



Universidad Internacional SEK

Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas

Plan de investigación de fin de carrera titulado:

**“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A LOS ESTADOS UNIDOS Y SU
INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”**

Realizado por:

Roberto José Andrade Terán

Director del proyecto

Ing. Catalina Abarca, M.B.A.

Como requisito para la obtención del título de:

INGENIERO COMERCIAL EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

DECLARACIÓN JURAMENTADA

Yo, Roberto José Andrade Terán, con cédula de identidad #171911743-2, declaro bajo juramento que el trabajo aquí desarrollado es de mi autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado fuentes bibliográficas que se incluyen en este documento.

A través de la presente declaración, cedo mis derechos de propiedad intelectual correspondientes a este trabajo, a la UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK, según lo establecido en la ley de propiedad intelectual, por su reglamento y normativa institucional vigente.

Roberto José Andrade Terán

C.C.: 171911743-2

DECLARATORIA

El presente trabajo de investigación titulado:

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A LOS ESTADOS
UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO
2014”

Realizado por:

Roberto José Andrade Terán

Como requisito para la obtención del Título de:

INGENIERO COMERCIAL EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Ha sido dirigido por la profesora:

Ing. Catalina Abarca, M.B.A

A quien considero que constituye un trabajo original de su autor

Ing. Catalina Abarca MBA

Directora

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de investigación a mis padres Fredi Roberto y María Fernanda a mi hermana Ana Carolina que son los pilares fundamentales en mi vida.

A mis padres que con su ejemplo me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi carácter y el empeño para conseguir mis objetivos y ser mejor persona día a día.

A mi hermana por su apoyo incondicional estando siempre a mi lado y a toda mi familia que siempre me apoyaron a lo largo de mi vida estudiantil.

AGRADECIMIENTOS

Ahora que culmino mis estudios universitarios quiero dar las gracias a mis padres por la comprensión y apoyo que siempre he recibido de ellos, gracias por haber escogido desde el inicio de mis estudios a una institución tan prestigiosa como es la institución internacional SEK.

En Primer lugar le agradezco a Dios por bendecirme para llegar a finalizar mis estudios universitarios.

Quiero agradecer a mi padre por ser el promotor para cumplir mis sueños gracias por haberme dado fuerzas y empuje para culminar mi carrera universitaria y gracias también por permitirme haber llegado a este día tan importante en mi vida.

A mi madre gracias por enseñarme a no desfallecer ni rendirme ante nada, dándome el apoyo y la confianza necesaria durante todo este trayecto demostrándome su amor incondicional.

A mi hermana gracias por estar a mi lado y confiar siempre en mí.

De manera especial quiero dar gracias a Don Alfonso Algora, Don José María Delgado, y Don Enrique Navas, distinguidos directores de Colegio y Universidad SEK, al MSC. Iván Martínez decano de la Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas. Mi agradecimiento también para todo el personal docente para ellos mi agradecimiento sincero puesto que sin sus enseñanzas no hubiese alcanzado el éxito deseado de manera especial quiero agradecer a mi directora de tesis y a los docentes que dirigieron mi proyecto. También quiero agradecer a mis amigos a los cuales conocí a lo largo de estos años y de los cuales me llevo los mejores recuerdos.

Al personal administrativo de la prestigiosa Universidad Internacional SEK, y a toda mi familia que siempre me brindan su amor y calidez celebrando conmigo el inicio de mi vida profesional.

Resumen ejecutivo

El tema de esta investigación realizada por el autor es analizar los factores que determinan las exportaciones de rosas producidas en el Ecuador al mercado de los Estados Unidos, por lo tanto, el investigador analiza las variables que afectan la productividad y las exportaciones de rosas ecuatorianas.

Por ejemplo se enfoca en analizar el comportamiento del mercado de rosas en los últimos cinco años, así como entender los procedimientos de exportación de las rosas ecuatorianas al mercado norteamericano, los que deben cumplir requisitos muy estrictos al tratarse de un mercado muy exigente para un producto perecible.

También se identifican tratados, acuerdos y convenios entre estas dos naciones para facilitar la exportación de la rosa ecuatoriana, luego de esto con la información obtenida el autor realizó un análisis financiero y de costos como por ejemplo, establecer los equipos necesarios para el proceso de preparación de la tierra, siembra, cosecha, post cosecha y transporte hacia el puerto de embarque, para establecer la rentabilidad de esta actividad que ha tenido un gran impacto en la economía de nuestro país, para esto, la investigación se basó en entrevistas a personas con experiencia en el sector floricultor ecuatoriano.

Abstract

The topic of this research by the author is to analyze the factors determining exports of roses produced in Ecuador to the United States market, therefore, the researcher analyzes the variables affecting productivity and exports of ecuadorian roses. For example focuses on analyzing the behavior of the market of roses in the past five years, as well as to understand are the procedures for export of ecuadorian roses to the North American market, which must meet strict requirements to be a very demanding market for a perishable product.

Also identifies treaties, agreements and conventions between these two Nations to facilitate the export of the Ecuadorian rose, after that with the information obtained the author performed analysis and financial costs as for example set the necessary equipment for the process of preparation of the land, planting, harvest, post harvest, and transport from ranch to the airport

Contenido

FASE 1	12
Problema de investigación	12
1 Planteamiento del problema.....	12
1.1 Formulación del problema	17
1.2 Sistematización del problema.....	17
1.3 Objetivo General	18
1.4 Objetivos Específicos.....	18
1.5 Justificaciones.....	18
1.6 Identificación y caracterización de Variables.....	24
1.7 Novedad o innovación	25
2 Método.....	26
2.1 Nivel de Estudio.....	27
2.2 Modalidad de estudio	27
2.3 Método:	28
2.4 Población y muestras:	28
2.5 Operacionalización de variables:	28
2.6 Selección de los instrumentos de investigación:.....	29
2.7 Validez y confiabilidad de instrumentos:	30
3 Aspectos administrativos	30
3.1 Recursos humanos:	30
3.2 Recursos técnicos y materiales:	30
3.3 Recursos financieros:	30
3.4 Cronograma de trabajo.....	31
Fase 2	343
1 Fundamentación teórica	343
1.1 Marco Conceptual.....	354
1.2 Marco Teórico	37
1.3 Marco Referencial.....	39
1.4 Marco Legal.....	40
2 Diagnóstico.....	42
2.1 Ambiente Externo	42
2.2 Macro Entorno	43
2.3 Micro entorno.....	59

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA
BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

2.4 Ambiente Interno	62
2.5 Cadenas de valor y/o Fuerzas competitiva.....	67
3 Investigación de campo.....	67
FASE 3	77
1 Resumen de ñaobservación	77
2 Inducción	80
3 Hipotesis.....	80
4 Probar la hipótesis por experimentación	81
5 Demostración o refutación de la hipótesis.....	82
6 Evaluación Finaciera.....	83
7 Conclusiones y Recomendaciones.....	86
8 Bibliografía	88

Índice ilustraciones

Ilustración 1: San Valentín	12
Ilustración 2: Precio por Kilo Exportado 2015.....	13
Ilustración 3: Proveedores de flores a Estados Unidos	14
Ilustración 4: Importación de rosas por parte de Estados Unidos	14
Ilustración 5: Exportación de flores a Estados Unidos.....	15
Ilustración 6: Exportación de flores a Estados Unidos.....	16
Ilustración 7: Exportación mensual	16
Ilustración 8: Participación del mercado 2014	21
Ilustración 9: Participación del mercado 2015	21
Ilustración 10: exportación de flores en precio FOB.....	40
Ilustración 11: Exportación en precios FOB	40
Ilustración 12: Curva Lineal de Exportaciones	41
Ilustración 13: Valor Agregado Bruto	47
Ilustración 14: Balanza Comercial	48
Ilustración 15: Balanza de pagos	49
Ilustración 16: Precio por Kilo exportado Ecuador	61
Ilustración 17: Precio por kilo exportado Colombia	61
Ilustración 18: Importación de rosas Estados Unidos	69
Ilustración 19: Fincas	70
Ilustración 20: Exportación por tipo de flor año 2015.....	70
Ilustración 21: Tipo de flor.....	71
Ilustración 22: Exportación por tipo de flor	72
Ilustración 23: Proceso de exportación.....	76

Indicé de tablas

Tabla 1: Operacionalización de la variable independiente	28
Tabla 2: Operacionalización de la variable dependiente	29
Tabla 3: Recurso Técnicos	30
Tabla 4: Recurso Financieros	31
Tabla 5: Factor Político	45
Tabla 6: Factor Económico.....	47
Tabla 7: Impuestos	47
Tabla 8: Factor Social.....	53
Tabla 9: Beneficio Social	53
Tabla 10: Costo por Hectárea	81

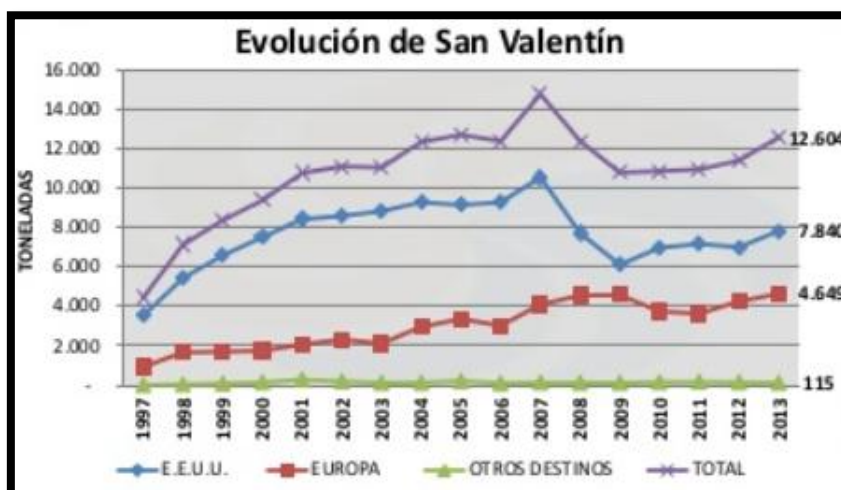
FASE 1

Problema de investigación

1 Planteamiento del problema

Se realizará un estudio sobre el comportamiento del mercado de rosas durante el año 2014 en el mercado de los Estados Unidos con las rosas ecuatorianas, como sabemos este producto es cíclico, es decir, tiene fechas especiales en las cuales su demanda se incrementa en un gran porcentaje como son las fechas de San Valentín, el día de la madre, y el día de la mujer, las cantidades se encuentran afectadas por la competencia de los países proveedores del producto debido a ciertas ventajas competitivas, algunos de los cuales ya mantienen tratados de Libre comercio como es el caso de Colombia, lo que incrementa las variables y amenazas a ser consideradas.

