



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

Facultad de Especialidades Empresariales
Carrera de Comercio y Finanzas internacionales

Tema:

**Estudio de Mercado de la Exportación de
flores tropicales hacia New York, Estados
Unidos**

Autor:

Jacksper Anthony Maldonado Villavicencio

**Trabajo de Titulación
previo a la Obtención del Título de:
Ingeniero en Comercio y Finanzas
Internacionales Bilingüe**

Tutora:

Ing. María Josefina Alcívar Avilés, Mgs.

Guayaquil, Ecuador

2016



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

Facultad de Especialidades Empresariales
Carrera de Comercio y Finanzas Internacionales

Declaración de Responsabilidad

Yo, Jacksper Anthony Maldonado Villavicencio

Declaro que:

El trabajo de Titulación **Estudio de Mercado de la Exportación de flores tropicales hacia New York, Estados Unidos** previo a la obtención del título de **Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las paginas 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 científico del trabajo de titulación referido.

Guayaquil, a los 26 días del mes de marzo del 2016

Autor:

Jacksper Anthony Maldonado Villavicencio



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

Facultad de Especialidades Empresariales
Carrera de Comercio y Finanzas Internacionales

AUTORIZACIÓN

Yo, Jacksper Anthony Maldonado Villavicencio

Autorizo a la Universidad Católica Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del trabajo de Titulación: **Estudio de Mercado de la Exportación de flores tropicales hacia New York, Estados Unidos** cuyo contenido, ideas y criterios es de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 26 días del mes de marzo del 2016

Autor:

Jacksper Anthony Maldonado Villavicencio

AGRADECIMIENTO

“Trabajas por tus sueños o serás contratado para trabajar por los sueños de alguien más.” Anónimo.

A Dios.

Mi madre, gracias a ti soy todo, gracias a ti lo tengo todo, tú me has enseñado a nunca rendirme y a decir si puedo a todo lo que me propongo. Gracias, Te amo mamá. Después de Dios solo confió en ti.

Mi Padre por apoyarme en mi carrera, y cuando lo vaya a necesitar sé que estará apoyándome. Yo cuento con él, él cuenta conmigo. Gracias papá.

Mi Tutora, por su paciencia y sapiencia total y entera.

Mi amigo Sebastián Espinoza, a pesar de que hoy no te encuentras entre nosotros, sé que si tu camino no hubiese terminado, estarías aquí graduándote conmigo, eras un genio.

Resumen

Hoy en día la situación económica del país no pasa por un buen momento, con la caída del precio del petróleo, la apreciación del dólar, y reformas en el sistema financiero nacional, se ha creado incertidumbre, lo cual se vuelve poco atractivo para los futuros inversionistas al cuanto invertir y en qué mercado.

El objetivo de este proyecto es demostrar que en Ecuador existe un producto diferente al que no se ha dado el valor que se merece, y podría ayudar a la economía cuando la crisis aparezca al igual que ahora.

Los métodos que van a ser utilizados son, la investigación descriptiva y analítica. Los datos serán recogidos de otras investigaciones, encuestas, estudios de seguimiento, análisis de tendencias y estudios etnográficos.

El punto principal con los resultados esperados es mostrar que en EEUU existe un mercado para las flores tropicales del Ecuador; de esta manera abrir el mercado a futuros exportadores de este tipo de productos desde Ecuador.

El resultado de esta investigación es la demostración de que existe un mercado de flores tropicales en la ciudad de New York.

Palabra clave

Oferta exportable de flores tropicales de Ecuador, la demanda de flores tropicales, la demanda de las tropicales flores a EE.UU.

Abstract

Nowadays the economic situation of Ecuador is not going very well, the fall of the barrel of oil, the appreciation of the dollar, and the reforms on the financing system of the country, have created confusion, reason for what the market has becomes not attractive for future investors, about how much invest, and what type of market could be attractive.

The objective of this project is show that in Ecuador exists a different product that has not been given the value that it deserves, and could help to the economic when the crisis appears just like now.

The methods that going to be used are, descriptive and analytic investigation. Data will be collected from other investigations, surveys, follow-up studies, trend analysis, and ethnographic studies.

The main point with the results expected is show that in EEUU exists a market for the Ecuadorian tropical flowers; in this way open the market to future exporters of this type of products from Ecuador.

Key Word

Exportable supply of tropical flowers of Ecuador, demand for tropical flowers, demand and tropical flowers to USA.

Contenido

Capítulo 1	1
1.1 GENERALIDADES DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1.1 Antecedentes.....	1
1.1.3 Justificación	2
1.1.4 Alcance Objetivo	3
1.1.4.1 Objetivo General.....	3
1.1.4.2 Objetivos Específicos	3
1.1.5 Hipótesis.....	4
Capítulo 2	5
2.1 BASE CONCEPTUAL	5
2.1.1 Marco teórico.....	5
2.1.1.1 Conceptos.....	8
2.1.1.2 Base legal.....	11
2.2 BASE METODOLÓGICA	13
2.2.1 Estudio analítico descriptivo.....	13
2.2.2 Paradigma de la investigación.....	13
Capítulo 3	14
3.1 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN DE FLORES TROPICALES 14	
3.1.1 Descripción de flores tropicales	14
3.1.2 Clasificación de flores tropicales y follajes	16
3.1.2.1 Flores tropicales.....	16
3.1.2.2 Follajes.....	18
3.1.3 Producción de flores tropicales	19
3.1.3.1 Principales zonas de producción	19
3.1.3.2 Pasos técnicos para la producción.....	19
3.1.5 Permisos y regulaciones.....	23
3.1.5.1 Local	23
3.1.5.2 Internacional.....	24
3.1.6 Empaquetado y etiquetado	25
3.2 COMERCIALIZACIÓN LOCAL DE FLORES TROPICALES	26
3.2.1 Logística interna de comercialización.....	27
3.2.2 Vehículos	27

Capítulo 4	29
4.1 ANÁLISIS DE LA OFERTA ECUATORIANA DE FLORES TROPICALES Y VARIABLES AL EXPORTAR	29
4.1.1 Oferta exportable del país.....	29
4.1.2 Variables de exportación.....	29
4.1.2.1 Regulaciones y documentación.....	30
4.1.2.2 tabla arancelaria para la exportación de flores tropicales.....	33
4.1.2.3 Procedimientos en aduana.....	34
4.1.2.4 Logística de Exportación	37
4.2 ANÁLISIS MACRO DE EEUU Y EVOLUCIÓN DE LAS ECUATORIANAS	41
4.2.1 Situación Macroeconómica de EEUU	41
4.2.2 Evolución del dólar frente al euro.....	44
4.2.3 Evolución de las exportaciones de flores hacia estados unidos.....	45
4.2.4 Distribución del mercado de flores ecuatorianas	50
4.2.5 Precio de las flores por kilo exportado	51
4.2.6 Importaciones de flores de estados unidos en relación al país proveedor.	52
4.2.7 Comparación de precios FOB Ecuador vs Colombia.....	53
4.2.8 Principales puertos de ingreso de las flores EEUU.....	54
4.3 ANÁLISIS DE LA DEMANDA DE FLORES TROPICALES EN LA CIUDAD DE NEW YORK	55
4.3.1 Demanda de New York.....	55
Capítulo 5	60
5.1 ANÁLISIS DE LA VIALIDAD SOBRE LA DISTRIBUCIÓN DE FLORES TROPICALES EN NEW YORK	60
5.1.1 Cadena de distribución de flores tropicales de la ciudad de New York.....	60
5.1.2 Entrevista a empresas Neoyorquinas.....	64
CONCLUSIONES	67
RECOMENDACIONES	70
BIBLIOGRAFÍAS	72
ANEXOS	74

Introducción

El Ecuador ha necesitado de productos innovadores que puedan tener buena acogida en el mercado, las flores tropicales no son un producto nuevo, pero si innovador ya que en el Ecuador no se ha explotado este mercado en su totalidad, no se les ha dado la importancia que se debería, de ser así Ecuador tendría otro referente de flores además de las rosas, como es el caso de Colombia.

Las flores tropicales siempre han tenido buena acogida en el mercado el cual han llegado ya que son exóticas y de buena apariencia, algo que es muy apreciado en el mundo, y el mercado al que se quiere llegar (New York) no es la excepción.

Se van a estudiar diferentes conceptos uno de ellos es el de Modelo Heckscher – Ohlin que básicamente dice el comercio internacional resulta del hecho de que los distintos países tienen diferentes dotaciones de factores, es decir que mientras un país tiene abundancia de capital existen otros que tienen abundancia de trabajo, y así estos deben complementarse.

Otra teoría que se va a analizar es la teoría de las 5 fuerzas de Porter que habla sobre los factores que se debe tener en cuenta al momento de querer entrar en un mercado extranjero, que son: Poder de negociación de los consumidores, poder de negociación de los proveedores, amenaza de entrada de nuevos competidores, amenaza de ingreso de productos sustitutos, rivalidad entre competidores.

La teoría que se va a usar es la de la ventaja comparativa de David Ricardo, la cual habla. Sobre los países deben especializarse en la producción y exportación de los bienes que fabrican con un costo menor con respecto al resto del mundo. Lo que quiere decir es que estos países son comparativamente más eficientes que los demás, en relación a las condiciones, la calidad, y el coste.

La producción de las flores tropicales es un proceso que conlleva mucho tiempo y un capital representativo, tanto de inversión como en lo que consiste el capital de trabajo.

Se describirán lo que son las flores tropicales, tanto sus flores, como los procesos tanto de producción, las zonas de producción, requisitos, permisos y regulaciones, tanto local como internacionalmente.

Este proyecto de titulación planea demostrar la oferta exportable real que existe en el país, y junto a ello los factores logísticos tanto locales como internacionales que se debe de tener en cuenta al momento de realizar la exportación de las flores tropicales.

Se analizaran factores macroeconómicos que inciden en la exportación de las flores tropicales, basado en diferentes factores como la evolución del dólar frente al EURO, el PIB, la inflación, el desempleo, junto a estadísticas obtenidas de los organismos pertinentes tanto locales como internacionales.

Se compara los precios de las flores tropicales frente al principal país tanto competidor como exportador de flores tropicales que es Colombia, tratando de esta manera analizar la competitividad del Ecuador ante su país vecino.

Se analizara la demanda de EEUU y de la ciudad de New York, factores demográficos y todos estos que influyen al momento de realizar una compra por el consumidor final, así como la cadena de distribución desde la bodega del importador hasta los diferentes puntos de ventas que existen en la ciudad.

Para al final del documento llegar a una conclusión clara y precisa acerca del estudio y análisis de todos los factores previamente mencionados, con sus respectivas recomendaciones y soportes de la obtención de toda la información proporcionada.

Capítulo 1

1.1 GENERALIDADES DE LA INVESTIGACIÓN

1.1.1 Antecedentes

Durante varios años el Ecuador se ha venido convirtiendo en uno de los principales exponentes del mercado floricultor, con un crecimiento muy notable en sus exportaciones hacia Estados Unidos, gracias a las buenas relaciones comerciales entre ambos, esperando así que el mercado floricultor siga creciendo.

El mercado floricultor del Ecuador nace a través de un análisis de la empresa privada, ya que al ver a el vecino país Colombia, estaba lucrándose atreves de la actividad de la floricultura, el Ecuador empezó a ejercerla teniendo en cuenta que las condiciones climatológicas eran las mismas y se podía dar apertura a este nuevo mercado.

En el año 1990 el ingreso de divisas por la exportación de flores a estados unidos era de 7.844 millones de dólares con una variación anual en ese entonces del 106.4%, lo que hoy en el 2014 es de 331.432 millones de dólares con una variación anual del -0.9% lo que representa un incremento significativo de 42 veces más en solo 14 años.

El mercado de flores tropicales es un mercado relativamente nuevo ya que en si solo hasta el 2014 representa solo el 23% de la exportación total de flores en el Ecuador hacia Estados unidos, abarcando el 65% las rosas, dejando así un amplio margen para el sector de las flores tropicales.

El Ecuador es uno de los países con mejores factores para el cultivo de las flores tropicales, ya que se pueden cosechar todos los meses del año gracias a las condiciones climáticas, su fertilidad y composición de los suelos, factores determinantes únicos de la mitad del mundo.

1.1.2 Problema

Hoy en día la situación económica del país no pasa por un buen momento, con la caída del precio del petróleo, la apreciación del dólar, y reformas en el sistema financiero nacional, se ha creado incertidumbre, lo cual se vuelve poco atractivo para los futuros inversionistas al cuanto invertir y en qué mercado, es decir existe una falta de conocimiento del mercado de flores tropicales para futuros inversionistas.

El problema en si se formularía atreves de esta pregunta:

Existe un mercado para las flores tropicales en New York.

1.1.3 Justificación

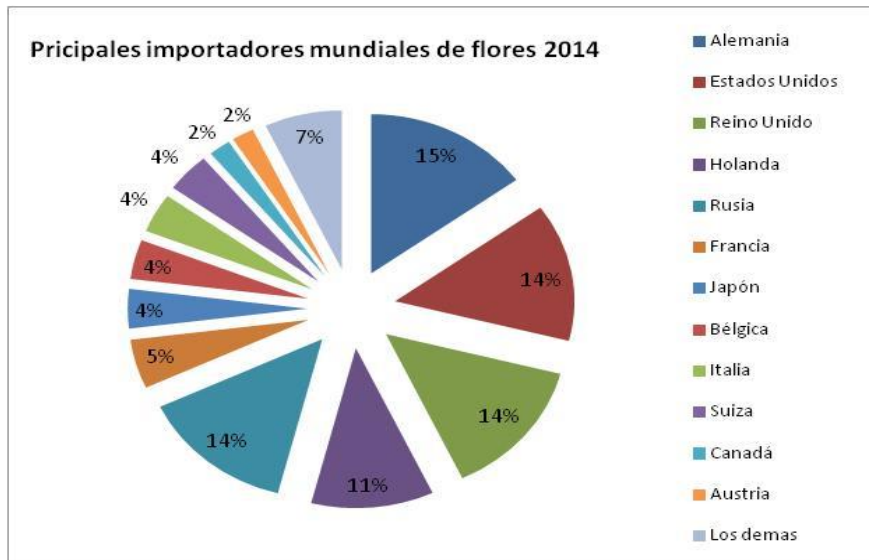
La actividad de la floricultura es una parte fundamental y representativa en el Ecuador. A lo largo de los años esta actividad ha logrado destacar, generando empleo para las familias ecuatorianas y así convirtiéndose en una actividad generadora de divisas en el Ecuador.

Hoy en día existen muchas dudas sobre la inversión en este mercado, ya que no existe suficiente información en las plataformas web, y organismos pertinentes. A pesar de los resultados estadísticos atreves de los medios de información certificados se puede tener una idea de lo que es y representa, pero no se tiene una idea clara de quienes son los protagonistas, exactitud en los datos, y cómo este funciona al momento de la respectiva, producción, exportación, y todo lo que envuelve esta actividad.

La actividad de exportar flores tropicales la define como el tercer sector exportador no petrolero de más importancia del Ecuador, es decir que este se ubicaría justo detrás de los dos principales productos de exportación del Ecuador, los cuales son el banano y las rosas.

Estados unidos es uno de los mayores importadores de flores a nivel mundial, con el 14% de la importación de flores alrededor del mundo al igual que Rusia, por debajo se encuentra Holanda con un 11%y todos estos superados por Alemania con un 15% de la importación total de flores en el mundo.

Ilustración 1: Fuente: FMI. Elaborado por, Jacksper Maldonado V.



El Ecuador tiene diferentes mercados de exportación de flores tropicales alrededor del mundo, entre ellos están: la comunidad Europea, Holanda, Rusia, como unos cuantos de los países más significativos, pero el que más destaca es Estados Unidos, que representó un 42% del total de las exportaciones de flores, y de ese total el 67% eran rosas, el 23% flores tropicales, 6% gypsophila, 2% lirios, 1% claveles, 1% crisantemos.

1.1.4 Alcance Objetivo

1.1.4.1 Objetivo General

Determinar el mercado Neoyorquino para las flores tropicales ecuatorianas.

1.1.4.2 Objetivos Específicos

- Factores técnicos económicos de la producción de flores tropicales.
- Determinar la oferta exportable de flores tropicales en el Ecuador.
- Identificar el mercado (demanda) de las flores tropicales en New York.
- Identificar los requisitos para exportar flores tropicales.

- Cadena de distribución logística las flores tropicales.
- Analizar la viabilidad de la exportación de flores tropicales a New York- EEUU.

1.1.5 Hipótesis

Incidirá la demanda, la oferta, la logística, y la distribución en el mercado de flores tropicales ecuatorianas en New York.

Variable Dependiente:

DEMANDA DE FLORES TROPICALES A EEUU.

Variable Independiente:

- OFERTA EXPORTABLE DE FLORES TROPICALES DEL ECUADOR.
- DEMANDA DE FLORES TROPICALES

Capítulo 2

2.1 BASE CONCEPTUAL

2.1.1 Marco teórico

Como marco teórico en este trabajo se va a repasar las siguientes teorías económicas relacionadas directamente con el mercado de las flores tropicales, ya que siendo un estudio de bienes de exportación, se podrá encontrar una fuerte relación con lo anunciado.

Ventaja comparativa de David Ricardo.

Esta teoría fue desarrollada por David Ricardo a principios del siglo XIX. Su postulado básico dice, aunque un país no tenga ventaja absoluta en la producción de ningún bien, le convendrá especializarse en aquellas mercancías para las que su ventaja sea comparativamente mayor o su desventaja comparativamente menor.

El modelo de la ventaja comparativa es un concepto básico que fundamenta la teoría del comercio internacional. Este modelo demuestra que los países suelen especializarse en la producción y exportación de los bienes que fabrican con un costo menor con respecto al resto del mundo, es decir en los que son comparativamente más eficientes que los demás, en relación a las condiciones, la calidad, y el coste, así estos países. Estos países tendrán que importar los bienes en los que son más ineficientes, y por lo tanto producirían con un costo relativamente más alto que el resto del mundo. (Ricardo, 1817-1821)

Modelo Heckscher - Ohlin

Este modelo aparece del hecho basado en un análisis de diferentes países sobre la dotación de sus factores, es decir; capital y trabajo. Existen países con abundancia del factor capital y otros abundantes del factor trabajo.

