



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES**

TÍTULO:

FACTIBILIDAD DE UNA INTEGRACIÓN ECUATORIANA-
COLOMBIANA PARA LA COMERCIALIZACION DE FLORES
DIRIGIDAS AL MERCADO RUSO

AUTORAS:

María Belén Macías Zambrano

Erika Lissette Villalta Troya

**Trabajo de Titulación Previo a la Obtención del Título de:
INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES
BILINGÜE**

TUTOR:

Eco. María Teresa Alcívar Avilés, PHD

Guayaquil, Ecuador

2015



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERA EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación fue realizado en su totalidad por **María Belén Macías Zambrano Y Erika Lissette Villalta Troya**), como requerimiento para la obtención del Título de **Ingeniería en comercio y**

Finanzas Internaciones Bilingüe

TUTORA

Ec. María Teresa Alcívar Avilés, PHD

DIRECTOR DE LA CARRERA

Ing. Teresa Knezevich Pilay, Mgs.

Guayaquil, a los 26 días del mes de Febrero del año 2016



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERA EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **María Belén Macías Zambrano**

Yo, **Erika Lissette Villalta Troya**

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación **Factibilidad de una Integración ecuatoriana-colombiana para la comercialización de flores dirigidas al mercado Ruso** previo a la obtención del Título **de Ingeniería en comercio y Finanzas Internaciones Bilingüe**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación.

Guayaquil, a los 26 días del mes de Febrero del año 2016

LAS AUTORAS

María Belén Macías Zambrano

Erika Lissette Villalta Troya



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERA EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES**

AUTORIZACIÓN

Yo, **María Belén Macías Zambrano**

Yo, **Erika Lisette Villalta Troya**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación **Factibilidad de una Integración ecuatoriana-colombiana para la comercialización de flores dirigidas al mercado Ruso**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 26 días del mes de Febrero del año 2016

LAS AUTORAS:

María Belén Macías Zambrano

Erika Lisette Villalta Troya

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por haberme guiado en este largo camino, a mis padres Leli Troya y Milton Villalta que han sido pilares fundamentales en mi vida, que supieron educarme, mediante el fomento de valores que hoy me hacen quien soy, por ellos estoy aquí. Les agradezco por su sacrificio y apoyo incondicional en cada proyecto de mi vida. Agradezco a mis compañeros y amigos que supieron levantarme y darme fuerzas cuando más lo necesite, por no dejarme nunca desfallecer, siempre entre risas y bromas me supieron ayudar y apoyar. Agradezco también a mis hermanas que lidiaron conmigo día a día con mi malhumor, mi estrés y mi cansancio. A todos ellos les estaré eternamente agradecida

Erika Lisette Villalta Troya

Agradezco a Dios y a la Virgen que me han permitido llegar hasta aquí y poder disfrutar de la bendición más grande que tengo, mis padres, Cruz María e Iván Arturo, que han sido mi luz y mi guía durante toda mi vida, su apoyo constante en cada dificultad y su reconocimiento en cada logro, gracias por convertirme en lo que ahora soy, eternamente agradecida con nuestro ser supremo.

María Belén Macías Zambrano

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a mis padres, mis ángeles terrenales, mis enfermeros, mis consejeros y mis mejores amigos; quienes han sido mi apoyo incondicional a lo largo de toda mi carrera, mis ejemplos de lucha, por ellos he logrado llegar hasta aquí, gracias por ser mi eterno soporte y sacrificarse siempre por mí, por inculcarme responsabilidad, perseverancia, puntualidad que serán pilares esenciales para mi vida personal y profesional. Dedico mi trabajo a mis ángeles celestiales, mis segundos padres, mis abuelos, capaces de dar sin recibir, un ejemplo de lucha continua y amor sin fin. A mis hermanas que han compartido cada etapa de mi vida, mis caídas, mis logros, mis lágrimas y por brindarme el apoyo necesario. Gracias a todos por convertirme en la mujer que soy hoy.

Erika Lissette Villalta Troya

Dedico mi proyecto de tesis especialmente a mi guerrero de vida, a mi papá, por demostrarme lo que significa aferrarte a la vida y a tu familia. A mi ejemplo de mujer, mi madre, que sin ella no hubiera alcanzado ésta meta. A mis segundos padres, Agustina y Carlos por cada palabra de aliento que me han ayudado a levantarme en cada situación difícil y por enseñarme que con esfuerzo todo se puede, a mi ñaño Carlos por enseñarme la perseverancia y el agradecimiento hacia quienes te ayudan. A mi pequeño hermano, Paúl, por su compañía, amor incondicional y por alegrarme los días desde el momento que nació. A mis amigos que se han convertido en hermanos, gracias por su paciencia y su compañía durante cada una de mis etapas. Gracias a TODOS, los que han conformado mi vida personal y académica.

María Belén Macías Zambrano

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN	x
ABSTRACT	xi
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1	2
1 Generalidades de la Investigación	2
1.1 Antecedentes	2
1.2 Justificación	4
1.3 Delimitación del tema	5
1.3.1 Delimitación geográfica	5
1.3.2 Delimitación temporal	5
1.3.3 Profundidad o delimitaciones del conocimiento	5
1.3.4 Limitaciones de la investigación	6
1.4 Objetivos	6
1.4.1 Objetivo General	6
1.4.2 Objetivos Específicos	6
CAPITULO 2	7
2 Marco Teórico Del Proyecto de Investigación	7
2.1 Marco Teórico	7
2.1.1 Comercio Internacional	7
2.1.2 Acuerdo Comercial	8

2.1.3	Cooperación Internacional	8
2.1.4	Integración Internacional.....	8
2.1.5	Exportaciones	9
2.1.6	Importaciones	9
2.1.7	Aranceles.....	9
2.1.8	Permisos de Importación	10
2.1.9	Macroambiente Económico	10
2.1.10	Producto Interno Bruto (PIB).....	10
2.1.11	Inflación	11
2.1.12	Tipo de Cambio	11
2.1.13	Logística	11
2.1.14	Alianzas Estratégicas	12
2.1.15	Terminología Comercial Internacional.....	12
2.1.16	Terminología Institucional	14
2.1.17	DANE	15
2.2	Marco Legal	23
2.2.1	Ecuador	23
2.2.2	Colombia	25
2.2.3	Rusia	27
2.2.4	Acuerdos Comerciales.....	28
CAPITULO 3		32

3	Metodología de la investigación.....	32
3.1	Variables de Estudio	33
3.1.1	Variable Dependiente	33
3.1.2	Variable Independiente	33
	CAPITULO 4	33
4	Colombia	33
4.1	Análisis del sector de Flores colombianas.....	33
4.2	Producción Nacional de Flores	34
4.2.1	Variedades de Flores.....	36
4.3	Análisis Macroeconómico.....	37
4.3.1	Producto interno bruto	37
4.3.2	Inflación	38
4.4	Exportación de Flores	38
4.4.1	Logística	41
	CAPITULO 5	43
5	Ecuador.....	43
5.1	Análisis histórico del sector de Flores Ecuatorianas.....	43
5.2	Producción Nacional de Flores	45
5.2.1	Ubicación Geográfica del Sector.....	46
5.2.2	Estructura Arancelaria para el subsector (Código Arancelario en Ecuador (NANDINA) y Descripción del Producto)	47
5.3	Análisis Macroeconómico.....	48

5.3.1	Producto Interno Bruto.....	49
5.3.2	Inflación	52
5.4	Exportación de Flores	53
CAPÍTULO 6		55
6	Análisis histórico del sector de Flores de Rusia	55
6.1	Situación Macroeconómica	56
6.1.1	Devaluación del Rublo.....	58
6.1.2	Características del mercado de flores.....	59
CAPÍTULO 7		60
7	Propuesta de una integración comercial-estratégica entre Ecuador y Colombia.....	60
7.1	Análisis	60
CONCLUSIONES.....		63
RECOMENDACIONES		66
BIBLIOGRAFÍA		68
ANEXOS		75

Índice de Gráficos

Gráfico 1	35
Gráfico 2	47
Gráfico 3	50
Gráfico 4	51
Gráfico 5	52
Gráfico 6	55

Índice de Tablas

Tabla 1	2
Tabla 2	39
Tabla 3	40
Tabla 4:	41
Tabla 5	48
Tabla 6	53
Tabla 7	54
Tabla 8	54
Tabla 9	57
Tabla 10	57

RESUMEN

Desde hace casi 30 años Colombia empieza su actividad comercial de manera internacional, es el segundo país exportador de flores del mundo, gracias al clima privilegiado que tiene, puede ofrecer variedades de flores. Cundinamarca, Antioquia y Valle del Cauca son los principales departamentos que cultivan flores, aquí se mueven toneladas de cargas. Las flores más demandadas de este país son las rosas, crisantemos y los claves. Uno de los procesos de la cadena de comercialización que más se han enfocado en estos últimos años, es en reducir el tiempo de transito de las cargas.

Ecuador se encuentra ubicado en la línea equinoccial, cuenta con un clima que le facilita el crecimiento de las flores en la sierra, desde principios de los años 80´ empezó la producción de flores, luego en los 90´ empezó su actividad comercial internacionalmente. La flor ecuatoriana es reconocida en cualquier parte del mundo, por su colorido, calidad y tamaño, por eso se ha consolidado como el tercer país exportador de flores en el mundo. Ofrece muchas variedades de flores que son demandas por países que mueven grandes economías.

Rusia está establecida en el comercio internacional como el primer importador de flores en el mundo, es una potencia a nivel comercial. Existe un mínimo porcentaje de producción local de flores, pero no es suficiente para abastecer al mercado local, así que cuenta con muchos proveedores, entre esos los Países Bajos, Ecuador y Colombia. Rusia ha disminuido las importaciones de flores debido a problemas económicos, por lo que las características de este mercado han cambiado, en lo que se refiere a calidad y precios.

Palabras Claves: Ecuador, Colombia, Rusia, Flores, Exportaciones, Importaciones, Alianzas Estratégicas

ABSTRACT

For almost 30 years Colombia begins its commercial activity of international fashion, it is the second exporting country of flowers in the world, thanks to its privileged climate that has, it can offer varieties of flowers. Cundinamarca, Antioquia and Valle del Cauca are the main departments that cultivate flowers; here they move tons of loads. These country most popular flowers are roses, chrysanthemums and harpsichords. One of the processes of the marketing chain which most have focused on in recent years, is reducing the time of transit charges.

Ecuador is located on the equator, has a climate that facilitates the growth of the flowers in the mountains, from the early 80´ began the production of flowers, and then in the 90´ began its business internationally. The Ecuadorian flower is recognized in any part of the world, by its color, quality and size, so it has become the third exporter of flowers in the world. It offers many varieties of flowers that are demands by countries that move large economies.

Russia is established in international trade as the first importer of flowers in the world, is a power commercially. There is a small percentage of local production of flowers, but it is not enough to cater to the local market, so it has many suppliers, among those the Netherlands, Ecuador and Colombia. Russia has decreased imports of flowers due to economic problems, so that the characteristics of this market have changed, in what refers to quality and prices.

Key Words: (Ecuador, Colombia, Russia, Flowers, Exports, Import, Strategic Alliance)

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto de titulación, estudia la posibilidad de una integración comercial entre Ecuador y Colombia en el sector florícola con destino a Rusia, con el fin de que ambos países puedan exportar sus flores sin la intervención de intermediarios, de manera que ninguno de los dos pierda su identidad o su origen. Analizaremos cada mercado involucrado (Ecuador, Colombia y Rusia) para poder establecer la mejor estrategia de exportación para ambos.

En el primer capítulo resume los antecedentes del sector florícola tanto ecuatoriano como colombiano y su relación con el mercado ruso, la justificación de estudio, el objetivo general y los objetivos específicos, que nos llevarán a las conclusiones de este proyecto de titulación. En el segundo capítulo se refiere al marco teórico, el cual envuelve todas las terminologías generales, terminología institucional y terminología comercial, que encontrara a lo largo del documento y ayudaran al entendimiento del mismo. El tercer capítulo se refiere al tipo de investigación que se utilizó para llevar a cabo este proyecto. En el cuarto capítulo se analizará los aspectos de Colombia, se hará un análisis histórico, su nivel de producción, sus aspectos macroeconómicos y su nivel de exportación en el periodo 2010-2015. Durante el quinto capítulo, analizaremos los aspectos de Ecuador, su producción, análisis macroeconómico, exportaciones de flores durante el periodo 2010-2015. En el sexto capítulo analizaremos el mercado Ruso, sus exigencias al momento de importar una flor, se realizara un análisis macroeconómico. En el último capítulo de acuerdo a lo analizado en los capítulos anteriores, se realizara el análisis de la posible alianza estratégica entre Ecuador y Colombia para eliminar los intermediarios.

CAPÍTULO 1

Generalidades de la Investigación

1.1 Antecedentes

Las exportaciones de flores desde Ecuador y Colombia juegan un importante papel en la economía de dichos países. Ecuador y Colombia son los mayores exportadores de flores en todo Latinoamérica, y en el mundo Colombia está el segundo lugar y consecutivamente Ecuador en el tercer lugar.

En lo que a historia se refiere de estos dos países Latinoamericanos; Colombia tiene alrededor de 50 años de experiencia dentro del sector floricultor cuya producción se comercializa en los mercados internacionales y satisfaciendo al mercado local, mientras que Ecuador ligeramente más joven tiene alrededor de 30 años así mismo enfocado en el mercado internacional y dejando una pequeña porción de la producción para cubrir la demanda del mercado local.

Tabla 1

Total de Flores exportadas 2010-2015

Años	COLOMBIA		ECUADOR	
	Total Flores Exportadas		Total Flores Exportadas	
	TONS	FOB	TONS	FOB
2010	219.819	\$ 1,238,935.63	23.395	\$ 125,278.00
2011	206.891	\$ 1,253,601.03	26.638	\$ 144,024.00
2012	201.949	\$ 1,270,007.43	28.094	\$ 163,029.00
2013	211.979	\$ 1,334,596.60	32.807	\$ 171,142.00
2014	222.566	\$ 1,374,245.75	26.693	\$ 143,967.00
2015	204.678	\$ 1,037,377.00	32.567	\$ 164,125.00

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autoras

En 1969 Colombia, encontró una buena opción para la inversión interna y se podría decir que también se pensaba en la inversión externa, en esta época, por lo que inicio su producción de flores con pequeños cultivos en la Sabana; del total de su producción; el 95% está destinado a la exportación y el 5% para consumo local. De 1975 a 1990 su producción se cuadruplico, incrementando así de 700 hectáreas a 3200.

En Ecuador la floricultura tuvo sus inicios en la década de los 70, pero comenzó a desarrollarse a partir de la década de los 90, lo cual generó que le estado apoyara este sector, tanto financiera como comercialmente, políticas de apertura comercial y la firma de la ley de preferencias Arancelarias andinas en los estados unidos, dando como resultado un mayor dinamismo en la producción de flores para exportación en el año 1994; dando paso en 1996 aproximadamente 1484.96 hectáreas dedicadas al cultivo; lo cual condujo a la implementación de nuevos canales de distribución, mejorando la logística; con el objetivo de conquistar mercados internacionales y un acercamiento directo a los distribuidores de cada país. (Pullas, 2014)

Colombia y Ecuador tienen sus mercados concentrados en Rusia y Estados Unidos, además estos países latinoamericanos también venden su producción al mayor exportador de flores en el mundo; Holanda, y existen los pequeño compradores que también aportan a las ganancias de este sector.

Colombia desde hace muchos años ha mantenido buenas relaciones políticas y económicas con Rusia, por lo que ha facilitado el comercio con dicho país, y es un punto muy favorable que ha permitido que las exportaciones de flores aumenten, convirtiéndose en el segundo país con mayor exportación de flores cortadas. El peso colombiano no ha sido un impedimento para las relaciones económicas entre estos países, al contrario ha sido una competencia directa hacia el dólar que ha sufrido cambios y han

impedido que los países como Ecuador puedan comercializar libremente sus productos.

Las flores ecuatorianas se han caracterizado por su calidad y belleza inigualable, de manera que son catalogadas como las mejores del mundo. Poseen características únicas derivadas de la situación geográfica, dado que Ecuador cuenta con diversidad de climas, es así que poseen tallos gruesos y de gran extensión, botones grandes y colores vivos. Adicionalmente, tienen una larga vida después de ser cortada, es decir, tiene una prolongada vida en florero, dándole ventajas en cuanto al comercio internacional. (Pullas, 2014)

Sin embargo, a pesar de ser una de las mejores flores, sus costos son muy elevados y además nuestra moneda también se convierte en un inconveniente al momento de exportar nuestra flor.

Las flores colombianas se caracterizan debido a que su ciclo de crecimiento es muy corto, es decir, su tiempo de cosecha es más rápido lo cual da como resultado que sus tallos sean más cortos y delgados y por ende su botón será más pequeño, esto se debe a muchos factores en su entorno; pero principalmente por el clima, dado que Colombia tiene temperaturas de 13°C a 21°C, entre las horas de luz y sombra y ausencia de estaciones.

1.2 Justificación

En el análisis macroeconómico de un país, las exportaciones representan una parte muy importante en la balanza comercial, y el resultado de éstas ayudan a la mejora de la economía.

El sector floricultor ecuatoriano se constituyó como uno de los principales sectores de exportación con un 8.32% de participación del total de las exportaciones no petroleras, del cual 6.36% de su producción está destinada a Rusia; así mismo Colombia con un 2.5% de participación del total

de las exportaciones no petroleras; considerando que el 12% de la producción de flores son destinadas a Rusia.

Mediante este análisis estudiaremos los factores positivos y negativos en una posible alianza estratégica entre estos países hermanos; Colombia y Ecuador; creando un escenario en el que se complementen sus economías para lograr ventajas competitivas frente a otros competidores hacia el mercado ruso referente al sector floricultor

1.3 Delimitación del tema

La investigación está dirigida en realizar un análisis comercial; que engloba: costo de producción, precio de venta, tratados o convenios, políticas monetarias, tipo de cambio, demanda por temporada (alta o baja).

1.3.1 Delimitación geográfica

El análisis a realizarse se ubica geográficamente en Ecuador, Colombia y Rusia, en dichos territorios haremos uso de las herramientas de investigación para lograr un análisis verídico, basándonos en entrevistas a expertos y con la información brindada en páginas oficiales de ambos países.

1.3.2 Delimitación temporal

Estamos tomando como tiempo de análisis para este tema el periodo 2010- 2015.

1.3.3 Profundidad o delimitaciones del conocimiento

- La fuente principal de nuestro análisis está basada en las páginas oficiales de Pro Ecuador, Pro Colombia, DIAN, Asocolflores, Expoflores, DANE y El Banco Central del Ecuador para obtener datos estadísticos y teóricos que nos permiten desarrollar el análisis comercial.

- Las fuentes secundarias son entrevistas personales, virtuales o vía telefónica a personas que están involucradas en el comercio florícola.

1.3.4 Limitaciones de la investigación

- La falta de información por parte de las entidades públicas debido a los recientes cambios en sus políticas monetarias podrían representar uno de nuestras principales limitaciones para el desarrollo adecuado de nuestra tesis.
- Limitación del tiempo para las entrevistas por parte de los expertos.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo General

Establecer la factibilidad de una alianza estratégica comercial entre Ecuador y Colombia, para la exportación de Flores hacia el mercado Ruso.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Determinar la oferta exportable de flores de Colombia y diagnóstico de producción, periodo 2010-2015
- Determinar la oferta exportable de flores de Ecuador y diagnóstico de producción, periodo 2010-2015
- Determinar la Demanda de Flores en Rusia, periodo 2010-2015
- Factibilidad de una integración comercial-estratégica entre Ecuador y Colombia.

