el 2015, se calculó que en California hay 46.000 negocios dedicados a las tecnologías de información, lo cual generó 172 mil millones de dólares. (ICEX, 2016).

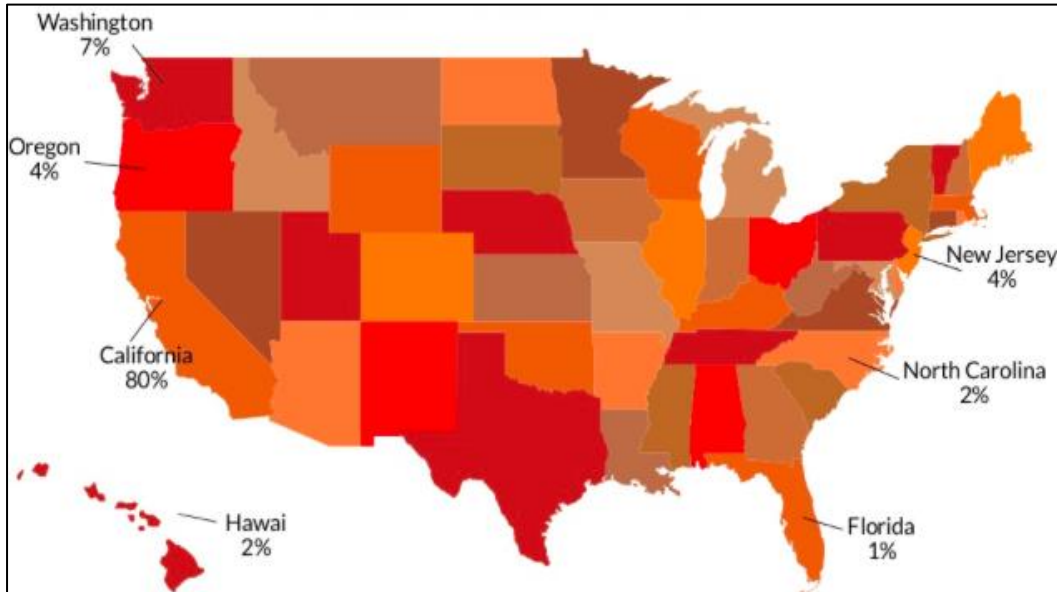
2.3.2. Producción local y principales puertos de ingreso de flores

Los últimos datos encontrados de la producción local de flores en Estados Unidos, son del año 2015. Como se puede ver en el Gráfico N°19, la producción local de flores está concentrada en California con el 80%, seguida de Washington con apenas el 7%, Nueva Jersey y Oregón con el 4% cada estado, Carolina de Norte y Hawai con el 2% y Florida con tan solo el 1%. (Expoflores, 2015). La producción se centra en las gerberas, tulipanes y lirios puesto que la principal flor de importación para este país, es la rosa. (Info Agrónomo, 2017).

El sector florícola de California genera alrededor de 19.000 puestos de trabajo y 2.4 millones de dólares diarios en salarios. Sin embargo, el nivel de producción estatal es decreciente en comparación con las importaciones florícolas desde países de América Latina como Colombia y Ecuador, que corresponden el 79% de la comercialización de flores en Estados Unidos. (Agencia EFE, 2015). Según datos del último estudio del Departamento de Floricultura de Estados Unidos que controla y los principales productores de rosas en dicho país son los estados

de California con el 95% de la producción seguido por Oregon quien controla y monitorea la evolución de este mercado.

GRÁFICO N°19
PRODUCTORES DE FLORES CORTADAS EN ESTADOS UNIDOS



Fuente: Society of American Florists (SAF)
Elaborado por: Expoflores

Por otro lado, el 82% de la importación de flores frescas en Estados Unidos ingresa por la ciudad de Miami en Florida, donde se encuentran las floristerías y los mayoristas más grandes de dicho país, quienes se ocupan de la distribución interna. En el estado de Florida se concentran las importaciones de flores debido a su cercanía con los proveedores de América Latina. Un 7% entra por la ciudad de Nueva York, en Nueva York y otro 7% por la ciudad de Los Ángeles, en California, mientras que el 4% sobrante se distribuye en el resto del país. (Expoflores, 2016).

2.3.3. Competitividad

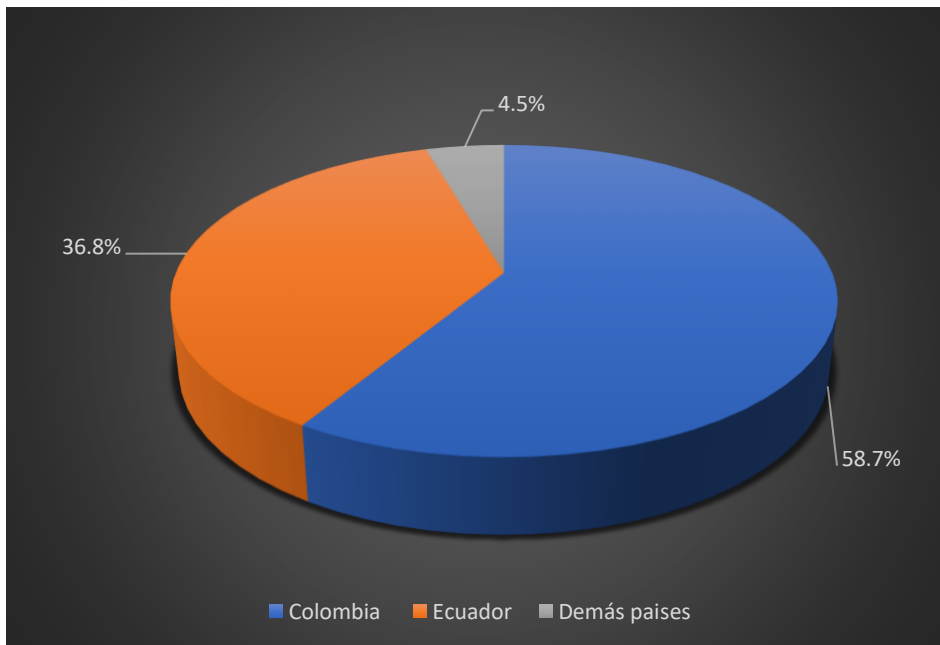
Al ser Estados Unidos un país en su mayoría industrial, es uno de los principales importadores de materias primas a nivel internacional, como ejemplo se puede encontrar la importación de flores, las cuales para los consumidores americanos son un producto de regalo o para ocasiones especiales. Los últimos datos encontrados sobre las ventas totales de flores en Estados Unidos son las del año 2014, donde alcanzaron un valor de 17333 millones de dólares siendo el

principal canal de distribución las floristerías con el 52% del mercado, mientras que los supermercados contaron con el 26% del mismo. (Proecuador, 2014).

La producción local de flores en Estados Unidos se concentra en tulipanes, gerberas y lirios, pero ha mantenido una tendencia decreciente debido a la competencia que tiene con el incremento de las importaciones de flores, en especial de rosas, claveles y crisantemos. (Procomer, 2009).

Según Trade Map, en el 2017 los países que cubrieron la demanda de rosas en Estados Unidos fueron Colombia con el 58.7%, Ecuador con el 36.8% y el porcentaje restante de 4.5% lo controlaron Guatemala, México, Kenya, Etiopia, Países Bajos y Perú, lo cual determina que Colombia y Ecuador son los principales proveedores de rosas de Estados Unidos. (Trade Map, 2017).

GRÁFICO N°20
PRINCIPALES PROVEEDORES DE ROSAS DE ESTADOS UNIDOS



Fuente: Trade Map
Elaborado por: María Teresa Clavijo Chiriboga

Los proveedores locales de Estados Unidos se encuentran en California puesto que es el único estado que se dedica a la producción florícola. Sin embargo, el mercado americano no cuenta con una producción local de rosas tinturadas y Colombia, el cual es el principal competidor de Ecuador para la exportación de rosas a Estados Unidos, tampoco cuenta con la exportación de este producto. Por esta razón, se determina una oportunidad comercial para las rosas tinturadas ecuatorianas porque no se tiene un competidor directo para este producto, además de ser un producto innovador y con valor agregado.

Análisis de las cinco fuerzas de Porter

Michael Porter muestra un marco para diagnosticar la estructura de la industria mediante cinco fuerzas competitivas: amenaza de nuevos entrantes, poder de los proveedores, poder de los compradores, amenaza de sustitutos y rivalidad entre los competidores existentes; este indica que “la acción conjunta de estas fuerzas determina la rentabilidad potencial en el sector industrial, en donde el potencial de utilidades se mide en términos del rendimiento a largo plazo del capital invertido.” (Porter, 1996).

GRÁFICO N°21
LAS CINCO FUERZAS COMPETITIVAS DE PORTER



Fuente: Porter
Elaborado por: María Teresa Clavijo Chiriboga

- Rivalidad entre competidores: alta

En Estados Unidos el consumo de flores y arreglos florales es constante, por esta razón tiene varios proveedores, entre los principales se encuentran Colombia y Ecuador. En el año 2017, Colombia tuvo una participación del 58.9% en las importaciones totales de flores de Estados Unidos con un valor de 855.702 miles de dólares mientras que Ecuador contó con una participación del 21.2% con un valor de 308.528 miles de dólares. (Trade Map, 2018). En Colombia también hay florícolas y productos similares a menor precio debido a que existe un tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Colombia. Por otro lado, se pueden encontrar proveedores locales de flores en California, los cuales ofertan productos a precios altos y ofrecen servicio de entrega rápido, debido a su ubicación.

- Amenaza de nuevos competidores: media-alta

Existen altas posibilidades del ingreso de nuevos competidores, sobre todo por los acuerdos comerciales que Estados Unidos tiene con diversos productores de flores, pero se necesitan conocimientos técnicos de industria y comercio electrónico. Esta industria no es un tipo de negocio común como un bróker tradicional, puesto que se requiere de bastante esfuerzo y estrategias para poder ganar participación y aceptación por parte de los consumidores minoristas. Al dirigirse a los consumidores finales se requiere de valor agregado tanto en el producto como en el servicio de venta y post venta.

- Amenaza de productos sustitutos: mediana

Las flores son un regalo común y valorado en Estados Unidos, sobre todo las rosas, los productos que podrían ser utilizados como sustitutos son las flores de porcelana o plástico que tienen un mayor costo debido a que su vida útil es mucho mayor. Sin embargo, las flores ecuatorianas tienen gran prestigio en dicho país, debido a la calidad, la rosa ecuatoriana es reconocida a nivel internacional por su ubicación geográfica, color, tamaño y duración superan a cualquier otra.

- Poder de negociación de proveedores: baja-media

Existe un alto número de proveedores en Ecuador, Colombia y Estados Unidos. En cuanto a Ecuador existen más de 300 proveedores, por lo que existen varias alternativas de compra. A pesar de que, para la eficiencia de los negocios se debe trabajar con pocos proveedores, que cuenten con alta capacidad de producción y variedad para mayor eficiencia logística, por lo que en ese caso los proveedores pueden tener una incidencia de negociación mediana.

- Poder de negociación de clientes: alta

Existen varios proveedores de flores ecuatorianas, puesto que los clientes tienen varias alternativas de compra. Además, pueden obtener flor de menor calidad en supermercados o proveedores de otros países. También depende del tiempo de entrega requerido del cliente, si no se puede satisfacer pueden buscar otra alternativa, debido a que no siempre es el precio el factor determinante de compra.

En conclusión, en este capítulo se identificó la posible demanda de rosas tinturadas en el mercado de Estados Unidos, en específico el mercado de California puesto que se examinó la situación general, los principales indicadores económicos y la balanza comercial de Estados Unidos en el periodo de investigación. De igual manera, se analizó la accesibilidad y potencialidad del mercado y el riesgo país, los cuales facilitaron el análisis del perfil del mercado seleccionado. Luego se realizó un análisis político, económico, social y tecnológico de California, el cual determinó los factores del entorno general de este estado, se estudió la producción local y los principales puertos de ingreso de las flores y se determinó que el principal competidor de Ecuador para la exportación de flores hacia el mercado estadounidense es Colombia.

CAPITULO III

EXPORTACIÓN DE ROSAS TINTURADAS ECUATORIANAS

3.1. Producto a exportar

En este subcapítulo, se presenta el producto a exportar con el objetivo de proporcionar información más detallada de las rosas tinturadas. Como primer punto, se explica los mecanismos que se utilizan para la creación de una nueva variedad de rosa, en especial el proceso de tinturación. En un segundo punto, se identifica la subpartida 0603.11 como el grupo al cual pertenecen las rosas tinturadas puesto que no tiene una fracción arancelaria propia y se determina la tarifa que se debe pagar para su exportación.

Como tercer punto, se especifican los pasos que debe seguir el exportador para obtener los certificados requeridos por el mercado al cual van a ingresar las rosas tinturadas ecuatorianas, en este caso el país de destino es Estados Unidos como se mencionó en el segundo capítulo. De igual manera, se detalla los certificados que son exigidos por este mercado, los cuales permiten el ingreso de las rosas ecuatorianas.