Ilustración 1: San Valentín



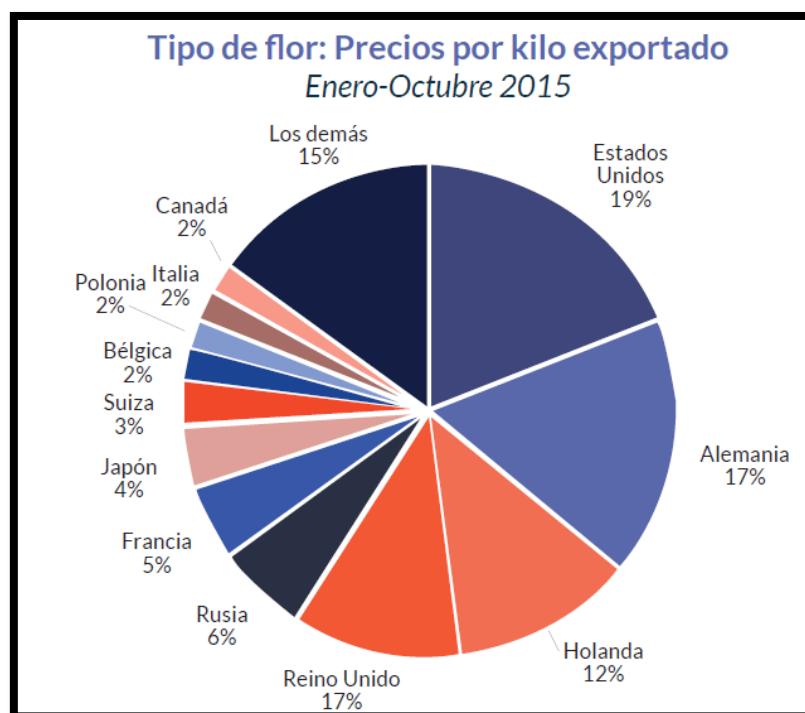
Fuentes: Expoflores, aerolíneas

Elaborado por: Expoflores

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

Además este producto tiene diferentes usos como son: decoración de los diversos lugares como los hogares, salas de recepciones de los hoteles, como un lindo detalle para nuestra pareja, hasta para la decoración en grandes eventos y más si se considera que la demanda se encuentra respaldada como la rosa que es considerada como la de mejor calidad y que se posee la mayor variedad del mundo. Motivo por el cual, la rosa ecuatoriana es muy apetecida en muchos países a pesar de la competencia que se incrementa a nivel mundial.

Ilustración 2: Precio por Kilo Exportado 2015



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Expoflores Análisis - Económico

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

Elaborado por: Expoflores Análisis - Económico

Se hace un análisis de la disminución de la demanda de nuestras rosas en el mercado de los Estados Unidos, identificando los motivos por los cuales se presentó y se trata de evitar que pueda volver a presentar para lo cual se identificarán las áreas para desarrollar fortalezas así como identificar las debilidades, de no hacerlo, nos afectaría mucho más dadas las condiciones del país por el efecto de la caída del precio del petróleo y la apreciación del dólar en los momentos actuales y no disponer de un tratado de libre comercio con los Estados Unidos y se encuentra en trámite el acuerdo comercial con la Unión Europea.

Ilustración 5: Exportación de flores a Estados Unidos

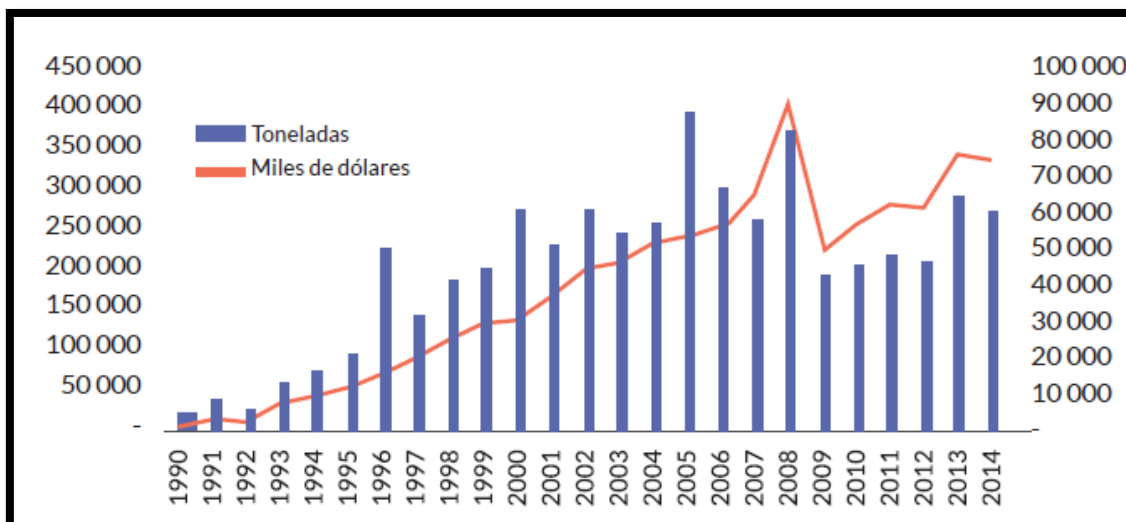
Ecuador: Exportaciones de flores a EEUU				
Años	Toneladas	Miles de dólares	Variación Anual (Tons)	Variación Anual (USD Fob)
1990	4,229	7,844		
1991	8,530	16,187	101.7%	106.4%
1992	6,086	14,159	-28.6%	-12.5%
1993	13,007	30,624	113.7%	116.3%
1994	16,691	42,863	28.3%	40.0%
1995	21,620	58,808	29.5%	37.2%
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	138,570	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%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Expoflores Análisis - Económico

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

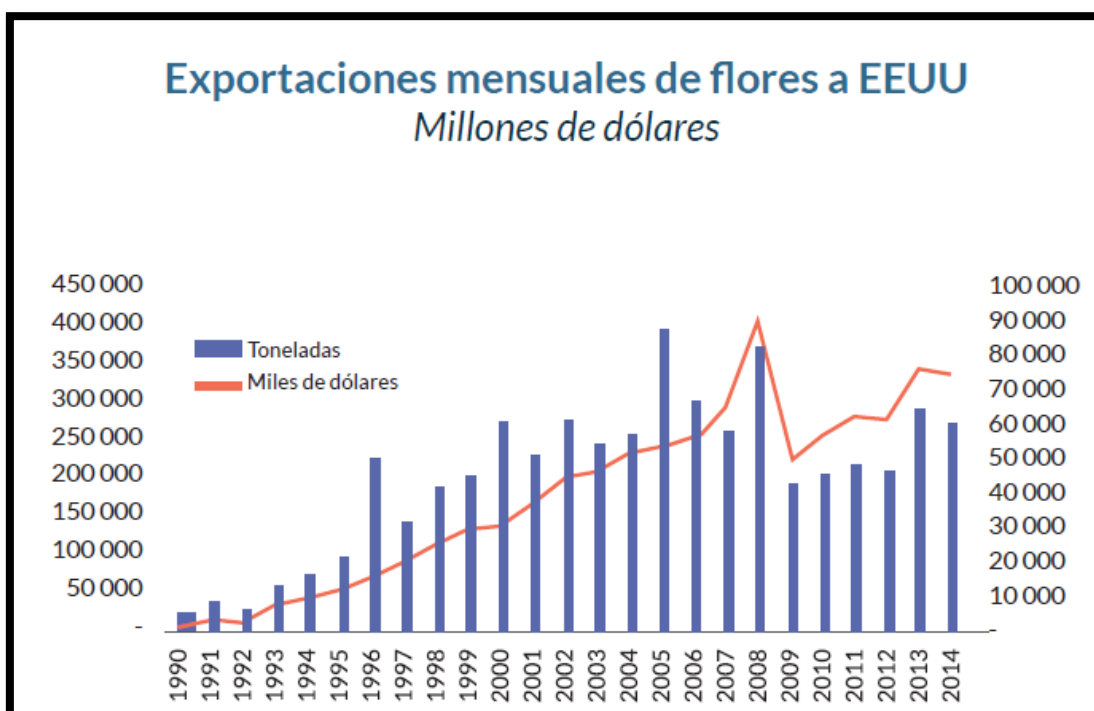
Ilustración 6: Exportación de flores a Estados Unidos



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Expo flores Análisis – Económico

Ilustración 7: Exportación mensual



Fuente: Banco Central del Ecuador

Los requisitos para ingresar al mercado de los Estados Unidos son muy exigentes, motivo por el cual, el producto exportado hacia este mercado debe cumplir estándares de calidad a nivel internacional, caso contrario, otros países que compiten por este mercado ingresarán con mayor facilidad al tener mayores ventajas competitivas.

El proceso de exportación también se vuelve complejo por el motivo de que la vida útil de este producto es muy corto, además que los costos de embarque y transporte son algo elevado por que los contenedores deben tener una temperatura adecuada para que el producto llegue en las mejores condiciones y las distancias a ser transportadas.

Por otra parte este producto se maneja con fechas exactas, ya que de lo contrario se tienen problemas de logística, cabe recalcar que entre un 90% y 80% de la producción nacional es lo que se exporta a los distintos mercados y que entre un 10% y 20% restante se considera como rechazo o que no cumple con las especificaciones para ser considerado exportable, lo que resta la productividad y competitividad, lo cual se utiliza para el consumo nacional.

1.1 Formulación del problema

¿Cuál es la razón, por la que durante el año 2014 hubo una disminución en las exportaciones de rosas ecuatorianas a Estados Unidos?

1.2 Sistematización del problema

¿Cómo ha sido el comportamiento del mercado en este periodo?

¿Cuáles han sido las estrategias de promoción aplicadas para este mercado?

1.3 Objetivo General

Conocer cuáles son los efectos que tendría la disminución en la exportación de rosas ecuatorianas al mercado de los Estados Unidos y sus efectos a la economía de Ecuador.