CAPITULO 2

Marco Teórico Del Proyecto de Investigación

2.1 Marco Teórico

2.1.1 Comercio Internacional

2.1.1.1 Definición

Es la ciencia económica que estudia las leyes que rigen a las relaciones de intercambio de bienes y servicios, los cuales son establecidos por los residentes de un país con los del resto del mundo, en el proceso de satisfacción de sus necesidades de bienes escasos. (Paniagua, 2010, pág. 12)

Con el fin de tener una idea más clara de que es el comercio internacional, analizaremos algunas teorías clásicas; es decir, aquellas que se han desarrollado con el pasar de los años y su evolución. De acuerdo a Chacholiades Miltiades, el comercio internacional es un trueque de productos, bienes y servicios entre varios países por medio de acuerdos de comercio preferencial. (Miltiades, 1992)

Adam Smith recalca la importancia del libre comercio para incrementar la riqueza de las naciones, Smith se basó en el ejemplo de que ningún padre de familia produce en casa lo que tendría mayor costo, que comprarlo. (Smith, 1776)

Basándose en estos conceptos podemos deducir que la ventaja absoluta muestra la capacidad de producir un bien a un costo menor al trabajo realizado. Smith sugiere con esta teoría que un país puede ser aún más eficiente en la producción de un bien, de tal manera que dos países puedan verse beneficiados de ello, especializándose cada uno en lo que son mejores. (Miltiades, 1992)

2.1.2 Acuerdo Comercial

2.1.2.1 Definición

Un acuerdo comercial es un pacto o negociación entre dos o más países con el objetivo de armonizar intereses en materia de comercio e incrementar los intercambios entre las partes firmantes. El acuerdo comercial puede ser más o menos complejo, dependiendo de si los países firmantes deciden o no delegar parte de su soberanía a un organismo supranacional y someterse a su control en materia de política económica, incluida la política comercial. En caso de que haya algún tipo de cesión de soberanía hablaríamos de integración económica. (Galindo Martín, 2008, pág. 14)

2.1.3 Cooperación Internacional

2.1.3.1 Definición

Es un sistema mediante el cual se asocian varios estados con el fin de alcanzar determinados objetivos comunes que responden a sus intereses solidarios, sin que la acción emprendida, ni las medidas adoptadas para alcanzarlos, afecten esencialmente a sus jurisdicciones o a sus prerrogativas de estado soberano. (Experto Gestipolis.com, 2002)

2.1.4 Integración Internacional

2.1.4.1 Definición

Es un sistema por el que se unen varios estados, aceptando no hacer valer unilateralmente sus jurisdicciones y delegando su ejercicio en una autoridad supranacional, en la que se opera la fusión de sus intereses, y a cuyas decisiones aceptan someterse mediante el control y los procedimientos adecuados, para todo aquello que se refiera al sector de actividad encomendado a la alta autoridad. (Experto Gestipolis.com, 2002)

2.1.5 Exportaciones

2.1.5.1 Definición

Según Daniels y Radebaugh, la exportación es el medio más común del que se sirven las compañías para iniciar sus actividades internacionales. Es decir que las empresas que se introducen a la exportación lo hacen sobre todo para incrementar sus ingresos de ventas, para conseguir economías de escala en la producción y para que pueda diversificar sus sedes de ventas. (John D. Daniels, Lee H. Radebaugh, 2007)

2.1.6 Importaciones

2.1.6.1 Definición

Importar es la compra de bienes y servicios que provienen de empresas extranjeras. Puede ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales. Importar permite adquirir productos que en el país no se producen, que pueden ser más baratos o de mejor calidad. (Comercio y Aduanas)

2.1.7 Aranceles

2.1.7.1 Definición

Podemos decir que es el texto donde se encuentran relacionados todos los derechos de aduana, convertidos generalmente en una ley. (Osorio, 1995, pág. 20); es decir que son los impuestos que se pagan por la importación de un bien, estos tienen como fin obstaculizar la entrada de productos extranjeros a un país. (Paniagua, 2010, pág. 44)

2.1.8 Permisos de Importación

2.1.8.1 Definición

Son las solicitudes expedidas por quienes pretenden introducir un producto a un país; es decir, los requisitos exigidos para hacer la solicitud, los documentos que deben acompañar a dicha solicitud, el tiempo de espera para la autorización y la unilateralidad de dicha autorización, son elementos que pueden constituirse en un obstáculo para el intercambio. (Paniagua, 2010, pág. 54)

2.1.9 Macroambiente Económico

2.1.9.1 Definición

La situación económica general d, reflejada en las grandes magnitudes macroeconómicas, constituye el entorno económico en el que se mueve una empresa o un país. Es una de las variables más importantes de Macroambiente, ya que va a definir la capacidad adquisitiva del público al que se dirigen. (Pujol Bengoechea, pág. 235)

2.1.10 Producto Interno Bruto (PIB)

2.1.10.1 Definición

El Producto Interior Bruto (PIB) mide el valor monetario de la producción de bienes y servicios finales de un país durante un año. El PIB también se define como el conjunto de todos los bienes y servicios finales producidos en un país durante un año. El PIB se utiliza habitualmente como medida del grado de bienestar de la población de un país. Otra forma de entender qué es el PIB es fijarse en su fórmula: $PIB = C+I+G+X-M$ (Expansión, Datos Macro)

2.1.11 Inflación

2.1.11.1 Definición

La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares. Es posible calcular las tasas de variación mensual, acumuladas y anuales; estas últimas pueden ser promedio o en deslizamiento. (Banco Central del Ecuador)

2.1.12 Tipo de Cambio

2.1.12.1 Definición

La teoría de la paridad absoluta del poder de compra (PPC) postula que el tipo de cambio entre dos monedas es igual a la proporción del nivel de precios en los dos países, de modo que una mercancía determinada tiene el mismo precio en los dos países cuando se expresa en términos de la misma moneda. (Paniagua, 2010, pág. 104)

2.1.13 Logística

2.1.13.1 Definición

Término usado por primera vez en el ejército, que se ha exportado al mundo de las empresas. Describe el posible flujo y cadencia de los recursos que una compañía va a necesitar para la realización de sus actividades. Se aplica tanto para la gestión de materiales como a las acciones. Su coordinación es importante, ya que de ella depende el éxito final del proyecto,; asimismo, y por consideraciones de tipo financiero, no puede permitir la creación de excesivos inventarios. (Pujol Bengoechea, pág. 234)

2.1.14 Alianzas Estratégicas

2.1.14.1 Definición

Casi todas las formas de acceso a mercados exteriores implican algún tipo de alianza con otras empresas o entidades. La exportación indirecta, la exportación a través de agentes o distribuidores, el piggyBack, la licencia o el contrato de fabricación, los Joint-ventures y las franquicias implican distintas formas de colaboración. Existen otro tipo de colaboraciones conocidas como alianzas estratégicas en la cual los socios suelen ser empresas competidoras que pretenden beneficiarse de las economías de escala resultantes de las sinergias producidas por los acuerdos de cooperación. Otro motivo es la suspensión de barreras comerciales proteccionistas que establecen la mayor parte de los países y bloques económicos. Las empresas colaboradoras suelen tener una dimensión parecida y las aportaciones a la alianza son similares, a diferencia de otras formas de colaboración para la entrada mercados exteriores donde la empresa extranjera aporta principalmente tecnología, conocimientos y contactos en el mercado. (Pujol Bengoechea, pág. 27)

2.1.15 Terminología Comercial Internacional

2.1.15.1 Incoterms (International Commercial Terms– Términos Internacionales Comerciales)

2.1.15.1.1 Definición

De acuerdo con la página web de comercio y aduanas; un Incoterm representa un término universal que define una transacción entre importador y exportador, de forma que ambas partes entienden las tareas, costos, riesgos y responsabilidades, así como el manejo logístico y de transportación desde la salida del producto hasta la recepción por el país importador. Es decir, son necesarios para facilitar el proceso de las negociaciones globales; siempre y

cuando el Incoterm se encuentre establecido en su contrato. (Comercio y Aduanas)

2.1.15.2 Certificado Sanitario

2.1.15.2.1 Definición

Es un documento que acredita que la mercancía es apta para el consumo humano y cumple con la reglamentación sanitaria. Este documento es solicitado por el exportador o productor (que puede o no ser el exportador, de acuerdo al caso) a las autoridades sanitarias encargadas y es un documento exigido por el comprador. (Proecuador)

2.1.15.3 Certificado Fitosanitario

2.1.15.3.1 Definición

El certificado fitosanitario es un instrumento de control y lucha contra las plagas. Determinados vegetales, productos y otras variedades relacionadas, deben ir acompañados de su correspondiente pasaporte fitosanitario en el momento de la expedición. (Camara Lorca)

2.1.15.4 Estatus Fitosanitario

2.1.15.4.1 Definición

De acuerdo al Ministerio de Comercio Exterior; esto consiste en la información que detalla la situación sanitaria y fitosanitaria de las flores en el Ecuador para revisión y aprobación del país de destino (análisis de riesgo de plagas, métodos de cultivo, etc.) (Ministerio de Comercio Exterior)

2.1.15.5 Certificado de Origen

2.1.15.5.1 Definición

Es un documento que certifica el país de origen de la mercancía que en él se detalla, es decir, acredita que la mercancía ha sido fabricada en ese país. Se utiliza sólo para exportaciones e importaciones con países extracomunitarios, de tal forma que los productos puedan acogerse a los regímenes preferenciales y a la aplicación de los aranceles que les corresponden. (Proecuador)

2.1.15.6 GOST-R Certificado para una partida de bienes

2.1.15.6.1 Definición

Este tipo de certificación se recomienda para las empresas que sólo esporádicamente exportan sus productos a Rusia. GOST es un certificado para una partida de bienes. Sólo es válida para una o varias entregas de bienes en Rusia, según un contrato firmado con la empresa rusa. Por lo tanto, aparece en el certificado de la cantidad de mercancías que se exportan a Rusia, este número puede ser dividido en suministros de varios. Esto significa que si, por ejemplo, la compañía planea exportar 600 unidades de su producto, cabe la posibilidad de enviar en un mes 400 piezas a Rusia, y otro mes 200, o dividir, por ejemplo, el suministro de una caldera de gas de algunos camiones. La obtención de GOST es posible para las empresas que han firmado un contrato con un comprador ruso. La certificación se asentará en la empresa rusa como el destinatario de las mercancías, que perfectamente se puede exportar a Rusia. (Gost)

2.1.16 Terminología Institucional

2.1.16.1 Aduana

2.1.16.1.1 Definición

De acuerdo con la página de comercio y aduanas; la aduana de un país es un lugar generalmente situado en las frontera, puertos y ciudades importadoras y

exportadoras con el fin de administrar las entradas y salidas de productos del extranjero al país.

En cualquier país, las aduanas representan la parte que regula y controla cualquier actividad que tenga relación con la entrada y salida, tanto de productos, personas o incluso de capitales de un país; los medios en los que son transportados y los trámites necesarios para llevarlos a cabo. Entre las tareas que debe realizar se encuentra, llevar un control fiscal de seguridad, de salud y estadísticas del comercio internacional. (Comercio y Aduanas)

2.1.17 DANE

2.1.17.1 Objetivo

El Departamento Administrativo Nacional de Estadística contribuye al desarrollo del país produciendo y difundiendo información confiable, relevante, oportuna y de calidad, generando información estadística de calidad para la toma de decisiones y la investigación en Colombia, así como desarrollar el Sistema Estadístico Nacional. (Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE)

2.1.17.2 INEN

2.1.17.2.1 Objetivo

El Instituto Ecuatoriano de Normalización INEN, es un organismo técnico nacional, eje principal del Sistema Ecuatoriano de la Calidad en el país, competente en Normalización, Reglamentación Técnica y Metrología, que contribuye a garantizar el cumplimiento de los derechos ciudadanos relacionados con la seguridad; la protección de la vida y la salud humana, animal y vegetal; la preservación del medio ambiente; la protección del consumidor y la promoción de la cultura de la calidad y el mejoramiento de la productividad y competitividad en la sociedad ecuatoriana. (Servicio Ecuatoriano de Normalización, 2009)

2.1.17.3 Comex

2.1.17.3.1 Objetivo

El Comité de Comercio Exterior es el organismo que aprueba las políticas públicas nacionales en materia de política comercial, es un cuerpo colegiado de carácter intersectorial público, encargado de la regulación de todos los asuntos y procesos vinculados a esta materia. (Comex)

2.1.17.4 ASOCOLFLORES

2.1.17.4.1 Objetivo

ASOCOLFLORES representa a un segmento de los floricultores que manejan cerca del 80% de las exportaciones totales de flores de Colombia. Reuniendo a más de 780 cultivos afiliados ubicados en la sabana de Bogotá, Cundinamarca, Antioquia, Viejo Caldas y el Valle del Cauca. En representación del floricultor colombiano, ASOCOLFLORES tiene una participación muy activa a nivel nacional e internacional. (Asocolflores)

En Colombia hace parte de diferentes organizaciones empresariales, tanto del sector público como del privado. En el exterior, ASOCOLFLORES pertenece a las principales organizaciones representativas de la floricultura. En cada una de ellas, la asociación promueve la competitividad de las flores colombianas en los mercados de todo el mundo. Colombia es el país de América Latina que ofrece mayor variedad de flores ya que cuenta con un núcleo empresarial muy consolidado de cultivadores, proveedores y facilidades logísticas, además de un lugar geográficamente estratégico. ASOCOLFLORES tiene el compromiso de destacar estas cualidades y de compartir con el mundo la filosofía de la floricultura colombiana. (Asocolflores)

2.1.17.5 Pro Ecuador

2.1.17.5.1 Objetivo

Es el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, parte del Ministerio de Comercio Exterior, encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y los actores del Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el comercio internacional. (Proecuador)

2.1.17.6 Expoflores

2.1.17.6.1 Objetivo

Es la Asociación de Productores y Exportadores de Flores, Expoflores, nació en 1984 con la misión de representar al sector floricultor ecuatoriano y satisfacer las necesidades de los socios, a través de servicios rápidos y efectivos que los ayuden a generar valor agregado en los negocios, enmarcados en las normas sociales y ambientales. (Expoflores)

Expoflores apunta a ser una institución sólida, organizada y reconocida a nivel nacional e internacional, que agrupe al 100% de los actores del sector florícola ecuatoriano, capaz de proporcionar excelentes servicios y promover la responsabilidad social y ambiental. (Expoflores)

Expoflores representa a sus socios y al sector ante la autoridades nacionales, seccionales y locales en temas como: incrementos sectoriales y beneficios sociales; impuestos, tributos, tasas, multas y sanciones; ordenanzas y reglamentos; vuelos charter y especiales; frente a paros y conmoción nacional; por delegación asiste al Consejo de Cámaras, Comité Empresarial Ecuatoriano, Cámara de Agricultura, MAGAP, ProEcuador, Fedexpor, SAF (Society of American Florist), WFFSA (Wholesale Florist and Florist Supply Association) y mantenemos

alianzas estratégicas con asociaciones de nuestros principales mercados.
(Expoflores)

2.1.17.7 Fedexpor

2.1.17.7.1 Objetivo

Es la Federación Ecuatoriana de Exportadores -FEDEXPOR- la cual ejerce una importante representación del sector exportador privado al ser un referente de la internacionalización de las empresas en el país y un portavoz del espíritu emprendedor, abarcando más de 215 instituciones entre gremios sectoriales, empresas exportadoras, importadoras de materias primas y bienes de capital así como empresas de servicios conexos; siendo además la única entidad gremial del país con alcance nacional, al contar con oficinas en Quito, Guayaquil, Cuenca, Manta y Ambato. Su institución se caracteriza por ser un ente técnico que genera importantes aportes para la discusión de las políticas públicas en el ámbito de la producción, comercio exterior e inversiones. (Fedexpor)

2.1.17.8 Proexport

2.1.17.8.1 Objetivo

Es La Asociación de Productores-Exportadores de Frutas y Hortalizas de la Región de Murcia (PROEXPORT), constituida en 1975, aglutina a 53 grupos de empresas y cooperativas líderes en la exportación de frutas y hortalizas en la Región de Murcia. Los asociados de PROEXPORT comercializan cerca del millón de toneladas de tomate, lechuga, brócoli, coliflor, melón y otras hortalizas, dando empleo directo a más de 30,000 trabajadores. PROEXPORT concentra más del 70% del total de la producción y exportación regional de los productos mencionados, lo que la convierte en motor de impulso de la economía regional. (Proexport)

Esta Asociación tiene como objetivo básico la defensa de la rentabilidad de las producciones de sus empresas asociadas y a tal efecto trabaja activamente en

la modernización tanto del marco legal, como de las estructuras agrarias de producción y comercialización sectorial. (Proexport)

Adicionalmente, PROEXPORT facilita la adaptación al cambio y la innovación de las estructuras empresariales de nuestro sector, y por tanto es una correa de transmisión de las innovaciones en gestión empresarial y de su aplicación en la práctica. Para ello, la Asociación atiende las necesidades de información y asesoramiento de directivos y personal de las empresas con responsabilidades en la gestión mediante programas específicos. (Proexport)

2.1.17.9 Bancoldex

2.1.17.9.1 Objetivo

Es el banco de desarrollo empresarial colombiano. Diseña y ofrece nuevos instrumentos, financieros y no financieros, para impulsar la competitividad, la productividad, el crecimiento y el desarrollo de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas colombianas, ya sean exportadoras o del mercado nacional. Con el fin de promover el desarrollo empresarial, Bancóldex cuenta con diferentes instrumentos de apoyo para atender de forma integral a los empresarios colombianos en cada una de sus etapas de crecimiento. Para ello, además de ofrecer crédito tradicional, cuenta con programas especiales como iNNpulsa Colombia e iNNpulsa Mipyme; la Banca de las Oportunidades y el Programa de Transformación Productiva. (Bancoldex)

Está dirigido a las empresas colombianas de todos los tamaños (micro, pequeñas, medianas y grandes), ya sean de la cadena exportadora o del mercado nacional. Bancóldex también atiende a los compradores de productos colombianos en el exterior; las entidades públicas o privadas -nacionales o internacionales- y establece alianzas con entes territoriales de Colombia y organismos multilaterales. (Bancoldex)

Adicionalmente, como administrador de Programas Especiales, Bancóldex ofrece instrumentos para promover la inclusión financiera en la población de

menores ingresos por medio del Programa de Inversión Banca de las Oportunidades. También promueve el emprendimiento dinámico y de alto impacto a través de iNNpulsa Colombia; apoya mediante instrumentos de cofinanciación no reembolsable, programas y proyectos dirigidos a la innovación y competitividad por medio del Fondo de Modernización e Innovación para las Micros, pequeñas y medianas empresas iNNpulsa Mipyme. Finalmente, la administración del Programa de Transformación Productiva-PTP, cuya función se concentra en fomentar la productividad y la competitividad de sectores con elevado potencial exportador, permitió consolidar en Bancóldex una oferta de servicios más integral para atender junto con los Programas Especiales desde iniciativas de emprendimientos de alto impacto hasta las necesidades de financiamiento de grandes empresas con un mercado ya consolidado a nivel internacional. (Bancoldex)

2.1.17.10 Dian

2.1.17.10.1 Objetivo

Es La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), entidad adscrita al Ministerio de Hacienda y Crédito Público, se constituyó como Unidad Administrativa Especial, mediante Decreto 2117 de 1992, cuando el 1º de junio del año 1993 se fusionó la Dirección de Impuestos Nacionales (DIN) con la Dirección de Aduanas Nacionales (DAN). La DIAN está organizada como una Unidad Administrativa Especial del orden nacional de carácter eminentemente técnico y especializado, con personería jurídica, autonomía administrativa y presupuestal y con patrimonio propio, adscrita al Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (DIAN, 1992)

La Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales -DIAN- tiene como objeto coadyuvar a garantizar la seguridad fiscal del Estado colombiano y la protección del orden público económico nacional, mediante la administración y control al debido cumplimiento de las obligaciones tributarias, aduaneras, cambiarias, los derechos de explotación y gastos de

administración sobre los juegos de suerte y azar explotados por entidades públicas del nivel nacional y la facilitación de las operaciones de comercio exterior en condiciones de equidad, transparencia y legalidad. (DIAN, 1992)

2.1.17.11 Fiducoldex

2.1.17.11.1 Objetivo

La Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S.A., FIDUCOLDEX, es una sociedad de servidos financieros de economía mixta indirecta, filial del Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A. BANCOLDEX; constituida mediante escritura pública número 1.497 de octubre 31 de 1.992, otorgada en la Notaría Cuarta de Cartagena, (Bolívar), autorizada para funcionar mediante resolución número 4.535 de noviembre 3 de 1.992 expedida por la Superintendencia Bancaria, hoy Superintendencia Financiera de Colombia. Tiene como objeto social la celebración de contratos de fiducia mercantil en todos sus aspectos y modalidades, y la realización de todas las operaciones, negocios, actos, encargos y servicios propios de la actividad fiduciaria, de acuerdo con las disposiciones del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero y del Código de Comercio y las demás normas complementarias o concordantes, o las que las adicionen o sustituyan. (Fiducoldex)

2.1.17.12 Icontec Internacional

2.1.17.12.1 Objetivo

Es una organización privada, sin ánimo de lucro, con amplia cobertura internacional; creada en 1963 con el objetivo de responder a las necesidades de los diferentes sectores económicos, a través de servicios que contribuyen al desarrollo y competitividad de las organizaciones, mediante la confianza que se genera en sus productos y servicios. (Icontec, 1963)