3.1.1 Información general del producto

Las rosas y las plantas ornamentales tienen un significado cultural y económico a nivel mundial, sobre todo en la industria de perfumes. Por su valor en el mercado internacional, las rosas son objetivo de constantes investigaciones y experimentos científicos que buscan innovar o adornar su aspecto, por esta razón, las rosas están continuamente en evolución para crear nuevas variedades mediante mecanismos de hibridación, polinización, introgresión y tinturación. (Expoflores, 2017).

El proceso de hibridación e introgresión es un recurso de variación, con el cual se puede añadir diferentes características por la transferencia de genes como: resistencia, enfermedades, plagas, sequía, color, fragancia, entre otras. La

polinización se lleva a cabo con la interacción de rosas de diferentes individuos de la misma especie por vectores. La tinturación es un proceso mediante el cual las rosas absorben tinta orgánica para obtener el color deseado por los consumidores. (Biovegen, s/f).

Este estudio busca realizar un análisis de la diversificación de exportaciones del sector florícola ecuatoriano con la exportación de rosas tinturadas al mercado del Estado de California con el objetivo de impulsar la oferta exportable del país con un producto innovador y que puede llegar a tener acogida en el mercado internacional. Se ha escogido Estados Unidos como primer destino ya que es el país que puede abrir las puertas en el mercado internacional y es el principal importador de rosas ecuatorianas a nivel mundial.

En la siguiente imagen se puede ver rosas tinturadas arcoíris, es una de las principales rosas que tienen mayor acogida en el mercado americano por sus bellos colores e innovación, las rosas tinturadas son un producto nuevo que no se lo comercializa a nivel local puesto que su producción únicamente es para el mercado extranjero. Las fincas que trabajan en su producción tienen procesos de tinturación únicos ya que cuentan con laboratorios y científicos que experimentan con diferentes colores para de esta manera crear nuevas variedades.

IMAGEN N°1
EJEMPLO DE ROSAS TINTURADAS: ROSAS ARCOÍRIS



Fuente: Expoflores
Elaborado por: Expoflores

La tinturación de las rosas se ha desarrollado de una forma artesanal y ha obtenido resultados llamativos para los clientes, sin embargo, las preferencias del mercado y las situaciones del sector florícola, exigen nuevas normativas de calidad para los procesos de tinturación. (Soria, 2013). Por esta razón la planta debe absorber el agua en dos procedimientos fundamentales: en regular la temperatura (98%) y la fotosíntesis (2%), el agua ingresa por la raíz, después sube por el tallo y se evapora por las estomas de las hojas. Si el agua tiene algo de tinte, este no se evapora puesto que es retenido en las células de la rosa, con el fin de cambiar de color de acuerdo a la tintura. (Cibioflora, 2008).

3.1.2. Identificación de la partida arancelaria a exportar

Según la nomenclatura NANDINA, en la Tabla N°14 se puede observar la subpartida arancelaria sugerida para el producto de exportación (rosas), el cual se encuentra en el Capítulo 6 para plantas vivas y productos de la floricultura de la Sección II, llamada "Productos del Reino Vegetal". (Comité de Comercio Exterior, 2017).

Para la exportación de rosas tinturadas se tomó la partida arancelaria 06.03, la cual incluye flores teñidas cortadas o preparadas de otra forma y se escogió la subpartida 0603.11.00.00 que solo contiene a las rosas puesto que no existe una subpartida arancelaria que sea exclusiva de rosas tinturadas como resultado dicho producto entra en el código arancelario mencionado anteriormente y su tarifa arancelaria para el mercado americano es del 6%.

TABLA N°14
PARTIDA ARANCELARIA SUGERIDA PARA EL PRODUCTO ROSAS

Código	Designación de la Mercancía	UF	Tarifa Arancelaria
06.03	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma.		
	- Frescos:		
0603.11.00.00	- - Rosas	u	6

0603.12	- - Claveles:		
0603.12.10.00	- - - Miniatura	u	0
0603.12.90.00	- - - Los demás	u	0
0603.13.00.00	- - Orquídeas	u	0
0603.14	- - Crisantemos:		
0603.14.10.00	- - - Pompones	u	0
0603.14.90.00	- - - Los demás	u	0
0603.15.00.00	- - Azucenas	u	0
0603.19	- - Los demás:		
0603.19.10.00	- - - Gypsophila	u	0
0603.19.20.00	- - - Aster	u	0
0603.19.30.00	- - - Alstroemeria	u	0
0603.19.40.00	- - - Gerbera	u	0
0603.19.90	- - - Los demás:		
0603.19.90.10	- - - - Lirios	u	0
0603.19.90.90	- - - - Las demás	u	0
0603.90.00.00	- Los demás	u	0

Fuente: Comité de Comercio Exterior y Trade Map
Elaborado por: María Teresa Clavijo Chiriboga

3.1.3. Certificados para la exportación del producto

Los certificados que se requieren previa a la exportación de rosas, son solicitados con máximo dos días antes del envío del producto. Como primer paso, se debe verificar si el país de destino tiene restricciones sanitarias de acceso para los productos ecuatorianos de origen vegetal por medio del Estatus Fitosanitario, el cual detalla la situación sanitaria y fitosanitaria de las flores en el Ecuador para la posterior revisión y aprobación del país importador como: análisis de riesgo de plagas, métodos de cultivo, entre otros. En el caso de Estados Unidos, si se requiere certificado fitosanitario para el ingreso de rosas ecuatorianas. (Proecuador, 2014).

Una vez verificado el estatus fitosanitario, se debe solicitar el registro de operador de exportación en la página web de Agrocalidad según si el usuario es: productor, productor – exportador, exportador, comercializador o acopiador. (Proecuador, 2014). Los documentos que se necesitan para el registro son:

- RUC
- Copia de cedula
- Constitución de la empresa y nombramiento del representante legal (persona jurídica)
- Croquis de ubicación del centro de acopio (exportador y cultivo (exportador – productor)
- Factura de pago según la solicitud del registro

Un auditor de Agrocalidad realiza la inspección del centro de acopio y realiza un reporte, el cual debe ser aprobado por el mismo para otorgar al usuario un certificado de y código de registro que demuestran el registro como operador en Agrocalidad. (Proecuador, 2014).

Para el certificado fitosanitario se solicita una inspección o pre-inspección, si el lugar de cultivo es fuera del lugar de salida de la carga, esto se realiza en el punto de control, es decir, en el aeropuerto o en las coordinaciones provinciales de agro calidad en el caso de una pre-inspección. Los documentos requeridos son: registro como operador, copia del manifiesto de embarque, factura proforma u otro documento que indique información del envío. En caso de pre-inspección se emite un certificado provisional que se cambia por el certificado fitosanitario en el punto de control, mientras que con una inspección aprobada se entrega el Certificado Fitosanitario para él envío a realizarse. (Proecuador, 2014).

El certificado de origen es un requisito que de igual manera se requiere para la exportación de rosas puesto que es un documento que avala la procedencia de los productos fabricados en el país de origen y permite confirmar el cumplimiento de los criterios de origen establecidos en los acuerdos comerciales o régimen preferencial por medio del cual se puede solicitar el trato preferencial en el país de destino. Las exportaciones que adjuntan un certificado de origen con la DAE pueden acceder a

un beneficio arancelario en el país importador de la mercancía, lo cual ofrece ventajas al exportador sobre sus competidores. (Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones, 2013). Para la adquisición de este certificado se deben seguir tres pasos:

1. Registro en el Ecuapass: Se debe acceder a la página web portal.aduana.gob.ec, en la opción “Solicitud de uso”, o registrarse en los sitios web de Fedexpor o en las Cámaras autorizadas por el Ministerio de Industrias y Productividad (Mipro) para la emisión del documento.
2. Generación de la declaración juramentada de origen (DJO): Determina el cumplimiento de los requisitos del producto a exportar para ser declarado de origen ecuatoriano, se debe ingresar en Ecuapass, en el menú “Ventanilla única”, opción “Elaboración de DJO”, el exportador debe hacer la respectiva Declaración Juramentada de Origen del producto a exportar.
3. Generación de certificado de origen: En el Ecuapass, menú “Ventanilla única”, opción “Elaboración de CO”, el exportador debe llenar el formulario en línea, para luego retirarlo físicamente en el Mipro, o a través del sitio web que lo haya realizado: Fedexpor o alguna Cámara. (Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones, 2013).

3.2. Sistema de exportación

En el siguiente subcapítulo, se estudia las fincas ecuatorianas que producen y exportan rosas tinturadas, mediante las cuales se puede formar una alianza para explotar este sector de exportación que aún debe seguir en constante desarrollo. De igual manera, se estudia la promoción de las exportaciones de rosas que ofrecen oportunidades internacionales para que un exportador ecuatoriano pueda aprovechar y dar a conocer su producto. Por último, se establece un ejemplo de plan de exportación a través del cual una empresa exportadora puede obtener estrategias comerciales para alcanzar una ventaja competitiva y se realiza un ejemplo de una estructura financiera de un plan de exportación.

3.2.1. Fincas ecuatorianas productoras y exportadoras de rosas tinturadas

La industria ecuatoriana ha desarrollado valor agregado a las rosas, a través del proceso de tinturación, el cual permite crear un producto único que combina la belleza de una planta natural con la de su tonalidad. Sin embargo, se debe explorar más acerca de estas rosas porque no existen datos de producción o exportación de las mismas. La única información que se puede encontrar es del producto rosa en general, lo cual determina la baja incidencia de las rosas tinturadas en las exportaciones del país y su bajo nivel de producción. El éxito de las ventas de estas rosas en un mercado extranjero se debe a las diversas tonalidades que puede adquirir la rosa y a las exigencias de sus consumidores de probar con diferentes colores. En la Tabla N°15 se puede observar las fincas ecuatorianas que se dedican a la producción y exportación de rosas tinturadas:

**TABLA N°15
FINCAS PRODUCTORAS Y EXPORTADORAS**

Finca	Ubicación (Provincia)	Año de Fundación
Nevado Roses	Cotopaxi	1997
Luz of Roses	Cotopaxi	2011
La Roselada	Cotopaxi	1995
Fiscella Flowers	Imbabura	2007
BellaRosa	Imbabura	1996
Rose Elite	Pichincha	1997

Fuente: Páginas web de las fincas ecuatorianas
Elaborado por: María Teresa Clavijo Chiriboga

Nevado Roses es una de las empresas productoras y exportadoras de rosas más reconocida del país, la cual cuenta con dos fincas ubicadas en la provincia de Cotopaxi. La primera se encuentra ubicada en la parroquia José Antonio Holguín, donde se cultivan 36 hectáreas de rosas. La segunda, llamada Monterrey, se fundó

en el año 2006 en el cantón Pujilí y cuenta con 11 hectáreas de rosas. Esta empresa tiene alrededor de 500 empleados y exporta a más de 30 países a nivel mundial como Estados Unidos, Rusia, Canadá, España, Alemania, Suiza, Italia, Inglaterra, Argentina, Brasil, Bolivia, entre otros, los cuales suman un aproximado de 150 clientes que confían en la calidad y garantía de dicha empresa. Es una de las fincas que tienen el mayor número de certificaciones socio ambientales en el mundo. (Nevado Roses, s/f). Por otro lado, Luz of Roses cuenta con una comercializadora en España que les permite abastecer de rosas al mercado internacional y la posibilidad de tener un trato más cercano, que puede facilitar su asesoramiento y soporte. La finca se encuentra ubicada en la provincia de Cotopaxi y fue fundada en el año 2011. (Luz of Roses, s/f).

Como se pudo ver en la Tabla N°16, Ecuador cuenta con pocas fincas productoras y exportadoras de rosas tinturadas, lo cual determina que la producción de este tipo de rosas es menor al de las demás flores. Es un producto que ya está en el mercado internacional, pero con poca acogida en comparación con las rosas naturales, sin embargo, al ser un producto innovador es atractivo para cualquier mercado y puede llegar a posicionarse en el mercado externo.

3.2.2. Promoción del Ecuador sobre la exportación de rosas

Un eje trascendental para la transformación de la economía del país en el Plan Nacional del Buen Vivir, es el cambio de la matriz productiva. El gobierno busca lograr este cambio mediante la promoción de las exportaciones con énfasis en la diversificación de mercados de destino y de productos de exportación. Por esta razón, con la creación de la Dirección de Promoción de Exportaciones, se establecieron estrategias en este tema y servicios técnicos comerciales. (Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana, S/F).