1.4 Objetivos Específicos

- Analizar cuáles son las posibles causas que implican una disminución en el porcentaje de exportación de rosas a nuestro mercado objetivo.
- Estudiar las soluciones, para que la rosa ecuatoriana mantenga la competitividad en el mercado de los Estados Unidos.

1.5 Justificaciones

La actividad florícola representa una parte muy importante dentro de la actividad económica de Ecuador desde la década de los 80. Está ha generado grandes e importantes ingresos en divisas, además de ser considerada como una de las principales fuentes generadoras de empleo en nuestro país.

Alrededor del año 2000 el impulso de la producción de rosas en Ecuador conllevó a un desarrollo de las regiones en las cuales se asienta dicho sector productivo, el aumento de plazas laborales y de los salarios asociados, mejoraron las condiciones dentro de cada familia. Si bien el ingreso de cada trabajador tuvo una evolución favorable, la explotación y las condiciones laborales que incluyen el riesgo en la salud, constituyeron un gran problema para las condiciones de seguridad laboral para los trabajadores. En los

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

últimos años varios de los problemas antes mencionados, han sido solucionados y el desarrollo del sector florícola ha permitido la creación de más plazas laborales; según datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), el número de personas ocupadas en el sector florícola ha sido estable con respecto a otros años, pues entre puestos directos e indirectos existen 120.000 plazas ocupadas especialmente en las zonas de Cayambe, Tabacundo, Cotopaxi y Azuay. En este sentido, el Ministerio de Relaciones Laborales modificó las jornadas laborales para este sector económico. Los empleadores pueden contratar personal hasta por seis días a la semana, pero sin exceder las 40 horas de trabajo.

También debemos mencionar que la exportación de Rosas es considerado el primer sector exportador no tradicional y el segundo en lo no petrolero, luego del banano.

El Ecuador por su ubicación geográfica tiene grandes ventajas tanto por el clima, como por los diferentes tipos de suelos, las horas de duración de la luz solar es favorable para el crecimiento de las rosas con brillantes colores y largos tallos durante todo el año, esto ha conllevado a que la producción de rosas ecuatorianas se posiciona en el cuarto lugar a nivel mundial como productor de rosas de calidad. Además, las exportaciones de rosas ecuatorianas están compitiendo en Ecuador con exportaciones como banano, cacao, camarón y atún.

Las rosas ecuatorianas se han convertido en un producto apreciado a nivel mundial, el surgimiento de florícolas importantes y las plantaciones que antes producían rosas ecuatorianas han surgido de igual forma, su producción de nuevas técnicas y el suelo óptimo han favorecido para obtener rosas ecuatorianas de alta calidad mundial.

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

Las regiones más importantes de Ecuador es la región de la sierra norte esto comprende Tabacundo, Otavalo, Cotopaxi, Cayambe, Tumbaco entre otras. Estas regiones han avanzado con la producción de rosas ecuatorianas de alta calidad y esta actividad ha contribuido con el progreso de la gente comunera que vive en dichas zonas, brindándoles una mejor oportunidad y calidad de vida. Además que las personas trabajadoras en las grandes florícolas también se han formado pequeñas empresas para la producción de rosas de alta calidad mundial.

El mercado de las rosas a nivel mundial es muy competitivo por tanto mediante la ciencia y la tecnología han ayudado a esta actividad florícola, nuevas técnicas de cultivo, y la producción de nuevas variedades y colores han satisfecho las necesidades de los amantes de las rosas. En consecuencia, las rosas ecuatorianas son muy apreciadas a nivel internacional. Estudios realizados en Ecuador por parte de universidades y centros de investigación han demostrado que el tipo de suelo que posee estas regiones del Ecuador es las más adecuadas y óptimas para obtener una rosa de buena calidad.

En la producción de rosas ecuatorianas le favorece el clima obteniéndose una temperatura y luminosidad ideal para su desarrollo, con otros elementos naturales que la rosa necesita, de igual forma cuando la rosa es cortada es mantenida a temperaturas de conservación en frigoríficos especiales hasta ser trasladado al país de exportación, las rosas deben almacenarse de 0 a 1⁰C. Aquellas destinadas a un almacenamiento a largo plazo deben ser embaladas en cartón revestido de polietileno, mantenidas en cuartos fríos cerca del punto de congelamiento y almacenamiento seco, bajo estas condiciones pueden guardarse hasta por dos semanas.

La producción de Ecuador está destinado para diversos mercados en especial a los de los continentes de: Europa, Asia y Norte América, por tanto, la producción de la rosas ecuatorianas se las hace de una forma sistemática cumpliendo estándares internacionales

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

ya que las rosas cortadas tienen un cierto tiempo de durabilidad todo dependiendo de la temperatura almacenamiento, luminosidad, y agua tomando en cuenta todo esto la rosa cortada tendrá una duración de entre 5 a 10 días y llegar a países lejanos de no haber cumplido las especificaciones ocasionarían pérdidas económicas a los productores de rosas.

Ilustración 8: Participación del mercado 2014

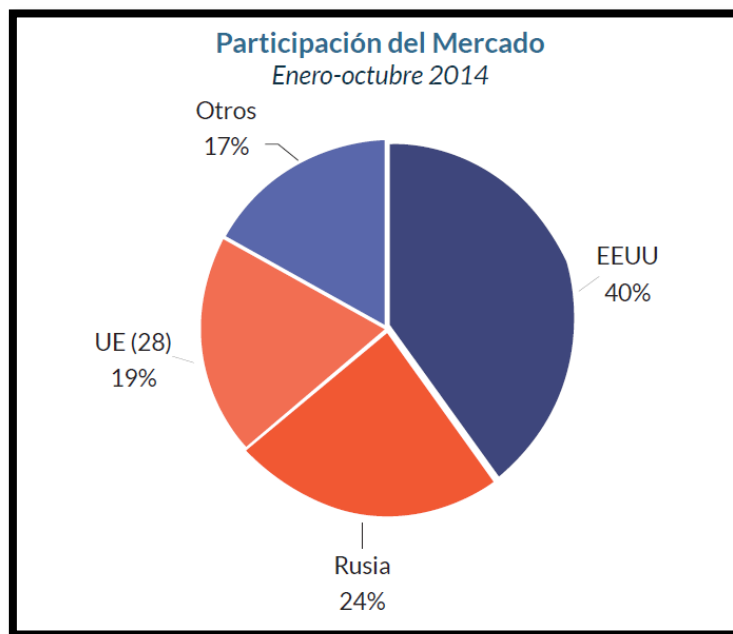
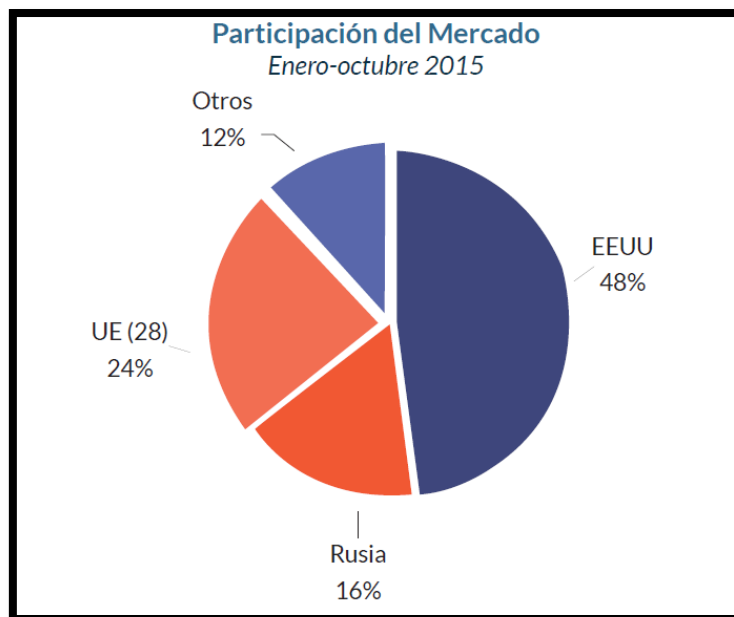


Ilustración 9: Participación del mercado 2015

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Expoflores Análisis – Económico

Hoy en día la provincia de Cotopaxi es una de las mayores productoras de rosas de alta calidad y donde se han creado empresas florícolas con la visión principal de exportar rosas ecuatorianas a mercados internacionales entre estos el de los Estados Unidos.

En Ecuador la rosas ecuatorianas se las cultivan de todo color y tamaño de acuerdo a las necesidades del mercado y a los estándares establecidos, sus variedades y colores han hecho que las rosas ecuatorianas sean apreciadas a nivel mundial.

Desde el punto de vista del mercado es importante ya que este es bastante exigente en cuanto a calidad del producto se refiere y además posee una competencia considerable no solo a nivel nacional sino internacional, por lo que además de mejorar los procesos de calidad de las rosas, es necesario contar con estrategias específicas que permita

obtener una ventaja competitiva que posicione al producto y a la empresa de mejor manera en el mercado tanto nacional como internacional.

Justificación Teórica: Mediante la aplicación de un mejoramiento continuo de los procesos productivos, se considera que existirá un mejoramiento del servicio de comercialización y distribución de los productos por lo que beneficiará a los clientes.

La mejora continua es una herramienta que permite un incremento de la productividad favoreciendo un crecimiento estable y consistente en todos los segmentos de un proceso, esta asegura la estabilización del proceso y la posibilidad de mejora, cuando hay crecimiento y desarrollo en una organización o comunidad, es necesaria la identificación de todos los procesos y el análisis de cada paso llevado a cabo.

Algunas de las herramientas utilizadas incluyen las acciones correctivas, preventivas y el análisis de la satisfacción en los clientes y miembros de la empresa. Se trata de la forma más efectiva de mejora de la calidad y la eficiencia en las organizaciones.

Otra herramienta es el Cuadro de Control Comando “Balance Scorecard” que ha sido desarrollado en los últimos años como una poderosa manera para implementar la estrategia y monitorear de manera continua la performance estratégica, la misma que es introducir una significativa cultura de cambio en muchas organizaciones, mediante la medición de los principales indicadores de desempeño.