2.1.17.13 Agrocalidad

2.1.17.13.1 Objetivo

Somos una institución pública adscrita al Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, que en sus facultades de Autoridad Fitozoosanitaria Nacional es la encargada de la definición y ejecución de políticas de control y regulación para la protección y el mejoramiento de la sanidad animal, sanidad vegetal e inocuidad alimentaria. (Agrocalidad)

2.1.17.13.2 Política de Calidad

La Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro – AGROCALIDAD, es la Autoridad Nacional Sanitaria, Fitosanitaria y de Inocuidad de los Alimentos, encargada de la regulación y control sanitario agropecuario, con la finalidad de mantener y mejorar el estatus fito y zoosanitario; procurar la inocuidad de la producción primaria; apoyar los flujos comerciales; y, contribuir a la soberanía alimentaria. Nos comprometemos a impulsar una cultura de calidad basada en la honestidad, respeto, lealtad y responsabilidad, asignando los recursos necesarios y cumpliendo con todos los requisitos legales y reglamentarios que satisfagan las necesidades y expectativas de nuestros clientes y partes interesadas entregando servicios de calidad, mejorando continuamente el desarrollo de nuestros procesos internos y del talento humano. (Agrocalidad)

2.1.17.14 Organización Mundial del Comercio (OMC)

2.1.17.14.1 Objetivo

Es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los

exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades. (Organización Mundial del Comercio)

2.1.17.15 Fondo Monetario Internacional (FMI)

2.1.17.15.1 Objetivo

El Fondo Monetario Internacional (FMI) promueve la estabilidad financiera y la cooperación monetaria internacional. Asimismo, busca facilitar el comercio internacional, promover un empleo elevado y un crecimiento económico sostenible y reducir la pobreza en el mundo entero. El FMI es administrado por los 188 países miembros a los cuales les rinde cuentas. (Fondo Monetario Internacional, 1944)

2.2 Marco Legal

2.2.1 Ecuador

2.2.1.1 Instituciones

De acuerdo al (Comex) “dispone que los ministerios e instituciones públicas responsables de la administración de autorizaciones o procedimientos previos a la importación o exportación de mercancías en materia de salud pública, ambiental, sanidad animal y vegetal, reglamentación técnica y calidad, patrimonio cultural, control de estupefacientes y sustancias psicotrópicas, y otras medidas relacionadas con el comercio, ejecutaran dichas funciones de conformidad con las políticas y normas que adopte el organismo rector en materia de política comercial;

- Artículo 1. Los certificados de reconocimiento (INEN) cuya vigilancia corresponde al Instituto Ecuatoriano de Normalización, serán exigidos por el servicio Nacional de Aduana del Ecuador únicamente para los productos que se encuentren determinados en el campo de aplicación de cada reglamento técnico. (Comex)

Para el cumplimiento de lo dispuesto el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, en consulta con el Instituto Ecuatoriano de Normalización, abrirá los códigos suplementarios (TNAN) correspondientes. Por su parte, el Instituto Ecuatoriano de Normalización revisará las subpartidas comprometidas en el campo de la aplicación de los reglamentos técnicos. (Comex)

- Artículo 2. Notificar al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador que las mercancías clasificables en las subpartidas mencionadas en la Resolución Nro. 010-2014; y que se encuadren en las definiciones de los códigos suplementarios que se dispone crear, no se encuentran dentro del campo de aplicación de los respectivos reglamentos técnicos del Instituto Ecuatoriano de Normalización aplicables en cada caso, no siéndoles exigible la presentación del documento de control para su nacionalización. (Comex)

- Artículo 3. Delegar al comité ejecutivo del COMEX que, a propuesta del Ministerio de Industrias y Productividad o del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, la apertura de subpartidas arancelarias o definición de observaciones a subpartidas existentes para identificar dentro de dichas subpartidas productos sujetos a reglamentos técnicos que no estén destinados al consumidor final.” (Comex)

De acuerdo con (Comex) que define a las entidades involucradas en todos los asuntos vinculados con el Comercio Exterior a las siguientes instituciones:

- Ministerio de Comercio Exterior, quien lo preside;
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca;
- Ministerio de Industrias y Productividad;
- Ministerio de Economía y Finanzas;
- Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo

Adicionalmente, existen entidades e instituciones relacionadas pero con la diferencia que no tienen derecho a voto tales como:

- Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad;
- Ministerio Coordinador de la Política Económica;

2.2.1.2 Requisitos para la Exportación de Ornamentales.

De acuerdo con (Ministerio de Comercio Exterior) existen cuatro pasos esenciales para la exportación de Ornamentales (flores):

- Paso 1: Verificación del Estatus Fitosanitario, es decir, comprobar si el país de destino ha levantado algún tipo de restricción sanitario para la exportación de Ornamentales.
- Paso 2: Registrarse en Agrocalidad como operador de Exportación, el cual debe solicitar en la página web de la misma. Según (Agrocalidad) los documentos requeridos son: “RUC, copia de cédula, constitución de la empresa, nombramiento del representante legal (persona jurídica), croquis de ubicación del centro de acopio (exportador) y cultivo (exportador - productor) Factura de pago según la solicitud de registro.
- Paso 3: Inspección, es decir; un auditor designado por Agrocalidad realizara una detallada inspección, adicionalmente elaborará un reporte que Agrocalidad deberá aprobar.
- Paso 4: Solicitud de Certificado Fitosanitario, este certificado debe ser solicitado en un plazo máximo de 2 días antes del despacho. Se solicita uno por cada exportación que realiza. De acuerdo a (Ministerio de Comercio Exterior) los requisitos son: Registro como operador, copia del manifiesto de embarque, factura proforma u otro documento que indique información del envío.

2.2.2 Colombia

2.2.2.1 Instituciones

De acuerdo a (Businesscol.com) existen principalmente 4 entidades relacionadas con el comercio exterior Colombiano, las cuales son:

- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo - Ministerio en cargado de promocionar y atraer a la inversión extranjera directa e indirecta a través de diferentes mecanismos.

- Proexport - Promueve las exportaciones colombianas, incrementando las inversiones extranjeras en todo ámbito.

- Bancoldex - Es un banco encargado en brindar apoyo al desarrollo empresarial y todo lo referente a las relaciones exteriores.

- Fiducoldex - Adicionalmente, existen mas instituciones vinculadas con el comercio internacional a las cuales se podria tambien consultar como por ejemplo:

- DIAN - Ayuda a la recaudacion de impuestos, y demas obligaciones con la aduana y el estado.

- Superintendencia de Industria y Comercio - Es que aquel organismo que se encarga de fortalecer los procesos de desarrollo empresariales, y concentrado ademas en los niveles de satisfaccion del consumidor.

- Superintendencia de Sociedades - Es una entidad que controla y vigila a todas las entidades mercantiles.

- ICONTEC - Entidad que ayuda a dar una respuesta para que los mercados abran caminos, y acuerdos de libre comercio.

2.2.2.2 Requisitos para la Exportacion

De acuerdo a la página (Encolombia.com) los trámites para la exportacion:

- Registro Exportador
- Estudio de mercado y localización de la demanda potencial
- Ubicación de la subpartida arancelaria
- Procedimiento ante el ministerio de comercio, industria y turismo
- Procedimientos de vistos buenos
- Procedimientos aduaneros para despacho ante al DIAN
- Medios de pago
- Procedimientos cambiarios (reintegro de Divisas)

2.2.3 Rusia

2.2.3.1 Instituciones

De acuerdo a la Guía comercial de Rusia, (Oficina Comercial del Ecuador en Moscú; Dirección de Inteligencia; Comercial e inversiones; Proecuador, 2012) Las instituciones que intervienen en el comercio exterior son:

- Servicio Federal de aduana
- Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación
- Servicio de Estadísticas del Estado federal
- Cámara de Comercio e industria de la federación Rusa
- Ministerio de Desarrollo Económico de la Federación de Rusia,

2.2.3.2 Requisitos para Importación

El Servicio Federal de Aduana, es aquella entidad que realiza y autoriza la nacionalización de las mercancías. Los agentes de aduanas son los únicos encargados de realizar los trámites aduaneros para las importaciones y exportaciones de las diferentes cargas, además deben de tener la respectiva licencia que es otorgada por la misma entidad. Según la información brindada por (Proecuador), a continuación los documentos que solicita la Aduana de Rusia, para la importación:

- Declaración aduanera, esta deberá de presentarse impresa y en un cd, la cual debe de contener toda la información solicitada por la entidad aduanera, de Rusia.
- Declaración del valor aduanero, es aquel documento que detalla el valor declarado de la mercancía, con el objetivo de controlar a quienes intentan evadir impuestos.
- Factura comercial, aquí debe de estar establecida el valor de la mercadería a importar, no debe de ser adulterada, y debe de ser impresa.

- Documento de transporte, como su nombre lo indica es la información acerca del medio de transporte de la mercancía, con los pesos correctos de la misma, y demás información establecida.
- Packing list, es un documento que detalla la mercancía que se va a transportar con el fin de conocer más acerca de la carga.
- Pasaporte de la operación, es un documento que el Banco del importador emite con el objetivo de controlar la operación monetaria realizada en este embarque.
 - Certificado que demuestre la homologación, en caso de se requiera.
 - Certificado de origen
 - Otros documentos como por ejemplo un poder para que el importador pueda realizar las operaciones bancarias

2.2.4 Acuerdos Comerciales

2.2.4.1 Colombia-Rusia

Colombia cuenta con tratados de libres comercio con casi todos los países de América del sur y del norte, además en el 2013 se firmaron acuerdos con EEUU e Israel según lo expuso el ex Ministro de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. (Kazimirko-Kirílova, 2013)

Además el Ministro de Asuntos Exteriores Ruso también indico que uno de los principales productos que se comercializan son las flores, que las ofrece Colombia, mientras que Rusia les provee de tecnología y fertilizantes. El 4 y 5 de julio del 2013 se celebró una reunión en Moscú, donde los asistentes fueron delegaciones de funcionarios y empresarios colombianos, en busca de mejores relaciones bilaterales. El Acuerdo de Promoción y Protección fue hecho con el fin de promover e incrementar el comercio bilateral. (Wynne, 2013)

2.2.4.1.1 Sistema Generalizado de Preferencias de Rusia

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de Rusia, permite que los países que se encuentran bajo este esquema, puedan obtener beneficios en los productos que ingresen al país que otorga el sistema antes mencionado. El país exportador debe de registrarse por lo que solicita el país importador, caso contrario no podrá hacer uso de estos beneficios. Además de que el país exportador debe de enviar los productos directamente al país que está importando, o puede darse el caso en que por términos logísticos no sea rentable o accesible que ingrese directamente al país importador, en este caso si podría ingresar la carga bajo el Sistema Generalizado de Preferencias. El documento que se debe de presentar para el debido proceso aduanero es denominado Certificado de Origen, a través de este documento se debe de demostrar de donde procede la mercancía.

2.2.4.1.2 Convenio Comercial firmado en octubre de 1995, en Cartagena

Este Convenio Comercial fue firmado en octubre del 1995, con el objetivo de que las relaciones bilaterales tomen más fuerzas y de esta manera reducir procesos y facilitar la comercialización, entre lo que podemos resaltar el café, textiles, bananos y flores, los productos más demandados por Rusia. Y a su vez el país más grande del mundo poder incrementar las exportaciones de maquinaria para la agricultura, fertilizantes, automóviles; tecnología en general. Una vez más podemos analizar que las positivas relaciones comerciales entre estos países se han mantenido desde hace años, y ambos han buscado el beneficio de cada uno pero trabajando en conjunto. (Cancillería Embajada de Rusia en Colombia, 2016)

2.2.4.1.3 Acuerdo con la Comunidad de Estados Independientes

Este acuerdo fue firmado el 15 de abril de 1994, y empezó a estar vigente desde el 30 de Diciembre de 1994. Según el reporte la Oficina de Estudios Económicos, del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia en lo que a exportaciones se refiere, los principales sectores que se han visto beneficiados con este acuerdo, es la Química Básica con una participación del 55.9%, las flores con un 33.3% y las esmeraldas con un 3,4%. (OEE, 2015)

2.2.4.2 Colombia-Ecuador

2.2.4.2.1 Tratado de Libre Comercio (CAN y MERCOSUR)

Este tratado fue firmado el 26 de mayo de 1969, en el cual intervienen Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú, con el objetivo de mejorar la calidad de vida de sus poblaciones a través de la cooperación económica y social, según lo menciona la Comunidad Andina en la página oficial. (Comunidad Andina, Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, 2010)

Así como lograron grandes avances también hubieron atrasos, los países por el intento de proteger su industria nacional, los altos porcentajes de aranceles no fueron la excepción, pero esto ha ido cambiando. Luego se eliminaron los aranceles como muestra de que sería una zona de libre comercio, como es de imaginarse esto facilitó y abrió puertas al comercio internacional entre estos países. En el año 2011, en la Cumbre de Lima, los Presidentes de los países mencionados anteriormente, nuevamente confirmaron la predisposición para hacer de la Comunidad Andina, una integración Latinoamericana. (Cámara de Comercio de Guayaquil, 2010)

Y en lo que respecta al acuerdo del MERCOSUR, fue el 18 de octubre del 2004 que los miembros de la CAN integraron a Paraguay como Uruguay como países parte del MERCOSUR.

2.2.4.3 Ecuador-Rusia

2.2.4.3.1 Unión Aduanera

Este Bloque comercial denominado la Unión Aduanera, el cual está integrado por Rusia, Belarus y Kazajistan; como iniciadores; según el reporte de ProEcuador. La Unión Aduanera es un Sistema Armonizado de Descripción y Codificación de mercancías, es decir que los seis primeros dígitos del código de los productos son iguales a los que constan en la registro de Aduana de Rusia, esto con el fin de facilitar el comercio entre estos países.

Uno de los beneficios de pertenecer a este bloque es que aquellos países que sean miembros del mismo, serán exentos a los derechos aduaneros, pero se debe de cumplir con una clausula, esto se refiere a que las mercancías no deben ser importados de otro país que no sea el país de origen y el cual sea miembro de este bloque comercial. (Oficina Comercial de Ecuador en Rusia, Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2014)

2.2.4.3.2 Cooperación agrícola y comercial

Según reporte de la Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana, este acuerdo de mucha importancia para Ecuador y Rusia, fue firmado en noviembre del 2014, con el objetivo de mejorar las relaciones comerciales entre estos países, y aumentar los beneficios para este sector. Otro objetivo es la búsqueda de la inversión extranjera rusa, incrementando las posibilidades de mercado, en esta reunión según nos indica el informe de la cancillería también se trataron temas como la mejora de logística y sus respectivos costos, con los acuerdos tributarios ajustados a una economía más rentable. (Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana)

En la página oficial de Agrocalidad, nos informan acerca de la Sesión de la Comisión Intergubernamental Ecuatoriano que se llevó a cabo en Moscú en el 2015, con el fin de tratar temas relacionados a la cooperación referente a fito y zoonosanitario para los productos que son de origen vegetal, productos pecuarios y

demás, y su impacto para ingresar al mercado ruso. El Decreto número 456, es el que establece en las importaciones de los productos vegetales cuales serían los requisitos fitosanitarios. (Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro, 2015)

2.2.4.3.3 Acuerdo de Cooperación Económica del Pacífico Asiático

Ecuador, al igual que Rusia forma parte de la APEC (Cooperación Económica Asia-Pacífico, por las siglas en inglés), el cual trata de promover la integración de los países, a través de la cooperación económica y el apoyo constante en las oportunidades de desarrollo de los países involucrados. Además en el año 1994 según reporte de Pro Ecuador, los países que dieron inicio plantearon que para el año 2020 se estableciera el libre comercio entre los miembros de este acuerdo, y como último punto la disminución de tarifas e impuestos, o la declinación de los mismos. (Oficina Comercial de Ecuador en Rusia, Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2014)

CAPITULO 3

Metodología de la investigación

Este proyecto de investigación es de tipo estadístico – descriptivo, la primera parte del presente proyecto de investigación tiene como fin analizar el comportamiento del sector de flores colombianas y su incidencia a nivel mundial, con información proveniente de ASOCOLFLORES como una fuente de datos secundaria, y a su vez DIAN (sistema estadístico de comercio exterior); con el propósito de estudiar los valores estadísticos de las exportaciones e importaciones de flores en los últimos cinco años, y su posible tendencia para el 2016.

Asimismo, analizaremos el comportamiento del sector de las flores ecuatorianas y su impacto a nivel mundial; tomando en cuenta fuentes secundarias como Pro Ecuador, Expo flores, Banco Central del Ecuador, Fincas

ecuatorianas. De tal manera que podamos estudiar su tendencia y las posibilidades de tener otras oportunidades en el mercado ruso.

Una vez analizados dos de los tres mercados más grandes en exportación de flores, procedemos a analizar el comportamiento del mercado Ruso, con el fin de analizar la posibilidad de una integración entre los estos dos grandes competidores en el sector floricultor. Además es importante que analicemos la posibilidad de que continúen llegando las flores a Rusia, sin perder la certificación del país de origen y con esto a su vez reducir y eliminar los intermediarios durante la cadena logística. .

3.1 Variables de Estudio

3.1.1 Variable Dependiente

- Alianza comercial entre Ecuador y Colombia para la exportación de flores hacia el mercado Ruso

3.1.2 Variable Independiente

- Producción interna Colombiana y su enfoque al mercado internacional.
- Producción interna Ecuatoriana y su enfoque al mercado internacional.
- Determinar la demanda de flores en Rusia, periodo 2010-2015

CAPITULO 4

Colombia

4.1 Análisis del sector de Flores colombianas

En 1969 Colombia empezó su producción-exportación de flores con pequeñas hectáreas dedicadas al cultivo, desde 1975 hasta 1990 el nivel de producción aumentó de manera excesiva de 11,535 toneladas a 92.722 por lo

que en este año la inversión inicial para cultivar 3 hectáreas era de 90 millones de pesos.

Colombia cultiva y exporta aproximadamente 10 tipos de flores entre los que resaltan están el pompón, clavel, crisantemos, rosas entre otras. Los exportadores de flores se caracterizan por 4 factores; calidad, garantía de oferta, buen precio y entrega. (EnColombia, 2015)

Existen aproximadamente 780 cultivos ubicados en los estados; en el valle del Cauca, Antioquía, Cundinamarca y es esta cantidad que hacen de Colombia un país demandante que además puede cubrir con la demanda flores.

Asocolflores es la principal asociación que reúne a los productores, comercializadores y exportadores de toda la zona geográfica, funcionando así desde 1973, la principal característica de esta asociación es unir a las pequeñas y grandes fincas promoviendo e incentivando al sector floricultor sin fines de lucro; permitiendo la apertura de nuevos mercados, mejorando la logística; además cuentan con un sello que es un certificado socio-ambiental, denominado flor verde, generando a la sociedad nuevas fuentes de empleo. (Asocolflores)

Según Asocolflores, Colombia aporta con un 11% en el comercio total referente al sector floricultor, gracias a la aportación de los departamentos antes mencionados, con su variedad en color, tamaño y formas.

4.2 Producción Nacional de Flores

Los principales Municipios de producción de flores los encontramos en Antioquia, Cundinamarca y en parte del Valle del Cauca, este último departamento se dedica más a la producción de flores tropicales y follajes. Estas tierras privilegiadas cuentan con climas ideales para la producción de flores. Según los datos estadísticos de la DANE y el análisis de Pro Colombia elaborado en el 2013. Cabe mencionar que según el análisis de BIOCOMERCIO COLOMBIA, en el año

2013, el sector floricultor ha estado bajo el efecto invernadero la mayor parte de la producción, dando vida a variedades de flores.

Según la información brindada por el Sistema Estadístico de Comercio Exterior, podemos decir que el sector floricultor está representado por estos tres departamentos; Antioquia, Cundinamarca y el Valle del Cauca son protagonistas de los ingresos que se destacan en este sector. Cundinamarca durante el periodo de análisis representa una importante aportación a este sector, cerrando el 2014 con \$440,072,502.54; seguido por Antioquia cerrando el 2014 con \$259,485,119.53 , y para concluir está Valle del Cauca con una participación de \$59,992.88, de esta manera el sector floricultor se ve representado.