Pro Ecuador es el instituto encargado de ejecutar dichas estrategias puesto que tiene una participación constante en ferias internacionales y ruedas de negocios para promover el comercio entre Ecuador y el mundo. (Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana, S/F). A continuación, se detallan algunos eventos en los cuales se promocionaron las rosas en diferentes países:

- Evento de promoción y posicionamiento de rosas y flores ecuatorianas en el mercado brasileño, por medio de su oficina comercial en Sao Paulo y su especialista sectorial florícola. El evento se realizó del 18 al 20 de junio del 2012. Con este evento se buscaba brindar a productores y exportadores ecuatorianos una mejor comprensión del mercado de Brasil y la competencia local, con el objetivo de promocionar la calidad de los productos ecuatorianos y desarrollar una estrategia eficaz para su negocio. (El Telégrafo, 2012).
- En Moscú se realizó la campaña de la flor ecuatoriana el 4 de junio del 2014, la cual tenía el objetivo de dar a conocer a los consumidores rusos el origen de la flor más comercializada y preferida en Rusia, la rosa ecuatoriana, reconocida por su belleza y glamour. (Andes, 2014).
- La Feria Internacional de Planta y Flor, Tecnología y Bricojardín (Iberflora) de Valencia, España convirtió a las rosas ecuatorianas en protagonistas de la edición que se llevó a cabo entre el 30 de septiembre y el 2 de octubre del 2015. El evento tenía como fin colocar a España entre los tres primeros mercados importadores de rosas ecuatorianas. (El Universo, 2015).
- La Embajada ecuatoriana en Pekín y Pro Ecuador organizaron el 21 de abril del 2017 un encuentro con empresarios y consumidores para publicitar algunos productos ecuatorianos como las rosas de creciente popularidad. Las rosas fueron reconocidas como las mejores del mundo y se llevaron el primer lugar de muchos concursos internacionales debido al tamaño del botón, el tallo, color y aroma. (El Comercio, 2017),
- El evento deportivo Kentucky Derby, fue el medio para promocionar las rosas ecuatorianas en Estados Unidos. Este proyecto consistió en la instalación de una pared y 3 marcos decorativos de rosas rojas en las áreas más exclusivas del reconocido hipódromo. Esta campaña de promoción de rosas se dio el 5 de mayo del 2018. (Pro Ecuador, 2018).

Pro Ecuador se encarga de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones y atracción de inversiones del país para promover la oferta exportable de bienes y servicios del Ecuador. Este instituto desarrolló una plataforma de un calendario de eventos relacionados a exportaciones e inversiones que se dan a nivel nacional e internacional. Aunque, los costos de la participación en ferias o eventos internacionales tienen costos altos, los cuales el exportador debe tomar en cuenta dentro de su presupuesto puesto que Proecuador no subsidia el producto que se exhibe a nivel mundial. (Connect Americas, 2012).

3.2.3. Plan de Exportación

El plan de exportación es una herramienta con la cual el exportador puede prever riesgos, identificar oportunidades, establecer estrategias y tomar decisiones basada en la información. (Comercio y Aduanas, 2012). La estructura del plan de exportación con sus puntos principales es:

1. Objetivos del plan
2. Resumen para exportar (Sumario)
3. Antecedentes para exportar:
 - a. Situación de la empresa
 - b. Hipótesis de la base del plan
 - c. Datos macroeconómicos
 - b. ¿Por qué se decidió a exportar?
4. Objetivos de la empresa con la exportación (marketing y financieros)
5. La inteligencia del marketing (creación de fuentes de información)
6. Identificación y evaluación de oportunidades
 - a. Oportunidades de mercados existentes
 - b. Oportunidades de mercados creadas
 - c. Oportunidades de mercados creadas por la competencia
 - d. Oportunidades de mercados futuras
 - e. Evaluación del ambiente del marketing internacional
7. Análisis producto/espacio
 - a. Averiguar y definir la combinación producto/mercado:
 - b. ¿Qué producto?

- c. ¿Para qué tipo de mercado?
 - d. ¿Con qué cambios?
- 8. Alternativas de entrada al mercado seleccionado
- 9. Instrumentos que serán necesarios: comunicación, estructura interna, recursos, asesorías, entre otros.
- 10. Plan de acción:
 - a. Producto
 - b. Ventas
 - c. Asistencia a la venta
 - d. Promoción
- 11. Plan de Financiamiento
- 12. Apéndice (Comercio y Aduanas, 2012).

Con el objetivo de determinar la capacidad de exportación se debe analizar la estrategia de desarrollo y diversificación de la empresa exportadora, conocer las normas, los competidores, el idioma para realizar la negociación, etc. De igual forma, se debe investigar la capacidad de producción para satisfacer la demanda tanto del mercado interno como externo. La etapa del ciclo de vida del producto es una herramienta indispensable para la exportación del mismo. Además, se debe contar con un estudio financiero, por lo cual a continuación, se detalla un ejemplo que contiene los puntos principales de la estructura financiera de un proyecto de exportación:

TABLA N°16
EJEMPLO DE INVERSIÓN REQUERIDA

Financiamiento inversión inicial		
CONCEPTO	VALOR	%
Aporte Socios	30,000.00	60
Crédito	20,000.00	40
TOTAL	50,000.00	100

Elaborado por: María Teresa Clavijo Chiriboga

Para un proyecto de exportación es necesario tomar en cuenta varios factores como se mencionó, están basados en un plan de financiamiento, cabe recalcar que esta inversión está basada en el proceso mismo de exportación ya que se cuenta con diversas fincas que son los proveedores. Es por esto que la inversión de \$50.000 dólares está acorde a la realidad de un proyecto de exportación, mismo que busca generar diversificación del mercado.

TABLA N°17
EJEMPLO DE ACTIVOS FIJOS DE UNA EMPRESA EXPORTADORA

ACTIVOS FIJOS			Depreciaciones				
ACTIVOS	Valor	%	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Plataforma web y sistema de ventas	25,000.00	58.96%	14,740.00	14,740.00	14,740.00	14,740.00	14,740.00
Catálogos y fotos de productos	2,400.00	5.66%	135.84	135.84	135.84	135.84	135.84
Constitución y permisos	1,500.00	3.54%	53.10	53.10	53.10	53.10	53.10
Maquinaria y equipos	3,500.00	8.25%	288.75	288.75	288.75	288.75	288.75
Capital de trabajo	10,000.00	23.58%	2,358.00	2,358.00	2,358.00	2,358.00	2,358.00
TOTAL	42,400.00		17,575.69	17,575.69	17,575.69	17,575.69	17,575.69

Elaborado por: María Teresa Clavijo Chiriboga

Acorde a lo expuesto, los activos fijos son los implementos la funcionalidad del proyecto, estos en su gran mayoría están divididas en plataforma web de ventas, catálogos, permisos, maquinaria equipos de oficina y el capital de trabajo mismos que cuentan con su depreciación ya que su valor cambia a través del tiempo

TABLA N°18
EJEMPLO DE SUELDOS DEL PERSONAL

Cargo	# Personas	Sueldo Mensual	Total Anual
Gerente General	1	1,200.00	14,400.00
Ventas	2	500.00	6,000.00
Logística	1	500.00	6,000.00
Compras	1	500.00	6,000.00
TOTAL	5	2,700.00	32,400.00

Elaborado por: María Teresa Clavijo Chiriboga

TABLA N°19
EJEMPLO DE SUELDOS ADMINISTRATIVOS

Tasa de proyección	4.36%
--------------------	-------

Nomina	Sueldo	Meses	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente General	1200	12	14,400.00	15,027.84	15,655.68	16,283.52	16,911.36
Ventas	500	12	6,000.00	6,261.60	6,523.20	6,784.80	7,046.40
Logística	500	12	6,000.00	6,261.60	6,523.20	6,784.80	7,046.40
Compras	500	12	6,000.00	6,261.60	6,523.20	6,784.80	7,046.40
TOTAL	2700		32,400	33,813	35,225	36,638	38,051

13er. ADMINISTRATIVOS

Nomina	Valor	Meses	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente General	100.00	12.00	1,200.00	1,252.32	1,304.64	1,356.96	1,409.28
Ventas	41.67	12.00	500.00	521.80	543.60	565.40	587.20
Logística	41.67	12.00	500.00	521.80	543.60	565.40	587.20
Compras	41.67	12.00	500.00	521.80	543.60	565.40	587.20
TOTAL	225.00		2,700.00	2,817.72	2,935.44	3,053.16	3,170.88

14to. ADMINISTRATIVOS

Nomina	Valor	meses	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente General	160	12	160	160	160	160	160
Ventas	160	12	160	160	160	160	160
Logística	160	12	160	160	160	160	160
Compras	160	12	160	160	160	160	160
TOTAL	640		640	640	640	640	640

VACACIONES ADMINISTRATIVOS

Nomina	Valor	Meses	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente General	50	12	600	626	652	678	705
Ventas	20.83	12	250	261	272	283	294
Logística	20.83	12	250	261	272	283	294
Compras	20.83	12	250	261	272	283	294
TOTAL	70.83		1,350	1,409	1,468	1,527	1,585

less 12.15% ADMINISTRATIVOS

Nomina	Valor	Meses	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente General	145.8	12	1,749.60	1,825.88	1,902.17	1,978.45	2,054.73
Ventas	60.75	12	729.00	760.78	792.57	824.35	856.14
Logística	60.75	12	729.00	760.78	792.57	824.35	856.14
Compras	60.75	12	729.00	760.78	792.57	824.35	856.14
TOTAL	328.05		3,936.60	4,108.24	4,279.87	4,451.51	4,623.14

Total sueldos	3,963.88		41,026.60	42,787.46	44,548.31	46,309.17	48,070.02
----------------------	-----------------	--	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------

Elaborado por: María Teresa Clavijo Chiriboga

En las dos tablas anteriores, se presentan los gastos operativos más grandes que se refieren a sueldos del proyecto mismos que incluyen todas la aéreas desde la gerencia, ventas, logística y compras. Desde esta perspectiva la inclusión de este costo nos ayudara a poner un precio de mercado en función y considerando todos los costos indirectos del producto final que es la rosa tinturada.

TABLA N°20
EJEMPLO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS

DETALLE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Garantía Arriendo	700.00				
Arriendo Oficina	4,200.00	4,410.00	4,631.00	4,862.00	5,105.00
Servicios Básicos	2,400.00	2,520.00	2,646.00	2,778.00	2,917.00
Internet	600.00	630.00	662.00	695.00	729.00
Suministros Oficina	200.00	210.00	221.00	232.00	243.00
Gastos de Limpieza	720.00	756.00	794.00	833.00	875.00
TOTAL	8,820.00	8,526.00	8,954.00	9,400.00	9,869.00

Elaborado por: María Teresa Clavijo Chiriboga

TABLA N°21
EJEMPLO DE GASTOS DE MARKETING

DETALLE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Página Web y Mantenimiento	400.00	2,500.00	5,500.00	7,000.00	7,500.00
CEO y Marketing web	6,000.00	20,500.00	35,850.00	51,000.00	62,500.00
Suscripción Revistas		5,000.00	7,000.00	7,500.00	8,500.00
TOTAL	6,400.00	28,000.00	48,350.00	65,500.00	78,500.00

Elaborado por: María Teresa Clavijo Chiriboga

TABLA N°22
EJEMPLO DE BALANCE DE RESULTADOS

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 3	Año 4
Ingresos					
Ventas	137,100.00	157,665.00	178,230.00	198,795.00	219,360.00
- Costo de Ventas	98,712.00	116,356.77	134,741.88	153,867.33	173,733.12
= Utilidad Bruta	38,388.00	41,308.23	43,488.12	44,927.67	45,626.88
Egresos					
Gastos Administrativos	16,592.79	16,713.28	15,613.78	16,214.27	16,814.76
Gastos de Depreciaci.	5,022.49	5,022.49	5,022.49	5,022.49	5,022.49
Gastos de Marketing	11,853.28	12,363.11	12,872.93	13,382.76	13,892.59
Total de Egresos	33,468.56	34,098.88	33,509.20	34,619.52	35,729.84
= Utilidad del Ejercicio	4,919.44	7,209.35	9,978.92	10,308.15	9,897.04
- 15% Trabajadores	-737.92	-1,081.40	-1,496.84	-1,546.22	-1,484.56
= Utilidad antes de impuestos	4,181.53	6,127.95	8,482.08	8,761.93	8,412.48
- 25% Impuesto a la renta	-1,045.38	-1,531.99	-2,120.52	-2,190.48	-2,103.12
= Utilidad neta del ejercicio	3,136.14	4,595.96	6,361.56	6,571.45	6,309.36

Elaborado por: María Teresa Clavijo Chiriboga

TABLA N°23
EJEMPLO DE FLUJO DE CAJA

Flujo de Caja	Año 1	Año 2	Año 3	Año 3	Año 4
Saldo Anterior	0.00	8,158.63	17,777.09	29,161.14	40,755.07
Ingresos					
Ventas corrientes	137,100.00	157,665.00	178,230.00	198,795.00	219,360.00
+ Otras cuentas corrientes	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
= Saldo Corrientes Flujo de Caja	137,100.00	165,823.63	196,007.09	227,956.14	260,115.07
+ Egresos no operacionales	5,022.49	5,022.49	5,022.49	5,022.49	5,022.49
= Saldo Final Corriente de Caja	142,122.49	170,846.12	201,029.57	232,978.63	265,137.56
Egresos					
Gastos Administrativos	16,592.79	16,713.28	15,613.78	16,214.27	16,814.76
Gastos Marketing y Ventas	11,853.28	12,363.11	12,872.93	13,382.76	13,892.59
Costos de Ventas	98,712.00	116,356.77	134,741.88	153,867.33	173,733.12
Gastos de Depreciación	5,022.49	5,022.49	5,022.49	5,022.49	5,022.49
Impuestos y Otros	1,783.30	2,613.39	3,617.36	3,736.70	3,587.68
= Total de Egresos	133,963.86	153,069.04	171,868.44	192,223.55	213,050.64
= Saldo final de caja	8,158.63	9,618.45	11,384.05	11,593.94	11,331.85
= Saldo final Total de caja	8,158.63	17,777.09	29,161.14	40,755.07	52,086.92