Justificación metodológica: Con la presente investigación se plantearán soluciones a la situación actual del sector florícola en Ecuador, seleccionando y aplicando un proceso metodológico y un conjunto de herramientas que le dan un orden y secuencia al proceso de investigación. Se realizará un diagnóstico de situación actual de los procesos productivos a través de una investigación documental para poder analizar los problemas existentes durante los distintos procesos que realizan las empresas del sector florícola.

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

En la presente investigación se realizará una investigación sistemática, donde se observarán los hechos como se presentan en el desarrollo de las actividades del sector florícola en el Ecuador, para luego analizar y establecer los procesos, métodos, normas y estrategias que se aplicarán para mejorar su gestión a través de una investigación de campo e Investigación Documental – Bibliográfica

Justificación práctica: El tema es de gran interés ya que en la actualidad este tipo de aplicaciones de técnicas como la el mejoramiento continuo, reingeniería de procesos, planificación estratégica, benchmarking, etc., que son de gran utilidad y servirán para el futuro desempeño profesional.

Por esta razón, se ha planteado desarrollar un mejoramiento continuo de los procesos productivos, los mismos que servirán como plataforma para el desarrollo del sector, tomando como base el análisis interno y externo de la misma.

1.6 Identificación y caracterización de Variables

Variable Independiente = Análisis de la exportaciones de rosas a los Estados Unidos

Variable Dependiente = Comportamiento de la Balanza Comercial

1.7 Novedad o innovación

En el mundo uno de los símbolos de amor es la rosa, símbolo que ha permanecido insertado en todas las culturas, la rosa por sus formas, tamaños, colores, y aromas es un detalle significativo para cualquier persona y en especial para toda mujer.

Un detalle, para cualquier ocasión las rosas es el primer regalo que se nos viene a la mente, sea para nuestra novia, madre, esposa, amiga o para cualquier compromiso social o empresarial; de todas formas en el mundo de las rosas hay diferentes variedades, tamaños, colores y aromas para toda ocasión.

En el desarrollo de las nuevas variedades entran en juego los obtentores o breeders. Se trata de laboratorios especializados, generalmente con base en Europa, encargados de crear nuevos tipos de flores mediante procesos de investigación biogenética, para responder a las demandas de los exigentes mercados internacionales.

Los obtentores desarrollan flores con nuevas combinaciones de colores y formas, además de mejorar la resistencia y adaptación de las plantas a diversos tipos de clima.

Los productores nacionales cultivan las nuevas variedades, que están protegidas por el Sistema de Propiedad Intelectual vigente en Ecuador, para luego exportarlas. Para ello deben pagar regalías a los obtentores. Según datos del Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual (IEPI) actualizados a diciembre de 2014, existen 232 variedades de rosas registradas en la Lista de variedades vegetales vigentes, es decir, sujetas al pago de regalías. Mientras en la Lista de variedades vegetales de dominio público constan 419 tipos de rosas, que pueden ser cultivadas sin restricciones.

Un obtentor o breeder tarda entre cinco y ocho años para crear una nueva variedad de rosa mediante un proceso de hibridación cuyo costo asciende a decenas de miles de dólares. Dependiendo del tamaño del laboratorio obtentor, el equipo de biotecnología para el desarrollo de una nueva variedad puede conformarse por decenas de expertos en biotecnología.

Del 1 al 4 de octubre de 2014 se realizó la Feria de la Flor Agriflor, en la décima quinta edición los participantes expusieron sus mejores productos ratificando que Florecuador-agriflor es una de las más destacada en Latinoamérica y una de las más importantes en rosas a nivel mundial.

Para el año 2015 se tiene previsto la participación de 198 expositores, incluyendo obtentores que esperan dar a conocer sus nuevas variedades, la cifras indican que existe un 40% de incremento de asistentes pre-registrados y un 80% de empresas compradoras provienen de 37 países Holanda, Japón, Canadá, Rusia, Inglaterra, Estados Unidos, Italia, Alemania, Ucrania, y Suiza (expoflores, 2015)

2 Método

Los estudios exploratorios se efectúan, normalmente, cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado o que no ha sido abordado antes. Es decir, cuando la revisión de la literatura reveló que únicamente hay guías no investigadas e ideas vagamente relacionadas con el problema de estudio. Por ejemplo, si alguien desea investigar lo que opinan los habitantes de alguna ciudad sobre su nuevo alcalde o gobernador y cómo piensa resolver los problemas de ella, revisa la literatura y se encuentra con que se han hecho muchos estudios similares pero en otros contextos (otras ciudades del mismo país o del extranjero). Estos estudios le servirán para ver

cómo han abordado la situación de investigación y le sugerirán preguntas que puede hacer; sin embargo, el alcalde y la ciudadanía son diferentes, la relación entre ambos es única. Además, los problemas son particulares de esta ciudad. Por lo tanto, su investigación será exploratoria -al menos en sus inicios- De hecho, si comienza a preguntarle a sus amigos lo que opinan sobre el nuevo alcalde, está comenzando a explorar. (Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 1997, pág. 70)

2. 1 Nivel de Estudio

Se requiere el estudio de los negocios en el aspecto internacional para desarrollar las estrategias necesarias a efectuar para ingresar y ganar participación del mercado internacional, las mismas que deben justificar la prosperidad de la esta iniciativa a implementarse.

Exploratorio: Se encarga de buscar el porqué de los hechos o de las distintas situaciones, la principal función de este método de estudio es el de responder a las causas ya sean estas físicas, financieras o sociales siempre haciendo un análisis de causa – efecto de cada una de las situaciones que se presenten en el estudio del tema planteado.

Correlaciones: Este tipo de estudio se lo llevará a cabo más en las situaciones en las cuales se utilicen como método de consulta o de investigación libros de autores con respecto al tema de investigación.

2.2 Modalidad de estudio

Toma de información primaria en base al desarrollo de equipos investigación.

Documental: Este tipo o modalidad de investigación me permitirá ampliar, profundizar el conocimiento del tema, como mediante el apoyo ya sean estos registros impresos con textos y libros relacionados con el tema seleccionado por mi persona para la investigación o registros audiovisuales y tecnológicos como lo pueden ser las páginas web, revistas y artículos de prensa especializada en el tema de investigación.

2.3 Método:

Se desarrollan las competencias y habilidades necesarias en el personal que debe estar a cargo del desarrollo de las estrategias que se implementen, así como el levantamiento de la información de tendencias y preferencias en el mercado objetivo.

2.4 Población y muestras:

La población del mercado objetivo es el mercado de los Estados Unidos. Pero para esto tendremos que realizar un análisis de este mercado, puesto que cada mercado tiene un tipo de comportamiento y características diferentes entre sí. Al hacer un análisis sobre la situación actual de nuestro producto en este mercado, podremos tener una perspectiva mucho más amplia

2.5 Operacionalización de variables:

Tabla 1: Operacionalización de la variable independiente

Variable Independiente: Baja de las exportaciones			
Conceptualización	Categorías	Indicadores	Técnica e instrumentos
El proceso de exportación es conceptualizado como: Los procedimientos que	Solicitud de espacio en la aerolínea	Se solicita un espacio en el avión dependiendo el número de cajas a	

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

se deben realizar para el envío legal de mercancías nacionales o nacionalizadas, para su uso o consumo en el exterior amparado por alguna destinación aduanera.		exportar y el peso.	Entrevista con empresarios del sector florícola en el Ecuador
	Solicitud de autorización a las entidades competentes	Permisos de exportación a la autoridad correspondiente	

Elaborado por: El Autor

Tabla 2: Operacionalización de la variable dependiente

Variable Dependiente: Disminución del ingreso de divisas			
Conceptualización	Categorías	Indicadores	Técnica e instrumentos
Rentabilidad: es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia.	Magnitud de pedido	Cantidad de rosas que entran dentro del dentro del pedido	Balances contables de la empresa para determinar sus ingresos y egresos.
	Gastos vs costos	Determinar los costos de cada embarque y la utilidad que deja cada uno de ellos	

Elaborado por: El Autor

2.6 Selección de los instrumentos de investigación:

Se basarán en técnicas de mercadeo para detectar las expectativas tanto intrínsecas como extrínsecas del mercado objetivo.

La idea de esto además de adquirir una información más exacta sobre este mercado, es el saber cómo es el proceso de exportación, la competencia que existe en este mercado y

así de alguna manera saber el porqué de la disminución de la exportación de la rosa ecuatoriana al mercado norteamericano, teniendo en cuenta que este es el mercado más grande para este tipo de producto.

Entrevistas: Mediante este instrumento se podrá obtener más información acerca del tema de estudio, como se lo realizará mediante conversaciones con empresarios y empresas del sector florícola con mucha experiencia en el tema.

2.7 Validez y confiabilidad de instrumentos:

En base a los puntos señalados con anterioridad se puede garantizar tanto la validez como la confiabilidad al estar estrechamente relacionados al mercado potencial, obteniéndose información y análisis de tendencias de primera mano.

3 Aspectos administrativos

3.1 Recursos humanos:

Este trabajo será realizado por el autor, el mismo que hará el estudio y análisis, así también se contará con el apoyo de la directora del trabajo quien será la persona responsable de guiar, revisar y constatar de manera oportuna que el proyecto cuente con los elementos necesarios para ser aplicado, durante la investigación del trabajo de titulación.

3.2 Recursos técnicos y materiales:

Tabla 3: Recurso Técnicos

ITEMS UTILIZADOS
Computador portátil
Memoria externa
Hojas de papel bond
Impresora
Cartuchos de tinta

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

Grapadora
Perforadora
Carpeta sujeta papeles
Bolígrafos
Foto copias de libros
Internet
Borradores
Anillado
Empastado
Clips
CD ´s

Elaborado por: El Autor

3.3 Recursos financieros:

Tabla 4: Recurso Financieros

ITEMS UTILIZADOS	CANTIDAD	TIPO	VALOR	TOTAL
Computador portátil	1	Unidad	750,00	750,00
Memoria externa	1	Unidad	100,00	100,00
Hojas de papel bond	1	Resmas	15,00	15,00
Impresora	1	Unidad	80,00	80,00
Cartuchos de tinta	2	Unidad	24,00	96,00
Engrapadora	1	Unidad	11,00	11,00
perforadora	1	Unidad	9,00	9,00
Carpeta sujeta papeles	3	Unidad	5,00	15,00
Bolígrafos	6	Unidad	0,35	2,10
Foto copias de libros	135	Unidad	0,10	13,5
Internet	4	Mensual	18,00	72,00
Borradores	4	Unidad	0,50	1,50
Anillado	3	Unidad	1,00	3,00
Empastado	1	Unidad	25,00	25,00
Clips	1	Caja	1,00	1,00
CD ´s	6	Unidad	1,66	10,00
Catering			200,00	200,00

TOTAL	1.241,61	1.404,10
--------------	-----------------	-----------------

Elaborado por: El Autor

3.4 Cronograma de trabajo

Toda investigación debe tener un cronograma tentativo con las actividades y fechas del estudio para tener una idea general del proceso de elaboración, en término de tiempo, días, meses y años. Cada parte de la investigación necesita su tiempo específico para todo evento, el cronograma puede elaborarse en un cuadro diseñado por el investigador.