Gráfico 1

Producción de flores de los principales departamentos

AÑOS	CUNDINAMARCA		ANTIOQUIA		VALLE DEL CAUCA	
	PESO NETO (KGM)	VALOR FOB	PESO NETO (KGM)	VALOR FOB	PESO NETO (KGM)	VALOR FOB
2010	113,619,482.33	\$ 660,992,785.67	41,879,894.89	\$ 187,101,252.00	385,915.52	\$ 1,011,278.51
2011	76,033,649.16	\$ 490,615,475.97	46,785,143.47	\$ 209,460,728.07	598,543.87	\$ 2,306,074.91
2012	75,334,276.61	\$ 470,193,286.87	48,431,888.92	\$ 219,943,223.75	273,968.57	\$ 845,763.00
2013	66,741,534.44	\$ 455,164,590.80	52,555,427.63	\$ 245,089,025.52	79,875.00	\$ 214,683.24
2014	64,201,819.00	\$ 440,072,502.64	56,202,314.96	\$ 259,485,119.53	15,203.65	\$ 59,992.88

Fuente: Sistema Estadístico de Comercio Exterior; DIAN, 2015

Elaborado por: Autoras

Dentro de los territorios antes mencionados existen 165 fincas entre ellas grandes y pequeñas que cuentan con el sello flor verde, y que además dedican sus producciones al comercio internacional, el número de hectáreas que producen aproximadamente es de 2.832 con alrededor de 43000 trabajadores, además podemos encontrar 101 empresas certificadas con 1648 hectáreas con un número de trabajadores de 27454, según (Asocolflores).

Según Luis Cadavid, dueño de Exotic Farms; empresa colombiana; la consolidación y el apoyo mutuo entre las fincas en este país, ha logrado que

Colombia este en el puesto que está en la producción y exportación de flores.
(Cadavid, 2016)

4.2.1 Variedades de Flores

Los productos que cuentan con un mayor volumen en las exportaciones son las flores y capullos frescos cortados, luego se están las rosas, claveles, pompones y alstroemerias frescas, cortadas para ramos o adornos. El tiempo de cosecha de las rosas son de 90 días aproximadamente, y además cada uno de los rosales pueden llegar a tener hasta 15 años de vida útil, sin embargo para la producción de claveles es un tiempo más prolongado, cada 6 meses, y su plantación en producción tiene un tiempo de vida útil de 2 años. Esto además de la cantidad de hectáreas que tiene Colombia La clasificación arancelaria de estos cultivos es 06.03.90.00.00: flores y capullos cortados para ramos o adornos frescos secos blanqueados teñidos, impregnados o preparados de otra forma, los demás.

Además según análisis de BIOCOMERCIO COLOMBIA, una de las flores poco conocidas pero que a su vez es muy demandada por otros países, son las Heliconias, con 110 diferentes especies identificadas.

Según reporte de Asocolflores en el 2014 la exportación de Rosas, es el producto que lidera este sector, el color que predomina es el rojo, con una variedad Freedom, tuvo un incremento del 1,7 % las mismas que son producidas en el departamento de Cundinamarca, manteniéndose como el principal producto dentro de este sector floricultor. Las rosas son punto de atracción para muchos países pero Rusia encabeza la lista. En segundo lugar están los claveles los cuales son producido principalmente en la Sabana de Bogotá, pero Colombia es el principal país que los produce, pero al contrario de la rosas, los claveles presentaron una pequeña disminución del 1,7%. Dentro de este grupo están los mini claveles (*Dianthus caryophyllus*), y cubren un área de 388 hectáreas, cubren el 6% de las exportaciones de flores según la fuente (Asocolflores). Este producto es muy atractivo para Estados Unidos.

En el tercer lugar están los crisantemos, este tipo de flores crecen especialmente en Antioquia, se vio un incremento del 2,0% en cuanto a exportación se refiere. En la actualidad según reportes se busca una variedad de este tipo de producto para que de esta manera se incremente la oferta y se pueda brindar más variedad a los compradores.

4.3 Análisis Macroeconómico

Según el reporte del 2015 de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico; OCDE, la cual tiene como principal objetivo hacer recomendaciones de manera general de las políticas de los países que pertenecen a esta Organización basadas en análisis y estudios realizados a estas políticas gubernamentales. Además de mejorar la calidad de vida de estos pueblos, a través de generar empleos, con estabilidad económica y financiera. Pero los países que son miembros de esta organización también deben de cumplir con los acordado y demás exigencias por parte de la OCDE, al formar parte Colombia de este organismo ha ayudado a que se incremente la inversión extranjera. (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2015)

El análisis que hace la OCDE, es que Colombia ha mejorado económicamente y se ha integrado a una mejor calidad de vida durante los últimos 10 años; teniendo como principales factores la flexibilidad de la tasa de cambio, una estabilidad financiera solidad con una estructura fiscal que también ha contribuido a este positivo cambio. La reducción de la pobreza también sido significativa durante este periodo, al igual que el aumento en las exportaciones e inversiones que se han disparado, sobretodo en el sector petrolero. (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2015)

4.3.1 Producto interno bruto

El PIB en el año 2014, fue el más elevado con una variación del 4,9%. Se proyecta que el PIB se reducirá de 2,3% a 1% en el 2022. (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2015)

En el año 2015 según la DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas) el PIB tuvo un crecimiento del 3,3% en comparación con el año anterior, lo que si preocupa a los analistas económicos, debido a que no se registraba un porcentaje similar desde el año 2013, esto indica que Colombia ha tenido una desaceleración en su economía, entre los factores que podemos destacar pero esto no es impedimento para se mantenga en el primer puesto de crecimiento entre los países de Latinoamérica.

4.3.2 Inflación

En lo que a la inflación se refiere, según el reporte del Banco Davivienda S.A (Dirección Ejecutiva Estudios Economicos, Banco Davivienda, 2015) se indica que en el 2014 se culminó con un 3.66% en lo que intervinieron productos como los bienes regulados, los alimentos. Sin embargo en el 2015 hubo sorpresa, para el primer cuatrimestre (enero-abril), los datos fueron superiores a lo que se estimaba, esto se debe al alza en los precios y la devaluación de la moneda colombiana. Gracias a estos análisis se estimada que para el año 2016 exista una desaceleración económica.

4.4 Exportación de Flores

La exportación de flores ha sido la actividad económica que mayor rentabilidad ha tenido desde que su población hizo uso de los recursos que la tierra brinda.

Según los registros e informes de la DANE, refiriéndonos a valores FOB, podemos ver que en el 2010 el valor fue de \$ 1,238,935.63 el mismo que fue aumentando en los próximos años llegando en el 2014 a \$ 1,374,245.75 sin embargo en el 2015 tuvo una disminución que llego a \$ 1,037,377.00. En lo que a toneladas se refiere en el 2010 exportó 219.819 llegando hasta las 222.566 toneladas exportadas en el 2014, teniendo así mismo una disminución en el 2015 llegando a un nivel de 204.678

Tabla 2

AÑOS	TOTAL DE FLORES EXPORTADAS (TON)	TOTAL DE FLORES EXPORTADAS (FOB)
2010	219.819	\$ 1,238,935.63
2011	206.891	\$ 1,253,601.03
2012	201.949	\$ 1,270,007.43
2013	211.979	\$ 1,334,596.60
2014	222.566	\$ 1,374,245.75
2015	204.678	\$ 1,037,377.00

Fuente: DANE, ANALISIS ASOCOLFLORES

Elaborado por: Autoras

En el siguiente cuadro podemos observar en valor FOB, la cantidades exportadas de flores a: Estados Unidos; Rusia, Canadá, Reino Unido, Países Bajos, España, Brasil, Australia, Ucrania, Japón. El país que lidera esta lista desde el 2012 hasta el 2014, es Estados Unidos con \$ 255,465.49 en el último año, seguido por Rusia con \$ 45,446.90 y en último lugar esta Ucrania con \$ 3, 317,32

Tabla 3
Exportaciones de flores por países

PAIS	2012	2013	2014
Estados Unidos	254.420,09	250.563,91	255.465,49
Rusia	46.399,12	51.330,15	45.446,90
Canadá	9.607,06	9.509,14	10.767,43
Reino Unido	7.945,61	8.738,22	10.077,70
Países Bajos	8.841,82	8.168,44	8.106,23
España	9.797,90	7.762,86	7.599,59
Brasil	2.956,55	3.777,61	4.083,35
Australia	2.932,03	3.720,52	3.741,72
Ucrania	3.329,38	3.396,99	3.522,32
Japón	3.299,42	3.040,58	3.317,32
Otros	13.875,05	15.180,32	19.446,10
TOTAL	363.404,02	365.188,72	371.574,16

Fuente: DANE

Elaborado por: Autoras

En el siguiente cuadro podemos ver las en valor FOB y en tonerladas las exportaciones hacia el mercado ruso, desde el año 2010 hasta el 2015, analizaremos las variaciones que han tenido durante este periodo en ambas variables. En resumen, en los años 2010 y 2014, se produjo una disminucion notable a diferencia de los demas años. En el 2010 el valor FOB de \$ 37,116.93 y

en el 2014 el valor FOB fue de \$ 34,494.17, teniendo así el 2013 el valor FOB más alto durante este periodo, el cual fue de \$ 51,330.15.

Tabla 4:

Exportaciones de flores desde Colombia hacia Rusia 2010-2015

AÑOS	VALOR (MILES \$ US FOB)	VOLUMEN (TONELADAS)
2010	37,116.93	5,690.25
2011	40,776.12	6,021.13
2012	50,427.48	7,982.12
2013	51,330.15	7,890.06
2014	38,494.17	6,432.04
2015	19,045.47	3,703.22

Fuente: DANE

Elaborado por: Autoras

4.4.1 Logística

Según Revista Flor y Cultura, la cual es creada por ASOCOLFLORES, en el año 2009 se realizó un convenio entre Asocolflores y la Universidad de Los Andes, para llevar a cabo un análisis sobre la reducción de la cadena logística para la exportación de flores desde la etapa inicial (pos cosecha) hasta que se realiza el embarque en los aeropuertos.

- Cultivo
- Operadores de transporte terrestre (OTT)
- Recepción de carga en el terminal aéreo
- Operadores de transporte aéreo (OTA)

A través de este análisis quisieron observar en que parte del proceso se tenía deficiencias y como se podía reducir el tiempo, más aun en temporadas altas, y ha sido parte de los cambios y mejoramientos en la logística de dicho sector. (Asocolflores)

Siendo las flores un producto perecible, necesitando cuidados especiales, la temperatura idónea es entre 0 grados centígrados a 5 grados centígrados, mantenidos durante las etapas de transporte, además de estar utilizar tecnología de polímeros que crean una de atmosfera y humedad en el interior que permite alargar la vida útil de la flor; para que puedan llegar en buen estado, para la exportación de Flores hacia el mercado Ruso, se lo realiza por vía aérea, generalmente las cargas salen desde el aeropuerto el Dorado que está ubicado en la ciudad de Bogotá, el cual es la terminal número uno en exportación de carga en Suramérica, según el análisis de Pro Colombia.

En el año 2014, Colombia cambio la ruta de exportación hacia Rusia, reduciendo el tiempo de tránsito a 48 horas, cabe mencionar que anteriormente el tiempo de transito era de hasta 7 días, para los productos perecederos como las flores. En este proceso también se contó con la aprobación del Ministerio de Agricultura de Republica Dominicana para la recepción, trasbordo y tránsito de flores cortadas. (Procolombia, Ministerio de Industria y Turismo, Todos por un Nuevo Pais, 2014)

Colombia ya hizo envío de 814 kilos de flores cortadas, durante el periodo de adaptación y esta vez sin hacer escala, años anteriores las embarcaciones de flores llegaban a Holanda y desde este País eran transportadas hasta Moscú, vía terrestre, en la actualidad llegan estas embarcaciones directamente hasta el punto en destino.

A pesar de estas mejoras según el reporte de la OCDE, sigue siendo un problema y limitación para Colombia, el transporte internacional, debido a que la mayoría de la carga que se exporta es perecible, otro punto en contra es

que un contenedor sigue costando más que en los demás países que son miembros de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2015)

A continuación también mencionaremos que según el reporte de Asocolflores, en la revista Flor y Cultura, quienes componen esta asociación que a su vez abarca casi en su mayoría a todas las haciendas productoras de flores, realizaran una consolidación de los diferentes cultivos que se transportan desde las fincas que intervienen. Los camiones podrán realizar viajes más rápidos entre las fincas y los centros que consolidaran las cargas, reduciendo de esta manera el tiempo y el costo en el cargo del transporte al aeropuerto hasta el destino. (Patricia Torres Olaya, 2014)

CAPITULO 5

Ecuador

5.1 Análisis histórico del sector de Flores Ecuatorianas

Ecuador es un país situado en la línea equinoccial con un gran potencial para el desarrollo es sectores tales como la agricultura y agroindustria, ya que posee características naturales que le atribuyen ventajas en la producción de los mismos; y en las últimas décadas las flores han sido un puntual muy relevante. De tal manera este sector ha ido evolucionando, consolidándose como uno de los mayores rubros en las exportaciones no tradicionales.

La floricultura en el Ecuador se remonta a principios de los 80's en el cual se empezó a realizar los primeros experimentos para la producción de rosas bajo invernaderos. Existen datos de que la primera florícola fue constituida en el año de 1982, en el cual actualmente podemos encontrar más de un centenar de las mismas, las cuales están repartidas por varios puntos geográficos a nivel nacional, pero principalmente las podemos encontrar en Pichincha y Cotopaxi.

El sector floricultor desde ese entonces ha ido consolidándose de manera progresiva y se ha experimentado con nuevos tipos de variedades sembradas así como invernaderos, métodos que han generado confianza en esta actividad dentro del sector. Siendo así, a partir de las década de los 90's en la cual comenzó a aportar a la balanza comercial gran parte de los ingresos, como un rubro de exportaciones no tradicionales.

La flor ecuatoriana posee características únicas que la llevan a posicionarse como un producto de primera calidad en mercados internacionales, de tal manera que es reconocido y demandado por mercados Premium. Debido a sus cualidades, las flores ecuatorianas son conocidas a nivel mundial, lo cual lo convierte en un icono de nuestro país, puesto que se exporta a gran parte del globo terrestre. Durante los 10 primeros años en los que las flores se fueron abriendo camino como uno de los productos exportables del Ecuador, podemos ver que las exportaciones fueron creciendo de una manera sostenida.

En los primeros 10 años de exportación de flores, hubo un crecimiento considerable de acuerdo al total de exportaciones que se realizaron en la última década. Como podemos ver, desde principios de los 90's hasta el 2000 las exportaciones de flores crecieron de forma constante. Sin embargo en el año 2000 tuvo una pequeña declinación en su crecimiento.

En la primera década de este año, las exportaciones de flores se consolidaron como una de las exportaciones no tradicionales con mayor porcentaje. "Las exportaciones de flores pasaron de USD 354 millones en el año 2004 a USD 565 millones en el 2008, lo cual equivale a un crecimiento del 59.3% mientras que el crecimiento promedio anual fue de aproximadamente 11%" (Corpei, 2009). Podemos decir que el sector floricultor tuvo un crecimiento acelerado si lo comparamos con el crecimiento anual de todo el país que le sobrepaso con un 48%.

En el 2014 de acuerdo al banco central del Ecuador la exportación de flores frescas represento un 33.83% de las exportaciones no tradicionales después de

los productos mineros que representan un 45.56% de las mismas, en tercer lugar está la madera con 9.42%, otros primarios con el 5.56%, frutas con el 2.60%, el tabaco en rama con el 2.47% y Abacá con el 0.54%, según el boletín de enero-Diciembre de 2014 de exportaciones no tradicionales (Banco Central del Ecuador)

Refiriéndonos al mercado ruso como mercado meta para Ecuador, hablamos de un mercado emergente que según a la Coordinadora Sectoralista de Pro Ecuador Carolina Arcos Sandoval tiende a ser un mercado bastante estable en cuanto a la demanda de la producción de flores se refiere, exige una flor cortada en el tiempo exacto con especificaciones en su tallo y en el botón de la flor, pero que ha sido muy influyente en la economía Ecuatoriana. Sin embargo también hablo de la búsqueda de otros mercados debido a que no podemos depender de Rusia por la inestabilidad en nuestra moneda y lo complicado que se nos hace competir con otros mercados ejemplo directo Colombia.

5.2 Producción Nacional de Flores

De acuerdo con el boletín de ProEcuador se encuentran registradas en Agrocalidad, 629 fincas florícolas de las cuales 158 están dedicadas a la siembra de flores de verano. El sector Florícola, genera 105.000 plazas de trabajo directas o indirectas (Proecuador), de las cuales el 60% de sus trabajadores son mujeres. La tierra ecuatoriana es atractiva para la siembra de flores debido a que cuenta con un clima templado; ideal para su siembra, las flores reciben rayos de luz perpendiculares puesto que nos encontramos en la línea ecuatorial. Las flores se siembran a una altura que va desde 2.200 a 2.700 metros, lo cual permite obtener una mejor cosecha en un periodo más corto, además el número de horas de luz es constante, desde las 6:00 hasta 18:00.

En Ecuador se pueden encontrar algunas especies tales como; Achillea, Astroemeria, Ammi majus, Anastasia, Aster, Bouvardia, Bupleurum, Calas, Campanula, Cartuchos, Chrysanthemums, Claveles, Craspedia, Delphinium, Dianthus, Eryngium, Eucalyptus, Ginger, Girasol/SunFlower, Godetia, Green Wicky, Gypsophila, Heliconias, Hydrangeas/Horensias, Hypericum, Liatris, Liliun,

Limonium, Lirios, Lysimachia, Molucella, Ornithogalum, Rice Flower, Sinensis, Solidago, Statice y Trachelium. Asimismo, en algunas fincas a nivel nacional se trabaja para la obtención de nuevas variedades, es decir, trabajan en hibridación (Proecuador). Pero esto también significa una inversión extra para las fincas y en ocasiones no cuentan con el dinero necesario para invertir por lo que se mantienen con las mismas variedades, aun así también existen fincas que deciden invertir en estas producciones, por lo general son aquellas que manejan otro tipo de volumen de carga para el exterior. Ecuador actualmente cuenta con más variedades que su competencia directa en Latinoamérica; Colombia.

Según el dueño de INORFLOWERS en Ecuador y EXOTIC FARM en Colombia, el Señor Luis Cadavid (Cadavid, 2016) el Ecuador ha disminuido la calidad de las flores, por lo que es una gran desventaja, a su vez indico que una de las razones podría ser que el mercado también dejó de ser exigente, refiriéndonos al mercado Ruso y a su vez este mercado ha tenido que irse adaptando a la situación económica actual.

Actualmente, los trabajadores de las fincas florícolas reciben el sueldo básico (\$366), lo cual les genera un alto costo al momento de contratar personal, las fincas florícolas ecuatorianas son caracterizadas por generar estabilidad laboral a sus trabajadores, brindarles todos los beneficios de ley que les corresponden y la protección necesaria a la hora de laborar. Debido a todo esto, se ven limitadas a la contratación personal.

5.2.1 Ubicación Geográfica del Sector

La ubicación geográfica es muy amplia dependiendo del tipo de cultivo. La mayoría de las fincas florícolas tienen presencia en la provincia del pichincha con el 75%. Las provincias del Cotopaxi, Azuay e Imbabura representan un 7%. El 4% representa a otras provincias del Ecuador. (Proecuador)

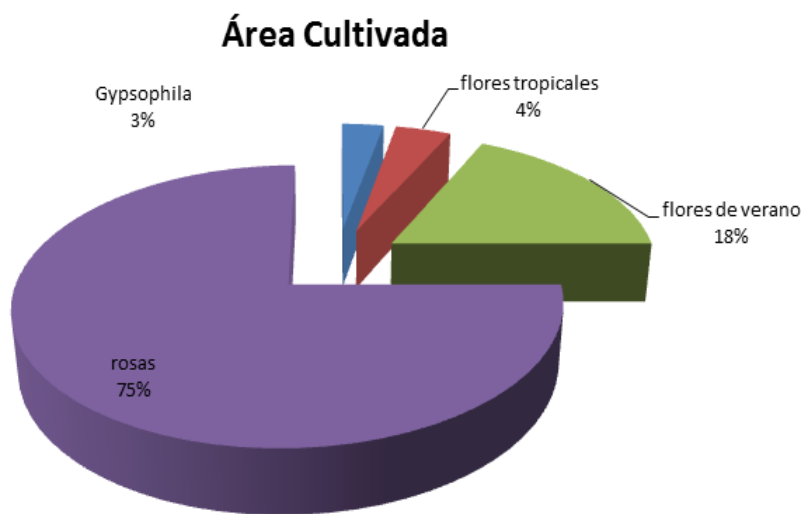
Ecuador cuenta con 4.200 hectáreas dedicadas a la floricultura, 629 fincas para 110 destinos, generando así 105 mil empleos. Existen alrededor de 50.000 trabajadores; el sector floricultor es el que más empleados necesita en

comparación con los demás sectores, aquí podemos encontrar a más mujeres que hombres,

El sector de flores tiene una facturación promedio USD 1,3 millones al año de las pequeñas empresas florícolas. Las fincas florícolas están divididas de la siguiente manera; el 62% pequeña, 28% medianas y el 10% son grandes. (Ministerio de Comercio Exterior)

Las áreas de cultivo están divididas por tipo de flor; 75% Rosas, 18% Flores de Verano tales como Hypericum, Crisantem, gerberay clavel; 4% Flores Tropicales y 3% Gypsophila.