El análisis dice que generalmente los países que son ricos en capital deberán especializarse y exportar bienes intensivos en capital, es decir que en esos bienes se utiliza más dinero y maquinaria, que trabajo para producirlos y los países ricos en factor trabajo exportarán bienes intensivos en trabajo (se utiliza relativamente más mano de obra que capital para producirlos). (Heckscher & Ohlin., 1933)

Heckscher y Ohlin, partiendo del concepto de ventaja comparativa de Ricardo, elaboran un modelo de equilibrio general del comercio internacional, en el que manifestaba los siguientes elementos:

- Causas de la ventaja comparativa de un país.
- Variación de la ventaja comparativa en el tiempo.
- Influencia del comercio en el tamaño de las distintas industrias de una economía.
- Influencia del comercio en las retribuciones de los factores de producción.
- Beneficiados por el comercio internacional dentro de la economía de un país.

Modelo de las cinco fuerzas de Porter.

Este modelo sirve como herramienta para realizar un análisis externo de la empresa, en base en la industria y sector que se encuentra. Propone un marco de reflexión estratégica sistemática para así poder definir la rentabilidad de un sector específico, normalmente con el fin de evaluar el valor y la proyección futura de empresas o unidades de negocio que operan en dicho sector. (Porter, 1998)

- Poder de negociación de los consumidores: Si los clientes son pocos, se podrían organizar poniéndose de acuerdo en cuanto a los precios que están dispuestos a pagar, y se generaría una amenaza total para la empresa, porque el precio que ellos están dispuestos a pagar generalmente será menor al que la empresa estaría dispuesta a aceptar.
- Poder de negociación de los proveedores: Este análisis se refiere a una amenaza impuesta a la industria creada por los que proveen, debido al poder que han adquirido con el paso del tiempo, esto puede estar dado por la capacidad de concentración que hayan adquirido gracias a diferentes factores que hacen únicos sus insumos o materias primas.
- Amenaza de entrada de nuevos competidores: Este punto hace referencia a las diferentes barreras que posee un producto o un competidor nuevo al momento de querer ingresar a un nuevo mercado. Es decir, cuanto más fácil sea para una empresa o un producto entrar a un nuevo mercado, la amenaza será mayor en ese mercado. Es decir, que si se trata de poner un pequeño negocio será muy fácil la entrada de nuevos competidores, a diferencia de implementar un negocio más grande donde existirán menos competidores.
- Amenaza de ingreso de productos sustitutos: Es generalmente cuando el valor de un producto no es relevante,

es decir si el precio y las características de este no son únicas, se lo podría reemplazar con un producto de características parecidas, aun así no siendo el mismo producto requerido en un principio.

- Rivalidad entre competidores: La rivalidad entre los competidores viene a ser el resultado de la sumatoria de las cuatro fuerzas mencionadas anteriormente. La rivalidad por lo general define la rentabilidad de un sector específico; mientras menos competidores se encuentren en un sector, más rentable será este, y viceversa. (Porter, 1998)

2.1.1.1 Conceptos

Exportación: La exportación se define como el tráfico legítimo de bienes o servicios, desde un territorio hacia otro. Las exportaciones se dan al enviar cualquier producto al exterior de la frontera aduanera de un País, o bloque económico. (Daniels., 2004)

Importación: En economía, las importaciones son el transporte legítimo de bienes y servicios del extranjero los cuales son adquiridos por un país para distribuirlos en el interior de este. Las importaciones pueden ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales. (Sullivan, 2003)

Sector Primario: El sector primario está conformado por diferentes tipos de actividades, estas suelen estar relacionadas con la manipulación de recursos naturales. (Rouco & Martínez, 1997)

Mercado: Es cualquier conjunto de transacciones de procesos o intercambio de bienes o Servicios entre individuos. (David, 2005)

Macroeconomía: La macroeconomía se encarga del estudio general de la economía, en un ámbito macro amplio ya a nivel de país, mediante el análisis de diferentes variables tales como el monto total de bienes y servicios producidos, el total de los

ingresos, el nivel de empleo, de recursos productivos, la balanza de pagos, el tipo de cambio y el comportamiento general de los precios. (Mankiw, 2006)

Comercio Internacional: La definición de comercio internacional o mundial, hace referencia al movimiento que se da a los bienes y servicios entre los distintos países y sus respectivos mercados. Se realiza a través de transacciones monetarias, las cuales están sujetas a regulaciones que están establecidas por los participantes en la transacción, y los gobiernos de sus países de origen.

En el comercio entre naciones, los países involucrados buscan un beneficio mutuo al posicionar de una manera óptima sus productos, así buscando ingresar a nuevos mercados extranjeros. (Ballesteros Román, 1998)

Estudio de mercado: El estudio de mercado consiste en una iniciativa empresarial con el fin de hacerse una idea sobre la viabilidad comercial de una actividad económica. El estudio de mercado consta de dos grandes análisis importantes: Análisis de consumidores, y estrategia de mercado. (Thompson, Definición de Mercado, 2005)

Análisis de consumidores: Estudia el comportamiento de los consumidores para detectar sus necesidades de consumo y la forma de satisfacerlas, averiguar sus hábitos de compra (lugares, momentos, preferencias, etc.). Su objetivo final es aportar datos que permitan mejorar las técnicas de mercado para la venta de un producto o de una serie de productos que cubran la demanda no satisfecha de los consumidores. (Universidad Interamericana para el Desarrollo, 2014)

Estrategia de mercado: Concepto breve pero imprescindible que marca el rumbo de la empresa. Basándose en los objetivos, recursos, estudios del mercado y de la competencia debe definirse una estrategia que sea la más adecuada para la nueva empresa. (Thompson, Estrategia de Mercado, 2006)

Diferenciación: Consiste en crear un valor agregado sobre el producto ofrecido para que este sea percibido en el mercado como único: diseño, imagen, atención a clientes, entrega a domicilio. (Baker, 1997)

Comercialización: La comercialización es el conjunto de las acciones encaminadas a comercializar productos, bienes o servicios. Las técnicas de comercialización abarcan todos los procedimientos y manera de trabajar para introducir eficazmente los productos en el sistema de distribución (Ugarte et al., 2003).

2.1.1.2 Base legal

El Control de la Contaminación Ambiental (CCA) y el Código de la Salud y la Ley para la Prevención, tras un acuerdo multilateral quedo establecido que; se debe dar la debida protección a los recursos de agua, aire, suelo y con ello se debe procurar la conservación, mejoramiento y restauración de estos factores que representan al medio ambiente ya que son de interés público, y en favor de la sociedad.

Según el artículo 19 literal 2 de la Constitución Política manifiesta “el derecho de todo ser humano a vivir en un medio ambiente libre de contaminación” y con ello, el deber del Estado de; “velar para que este derecho no sea modificado y de velar por la preservación de la naturaleza y todo lo que esta implica en sí”.

Según un artículo publicado legal vigente sobre uso de pesticidas y plaguicidas para plantaciones de flores presentado en el Registro Oficial #623 del 31 de enero de 1995, llamado; Reglamento de Uso y Aplicación de Plaguicidas en las áreas dedicadas al cultivo de flores para la Formulación, Fabricación, Comercialización y Empleo de Plaguicidas para uso Agrícola, se exponen; todas las normativas y regulaciones que una finca productora de flores tropicales debe cumplir al momento de realizar las respectivas fumigaciones. Cumpliendo así con el marco regulatorio sobre la contaminación ambiental, contribuyendo al cuidado del medio ambiente que es de interés público. Por lo tanto, quien desee invertir en este campo, deberá cumplir con lo estipulado en el Reglamento.

En el reglamento están expuestos los químicos que deben ser empleados en la actividad, las medidas de protección del medio ambiente y los trabajadores, las recomendaciones acerca del almacenamiento, uso, manejo de pesticidas y plaguicidas adecuados para el correcto cuidado de la plantación.

El organismo gubernamental encargado del cumplimiento y aplicación de este reglamento es el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP). (ASITIMBAY, 2011)

Medidas Arancelarias y no Arancelarias

Las medidas no arancelarias son impuestas a las importaciones y exportaciones de mercancías por el comité de comercio exterior con la finalidad de crear barreras que no gravan impuestos, pero que cumplen con el objetivo de proteger la producción nacional, la salud de los ciudadanos y del medio ambiente; del cumplimiento de acuerdos internacionales en los que el Ecuador forma parte, para equilibrar la balanza de pagos del país y para responder a medidas impuestas por otros países a las exportaciones provenientes del Ecuador. (Ruiz & Wang, 2015)

Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)

El COPCI es el proyecto implementado por la Asamblea Nacional el cual se puso en práctica en el año 2010 y tiene como objetivo ordenar el proceso productivo en las diferentes etapas que este representa que son: la producción de los bienes, la distribución de estos mismos, su intercambio, el comercio, su consumo, y con ello lo que representa el manejo de externalidades e inversiones, todas estas orientadas a la realización del Plan del Buen Vivir. Además contribuye al país en varios aspectos entre algunos están:

- La mejora de la productividad nacional del país, fomentando la producción, la comercialización y la sustentabilidad del consumo de los bienes y servicios.
- El incentivo hacia la ampliación de mercados y la atracción de la inversión privada en actividades productivas y de servicios.
- La facilitación al comercio exterior, apoyando a la fomentación y diversificación de las exportaciones. (Ruiz & Wang, 2015)

2.2 BASE METODOLÓGICA

2.2.1 Estudio analítico descriptivo

Investigación Descriptiva: Se recopilará investigaciones de casos, encuestas, estudios de seguimientos, análisis de tendencias, estudios etnográficos.

Investigación analítica: Es un procedimiento más complejo que la investigación descriptiva. Consiste en establecer y comparar variables entre grupos de estudio y control. Se refiere a la proposición de hipótesis que el investigador trata de probar o invalidar.

En este estudio se usaran fuentes secundarias y primarias entendiéndose por estas:

Primarias: Encuestas a expertos en el tema de la producción y exportación de flores tropicales en el Ecuador, y cadena de distribución.

Secundarias: Se basaran en páginas web, es decir datos recopilados del internet. Entre estos datos están datos logísticos, datos sobre la oferta, demanda, y diferentes tipo de estadísticas de plataformas web válidas y seguras para la investigación, entre estas están Pro-ecuador, Ministerio De Agricultura Ganadería Acuacultura y Pesca (MAGAP), Instituto Nacional de estadísticas y censos (INEC), Banco Central del Ecuador (BCE) entre otros.

2.2.2 Paradigma de la investigación

Para esta investigación se basara netamente en el concepto de David Ricardo, que es la ventaja comparativa y así también se procederá a hacer un análisis del mercado al cual se quiere llegar.

Capítulo 3

3.1 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN DE FLORES TROPICALES

3.1.1 Descripción de flores tropicales

Las flores y follajes tropicales se definen como una variedad exótica de flores, ya que suelen ser de un gran tamaño, de coloración sumamente atractiva y vistosa ante el público, por lo cual suelen atraer a sus consumidores.

Existen diferentes tipos de flores en función de sus propiedades, las cuales pueden ser físicas, potenciales a su comercialización, y facilidad de oferta, entre las cuales destacan estas:

- Follaje.
- Maracas.
- Heliconas.
- Gingers.
- Bastón del emperador.
- Anthurium.
- Ave del Paraíso.

La belleza de estas flores les ha permitido ser las más solicitadas alrededor del país y el mundo. Estas son nativas de áreas tropicales húmedas y subhúmedas, tienen una inmensa variedad por la cual se las caracteriza y las hace muy conocidas.

Una de las principales ventajas sobre la cosecha de estas flores es que después de su corte la refrigeración no es necesaria ya que son muy fuerte ante la manipulación que implica su empaquetado y envío.

Sin embargo los productos deben de tener características específicas para poder ser comercializados sin ningún problema, están resumidas en la siguiente tabla

Tabla 1: Fuente: Finca Exportadora. Elaborado por, Jacksper Maldonado V.

CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO	
1	APARIENCIA DE LAS FLORES
2	COLOR-BRILLO DE LAS FLORES
3	COLOR Y CANTIDAD DE LA HOJA
4	ETAPA DE APERTURA DE YEMAS
5	ESTACIONALIDAD
6	LIBERTAD DE PLAGAS Y ENFERMEDADES
7	LIBERACION DE DEPOSITOS QUIMICOS Y DE AGUA-MARCADO
8	TAMAÑO DE BROTE
9	UNIDORMIDAD DE PRE-APERTURA
10	UNIFORMIDAD DE LA LONGITUD DEL TALLO POR RACIMO
11	VEARIEDAD

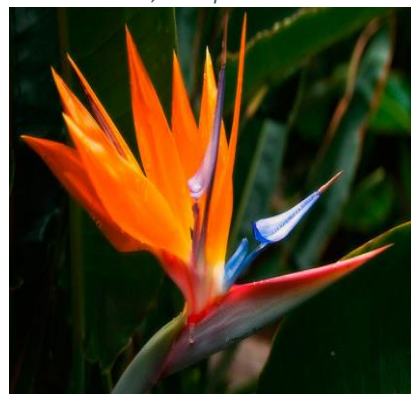
3.1.2 Clasificación de flores tropicales y follajes

3.1.2.1 Flores tropicales

Ave del paraíso

Es una especie de flor que está dentro de la clasificación botánica, suele ser de color naranja vivo y en su forma posee un tipo de puntas que hace con sus hojas al final de las mismas, sostiene entre 6 a 8 flores, su silueta forma la cabeza de un ave de allí su nombre "Ave del paraíso".

Foto 1. Fuente: Finca exportadora, Diciembre 10, Jacksper Maldonado



Baston de Emperador

Es una flor muy llamativa, posee un largo tallo y anchas hojas. Sus principales características son sus flores rojas con un contorno amarillo, junto a un largo y robusto tallo que la sostiene.

Foto 2: Fuente: Finca exportadora, Diciembre 10, Jacksper Maldonado V.



Gingers

Es una flor la cual cuenta con un largo tallo y sus pétalos se abren a medida llega al tope de la flor, suelen ser de color rojo o rosa, poseen un olor perfumado y también propiedades curativas además de ser usadas para la decoración.

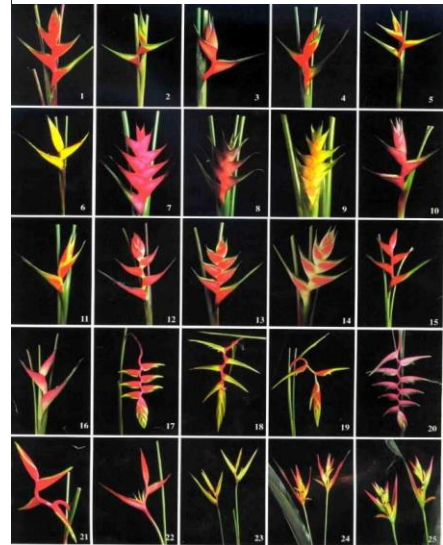
Foto 3. Fuente: Vendedor local, Diciembre 10, Jacksper Maldonado V.



Heliconas

Son flores muy variadas, cuya diversificación varia de 125 a 250 especies, y no todas son comerciales., son de fácil cultivo y muy usadas en los jardines. Para su cultivo, su venta o distribución se clasifican en: pequeñas, medianas, grandes, y colgantes.

Foto 4: Fuente: Expoflores, Diciembre 10, Jacksper Maldonado V.



Maracas

Estas flores son una sub categoría de las gingers, es decir poseen características similares pero se pueden diferenciar a simple vista. Poseen un tallo grueso, su forma es ovala y al momento de abrirse sus pétalos se asemeja a una rosa, se producen en diferentes colores que son: rosado, amarillo y verde.

Foto 5: Fuente: Finca exportadora, Diciembre 10, Jacksper Maldonado V.



Musas

Las musas son flores tropicales con muchos subtipos, poseen un tallo ancho en general suelen ser más grande dependiendo del tipo, las musas suelen ser en forma de botón al final de las mismas siempre con colores llamativos, tales como rojo, rosa, y naranja.

Foto 6: Fuente: Internet, Diciembre 10, Jacksper Maldonado V.



3.1.2.2 Follajes

Los follajes tropicales son un complemento muy importante en lo que flores tropicales e refiere, ya que agregan un plus a la presentación de las flores para así tener un mejor producto final.

El follaje en general son ramas verdes que se utilizan para algún arreglo floral. Se debe tener en cuenta que no es obligatorio la comercialización de las flores tropicales con follaje, pero se suelen enviar para darle una mejor presentación al producto, o a su vez dependiendo el tipo de negociación que se haga tenido de esta misma y requiera el follaje.

Dentro de la investigación los follajes más comercializados son los siguientes:

Cordelines

Son hojas de tallo medio, suelen tener una coloración entre morada, rosa y verde, son hojas largas y ovaladas que siempre están entre 3 o 4 hojas juntas.

Foto 7. Fuente: Internet, Diciembre 10, Jacksper Maldonado V.



Foto 8. Fuente: Finca exportadora, Diciembre 10, Jacksper Maldonado V.

Crotos

Están hojas son muy variadas y de aquí aparecen un sin número de follajes son muy llamativas tienen diferentes formas y colores por lo cual no se las puede definir con una característica en particular.



Palmas

Este follaje tiene muchas subdivisiones, son hojas generalmente verdes con un tallo en el centro y largo por el cual las hojas aparecen a los costados hasta llegar al tope del tallo.

También suelen ser hojas verdes largas y ovaladas sin hojas en los costados, es decir solo una sola hoja.

Foto 9. Fuente: Finca exportadora, Diciembre 10, Jacksper Maldonado V.



3.1.3 Producción de flores tropicales

3.1.3.1 Principales zonas de producción

Al hablar de flores tropicales, su producción tiene que ser en climas húmedos y cálidos, debido a su habitad estas deben permanecer en temperaturas templadas, ya que si estuvieran en temperaturas bajas estas correrían el riesgo de dañarse.

La actividad de la floricultura tropical generalmente se desarrolla en las zonas tropicales, ya que cumplen con las condiciones climatológicas que corresponden con el crecimiento las mismas. Por ende las provincias en la que mayormente se produce la actividad de la floricultura ecuatoriana son: Guayas, Manabí, Los Ríos, El Oro, y Pichincha.

Ciertas especies de flores tropicales tienen su periodo de floración definido es decir, algunas flores solo florecen un mes al año, y otras suelen florecer hasta 10 meses dentro del mismo año. Sin embargo la provincia del guayas tiene un ventajoso periodo de movilización para producir y exportar los doce meses del año, gracias a la diversidad y el clima que existe, aunque dependerá del periodo de florecimiento de la especie.