Además de indicar los aspectos técnicos y científicos del tema y problema propuesto, el cual obedece a sus objetivos, todo proyecto debe contemplar además los aspectos logísticos del mismo, es decir, cómo se va a lograr la realización de este, para lo cual, en la parte administrativa se indica el manejo de los recursos, del tiempo y de presupuesto, para sus diversas actividades.

El cronograma es la descripción de las actividades en relación con el tiempo de duración de cada una de ellas, lo cual implica, que es necesario primero determinar con precisión cuáles y el orden lógico de la secuencia de esas actividades, a partir de los aspectos técnicos presentados en el proyecto.

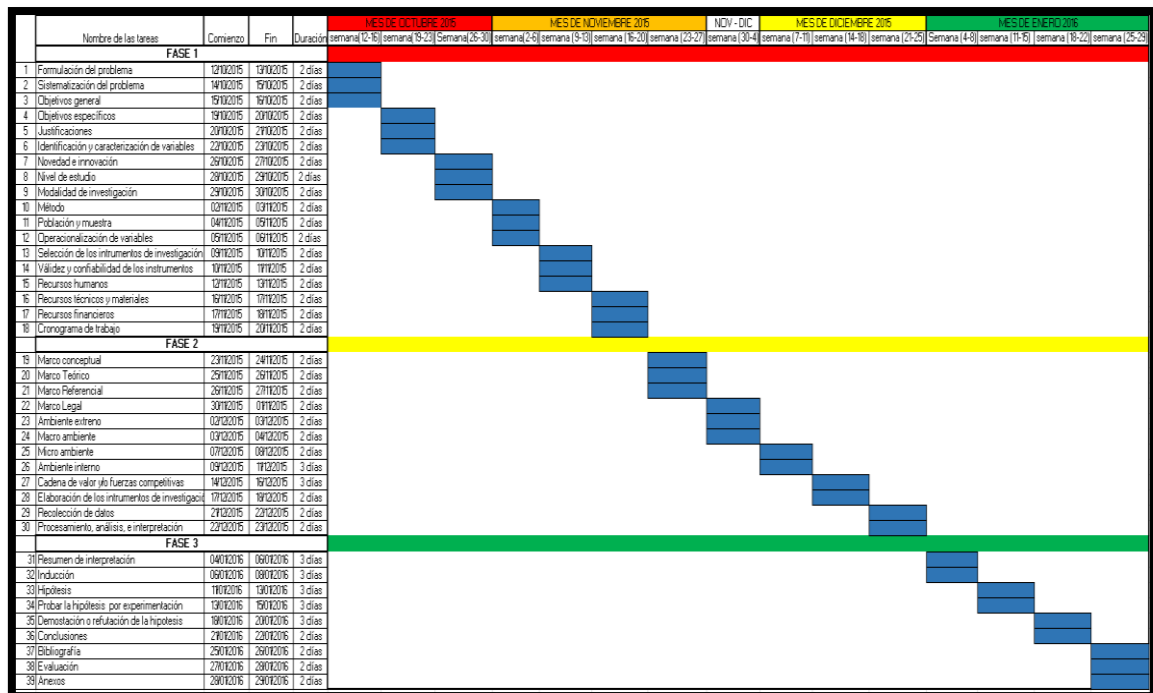
De acuerdo con los recursos, el tiempo total y el equipo humano con que se cuenta, se calcula para cada uno de ellos el tiempo en el cual habrán de ser desarrolladas; este

cálculo debe hacerse en horas / hombre y debe presentar ciertas tolerancias para efectos de imprevistos que pueden presentarse.

Para la presentación del cronograma se utilizan generalmente diagramas de Gantt, lo cual permite visualizar mejor el tiempo de cada actividad, y sobre todo en aquellos casos en que hay varias actividades en un mismo tiempo.

Los diagramas más comunes son los de barras, conocidos con el nombre de diagramas de Gantt (relaciona actividad y el tiempo), y que se utilizan en proyectos sencillos. Para proyectos de mayor complejidad, y a partir de la teoría de sistemas, se utilizan: los diagramas de flechas o redes, técnica de revisión y evaluación de proyectos (PERT por sus siglas en inglés) y el método del camino crítico (CPM por sus siglas en inglés). Por ser el diagrama de Gantt el de mayor utilización en la primera etapa, a continuación se encuentra resumido las actividades consideradas en la planificación del proyecto.

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”



Fase 2

1 Fundamentación teórica

La industria florícola a nivel mundial tiene una trascendente e importante historia desde sus inicios, esta se encuentra ligada a la globalización de la economía, a los intereses del capital y a los modelos de reajuste implantados en los países en vías de desarrollo a mediados de los ochenta, realizado por los países desarrollados. La floricultura estuvo en sus inicios ubicada en los Países Bajos y en Estados Unidos; sin embargo por los años ochenta, en base a los procesos de globalización, la producción florícola comienza a trasladarse a los países de África, Asia y América Latina. Esto implicó un proceso de reubicación de una industria de mano de obra intensiva a países donde la mano de obra resultaba más barata.

El primer país de América Latina en iniciarse en la floricultura como industria fue Colombia a finales de los años sesenta e inicio de los años setenta. Posteriormente, ingresó Ecuador y con menos intensidad lo hicieron Perú y Bolivia de manera simultánea. Es así que el sector no surge solamente del empuje de los empresarios florícolas, en realidad es parte de la presión en gran medida de Estados Unidos por fomentar en América Latina los denominados Cultivos Agrícolas No Tradicionales de Exportación, como parte de los modelos neoliberales de ajuste y apertura. Desde Estados Unidos se estimularon proyectos de agro exportación, es decir tendientes por un lado a la exportación y por el otro, asentados en el sector agrícola. La estrategia de reactivación de la economía estaba en marcha a mediados de la década de los años ochenta.

1.1 Marco Conceptual

En esta investigación serán estudiados algunos conceptos que abarca el sector florícola, los mismos que se relacionan con el efecto en la macroeconómica y microeconómica de nuestro país.

Agricultura: Es el conjunto de conocimientos y técnicas para cultivar la tierra de manera efectiva. Comprenden trabajos de tratamiento del suelo y acciones humanas que transforma el medio ambiente natural. (Expoflores, 2015)

Arancel: Impuesto gravado sobre cada unidad de una mercancía importada a un país (Beker & Mochón, Economía elementos de micro y macroeconomía, 2010)

Balanza comercial: valor de las exportaciones de mercancías menos el valor de las importaciones de mercancías (Beker & Mochón, Economía elementos de micro y macroeconomía, 2010)

Comercialización: Poner en venta un producto. Darle el carácter comercial a una actividad. Desarrollar una estrategia para vender un producto. Organizar la actividad de una persona o de una institución en torno a los hábitos y usos mercantiles.

Comercio internacional: es el intercambio de bienes y servicios entre los países (Beker & Mochón, Economía elementos de micro y macroeconomía, 2010)

Demanda: Curva o tabla que muestra que cantidad de un bien o servicio será demandada a diferentes precios posibles

Exportaciones tradicionales: Venta al extranjero de productos que por lo general se utiliza un grupo reducido de 5 a 10 de los productos que, históricamente, han representado un mayor valor exportado. (Becker & Monchón, 2010)

Exportaciones no tradicionales: Venta al extranjero de productos que han sufrido cierto grado de transformación y que históricamente no se transaban en el exterior.

Floricultura: Es la disciplina de la horticultura orientada al cultivo de flores y plantas ornamentales en forma industrializada para uso decorativo. Los productores llamados floricultores, producen plantas para jardín, para su uso por jardineros, paisajistas, decoradores de interiores, venta de flores cortadas en floristerías o florerías, para su uso final en florero. Hay que entender a la floricultura como emprendimientos de producción masiva de plantas por diferencia con la jardinería. (Expoflores, 2015)

Hectáreas: Conocida también como hectómetro cuadrado o hm². Es la superficie que ocupa un cuadrado de un hectómetro de lado (10.000 m²). Se utiliza para medir superficies rurales, bosques, plantaciones y demás extensiones de terrenos naturales. (Dávalos, 2015)

Oferta: curva o tabla que muestra la influencia del precio de un bien o servicio sobre la cantidad ofrecida.

Precio: es el valor monetario que se le asigna a algo.

(Beker & Mochón, 2010)

Proceso Productivo o Producción: se define como la combinación de recursos o factores productivos (Inputs), para tener nuevos bienes o servicios (outputs) que incrementan la satisfacción de nuestras necesidades. (Bennasar, 2014)

Inputs: Son los recursos, factores productivos.

Outputs: Son los bienes, servicios o resultados que satisfacen nuestras necesidades.

Sector primario: sector de la economía que comprende las actividades productivas de la extracción y obtención de materias primas (Blink & Dorton, 2012)

1.2 Marco Teórico

Modelo de Heckscher-Ohlin (H-O)

La teoría de la ventaja comparativa no explica por qué los costes relativos difieren entre los países. La aportación de dos economistas suecos, Eli Heckscher, en 1919, y Bertil Ohlin, en 1933, ha tenido una influencia decisiva para determinar la causa del comercio internacional.

Heckscher afirmaba que «...los requisitos previos para que se inicie el comercio internacional pueden quedar resumidos de la siguiente forma: diferente escasez relativa, es decir, distintos precios relativos de los factores de producción en los países que comercian, y diferentes proporciones de factores productivos para bienes distintos»

El *teorema de H-O* postula que un país exportará el bien que utiliza intensivamente su factor relativamente abundante, e importará el bien que utiliza intensivamente el factor relativamente escaso.