Gráfico 2



Fuente: Magap, Agrocalidad

Elaborado por: Autoras

5.2.2 Estructura Arancelaria para el subsector (Código Arancelario en Ecuador (NANDINA) y Descripción del Producto)

El sector Florícola utiliza la estructura arancelaria que corresponde a la partida 0603, y todas las subpartidas que están inmersas en esta. Esta estructura está dividida en dos grupos, las flores “frescas” y las “demás”, en las frescas se presentan un detalle de tipos de flores relevantes a nivel mundial tales como; las

rosas, claveles, orquídeas y crisantemos. A partir de la subdivisión a 8 dígitos, la estructura arancelaria corresponde a la descripción únicamente aceptada en Ecuador.

Tabla 5

Código Arancelario en Ecuador Nandina	Descripción del producto
0603.11.00.00	Rosas
0603.12.00.00	Claveles
0603.12.10.00	Miniatura
0603.12.90.00	Los demás
0603.13.00.00	Orquídeas
0603.14.00.00	Crisantemos
0603.14.10.00	Pompones
0603.14.90.00	Los demás
0603.15.00.00	Azucenas (<i>Lilium</i> spp.)
0603.19.00.00	Los demás
0603.19.10.00	Gypsophila (Iluvia, ilusión) (<i>Gypsophila paniculata</i> L.)
0603.19.20.00	Aster
0603.19.30.00	Alstroemeria
0603.19.40.00	Gerbera
0603.19.90.00	Los demás
0603.19.90.10	Lirios
0603.19.90.90	Los demás
0603.90.00.00	Los demás

Fuente: Arancel Nacional de Importaciones de Ecuador

Elaborado por: Autoras

5.3 Análisis Macroeconómico

De acuerdo al Banco Mundial, el Ecuador en 2015 se ha visto favorecido por los altos precios del petróleo y recientemente accedió a mayor financiamiento externo, lo cual permitió un importante impulso fiscal. Este impulso involucro un mayor gasto social e importantes inversiones energéticas y en transporte. Dando como resultado, entre 2006 y 2014, el crecimiento del producto promedio 4.6 por ciento mientras que la pobreza medida por ingresos disminuyó de 37.6% a 22.5%

y la pobreza extrema se redujo de 16.9% a 7.7% según las líneas de pobreza nacionales. (BM, BIRF, AIF, 2015)

Tres semanas antes de que se acabe al año 2015, el gobierno ecuatoriano aun necesitaba aproximadamente, USD 3 000 Millones con el fin de cubrir sus obligaciones y el panorama para el 2016 se pinta difícil en lo que a materia económica se refiere de acuerdo a lo que explico el analista económico Walter Spurrier. Adicionalmente, el analista explico que el principal problema del Ecuador es fiscal, puesto que el gobierno no cuenta con un plan integral para hacer frente a una crisis económica. (Tapia, 2015)

Existe una desaceleración de la economía ecuatoriana, es decir, ha perdido ritmo puesto que la caída del precio internacional del petróleo ha reducido de manera importante los ingresos fiscales y las exportaciones, de manera que ha afectado las expectativas del sector privado.

Se estima que este año (2016) Ecuador decrecerá un 2% de acuerdo a las perspectivas económicas del banco mundial, debido que la apreciación del dólar supuso una pérdida de competitividad para la economía dolarizada ecuatoriana, adicionalmente, los menores precios del petróleo, empujo a Ecuador a una recesión en el 2015. (Orozco, 2016)

El 2016 comenzó con el mismo dinamismo con el que terminó el 2015, lo cual los lleva a creer en un posible estancamiento económico en el país, en las cuales se proyecta una tasa de crecimiento cercana a cero. Este diagnóstico es similar al 2015, puesto que posee las mismas características, precios bajos del petróleo, apreciación del dólar y mayores tasas de interés internacionales. (Sosa, 2016)

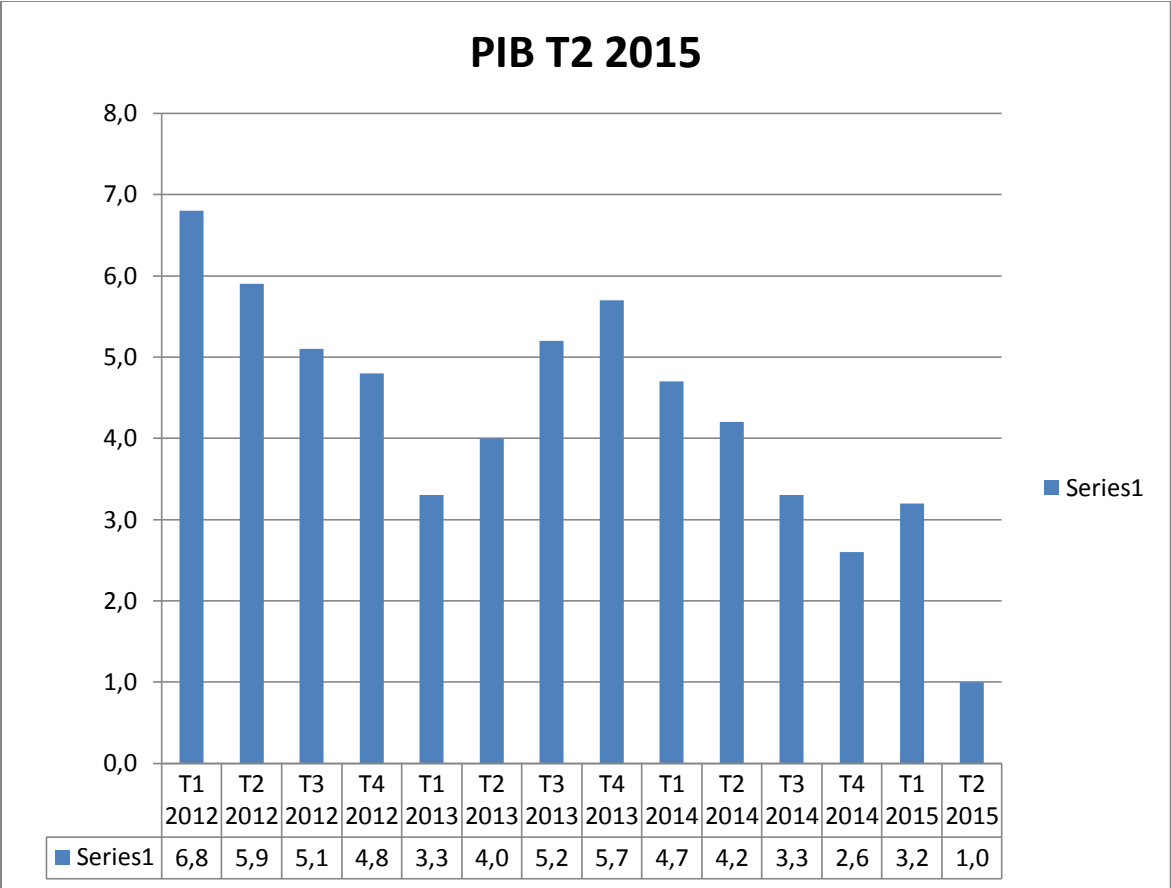
5.3.1 Producto Interno Bruto

De acuerdo al BCE¹ la economía ecuatoriana en el segundo trimestre de 2015 presentó un crecimiento del 1,0% comparado con el mismo periodo en el año

¹ Banco Central del Ecuador

anterior, esto se debe en su mayoría por el desempeño del sector no petrolero, el cual contribuyo con 2,04%. Dado que el sector petrolero tuvo un aporte negativo al crecimiento de -0,45%. (Banco Central del Ecuador)

Gráfico 3

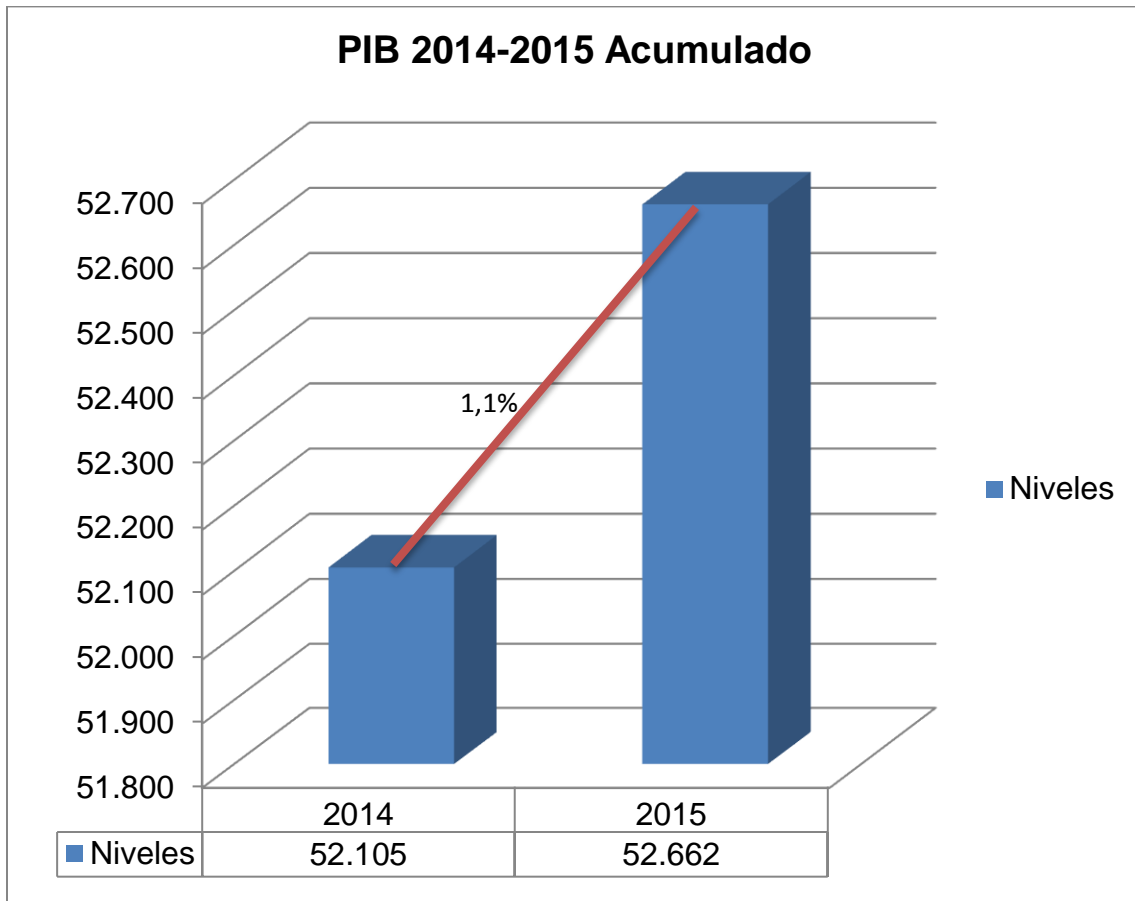


Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autoras

Durante el tercer trimestre hubo un crecimiento del 0.4% en 2015. En este trimestre las exportaciones de bienes y servicios crecieron en 1.0% en comparación con el mismo periodo en el año anterior, registrando así, un crecimiento acumulado de 1.1%.

Gráfico 4

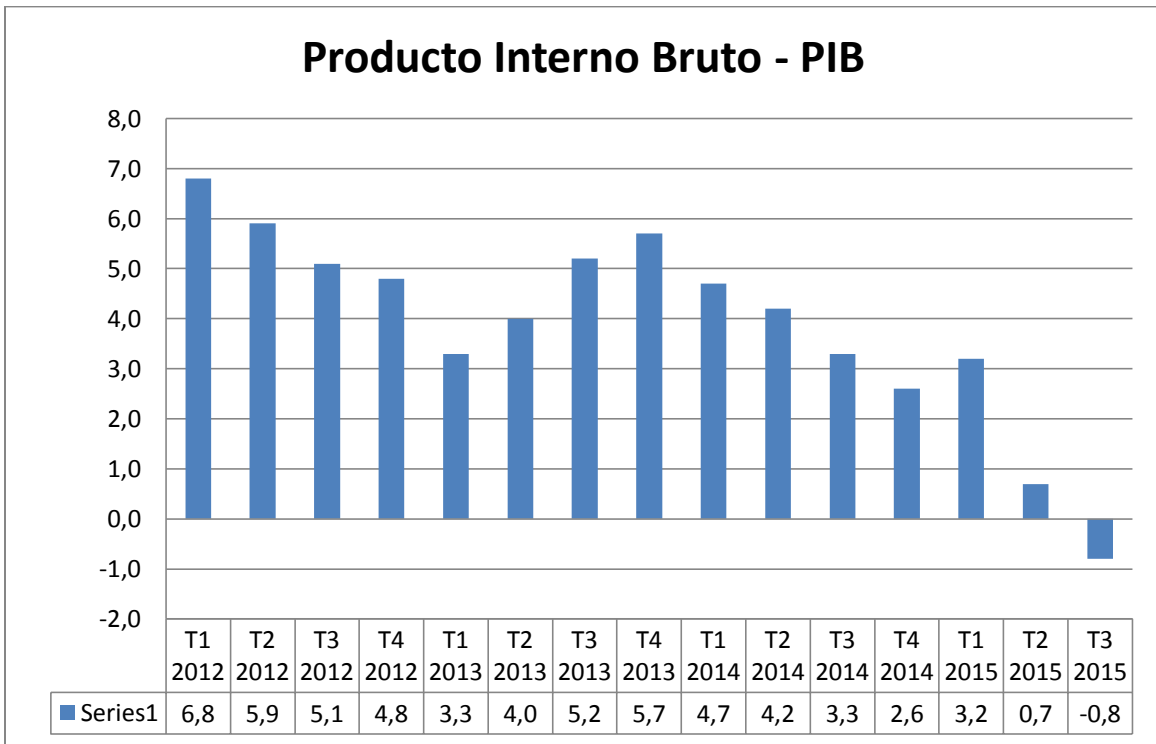


Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autoras

Este crecimiento se dio principalmente por la repotenciación de la refinería de Esmeraldas. Pero comparado con el tercer trimestre de 2014, se registró un decrecimiento de -0.8% y de -0.4%

Gráfico 5



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autoras

5.3.2 Inflación

Con la finalidad de precautelar la calidad y oportunidad del indicador oficial de la inflación en el país, el INEC² cambio la base para realizar el cálculo del índice de precios el consumidor en el año 2014.

En enero del 2016 el IPC³ fue de 104.37, lo cual representa una variación mensual de 0,31%. El mes anterior tuvo una variación de 0,09%, en comparación con enero del 2015 se ubicó en 0,59%. (Dirección de Estadísticas Economicas, 2016)

² Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

³ Índice de Precios al Consumidor

Tabla 6

Tabla de Inflación

	2014	2015	2016
ENERO	2,92%	3,53%	3.09%
FEBRERO	2,85%	4,05%	
MARZO	3,11%	3,76%	
ABRIL	3,23%	4,32%	
MAYO	3,41%	4,55%	
JUNIO	3,67%	4,87%	
JULIO	4,11%	4,36%	
AGOSTO	4,15%	4,14%	
SEPTIEMBRE	4,19%	3,78%	
OCTUBRE	3,98%	3,48%	
NOVIEMBRE	3,76%	3,40%	
DICIEMBRE	3,67%	3,38%	

Fuente: INEC

Elaborado por: Autoras

5.4 Exportación de Flores

A lo largo de años, Ecuador ha ido evolucionando considerablemente en el sector floricultor siendo así, durante el tercer trimestre del 2015, las exportaciones de flores han experimentado una mejora, lo cual conlleva a un crecimiento del 22%, al pasar de USD 164 millones exportados durante el tercer trimestre del 2014 a USD 164 millones en el mismo periodo durante el 2015 (CIM de Expoflores, 2015)

De acuerdo con el boletín del tercer trimestre del 2015, el volumen exportado medido en toneladas métricas registro un crecimiento del 14%. (CIM de Expoflores, 2015)

Tabla 7**Ecuador: Exportaciones Totales de Flores (0603)**

Tercer Trimestre					
Año	Toneladas	USD Miles	Precios USD/Kilo	Tons	USD Miles
2010	23.395	125.278	5,35	-9,3%	-3,9%
2011	26.638	144.024	5,41	13,9%	15,0%
2012	28.094	163.029	5,80	5,5%	13,2%
2013	32.807	171.142	5,22	16,9%	5,0%
2014	26.693	143.967	5,39	-18,6%	-15,9%
2015	32.567	164.125	5,04	22,0%	14,0%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autoras

De acuerdo a los datos del BCE⁴, durante el tercer trimestre del 2015 el precio por kilo de flores tuvo una baja de 6.6% respecto al mismo periodo en el año 2014, que ha sido el segundo nivel más alto durante el periodo del 2010 al tercer trimestre del 2015. (CIM de Expoflores, 2015)

Tabla 8

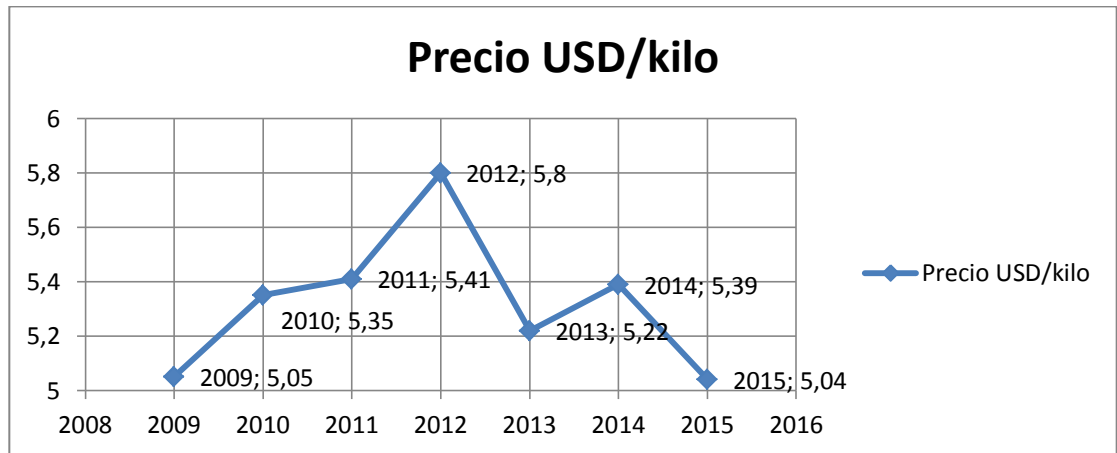
Años	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Precio USD/kilo	5.35	5.41	5.8	5.22	5.39	5.04

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autoras

⁴ Banco Central del Ecuador

Gráfico 6



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autoras

Según un breve reporte informativo de Pro Ecuador, en enero del 2015 la comercialización internacional de la flor ecuatoriana se ve afectada por la caída del rublo, a través de trabas en las transferencias que se hacen entre importador y exportador, por medio de los bancos de Estados Unidos y de Europa, atrasos en los pagos y demandando una flor más económica. Entre este y otros factores el empresario ecuatoriano se ha visto en la necesidad de reducir sus precios, en algunas ocasiones esta disminución ha sido del 50% del precio de venta, con el objetivo de atraer y mantener a los clientes. (Proecuador)

CAPÍTULO 6

Análisis histórico del sector de Flores de Rusia

Rusia es el primer país importador de flores en el mundo, variedades de este tipo de cultivo desfilan por este país, las más atractivas son las rosas. Se proyecta que para los próximos 10 años Rusia será el segundo país exportador de flores en el mundo.