Elaborado por: María Teresa Clavijo Chiriboga

Van

r = 12.35%

Años	Inversión	Ingresos	Van Actualizado
1	16,871.80	8,158.63	-9,610.00
2		9,618.45	7,620.07
3		11,384.05	8,027.45
4		11,593.94	7,276.77
5		11,331.85	6,330.46
Total del Van Actualizado			19,644.75

TIR 85.4%

Factor optimista r 4%

Años	Inversión	Ingresos	Van Actualizado
1	16,871.80	8,158.63	-9,026.96
2		9,618.45	8,892.80
3		11,384.05	10,120.38
4		11,593.94	9,910.54
5		11,331.85	9,313.96
Total del Van Actualizado			29,210.72

TIR 170.3%

Factor pesimista r 80%

Años	Inversión	Ingresos	Van Actualizado
1	16,871.80	8,158.63	-12,339.23
2		9,618.45	2,968.66
3		11,384.05	1,952.00
4		11,593.94	1,104.44
5		11,331.85	599.71
Total del Van Actualizado			-5,714.43

No Existe

Elaborado por: María Teresa Clavijo Chiriboga

3.3. Condiciones para la exportación de rosas tinturadas

En el último subcapítulo, se estudia las barreras arancelarias y para arancelarias que tiene el mercado de Estados Unidos para la exportación de rosas tinturadas y se explica los documentos requeridos para cumplir con los trámites en la aduana americana. De igual forma, se detalla el proceso de exportación, en el cual se especifica las etapas de pre y post embarque de la mercancía, las condiciones de pago y los documentos demandados durante todo el proceso. Para finalizar, se explica el proceso logístico y de transporte mediante el cual se definen los términos utilizados en el contrato de compra-venta como los INCOTERMS, el empaque, etiquetado, entre otros.

3.3.1. Barreras arancelarias y para arancelarias

El organismo gubernamental responsable de publicar y manejar el régimen arancelario, las declaraciones de importaciones y el Arancel de Aduanas Armonizado de los Estados Unidos (HUTSUS) es la Comisión Internacional de Comercio de los Estados Unidos. El HUTSUS establece las tarifas arancelarias y las categorías estadísticas de todas las mercancías importadas en los Estados Unidos y se basa en el Sistema Armonizado internacional. Este sistema mundial de nomenclatura es aplicado en el comercio internacional de bienes y es administrado por la Aduana y Protección Fronteriza de los Estados Unidos en los puertos de entrada. (United States International Trade Commission, 2018).

El pago de aranceles de la mayoría de los productos va conforme a la cláusula de Nación Más Favorecida (NMF). El banano, camarón y cacao son productos de exportación que ingresan a los Estados Unidos con 0% de arancel por el acuerdo suscrito en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y por el trato de la NMF. (Ministerio de Coordinación de la Política Económica, 2011).

Estados Unidos permite tratamiento diferencial para sus importaciones puesto que ha establecido dos tipos de tarifas de ingreso: general y especial. La tarifa general es aplicable cuando no se declara ningún tratamiento preferencial

para los productos que ingresan, es decir son mercancías que no son parte de los programas de preferencias comerciales suscritos por Estados Unidos. La tarifa especial depende de las condiciones de los programas de preferencias. Ecuador solo se beneficia del programa de Sistema de Preferencias Arancelarias (SGP). (Ministerio de Coordinación de la Política Económica, 2011).

El ministro de Comercio Exterior, Pablo Campana, informó que el Gobierno de Estados Unidos renovó el 23 de marzo del 2018 su SGP para Ecuador, el cual beneficiará a más de 800 empresas y 300 productos de exportación del país con la exoneración impuestos. (Expreso, 2018).

Según Trade Map, el arancel equivalente ad valorem aplicado por Estados Unidos para la partida arancelaria 060311 que corresponde a las rosas es del 6%. (Trade Map, 2018)

Uno de los principales documentos de exportación para cumplir con los trámites en la aduana americana es la factura comercial, la cual tiene que tener la información necesaria para que el agente de la Aduana y Protección Fronteriza de los Estados Unidos pueda determinar si el producto importado es válido y se aplique el arancel correspondiente. Este documento no tiene un formato específico, pero debe ser escrito en inglés o adjuntar una traducción reconocida. El plazo para presentar la factura comercial es de 120 días y cuando se necesita la factura para fines estadísticos debe presentarse en un lapso de 50 días, los cuales se cuentan desde el día que ingresó el producto a Estados Unidos. (Ecuador Exports, 2011). La factura debe contener:

- Número del Formulario Único de Exportación (FUE)
- Subpartida arancelaria del producto
- Descripción de mercadería: cantidad, peso, valor unitario y valor total de la factura
- Forma de pago
- Información del comprador

Para que las flores ingresen al mercado americano deben cumplir un riguroso proceso de calidad puesto que uno de los principales requisitos para la importación de flores en Estados Unidos es el certificado fitosanitario. En las fincas, las flores tienen que ser cortadas y recogidas dependiendo de la especie, deben estar frescas y libres de plagas o daños de desarrollo, el tamaño de los tallos debe ser según el tipo de flor. En Ecuador, el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, es quien otorga los certificados fitosanitarios a productos que están bajo control como semillas, plantas vegetales y flores. (Espinoza, 2011).

Por otro lado, en Estados Unidos, el APHIS (Animal and Plant Health Inspection Service), es la entidad que se encarga de inspeccionar y aceptar los productos de importación que se encuentran en los puertos principales de destino, para luego continuar por la aduana y si existe algún problema con la mercadería, se procede a la devolución, fumigación o destrucción de los paquetes. (Espinoza, 2011).

3.3.1. Proceso de exportación

En Ecuador, el proceso de exportación empieza con la transferencia electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el sistema aduanero ecuatoriano (ECUAPASS), la cual puede ir acompañada de la factura y documentación que se posee previo al embarque. La declaración establece compromisos a cumplir y un vínculo legal con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) por parte del exportador. (Pro Ecuador, 2017). La principal información que debe contener la DAE es:

- Datos del exportador
- Descripción de la mercancía por ítem de factura
- Datos del destinatario
- Destino de la mercancía
- Cantidades y peso
- Demás datos relacionados a la mercancía

Los documentos digitales que se adjuntan a la DAE por medio del ECUAPASS son: la factura comercial original, lista de empaque y las autorizaciones previas (si son requeridas). Cuando la DAE es aprobada, la mercancía ingresa a Zona Primaria del departamento desde el cual se la va a exportar y una vez enviada se notifica al canal de aforo fijado, que puede ser documental, físico intrusivo u automático. El canal de aforo documental, se encarga de la revisión de los datos y documentos electrónicos para verificar que no exista ninguna observación antes de embarcar la mercancía. En el caso del canal de aforo físico intrusivo, además de revisar la documentación procede a realizar una inspección física de la carga y el canal de aforo automático autoriza el embarque de la mercancía de forma automática. (Bernal, 2014).

En la etapa de pre-embarque, también se debe presentar la cotización de exportación, la cual establece los derechos y obligaciones del exportador y el importador con el objetivo de prevenir los posibles riesgos que puede haber en un procedimiento comercial. Dicho documento debe contener las características específicas del producto como el material, la calidad, el peso, entre otros, una cláusula sobre las formas de pago, se debe detallar el tipo de artículo y embalaje utilizado para la protección de la mercancía, la fecha y el punto estipulado de entrega que depende del tipo de INCOTERM que se haya utilizado. (Pro Ecuador, 2017).

Las reglas Incoterms están determinadas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) para colaborar con la seguridad jurídica en las operaciones internacionales de comercialización de mercancías y la homogeneización de las condiciones de entrega de las mismas. (Cargo Flores, 2018).

Los principales instrumentos financieros con los que cuenta el exportador para poder establecer las condiciones de pago son:

- a) Cartas de crédito: Es un compromiso condicional de pago que un banco (emisor) realiza por cuenta del solicitante ante el beneficiario, por lo normal, a través de otro banco (notificador) para pagar una suma fija o aceptar letras a favor del exportador, contra la presentación de

determinados documentos. Este instrumento financiero tiene diferentes formas de pago, la más segura y aconsejable es la carta de crédito irrevocable, confirmada y pagadera a la vista contra la entrega de los documentos establecidos. (Pro Ecuador, 2017).

- b) Cuenta abierta: Una vez que el importador tiene en su poder los documentos de embarque, procede a realizar una transferencia bancaria al exportador del monto correspondiente. (Pro Ecuador, 2017).
- c) Cobranza bancaria internacional: Es una orden que gira el exportador a su banco para cobrar al importador una cantidad determinada de dinero, contra la entrega de documentos enviados. (Pro Ecuador, 2017).
- d) Sistema Unitario de Compensación Regional de Pagos (SUCRE): Es un mecanismo que utiliza una moneda virtual para el registro de las operaciones, entre los bancos centrales, para pagar a los exportadores y cobrar a los importadores con las respectivas monedas locales de los países miembros (Antigua y Barbuda, Bolivia, Cuba, Dominica, Ecuador, Nicaragua, San Vicente y las Granadinas, Uruguay y Venezuela). (Pro Ecuador, 2017).

En la etapa post-embarque se puede regularizar las Declaraciones Aduaneras de Exportación en el SENA E para obtener el DAE final, a través de un registro electrónico que finaliza el proceso de exportación para consumo puesto que la DAE adquiere el estado de REGULARIZADA, lo cual significa que el proceso ha culminado. El plazo para completar este proceso es de 30 días después del embarque y se presenta copias de los documentos tales como de la factura comercial, lista de empaque, certificado de origen y copias no negociables de Documento de Transporte Multimodal. (Pro Ecuador, 2017).

3.2.3. Proceso logístico y de transporte

Las fincas ecuatorianas deben tener un mecanismo efectivo al momento de empacar las rosas porque gran parte de la carga de flores se consolida en el país. Según el Programa Interamericano para la Promoción del Comercio, consolidar la carga consiste en agrupar pequeñas cantidades de productos similares, de distintos proveedores, en una sola carga. (Bernal, 2014).

Para el empaque de rosas hay que tener en cuenta la compatibilidad de los materiales que están en contacto con las mercancías, las cuales deben conservarse en bajas temperaturas (entre 0 y 2°C) para mantenerse frescas durante la distribución y almacenamiento, con el objetivo de garantizar su calidad y su vida en los floreros. (Expoflores, 2017).

Las cajas que se utilizan para el envío son de cartón corrugado y deben tener las dimensiones necesarias para el tamaño y las cantidades a exportar, estas pueden ser: full, half y quarter. Las rosas son empacadas en bonches con láminas corrugadas, cada boche contiene 25 tallos, el cual está cubierto con una tapa de cartón y ajustado con una lámina de plástico resistente. (Santillán, 2017).

Las medidas para la caja full son 130X35X35 cm (L-A-A) y es una caja donde se pueden empacar 400 rosas (16 bonches). En la caja half se pueden enviar 200 rosas (8 bonches) y sus medidas son 104X25X25 cm. La caja quarter tiene medidas de 105x25x10 cm y entran 100 rosas (4 bonches). También, existen cajas de menores dimensiones que pueden contener 12, 24 y 36 tallos. (Santillán, 2017).

Las etiquetas de las cajas pueden ser emitidas por SENAE, Agrocalidad o las fincas, se necesita tener las tres para que las rosas puedan ser exportadas a Estados Unidos. Las etiquetas que son emitidas por el SENAE deben ser colocadas en la parte frontal de la caja y se utilizan para ser adjuntadas a la DAE, contienen el número de refrendo, el logotipo de la Aduana del Ecuador, el país de destino y un código de barras que es leído al momento de ingresar a zona primaria, quienes certifican la calidad y condiciones idóneas del producto. Las etiquetas de Agrocalidad tienen el código del exportador que fue asignado al registrarse en el

sistema, el nombre del exportador, fecha y hora. Las etiquetas de las fincas son pegadas a las cajas de exportación y contienen información referente a la marcación, guía madre AWB (Air Way Bill), guía hija HAWB (Home Air Way Bill), variedad y cantidad de tallos. (Santillán, 2017).

En Ecuador, el sistema de transporte que más se utiliza para la exportación de rosas es el aéreo, el cual se adapta a las condiciones especiales de carga que requiere este producto en cuanto a manejo y tiempos. Las tarifas de transporte aéreo dependen de la distancia y del servicio que se contrate, las aerolíneas establecen el costo de flete de acuerdo a la cantidad de espacio que ocupa la carga, es decir, el peso volumétrico (pv), el cual se calcula y compara con el peso real del envío para determinar cuál es mayor. (Expoflores, 2017). El valor a pagar se calcula:

- $\text{Peso o volumen} \times \text{tarifa de flete} = \$ \text{ Total a pagar}$

En las negociaciones internacionales se requiere fijar el Incoterm con el cual se realizará la exportación. En la Tabla N°24 se puede observar la clasificación de los Incoterms 2010.