Del modelo de H-O se han deducido otras tres tesis básicas que suponen tres implicaciones para las retribuciones de los factores y que son:

A) El *teorema de la igualación del precio de los factores*, a partir de la demostración de Samuelson a finales de los años cuarenta, según el cual el libre comercio iguala, no sólo el precio de los productos, sino también el precio de los factores entre los dos países y de esta forma el comercio sirve como sustituto a la movilidad internacional de factores.

B) El *teorema de Stolper-Samuelson*, que postula que un aumento del precio relativo de uno de los dos bienes aumenta la retribución real del factor utilizado intensivamente en la producción de ese bien y disminuye la retribución real del otro factor.

C) El *teorema de Rybczynski* que expone que si los precios de los bienes se mantienen constantes, un aumento en la dotación de un factor causa un aumento más que proporcional de la producción del bien que utiliza ese factor con relativa intensidad y una disminución absoluta de la producción del otro bien. (Blanco, 2011)

Modelos que incorporan las economías de escala y la diferenciación de productos

Los intentos por explicar la importancia y dinamismo del comercio intraindustrial han generado unos modelos que incorporan la diferenciación de productos y las economías de escala en un marco de competencia imperfecta, dando lugar a dos tipos de modelos fundamentales:

- 1) Modelos de competencia monopolística.
- 2) Modelos de mercados oligopolísticos, conocidos también como modelos de dumping recíproco.

El modelo de competencia monopolística desarrollado por P. Krugman (1979) es considerado el primero y más conocido de este nuevo enfoque, dando lugar a un importante desarrollo de modelos bajo competencia imperfecta y economías de escala,

para explicar el comercio intraindustrial. En este modelo son fundamentales dos supuestos básicos que se observan fácilmente en la realidad:

- a) La existencia de economías de escala internas a la empresa.
- b) La preferencia del consumidor por la variedad.

(Blanco, Diferentes Teorías del comercio internacional, 2011)

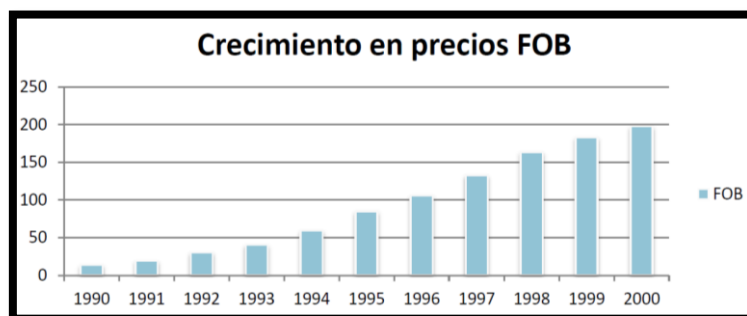
1.3 Marco Referencial

La floricultura en el Ecuador se remonta a principios de los años 80 en el que se empezó a realizar los primeros experimentos acerca de la producción de rosas bajo invernaderos. Existen datos de que la primera florícola se constituyó en el año de 1982, para lo cual actualmente hay más de un centenar de las mismas que están repartidas por varios puntos de la geografía nacional pero principalmente se concentran en Pichincha y Cotopaxi. La floricultura desde ese entonces fue consolidándose de manera progresiva y experimentando con nuevos tipos de variedades sembradas, invernaderos, métodos que han ido afianzando la actividad dentro del sector. No fue hasta finales de los 90 en que esta actividad tuvo un aceleración en su desarrollo, llevando al sector a ser la primera actividad de exportaciones no tradicionales de nuestro país y actualmente ocupa el tercer lugar en este sector, por otro lado en términos generales cuenta con el tercer puesto que únicamente superado por dos productos tradicionales como el petróleo y el banano. Durante los primeros 10 años en los que las flores fueron estableciendo dentro

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

de los productos exportables del Ecuador tenemos podemos ver que las exportaciones fueron creciendo de una manera sostenida.

Ilustración 10: exportación de flores en precio FOB



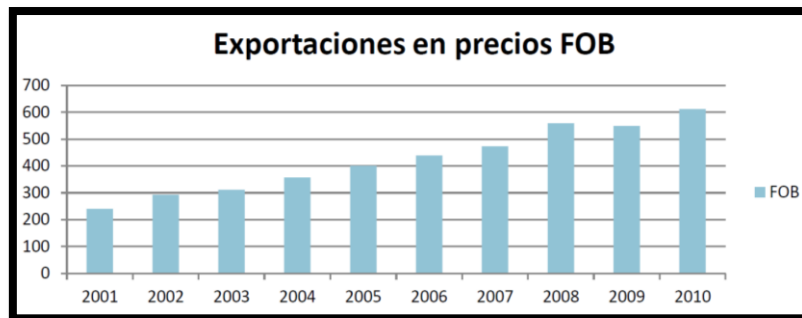
Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Durante la primera década del año 2000 las exportaciones de flores se consolidaron como una de las exportaciones no tradicionales con más porcentaje dentro del mismo rango. De esta manera podemos ver que el sector tuvo un crecimiento bastante acelerado si lo comparamos con el crecimiento anual de todo el país que le sobrepasa con un 48%. El cuadro que se encuentra a continuación representa las exportaciones comprendidas entre los años del 2001 al 2010:

Ilustración 11: Exportación en precios FOB

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

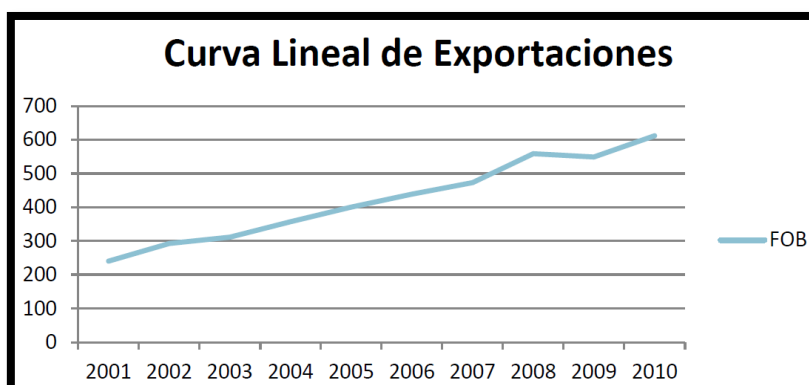


Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Podemos observar que las exportaciones fueron creciendo hasta el año 2008, luego de este vemos que existe una caída en las exportaciones de flores ocasionado principalmente por la crisis económica mundial que se presentó en el año siguiente. Luego de este año las exportaciones se recuperaron teniendo un crecimiento mayor al obtenido en el 2008. Si realizamos una representación gráfica de este periodo podemos observar claramente la caída que tuvieron las exportaciones:

Ilustración 12: Curva Lineal de Exportaciones



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

1.4 Marco Legal

Requisitos para exportar productos ornamentales como las rosas

Pasó 1: Verificar estatus fitosanitario

Si el país de destino ha levantado las restricciones sanitarias de acceso a los productos de origen vegetal de Ecuador a través de un estatus fitosanitario. Esto consiste en la información que detalla la situación sanitaria y fitosanitaria de las flores en Ecuador para revisión y aprobación del país de destino. (Agrocalidad, 2015)

Pasó 2: Registro en AGROCALIDAD como operador de exportación

Solicitar el registro de operador en la página web de AGROCALIDAD según si el usuario es productor, productor – exportador, exportador, comercializador. Los documentos requeridos son el RUC, copia de la cédula, constitución de la empresa, nombramiento del representante legal, croquis de ubicación del centro de acopio y cultivo, factura de pago según la solicitud de registro. (Agrocalidad, 2015)

Pasó 3: Inspección

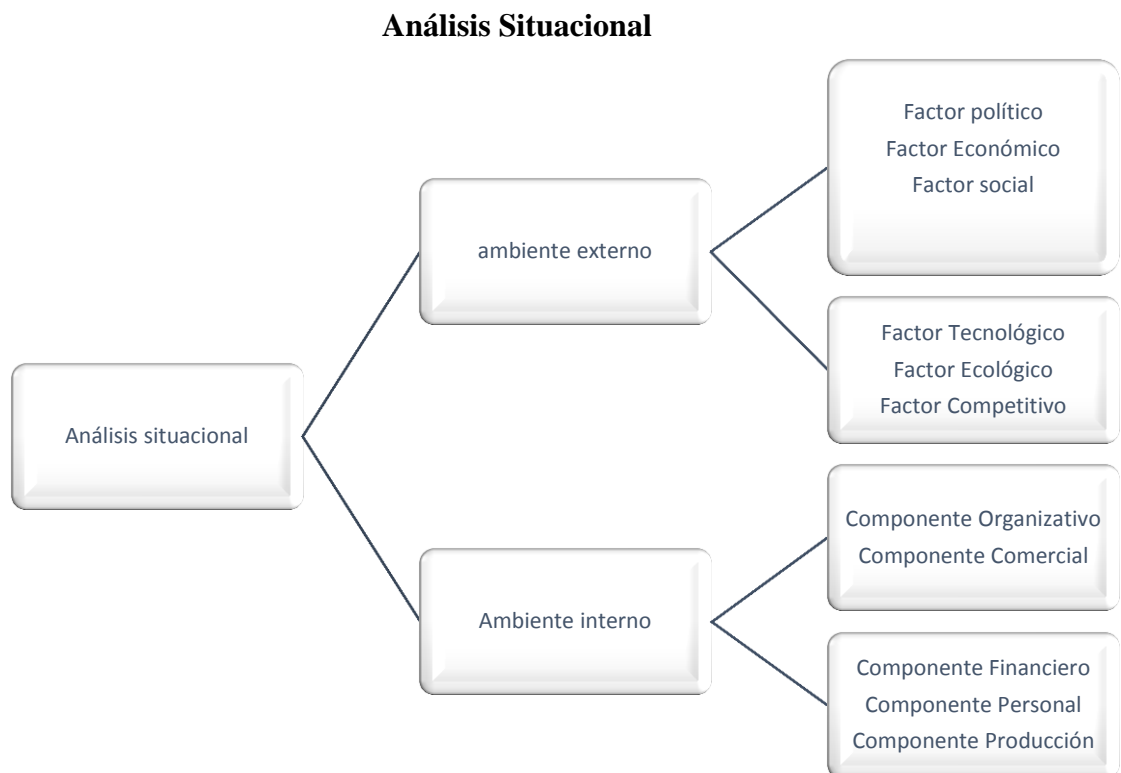
Un auditor de AGROCALIDAD realiza la inspección del lugar detallado en el croquis entregado como documento requerido, y prepara un reporte el cual debe ser aprobado por AGROCALIDAD. Una vez aprobado el reporte se emite al usuario un certificado y un código de registro los cuales avalan el registro como operador en AGROCALIDAD. (Agrocalidad, 2015)