Los países bajos es el principal proveedor, quien ocupa un 70% de todo el mercado según reporte de Flowers Expo, seguido por los países que se

encuentran en Sur América, , a través de este reporte también se señala que Ecuador ocupa el primer lugar como exportador suramericano de flores a este país, y que además una de las características que consideran al momento de comprar flores a Ecuador es la alta calidad. Mientras que Colombia ocupa el segundo lugar como exportador de flores hacia este mercado. La gran parte de las flores exportadas son distribuidas en la ciudad de Moscú correspondiente a un 17.5% - 23% del total que llega a este país, y con un 18% y 13% está St. Petersburg.

Algo que podemos recalcar es que además de lo que importan desde el exterior, también existe una mínima cantidad de producción local. (EXHIBITION COMPANY, 2012), la cual no logra cubrir la demanda nacional, por lo tanto nace la necesidad de comprar a otros mercados entre ellos el latinoamericano como Ecuador y Colombia.

Las flores provenientes de Holanda han dejado de ser importadas directamente desde el año 2007, debido a corrupción que existe en este país en la emisión de certificados para las flores cortadas. (Graham, 2015)

En consecuencia, utilizan como intermediarios a países como Bulgaria, Lituania y Letonia; los cuales si comprueban y certifican las flores. Letonia prevé eliminar las flores holandesas de sus envíos con destino a Rusia.

6.1 Situación Macroeconómica

En 2009, después de sufrir la mayor recesión desde la caída del bloque soviético y su recuperación, en 2014 la economía de Rusia se vio seriamente afectada teniendo como crecimiento mínimo del 0,2% del PIB, fundamentada en la huida vertiginosa de capitales equivalentes a USD 128 mil millones, la pérdida del rublo y la baja en el precio del petróleo. (CIM de Expoflores, 2015). De acuerdo a las proyecciones del FMI, prevén que el 2016 cierre con un decrecimiento 0.6%. (IMF, 2016)

Tabla 9

Panorama de las Proyecciones Interanual

	Interanual						T4 a T4		
	Estimaciones		Proyecciones		Diferencia con las Proyecciones del Informe WEO de Octubre 2015		Estimaciones	Proyecciones	
	2014	2015	2016	2017	2016	2017	2015	2016	2017
Economía de Mercados Emergentes y en desarrollo									
Rusia	0.6	-3.7	-1.0	1.0	-0.4	0.0	-4.1	0.2	1.4
Excluido Rusia	1.9	-0.7	2.3	3.2	-0.5	-0.8	-	-	-

Fuente: Fondo Monetario Internacional

Elaborado por: Autoras

Como consecuencia de esto, se vio seriamente afectada la tasa de desempleo, la cual registro el índice más bajo desde la crisis financiera de 2008, ubicándose en 5.2%. (CIM de Expoflores, 2015).

Adicionalmente, en 2014 la inflación fue de 7.8%, siendo este uno de los niveles más altos desde el 2008, como consecuencia de la devaluación del rubro y las políticas que el gobierno ha impuesto.

Tabla 10

Indicadores de Crecimiento	2010	2011	2012	2013	2014	2015
PIB (miles de Millones de USD)	1,525	1,905	2,016	2,079	1,861	1,236
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	4.5	4.3	3.4	1.3	0.6	-3.8
PIB per cápita (USD)	10,671	13,320	14,069	14,468	12,718	8,447
Tasa de inflación	6.9	8.4	5.1	6.8	7.8	15.8

Fuente: Fondo Monetario Internacional

Elaborado por: Autoras

6.1.1 Devaluación del Rublo

En el año 2013, fue introducido al sistema financiero ruso, un nuevo modelo de moneda con el objetivo de que este nuevo símbolo sea comercializado internacionalmente, esta idea nació debido a que el rublo no ha sido utilizado a nivel internacional, hasta hace poco tiempo, una ciudad en China fue la primera en hacer uso del Rublo. El nuevo símbolo fue elegido a través de una encuesta en el internet, durante un mes, pudieron elegir entre los estilos de monedas que se presentaba en la plataforma, con un 61% se dio finalizada la encuesta. (Manáev, 2013)

En el año consecutivo al 2013 se dio por primera vez en la historia, la depreciación más fuerte de la historia, perdiendo un 40%. La caída del precio del petróleo y el endurecimiento de las sanciones occidentales, fue fundamental para que la moneda de Rusia se devalúe,

“La crisis del rublo agarró por sorpresa a todo el mundo, el Banco Central Ruso el primero, porque nadie se imaginaba una bajada del petróleo tan repentina”, según menciona el profesor e investigador, Pablo Astorga del Institut Barcelona d’Estudis Internacionals (IBEI), en una entrevista a Cateconomica. (Solé, 2015)

Según una información brindada por el diario “El País”, en el año 2014, la vicepresidenta del Banco Central de Rusia, Ksenia Yudáieva, proyectó que los precios del crudo seguirán bajando, pero que el Banco antes mencionado tiene planes de contingencias respecto al precio del petróleo, es decir que lo mantendría a un precio promedio de \$ 60 dólares por cada barril durante el siguiente periodo, del 2015 hasta 2017; así mismo indicó que el nivel de inflación seguirá aumentando. (Bonet, 2014)

Además según el informe de Rusia 2015; el valor de devaluación de rublo fue de un valor de 39.3836 rublos por dólar a 65.7364 rublos por dólar, es decir, perdió su valor en un 67%. (CIM de Expoflores, 2015)

El Centro de Estudios de Relaciones Internacionales (Estudio-RRII, CERI), hizo un reporte acerca de la caída del Rublo, sus sanciones y repercusiones en el mercado internacional, entre los que podemos resaltar que mencionan un cierre del mercado ruso para muchos productos de Europa, en cuanto a importaciones nos referimos tendrán que cerrar las puertas a la producción del exterior y consumir el mercado local, la búsqueda de productos sustitutos, y en lo referente a exportaciones, existirá más competencia en los mercados que ya estaban establecidos los productos rusos. Una perspectiva importante de este reporte es acerca de las sanciones, es precisamente eso, que no significa que la caída del rublo sea una sanción, es una repercusión del decrecimiento del precio del petróleo, lo que ha traído consigo la devaluación del rublo. Era algo que ya se veía venir, y el miedo de muchos políticos, además se necesita de mucho más ingenio monetario para que esto no sea una catástrofe y exista una hiperinflación.

A pesar de todo lo antes mencionado en este reporte de El Centro de Estudios de Relaciones Internacionales, se habla de una fortaleza de este país, Rusia, que las actuales condiciones en que se encuentra este mercado trae buenas alternativas comerciales y económicas para el futuro, así como cambios sociales, la parte empresarial se verá más demanda y la existencia de emprendedores estará en crecimiento, los cuales buscarán la mejora de este país. (Ibáñez, 2015)

6.1.2 Características del mercado de flores

El mercado ruso por ser muy demandante en cantidades y atractivo para los países productores de flores, también ha significado un target diferente en el que compiten algunos países europeos, asiáticos y americanos. Pero cabe mencionar que para lograr todas las expectativas del mercado, es Colombia y Ecuador que se encuentran en los primeros lugares, por ser bendecidos con el tipo de clima que ofrecen.

Rusia es caracterizado por su alto nivel cultural, lo que ha ayudado que el mercado de las flores aumente considerablemente, por ende es muy demandante

en las características que las flores, por ejemplo ellos compran flores con tallos muy largos, debido a que les dan el cuidado necesario durante los días de vida de la flor, estos son cortados todos los días, es por esa razón la alta demanda de tallos largos, pero esto fue en años anteriores. Actualmente la exigencia de esta característica ha cambiado por la devaluación del rubro y demás problemas económicos y políticos. (Oficina de Información Diplomática, 2016)

CAPÍTULO 7

Propuesta de una integración comercial-estratégica entre Ecuador y Colombia

7.1 Análisis

Partiendo desde nuestro objetivo principal, la Factibilidad de una Integración Comercial entre Ecuador y Colombia en la exportación de flores hacia el mercado ruso, podemos decir que al ser estos dos países unas de las potencias mundiales en exportación de flores, y al estar posicionados en el mercado ruso sería muy importante que podamos unir lazos comerciales en este sector, eliminando barreras que impiden poder integrarnos como países hermanos, según nuestro análisis podemos determinar que con la unificación comercial entre ambos países y mediante el apoyo de las Instituciones que intervienen en el comercio internacional de ambos, tales como Pro Ecuador, Pro Colombia, y los Ministerios de Comercio exterior de cada país, podría ser de gran ayuda para competir con la que comercializa Holanda de manera que ganemos mercado y juntos seamos más fuertes que nuestra competencia.

En la actualidad ambos países suramericanos cuentan con diferentes opciones para ofertar sus flores en el mercado ruso, tenemos el caso de Colombia que si bien es cierto en los últimos años ha presentado mayor aceptación en este mercado, debido a la devaluación del peso colombiano, esto como principal factor, y la facilidad que existe para comercializar con Rusia, sin embargo una de las

debilidades de Colombia en este sector es la variedad de flores que puede ofrecer, haciendo también énfasis en las diferentes medidas de tallos y botones perfectos que demanda el mercado meta; Rusia; esto ya no depende de Colombia, en muchos de los departamentos que se dedican a la producción florícola, no cuentan con el tipo de clima necesario para que se den otras variedades y calidades de flores. En la otra cara de la moneda tenemos a Ecuador con problemas monetarios para establecer relaciones comerciales con el país más grande del mundo, la moneda norteamericana en los últimos años ha tenido un alza que tiene un poco atado de manos a los exportadores de nuestro país, pero a diferencia de Colombia, Ecuador cuenta con una gran inversión en lo que respecta a la creación de nuevas variedades de flores, y cuenta con un clima perfecto que da vida a flores como las que más demanda el mercado ruso.

Respecto al tema monetario la opción para que exista una integración entre estos países es que los dos representantes realicen un acuerdo comercial que permita calcular un precio unitario promedio de cada flor para que se puedan manejar los rubros con esa similitud, en este acuerdo se consideraría también los siguientes factores: mano de obra, capital, costos de producción, la idea es que de acuerdo a la tasa de cambio de cada país, y a los factores que intervienen durante el tiempo de cultivo y todo el proceso para exportar se pueda llegar a un sistema estandarizado de precios. Para esto también sería muy importante que se realizara alianzas con aerolíneas, las cuales permitirán que el costo de los vuelos sea unificado, además al contar con estas alianzas también se podrá hacer cambio de rutas, disminuyendo el tiempo de vuelo de la mercancía como lo hizo hace poco Colombia, reduciendo hasta 5 días de tránsito.

Conseguir socios estratégicos que completen la cadena logística desde que la mercancía sale del proveedor hasta que llega al cliente mayoritario, tiene un margen muy alto de importancia, debido a que en ocasiones por la corrupción la mercancía durante la cadena logística, sufre cambios en la documentación y esto hace que la flor colombiana y/o ecuatoriana pierda su sello de país de origen. Al unirse estos dos productores suramericanos podrían disminuir este tipo de

problemas e incluso a largo plazo destituir a la oferta holandesa, que no podemos olvidarnos que también es cliente de Colombia y Ecuador pero debido a las diferentes barreras antes mencionados de estos países, han tenido que ir perdiendo fuerza en el mercado ruso, y es contradictorio que Colombia maneje tanto volumen de producción y Ecuador sea rico en ofrecer las mejores variedades del mundo, tengan que competir entre ellos y a su vez se desplazado por otro mercado que como ya lo mencionamos también es cliente nuestro, otro punto a favor para que se integren como países hermanos, a través de las alianzas estratégicas con las aerolíneas.

En la actualidad Colombia no paga aranceles para entrar al mercado ruso, y lo más importante, durante toda la cadena logística no se pierde el sello de origen de la mercancía, a diferencia de lo ocurre con Ecuador que paga aranceles esto varía entre el 10% y el 30%, pero no deja de significar un gasto importante para los exportadores ecuatorianos, y tiene el riesgo de que durante la cadena logística pierda su identidad, muchos comercializadores escogen el camino de que no llegue al destino con el sello de Flor Ecuatoriana, con el objetivo de evadir impuestos, y es lo que deseamos que no vuelva a ocurrir, proponer y solicitar como primer punto la eliminación de estos aranceles, esta idea se ha tratado en varias reuniones entre los gobiernos de los países involucrados pero no se habla de una eliminación de los aranceles, y para poder realizar una integración entre Ecuador y Colombia necesitamos de un mercado libre de aranceles. Ecuador hoy en día también tiene la opción de poder beneficiarse de en otros mercados como es la opción de un Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, pero como es de entender Rusia es un país independiente, y no entraría en los beneficios que tendría Ecuador al firmar el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, existen convenios similares pero no logran cubrir con todas las necesidades que tiene Ecuador para entrar al mercado ruso en comparación con nuestro país Hermano. Básicamente el cambio a una integración Colombiana- Ecuatoriana es posible siempre y cuando exista el interés y la colaboración de los países involucrados incluyendo a Rusia, como mercado en destino.

CONCLUSIONES

Colombia debido a su gran aceptación en el mercado local y extranjero, se ha convertido en el segundo país exportador de flores a nivel mundial.

Al analizar la producción de flores colombianas hemos podido determinar que la cantidad de hectáreas cultivadas alrededor de todo el país, cubre una parte muy importante de las tierras que están dedicadas a los diferentes tipos de cultivos. Siendo este uno de los principales sectores en la economía colombiana, y es precisamente estas áreas cultivadas que le permiten comercializar grandes volúmenes de cargas.

Según los reportes podemos determinar que los cultivos de flores se encuentran limitados en las variedades de flores, que se cultivan, Colombia ha referido mantener un estándar en sus cultivos y no han arriesgado por la diversificación, es una desventaja porque existen mercados que demandan flores con particulares especiales. Adicionalmente por el tiempo que tardan en ser cosechadas las rosas, el cual es de 90 días aproximadamente, les permite acelerar el tiempo de recolección y por ende estarán más rápido en el mercado.

Hoy en día, la mano de obra colombiana es más económica que la mano de obra ecuatoriana, según las cifras que ya se reflejan para el año 2016, este factor influye en el precio comercial de las flores, por lo que la flor ecuatoriana seguirá teniendo un precio de venta mayor al de nuestro país vecino.

Toda la cadena logística para la exportación de flores ha sido esencial para el mercado colombiano, en el 2014 cambiaron las rutas para exportar, se redujeron a dos días de tránsito desde el aeropuerto de Bogotá hasta Moscú, lo que anteriormente tardaba hasta 7 días. Según

Ecuador desde casi 30 años ha mantenido una posición en el mercado extranjero, lo que le ha permitido estar en el tercer lugar como el país más exportador de flores en el mundo, y ser reconocido mundialmente.

Al analizar la producción local de flores del Ecuador pudimos concluir que cuenta con una gran diversidad en lo que se refiere a las variedades de flores que nacen en este suelo enriquecido, y es una gran ventaja ante otros mercados, incluso cuenta con variedades que únicamente se encuentran en este país. El Ecuador puede ofrecer al mercado extranjero flores con un tallo muy largo hasta 100 centímetros, y por ende botones con un colorido impresionante sin mencionar su follaje que también es muy considerado en estos mercados demandantes.

La eliminación de los subsidios al combustible que es usado para diferentes sectores económicos del país, entre esos el floricultor, fue eliminado por parte del Gobierno Nacional, y esto afectó gravemente a todos los involucrados en este sector, quienes mantenían un precio basado en este beneficio tuvieron que reprogramar cada etapa de la comercialización.

Una desventaja de Ecuador definitivamente ha sido su moneda, que ha presentado un alza en los últimos años, y ha impedido que pueda comercializarse libremente, sin tener que bajar mucho sus precios, frente a la calidad de flor que Ecuador ofrece.

La limitación de contratar más personal o incluso de mantener a los que ya se encuentran trabajando en las fincas ha sido clara en la actual situación económica de Ecuador, el salario básico en el 2016 está en \$ 366 dólares, pero a esto hay que incrementar los altos costos para cosechar, insumos en ocasiones importados, servicios básicos, mantenimientos de las fincas entre otros.

Ecuador tiene que pagar aranceles por el ingreso de sus productos (flores) a Rusia, esto ha significado que algunos exportadores decidan llegar hasta Holanda, con el fin de evadir impuestos.

Al ingresar las cargas con flores a Holanda, están en ocasiones pierden su sello de identidad y entran al mercado Ruso como flores Holandesas, cuando son flores netamente ecuatorianas, la corrupción por la modificación de documentos para evadir impuestos también ha ocurrido, al cambiar la partida arancelaria de las

flores a la partida arancelaria de las frutas, ha significado que entren con arancel 0% al mercado ruso.

Ecuador trabajando por una reducción de aranceles, para la exportación de flores en el mercado Ruso.

Rusia es un mercado exigente, que demanda mucha atención por parte de los países que deseen ser parte de su mercado consumidor. Además de ser emergente, promete muchos beneficios y es por esta razón que Colombia, Ecuador y Holanda, además de otros mercados en el sector floricultor, buscan satisfacer las necesidades de esta población.

Rusia tiene sus propias áreas de cultivo de flores, pero estas no logran satisfacer la demanda del mercado local por lo que tiene que importar de los países como Holanda, Colombia, Rusia, China, entre otros.

La recesión que sufre Rusia actualmente, ha impedido que continúe siendo el mercado meta que era hace un tiempo atrás, refiriéndonos a que hace años Rusia exigía una flor con tallo largo como principal factor para la negociación, ahora es el precio que pagaría por ella lo que más considera y esto también bajaría la calidad de la flor.

La integración entre Colombia y Ecuador para la exportación de flores hacia el mercado ruso, hemos concluido en que si es posible pero a un largo plazo, y con los cambios pertinentes en la economía monetaria de ambos países, y si nos referimos a corto plazo, no es posible por los múltiples inconvenientes con las monedas, relaciones comerciales, falta de apoyo a este sector por parte de los gobiernos, incentivos.

RECOMENDACIONES

Las relaciones bilaterales entre Ecuador y Rusia, deben de mantenerse, de esta manera ambos países tendrán oportunidades de seguir mejorando y pueden incrementar los beneficios en los procesos de comercialización, a través de acuerdos comerciales que den apertura a las flores ecuatorianas sin tener que pagar aranceles, reduciendo con esto también los precios de venta de las flores,

Pro Ecuador y Pro Colombia, deberían de trabajar juntos en seguir promoviendo las flores correspondientes a cada país, además de buscar una otra alternativa para que les permita manejar las flores, sin que estas pierdan su sello de origen.

Por medio de una alianza con una aerolínea se puede buscar una nueva oportunidad que permitirá reducir gastos en el transporte internacional y reducir tiempo, sin tener que perder la calidad de la flor. Esta alianza estará ligada a los dos países; Ecuador y Colombia; que también se hará una nueva ruta que una a las cargas de estos países.

El Gobierno ecuatoriano debería reconsiderar entregar el subsidio nuevamente a este sector del cultivo, para que los productores, comercializadores y empresarios puedan obtener mayores facilidades al momento de negociar. Además no podemos olvidar la parte climática, si bien es cierto es uno de los principales factores del porque Ecuador es reconocido a nivel mundial, también es un problema, muchos productores pierden sus cosechan y por no tener las facilidades de cubrir estos daños, desisten de seguir con este sector floricultor el año siguiente, básicamente que el gobierno ofrezca seguros del 70% a estas personas. Así mismo que para los insumos importados que son utilizados durante el proceso de cosecha de la flor, tengan libres de aranceles, sin ninguna restricción que retrase el proceso.

Se necesita un acuerdo entre Ecuador y Colombia, para que se llegue a una posible estandarización entre los precios de comercialización de las flores, para que se pueda dar esto primero se necesita que los costos y gastos de producción

disminuyan en Ecuador especialmente, debido a que es el Dólar americano que detiene la comercialización e integración entre estos dos mercados.

Las fincas en Ecuador tienen que ser más unificadas, es decir que las pequeñas fincas deberían de unirse no solo para el mercado local satisfacer, sino también para que crean en ellos y puedan crecer internacionalmente. Esto se lograría especialmente con el apoyo de Asocolflores.