3.1.3.2 Pasos técnicos para la producción

Antes de producir flores tropicales se debe tener ciertos pasos en cuenta;

- Establecer el área de plantación, lo que conlleva tener las semillas, asesoría técnica, etc.
- Control de plagas, evitando que puedan dañar las flores.
- Permisos y certificados.
- Cosecha a tiempo, para tener un producto óptimo.
- Proceso de empaque según normas internacionales.
- Tener claro la comercialización tanto como local o externa.

Tabla 2: Fuente: Finca Exportadora. Elaborado por: Jacksper Maldonado V.

CONDICIONES PARA CULTIVAR FLORES TROPICALES	
ALTITUD	0 - 700 metros sobre el nivel del mar
FOMENTO AGRICOLA	Dependiendo de la especie este puede variar. Entre 8 a 12 meses en el caso de las flores tropicales, y de 6 a 8 meses en follajes.
HUMEDAD	90 - 95%, nivel de humedad es sumamente necesaria, en caso de no poseerla, se deben regar el suelo periodicamente para asi poder mantenerla.
LABORES CULTURALES	Siembra, riego, fertilizacion, podas.
PH	5,5 a neutro.
PLANTAS POR HECTAREA	1700 a 2400 Según las especies a cultivar.
TEMPERATURA PROMEDIO	Entre 22-25 grados centigrados
ZONAS DE PRODUCCION Y CULTIVO	Zonas tropicales, subtropicales, humedas, lluviosas y areas con sistema de irrigación.

3.1.4 Costos de producción

Los costos de producción de las flores tropicales a diferencia de las rosas son relativamente bajos, es decir mientras en una hectárea de rosas semi-tecnificada se invierte 350.000\$, en una hectárea de flores tropicales dependiendo de la especie que se produzca este oscilaría entre los 14.000\$ anuales, en cuanto al follaje en promedio serían 12.000\$ anuales.

Las variables del costo estarán detalladas a continuación:

Materiales de siembra:

Estos pueden variar de acuerdo a la flor o follaje que se haya sembrado, pero los principales materiales para la siembra son:

Rizomas.¹

Acodos.²

Esquejes.³

Hojas.

Labores pre-culturales:

Son los pasos previos al inicio de las labores culturales, se puede definir en estas tres actividades:

- Nivelación y preparación del terreno.
- Desinfección del terreno, que incluye el análisis físico de los químicos.
- Aplicación de correctivos en el suelo como fertilizantes.

¹ Tallo horizontal y subterráneo que tienen algunos vegetales.

² Tallo de una planta que se mete bajo la tierra sin separarse del tronco, dejando afuera la extremidad, para que eche raíces la parte enterrada.

³ Tallo que se introduce en la tierra para multiplicar las plantas.

Labores culturales:

Es el conjunto de actividades que deben cumplirse antes de iniciar la fase productiva, explicadas en el siguiente cuadro.

Ilustración 2: Fuente: Finca exportadora. Elaborado por, Jacksper Maldonado V.



Labores Fitosanitarias:

Están dirigidas al control de plagas y enfermedades que podrían afectar a las flores tropicales, en el Ecuador no se han presentado inconvenientes de este tipo, ya que siempre se ha tenido un control adecuado.

Dentro de las plantaciones los plaguicidas utilizados deben permanecer en lugares específicos de almacenamiento, controlando de esta manera la manipulación de estos.

3.1.5 Permisos y regulaciones

3.1.5.1 Local

Para poder empezar a operar y posterior a exportar se debe cumplir con una serie de requisitos en los cuales se debe especificar las acciones que va a realizar la finca, las cuales pueden ser:

- Comercializador
- Exportador – no productor
- Productor
- Productor – Acopiador – Exportador
- Productor – Exportador

Todos estos entes para poder operar necesitan estar registrados y autorizado por la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro (AGROCALIDAD).

Pero al momento de querer registrarse se necesita:

- Certificado original sobre el nombramiento del actual representante legal de la empresa, que deberá estar inscrito en el registro mercantil de la ciudad pertinente.
- Copia del RUC actualizado. (Persona Natural)
- Presentar copia de la constitución legal. (Persona Jurídica)
- Croquis de la finca.
- Solicitud de registro.
- Listado de las empresas a las que vende.
- Pagar la tarifa establecida por AGROCALIDAD.
- Presentar lista de proveedores y número de registro.
- Presentar Listado de empresas a las que vende su producción. (Ministerio de Agricultura Ganaderia y Pesca, 2015)

Una vez reunida toda la documentación establecida, AGROCALIDAD, otorga el certificado de registro, una vez obtenido el certificado se deben cumplir con ciertas obligaciones de AGROCALIDA para que así ellos puedan llevar su control. Estos son los siguientes:

- Certificados y protocolos establecidos por AGROCALIDAD, para cumplir con los requisitos de los países a exportar.
- Confirmar los centros de acopio.
- Colaboración permanente al inspector de AGROCALIDAD.
- Informar, Razón Social, Representante Legal, Predios, flores a exportar.
- Instalar paletizadores en lugar específico.
- Registro de productos con códigos.

3.1.5.2 Internacional

Antes de proceder a vender el producto Internacionalmente la finca de debe registrar como operador de exportación en AGROCALIDAD lo cual lo puede hacer atreves de la página web www.agrocalidad.gob.ec. Los documentos a presentar son los mismos mencionados en el punto 3.1.4.1 Local.

Un inspector de AGROCALIDAD realizara la inspección del lugar detallado en el croquis entregado como documento, y prepara un reporte el cual debe ser aprobado por AGROCALIDAD. Una vez aprobado se emite al usuario un certificado de registro y un código, los cuales avalan el registro que es reconocido internacionalmente.

Se tendrá que solicitar un token de operador de comercio exterior, esto se lo hace en el BCE, se tendrá que llevar el certificado de AGROCALIDAD. Una vez el BCE tenga los papeles procederá a emitir una clave y usuario, que tendrá que ser registrado en el sistema ECUAPASS.

Ya que el mercado al cual se va a exportar es Estados Unidos, hay que tener en cuenta que este mercado es muy estricto con respecto a la calidad, ya que en cuanto a flores respecta siempre revisan que vengan en un excelente estado, es decir sin ninguna plaga, o un fitopatógeno, que pueda amenazar la seguridad agrícola de los Estados Unidos.

En lo que respecta a flores hay un organismo en Estados Unidos el cual se llama United States Department of Agriculture o por sus siglas (USDA), el cual es el encargado de inspeccionar los cargamentos de flores provenientes desde Sudamérica y el Caribe.

En general, los oficiales de aduana en los Estados Unidos (PPQ Plant Protection and Quarantine) usan el certificado fitosanitario para realizar las siguientes acciones en el puerto de entrada:

- Identificación del tipo de planta o producto de plantas.
- Identificación del área en donde el producto ha sido tratado en el país de origen y considerar el tratamiento.
- Determinar si los requerimientos de entrada se han llenado (estación de cosecha y requisitos de aduana).
- Confirmar que las plantas y/o los productos de plantas llenan los requerimientos de certificación.
- Determinar la muestra para inspección directa.

En el caso de Estados Unidos la mayor parte de envíos ornamentales no se inspeccionan, únicamente se inspeccionan y se emite Certificado Fitosanitario de Exportación para los envíos de crisantemo.

3.1.6 Empaquetado y etiquetado

El empaquetado es un punto muy crucial al momento de vender el producto ya sea local o internacionalmente. Un buen empaquetado protege el producto contra daños involuntarios, y así también lo ayuda a preservar recibiendo el consumidor un producto de óptima calidad.

Un buen empaquetado no es un empaquetado estándar, sino uno que se adapte al producto, tanto en forma y a las necesidades de este mismo. El empaquetado determinara materiales internos que pueden ser envolturas de papel, plástico, espuma flex o madera, así evitando movimientos durante su distribución, o materiales externos que serían en cajas y pallets sellados. La mejor solución para preservar las flores es contar con empaques ecológicos para que así estas puedan proteger las flores correctamente y así tratar de que se reduzca en lo posible usar otros empaques.

3.2 COMERCIALIZACIÓN LOCAL DE FLORES TROPICALES

La comercialización local, es una venta dentro del país. Es un punto en el cual la mayoría de fincas productoras no tienen mayores inconvenientes, ya que al ser local, no se necesita de mayores requisitos a diferencia de lo que sería la exportación.

La comercialización de este tipo de producto se realiza directamente con floristas, supermercado, o bodegas que también son centros de acopio que se encargan de distribuir en las diferentes ciudades de una provincia específica.

La finca productora nunca llegara directamente al consumidor final a menos de que esta misma esté dispuesta a tener su propia floristería dentro de la misma finca.

Las flores tropicales son muy resistentes al clima y al manipuleo así que no existen muchos problemas al momento de transportarlas.

Las transacciones generalmente se manejan con crédito de hasta 60 días, previo a pago del 50%, esto dependiendo del acuerdo al cual hayan llegado el vendedor con el comprador, lo que significa que en promedio este tipo de negocio tiene un flujo de caja de 2 meses en promedio.

3.2.1 Logística interna de comercialización

La red vial del Ecuador está constituido por redes, las cuales son primarias, secundarias, terciarias, y vecinales.

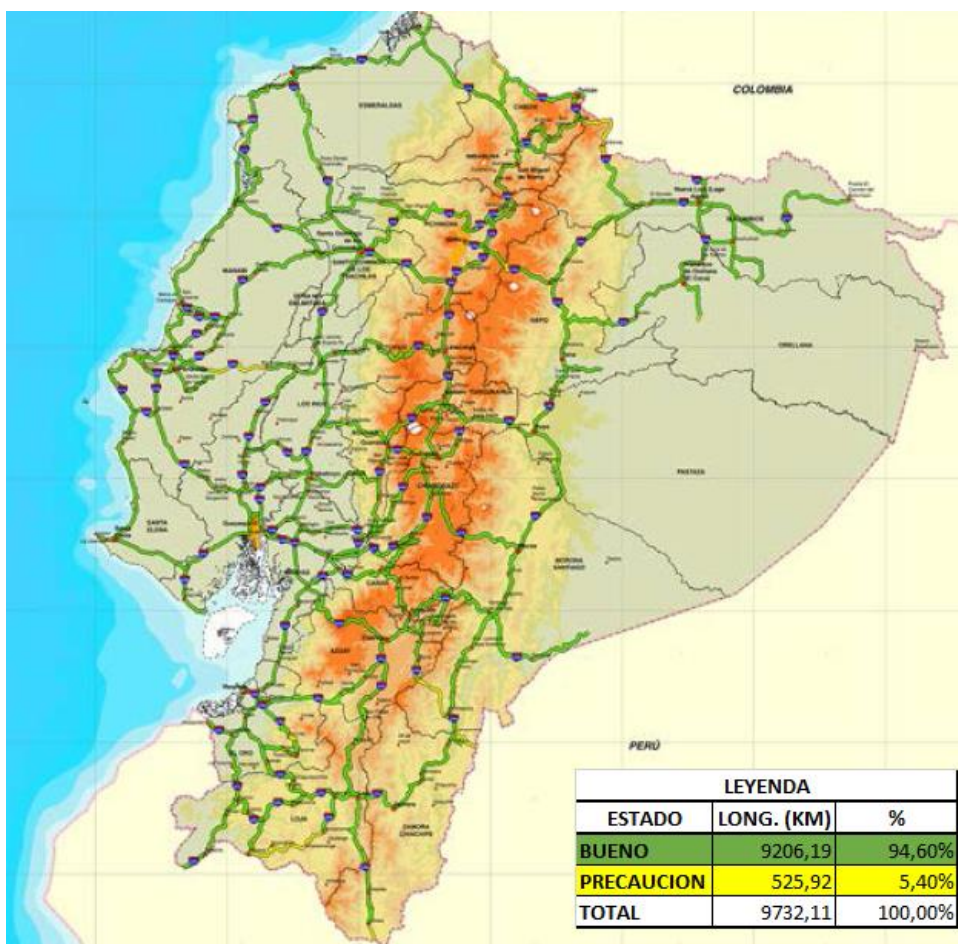
Se conoce como red de tráfico nacional al grupo de vías tanto primaria y secundaria, estas están conformadas por carreteras de primer orden, que se entienden como las de mayor tráfico vehicular, cuyo fin es el de conectar capitales con provincias.

Se conoce como red provincial al conjunto de vías terciarias y vecinales, poseen un tráfico reducido, suelen ser caminos que vinculan con los caminos de la red nacional.

3.2.2 Vehículos

La transportación de las flores tropicales se las realiza en vehículos tipo furgones, a su vez estos pueden ser propios o fletados, de acuerdo del trato entre comprador y vendedor. Este medio es el más básico y más utilizado en la distribución local de un país.

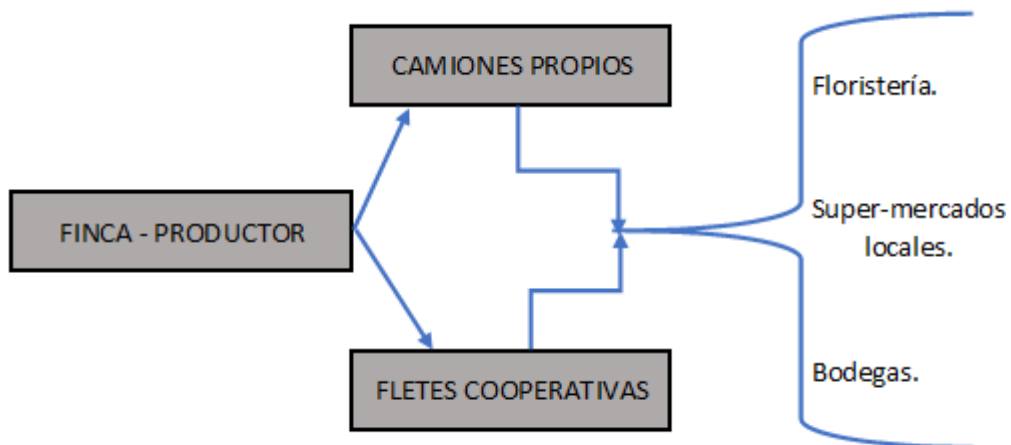
Ilustración 3 Fuente: Ministerio de Transporte y Obras Públicas. Elaborado por, Jacksper Maldonado V.



La comercialización del producto en cuanto a lo que localmente corresponde es básica, una vez las flores en su empaque, son transportadas hasta su destino final, el cual podría ser una floristería, un súper mercado, una bodega, depende con quien se haya llegado a una transacción.

El costo puede variar dependiendo si se hace a través de camiones propios o cooperativas de transporte, y a su vez teniendo en cuenta la distancia. El vehículo propio se incurría en gastos de chofer, gasolina, peaje, y desgaste del vehículo, en cuanto al ser un vehículo fletado solo se convendría el pago del servicio.

Ilustración 4: Fuente: Fincas Productoras. Elaborado por, Jacksper Maldonado V.



Capítulo 4

4.1 ANÁLISIS DE LA OFERTA ECUATORIANA DE FLORES TROPICALES Y VARIABLES AL EXPORTAR

4.1.1 Oferta exportable del país

Actualmente en el Ecuador existen 7 fincas que se dedican a la producción y exportación de flores tropicales, todas estas juntas conforman 338 hectáreas, de las cuales las hectáreas que producen son solo 169.2 hectáreas, debido a diferentes factores, entre los cuales está el costo, la demanda que poseen.

En la siguiente tabla estarán detalladas por nombre de la finca, el número de hectáreas que estas poseen, y el número total de hectáreas que tienen produciendo:

Tabla 3: Fuente: MAGAP. Elaborado por, Jacksper Maldonado V.

FINCA PRODUCTOR/EXPORTADOR	NÚMERO DE HECTÁREAS TOTALES	NÚMERO DE HECTAREÁAS DE LA PRODUCCIÓN
ECUAMAGIC S.A.	80	50
FLORES Y JARDINES S.A.	50	45
LANAYSA S.A.	16	14
SALINOPOLIS S.A.	150	25
TRADEFLORAL S.A.	8	4
TREVIS S.A.	18	17,2
VIVETROSA S.A.	16	14
TOTAL	338	169,2

4.1.2 Variables de exportación

Al momento de la exportación se necesita tener en cuenta diferentes variables, desde los permisos y requerimientos, la documentación, los costos de estos, costos de embarque, la logística

interna de exportación, la logística internacional, y la logística hasta ubicar los productos donde se comercializaran internacionalmente.

4.1.2.1 Regulaciones y documentación

Una vez obtenido el registro del exportador se debe adjuntar cierta documentación para iniciar el proceso

Se debe dar la aceptación de la Declaración Aduanera de Exportación en la banca privada y esta debe ser autorizada por el Banco Central del Ecuador, se debe cumplir con los siguientes requisitos previa a esta:

- Presentar el original y 5 copias de la DAU.
- Presentar la original y 5 fotocopias de lo que es la factura comercial en la cual debe estar detallada la mercancía que se va a exportar.
- Presentar la lista de paquetes como un complemento para comprobar que la mercancía declara coincida, y así empezar el proceso de exportar.
- La documentación se presentara frente bancos que previamente estén autorizados por el Banco Central del Ecuador.
- La Declaración Aduanera Única es válida solo para un embarque, es decir para otro embarque se necesitaría una nueva, pero pueden darse exenciones que tendrán que realizarse con un plazo minio de 15 días, en los siguientes casos:
 - Si la mercancía la cual se va a exportar está vinculada a precios mínimos de referencia, algún tipo de cuotas o algún tipo de autorización previa.
 - Si la mercancía es un bien perecible que se encuentra en estado natural, o si es adquirida bajo la modalidad venta en consignación.

Otros de los requisitos para iniciar el proceso de exportación es la obtención de certificados los cuales pueden ser:

- **Certificado Fitosanitario**

Los certificados fitosanitarios son para exportar productos en su esencia agrícolas, con la excepción de aquellos productos que posean un proceso o un plus industrial, estos se podrán solicitar a través de la Oficina de Cuarentena Vegetal, de la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro. (ASITIMBAY, 2011)

- **Certificado de Origen**

El certificado de origen generalmente se lo solicita para todas aquellas mercancías que serán exportadas a los países de diferentes bloques económicos, entre los cuales están la Comunidad Andina de Naciones (CAN), Sistema General de Preferencias (Comunidad Europea), Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), y los Estados Unidos (USA), esto basado en lo previamente establecido en lo que respecta a la ley de preferencias Arancelarias Andinas. (ASITIMBAY, 2011)

En cuanto a las exportaciones ecuatorianas, donde están incluidas las flores tropicales están regidas por acuerdos arancelarios que pueden ser bilaterales o multilaterales, y estos mismos están dados con diferentes organismos como la Comunidad Andina de Naciones (CAN) o la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y estos acuerdos son respaldados con los certificados de origen.