TABLA N°24
INCOTERMS 2010

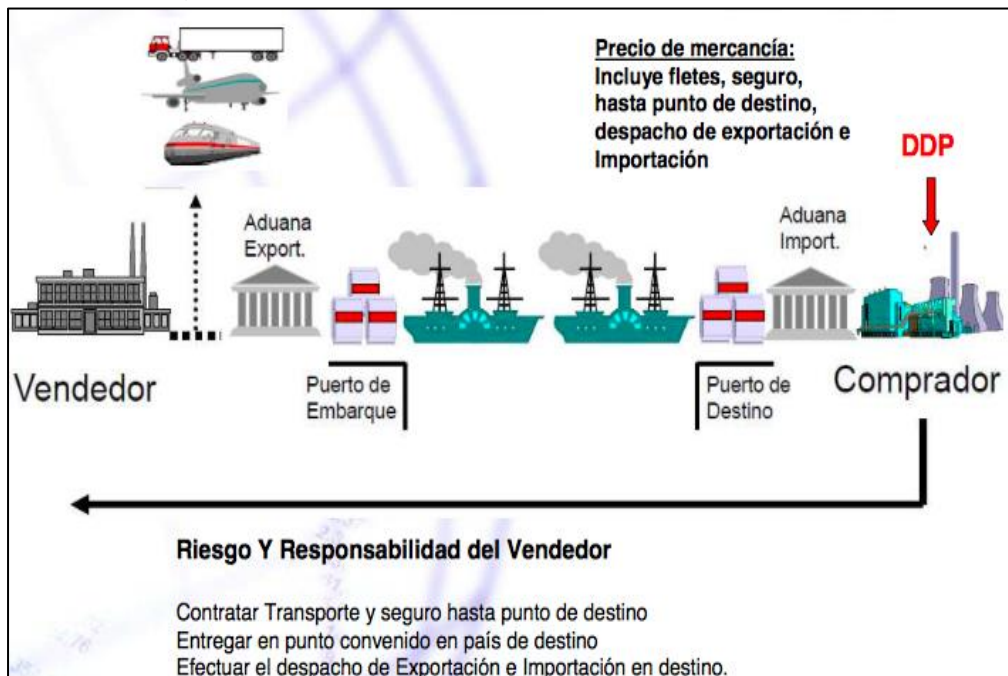
Grupo	Sigla	Descripción	
E	EXW	Ex works	En fábrica
F	FCA	Free carrier	Franco porteador
	FAS	Free alongside ship	Franco al costado del buque
	FOB	Free on board	Franco a bordo del buque
C	CFR	Cost and freight	Costo y flete
	CIF	Cost, insurance and freight	Costo, seguro y flete
	CPT	Carriage paid to	Transporte pagado hasta
	CIP	Carriage and insurance paid to	Transporte y seguros pagados hasta
D	DAT	Delivered at terminal	Entregada en terminal

DAP	Delivered at place	Entregada en lugar
DDP	Delivered duty paid	Entregada derechos pagados (lugar de destino convenido)

Fuente: Cargo Flores
 Elaborado por: María Teresa Clavijo Chiriboga

El Incoterm que se seleccionó para la exportación de rosas tinturadas al mercado de Estados Unidos, es el DDP, el cual establece que el vendedor es responsable de realizar los trámites de exportación, trámites aduaneros de importación, los impuestos, los derechos de aduana y asumir los costos de los mismos. De igual manera, debe contratar el transporte hasta el lugar de destino y pagar los costos de embalaje. El contrato de seguro no está entre las obligaciones del vendedor, los riesgos y daños de la mercancía corren por parte del comprador desde la entrega del producto o servicio después de preparada su descarga y esté su disposición en el lugar de destino. (Procomer, 2010).

GRÁFICO N°22
 INCOTERM DDP: ENTREGADA DERECHOS PAGADOS (LUGAR DE DESTINO CONVENIDO)



Fuente: Procomer
 Elaborado por: Procomer

Para concluir, en este capítulo se determinó los procedimientos a seguir para la exportación de rosas tinturadas al mercado del Estado de California. Para esto, en primer lugar, se detalló el producto de exportación para proporcionar más información de las rosas tinturadas, se identificó la subpartida arancelaria 0603.11 como el grupo al cual pertenece este producto y se especificó los certificados requeridos por la aduana americana para el ingreso de rosas a Estados Unidos. En segundo lugar, se estudió las fincas ecuatorianas productoras y exportadoras de este tipo de rosa y se analizó las oportunidades de promoción de rosas que un exportador debe conocer para promover este producto a nivel internacional. De igual forma, se explicó la estructura de un plan de exportación puesto que es un instrumento con el cual el exportador puede prever riesgos, identificar oportunidades, establecer estrategias y tomar decisiones basada en la información. En tercer lugar, se especificó las condiciones para la exportación de esta mercancía como las barreras arancelarias y para arancelarias del país de destino, el proceso de exportación, formas de pago, tipo de empaque, transporte, entre otros.

VI. ANÁLISIS

Ecuador ha buscado desarrollar su oferta exportable, incrementando productos de calidad que incluyan mayor valor agregado, de esta manera se ha aumentado el enfoque en los productos No Tradicionales del país. En el contexto de las exportaciones no tradicionales, el sector florícola es uno de los sectores con curvas de crecimiento y sostenibilidad atractivas en los estados que se dedican a su producción y Ecuador es un ejemplo de esto. Dicha industria, que se inició a finales del siglo XIX abarca producción y cultivo de flores variadas, en donde la rosa es el producto más cotizado y de mayor demanda a nivel mundial. En este sentido, este trabajo de titulación establece como objetivo general determinar un plan estratégico de exportación que busque la diversificación de los productos ecuatorianos de exportación del sector florícola, en específico de las rosas tinturadas en el mercado de California basado en un análisis del periodo 2013-2017.

Con el objetivo de realizar un diagnóstico del sector florícola ecuatoriano se investigó los antecedentes históricos de la floricultura ecuatoriana y se analizó la producción nacional de flores. De acuerdo a la Corporación Financiera Nacional, en el 2016, Pichincha tuvo la mayor área de cultivo ya que correspondía el 75% de la producción nacional y la flor que más se produce en el país es la rosa, la cual abarcó el 68% de producción en ese mismo año. De igual manera, se analizó las exportaciones totales de flores en el período 2013-2017, las cuales, según datos del Banco Central, han tenido una tendencia decreciente desde el año 2014 hasta el 2016 donde las exportaciones fueron de 143.187 miles de toneladas métricas, lo cual significó un ingreso de 802.461 miles de dólares. Sin embargo, en el 2017, Ecuador tuvo un crecimiento en sus exportaciones florales porque llegaron a 881.462 miles de dólares. Además, se calculó el índice de Herfindahl e Hirschman para el análisis del grado de diversificación exportadora del sector florícola y éste dio como resultado 0.0647, lo cual demuestra que hay diversificación en las exportaciones de dicho sector en el año 2017 y el producto que tiene más participación dentro de este sector es la rosa, la cual llegó a 74.20%.

Al determinar que el principal producto de exportación del sector florícola es la rosa, se examinó la evolución de las exportaciones de rosas en el período 2013-2017. Según las cifras de Trade Map, durante el año 2014, las exportaciones de rosas tuvieron su mayor crecimiento, sin embargo, hay que recalcar que el crecimiento no es estable ya que tiene picos marcados. En el 2017, el crecimiento anual fue de 8.90%, lo que representa la notable mejoría en relación a los dos años anteriores, donde el crecimiento anual fue negativo, lo que significa que en el año 2015 y 2016 hubo un decrecimiento. De igual forma, se identificó los principales destinos de las exportaciones de rosas, en el 2017, donde Estados Unidos es el principal importador puesto que tiene un 42.05% de las exportaciones totales, seguido por Rusia con el 19.08% y Países Bajos con el 6.63%.

Por otro lado, se explicó la innovación, investigación, desarrollo en el sector y el proceso de industrialización de las rosas puesto que desde el análisis del pasamiento cepalino, se debe consolidar la idea de desarrollo como un proceso de transformación mediante el cual los países pasan de economías tradicionales (agrícolas) que son poco beneficiosas a economías modernas que en gran parte contienen un componente de desarrollo industrial y tecnológico que pueden ser fructíferas. La teoría cepanila busca extender el potencial de los países subdesarrollados para lograr una relación simétrica con los países desarrollados y para que exista este cambio es necesario una intensa modificación en la estructura productiva de un país con el objetivo de integrar en la función económica y social, el conocimiento, como herramienta elemental del desarrollo. Por esta razón, la corriente cepalina menciona que es únicamente posible una estructura diversificada y compleja con un despliegue de la industria y de cadenas de valor agregado en la utilización del conocimiento puesto que un país que solo se especializa en la explotación de los recursos naturales no es competencia para los países del centro en el mercado internacional.

Uno de los ejes de este análisis es el fomento a las exportaciones de productos nuevos o productos que tengan mayor valor agregado como las rosas tinturadas y para impulsar las exportaciones de este producto es necesario contar con un mercado, por esta razón en esta investigación se seleccionó a Estados

Unidos como país de destino para la exportación de rosas tinturadas puesto que es el principal importador de rosas ecuatorianas.

Con el objetivo de analizar el país al cual se va a exportar este tipo de rosas, se examinó la situación general, los principales indicadores económicos y la balanza comercial de Estados Unidos en el periodo de investigación, lo cual muestra su situación económica y el registro económico de sus exportaciones e importaciones. Según datos del Fondo Monetario Internacional (FMI), el PIB de Estados Unidos en el 2017 fue de 19390.6 miles de millones de dólares, con una tasa de crecimiento anual de 2.3%. En cuanto a los precios, la tasa de inflación en ese mismo año fue del 2.1%. El saldo de la hacienda pública fue de -4.6% y un endeudamiento del Estado de 107.8% del PIB. En cuanto a la balanza comercial de dicho país, de acuerdo a trade map, en el año 2017 fue deficitaria puesto que el valor total de las exportaciones fue de 1.546.732.881 miles de dólares mientras que las importaciones alcanzaron los 2.409.480.182 miles de dólares.

Para analizar la existencia de demanda americana de esta rosa, se analizó la accesibilidad y potencialidad del mercado y el riesgo país, los cuales facilitaron el análisis del perfil del mercado seleccionado. Se escogió Estados Unidos porque es uno de los países más cercanos a Ecuador, cuenta con varios aeropuertos y puertos que facilitan el traslado de mercancía. De igual manera, tiene un crecimiento alto de importaciones de la subpartida 0603.11 (rosas) del 13.89%, demostró tener un grado de apertura comercial del 20.40% y en relación al riesgo país tiene una calificación A2 (bajo riesgo), lo cual indica que el ambiente de negocios es eficiente y estable.

Luego se realizó un análisis político, económico, social y tecnológico de California, el cual determinó los factores del entorno general de este estado. Además, se estudió la producción local y los principales puertos de ingreso de las flores, los últimos datos encontrados son del año 2015 y demuestran que la producción está concentrada en California con el 80% y por el aeropuerto de Miami en Florida es por donde ingresa el 82% de la importación de flores frescas. Por otro lado, se determinó que el principal competidor de Ecuador para la exportación de flores hacia el mercado estadounidense es Colombia ya que según Trade Map, en

el 2017 los países que cubrieron la demanda de rosas en Estados Unidos fueron Colombia con el 58.7% y Ecuador con el 36.8%.

Una vez determinada la demanda potencial y delimitado el mercado al cual se va a exportar, fue necesario detallar el producto de exportación para proporcionar más información de las rosas tinturadas. El pensamiento cepalino promueve la aplicación de estrategias para desplegar el potencial de desarrollo económico y social de un país con el uso de los avances de la ciencia y la tecnología, lo cual se usa para el proceso de tinturación ya que los estudios científicos e investigaciones sobre las rosas son los mecanismos que se utilizan para crear una tinta orgánica que pueda teñir a la rosa sin dañarla o marchitarla. Además, con este proceso se obtiene una nueva variedad de rosa, la cual tiene un valor agregado para su exportación. Es así que la teoría cepalina propuso la industrialización y la incorporación del conocimiento como un motor de desarrollo y como el único modo para superar los problemas estructurales de la periferia.

De igual forma, se identificó la subpartida arancelaria de las rosas como el grupo al cual pertenece este producto ya que incluye valor agregado no tiene una fracción arancelaria propia, también se especificó los certificados requeridos por la aduana americana para el ingreso de rosas a Estados Unidos. Una estrategia esencial para la transformación productiva del país es la promoción de exportaciones no tradicionales, por esta razón se analizó las oportunidades de promoción de rosas que un exportador debe conocer para promover este producto a nivel internacional, PROECUADOR es uno de los institutos encargados de ejecutar dicha estrategia puesto que tiene una participación constante en ferias internacionales y ruedas de negocios para promover el comercio entre Ecuador y el mundo.