BIBLIOGRAFÍA

- Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro. (18 de Diciembre de 2015). *Agrocalidad*. Recuperado el 15 de Febrero de 2016, de Agrocalidad: <http://www.agrocalidad.gob.ec/acceso-de-productos-ecuatorianos-a-rusia/>
- Agrocalidad. (s.f.). *Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro*. Recuperado el 17 de Noviembre de 2015, de Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro: <http://www.agrocalidad.gob.ec/>
- Asocolflores. (s.f.). *Asociacion Colombiana de Exportadores de Flores*. Recuperado el 2015, de Asociacion Colombiana de Exportadores de Flores: <http://www.asocolflores.org/>
- Banco Central del Ecuador . (s.f.). Recuperado el 2015, de <http://www.bce.fin.ec/>
- Bancoldex. (s.f.). *Bancóldex*. Recuperado el 2015, de Bancóldex: <http://www.bancoldex.com/>
- BM, BIRF, AIF. (15 de Septiembre de 2015). *Banco Mundial, BIRF, AIF*. Recuperado el 12 de Febrero de 2016, de Banco Mundial: <http://www.bancomundial.org/es/country/ecuador/overview>
- Bonet, P. (1 de Diciembre de 2014). El rublo sufre la peor caída en un día desde 1999 por la bajada del crudo. Moscú.
- Businesscol.com. (s.f.). *Businesscol.com*. Recuperado el 19 de Febrero de 2016, de Businesscol.com: <http://businesscol.com/comex/exportins.htm>
- Cadavid, L. (11 de Febrero de 2016). (B. Macias, & E. Villalta, Entrevistadores)
- Cámara de Comercio de Guayaquil. (2010). *Boletín de Comercio Exterior*. Recuperado el 12 de Febrero de 2016, de Boletín de Comercio Exterior: <http://www.lacamara.org/website/images/boletines/informacion-comercial/relacion%20comercial%20ecuador%20-%20colombia.pdf>

Camara Lorca. (s.f.). *Camara Lorca*. Recuperado el 2015, de Camara Lorca:
<http://www.camaracomlorca.es/certificado-fitosanitario/index.html>

Cancilleria Embajada de Rusia en Colombia. (8 de Febrero de 2016). *Cancilleria*.
Recuperado el 12 de 2016 de Febrero, de Cancilleria:
<https://rusia.embajada.gov.co/newsroom/news>

CIM de Expoflores. (2015). *Expoflores*. Obtenido de Informe Trimestral de
Exportaciones de Flores:
http://www.expoflores.com/images/analisis_economico/informe_trimestral_exportaciones_flores_3er_trim_2015.pdf

Comercio y Aduanas. (s.f.). *Comercio y Aduanas*. Recuperado el 11 de enero de
2016, de
<http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoimportar/comopuedoimportar/120-que-es-importar>

Comex. (s.f.). *Ministerio de Comercio Exterior*. Recuperado el 2015, de Ministerio
de Comercio Exterior: <http://www.comercioexterior.gob.ec/>

Comunidad Andina, Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú. (2010). *Comunidad Andina*.
Recuperado el 12 de Febrero de 2016, de Comunidad Andina:
<http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=195&tipo=QU&title=reseña-historica>

Corpei. (2009). *corpei*. Obtenido de <http://www.corpei.org/>

Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE. (s.f.). *DANE*.
Recuperado el 17 de Febrero de 2016, de DANE:
<http://www.dane.gov.co/index.php/acerca-del-dane/114-top-menu/acerca-del-dane/4031-generalidades>

DIAN. (1992). *Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales*. Recuperado el
2015, de Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales:
<http://www.dian.gov.co/>

Dirección de Estadísticas Economicas. (2016). *Informe Mensual enero 2016*.

Dirección Ejecutiva Estudios Economicos, Banco Davivienda. (2015). *Banco Davivienda S.A.* Recuperado el 10 de Febrero de 2016, de Banco Davivienda: <https://www.davivienda.com/wps/wcm/connect/908880e3-eccf-468a-83ec-ab770b40cccd/Panorama+Macroecon%C3%B3mico+de+2015.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=908880e3-eccf-468a-83ec-ab770b40cccd>

Encolombia.com. (s.f.). *Encolombia*. Recuperado el 18 de Febrero de 2016, de Encolombia: <https://encolombia.com/economia/economiacolombiana/tramitedeexpo/>

Expansión, Datos Macro. (s.f.). *Datos Macro*. Recuperado el 15 de Febrero de 2016, de Datos Macro: <http://www.datosmacro.com/pib>

Experto Gestipolis.com. (15 de Enero de 2002). *Gestipolis*. Recuperado el 19 de Febrero de 2016, de Gestipolis: <http://www.gestipolis.com/que-es-un-acuerdo-comercial/>

Expoflores. (s.f.). *Asociación de Productores y Exportadores de Flores*. Recuperado el 2015, de Asociación de Productores y Exportadores de Flores: <http://www.expoflores.com/>

Fedexpor. (s.f.). *Federación Ecuatoriana de Exportadores*. Recuperado el 2015, de Federación Ecuatoriana de Exportadores: <http://www.fedexpor.com/>

Fiducoldex. (s.f.). *Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior*. Recuperado el 2015, de Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior: <https://www.fiducoldex.com.co/index.php>

Fondo Monetario Internacional. (1944). *Fondo Monetario Internacional*. Recuperado el 2015, de <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/glances.htm>

Galindo Martín, M. Á. (2008). *Diccionario de Economía Aplicada*. Ecobook.

- Gost. (s.f.). *Gost-R*. Recuperado el 2015, de Gost-R: <http://www.es.gost-r.info/>
- Graham, L. (12 de Agosto de 2015). *CNBC*. Obtenido de <http://www.cnbc.com/2015/08/12/russias-burning-dutch-flowers-in-sanctions-war.html>
- Ibáñez, J. L. (22 de Enero de 2015). La Caída del Rublo, la otra cara de la Medalla.
- Icontec. (10 de mayo de 1963). *Icontec Internacional*. Recuperado el 2015, de <http://icontec.org/index.php/ec/nuestra-compania-2/nuestra-compania>
- IMF. (2016). *Perspectiva de la Economía Mundial*. Washington, DC.
- INEC. (Enero de 2016). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. Recuperado el 19 de Febrero de 2016, de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/02/Reporte_inflacion_01_2015.pdf
- John D. Daniels, Lee H. Radebaugh. (2007). *Negocios Internacionales*.
- Kazimirko-Kirílova, A. (11 de Julio de 2013). Rusia y Colombia preparan un acuerdo de libre comercio. Rusia: Russia Beyond the Headlines.
- Manáev, G. (22 de Diciembre de 2013). Breve historia del rublo.
- Miltiades, C. (1992). *Economía Internacional*. Bogotá.
- Ministerio de Comercio Exterior. (s.f.). *Comercio Exterior*. Recuperado el 2015, de <http://www.comercioexterior.gob.ec/>
- Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana. (s.f.). *Proecuador*. Recuperado el 15 de Febrero de 2016, de Cancillería: <http://www.cancilleria.gob.ec/ecuador-y-la-federacion-rusa-profundizan-relacion-estrategica/>

- OEE. (25 de Marzo de 2015). *Informe de Acuerdos Comerciales*. Recuperado el 10 de Enero de 2016, de OEE: www.mincit.gov.co/descargar.php?id=73711
- Oficina Comercial de Ecuador en Rusia, Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones. (2014). *Proecuador*. Recuperado el 15 de Febrero de 2016, de Proecuador: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/07/PROEC_GC2014_RUSIA.pdf
- Oficina Comercial del Ecuador en Moscú; Dirección de Inteligencia; Comercial e inversiones; Proecuador. (2012). *Proecuador*. Recuperado el 15 de enero de 2016, de Proecuador: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/PROEC-GC2012-RUSIA.pdf>
- Oficina de Información Diplomática. (enero de 2016). *Federación de Rusia*. Recuperado el 15 de Febrero de 2016, de Federación de Rusia: http://www.exteriores.gob.es/documents/fichaspais/rusia_ficha%20pais.pdf
- Organización Mundial del Comercio. (s.f.). *Organización Mundial del Comercio*. Obtenido de <https://www.wto.org/indexsp.htm>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (enero de 2015). *OCDE*. Recuperado el 10 de enero de 2016, de OCDE: http://www.oecd.org/eco/surveys/Overview_Colombia_ESP.pdf
- Orozco, M. (7 de Enero de 2016). Ecuador decrecerá 2% en el 2016, según Banco Mundial. Guayaquil, Guayas, Ecuador: El Comercio.
- Osorio, C. (1995). En C. Osorio, *Diccionario de Comercio Internacional*. México: Grupo Editorial Iberoamericana.
- Paniagua, D. G. (2010). Definición de Comercio Internacional. En D. G. Paniagua, *Economía Internacional* (pág. 189). Mexico: Trillas.
- Patricia Torres Olaya. (mayo de 2014). *Economía & Mercados*. (A. Jairo Cadavid, Ed.) *Asocolflores*, 18.

- Procolombia, Ministerio de Industria y Turismo, Todos por un Nuevo País. (2014). *Procolombia*. Recuperado el 5 de enero de 2015, de Procolombia: <http://www.procolombia.co/>
- Proecuador. (s.f.). *Proecuador*. Recuperado el 2015, de ProEcuador: <http://www.proecuador.gob.ec/#>
- Proexport. (s.f.). *Asociación de Productores-Exportadores de Frutas y Hortalizas de la Región de Murcia*. Recuperado el 2015, de Asociación de Productores-Exportadores de Frutas y Hortalizas de la Región de Murcia: <http://www.proexport.es/inicio/>
- Pujol Bengoechea, B. (s.f.). *Diccionario de Comercio Exterior*. Madrid, España: Cultural S.A.
- Pullas, E. A. (26 de Febrero de 2014). *Economía y Finanzas Internacionales*. Recuperado el 20 de Febrero de 2016, de Pontificia universidad Católica del Ecuador: <http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/14-competitividad/163-vistazo-a-un-pais-sector-floricola>
- Sandoval, C. A. (15 de Enero de 2016). Especialista Sectorial de Flores. (E. V. Belen Macías, Entrevistador) Quito, Pichincha, Ecuador.
- Servicio Ecuatoriano de Normalización. (2009). *INEN*. Recuperado el 19 de Febrero de 2016, de INEN: <http://www.normalizacion.gob.ec/la-institucion/>
- Smith, A. (1776). *La Riqueza de las Naciones*.
- Solé, A. (17 de Febrero de 2015). La crisis del rublo y sus consecuencias.
- Sosa, C. (4 de Enero de 2016). La economía en el 2016. Guayaquil, Guayas, Ecuador: El Comercio.
- Tapia, E. (8 de Diciembre de 2015). Spurrier avizora un 2016 crítico para la economía ecuatoriana. Guayaquil, Guayas, Ecuador.

Wynne, P. L. (9 de Julio de 2013). Una delegación de funcionarios y diplomáticos colombianos visita Moscú. Rusia: Russia Beyond the Headlines.

ANEXOS

ENTREVISTA Señor Bustamante

1. Considera usted que el mercado Ruso es un mercado dinámico en crecimiento, ¿cuáles serían las posibilidades que permanecer en este mercado y sus efectos?

El Mercado Ruso se encuentra en franca decadencia ya que en el último año y medio el Rublo se ha devaluado frente al dólar en 200%, pasando de 30 rublos por dólar a 90. Esto hace que comprar productos en dólares para los rusos sea prohibitivo. Esperemos que esta situación cambie, pero no se ve la salida el corto plazo.

2. Según la experiencia adquirida durante estos años en el actual cargo, cuál sería su percepción del estado actual de las exportaciones de flores en el Ecuador, y ¿cuáles han sido las estrategias que se han implementado para mejorar la logística?

El mercado de flores está deprimido en términos generales porque el costo de producción durante los últimos 9 años se han incrementado sensiblemente, hay que considerar que un rubro muy importante es la mano de obra la cual exceptuando los dos últimos años se ha incrementado en 8% anual sin que este costo sea posible trasladarlo al comprador. La logística ha mejorado sensiblemente por el nuevo aeropuerto de Quito con nuevas instalaciones tanto de agenciaje (consolidación) tanto como de paletizaje en el aeropuerto. Son perfectibles, pero es bastante mejor que lo que teníamos en el aeropuerto anterior.

3. Cual piensa usted que sería el principal factor que influye en la exportación de flores hacia el mercado Ruso, y el impacto que ha causado en el mismo.

El mercado Ruso es muy exigente en cuanto a calidad. El Ecuador tiene flor de botón grande y tallo largo que no ha podido ser igualado por competidores como Colombia o África.

4. Debido a la influencia del sector floricultor en la economía ecuatoriana, ¿Cree usted que se podría reemplazar la exportación de flores al mercado ruso a otro mercado europeo. Por qué y cuál sería la sugerencia del mercado a exportar?

De hecho se exporta flores a varios países de Europa, Asia, Oceanía y cono sur además del gran mercado de EUA y Canadá. Pero redirigir de un momento a otro no es fácil porque el manejo en finca es diferente. Sin embargo es lo que han debido hacer productores, es decir diversificar sus ventas a otros países con una baja en el precio de venta por tallo.

5. Cuáles serían los factores que intervienen para que Ecuador no pueda manejar el mismo nivel de exportación que Colombia?

Colombia enfrentó graves problemas con sus exportaciones durante varios años, desde 2008 hasta hace un año y medio lapso en el que el peso se revaluaba frente al dólar. Esta hacia menos competitivas a sus exportaciones. Ahora sucede lo contrario, Ecuador dada la fortaleza del dólar frente a otras monedas del mundo está en desventaja para sus exportaciones. Son dos mercados diferentes los que atiende cada país. Ecuador con nichos más pequeños pero más rentables. Colombia es el gran proveedor de supermercados en EUA y Canadá.

6. Según su criterio profesional, que medidas o que estrategias podría aplicar Ecuador para que pueda maximizar su mercado?

Todas privadas. El gobierno debe concretar acuerdos con la comunidad europea, pero también llegar a acuerdos con Estados Unidos en donde el ingreso de flor paga 6,8% de arancel (depende de la flor) a diferencia de Colombia que tiene acuerdo comercial, Con Canadá de igual manera Ecuador paga 10,5% de arancel mientras Colombia tiene acceso libre de sus flores.

7. Desde el punto de vista económico y político, Ecuador y Colombia ¿podrían tener una alianza estratégica? y de esta manera integrar los mercados, permitiendo así que Latinoamérica se vea representado por ellos, compitiendo con

el Mercado Holandés, en la venta y comercialización de flores dentro del mercado Ruso.

Muy difícil, tenemos diferente estructura de costos, diferente moneda, diferente calidad, etc. Somos competidores.

8. Que papel tomaría la logística en caso de considerar que sea posible un fusión, como podríamos concluir en que esto es posible desde el punto de vista comercial?

Ningún papel, lo logística se hace desde cada origen y cada país tiene sus propias normas y obligaciones con terceros.

9. En caso de que considere factible esta propuesta, cuáles serían sus sugerencias para iniciar con esta integración entre Ecuador y Colombia.

Ninguna, no lo veo posible.

ENTREVISTA A CAROLINA ARCOS SANDOVAL

Coordinadora Sectoralista de Flores

Es importante tomar en cuenta en la flor, hemos querido que haya vuelos directos y estímulos para que vuelen directamente hasta Rusia, hasta el año anterior había inconveniente del interés y se puede llamar de la informalidad de la logística para ingresar a Rusia.

La flor llega hasta Holanda vía aérea y después va vía terrestre hasta Rusia, pero ahí en ese lapso hacen cambios de papeles, declaran menos flor de la que va, declaran que son frutos y entran sin aranceles. Y esta cadena es lo que ha hecho competitivo, y esta forma es lo que en Holanda se cambian los papeles. Entonces a pesar de que uno les quiere estimular así sea porque van a ser directo, no van a ser 7 días de transporte, sino van a ser solo 2; va a ser mucho mejor, va a ser más efectivo.

En el momento en que es la oferta y la demanda por precios, van a elegir esta misma forma anterior o tradicional, ahora se suma que hay una restricción a las flores holandesas de parte de Rusia, eso es favorable para el Ecuador en el sentido de que tal vez ya podamos llegar directamente, pero por esta restricción que están teniendo con los temas, con el conflicto con la Unión Europea; entonces ahí se está analizando la opción de que sí haya vuelos directos pero por lo pronto las fincas no han tenido ningún problema en que la flor siga llegando a Holanda pero ya con el certificado de origen sin modificar, entonces ya se sabe que es flor ecuatoriana.

En Holanda nosotros si hemos perdido nuestro origen, en otros países de Europa y del Asia piensan que es flor holandesa pero es flor ecuatoriana o colombiana, que pasa en el momento de Colombia; Colombia es muy solidario entre ellos, son 7 grupos grandes que manejan todas las hectáreas de flores en Colombia, ellos tienen fincas grandes de 200 hectáreas más o menos y acá en Ecuador tenemos fincas de promedio de 7 hectáreas; entonces acá cada uno va por su lado, no nos unimos.

Pero entre Ecuador y Colombia va a ser muy difícil que haya una unión por que no nos tenemos facilidades. Primero, es unirnos entre competencia, después no puede entrar nuestra flor a Colombia; es prácticamente imposible, tenemos restricciones, debería ser solo un tema logístico en el que haya libertades aéreas o haya un acuerdo de servicios aéreos y LA QUINTA LIBERTAD.

Entonces sería un tema logístico para que haya el interés, le conviene más al Ecuador, que vayamos nosotros allá que ha Colombia que nosotros vayamos, porque como Ecuador somos pequeños, no producimos mucho volumen pero como Colombia si lo hace, ellos tienen una gran capacidad de negociación con las aerolíneas y con las empresas de carga.

Por ese lado ellos tienen muchas más facilidades que nosotros, ellos tienen una moneda devaluada, ellos no tienen un dólar fortalecido que nos está

afectando y tienen esta capacidad de negociar, nosotros acá dependemos mucho de la agencia de carga.

Me ha llamado mucho la atención el tema, pero no sé qué tan factible sea, sería necesario buenos negociadores; habría que ver la realidad si es interesante o no, que el avión que sale de Ecuador o de Quito vaya a Bogotá o al revés que de Bogotá venga a Quito, y así vuele directo a Rusia.

Incluso en Colombia ha reducido las horas de vuelos, cambiando su ruta, esto no ha sido factible y debido a la mafia mencionada anteriormente no ha podido entrar al mercado directamente, e decir que llega hasta Holanda y desde ahí se desconoce el destino final de nuestra mercadería, esto ha sido desde hace más de 30 años, puede cambiar pero no depende de Ecuador, el termino de negociación que ha manejado Ecuador durante todos estos años ha sido FOB, y es el importador quien elige la aerolínea, el medio de transporte, tiempo y demás, todo por consolidado debido a que una finca pequeña o mediana no alcanza a cubrir todo el pedido. Desde casi el inicio el mercado Ruso es que ha prevalecido en nuestro target, seguido por EEUU.

Pero el mercado ruso, ha venido en crecimiento desde el 2012 hasta el 2013 con un 8%, pero en este año nos estancamos, en el 2014 el problema Bélico en Rusia y Ucrania, era un mercado muy importante porque las flores ecuatorianas se han caracterizado por ser unas flores de calidad, de muchas variedades, de tallos muy largos y de botones muy grandes, ubicándonos a 3000 metros d altura sobre el nivel del mar y esto provoca que las flores se desarrollen mejor toma más tiempo pero sale una producción mejor de flores, pero Colombia tiene ciclos de producción de 90 días, mientras que en Ecuador si queremos 1,20 o metro y media va a tener un ciclo de más tiempo.

La demanda del mercado ruso es entre Septiembre y Mayo, debido a que existen fechas importantes para el mercado europeo que obviamente incluye a Rusia, terminado el verano ya no se vende a nadie más, en ecuador actualmente

tenemos 4200 hectáreas que están produciendo, se han cerrado 300 hectáreas aproximadamente. El 62% de las fincas son pequeñas.

El mercado ruso se ha caracterizado por demandar rosas y/o flores con tallos muy largos porque además tienen la cultura de cuidar y dar el debido mantenimiento a las plantas, pero actualmente no existe este tipo de exigencia debido a la crisis, no les importa el largor de la flor. África, Kenia y Etiopia, son nuestros competidores también, a diferencia de EEUU que no ha exigido este tipo de detalles y se inclina por el tallo pequeño.

La mano de obra es otro factor importante para que Ecuador no pueda hacer una integración con Colombia, en dicho país es mucho más barata la mano de obra por ende los costos de las flores serán menores, toda la estructura de costos es mucho más compleja que la de nosotros, por lo que considero que única opción para nosotros es aliarnos en la parte de la logística, pero Colombia no tiene problemas con las frecuencias, acá en Ecuador si tenemos restricciones por lo que en algunas ocasiones tienen que venir vacíos e irse con carga pero ese costo adicional lo asumen los exportadores y es una perdida pagar un transporte que viene vacío, o deciden no venir a Ecuador porque no resulta rentable y deciden irse a países vecinos donde tienen acuerdos y/o tratados que faciliten y abaraten costos.