En algunos casos se suele requerir alguna documentación extra, previa para llevar a cabo la exportación de flores tropicales, que esta detallada en la siguiente tabla:

Tabla 4: Fuente: Agente de Aduanas. Elaborado por, Jacksper Maldonado V.

CERTIFICADOS DE ORIGEN			
DOCUMENTACIÓN	COSTOS		
	GENERAL	EMPRESAS AFILIADAS	EMPRESAS NO AFILIADAS
Certificado de Origen	5,00\$ - 30,00\$		
Formulario de la Cámara de Comercio de Guayaquil		2,00\$	4,00\$
Firma por Aprobación		3,00\$	5,00\$
Forma A & SGP	30,00\$		
Formulario ATPDEA y SGP para EEUU y Europa	10,00\$		
MIC	10,00\$		
Fedexpor - Formulario		0,40\$	0,80\$
Fedexpor - Firma		5,00\$	7,00\$
Cámara de Industrias de Guayaquil		0,00\$	12,00\$
INP para ATPDEA	30,00\$		
INP - Documento Especial	22,40\$		
Cámara de la pequeña industria	2,00\$		
INP - Documento Extra	30,00\$		
CAPIG	3,00\$		
TOTAL DE COSTOS	167,4\$	10,40\$	28,80\$

Este tipo de costos no son muy representativos, ya que con el valor de los montos en que se maneja son relativamente nulos.

4.1.2.2 tabla arancelaria para la exportación de flores tropicales

En esta tabla se muestran los países a los cuales el Ecuador suele exportar sus flores, de color celeste se pueden observar los que si cargan un ad-valorem al momento de importar, y con color amarillo esta Estados Unidos que es el país al cual se quiere llegar con el producto.

Tabla 5: Fuente: Pro Ecuador. Elaborado por, Jacksper Maldonado V.

AD-VALOREM PROMEDIO PARA LA PARTIDA 063 ORIGINARIAS DESDE ECUADOR	
PRINCIPALES IMPORTADORES MUNDIALES	ARANCEL
Alemania	0,00%
Austria	0,00%
Belgica	0,00%
Canadá	4,09%
Dinamarca	0,00%
España	0,00%
Estados Unidos	0,00%
Francia	0,00%
Grecia	10,69%
Holanda	0,00%
Irlanda	0,00%
Italia	0,00%
Japón	4,09%
Noruega	115,47%
Polonia	0,00%
Reino Unido	0,00%
Republica Checa	0,00%
Rusia	29,20%
Suecia	0,00%
Suiza y Liechtenstein	111,51%

4.1.2.3 Procedimientos en aduana

Se debe presentar la declaración de exportación que se realice, que deberá ser llenada según las indicaciones y presentada en el distrito aduanero donde se realiza la gestión.

Toda exportación debe estar acompañada de documentos de respaldo que serían los siguientes:

- Autorizaciones previas.
- Certificados de Origen.
- Documento de transportación.
- Factura Comercial Original.
- Registro Único de Contribuyente de exportador (RUC).
- Registro como exportador a través de la página web de la Secretaria Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE).

Proceso de exportación

- ✓ Se puede o no utilizar un agente de aduanas para la exportación a través del sistema ECUAPASS, depende del exportador. Una vez obtenida toda la documentación, se realiza la declaración del manifiesto de la carga.
- ✓ Pre-embarque de la mercancía se deberá presentar la Declaración Aduanera Única, la cual es la una orden provisional de embarque, y se tendrá 30 días de durabilidad para terminar con los embarques que se procedan a realizar.
- ✓ Una vez que se terminen los 30 días que se conceden para embarcar, la SENAE otorgara hasta 15 días hábiles, es decir de lunes a viernes de 9:00 AM a 16:00 PM, para sustentar o hacer el registro de la respectiva exportación, según el Régimen 40 (exportación a consumo).
- ✓ Se deberá ingresar la documentación en forma electrónica y manual depende de la que se solicite, y se deberá informar al funcionario aduanero que ya se posee la documentación exigida para así empezar el proceso de exportación.
- ✓ Todos los documentos presentados deben ser totales y declarados correctamente, al no ser así el funcionario

aduanero propiciara a realizar una observación, la cual estará pendiente en lo que sería un plazo máximo de 72 horas en el cual se deberá presentar la documentación faltante.

- ✓ Previo al embarque en el buque y como paso final la unidad antinarcóticos procederá a realizar una inspección de los productos que se van a exportar.

Dos factores son esenciales para iniciar el proceso de exportación:

- ✓ Tiempo que se tome el agente de carga para embarcar la mercancía.
- ✓ La documentación que ofrezca el exportador al momento de realizar la tramitología.

En la siguiente tabla se apreciara el proceso de pre – embarque, embarque y post – embarque:

Tabla 6: Fuente: SENA. Elaborado por, Jacksper Maldonado V.

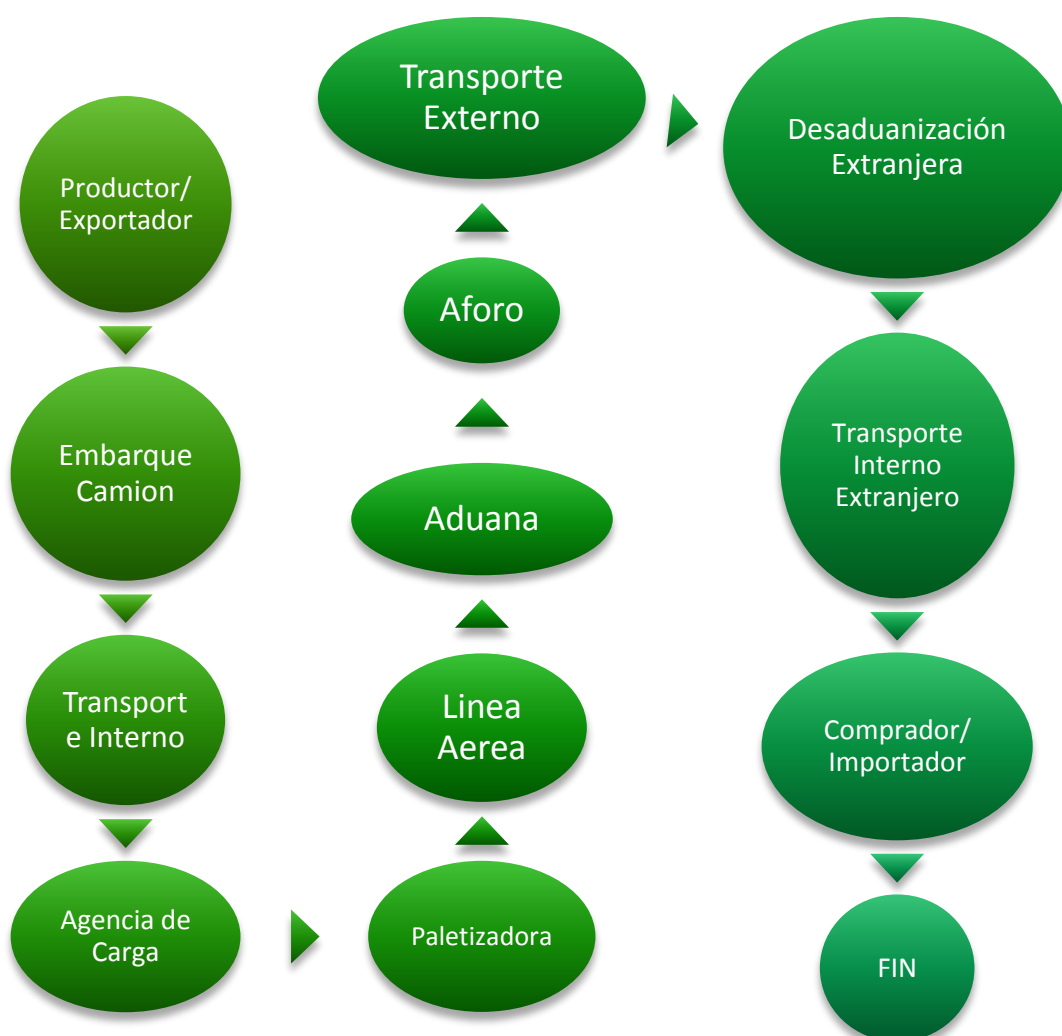
PROCESO DE EXPORTACIÓN			
INTERVENTORES	PRE - EMBARQUE	EMBARQUE	POST - EMBARQUE
AGENTE DE ADUANAS EXPORTADOR	Transmite Orden de Embarque	Plazo para Regularizar: 15 días siguientes al haber ingresado a la Zona Primaria Aduanera. En el caso de productos perecibles desde la fecha de finalización de	
ZONA PRIMARIA ADUANERA	Autoriza Ingreso de Embarque		
TRANSPORTISTA (AEROLINEA - NAVIERA)	Genera Manifiesto de	Transmite Guía Máster	<p>Inicia 7 días desde la fecha de embarque</p> <p>Finaliza 48 horas después del embarque</p>
AGENCIA DE CARGA CONSOLIDADORA	Transmite Guía Hija		
AGENTE DE ADUANAS EXPORTADOR		Transmite DAU	
DEPT. DE EXPORTACIONES	Recibe documentos y revisa.		Cierre de Aforo

4.1.2.4 Logística de Exportación

En cuanto a la exportación se trata, la logística de transporte de las flores tropicales tiene que pasar por diferentes etapas hasta poder llegar a su destino final, que va desde lo más simple, que es la salida de la finca, hasta su destino final que es el mercado extranjero.

En este diagrama de flujo observara de una manera simple el proceso de exportación por el cual pasan las flores tropicales al momento de ser exportadas a EEUU, el cual será detallado más

Ilustración 5: Fuente: Finca Exportadora. Elaborado por, Jacksper Maldonado V. adelante.



La logística para enviar flores tropicales a la ciudad de New-York, es a través de transporte aéreo, ya sea por su rapidez y seguridad. A pesar de ser un medio de transporte de costes elevado, es el único

que puede hacer llegar las flores hasta su destino final, la ciudad de New York.

El Ecuador posee una ventaja competitiva natural frente a sus competidores del Norte, ya que en tanto Costa Rica y Colombia poseen un flete relativamente más bajo, ya que están más cerca del comprador que es EEUU.

A pesar de lo costoso que resulta este medio de transporte, puede ser rentable para lo que respecta a la transportación de mercancías, ya que si son de poco volumen, poco peso, y mucho valor es muy rentable para cualquier exportador aun teniendo el flete un costo elevado.

Debido a los altos volúmenes de demanda que posee este medio de transporte, en temporadas altas se suelen manejar con tarifas altas en periodos, post festividades.

Para cotizar un flete vía aérea se deberá proporcionar información como:

- Peso neto, es decir el peso del producto más el empaque.
- La medida de los bultos, es decir las dimensiones del mismo.
- Nombre del aeropuerto de destino
- Se especificara el término de negociación (Icoterm) que se maneja con el comprador por el servicio del flete.

Si se realiza en termino CIF se deberá desarrollar una carta con la aerolínea certificando que el cliente que reciba la mercadería será el encargado de hacer el pago.

El flujo de carga de ornamentales se realiza tanto en el aeropuerto de Guayaquil como el de Quito, el proceso consiste en que un 99% son entregados a las agencias de carga, y solo un 1% es entregado por los exportadores directamente a los palletizadores.




Se procede a inspeccionar el producto una vez que esta palletizado lo que no permite una correcta inspección del mismo, estas inspecciones son realizadas en locales y almacenes de la agencia de carga, que están localizadas en puntos ubicados fuera del área de embarque, lo que ocasiona que no haya un control efectivo.

Los Certificados Fitosanitarios de Exportación expedidos por AGROCALIDAD son realizados por personal de la agencia de carga, posterior a eso serán sellados y firmados por inspectores fitosanitarios en el aeropuerto de envío, en el caso de Estados Unidos la mayor parte de envíos ornamentales no se inspeccionan, únicamente se inspeccionan y se emite Certificado Fitosanitario de Exportación para los envíos de crisantemo.

Para poder llevar a cabo de manera correcta la transportación vía aérea de flores tropicales, se utilizan los siguientes medios de almacenaje y agrupamiento:

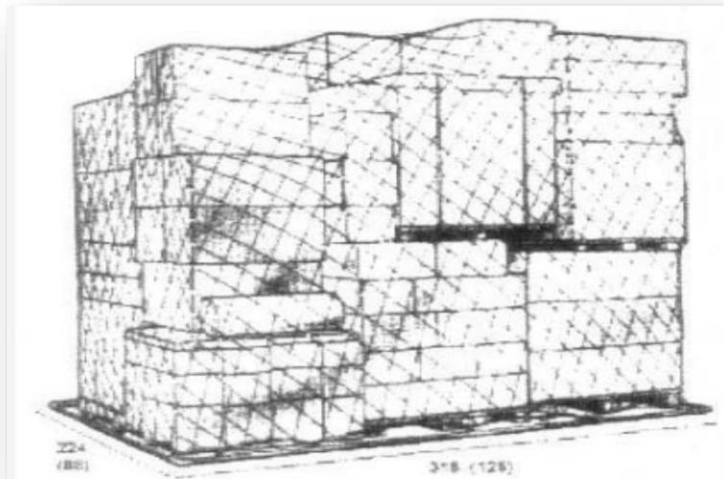
- Se pueden hacer a través de contenedores, que usan temperaturas de 12 a 14 grados centígrados. En la siguiente tabla se mostrara la características y dimensiones de estos mismos:

Tabla 7: Fuente: Agencia de Carga. Elaborado por, Jacksper Maldonado V.

Tipo de contenedores	LD3 	LD5 	LD7 
Avión de carga Compatible	777, 767, AB3	777, 767-300, AB3	777, 767-300, AB3
Dimensiones máximas externas	L-60" (152cm) W-79" (200cm) H-64" (162cm)	L-60" (152cm) W-125" (317cm) H-64" (162cm)	L-88"(223cm) W-125"(317cm) H-64" (162cm)
Dimensiones máximas internas	L-57" (144cm) W-73" (185cm) H-58" (147cm)	-	-
Peso máximo (contenedor + carga)	3,500 lbs. (1,587kgs.)	7,000lbs. (3,175kgs.)	10,200lbs. (4,626kgs.)
Volumen máximo interno	153cu. ft. (4,32 cu. m.)	-	-
Peso bruto del contenedor	285 lbs. (129 kgs)	507lbs. (229 kgs)	660lbs. (229kgs.)

En cuanto a lo que respecta a la exportación a través de pallets, cabe recalcar que estos mismos ahorran mucho más espacio que un contenedor, se podrían decir que un 433%,

Foto 10: Fuente: Aerolíneas de Carga. Elaborado por, Jacksper Maldonado V.



Según el principal puerto de ingreso de las flores tropicales, y teniendo en cuenta la destino el cual se quiere llegar estos son los costos que representa la exportación a dichos destinos.

Tabla 8: Fuente: Aerolíneas. Elaborado por, Jacksper Maldonado V.

TARIFAS AÉREAS PARA MIAMI					
AEROLINEAS	TARIFA BASICA	TARIFAS VALENTÍN	COMBUSTIBLE	SEGURIDAD	AWB - CORTE DE GUIA
RR	0.80	1.00 a 1.10	0,35	0,05	5
LL	0.75	1.40	0,35	0,05	5
UU	1.10	1.40 a 1.50	0,35	0,05	15

Estas tarifas son por kilo

Tabla 9: Fuente: Aerolíneas. Elaborado por, Jacksper Maldonado V.

TARIFAS AÉREAS PARA NEW YORK					
AEROLINEAS	TARIFA BASICA	TARIFAS VALETÍN	COMBUSTIBLE	SEGURIDAD	AWB - CORTE DE GUIA
RR	1	1.20 a 1.30	0,35	0,05	5
LL	0.95	1.55	0,35	0,05	5
UU	1.35	1.60 a 1.70	0,35	0,05	15

Estas Tarifas son por kilo

4.2 ANÁLISIS MACRO DE EEUU Y EVOLUCIÓN DE LAS ECUATORIANAS

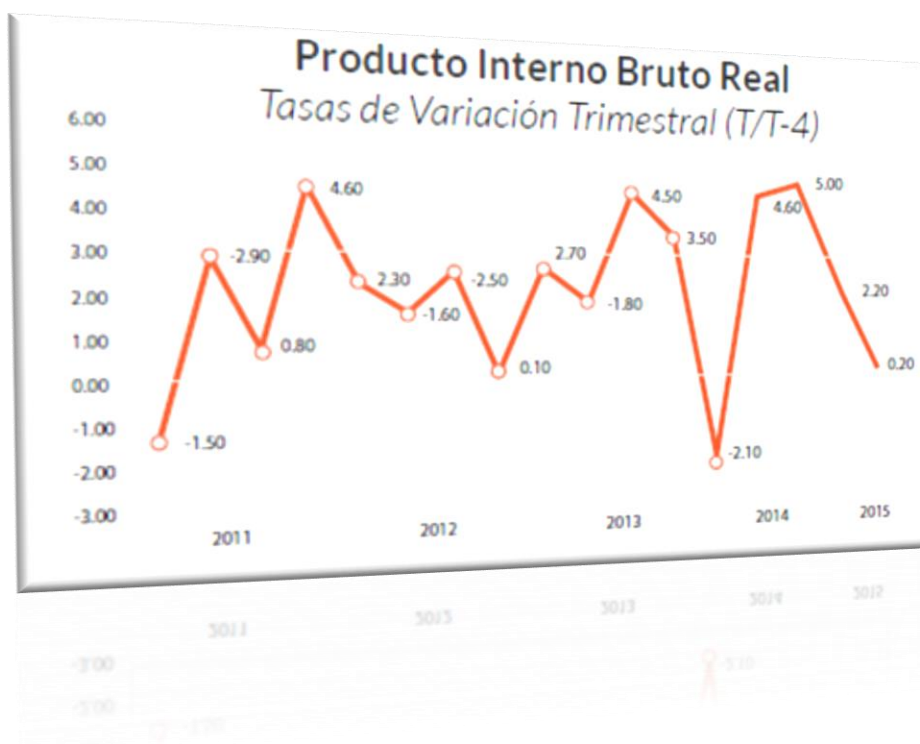
4.2.1 Situación Macroeconómica de EEUU

Conociendo un poco la situación macro de un país se puede tener una idea de su Producto Interno Bruto, su tasa de desempleo, su inflación y su moneda, entre otros factores que permitirán saber un poco acerca de la posible demanda, que podría tener las flores tropicales.