Con el objetivo de determinar la capacidad de exportación se debe analizar la estrategia de desarrollo y diversificación de la empresa exportadora. Para esto, se explicó la estructura de un plan de exportación puesto que para la corriente cepalina la importancia de la diversificación para el desarrollo de un país implica que se apliquen mejores técnicas de producción y de gestión para el ingreso a

nuevos mercados y un plan de exportación determina la gestión que debe realizar un exportador antes de exportar un producto.

Por último, se especificó las condiciones para la exportación de esta mercancía como las barreras arancelarias y para arancelarias, en las cuales se puede encontrar que el arancel a pagar para la exportación de rosas a Estados Unidos es del 6% y también se explicó el proceso de exportación que se debe seguir previo y post embarque, al igual que el empaque, embalaje, etiquetado y transporte ya que las fincas ecuatorianas deben tener un mecanismo efectivo al momento de empacar y transportar las rosas debido a que gran parte de la carga de flores se consolida en el país.

VII. CONCLUSIONES

En base a todo el análisis realizado en este trabajo de investigación, se concluye que la hipótesis planteada: “El Estado de California presentaría un nivel de demanda suficiente para exportar rosas tinturadas desde el mercado de Ecuador hacia el mercado de Estados Unidos, lo que respondería a las expectativas de diversificación para el sector florícola ecuatoriano”, se cumple de manera parcial puesto que:

- Ecuador es uno de los principales productores y exportadores de flores a nivel mundial y su principal flor de exportación es la rosa, la cual tiene competitividad en el mercado internacional. Por esta razón, al incluir valor agregado a un producto principal de exportación del país generaría que la oferta exportable del mismo aumente en el mercado internacional.
- La diversificación de exportaciones por medio de bienes No Tradicionales que incluyan valor agregado como las rosas tinturadas apunta hacia la transformación de productos, destinos y productores, con el fin de reducir los riesgos relacionados a la alta concentración de las exportaciones del país en un grupo específico de productos. Debido a que la comercialización de productos primarios no genera las suficientes divisas para la economía nacional, el aumento de la oferta de estos productos puede proporcionar efectos positivos como el desarrollo de nuevos sectores y el cambio de la matriz productiva hacia otras industrias.
- Para la producción de rosas tinturadas, las fincas aplican factores tecnológicos que contribuyen en la calidad de producto final. Los sistemas de riego y los cuartos fríos donde se almacena las rosas deben estar en constante innovación puesto que son determinantes para la producción de las mismas. La infraestructura debe ser económica y rentable para controlar y proteger a las flores de cambios climáticos bruscos.

- Se determina una oportunidad comercial para las rosas tinturadas ecuatorianas porque no se tiene un competidor directo para este producto, además de ser un producto innovador y con valor agregado.
- Se evidencia que el crecimiento de las exportaciones del sector florícola en la estructura exportadora de Ecuador necesita del fomento de la exportación y producción de productos con valor agregado para superar el extractivismo de la economía del país.
- Al ser Estados Unidos el principal importador de rosas ecuatorianas, es el país indicado para la exportación de rosas tinturadas puesto que es uno de los países más cercanos a Ecuador y cuenta con varios aeropuertos que facilitan el traslado de la mercancía. De igual manera, tiene un crecimiento alto de importaciones de rosas del 13.89%, demostró tener un grado de apertura comercial del 20.40% y es uno de los países con mejor calificación de Riesgo País.
- California es el estado que tiene la mayor población de Estados Unidos y la quinta economía más grande del mundo por lo cual se considera que puede ser un mercado potencial para la exportación de rosas tinturadas.
- Existe un amplio proceso de exportación para la salida de las rosas que un exportador debe conocer como el empaque, certificados, formas de transporte y de pago, obligaciones del vendedor y el comprador, las cuales deben estar establecidas en el contrato de compra y venta, de esta manera se establece las responsabilidades de las partes y el vínculo legal.
- Se considera necesario que el exportador cuente con un plan de exportación, el cual permite analizar los aspectos formales del proceso exportador como los requisitos de envío, despachos, entre otros, así como los aspectos de financiamiento.

- Para agregar valor a un producto, se puede contar con las políticas de diversificación de exportaciones promovidas por el gobierno, al igual que la iniciativa del sector privado que busca diversificar sus productos y mercados. Sin embargo, existe un desafío para el gobierno y el sector privado, el cual es trabajar en conjunto para la fortaleza de la cadena logística del comercio exterior y la internacionalización de empresas dedicadas a diferentes sectores no tradicionales, sin necesidad de concentrarse en el desarrollo de un sólo sector.

VIII. RECOMENDACIONES

- La naturaleza agro exportadora de Ecuador provoca que sea un país dependiente del sector externo. Por esta razón, la matriz de exportaciones ecuatorianas debe diversificarse con la exportación de productos que incluyan mayor valor agregado.
- Incrementar la participación del país en el mercado internacional por medio de vías diferentes a la exportación de petróleo, la cual ayude a obtener más recursos en el sector no petrolero con el fin de aumentar su contribución en la balanza comercial de Ecuador.
- Desarrollar la industria y exportación de productos no tradicionales, como los del sector florícola, con el respaldo de estrategias de apertura comercial impulsadas por el gobierno ecuatoriano para lograr un incremento en la oferta exportable del país y de esta manera ser más competitivo en el mercado internacional.
- Fortalecer la cadena logística del comercio exterior ecuatoriano con el apoyo del gobierno y el sector privado para atraer inversión extranjera directa, además de impulsar la transferencia adecuada de recursos financieros y tecnológicos desde otros países.
- Mejorar la capacitación de pequeñas y medianas empresas florícolas con el objetivo de desarrollar más el sector y promover la producción de productos que tengan valor agregado con la aplicación de avances científicos y tecnológicos.
- Aprovechar que Estados Unidos es el principal importador de flores ecuatorianas para aumentar las exportaciones florícolas a este país mediante la oferta de productos nuevos e innovadores que pueden llegar a tener una mayor acogida en el mercado americano.

- Es necesario que las instituciones encargadas de brindar datos estadísticos de las exportaciones ecuatorianas, tengan una información más específica de los productos de exportación, lo cual ayuda a tener una visión más clara de la participación de esos productos en la economía ecuatoriana.
- Se recomienda a empresarios ecuatorianos incursionar en la exportación de rosas tinturadas, las cuales son un producto no tradicional que tiene valor agregado con potencial de aceptación en el mercado americano dada la existencia de demanda de rosas naturales. Es necesario aprovechar las políticas de promoción de exportaciones no tradicionales del gobierno ecuatoriano, así como la oportunidad de alianzas entre empresas que buscan expandir sus mercados y aumentar sus ventas.

LISTA DE REFERENCIAS

Libros recuperados en la Web:

Álvarez, V. (2016). Guía de Estado California Estados Unidos. Estados Unidos. Recuperado de: http://observatoriorli.com/docs/EEUU/GUIA_CALIFORNIA_EEUU.pdf

ICEX, (2017). Informe económico y comercial. Estados Unidos 2017. Recuperado de: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/4305330.html?idPais=US>

Disertaciones:

Bernal, A. Huiracocha, M. (2014). *Impacto en los costos de exportación de rosas por la renuncia del Ecuador a la ATPDEA* (Pregrado Universidad de Cuenca, Cuenca). Recuperado de: <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/20981/1/TESIS.pdf>

Santillán, J. (2017). *Exportación de rosas hacia Estados Unidos* (Pregrado UDLA, Quito). Recuperado de: <http://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/7390/1/UDLA-EC-TTEI-2017-19.pdf>

Reyes, G. (2013). *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 periodo 2007-2011* (Pregrado). Recuperado de: <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/7473/10.C06.000296.pdf?sequence=4&isAllowed=y>

Villacres, G. (2011). Estudio de la exportación de flores orgánicas en la variedad de calla lilies procedentes de la serranía ecuatoriana hacia los Estados Unidos de América en el período 2001-2010 (Pregrado). Recuperado de: <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/3878/T-PUCE-3748.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Publicaciones:

Agencia EFE, (2015). La floricultura y los empresarios hispanos sortean la sequía en California. Recuperado de: <https://www.efe.com/efe/america/ame-hispanos/la-floricultura-y-los-empresarios-hispanos-sortean-sequia-en-california/20000034-2644133>

Andes, (2014). Ecuador inicia una campaña de promoción de la rosa ecuatoriana en Moscú. Recuperado de:

<https://www.andes.info.ec/es/noticias/economia/16/ecuador-inicia-campana-promocion-rosa-ecuatoriana-moscu>

- Aquino, F. (2017). Estudio de Mercado de Flores en Estados Unidos. Recuperado de: <https://infoagronomo.net/el-mercado-de-flores-en-estados-unidos/>
- Arce, R. (2000). El mercado de flores en Estados Unidos. Recuperado de: <https://drive.google.com/file/d/0BwCPMLuW7T8rWFREcjZ5ckFvZ0E/view>
- Beteta, H. (2012). Moreno, J. El desarrollo en las ideas de la CEPAL. Recuperado de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2012000300004
- Banco Central, (2018). Información Estadística Mensual No.1996 - junio 2018. Recuperado de: <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>
- BBC, (2016). El "milagro" que convirtió a California en la sexta economía del mundo. *BBC*. Recuperado de: <http://www.bbc.com/mundo/noticias-36730725>
- California Dream, (2018). Norte de California Silicon Valley. Recuperado de: <https://www.visitcalifornia.com/mx/destination/silicon-valley>
- Cargo flores, (2018). Incoterms 2010. Recuperado de: <http://www.cargoflores.com/incoterms/>
- Central Intelligence Agency, (2018). The world factbook. Recuperado de: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/us.html>
- Cepal, (2013). Evolución de las ideas de la CEPAL. Recuperado de: <https://www.cepal.org/cgi-bin/getprod.asp?xml=%2Fnoticias%2Fpaginas%2F4%2F13954%2FP13954.xml&xsl=%2Ftpl%2Fp18f-st.xsl&base=%2Ftpl%2Ftop-bottom.xsl>
- Coface, (2018). Riesgo país y sectorial a nivel mundial 1er trimestre 2018. Recuperado de: <http://www.coface.com.ec/Noticias-y-Publicaciones/Publicaciones/Riesgo-pais-y-sectorial-a-nivel-mundial-1er-trimestre-2018>
- Comercio y aduanas, (2012). Plan de Exportación: Estructura. Recuperado de: <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/guiaparaexportar/pla n-exportacion-estructura/>
- Connect americas, (2012). Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PRO ECUADOR. Recuperado de: <https://connectamericas.com/es/company/instituto-de-promoción-de-exportaciones-e-inversiones-pro-ecuador>

- Cooperación Financiera Nacional, (2017). Sector agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.
Recuperado de: <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2017/10/FS-Cultivo-de-Flores-octubre-2017.pdf>
- CNN, (2018). Estas son las principales exportaciones de Estados Unidos.
Recuperado de: <https://cnnespanol.cnn.com/2018/03/08/exportaciones-estados-unidos-china-productos-servicios/>
- Ecuador exports, (2011). Trámites para exportar. Recuperado de: http://www.ecuadorexports.com/esp/tramites_para_exportar.htm
- El comercio, (2017). Ecuador promociona en China sus productos estrella: rosas y camarones. *El comercio*. Recuperado de: <http://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-promociona-china-camaron-rosas.html>
- El Telégrafo, (2012). ProEcuador promueve consumo de flores ecuatorianas en Brasil. *El Telégrafo*. Recuperado de: <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/proecuador-promueve-consumo-de-flores-ecuatorianas-en-brasil>
- El Universo, (2015). Las rosas ecuatorianas apetecidas por feria especializada en Valencia. *EL Universo*. Recuperado de: <https://www.eluniverso.com/noticias/2015/05/11/nota/4863606/rosas-ecuatorianas-apetecidas-feria-especializada-valencia>
- Eumed, (2006). Las teorías cepalina y de la dependencia. Recuperado de: <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2011/hfl/teorias.html>
- Excelsior, (2018). California ya es la quinta economía mundial. Recuperado de: <https://www.excelsior.com.mx/global/california-ya-es-la-quinta-economia-mundial/1237096>
- Expoflores, (2015). Informe anual de exportaciones de flores. Recuperado de: http://expoflores.com/wp-content/uploads/2016/12/informe_anual_flores_2015.pdf
- Expoflores, (2015). Evolución del mercado de flores en Estados Unidos. Recuperado de: <https://es.slideshare.net/florecuador/informe-evolucion-del-mercado-de-flores-en-estados-unidos-julio-2015>
- Expoflores, (2016). Informe Primer Trimestre 2016: Exportaciones a EEUU. Recuperado de: <http://expoflores.com/wp-content/uploads/2017/03/Informe%20Estados%20Unidos%202015%20-%201er%20trimestre.pdf>
- Expoflores, (2017). El control de la cadena de frío en el transporte de las flores. Recuperado de: <http://flor.ebizar.com/transporte-de-las-flores/>