Desconocemos si existe el interés de Colombia, hay una posibilidad de que una aerolínea Coreana, y permita darse esta ruta de Quito-Bogotá, pero es la aerolínea, en este caso específico, pero para competir es muy complicado que con esta herramienta se pueda competir y destituir a la competencia de Holanda.

La ventaja que tiene Ecuador es que produce muchas variedades de Flores a diferencia de Colombia que se encuentra limitada.

Durante la entrevista con Carolina Sandoval, ella realizo una llamada a Luis Cadavid, propietario de Inor flowers (Ecuador) y de Exotic Farm (Colombia), y la conversación fue la siguiente:

Luis Cadavid

No es posible, porque son fletes distintos

Es muy difícil porque sus costos de producción son muy distintos, Ecuador cuenta con un costo de producción del doble con Colombia. Adicionalmente el flete es de \$0.30 centavos más caros.

Además no hay forma de unificar guías.

Para poder unificar sería en Holanda, pero para eso sería necesario que tengan casi el mismo valor comercial.

Unificarlo en Colombia para luego ir a Rusia, El producto ecuatoriano saldría caro. El tema de unificación es relacionado 100% relacionado con el costo. Colombia valdría \$0.30 y Ecuador con flete y todo sería cerca de 0.45 o más.

ENTREVISTA Luis Cadavid

Gerente-propietario Quito Inor Flowers / Colombia Exotic Farm

ineso@inorflowers.com

tradecadavid@inorflowers.com

Vía telefónica 11/02/2016

No es necesariamente correcto su argumento de que es el mercado más fuerte para Colombia pero bueno...

1. Considera usted que el mercado Ruso es un mercado dinámico en crecimiento, ¿cuáles serían las posibilidades que permanecer en este mercado y sus efectos?

No, creo que es un mercado que está viviendo una transición como tal, es un mercado que está madurando mucho, que ha madurado mucho en el último

año y este año 2016 va a ser un año de maduración para el mercado Ruso. El mercado ruso antes compraba muchas cosas extravagantes; de 1,50 m. o 1,4m y flores de metro, pagaba cualquier precio para obtener variedades, por obtener largos. Hoy en día el mercado ruso ya no paga precios altos, paga precios como los de cualquier otro mercado si es que no son más bajo que otros mercados en ciertos casos.

Es un mercado que se está enfocando en variar muy puntuales, ya no en cosas extravagantes ni cosas largas, sino cosas un poco más comunes. La verdad lo que horita está pasando en Rusia es una consolidación tanto de clientes como de fincas, el cliente se está enfocando en fincas muy puntuales, en un producto muy puntual; está escogiendo o volumen o calidad, pero el mercado no está creciendo como tal.

2. Según la experiencia adquirida durante estos años en las fincas, en todo lo que involucre a este negocio, cuál sería su percepción del estado actual de las exportaciones de flores en el Ecuador y comparando a Ecuador con Colombia?

Ecuador nunca ha vivido una crisis en el sector florícola, nunca ha vivido una crisis de fondo por que las pocas crisis que vivió el Ecuador fue un mercado en crecimiento, entonces la crisis no dio su efecto. Entonces este año 2016 hay muchas fincas que van a quebrar, que van a cerrar, que van a salir de juego, que van a salir completamente de Rusia o que se van a vender a grupos grandes como de grupos que atienden a Walmart, y ese tipo de mercados que no compiten con finca común y corriente en estados unidos. A diferencia de Ecuador, Colombia vivió una crisis muy fuerte cuando el peso se devaluó y en su momento en Colombia quebraron muchas fincas, y fue un mercado que se consolidó muchísimo más en su momento a nivel productivo y es un mercado que ya se ha enfocado en productividad, calidad, ya no en variedades y en largo.

Colombia encontró lo que Colombia necesitaba para sobrevivir, mientras que Ecuador nunca ha tenido esa necesidad; en Colombia se han consolidado grupos que han llegado hasta las 1000 hectáreas, cuando el grupo más del

Ecuador me parece que ha llegado a 120 hectáreas solo de Rosas, mientras que en Colombia tienen grupos 10 veces más grandes, hay producciones sociedad donde; digamos, un grupo es socio de muchas fincas y ese grupo maneja toda la producción y toda la parte operativa de esas fincas sin ser dueño absoluto o mayoritario. Mientras que aquí en Ecuador no se ha podido llegar a asociaciones simples de 2 miembros de la misma familia que tienen 2 diferentes fincas que compran productos en grupo para tener un ahorro, eso en el Ecuador no se ha logrado, entonces eso es una transición que Ecuador va a vivir este año, de aprender, de juntarse y tener una economía grupal y posiblemente el shock del quiebre de muchas fincas.

3. Entre los dos países, ¿Cuál sería el principal factor que impediría o tendría algún inconveniente al momento de exportar?

Exportar es fácil, los dos tiene operaciones distintas. Colombia tiene precios muchos más económicos que los de Ecuador, alrededor de \$0.30 por kilo, que es muchísimo dinero, eso equivale más o menos a \$0.03 por tallo, hay más disponibilidad de vuelos de Colombia que de Ecuador. No hay impuestos para el producto colombiano versus el ecuatoriano para ciertos mercados; la logística funciona un poco diferente, Colombia tiene un empaque más unificado entre fincas y Ecuador tiene más de 800 empaques a nivel de flor entonces, mientras que somos países vecinos y yo tengo fincas en ambos países.

Tenemos un producto muy similar, sobre todo hoy en día que en Ecuador la calidad se ha ido al piso por temas de costos, seguimos siendo productos muy distintos; no solo porque la flor es distinta sino porque la parte operativa sobre todo es la parte distinta, eso es lo que genera una diferencia principal, Colombia es un país que exporta productos, Ecuador no, Ecuador casi no exporta nada mientras que Colombia si exporta e importa muchos productos, lo que le da una mejor tarifa.

El tema de moneda es diferente, no es lo mismo comprar un dólar en dólares que comprar un dólar en peso, porque si el peso se devalúa, es más

económico comprar allá, si el peso se fortalece, hasta cierto punto sigue siendo más barato comprar allá; pero llega un punto en el que se vuelve más caro, entonces este balance es difícil de nivelar mientras los países tienen una moneda dolarizada y una moneda libre.

4. Debido a la influencia del sector floricultor en la economía ecuatoriana y colombiana, en caso de que el mercado ruso decaiga. ¿Cuál sería la otra opción como mercado meta para los dos países?

En el caso de Colombia, el mercado Ruso nunca ha sido el mercado principal, o sea Colombia siempre se ha enfocado en el mercado americano, es el mercado natural de los colombianos, por la tarifa, por el tipo de producto, por la productividad de la plaza como tal, por las variedades que hay sembradas; en esa pregunta realmente no aplica Colombia por que Rusia nunca fue el mercado más importante para este país. Para este país en el auge del mercado ruso, hubo 10 fincas que se enfocaron realmente en Rusia, el resto eran fincas americanas, como un pequeño enfoque en Rusia; lo cual es totalmente diferente de lo que pasa en el Ecuador.

Para Ecuador, Rusia siempre fue el mercado más importante y las fincas se enfocaban en Rusia y con un poco enfoque en los estados unidos, entonces, el mercado ruso ha decaído mucho en el último año y el mercado ecuatoriano se enfocó en su mercado natural que es el de Estados unidos igualmente, pero pues el mercado si fue decayendo lo cual va a significar una quiebra buena parte de la industria en el Ecuador a nivel de floricultura y sobre todo si el mercado americano no puedo recibir toda esa flor, es el problema que se ha visto hasta el momento hay una sobreoferta y no hay suficiente demanda del mercado americano para compensar la caída de las exportaciones hacia Rusia.

La influencia de Rusia era mucho más grande de lo que se imaginaban realmente, mucho más grande de lo que la estadística decía. La influencia era mucho más grande de lo que se estimaba realmente.

5. Ecuador y Colombia manejan cosas muy diferentes, Colombia maneja variedad y Ecuador Calidad. Estos serían uno de los factores por los cuales estos mercados no pueden integrarse.

Sería muy difícil, yo tengo fincas en ambos lados, nosotros vamos 2 años tratando de unificar la operación y no lo hemos logrado por que en momento de crisis si el cliente tiene que elegir entre Colombia y Ecuador, elegirá Colombia porque es mucho más económico. Porque haciendo el cálculo, \$0.03 por tallo en una caja full te da más o menos 700 tallos, tú dices si \$0.03 por 700 no es mucho pero si sacas por un millón, 2 millones, 3 millones (en volumen) es muchísimo dinero.

6. ¿Cuáles serían algunas soluciones o estrategias que se podría utilizar tanto para Ecuador que incremente las ventas, como para Colombia o ya están totalmente los dos países establecidos ya?

Mientras que haya monedas diferentes, siempre el dólar este fuerte; Colombia va a tener una ventaja absoluta sobre Ecuador, porque Colombia puede bajar sus costos, y puede bajar sus precios.

Ecuador puede ofrecer muchísima flor pero no es necesario porque en Ecuador hay una sobreoferta de producto, entonces en Ecuador lo que tiene que suceder es una consolidación interna de las fincas, sea en grupos; para bajar costos, ya sean costos administrativos o de diferentes productos económicos, por ejemplo comprar fertilizante en grupo y una serie de cosas por el estilo... para poder bajar sus costos, al mismo tiempo Ecuador tiene que desaparecer algo de su salida, no hay una salida ahí; existe mucha oferta en Ecuador y pronto esa oferta tiene que desaparecer; para que la floricultura ecuatoriana salga de la crisis.

7. En la parte logística, como analiza la exportación colombiana con la exportación ecuatoriana. Ya que posee toda la cadena logística.

Sí, es la misma operación para ambos países, lo único que cambia es el país de origen; la flor entra a Rusia como marca ecuatoriana y Colombia. Si no

tuviéramos esta cadena, no podríamos tener un control sobre la cadena logística de la flor; el cliente haría su propio transporte y el problema se detendría una vez que entreguemos la flor en el aeropuerto, mientras que ahora en las condiciones actuales, nuestro problema se acaba cuando le entregamos la flor al cliente. Manejamos ambos, CIF y FOB; manejamos términos FOB en Ecuador y Colombia y CIF en Ámsterdam, Rusia y Estados Unidos, manejamos todas las opciones.

Creo que aproximadamente hay 15 fincas en el Ecuador que manejan este tipo de cadena en el Ecuador, no necesariamente que ofrezcan volumen en este servicio a nivel general.

8. Realmente en estos 2 años que hemos trabajado, no hemos encontrado una solución que las unifique como tal, encontramos una solución híbrida que es la oferta como una finca o un grupo multiorigen y destino multimercado, pero es una unificación exclusivamente en el departamento de ventas, en ciertas partes del departamento logístico, pero nada más; porque son productos distintos que no tienen el mismo precio, lo cual no se podría unificar el mismo precio tampoco. En el cual se vería afectado calidad, precio, exportación, el largo. Hay varios factores que influyen en el tema calidad y selección.

Actualmente con la finca Colombia Exotic farm, es con la cual maneja más rentabilidad, debido a la moneda devaluada.

ENTREVISTA Elizabeth Rae

Jefe de producción Inor Flowers

Para empezar les explicare las labores culturales, la preparación del terreno, lo más importante que hay que tener antes de sembrar una flor, hacer un análisis de suelo para ver con que nosotros contamos o que es lo que tiene el suelo saber qué es lo que necesita para poder enriquecerlo, porque un suelo tienen que estar enriquecido especialmente en la materia orgánica, para nosotros estar garantizados de que nuestra producción que viene va a hacer una de las

mejores, y sobre todo cuando nosotros tenemos un suelo rico en materia orgánica, la flor va a tener menos problemas de susceptibilidad a plagas y enfermedades ya que uno de los principales problemas cuando el cultivo de la flor entra a producción, tenemos lo que son los problemas que atacan a la raíz, principalmente uno de los problemas aquí en la empresa son los Nematodos, son los que se comen todos los nutrientes que nosotros les damos diariamente a la flor, los nematodos son una especie de microorganismo, que siempre se les va a encontrar aliados en colonia, eso detiene el crecimiento de la flor, no solo como planta sino también como fruto, en este caso la flor. La flor pierde sus atributos como el tamaño de botón, el color, la producción se queda estancada, cuando tenemos esta presencia de nematodos, debemos de asegurarnos de que el suelo este rico en materia orgánica, se hacen unas desinfecciones que dependen del criterio del técnico del agrónomo, que pueden utilizar diferentes productos, pero sin que afecten los microorganismos benéficos en el cultivo.

Una vez que se haya preparado, desinfectado el suelo, nosotros empezamos con la elaboración de las camas para nosotros poder transportar el patrón, el patrón es un injerto que se prepara y crece durante 30 días o aproximadamente de 4 a 6 semanas, está listo para ser injertado.

El injerto es la variedad que usted seleccione, eso ya depende de los empresarios, sobre todo a donde va a ser comercializada la flor, para el mercado americano son muchas las variedades, de tallas cortas de 40, 50 y 60, cuando tenemos estas tallas significa que vamos a trabajar en productividad, en cambio para el mercado ruso son tallas muy largas, que están entre 70 muy poco, 80, 90 y 100 son el grueso, independiente de la situación económica, este mercado sigue presionando o podemos decir que su atracción son los tallos largos, y de botón grande. Para el mercado europeo son las mismas tallas que las del mercado americano, incluso en los colores al mercado europeo les gustan los colores pasteles, variedades novedosas que sean medias deformes. Para la selección de la flores lo que primero que se necesita es determinar que mercado ustedes

quiere, y seleccionas, si son las rosas, spray y las garden, y son las que están de moda.

Cuando ya se han injertado, y esto tarde de 3 a 4 meses, lo que es en la maduración y crecimiento del injerto, se hacen labores culturales para poder seleccionar y que la planta pueda entrar a su etapa de maduración, su apertura de producción y de acuerdo a la necesidad del mercado el técnico adecua el manejo, también depende de la altitud donde uno hizo el invernadero o donde se hizo la florícola, depende mucho porque en los lugares más fríos, tenemos unos atributos que tienen nuestro lugar, tenemos colores definidos, botones grandes y sobre todo tallos largos.

Nosotros somos una finca rusa, ucraniana, europeas estamos abriéndonos a diferentes mercados, nosotros hemos hecho un manejo combinado.

- Primer ciclo de producción

El primer brote, es decir la primera cosecha que vamos a tener de la variedad sembrada, después de esto, el técnico es el que decide si lo envíe directamente a producción para que se termine su primer ciclo o puede ir a apertura esa producción, que viene para no quedarse sin nada, y pasa al segundo ciclo de producción,

- Segundo ciclo de producción

En esta etapa la producción empieza abrirse, esto se logra cada semana se pincha la flor, es decir que se abre, esto lo realiza directamente de cultivo, esto depende de la cantidad de tallo que nosotros queramos tener cada mes, debido a que cada planta está diseñada y que tiene que producir, es la producción que tiene que salir mensualmente, o diariamente dependiendo del ciclo que se desee obtener cultivo, la idea es que si se desea más producción se tendrá que sacar más manitos a la planta.

A la flor no podemos maltratarla mucho porque, podríamos perder la plantación entera y eso no es rentable, la parte sanitaria hay que controlarla desde

el primer momento del injerto y a esto se la conoce como la sanidad vegetal. En caso de tener problemas sanitarios, en la actualidad ya esto es penalizado y los controles lo hacen AGROCALIDAD. Las fincas plantean planes de contingencias para prevenir o controlar una vez que la plantación ha sido infectada.

Proceso para poder tener un ramo para exportar

Generalmente todos los días se las cosecha, depende de las políticas de las empresas, si es que las hidratan en cultivo una vez cosechas o las transportan en seco sin recibir ninguna cantidad de agua. Una vez cosecha puede ser transportada en un cable vía, en un camino, como sean las condiciones de las empresas.

En la post-cosecha nosotros tenemos una inmersión que es un proceso para estar seguro de que nuestra flor está libre para desarrollar la botritis, aquí se almacena la flor previamente a su clasificación, se lava el follaje, se hace la inmersión que es el lavado del botón con un producto botricida para el desarrollo de botritis, el lavado del follaje no lo hacen todas las empresas, lo hacen pocas empresas, aquí se lavan las flores debido a que la finca está a la orilla del carretero y las partículas de polvo entran directo al invernadero a pesar que se toman todas las medidas de precaución, la ventilación es muy importante para cambiar el micro clima, que aporta a la creación de plagas en la flor.

Luego de esto llega a la sala de clasificación, donde nosotros vamos a seleccionar lo largo que se cosechen de los cultivos, pueden ser tallas de 50, 60,70, 80, 90 y 100. El botón debe de ser adecuado al largo del tallo,

El embonche

Es el armado del ramo, luego se transporta en una banda transportadora, llega a la cortadora, y cada embuchadora debe de clasificar el tamaño del tallo, y cortador lo que hace es respetar el largo que ha sido determinado, luego se le pone la liga, el capuchón, se etiqueta y se coloca el nombre de la variedad correspondiendo al largo del tallo y a la variedad que pertenece.



Fotografiada por: Autoras



Fotografiada por: Autoras



Fotografiada por: Autoras



Fotografiada por: Autoras



Fotografiada por: Autoras



Fotografiada por: Autoras



Fotografiada por: Autoras



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Erika Lissette Villalta Troya, con C.C: # 0931062236 autora del trabajo de titulación: *Factibilidad de una Integración ecuatoriana-colombiana para la comercialización de flores dirigidas al mercado Ruso* previo a la obtención del título de **INGENIERO EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGUE** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 26 de Febrero de 2016

f. 
Nombre: Erika Lissette Villalta Troya
C.C: 0931062236



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, María Belén Macías Zambrano, con C.C: # 1314073311 autora del trabajo de titulación: *Factibilidad de una Integración ecuatoriana-colombiana para la comercialización de flores dirigidas al mercado Ruso* previo a la obtención del título de **INGENIERO EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGUE** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 26 de Febrero de 2016

f. _____

Nombre: María Belén Macías Zambrano
C.C: 1314073311



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Factibilidad de una Integración ecuatoriana-colombiana para la comercialización de flores dirigidas al mercado Ruso		
AUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Villalta Troya, Erika Lissette Macías Zambrano, María Belén		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Alcívar Avilés, María Teresa		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Especialidades Empresariales		
CARRERA:	Comercio y Finanzas Internacionales		
TÍTULO OBTENIDO:	Ingeniero (a) en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	21 de marzo de 2016	No. DE PÁGINAS:	111
ÁREAS TEMÁTICAS:	Importaciones, Exportaciones, Alianzas Estratégicas		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Ecuador, Colombia, Rusia, Flores, Exportaciones, Importaciones, Alianzas Estratégicas		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):	Desde hace casi 30 años Colombia empieza su actividad comercial de manera internacional, es el segundo país exportador de flores del mundo, gracias al clima privilegiado que tiene, puede ofrecer variedades de flores. Cundinamarca, Antioquia y Valle del Cauca son los principales departamentos que cultivan flores, aquí se mueven toneladas de cargas. Las flores más demandadas de este país son las rosas, crisantemos y los claves. Uno de los procesos de la cadena de comercialización que más se han enfocado en estos últimos años, es en reducir el tiempo de tránsito de las cargas. Ecuador se encuentra ubicado en la línea equinoccial, cuenta con un clima que le facilita el crecimiento de las flores en la sierra, desde principios de los años 80' empezó la producción de flores, luego en los 90' empezó su actividad comercial internacionalmente. La flor ecuatoriana es reconocida en cualquier parte del mundo, por su colorido, calidad y tamaño, por eso se ha consolidado como el tercer país exportador de flores en el mundo. Ofrece muchas variedades de flores que son demandas por países que mueven grandes economías. Rusia está establecida en el comercio internacional como el primer importador de flores en el mundo, es una potencia a nivel comercial. Existe un mínimo porcentaje de producción local de flores, pero no es suficiente para abastecer al mercado local, así que cuenta con muchos proveedores, entre esos los Países Bajos, Ecuador y Colombia. Rusia ha disminuido las importaciones de flores debido a problemas económicos, por lo que las características de este mercado han cambiado, en lo que se refiere a calidad y precios.		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-98 220 8946 /+593-96 758 8496	E-mail: elvt1992@hotmail.com / belen_maciasz@hotmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Alcívar Avilés, María Josefina		
	Teléfono: +593-4-22209207 / 0993573686		
	E-mail: maria.alcivar02@cu.ucsg.edu.ec / pepitalcivara@yahoo.com		

SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA

Nº. DE REGISTRO (en base a datos):	
Nº. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):	http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/123456789/3903