Acorde a la tercera y definitiva estimación de la oficina de análisis económico (BEA por sus siglas en inglés), el Producto Interno Bruto Real de Estados Unidos disminuyó a una tasa anual de 0.2% en el primer trimestre del 2015, una tasa menor a menor reflejada en la segunda estimación que fue del 0.7%.

La última revisión al alza se explica por un mejor desenvolvimiento de las exportaciones y el gasto en cuanto al consumo personal, los cuales disminuyeron menos de lo estimado, por otra parte las importaciones aumentaron en este periodo aumentando así la resta del PIB.

Ilustración 6 Fuente: Central Bank of the United States (FED). Elaborado por, Jacksper Maldonado V.



La reducción del PIB en este primer periodo se entiende por las contribuciones negativas de las exportaciones (-5.9%), de la inversión fija no residencial (-2.0) y estatal, un mal clima, y un dólar fortalecido frente a las demás monedas, otros factores como recortes de gastos en el sector energético y huelgas en el puerto occidental del país, pero esto fue compensado del gasto de consumo personal (2.1%), la inversión en inventarios privados, la inversión fija residencial, y el incremento de importaciones (7.1%).

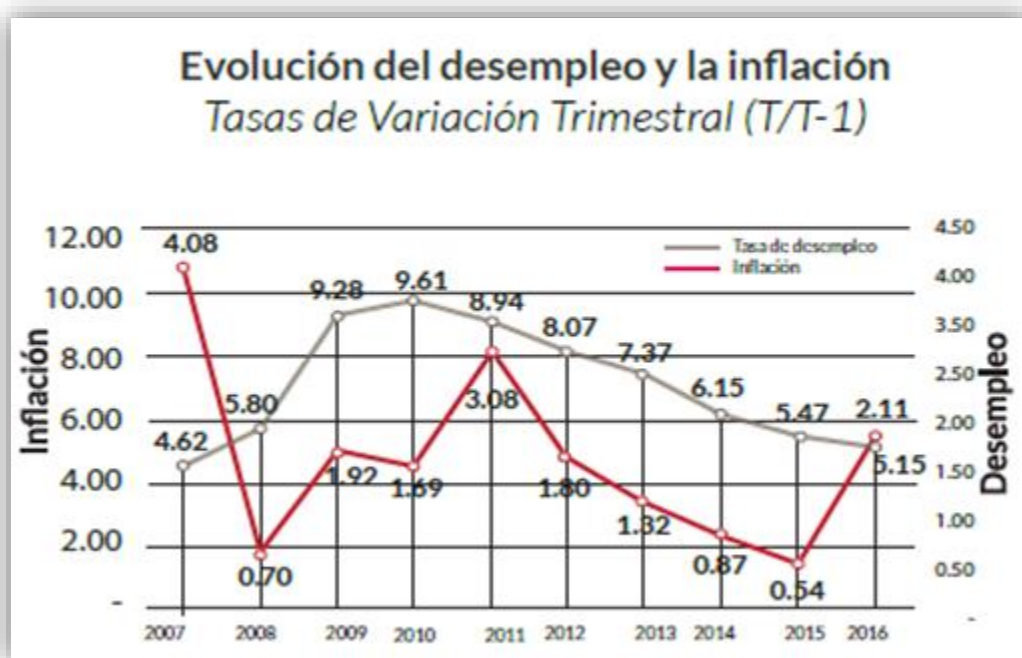
Existen señales sobre que la economía mejorara en el segundo trimestre del año al superarse factores coyunturales, uno de ellos la disputa en los puertos. Los minoristas reportaron fuertes ventas en mayo y estos empleadores aumentaron la contratación de trabajadores, en cuanto respecta a la burbuja inmobiliaria del 2008 al 2015 el sector vivienda también se ha visto fortalecido.

A fines del 2014, el PIB real de Estados Unidos registro un crecimiento de 2.39% en referencia al 2013, mostrando una recuperación económica estable tanto en el tercer y cuarto trimestre donde los crecimientos fueron de un 5 a 2.2%.

En tanto a lo que ha proyectado el Fondo Monetario Internacional el PIB de Estados Unidos a fines del 2015 cerró con un incremento del 2.0%, y en el primer mes del año 2016 con respecto a la previsión de un incremento en 0.8%, se contrajo a 0.7%.

Por otro lado la inflación en el 2015 fue de 0.54% situando entre los niveles más bajos en cuanto al año 2009 que fue el principio de la recesión.

Ilustración 7. Fuente: Fondo Monetario Internacional. Elaborado por, Jacksper Maldonado V.



La meta de la FED es lograr que la inflación por lo menos llegue a 2%, mientras tanto puede mantener una política monetaria expansiva y flexible para poder tener una recuperación económica del país.

En la otra cara de la moneda, la tasa de desempleo ha disminuido considerablemente después de las secuelas de la recesión.

En el 2008 en la pre-recesión se puede apreciar una tasa del desempleo de 5.80% y en cuanto al 2009 se pueden ver las secuelas con un aumento de 3.48%.

Culminando el 2015 en la post-recesión se puede apreciar que la tasa de desempleo es muy parecida a la del 2008 y con tendencia a la baja a lo que respecta el 2016.

Otro de los factores importantes y a tener en cuenta es el volumen de importaciones de bienes y servicios que ha tenido EEUU.

Según datos del FMI el nivel de importaciones desde el 2014 al 2015 registraron un incremento del 4.60% y se estima que en el 2016 este aumente un 5.15%, de esta manera existiendo una mayor apertura para los exportadores latinoamericanos y del mundo. El factor importaciones solo representan el 13.83% del PIB de los EEUU.

4.2.2 Evolución del dólar frente al euro

La veloz recuperación económica de la potencia mundial EEUU fue la catapulta para que el dólar se fortalezca frente al euro, de esta manera complicando a la eurozona, que es víctima de un estancamiento económico, debido a los problemas económicos de ciertos países que conforman este bloque, los cuales son: España, Italia, y Grecia que es el más afectado entre todos ellos.

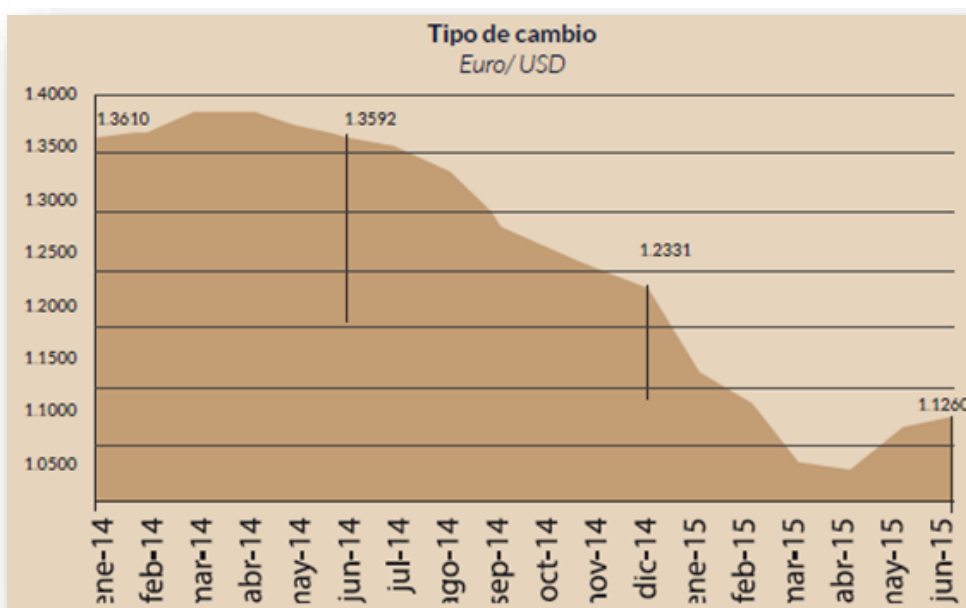
En el 2014, el dólar se apreció un 12% con respecto al euro, el cual fue su punto más alto en 9 años, con un valor de USD1.18 por cada euro.

Existen factores los cuales también influyen en la depreciación del dólar, uno de estos fue la depreciación del precio del barril de petróleo, lo que ocasiono que el dólar hasta finales de este 2015 se devalúe aún más llegando hasta USD 1.11 por cada euro, manteniéndose en ese valor.

Según pronósticos, el euro podría ubicarse por debajo de USD 1.10 e incluso en resultados radicales, este mismo podría llegar a la par con el dólar.

Hasta junio del 2015 el dólar se mantuvo a USD1.12 frente al euro lo cual a finales de este año llego alcanzar USD 1.11 frente al euro.

Ilustración 8. Fuente: Eurostat. Elaborado por, Jacksper Maldonado V.



4.2.3 Evolución de las exportaciones de flores hacia estados unidos.

Las exportaciones ecuatorianas tienen como principal destino Estados Unidos, y las flores no son la excepción. Tomando en cuenta los datos estadísticos hasta el 2014, el 44% de las exportaciones ecuatorianas fueron enviadas hacia los Estados Unidos, siendo de este 44%, el 28% exportaciones no petroleras, y el 58% exportaciones petroleras.

En lo que se entiende como exportaciones no petroleras se encuentran las exportaciones de flores, las cuales desde el año 1990 han mostrado siempre una tendencia creciente, ya que Estados Unidos otorgo preferencias arancelarias a Ecuador las “Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act” (ATPDEA) cuyo significado en español es Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga.

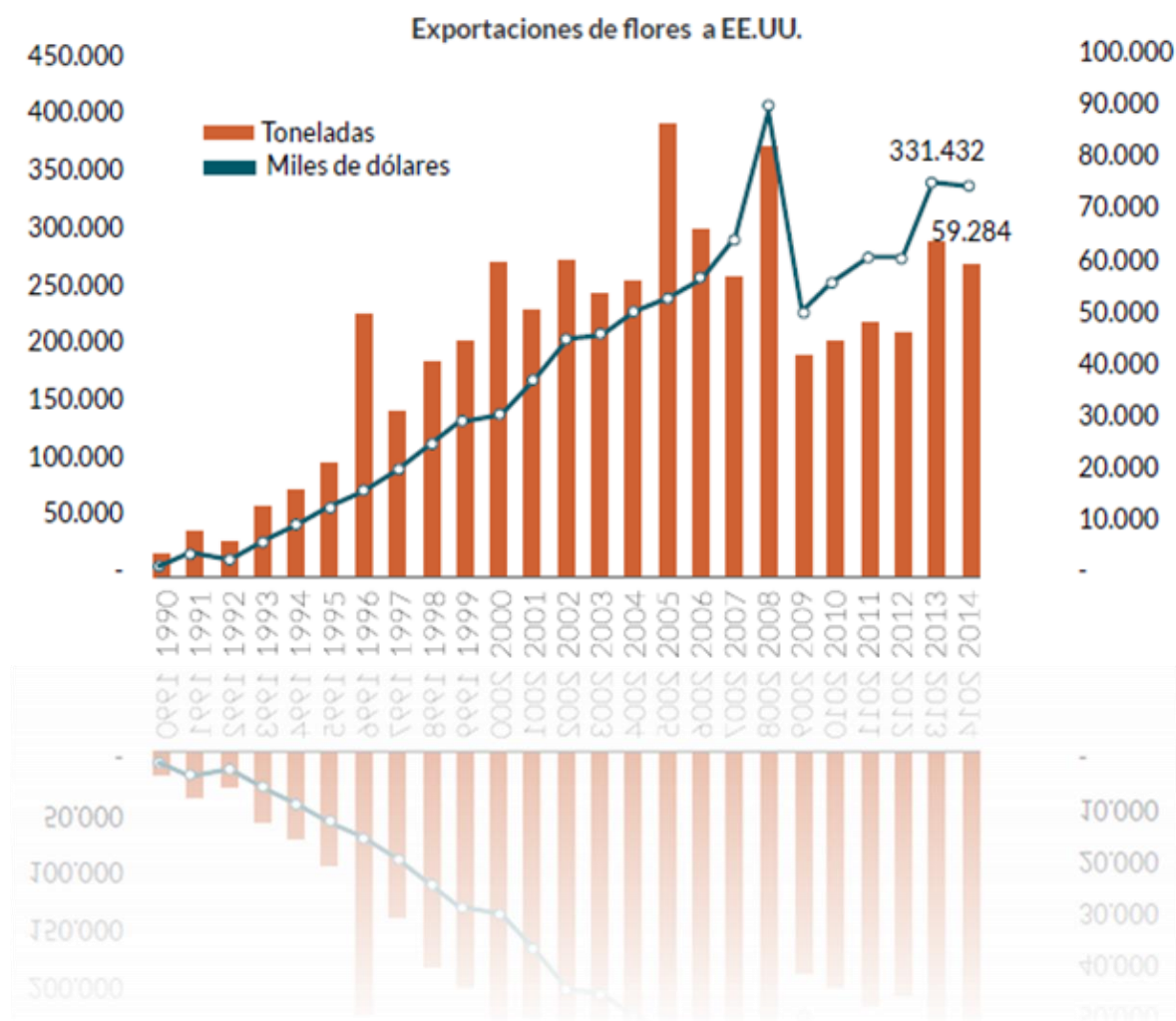
Tabla 10: Fuente: Eurostat. Elaborado por, Jacksper Maldonado V.

Exportaciones totales de flores a Estados Unidos (0603)				
1990 - 2014				
Año	Tons	Miles de dólares	Variación Anual (tons)	Variación Anual (USD FOB)
1990	4,229	7,844		
1991	8,530	16,187	101,7%	106,4%
1992	6,086	14,159	28,6%	-12,5%
1993	13,007	30,624	113,7%	116,3%
1994	16,691	42,863	28,3%	40,0%
1995	21,620	58,808	29,5%	37,2%
1996	49,845	72,561	130,6%	23,4%
1997	31,565	89,445	-36,7%	23,3%
1998	41,143	112,089	30,3%	25,3%
1999	44,637	130,857	8,5%	16,7%
2000	60,013	138,57	34,4%	5,9%
2001	50,688	166,343	-15,5%	20,0%
2002	59,938	202,369	18,2%	21,7%
2003	53,858	207,111	-10,1%	2,3%
2004	56,103	227,528	4,2%	9,9%
2005	86,349	239,504	53,9%	5,3%
2006	65,606	254,041	-24,0%	6,1%
2007	56,704	287,255	-13,6%	13,1%
2008	81,628	398,867	44,0%	38,9%
2009	41,982	227,044	-48,6%	-43,1%
2010	44,856	253,212	6,8%	11,5%
2011	48,282	275,951	7,6%	9,0%
2012	45,917	271,431	-4,9%	-1,6%
2013	63,235	334,334	37,7%	23,2%
2014	59,284	331,432	-6,2%	-0,9%

En el 2014, las exportaciones de flores alcanzaron los USD 331 millones en valor FOB, USD 3 millones menos que en el 2013. Desde el año 2000, las exportaciones de flores al mercado norteamericano crecieron en un ritmo considerable y atractivo para este mercado, fueron creciendo a un ritmo promedio de 8%, a excepción del 2009 por la recesión económica sufrida en Estados Unidos.

Al pasar de los años el sector floricultor ha logrado fortalecer su producción, a través de la implementación de nuevas tecnologías, cumpliendo así con las exigencias de la demanda externa, uno de los factores por el cual se puede ver que desde 1990 se registra un importante crecimiento con tendencia a la alza.

Ilustración 9. Fuente: Banco Central del Ecuador. Elaborado por, Jacksper Maldonado V.



En cuanto a la evolución de la exportación de flores tropicales dentro de los últimos 5 años está la siguiente tabla:

Tabla 11. Fuente: Banco Central del Ecuador. Elaborado por, Jacksper Maldonado V.

EXPORTACION DE LOS ULTIMOS 5 AÑOS HACIA ESTADOS UNIDOS					
SUBPARTIDA	DESCRIPCION NANDINA	AÑO	TONELADAS	FOB - DÓLAR	% TOTAL FOB - DÓLAR
603199090	LOS DEMÁS	2011	8494,99	55597,48	74,84%
		2012	8125,1	50522,87	70,12%
		2013	12281,68	68474,2	77,77%
		2014	11894,37	72692,84	71,17%
		2015	10682,92	63675,1	73,13%
PROMEDIO DE PORCENTAJE EXPORTADO DENTRO DE LOS ULTIMOS 5 AÑOS			10295,812	62192,498	73,41%

Se puede ver que en el 2011 en relación a las toneladas exportadas y el valor FOB de las exportaciones en dólares si ha existido un incremento, pero no del todo significativo.

En el 2011 las exportaciones hacia EEUU representaron un 74.84% del total de las mismas, así abarcando casi $\frac{3}{4}$ partes del total de la exportación de estas.

En el 2012 se ve un decrecimiento tanto en las toneladas como el valor FOB exportado, debido a que se amplió la exportación a otros mercados, es decir se redujo solo en EEUU, mas no en el total de exportaciones alrededor del mundo, gracias

En el 2013 se reforzaron las exportaciones a EEUU, se puede ver un crecimiento significativo ya que se aumentaron un 7.65% las exportaciones de flores tropicales, así mismo como el nivel de toneladas exportadas y los dólares recibidos.

En el 2014 se puede apreciar algo un poco inusual, ya que ve que la cantidad de toneladas exportadas disminuyo 387 toneladas y aun así se puede apreciar un aumento en el valor FOB de 4218.64,

también viéndose reducida la participación de compra de EEUU un 6.60%.

Teniendo en cuenta estos datos del 2014 surgiría la pregunta porque... pero es muy fácil de contestar en el 2014 se empezaron a sentir los estragos de la apreciación del dólar frente al EURO, es decir la producción local del Ecuador prácticamente fue la misma ya que las toneladas exportadas se redujeron solo 387, pero al momento de vender se recibían más dólares por estas mismas.

En lo que respecta al 2015 se observa un decaimiento tanto en las toneladas exportadas y en el precio FOB 9017.74\$ pero aun así ve que la participación de EEUU ha aumentado con respecto al 2014 un 1.96%, lo que quiere decir que gracias a la apreciación del dólar se redujo el mercado de las flores tropicales, tanto en EEUU como el resto del mundo.

Sin embargo basado en las cifras de los últimos 5 años se aprecia que los rubros si se han incrementado. Desde el 2011 hasta el 2014 el valor FOB aumentó 17095.36, más en el 2015 hubo una disminución.