- Expoflores, (2017). Flores, ejemplo cambio de matriz productiva Ecuador y sus flores. Recuperado de: <http://flor.ebizar.com/flores-ejemplo-cambio-de-matriz-productiva-ecuador-y-sus-flores/>
- Expoflores, (2017). Informe primer trimestre 2017. Recuperado de: <http://expoflores.com/wp-content/uploads/2017/06/INFORMETRIMESTRAL1.pdf>
- Expoflores, (2017). Mercados de exportación de flores ecuatorianas. Recuperado de: <http://flor.ebizar.com/mercados-de-exportacion-de-flores-ecuatorianas/>
- Expoflores, (2017). Uso eficiente del empaque en flores. Recuperado de: <http://flor.ebizar.com/uso-eficiente-del-empaque-en-flores/>
- Expoflores, (2018). Cómo van las exportaciones de flores de Ecuador. Recuperado de: <http://flor.ebizar.com/como-van-las-exportaciones-de-flores-de-ecuador/>
- Expoflores, (2018). Rosas más duraderas y con olores más dulces. <http://flor.ebizar.com/rosas-mas-duraderas-y-con-olores-mas-dulces/>
- Expreso, (2018, marzo 24). Estados Unidos renueva preferencias arancelarias para Ecuador por tres años. *Expreso*. Recuperado de: <http://www.expreso.ec/economia/convenio-preferencias-arancelarias-estadosunidos-ecuador-JG2091029>
- Fajardo, L. (2017). Estados Unidos: las angustias financieras del país con la mayor deuda externa del mundo. Recuperado de: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-41070163>
- Fernandes, M. (2018). Cuáles son las principales exportaciones de Estados Unidos. Recuperado de: <https://www.cuidatudinero.com/13092924/cuales-son-las-principales-exportaciones-de-estados-unidos>
- Ferrer, A. (2010). Raúl Prebisch y el dilema del desarrollo en el mundo global. Recuperado de: <http://www20.iadb.org/intal/catalogo/PE/2010/05905.pdf>
- Fiscella flowers, (2007). Quienes somos. Recuperado de: <http://www.fiscellaflowers.com/quienes-somos/>
- Global EDGE, (2018). United States: Indices. Recuperado de: <https://globaledge.msu.edu/countries/united-states/indices>
- Global EDGE, (2018). United States: Risk Assessment. Recuperado de: <https://globaledge.msu.edu/countries/united-states/risk>
- Globofran, (2017). Cómo es el Clima de negocios en EEUU. Recuperado de: <http://globofran.com/como-es-el-clima-de-negocios-en-eeuu/>

- Gómez, F. (2018). EEUU es el país más atractivo para la inversión extranjera directa. Recuperado de: <http://forbes.es/business/42554/ee-uu-es-el-pais-mas-atractivo-para-la-inversion-extranjera-directa/>
- Gómez, M. (2015). Exportaciones de flores a Miami, Estados Unidos. Recuperado de: <https://prezi.com/sgpwdoh-a6dy/exportacion-de-flores-a-miami-estados-unidos/>
- Guerra, S. (2018, febrero 14). San Valentín, el trampolín del sector florícola. Recuperado de: <http://www.revistagestion.ec/economia-y-finanzas-analisis/san-valentin-el-trampolin-del-sector-floricola>
- Gutiérrez, J. (2008). Nancy Zamudio y Medidas de Concentración y Competencia. Recuperado de: http://www.banrep.gov.co/docum/Lectura_finanzas/pdf/medidas.pdf
- Información Estadística Mensual No.1996, (2018). Nota a los usuarios de la Información Estadística Mensual (IEM). Recuperado de: <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>
- International Monetary Fund, (2018). World Economic Outlook. Recuperado de: <http://www.imf.org/external/datamapper/datasets/WEO>
- Info región de Murcia, (2017). Informe de País Estados Unidos. Recuperado de: http://www.impulsoexterior.com/COMEX/servlet/MuestraArchivo?id_=2_262
- Iranzo, S. (2008). Introducción al riesgo-país. Recuperado de: <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/Publicaciones/Seriadas/DocumentosOcasionales/08/Fic/do0802.pdf>
- La rosaleda, (2017). Nuestra empresa. Recuperado de: <http://www.larosaleda.com.ec/about-us/?lang=es>
- Líderes, (2017, febrero 14). San Valentín, la fecha de mayor venta. Líderes. Recuperado de: <http://www.revistalideres.ec/lideres/sanvalentin-fecha-mayor-venta-flores.html>
- Luz of roses, (2018). Pasión por nuestras rosas ecuatorianas. Recuperado de: <https://luzofroses.com/nosotros/>
- MARSH, (2018). Political Risk Map. Recuperado de: <https://www.marsh.com/content/marsh/political-risk-map-d3/prm-2018.html#>
- Ministerio del Comercio Exterior, (2017). EL SGP DE los estados unidos: relevancia para el ecuador. Recuperado de: <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2017/10/Informe-SGP-con-Estados-Unidos-20-oct-final.pdf>

- Ministerio de Coordinación de la Política Económica, (2011). Costo arancelario de la no renovación del ATPDEA y del sistema general de preferencias para Ecuador. Recuperado de: http://www.ecotec.edu.ec/material/material_2012E_ECO350_21_20814.pdf
- Nevado roses, (2017). Nuestra empresa. Recuperado de: <https://www.nevadoroses.com/nuestra-empresa/>
- Oficina de información diplomática, (2018). Ficha país Estados Unidos. Recuperado de: http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/ESTADOSUNIDOS_FICHA%20PAIS.pdf
- Opinión, (2017). Riesgo país. *Opinión*. Recuperado de: <https://www.diariopinion.com/web2018/comentario/verArticulo.php?id=952397>
- Peña, M. (2017). Censo de EEUU: La población hispana aumentó un 2% y la población blanca envejece. *La Opinión*. Recuperado de: <https://laopinion.com/2017/06/21/censo-de-eeuu-poblacion-hispana-aumento-un-2-y-la-poblacion-blanca-envejece/>
- Procomer, (2009). Recopilación de información a partir de fuentes secundarias. Recuperado de: <http://servicios.procomer.go.cr/aplicacion/civ/documentos/Informacion%20de%20Pais%20Los%20Estados%20Unidos.pdf>
- Procomer, (2010). Términos Internacionales de Comercio. Recuperado de: <https://www.procomer.com/downloads/quiero/INCOTERM-2010-IC.pdf>
- Pro Ecuador, (2017). Guía del Exportador. Recuperado de: <https://www.proecuador.gob.ec/guia-del-exportador/>
- Pro Ecuador, (2017). Perfil Logístico de Estados Unidos – 2017. Recuperado de: <https://www.proecuador.gob.ec/perfil-logistico-de-estados-unidos-2017/>
- Pro Ecuador, (2018). Rosas ecuatorianas adornan el “Kentucky Derby”. Recuperado de: <https://www.proecuador.gob.ec/rosas-ecuatorianas-adornan-el-kentucky-derby/>
- Rose connection, (2017). Bella Rose. Recuperado de: <http://roseconnection.ec/nosotros/>
- Rose elite, (2014). Quienes somos. Recuperado de: <https://www.roselite.com/es/trabajos.html>
- Ruiz, W. (2013, febrero 19). El Sector Florístico en el Ecuador. Recuperado de: <http://ambitoeconomico.blogspot.com/2013/02/el-sector-floristico-en-el-ecuador.html>

- Santander, (2018). Estados Unidos: Política y Economía. Recuperado de:
<https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/estados-unidos/politica-y-economia>
- Santander, (2018). Estados Unidos: Inversión Extranjera. Recuperado de:
<https://es.portal.santandertrade.com/establecerse-extranjero/estados-unidos/inversion-extranjera>
- Scribd, (2018). Teoría de la C.E.P.A.L. Recuperado de:
<https://es.scribd.com/doc/58516619/La-Teoria-Cepalina>
- Trade Map, (2017). Comercio actual y potencial entre Estados Unidos de América y Ecuador en 2017. Recuperado de:
<https://www.trademap.org/Bilateral.aspx?nvpm=3|842||218||0603||6|1|1|1|1|1|1|1|1>
- Trade Map, (2017). Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Estados Unidos de América en 2017. Recuperado de:
https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=3|842||060311||6|1|1|1|1|1|2|1|1
- Trade Map, (2017). Lista de productos al nivel de 6 dígitos exportado por Ecuador en 2017. Recuperado de:
https://www.trademap.org/Product_SelProductCountry.aspx?nvpm=3|218||0603||6|1|1|2|1|1|1|1|1
- Trade Map, (2017). Lista de los productos correspondientes en la revisión SA de 1996, 2002, 2007, 2012 o 2017 exportados por Ecuador. Recuperado de:
https://www.trademap.org/ProductRev_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3|218||060311||20|1|1|2|2|1|1|1|1
- United States Census Bureau, (2019). Parent Directory. Recuperado de:
<https://www2.census.gov/programs-surveys/popest/tables/2010-2016/state/totals/>
- United States International Trade Commission, (2016). Harmonized Tariff Schedule of the United States (HTS). Recuperado de:
<https://www.usitc.gov/glossary/term/harmonized-tariff-schedule-united-states-hts>
- Ximénez, P. (2018, mayo 10). California ya es la quinta mayor economía del mundo. Recuperado de:
https://elpais.com/elpais/2018/05/09/opinion/1525882179_659426.html

ANEXOS

ANEXO N°1

Ejemplo de Declaración Aduanera de Exportación



REPUBLICA DEL ECUADOR
DECLARACION ADUANERA DE EXPORTACION



Consulta del detalle de la declaración de exportación

Número de DAE	055-2018-40-00373125
---------------	----------------------

Información de general

Código del distrito	QUITO	Código de régimen	EXPORTACION DEFINITIVA
Tipo de Despacho	EXPORTACION	Código del declarante	16937124
Fecha de Aceptación	30/05/2018 06:26:08		

Información de Exportador

Nombre del exportador	CHACON GUERRA DORIS GIOCONDA	Teléfono del exportador	2123272
Dirección del exportador	EL QUINCHE.SAN JOSE DE IGUINARO.		
Número de documento de	RUC-1712583267001	Ciudad del exportador	QUITO
CIIU	CULTIVO DE CEREALES Y OTROS CULTIVOS N.C.P.	Número de documento de declarante	RUC-1712583267001
Nombre del declarante	CHACON GUERRA DORIS GIOCONDA		
Dirección del declarante	EL QUINCHE.SAN JOSE DE IGUINARO.		
Código de forma de pago	A CONSIGNACION	Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE

Información de carga

Puerto de carga	QUITO-MARISCAL SUCRE AIRPORT	Puerto privado desde donde embarca	--NULL--
Puerto de llegada o de destino	MIAMI (MIA)-MIAMI INTERNATIONAL AIRPORT	Fecha de la carta de	01/06/2018
Nombre del consignatario			
Dirección del			
Ciudad del contribuyente	MAIMI	Tipo de carga	CARGA SUELTA
Almacén de lugar de	[3100004] ZPE QUITO	Medio de transporte	AEREO
País de destino final	ESTADOS UNIDOS		

Totales

Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE	Tipo de cambio	1
Total moneda transacción	60000	Cantidad de ítem	1
Peso neto total	1500	Peso total	1700
Cantidad total de bultos	1000	Cantidad de contenedores	0
Cantidad total de unidades físicas	1000	Cantidad total de unidades comerciales	1000
Código de la mercancía de despacho urgente		Código de solicitud de aforo	
Fecha de primer ingreso		Fecha de primer embarque	



Consulta del detalle de la declaración de exportación

Item

No. Item	Codigo. Subpartida	Codigo. Complementario	Codigo. Suplementario	Descripcion de Mercancias	Pais de Origen	Peso Neto	Cnatidad de U.Comerciales
1	0603110000	0000	0003	ROSAS	ECUADOR	1500	1000

Despacho precedente

Numero de secuencia	Distrito precedente	Ano precedente	Régimen precedente	Secuencial precedente	Numero Item
---------------------	---------------------	----------------	--------------------	-----------------------	-------------

Observaciones de oce - item

Numero de Item	Numero de Secuencia	Tipo Observacion	Contenido
----------------	---------------------	------------------	-----------

Documentos

Numero de item	Numero de documento	Tipo de documento	Fecha de fin de vigencia	Fecha de emision
1	NO	EXPORTACION TIENE DESTINO FINAL, TERRITORIOS O USEN INTERMEDIACION DE PERSONAS DOMICILIADAS EN PARAISOS FISCALES O REGIMENES FISCALES PREFERENTES CONSIDERADAS ASI POR EL SRI	30/05/2018	30/05/2018
1	100	FACTURA COMERCIAL	30/06/2018	01/06/2018

ANEXO N°2
Ejemplo de Factura Comercial

COMERCIAL INVOICE

RUC # 1712583267001

FACTURA: 8623

N° Aut SRI 1109434711

INCOTERM FCA

Grower Name & Address

FINCA	
IGUIÑARO ROSES	DORIS GIOCONDA CHACON
DIRECCION:	SAN JOSE DE "EL QUINCHE"
TELEFONO 2123-272	
	RUC # 1712583267001
Quito-ECUADOR	

Farm Code **DATE**
 FINCA 16/07/18

COUNTRY CODE **INVOICE No.**
 EC 8623

AWB No.
 369 7104 5833

HAWB:
 LA 8070775380

DAE: 055-2018-40-00449564

PO:

Consignment	
Fixed Price	X

Marketing Name

Doris Chacón

FOREIGN PURCHASE

301 CAPITAL PARTNERS INC DBA FLOWER EXPLOSION
 Address: 4629 CASS ST, SAN DIEGO, CA 92109
 EIN/TTax ID: 45-3457183
 Phone:
 Fax:

Boxes	DESCRIPCION	SIZE	SGP INDICATOR	TARRIFF NO.	BUNCH	STEMS	PRICE PER	Total
1	ROSES SPRAY WHITE MAJOLICA	50	A	0603.11.0060	13	130	0.24	31.20

0.25 TOTAL FULL BOX EQUIVALENT 130 31.20

1 TOTAL PIECES TOTAL \$ VALUE

FULL BOXES	HALF BOXES	EB	1 QUATERS
------------	------------	----	-----------

NAME AND TITLE OF PERSON PREPARING INVOICE
 DEYSI MEJIA

Freight forwarder
 ALIANZA LOGISTIKA
 TCC - C 25 -32

Customs Use Only	USDA, APHIS P.P.Q Use Only

The flowers and plants on this invoice were wholly grown in "ECUADOR"

**ANEXO N°3
EJEMPLO DE LISTA DE EMPAQUE**

LOGO DE LA EMPRESA EXPORTADORA				
EMPRESA EXPORTADORA				
Dirección:.....Calle Sur e Intersección				
Teléfono/Fax:.....,593-4-2597980				
E-mail:..... exportadora@ecuador.com.ec				
COMPRADOR				
Dirección:.....VIII / SAN MARTIN				
Teléfono/Fax:.....(11)123-45678				
E-mail:..... smartin@gloriosa.com				
DETALLE DEL EMBALAJE				
N° DE BULTO	DESCRIPCIÓN DE LA MERCADERÍA	CANTIDAD	KILOS	
			NETO	BRUTO
001	MERCADERÍA CLASE A	100 UNIDADES	50	70
002	MERCADERÍA CLASE B	200 UNIDADES	100	120
003	MERCADERÍA CLASE C	300 UNIDADES	150	170
TOTAL: 3 BULTOS		600 UNIDADES	300	360
MARCAS:	SIN MARCAS			
EMBALAJE:	3 PALETAS			
VÍA:	MARÍTIMO			
FACTURA COMERCIAL:	001-002-00000XXXX			

**ANEXO N°4
EJEMPLOS DE CERTIFICADO FITOSANITARIO**



Av. Eloy Alfaro N30-350 y Av. Amazonas
Edificio MAG+ piso 9
Código Postal: 170518
Tel.: (593) 2 2587 232
direccion@agrocaldidad.gub.ec
www.agrocaldidad.gub.ec

Oficio Nro. AGR-AGC/Z2/PICHINCHA-2018-002347-OF

Quito, D.M., 28 de junio de 2018

Asunto: CERTIFICACIÓN PROTOCOLO DE ÁCAROS EN CHACÓN GUERRA DORIS GIOCONDA (Ref: 3299)

Ingeniera Agrónoma
Doris Gioconda Chacón Guerra
Representante Legal
IGUÑARO ROSES
En su Despacho

En respuesta al Documento No. AGR-AGC/Z2/PICHINCHA-2018-03299-EXT, mediante el cual solicita inspección para renovación de certificado de ácaros de la empresa CHACÓN GUERRA DORIS GIOCONDA.

En cumplimiento a la normativa del Protocolo Fitosanitario para productos vegetales de exportación se emite la presente certificación, de acuerdo a la siguiente información:

Datos Generales

Razón Social: CHACÓN GUERRA DORIS GIOCONDA

Código del Registro: 1712583267001

Nombre Normativa y/o Protocolo: "Protocolo para el control obligatorio de ácaros en lugares y/o sitios de producción de rosas de exportación".

Normativa, número y fecha: Resolución AGROCALIDAD Nro. 0176 del 18 de septiembre de 2012, publicado en Registro Oficial Suplemento No. 837 del 23 de noviembre de 2012.

Información del lugar de producción:

Nombre del lugar de producción: CHACÓN GUERRA DORIS GIOCONDA

Fincas Código del Registro: 1712583267001.17010602

1712583267001.17010603

1712583267001.17010604

1712583267001.17010801

Nombre de cultivo (s): rosa (*Rosa* sp.)

Nota: El técnico de AGROCALIDAD asignado, podrá realizar visitas de supervisión sin previo aviso para la verificación del cumplimiento del presente Protocolo. AGROCALIDAD podrá revocar la presente Certificación Fitosanitaria en forma temporal o definitiva cuando se incumpla con el Protocolo en referencia, sin perjuicio de las sanciones que corresponda. El presente certificado tiene una duración de 1 año calendario de vigencia y deberá ser renovado con 30 días de anticipación a la fecha de caducidad.

Válido desde: 19/06/2018 **Hasta:** 19/06/2019

Atentamente,

Ing. Daniel Alejandro Suarez Tipan

DIRECTOR DISTRITAL Y ARTICULACIÓN TERRITORIAL TIPO A (E) - PICHINCHA

Referencias:



Oficio Nro. AGR-AGC/Z2/PICHINCHA-2018-002353-OF

Quito, D.M., 28 de junio de 2018

Asunto: CERTIFICACIÓN PROTOCOLO DE THRIPS DE CHACÓN GUERRA DORIS GIOCONDA (Ref: 3296)

Ingeniera Agrónoma
Doris Gioconda Chacón Guerra
Representante Legal
IGUÑARO ROSES
En su Despacho

En respuesta al Documento No. AGR-AGC/Z2/PICHINCHA-2018-0003298-EXT, mediante el cual solicita inspección para renovación de certificado de trips de la empresa CHACÓN GUERRA DORIS GIOCONDA.

En cumplimiento a la normativa del Protocolo Fitosanitario para productos vegetales de exportación se emite la presente certificación, de acuerdo a la siguiente información:

Datos Generales:

Razón Social: CHACÓN GUERRA DORIS GIOCONDA

Código del Registro: 1712583267001

Nombre Normativa y/o Protocolo: "Protocolo para la Certificación Fitosanitaria de Producción libre de Thrips californiano (*Frankliniella occidentalis*) de Ornamentales en Ecuador" y "Protocolo para Certificación de lugares de producción y centros de procesamiento de ornamentales para el control de thrips en Ecuador".

Normativa, número y fecha: Programa de Certificación Fitosanitaria de Ornamentales de Exportación (PCFOE), publicado en Registro Oficial No. 332 del 8 de mayo de 2008; y "Protocolo para Certificación de lugares de producción y centros de procesamiento de ornamentales para el control de thrips (Familia: Thripidae) en Ecuador".

Información del lugar de producción:

Nombre del lugar de producción: CHACÓN GUERRA DORIS GIOCONDA

Código del Registro: 1712583267001.17010602

1712583267001.17010603

1712583267001.17010604

1712583267001.17010801

Nombre de cultivo (s): Rosa (*Rosa* sp.), ruscus (*Ruscus* sp.)

Nota: El técnico de AGROCALIDAD asignado, podrá realizar visitas de supervisión sin previo aviso para la verificación del cumplimiento del presente Protocolo. AGROCALIDAD podrá revocar la presente Certificación Fitosanitaria en forma temporal o definitiva cuando se incumpla con el Protocolo en referencia, sin perjuicio de las sanciones que corresponda. El presente certificado tiene una duración de 2 años calendario de vigencia y deberá ser renovado con 30 días de anticipación a la fecha de caducidad.

Válido desde: 09/06/2018 **Hasta:** 09/06/2020

Atentamente,

Ing. Daniel Alejandro Suarez Tipan
DIRECTOR DISTRITAL Y ARTICULACIÓN TERRITORIAL TIPO A (E) - PICHINCHA

ANEXO N° 5
Ejemplo de Cotización de Exportación



PROFORMA No. 001/2013 EXP

GUAYAQUIL, 23 DE AGOSTO DE 2013

PARA: EMPRESA IMPORTADORA S.A.
ATT: SRTA. ISABEL REYES
BOGOTÁ – COLOMBIA

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO:

700,000 ENVASES CON PRODUCTO LOMITOS EN ACEITE, REF: CAPACIDAD 180 GRAMOS CON TAPAS ABRE FÁCIL. A US\$ 150 EL MILLAR FCA GUAYAQUIL.

TOTAL VALOR FCA GUAYAQUIL	US\$ 105,000.00
FLETE TERRESTRE (7 CONT. 40' HC)	US\$ 14,000.00

VALOR CPT BOGOTÁ – COLOMBIA	US\$ 119,000.00

TOLERANCIA: +/- 10% EN CANTIDADES Y MONTO

TÉRMINOS: CPT (INCOTERMS 2010)

PARTIDA ARANCELARIA: 1604.14.10

FORMA DE PAGO: EL PAGO SE HARÁ CON TRANSFERENCIA BANCARIA A LA CUENTA CORRIENTE # XXXXX DEL BANCO DEL PACÍFICO ABA # XXXXX BENEFICIARIO: EMPRESA EXPORTADORA S.A.

VALIDEZ DE LA PROFORMA: 30 DÍAS

EMBARQUES PARCIALES: PERMITIDOS DE ACUERDO A SUS INSTRUCCIONES
TRANSBORDOS: PERMITIDOS

TIEMPO DE ENTREGA: 30 DÍAS LUEGO DE RECIBIDA LA TRANSFERENCIA

SEGURO: POR CUENTA DEL COMPRADOR. EN CASO QUE NO SE ASEGURE LA MERCADERÍA, ÉSTA VIAJA POR CUENTA Y RIESGO DEL COMPRADOR, ENTENDIÉNDOSE QUE EL CUMPLIMIENTO DE LA EMPRESA EXPORTADORA S.A. TERMINA EN LA ENTREGA DE LA MERCADERÍA AL TRANSPORTISTA.

ATENTAMENTE,

SR. JOSÉ LÓPEZ
JEFE DE COMERCIO EXTERIOR

ANEXO N°6

Ejemplo de documento de transporte aéreo - Guía aérea (Air Way Bill - AWB)

DASH006-69350562

DASH006-69350562

Shipper's Name and Address MISSION TRUCKING EXPRESS 3000 NW 74 AVE PHONE # 305-871-4552 MIAMI, FLORIDA 33122 UNITED STATES		Shipper's Account Number		Not Negotiable Air Waybill DELTA AIRLINES 006 Issued By			
Consignee's Name and Address LISA LAVENDOWSKI-FCA 2033 HWY 2 EAST NOA # 714-450-3989 KALISPELL, MONTANA 59901 MALTA AND GOZO		Consignee's Account Number		It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF THE CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHER MEANS INCLUDING ROAD OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREON BY THE SHIPPER, AND SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA INTERMEDIATE STOPPING PLACES WHICH THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.			
Issuing Carrier's Agent name and City		Accounting Information BILL TO: CAL AIR FORWARDING 6830 VIA DEL ORO SUITE 210 SAN JOSE, CA 95119 ACCT# 060460011-RA #A057 SCR 0600 DSH***DSH** ***100% SCREENED CARGO****					
Agent's IATA Code		Account No.					
Airport of Departure (Addr. of First Carrier) and Requested Routing MIA - MIAMI INTL. AIRPORT		Release Number Control Agency Reference					
To FCA	By First Carrier DELTA AIRLINES	ATL	DL	SLC	Currency US	Declared Value for Carriage \$750.00	Declared Value for Customs
Airport of Destination FCA		Requested Flight No. 2124S/8	Requested Flight No. 1105/4494L		Amount of Insurance INSURANCE - If carrier offers insurance, and such insurance is requested in accordance with the conditions thereof, indicate amount to be insured in figures in box marked "Amount of Insurance".		
Handling Information **PLACE IN COOLER OR UNDER REFRIGERATION**DSH**DSH**DSH** TRACKING WEBSITE www.deltacargo.com							
These commodities, technology or software were exported from the United States in accordance with the Export Administration Regulations. Ultimate destination				US		Division contrary to U.S. law prohibited.	
No. of Pieces RCP 5	Gross Weight 0	Rate Class Commodity Item No. L 0600 DSH DSH	Chargeable Weight	Rate / Charge DO NOT RATE 00% SCREEN CARGO	Total 0.00	Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume) FRESH CUT FLOWERS **DSH**DSH**DSH**DSH** 6 PCS STRAPPED AS 5 PCS 5-40 LBS LAX FC BILL TO FLOWER EXPLOSION	
Prepaid 0.00		Weight Charge DO NOT RATE		Other Charges 2124S/8 1635-1844 1105/9 815-1030 4494L/9 1529-1725			
Valuation Charge DO NOT RATE		DO NOT RATE					
Tax DO NOT RATE		DO NOT RATE					
Total Other Charges Due Agent 0.00		DO NOT RATE		Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.			
Total Other Charges Due Carrier 0.00		DO NOT RATE					
Total Prepaid		Total Collect		Signature of Shipper or his Agent			
Currency Conversion Rates		CC Charges in Dest. Currency		2/8/2017 Executed on (date) at (place) Signature of Issuing Carrier or its Agent			
For Carriers Use only at Destination		Charges at Destination		Total Collect Charges			

DASH006-69350562