Pasó 4: Solicitar certificado fitosanitario

Previo al embarque de las flores, se requiere el certificado fitosanitario, uno por cada exportación y se lo debe solicitar máximo dos días antes del despacho del producto. Se solicita una inspección o pre inspección esto se lo realiza en el punto de control ya sean

aeropuertos, puertos marítimos, pasos fronterizos o en las coordinaciones provinciales de AGROCALIDAD en el caso de pre inspección. (Agrocalidad, 2015)

2 Diagnóstico

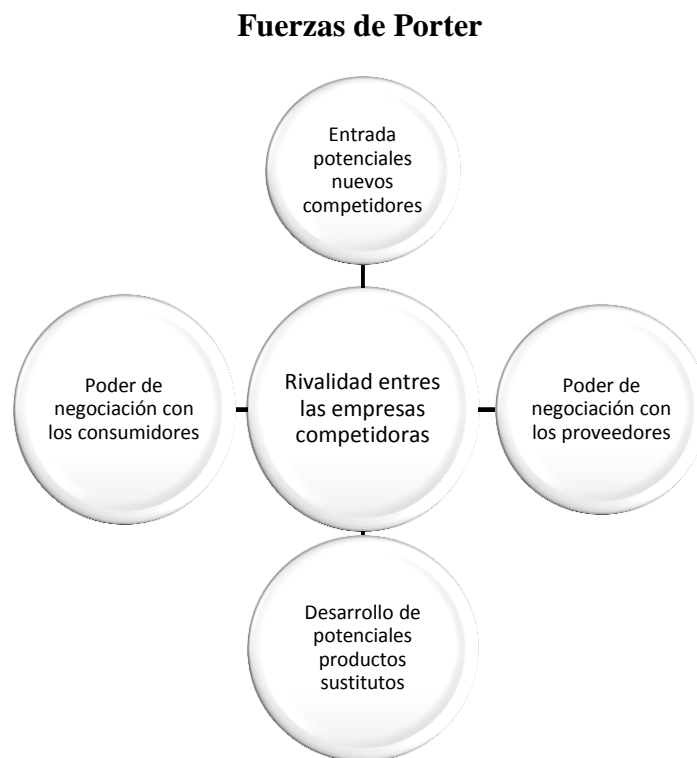


Fuente: Crecer negocios

Elaborado por: el autor

2.1 Ambiente Externo

El análisis externo nos permitirá identificar cuántas y cuáles pueden ser nuestras oportunidades y amenazas, no es necesario ser muy minucioso en la búsqueda ya que esto tiene como objetivo encontrar variables claves para obtener respuestas procesables.



Fuente: crecer negocios

Elaborado por: el autor

2.2 Macro Entorno

Factores Políticos-legales

Políticos: Los factores políticos tienen relación con las acciones que tome el gobierno central y como estas decisiones pueden afectar de manera positiva o negativa a la industria de un país

Tabla 5: Factor Político

Análisis externo – macro entorno		
POLÍTICO	Función Ejecutiva	Rafael Correa Delgado
	Función Legislativa	Asamblea Nacional
	Función Judicial	Corte Nacional de Justicia
	Acuerdo Comercial	Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)
	Riesgo país – diciembre 2015	1.149,00

Fuentes: Banco Central del Ecuador

Elaborado: por el autor

Legales: Ecuador mantiene acuerdos que nos permiten tener preferencias arancelarias según el consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) Ecuador ha formado los siguientes acuerdos comerciales:

- Acuerdo de Cartagena

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

- Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)
- Ley de preferencias andinas y erradicación de la droga de Estados Unidos de América (ATPDEA)
- Ley de preferencias andinas de la Unión Europea (SGP+)
- Sistema Global de Preferencias entre países en desarrollo (SGPC)
- Acuerdos multilaterales por productos y organizaciones internacionales

Estos convenios firmados por Ecuador son firmados de forma bilateral, cubren a la mayoría de los productos exportables incluyendo en todos estos a las flores, para acceder

a las preferencias arancelarias otorgadas tanto por Estado Unidos como por Europa es indispensable que el producto sea mayoritariamente ecuatoriano. (Proecuador, 2015)

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) es un beneficio que no solo otorga EEUU si no también la UE a los países cuya renta media durante los últimos 3 años no supere el estándar que otorga el Banco Mundial para los países en vías de desarrollo.

Estos deben cumplir ciertos requisitos estos son tratados que brindan beneficios a las contra partes, en el caso del SGP incentivar el crecimiento del PIB per cápita y el consumo, que es el motor principal del sistema. Las amenazas de los senadores americanos (especialmente los demócratas latinos) no son más que patadas de ahogado mientras ven como se les escapa un agente que podría poner en aprietos la hegemonía política norteamericana, y que ya ha causado repercusiones a nivel internacional, como por ejemplo el reclamo alemán a Inglaterra debido al intenso espionaje que han practicado sobre el pueblo y las instituciones teutonas. (Economía Random, 2015)

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

Factores Económicos

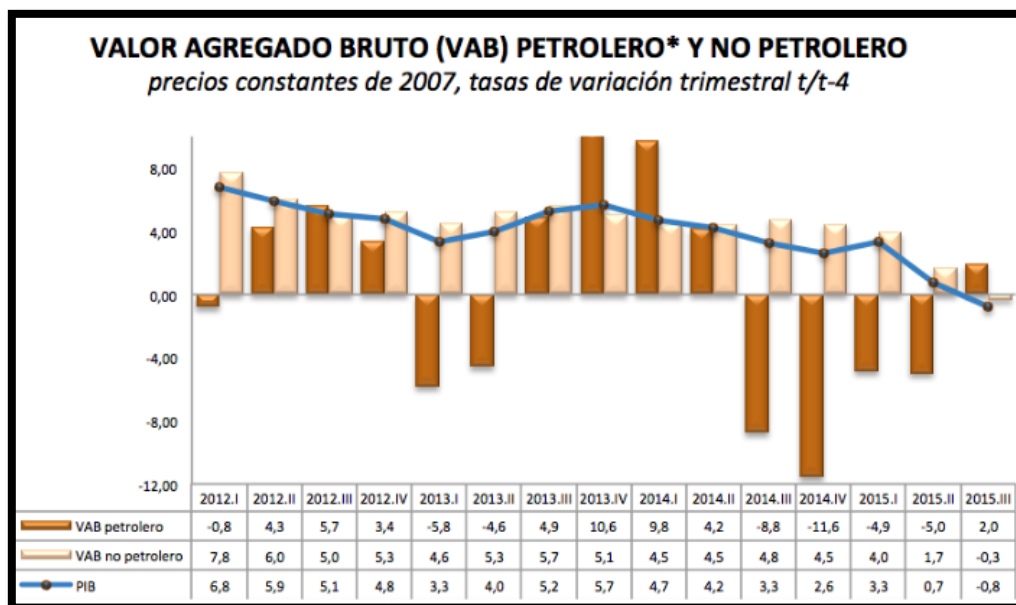
Tabla 6: Factor Económico

ANÁLISIS EXTERNO		
Económico	PIB General año 2014	3.80%
	% Inflación Anual	3.40%
	Inflación Mensual	0.11%
	Inflación Acumulado – Mensual	3.28%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: el autor

Ilustración 13: Valor Agregado Bruto



Fuente: Banco central del Ecuador

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Tabla 7: Impuestos

Impuestos fiscales	
Impuesto a la renta	25%
Participación trabajadores	15%

Elaborado por: El autor

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

El factor económico es la coyuntura que determina el desarrollo o la recesión de una economía, el estado de este factor afecta directamente en la prosperidad y bienestar de un país, de dicha prosperidad depende que las empresas tengan buenos resultados y que sus accionistas tengan altos rendimientos.