El promedio de valores exportados es bueno y generalmente con tendencia a la alza, pero con esta devaluación del EURO frente al dólar, tal vez el mercado se siga viendo afectado, motivo por el cual las exportaciones de flores tropicales se verán reducidas en un corto o posible largo plazo.

En cuanto al último periodo este corresponde al 2015 Estados Unidos represento un 73.13% del total FOB en dólares de las flores exportadas, seguido por Holanda con un mínimo 6.72% y posterior a ello Canadá con 4.60%.

El porcentaje de importación del segundo y tercer lugar son muy bajos, y gracias a estos podemos ver la apertura que tiene Estados Unidos para las flores tropicales ecuatorianas y lo conveniente que resulta para sus exportadores venderle a Estados Unidos.

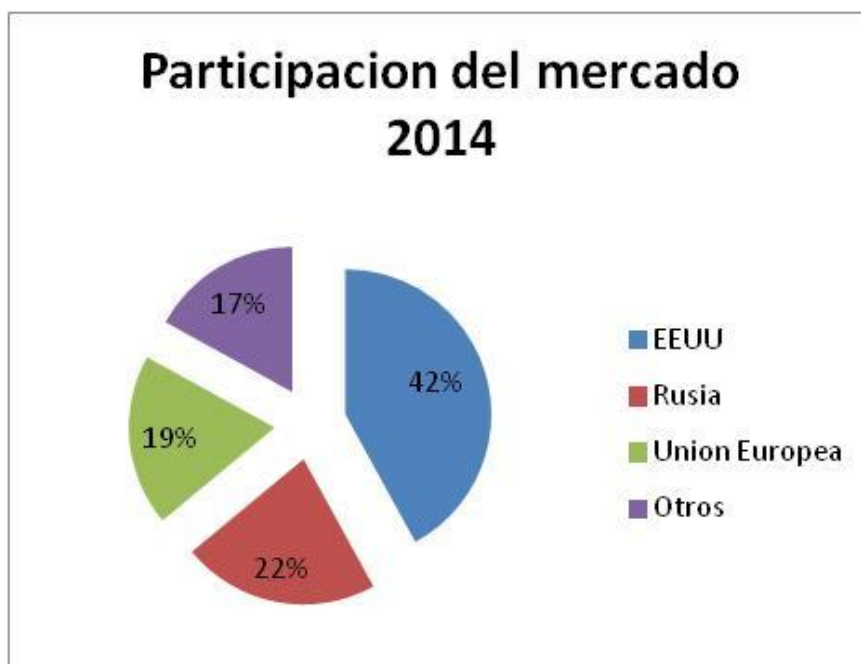
Ilustración 10: Fuente: Banco Central del Ecuador. Elaborado por, Jacksper Maldonado V.

Consulta de Totales por Nandina - Pais				
(Toneladas y miles de dólares)				
NANDINA	603199090	PERIODO		2015
LUGAR	PAIS	TONELADAS	FOB - DÓLAR	% / TOTAL FOB - DÓLAR
1	ESTADOS UNIDOS	10682,92	\$ 63.675,10	73,13%
2	HOLANDA(PAISES BAJOS)	1314,64	\$ 5.844,08	6,72%
3	CANADA	639,16	\$ 4.003,26	4,60%
4	JAPON	430,16	\$ 2.116,95	2,44%
5	COLOMBIA	202,63	\$ 1.646,33	1,90%
6	RUSIA	347,9	\$ 1.401,54	1,61%
7	REINO UNIDO	208,58	\$ 877,96	1,01%
8	ITALIA	119,12	\$ 693,87	0,80%
9	AZEERBAIDJAN	46,08	\$ 450,47	0,52%
10	CHILE	61,92	\$ 390,32	0,45%
11	ALEMANIA	65,26	\$ 373,60	0,43%
12	ESPAÑA	41,64	\$ 347,87	0,40%
13	QATAR	18,36	\$ 340,35	0,40%
14	FRANCIA	16,27	\$ 301,97	0,35%
15	GUADALUPE	10,65	\$ 301,88	0,35%
16	KUWAIT	21,76	\$ 263,91	0,31%
17	BAHREN	16,74	\$ 257,10	0,30%
18	PANAMA	17,26	\$ 246,15	0,29%
19	URUGUAY	16,49	\$ 230,88	0,27%
20	SUIZA	43,76	\$ 216,05	0,25%
21	UCRANIA	8,94	\$ 195,55	0,23%
22	AUSTRALIA	37,34	\$ 182,53	0,21%
23	MARTINICA	7,22	\$ 180,17	0,21%
24	TRINIDAD Y TOBAGO	13,46	\$ 175,33	0,21%
25	PUERTO RICO	14,6	\$ 172,95	0,20%
26	GUAM	2,8	\$ 154,39	0,18%
27	FILIPINAS	1,89	\$ 143,34	0,17%
28	ARABIA SAUDITA	5,18	\$ 134,34	0,16%
29	GEORGIA	8,05	\$ 130,35	0,15%
30	NICARAGUA	7,03	\$ 118,48	0,14%

4.2.4 Distribución del mercado de flores ecuatorianas

Al término del 2014 Estados Unidos se mantiene como principal socio comercial, ya que según la participación del mercado del sector floricultor a Estados Unidos se envía el 42% del total de producción de flores exportadas. En el siguiente gráfico se mostrara la participación de los principales compradores.

Ilustración 11: Fuente: BCE. Elaborado por, Jacksper Maldonado V.



Se puede observar que EEUU dobla a Rusia y a la Unión Europea en cuanto la importación de flores tropicales.

Ilustración 12. Fuente: Banco Central del Ecuador. Elaborado por, Jacksper Maldonado V.

En cuanto a la exportación por tipo de flor según los datos del Banco Central del Ecuador, el 67% corresponde a rosas, el 23% a los demás, en ese rubro están incluidas las flores de verano que serían las flores tropicales, en un porcentaje inferior las gypsophilia con 6% el porcentaje restante se lo reparten entre lirios con 2%, claveles con 1%, y crisantemos con 1%.

EXPORTACIONES POR TIPO DE FLOR 2014



4.2.5 Precio de las flores por kilo exportado

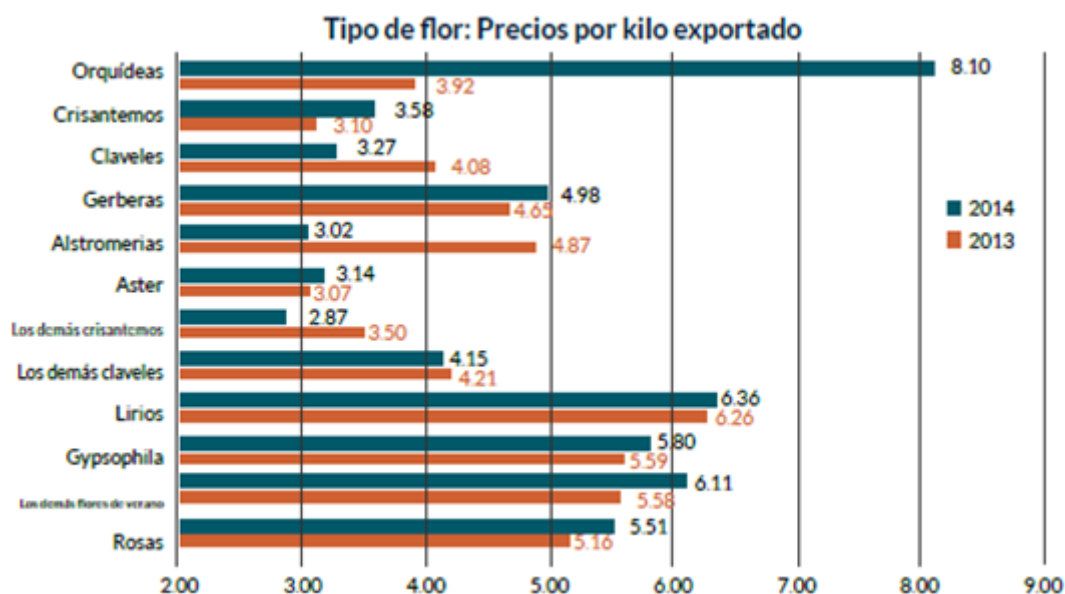
Los precios por kilo exportado son un referente en cuanto a la cantidad exportada y el precio pagado por esta.

Aquí en este grafico se puede observar que las flores de verano también aumentaron su precio en cuanto a kilo exportado en 0.55 ctvs. Lo que representa un incremento del 9 % anual.

Las orquídeas son las que más aumentaron su valor, que fue en el 2013 de 3.92\$ a 8.10\$ prácticamente el doble de lo que se esperaba, esto gracias a una sobredemanda de esta flor.

El precio de las flores en general no varía mucho ya que la competitividad frente a otros países no lo permite, pero en caso que exista una sobredemanda el precio de las flores podría aumentar drásticamente generando mayores ingresos para el exportador.

Ilustración 13. Fuente: Banco Central del Ecuador. Elaborado por, Jacksper Maldonado V.

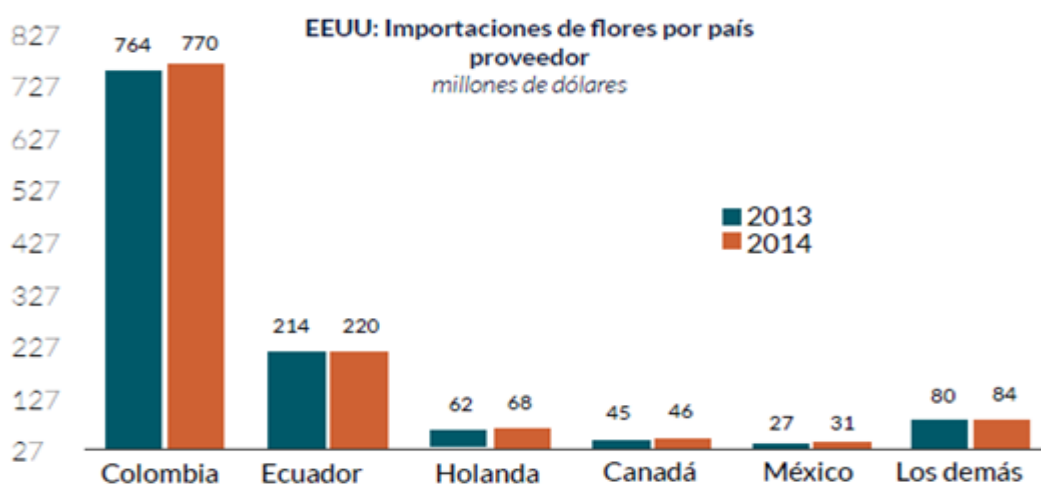


Se puede observar que en relación a las rosas que son las flores de mayor exportación en el Ecuador, el precio frente a las flores tropicales o de verano es inferior, ya que las flores tropicales son consideradas un producto exótico y de acompañamiento de las rosas, en cuanto a decoración, ramos, o bouquet

4.2.6 Importaciones de flores de estados unidos en relación al país proveedor.

Ecuador no es el único país exportador de flores tropicales hacia Estados Unidos, uno de los principales competidores que tiene es Colombia, ya que al tener un clima muy parecido y acuerdos comerciales más favorables, entre ellos el tratado de libre comercio (TLC), posee el 63% del mercado de las flores quedándole solo a Ecuador un 18%.

Ilustración 14. Fuente: USITC. Elaborado por, Jacksper Maldonado V.



Se puede observar en el gráfico que Colombia supera a Ecuador en un 350% en cuanto al año 2014 se refiere y la tendencia siempre estará a la alza, a menos que exista una recesión como el 2008.

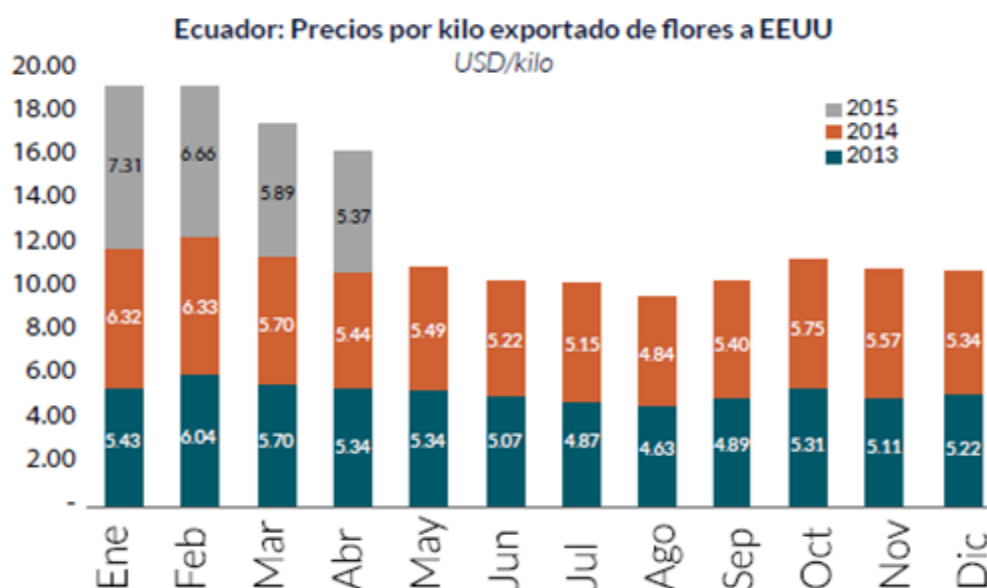
Otros factores fundamentales es la oferta exportable que posee Colombia, la cual es mucho más grande que la de Ecuador.

Un punto clave que puede ser beneficioso para los futuros exportadores Ecuatorianos es que Ecuador es el segundo exportador de flores hacia estados Unidos, lo que se entendería como la buena apertura que tiene EEUU con las flores ecuatorianas

4.2.7 Comparación de precios FOB Ecuador vs Colombia

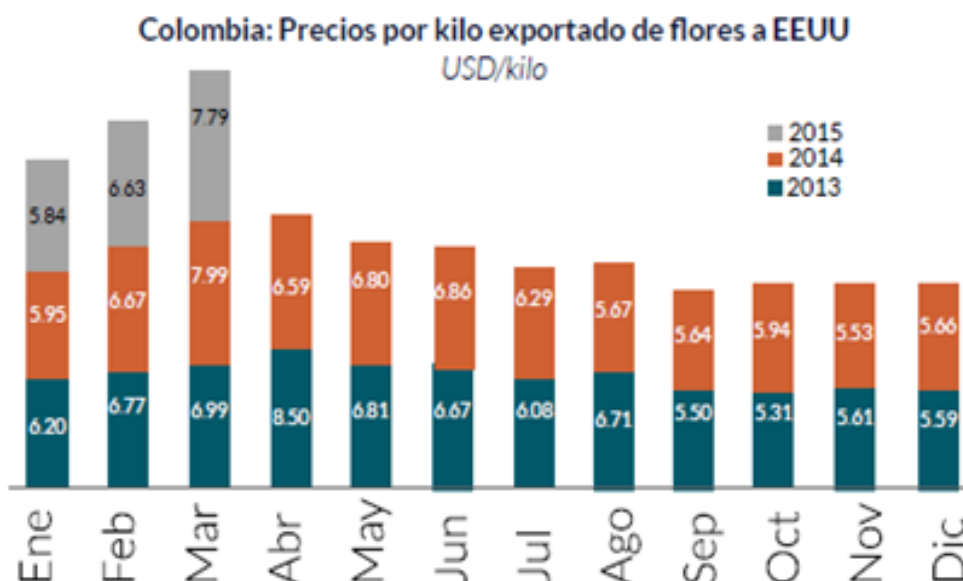
Los precios por kilo exportado de flores a este mercado crecieron un 5.7% con respecto al 2013 y se suelen comercializar en promedio en USD 5.59. Aun así los precios del Ecuador se cotizaron menores que 1 kilo de flor exportado desde Colombia.

Ilustración 15. Fuente: BCE. Elaborado por, Jacksper Maldonado V.



Se puede apreciar fácilmente comparando los precios desde el 2014, hasta el primer trimestre del 2015, que los precios son

Ilustración 16. Fuente: DIAN. Elaborado por, Jacksper Maldonado V.

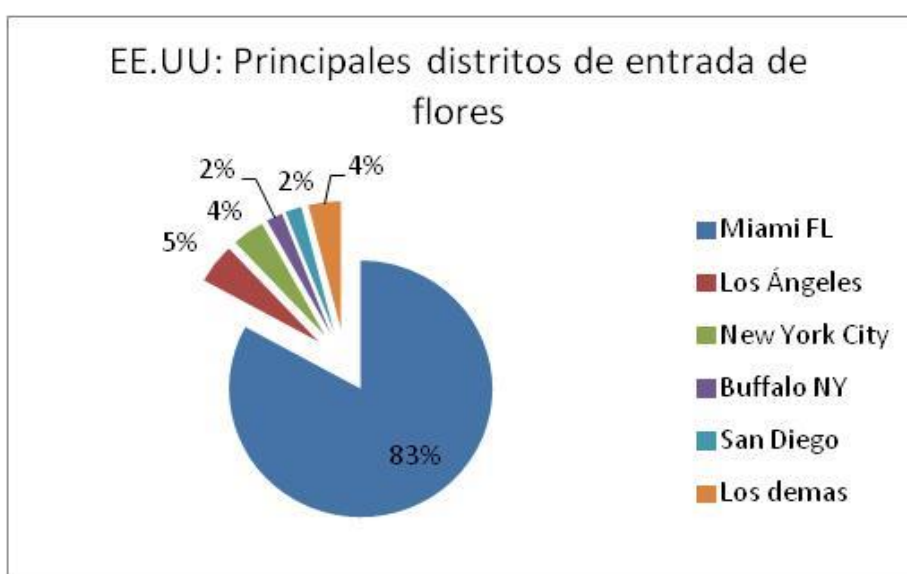


competitivos y en algunos casos inferiores, aun así teniendo en cuenta la moneda de los diferentes países.

4.2.8 Principales puertos de ingreso de las flores EEUU.

Estados Unidos posee 5 estados los cuales se encargan de la importación de flores en su mayoría, el primero es Miami FL. Este posee el 83% de la importación de flores, un 5% los Ángeles, 4% la ciudad de New York, que es donde se quiere llegar, y el resto está dividido y explicado en el siguiente gráfico.

Ilustración 17. Fuente: USITC. Elaborado por, Jacksper Maldonado V.



Para llegar al mercado objetivo que es New York, se debería tener en cuenta que la importación desde este puerto de entrada es mínima en referencia a Miami, pero cabe destacar que si existe un puerto de entrada y es específicamente la ciudad a la que se quiere llegar.

Las flores ecuatorianas en un 95% entran directamente a Miami ya que el mercado aún no ha sido expandido en los diferentes distritos.

4.3 ANÁLISIS DE LA DEMANDA DE FLORES TROPICALES EN LA CIUDAD DE NEW YORK

4.3.1 Demanda de New York

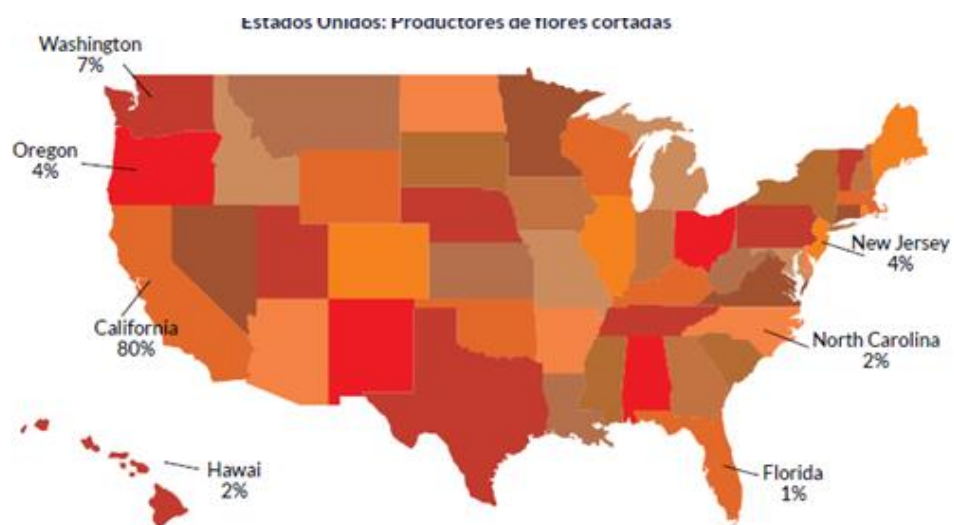
Estados Unidos es un país extremadamente grande y con mercado para cualquier producto, el nicho que es New York cuenta actualmente es la ciudad más poblada del estado homónimo, y de los Estados Unidos de América, y la segunda mayor concentración urbana del continente americano, después de la Ciudad de México. La ciudad de Nueva York está entre las aglomeraciones urbanas más grandes y más pobladas del mundo. (Naciones Unidas, 2007)

New York cuenta con una población de 19.795.791 en su estado. Pero en cuanto a la ciudad de New York corresponde el aproximado de su población es 8.491.079. (United States Census Bureau, 2016)

Se encuentra ubicada en la costa noreste del país y está conformada por cinco distritos: Bronx, Staten Island, Queens, Manhattan y Brooklyn

Gracias a las buenas relaciones comerciales que existen entre Ecuador y EEUU, Ecuador ocupa un 18% del mercado como proveedor de flores, de los cuales ese total solo el 4% es dirigido hacia la ciudad de New York, como se puede apreciar en la imagen del capítulo 4.2.8

Ilustración 18. Fuente: Society of American Florists. Elaborado por, Jacksper Maldonado V.



El poder adquisitivo de sus habitantes es bastante alto, cuyo PIB per cápita bordea los 70.000 anuales.

Estados unidos también registra producción local de flores, los productores más cercanos al mercado de New York son North Carolina & New Jersey, los cuales tienen 2% y 4% de la producción total del país.

Según la Sociedad de Floristas Americanos (SAF) las flores compradas, sean estas, flores cortadas o plantas de invernadero, el 63% son destinadas a consumo propio y el 37% de estas son adquiridas para obsequios, esto se debe a que las plantas de jardín y las plantas de invernadero son compradas como ornamentales para el hogar.

Según la (SAF) el 65% de los compradores son mujeres, mientras que el 35% restante se trata de hombres. En cuanto a las flores frescas que en su mayoría son mujeres, un 67% compran flores como regalo, mientras que el 33% restante las compran para autoconsumo.

Por lo general la compra de flores se hace a través de puntos de ventas, es decir floristerías, este patrón se repite en personas mayores a 45 años.

Con el avance tecnológico que existe hoy en día y sobre todo en estas capitales mundiales, el uso de comercio electrónico es muy común y en la comercialización de las flores tropicales no serían la excepción, pero esta tendencia es evidente en personas con promedio de edades de 25 años en adelante. Según datos estadísticos basado en el rango de edades en el estado de New York existen más 10 millones de personas con capacidad de comprar las flores a través de los diferentes canales.

Ilustración 19. Fuente: U.S. Census Bureau. Elaborado por, Jacksper Maldonado V.



Las flores no son vistas como un regalo tradicional en Estados Unidos estas son utilizadas como:

- Expresiones de amor o amistad 50%
- Decoración 13%
- Cumpleaños 5%
- Aniversario 3%
- Recuperación 2%

En el mercado un 14% de los consumidores compra flores para celebrar fechas memorativas para Estados Unidos, mientras que un 86% compran flores para celebrar ocasiones especiales.

Ilustración 20. Fuente: Society of American Florists. Elaborado por, Jacksper Maldonado V.



En el día de San Valentín, la tendencia de consumo se inclina hacia las rosas rojas, seguidas de las rosas bicolors, casi no se consumen flores tropicales.

El día de la madre las cosas cambian, ya que se busca algo diferente un regalo, el 60% de las compras en esta temporada son regalos para las madres, un 29% esposas, 16% para suegras, 14% para otros parientes, 10% para consumo propio.

Foto 11. Fuente: Colomflores. Elaborado por, Jacksper Maldonado V.



En esta celebración el 69% de lo consumido son flores frescas cortadas, mientras que el 31% son plantas de jardín.

Mientras tanto en pascua y navidad el 73% compro flores como regalo y un 27% para consumo propio, pero a su vez este se puede entender como un consumo fijo, no incentivado por la temporada.

Las flores compradas en esta fecha, el 46% son destinadas para mujeres, el 27% para madres y el 18% para esposas o parejas.

Ilustración 21. Fuente: Society of American Florists. Elaborado por, Jacksper Maldonado V.



Capítulo 5

5.1 ANÁLISIS DE LA VIALIDAD SOBRE LA DISTRIBUCIÓN DE FLORES TROPICALES EN NEW YORK

5.1.1 Cadena de distribución de flores tropicales de la ciudad de New York.

Las flores tropicales necesitan una distribución rápida y eficaz, ya que son un producto perecible y la pérdida de una sola representa dinero, por ende la distribución es un factor determinante al momento de su comercialización.

Los canales de distribución suele variar dependiendo este mucho de las edades del consumidor.

Uno de los canales de distribución de flores tropicales es a través de floristería, las cuales son entendidas como locales exclusivos que se dedican a la venta de flores de todo tipo, entre estas están las flores tropicales.

Foto 12: Fuente: Flowers by Richard . Elaborado por, Jacksper Maldonado V.



Otro de las canales de distribución es a través de supermercados, son mercados de un tamaño medio en el cual se puede encontrar todo tipo de alimentos, frutas, alimentos procesados, y entre ellos están las flores.

Foto 13: Fuente: Web. Elaborado por, Jacksper Maldonado V.



Un canal de distribución que es poco habitual son las farmacias, ya que a pesar de dedicarse exclusivamente a la venta de medicinas, suplementos, y productos para la salud, también se dedican a la venta de flores ya que además de lucir bien el local, son vistas como un detalle que significaría de bienestar para quien las recibe.

Foto 14: web. Elaborado por, Jacksper Maldonado V.



Otro medio de distribución de las flores tropicales son los hipermercados, estos son conocidos como la grandes cadenas de retails que existen es Estados Unidos, entre los cuales están Wal-Mart, Target, entre otros.

Foto 15: Fuente: Walmart. Elaborado por, Jacksper Maldonado V.



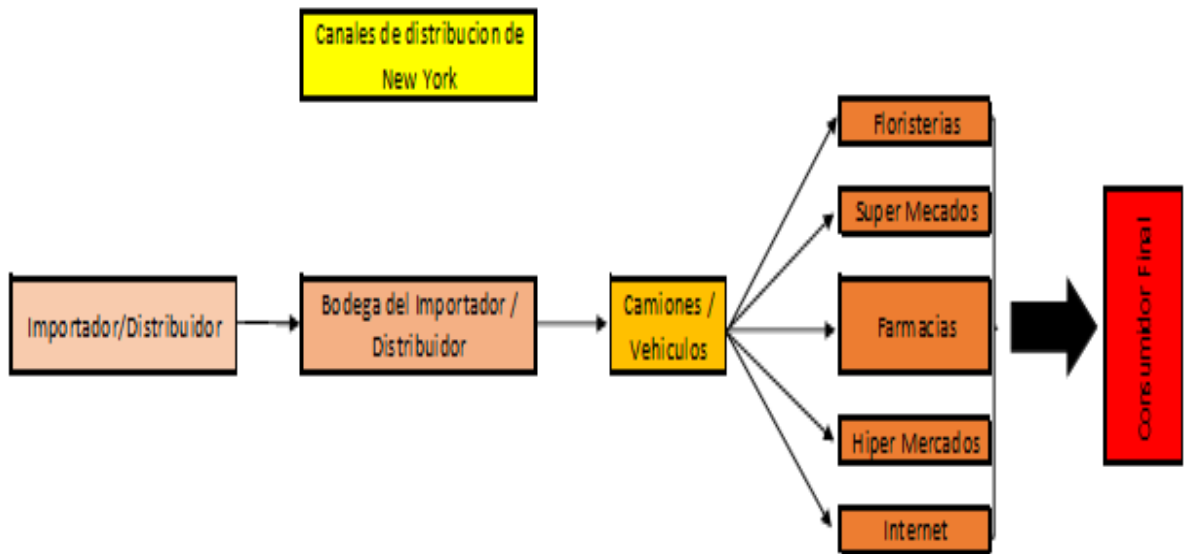
Un medio de distribución no muy común pero que ha estado tomando fuerza, a medida que avanza la tecnología es la venta de flores online, se suelen hacer la venta directamente desde el país que se produce, o a su vez desde la tienda que la posee.

Foto 16. Fuente: Amazon, Elaborado por, Jacksper Maldonado V.



Para tener un poco más en claro el flujo de la cadena de distribución de flores tropicales se mostrara un diagrama logístico interno al momento de la distribución de las flores a todos estos puntos de ventas antes mencionados.

Ilustración 22: Fuente: Society of American Florists. Elaborado por, Jacksper Maldonado V.



Cabe recalcar que en el caso del internet y las floristerías en caso de pedir orden a domicilio, las flores son enviadas a través de un medio de transporte, muy diferente en cuanto a los demás medios de distribución, ya que el consumidor final es aquel que se acerca al punto de venta.

5.1.2 Entrevista a empresas Neoyorquinas

Para calcular la demanda y la viabilidad de exportación de flores tropicales, se debe tener en cuenta la viabilidad de la importación de flores tropicales que representa está a la empresa extranjera.

Se pudieron realizar dos entrevistas, ambas vía e-mail y de esta manera se pudo obtener información acerca de la viabilidad y la manera de trabajo que estos importadores poseen.

Una de las empresas a la cual se le hizo la entrevista se llama New York Importing and Distribution Center, está ubicada en el 300 Woodbury Rd Woodbury, NY 11718. Esta empresa argumenta que su ubicación estratégica, ya que tienen fácil acceso a todo el estado de New York.

Esta empresa ofrece un concepto innovador de importación, ellos aparte de ser importadores y distribuidores de todo tipo de flores, entre ellas las flores tropicales. Ofrecen el servicio de bodegaje, logística y entrega a otros distribuidores, evitando así toda la gestión que conlleva vender el producto, sin quitarle mercado a sus rivales, más aun sirviéndole como socios comerciales.

Ellos comentan que cuando es la primera vez que empiezan a establecer vínculos comerciales con un exportador, los pedidos que les hacen son de cantidades menores, es decir, proporciones muy bajas, así tasando la calidad del producto, los tiempos de entrega, y todo lo que la negociación conlleva.

Una vez que estrechan los vínculos comerciales aumentan la cantidad del pedido, es decir si la empresa solía importar un pallet, podrían importar hasta 4, aumentando de esta manera 4 veces más sus pedidos. La demanda es un factor importante ya que en si esta es la que decidirá si se aumentan o disminuyen las cantidades importadas

En caso de que la mercadería llegue defectuosa o no apruebe los filtros de importación, la empresa enviara las pruebas correspondientes al exportador, cancelando solo los valores del producto en buen estado que posean en sus manos y se cerraran las

negociaciones a futuro, depende al acuerdo que llegue entre las partes.

Su margen de importación es alto pero generalmente comercializan con una empresa de Colombia, ya que llevan años trabajando juntos y se encargan de proveerles diferentes tipos de flores desde rosas hasta flores tropicales.

La empresa dice que tienen muchos clientes les piden flores tropicales y en algunos casos no ha llegado a cumplir la demanda.

Comentan que no han tenido vínculos con empresas ecuatorianas pero si estarían dispuestos a conversar, para intentar llegar a una posible negociación, ya que tienen conocimiento que los productos ecuatorianos son de alta calidad y han sido parte de importantes eventos alrededor del mundo.

La otra empresa entrevistada se llama Flowers by Richard esta empresa de flores está ubicada en el corazón de la isla de Manhattan en 316 West 53rd Street. New York, NY. 10019, esta empresa lleva 25 años en el mercado y planea ampliarse hasta llegar a ser un gigante de las flores como otras grandes empresas.

Flowers by Richard es el principal distribuidor de Manhattan, fue votado como el florista numero 1 como mejor servicio de flores en la ciudad de New York y áreas cercanas, ya que son excepcionalmente rápidos al momento de realiza su entrega.

Las entregas que cubren van desde Manhattan, Brooklyn, Queens, Bronx, Long Island hasta New Jersey.

La empresa se enfoca mucho en el E-commerce de flores pero también gracias a su local, los clientes tienen acceso directo con la tienda.

Las negociaciones con sus proveedores varían mucho depende de la rapidez de la entrega, la calidad y el precio del producto, al igual que todos los importadores al establecer relaciones comerciales, se hacen importaciones de muestra es decir, antes de establecer relaciones piden una muestra del producto, lo analizan y de apoco empiezan a importar si son flores de su agrado.

Actualmente tienen una cartera de proveedores establecidos pero si uno llega a cumplir los 3 requisitos que son el precio, la calidad, y la rapidez, lo tendrán a prueba, y si uno de sus proveedores fallan muy probablemente le darán la oportunidad a un nuevo proveedor.

La empresa considera que las flores tropicales son un producto que se vende bien, ya que va de la mano con todos los arreglos que tengan pendientes. Además de ser un producto que fácilmente puede ser incluido en un arreglo floral, también son ornamentales es decir son usadas para decoración y por eso son de fácil venta.

Esta empresa al igual que la otra no tiene relaciones comerciales con empresas ecuatorianas, pero comenta que si estaría dispuesta a establecer relaciones comerciales con empresas ecuatorianas siempre y cuando lleguen a un acuerdo en precio, la calidad de la flor, y sean puntuales en cuanto a la entrega.

Comenta que en lo que respecta al invierno la demanda de flores tropicales es baja, pero en la época de verano estas flores son muy solicitadas, ya que la tendencia no es para regalos, más bien son usadas para adornar los hogares de los Neoyorquinos, ya que con sus vivos y llamativos colores encajan muy bien con los hogares. Además de que son usadas como complementos en otros arreglos florales, es decir siempre se necesitan.

CONCLUSIONES

Las flores tropicales tienen una buena acogida en el mercado, pero aún se desconoce mucho sobre ellas, las personas que las prefieren son las que las conocen o buscan algo diferente.

A las flores tropicales son muy llamativas vistosas y por ende de fácil agrado ante el consumidor tanto local como internacionalmente.

Los exportadores de flores tropicales son muy celosos con su información, y por ende esta no es de fácil acceso.

Las fincas productoras y exportadoras del país son muy pocas, y el rubro que manejan en cuanto exportación podría crecer significativamente si se incentivan de manera apropiada.

Las flores tropicales no se pueden comercializar solas, generalmente necesitan un complemento que es su follaje.

Desde que se empezó la floricultura en el Ecuador en el año 1990 esta ha venido aumentando en un tamaño significativo, empezó a con una exportación anual de 4.229 toneladas y un valor FOB de 7.844.000 millones de dólares, tanto así que en hoy en día se exportan 10682.92 toneladas y se recibe un valor FOB de 63,675.100 millones de dólares.

Las flores tropicales suelen también ser muy usadas para la decoración a más de ser ofrecidas como regalo, por lo cual podrían entrar en la categoría de flores ornamentales.

Las hectáreas que poseen las fincas son buenas, pero no tienen una producción total en estas, tienen una producción parcial en cuanto a las hectáreas, debido a costos, capital, entre otros.

Los Estados Unidos es un país el cual tiene mercado para todos, es decir si un competidor a más de Colombia o un país de centro américa se hace un exportador de flores tropicales esto no afectaría al mercado ya que aún existiría consumidores para el producto.

Actualmente se dan muchas facilidades al exportador, pero en algunos casos el papeleo suele ser engorroso y tedioso, lo que dificulta que el producto sea enviado a tiempo a su destino.

Las flores tropicales o flores de verano se dan en todo el año, gracias a los factores climáticos que brinda el Ecuador por lo cual el Ecuador es muy competitivo en cuanto a la exportación.

Los Organismos y Gremios que se encargan de controlar y revisar todos los permisos para el funcionamiento de una finca son muy productivos y tienen costos muy razonables a media del volumen de dinero que una exportación conlleva.

En el Ecuador existen diferentes gremios e instituciones los cuales pueden brindar asesoramiento parecido acerca de un tema en específico EXPOFLORES, FEDEXPOR, PROECUADOR

El principal importador de flores tropicales de Estados Unidos es Miami, y un margen muy pequeño en lo que respecta a New York. La cadena de distribución interna es extensa es decir, si se abarcan todos los posibles puntos de ventas de las flores tropicales.

En lo que respecta al 2015 se observa un decaimiento tanto en las toneladas exportadas y en el precio FOB 9017.74\$ pero aun así ve que la participación de EEUU ha aumentado con respecto al 2014 un 1.96%, lo que quiere decir que gracias a la apreciación del dólar se redujo el mercado de las flores tropicales, tanto en EEUU como el resto del mundo.

El promedio de valores exportados es bueno y generalmente con tendencia a la alza, pero con esta devaluación del EURO frente al dólar, tal vez el mercado se siga viendo afectado, motivo por el cual las exportaciones de flores tropicales se verán reducidas en un corto o posible largo plazo.

Empresas neoyorquinas están abiertas a la oferta de las flores ecuatorianas. Están dispuestas a dialogar, para intentar llegar a una posible negociación, ya que tienen conocimiento que los productos ecuatorianos son de alta calidad y han sido parte de importantes eventos alrededor del mundo.

El precio, la calidad, y la rapidez juega un factor importante al intentar llegar a una negociación con los importadores neoyorquinos, si se falla en una entrega muy probablemente no exista otra negociación, o el pedido de flores en un futuro se verá reducido.

La demanda de flores tropicales aumenta en el verano ya que es la época donde a los neoyorquinos agradan mas de colores vivos y flores peculiares, les gusta adornar su habitad de manera diferente y usan las flores tropicales ornamentalmente.

Si existe un mercado de flores tropicales en New York, ya que el gusto de los neoyorquinos suele ser fino, elegante y diferente, buscando innovar en cuanto a los estereotipos que existen de las flores, gracias a todas las diferentes culturas que existen en la ciudad, no solo son apreciadas por las que las conocen sino también por todos las que las miran.

RECOMENDACIONES

Las flores tropicales son muy llamativas vistosas y por ende de fácil agrado, pero debería darle un mayor marketing tanto externo como al consumidor final externo para así dar a conocer la belleza de las flores tropicales.

Al ser productos renovables son sostenibles y una buena inversión en cuanto al medio ambiente y al país ya que si el Ecuador planea cambiar su matriz productiva, un buen inicio es por el sector de la floricultura, y aún más en las flores tropicales.

Se debería reforzar el mercado interno de flores tropicales, pero debido a precio de compra nacional con el extranjero los productores prefieren exportar.

Se debería dar apertura y se debería asesorar en cuanto al cultivo de flores tropicales en el Ecuador, para que así puedan existir más productores–exportadores, lo cual en caso de que todo sea factible sería un ingreso significativo para el país, ya que en Ecuador este mercado aún no está explotado en su totalidad, y existe más mercado no solo Estados Unidos.

Ecuador y Colombia poseen una ventaja notable en lo que exportación de flores tropicales se refiere frente al resto de países en el mundo, no se debería perder esta ventaja y se debería reforzar con inversión. Hay que recordar que Ecuador ocupó el primer puesto en exportación de banano, en exportación de cacao, en exportación de camarones, y por no saberlo manejar se perdió. No debería pasar lo mismos con las flores, más aun con las tropicales que están representando un crecimiento memorable.

Se debería modificar el sistema de crédito para los productores – exportadores a través de las entidades pertinentes, y darles una asesoría permanente y pertinente para que así se evite cometer errores.

Los organismos encargados deberían poseer más información a las fincas de flores tropicales, y así mismo como se promocionan las rosas a través de estos, también deberían promocionarse las flores tropicales.

BIBLIOGRAFÍAS

- Adesor. (5 de febrero de 2015). *http://www.adesor.com/*. Obtenido de <http://www.adesor.com/2013/02/cinco-fuerzas-de-porter.html>
- Asamblea Nacional de Ecuador. (2010). Registro Oficial Órgano de Gobierno del Ecuador. En A. N. Ecuador, *Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones* (págs. 17-30). Quito: Editoria Nacional.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2015). Regsitro Oficial N#298. Ley Orgánica de Educacián Superior. En A. N. Ecuador. Quito: Lexi S.A.
- ASITIMBAY, W. (diciembre de 2011). Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/>: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/1164/1/IMPORTANCIA%20DE%20LAS%20EXPORTACIONES%20DE%20FLORES%20TROPICALES%202008-2.pdf>
- Baker, J. (Abril de 1997). *Differentiation of the product*. United States, New York: Bureau of Economics Federal Trade Commission.
- Ballesteros Román, A. J. (1998). *Comercio Exterior: Teorica y Practica*. España: Universidad de Mauricia. Servicios de Publicaciones.
- Daniels., J. D. (2004). *Negocios Interncionales*. Prentice Hall.
- David, H. (2005). *A Short History OF Neoliberalism Oxford University Press*. EEUU.
- Expoflores . (15 de enero de 2016). *Expoflores*. Obtenido de www.expoflores.com
- Heckscher, & Ohlin. (1933). *Comercio Interregional e Internacional*. Suecia.
- Hernandez Sampieri, R., & Bernal Torres, C. (2006). *Metodologia de la Investigación científica*. México.
- Mankiw, G. (2006). *Macroeconomics 6th Edition*. Estados Unidos: Worth Publishers.
- Ministerio de Agricultura Ganaderia y Pesca. (1 de Enero de 2015). *Ministerio de Agricultura Ganaderia y Pesca*. Obtenido de www.agricultura.gob.ec
- Naciones Unidas. (2007). *Population of urban agglomerations with more than 750,000 inhabitants or more in 2005, by country, 1950-2015*. United States.
- Pontificia Universidad Catolica del Ecuador. (15 de mayo de 2012). <http://www.puce.edu.ec/>. Obtenido de <http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/13-teoria-neoclasica/18-fundamentos-del-model-economico-h-0-modelo-heckscher-ohlin>
- Porter, M. (1998). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. United States of America.

- Ricardo, D. (1817-1821). *Los principios de la economía política y del impuesto*. Portugal.
- Rouco, A., & Martínez, A. (1997). *Economía Agraria*. España: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Murcia.
- Ruiz, A., & Wang, L. (2015). *Propuesta para la comercialización internacional de limón sutil del sector el Bunque - Palmares de la provincia de el oro dirigido a la ciudad de Nueva York*. Guayaquil: UCSG.
- Sistema de Información de Agricultura Ganadería Acuicultura y Pesca. (1 de Enero de 2016). *Cordinación General del Sistema de Información General*. Obtenido de <http://sinagap.agricultura.gob.ec/>
- Society of American Florists. (20 de Enero de 2016). *Society of American Florists*. Obtenido de <https://safnow.org/>
- Sullivan, A. S. (2003). *Principles in Action*. Pearson Prentice Hall.
- Thompson, I. (Diciembre de 2005). *Definición de Mercado*. Obtenido de Promonegocios: <http://www.promonegocios.net/>
- Thompson, I. (Mayo de 2006). *Estrategia de Mercado*. Obtenido de Promonegocios: <http://www.promonegocios.net/mercado/estrategias-mercado.html>
- United States Census Bureau. (31 de 1 de 2016). *United States Census Bureau*. Obtenido de <http://www.census.gov/>: <http://www.census.gov/quickfacts/table/PST045215/36,3651000>
- United States Department of Agriculture Animal And Plant Health Inspection. (19 de Febrero de 2016). Obtenido de United States Department of Agriculture Animal And Plant Health Inspection: <https://www.aphis.usda.gov/aphis/resources/permits>
- United States Department of Agriculture Economic Research Services. (9 de Febrero de 2016). Obtenido de United States Department of Agriculture Economic Research Services: <http://www.ers.usda.gov/data-products.aspx>
- Universidad Interamericana para el Desarrollo. (febrero de 2014). *Universidad Interamericana para el Desarrollo*. Obtenido de http://moodle2.unid.edu.mx/dts_cursos_md1/ejec/ME/AC/S01/AC01_Lectura.pdf

ANEXOS

Encuesta a Exportadores

1. ¿Cuántos tipos de flores tropicales producen?
2. ¿Cuánto tiempo se demoran en la producción de las flores tropicales?
3. ¿Cuáles son las flores tropicales que más se exportan desde el Ecuador?
4. ¿Hacia qué país suelen dirigir su exportación?
5. ¿Lo hacen a través de un bróker o se contactan directamente con el importador extranjero?
6. ¿Cuáles son los requisitos que le pide el gobierno local y cuáles son los que les pide el gobierno extranjero?
7. ¿Tienen alguna facilidad para exportar a un cierto país en específico, tanto en el Ecuador como en el país extranjero?
8. ¿Existe alguna asociación que los respalde? Hasta donde llega la responsabilidad de la misma? ¿En que pueden intervenir?
9. ¿Las negociaciones en qué icoterm se la realiza. (FOB, CIF, EXW)?
¿Manejan crédito o el pago es directo?
10. ¿Qué partida(s) arancelaria es la que suelen usar?
11. ¿En qué medio de transporte se realiza la exportación, y cuánto tiempo demora en llegar a su destino. Necesita algún tipo de empaquetado especial, proceso o refrigeración?

Preguntas a los organismos pertinentes

Cuestionario 1

1. ¿Cuántas fincas productoras de flores tropicales existen el país?
2. ¿Cuántas fincas productoras de flores tropicales existen región costa?
3. ¿De cuánto es el hectáreaaje total cultivado de flores tropicales en el Ecuador?
4. ¿Cuál es la oferta exportable de flores tropicales?
5. ¿Cuántas fincas son exportadoras?
6. ¿Existen comercializadoras DE FLORES TROPICALES?
7. ¿Están activas todas?
8. ¿Cuáles son los permisos que debe de tener una finca para producir flores tropicales?
9. ¿Cuáles son los requisitos que debe tener una finca para exportar?
10. ¿Es de fácil acceso acceder a la información de parte de los exportadores?
11. Ministerio de agricultura ganadería y pesca

Cuestionario 2

1. ¿Cuáles son los principales destinos de exportación de las flores tropicales?
2. ¿Cuadro estadístico sobre la evolución de la Exportación de las flores tropicales en los últimos 5 años?
3. ¿Cuántos exportadores de flores tropicales existen en el país?
4. ¿Cuáles son los principales destinos de exportación de las flores tropicales?
5. ¿Actualmente el Ecuador tiene algún acuerdo comercial con EEUU que facilite la exportación de estas mismas?
6. ¿Cuáles son los requisitos que solicita Estados Unidos al momento de querer exportar flores tropicales?
7. ¿El Ecuador exporta Flores tropicales a New York directamente?
8. ¿Cuál es el precio por kilo en promedio de las flores tropicales?

ENTREVISTAS

PROECUADOR - Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, Especialista Sectorial Agroindustria, Carolina Arcos.

carcoss@proecuador.gob.ec

EXPOFLORES- La Asociación de Productores y Exportadores de Flores, Gerente de marketing, Juan Francisco Pozo.

estudioeconomico@expoflores.com

FINCA EXPORTADORA.

SINAGAP – Coordinación del Sistema de Información General, Analista Multisectorial Zonal 5 – Coordinador Zonal 5, David Vinuesa. dvinuezal@magap.gob.ec

FEDEXPOR – Federación Ecuatoriana de Exportadores, José Álvarez. jalvarez@fedexpor.com

New York Import – Distribution Center.

newyorkimportdistributioncenter@aol.com

BCE - Banco Central del Ecuador

Flowers By Richard

<https://www.facebook.com/Flowers-by-Richard-New-York-345055295561038/>



FEDERACIÓN ECUATORIANA DE EXPORTADORES

Guayaquil, 12 de Febrero del 2016.

Sres.
UNIVERSIDAD CATOLICA SANTIAGO DE GUAYAQUIL
Ciudad.-

Por medio de la presente permito indicarle que el señor Jacksper Maldonado Villavicencio con número de cédula 092854199-4 realizó una consulta sobre temas estadísticos de exportación y de Comercio Exterior de flores tropicales, para la realización de su proyecto de titulación.

Adjunto a esta carta los documentos que prueban lo anterior mencionado para su conocimiento y respaldo.

Muchas gracias por su atención.

Atte.

José Manuel Álvarez Morán
Asesor de Comercio Exterior y Aduana.

www.fedexpor.com

Quito
Iñaquito 3537 y Juan Pablo Sanz,

Guayaquil
Av. Miguel H. Alcívar Mz. 506 y Nahim Isaias

Cuenca
Av. Florencia Astudillo y Alfonso

Manta
Av. 2 entre calle 12 y 13

CONSULTA DE EXPORTACION DE FLORES TROPICALES

Flor de maraca: En el mundo científico esta planta recibe la denominación de ZINGIBER SPECTABILE Griff y pertenece al género ZINGIBER, cuyas especies son empleadas como ornamentales y aromatizantes

<http://www.rednaturaleza.com.ar/planta/1387-flor-de-maraca-otras>

Heliconias: L. es un género que agrupa más de 100 especies de plantas tropicales, originarias de Suramérica, Centroamérica, las islas del Pacífico e Indonesia. Se les llama **platanillo** por sus hojas o **ave del paraíso** y **pinza de langosta** por las coloridas brácteas que envuelven sus flores

<https://es.wikipedia.org/wiki/Heliconia>

Ginger : La Flor Alpinia Purpurata, también conocida con los nombres de Jengibre Rojo, pluma de avestruz, platanillo, Ginger o Red Ginger es una planta que pertenece a la familia Zingiberaceae.

<http://www.xplorhonduras.com/fotos-flor-alpinia-purpurata-ginger/>

<https://es.wikipedia.org/wiki/Alpinia>

Bastón del Emperador: El **bastón de emperador** (*Etilingera elatior*) es una planta de la familia de las zingiberáceas.

https://es.wikipedia.org/wiki/Etilingera_elatior

Anthurium andreaeanum: más conocido como **Lirio Flamingo** o simplemente **Anturio**, es una planta perenne que pertenece a la familia Araceae y es originaria de América del Sur, de sus zonas tropicales y subtropicales

Ave del Paraíso: Se les llama platanillo por sus hojas o ave del paraíso y pinza de langosta por las coloridas brácteas que envuelven sus flores.

<https://es.wikipedia.org/wiki/Heliconia>

Federación Ecuatoriana de Exportadores
FEDEXPOR


FIRMAS AUTORIZADAS

SUBPARTIDA ARANCELARIAS SUGERIDAS

- **Anthurium andreanum:** más conocido como **Lirio Flamingo**
Subpartida sugerida : 0603.19.90.10 - - - Lirios
- **Flor de maraca ,Heliconias, Ginger, Bastón del Emperador, Ave del París (Presentadas Frescas)**
Subpartida sugerida: 0603.19.90.90 - - - Los demás

Revisar Nota Explicativa del Sistema Armonizado en el siguiente link.

http://www.armonizado.com/imprimir_notasexplicativas.php?pagina=0603

Federación Ecuatoriana de Exportadores
FEDEXPOR


FIRMAS AUTORIZADAS

Las búsquedas son en Inglés. De nombre - **no de número**. Ejemplos: **horse** , **water** , **toy** , etc.



Buscar

Cualquiera

Al
Inicio

Completa

Notas Explicativas - 0603

LIGIE

Criterio de Clasificación

Nota Legal

Nota Explicativa

0603 FLORES Y CAPULLOS, CORTADOS PARA RAMOS O ADORNOS, FRESCOS, SECOS, BLANQUEADOS, TEÑIDOS, IMPREGNADOS O PREPARADOS DE OTRA FORMA.

- Frescos.
- 060311 -- Rosas.
- 060312 -- Claveles.
- 060313 -- Orquídeas.
- 060314 -- Crisantemos.
- 060319 -- Los demás.
- 060390 - Los demás.

Esta partida comprende no sólo las flores y los capullos simplemente cortados, sino también las cestas, coronas y artículos similares de flores y capullos, tales como los ramilletes y las flores de ojal. No se tienen en cuenta las materias que forman los accesorios (cestas, cintas, puntillas de papel, etc.), siempre que las cestas, coronas, etc., conserven las características esenciales de artículos de floristería.

Las ramas de árboles, arbustos, matas que tengan flores o capullos (tales como la magnolia, ciertas rosas), se consideran flores o capullos de esta partida.

Las flores (flores enteras y pétalos) y los capullos principalmente utilizados en perfumería, en medicina o para usos insecticidas, parasiticidas o similares, corresponden a la **partida 1211**, siempre que el estado en que se presenten impida su empleo en la confección de ramos u otros usos ornamentales. También se excluyen de esta partida los "collages" y cuadros similares de la **partida 9701**.

Imprimir Nota Explicativa

Federación Ecuatoriana de Exportadores
FEDEXPOR


FIRMAS AUTORIZADAS



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, Maldonado Villavicencio Jacksper Anthony, con C.C: # 0928541994 autor del trabajo de titulación: Estudio de Mercado de la Exportación de flores tropicales hacia New York, Estados Unidos 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 marzo del 2016

f. _____

Nombre: Jacksper Anthony Maldonado Villavicencio
C.C: 0928541994



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:	Estudio de Mercado de la Exportación de flores tropicales hacia New York, Estados Unidos		
AUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Maldonado Villavicencio Jacksper Anthony		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES) (apellidos/nombres):	María Josefina Alcívar Avilés.		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Especialidades Empresariales		
CARRERA:	Comercio y Finanzas Internacionales		
TÍTULO OBTENIDO:	Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	26 de marzo de 2016	No. DE PÁGINAS:	87
ÁREAS TEMÁTICAS:	Exportaciones. Flores Tropicales.		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Oferta exportable de flores tropicales de Ecuador, La demanda de flores tropicales, La demanda de las tropicales flores a EE.UU.		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):	<p>Hoy en día la situación económica del país no pasa por un buen momento, con la caída del precio del petróleo, la apreciación del dólar, y reformas en el sistema financiero nacional, se ha creado incertidumbre, lo cual se vuelve poco atractivo para los futuros inversionistas al cuanto invertir y en qué mercado.</p> <p>El objetivo de este proyecto es demostrar que en Ecuador existe un producto diferente al que no se ha dado el valor que se merece, y podría ayudar a la economía cuando la crisis aparezca al igual que ahora. Los métodos que van a ser utilizados son, la investigación descriptiva y analítica. Los datos serán recogidos de otras investigaciones, encuestas, estudios de seguimiento, análisis de tendencias y estudios etnográficos.</p> <p>El punto principal con los resultados esperados es mostrar que en EEUU existe un mercado para las flores tropicales del Ecuador; de esta manera abrir el mercado a futuros exportadores de este tipo de productos desde Ecuador.</p> <p>El resultado de esta investigación es la demostración de que existe un mercado de flores tropicales en la ciudad de New York.</p>		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-42971301 / 0939434932	E-mail: jacksper.maldonado@cu.ucsg.edu.ec / jacksper.maldonado.v@hotmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Alcívar Avilés, María Josefina		
	Teléfono: +593-4-22209207 / 0993573686		
	E-mail: maria.alcivar02@cu.ucsg.edu.ec / pepitaalcivara@yahoo.com		

SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA

Nº. DE REGISTRO (en base a datos):	
Nº. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):	