Ilustración 14: Balanza Comercial

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

	Ene - Oct 2012				Ene - Oct 2013				Ene - Oct 2014				Variación 2014 / 2013		
	a	b	b/a	Partic.	a	b	b/a	Partic.	a	b	b/a	Partic.	TM	USD FOB	unitario
	TM	Valor	Valor		Valor	TM	Valor		Valor	TM	Valor				
Exportaciones Totales	23,375	19,951.7			24,334	20,673.5			25,677	22,033.9			5.5%	6.6%	
Petroleras	16,624	11,797.8	98.7	100.0%	17,108	11,883.3	96.8	100.0%	17,991	11,716.0	91.0	100.0%	5.2%	-1.4%	
Crudo	15,270	10,839.3	99.3	91.9%	16,175	11,258.5	97.3	94.7%	17,706	11,504.2	90.9	98.2%	9.5%	2.2%	-6.7%
EP Petroecuador	13,301	9,474.4	99.6	80.3%	14,303	9,979.4	97.6	84.0%	15,906	10,355.2	91.1	88.4%	11.2%	3.8%	-6.7%
Crudo Oriente	8,987	6,461.6	100.6	54.8%	9,481	6,720.9	99.1	56.6%	10,369	6,833.0	92.2	58.3%	9.4%	1.7%	-7.0%
Crudo Napo	4,313	3,012.8	97.7	25.5%	4,822	3,258.5	94.5	27.4%	5,538	3,522.2	89.0	30.1%	14.8%	8.1%	-5.9%
SH Tarifa Cías. Priv. Prest. Servicio ⁽²⁾	1,970	1,364.9	96.9	11.6%	1,872	1,279.0	95.5	10.8%	1,800	1,149.0	89.3	9.8%	-3.9%	-10.2%	-6.6%
Compañías privadas Ctto. Participación	-	-	-	-	-	-	-	-	0.23	0.04	-	0.00	-	-	-
Derivados	1,353	958.5	92.7	8.1%	932	624.8	87.7	5.3%	285	211.8	97.4	1.8%	-69.5%	-66.1%	11.1%
No Petroleras	6,751	8,153.9		100.0%	7,227	8,790.2		100.0%	7,686	10,317.9		100.0%	6.4%	17.4%	
Tradicional	4,733	3,605.9		44.2%	5,055	4,149.7		47.2%	5,479	5,236.7		50.8%	8.4%	26.2%	
Banano y Plátano	4,317	1,725.1	399.6	21.2%	4,627	1,944.1	420.2	22.1%	4,967	2,156.5	434.2	20.9%	7.4%	10.9%	3.3%
Camarón	174	1,060.1	6,079.9	13.0%	182	1,407.1	7,716.4	16.0%	247	2,170.9	8,773.6	21.0%	35.7%	54.3%	13.7%
Cacao y elaborados	130	343.5	2,648.3	4.2%	152	390.0	2,565.2	4.4%	165	529.7	3,206.7	5.1%	8.7%	35.8%	25.0%
Atún y pescado	70	265.5	3,813.0	3.3%	63	224.8	3,575.8	2.6%	72	230.0	3,178.8	2.2%	15.1%	2.3%	-11.1%
Café y elaborados	43	211.7	4,946.2	2.6%	31	183.8	5,976.4	2.1%	27	149.6	5,577.4	1.5%	-12.8%	-18.6%	-6.7%
No Tradicional	2,018	4,548.0		55.8%	2,172	4,640.5		52.8%	2,208	5,081.2		49.2%	1.7%	9.5%	
Enlatados de pescado	187	902.2	4,826.0	11.1%	223	1,160.2	5,195.9	13.2%	237	1,083.6	4,571.0	10.5%	6.2%	-6.6%	-12.0%
Productos mineros	40	341.7	8,648.6	4.2%	113	446.1	3,959.9	5.1%	159	919.7	5,797.3	8.9%	40.8%	106.2%	46.4%
Flores Naturales	100	617.2	6,152.7	7.6%	124	689.1	5,555.6	7.8%	119	688.1	5,804.5	6.7%	-4.4%	-0.1%	4.5%
Otras Manufacturas de metal	82	318.1	3,869.7	3.9%	88	293.8	3,327.2	3.3%	88	292.6	3,313.3	2.8%	0.0%	-0.4%	-0.4%
Extractos y aceites vegetales	269	314.6	1,170.8	3.9%	234	223.6	955.9	2.5%	230	243.9	1,062.4	2.4%	-1.8%	9.1%	11.1%
Manuf.de cuero, plástico y caucho	50	173.8	3,483.4	2.1%	52	178.0	3,433.2	2.0%	56	188.2	3,352.3	1.8%	8.3%	5.7%	-2.4%
Madera	217	132.3	609.2	1.6%	263	143.2	543.9	1.6%	390	185.2	474.4	1.8%	48.2%	29.3%	-12.8%
Jugos y conservas de frutas	50	107.4	2,138.8	1.3%	49	121.9	2,487.0	1.4%	60	166.1	2,760.8	1.6%	22.8%	36.3%	11.0%
Vehículos	35	377.9	10,711.4	4.6%	17	140.2	8,405.8	1.6%	10	125.5	12,343.8	1.2%	-39.0%	-10.5%	46.8%
Químicos y fármacos	67	227.0	3,384.1	2.8%	88	152.6	1,734.9	1.7%	57	129.2	2,283.3	1.3%	-35.7%	-15.3%	31.6%
Elaborados de banano	101	72.4	717.8	0.9%	98	76.0	775.3	0.9%	135	99.5	736.0	1.0%	38.0%	31.0%	-5.1%
Otras manuf.textiles	22	97.1	4,435.8	1.2%	22	95.0	4,244.7	1.1%	22	89.9	4,032.5	0.9%	-0.4%	-5.4%	-5.0%
Harina de pescado	73	85.2	1,173.7	1.0%	88	129.0	1,471.7	1.5%	55	77.7	1,403.1	0.8%	-36.8%	-39.8%	-4.7%
Manuf. de papel y cartón	49	52.1	1,074.1	0.6%	60	57.9	968.8	0.7%	63	62.7	990.0	0.6%	5.9%	8.2%	2.2%
Tabaco en rama	4	37.5	9,907.1	0.5%	4	40.5	9,845.6	0.5%	4	46.9	10,433.0	0.5%	9.3%	15.8%	6.0%
Maderas terciadas y prensadas	145	53.4	367.1	0.7%	146	48.1	329.9	0.5%	91	40.7	449.0	0.4%	-37.8%	-15.3%	36.1%
Fruta	110	42.6	388.0	0.5%	76	38.6	506.9	0.4%	70	36.9	528.3	0.4%	-8.1%	-4.2%	4.2%
Otros elaborados del mar	16	25.8	1,616.9	0.3%	22	39.8	1,819.3	0.5%	16	25.6	1,563.0	0.2%	-25.1%	-35.6%	-14.1%
Prendas de vestir de fibras textiles	1	19.5	14,340.9	0.2%	1	20.9	14,760.3	0.2%	2	21.3	14,090.2	0.2%	6.8%	2.0%	-4.5%
Abacá	10	15.0	1,534.6	0.2%	8	11.8	1,489.6	0.1%	7	10.6	1,565.6	0.1%	-14.4%	-10.1%	5.1%
Otros	391	535.2		6.6%	396	534.2		6.1%	336	547.3		5.3%	-15.0%	2.4%	

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: El Banco Central del Ecuador

Ilustración 15: Balanza de pagos

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

Resultados de la Balanza de Pagos							
<i>(en porcentajes del PIB)</i>							
	Promedio		Resultado				
	2000 - 2006	2007-2014	2014 I	2014 II	2014 III	2014 IV	2015 I
1. Cuenta corriente	0.3%	0.3%	0,5%	0,3%	-0,1%	-1,3%	-0,9%
Bienes	1.4%	0.4%	0,6%	0,4%	0,0%	-1,1%	-0,8%
Servicios	-2.5%	-2,0%	-0,3%	-0,3%	-0,3%	-0,3%	-0,3%
Renta	-4.9%	-2,0%	-0,4%	-0,4%	-0,3%	-0,5%	-0,4%
Transferencias corrientes	6.3%	3.9%	0,6%	0,6%	0,5%	0,5%	0,5%
2. Cuenta de capital y financiera	-4.3%	-0,3%	-0,9%	1,6%	1,0%	-1,3%	0,7%
Cuenta de capital	0.0%	0.1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Cuenta financiera	-4.3%	-0,4%	-1,0%	1,6%	1,0%	-1,3%	0,7%
3. Errores y omisiones netos	-0.3%	-0,1%	0,0%	-0,1%	0,0%	-0,1%	-0,1%
Balanza Global	-4.3%	-0,1%	-0,4%	1,8%	0,9%	-2,7%	-0,3%

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: Banco Central del Ecuador.

En el primer trimestre de 2015, la Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos registró un déficit de USD -902.3 millones (-0.9 % del PIB), resultado inferior al observado en el cuarto trimestre de 2014 (USD -1,320.1 millones, -1.3 % del PIB), debido principalmente a menores importaciones de bienes y servicios. (Banco Central del Ecuador, 2015)

Producto Interno Bruto (P.I.B.): Es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período determinado. Producto se refiere al valor agregado; interno se refiere a que es la producción dentro de las fronteras de una economía; y bruto se refiere a que no se contabilizan la variación de inventarios ni las depreciaciones o apreciaciones de capital.

La economía de Ecuador creció 3,4% durante el tercer trimestre de 2014 comparada con igual período de 2013, informó el Banco Central.

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

Los componentes del Producto Interno Bruto (PIB) que más aportaron al crecimiento económico entre el tercer trimestre de 2014 y el de 2013 fueron el consumo de los hogares, la inversión y las exportaciones, agregó la institución en un comunicado.

Precisó que el valor agregado no petrolero (como construcción, manufactura y comercio) mejoró en un 4% y que contribuyó con 3,39 puntos porcentuales al crecimiento total de 3,4% de la economía.

En agosto del 2013, el presidente ecuatoriano, Rafael Correa, dijo que su país redujo de 4,5% a 4% su expectativa de crecimiento del PIB para 2014 debido a retrasos en financiamiento externo y un aumento en la importación de derivados del petróleo.

Ecuador tiene previsto lograr un crecimiento del PIB de 4,1% en 2015, para cuando ya recortó en 1.420 millones de dólares (3,91%) el presupuesto debido a la caída del precio del petróleo, su principal producto de exportación.

En noviembre, el Congreso, dominado por el oficialismo, aprobó el presupuesto del Estado para 2015 planteado por el gobierno, que alcanzó los 36.317 millones de dólares, un 5,8% más que el de 2013.

Ecuador estimó para este año un precio promedio del barril de petróleo de 79,7 dólares, mientras que el "light sweet crude" (WTI, referencial para el país sudamericano) para entrega en febrero abrió el martes a 48,87 dólares en el New York Mercantile Exchange (Nymex).

Inflación: La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares.

Riesgo País: El Riesgo País es la medida del riesgo de realizar un préstamo a ciertos países, comprende la capacidad o incapacidad de cumplir con los pagos del capital o de los intereses al momento de su vencimiento.

Factores Sociales - demográficos

Los factores sociales son los que circunscriben las características de un grupo de individuos, que adoptan posiciones estas van cambiando de acuerdo a su ritmo de vida o los cambios de la época. Los factores sociales inciden en la labor organizacional en el sentido que puede llegar a cambiar los gustos y preferencias de los clientes.

Los factores demográficos son los que dependen de la cantidad de individuos que conformen un determinado grupo de la población, pudiendo crecer o decrecer con el paso del tiempo es así que las empresas consideraban como cautivo a un grupo con una cantidad determinada de clientes, este número puede variar por la natural evolución de la población como son nacimiento, envejecimiento, muerte, o migración.

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

Tabla 8: Factor Social

ANÁLISIS EXTERNO – MACRO AMBIENTE		
SOCIAL	ÍNDICE DE EMPLEO	52,06%
	ÍNDICE DE EMPLEO INADECUADO	43,72%
	ÍNDICE DE DESEMPLEO	3,84%
	ÍNDICE DE NATALIDAD	14%
	TASA DE CRECIMIENTO POBLACIONAL	1,44%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: el autor

Tabla 9: Beneficio Social

Benéficos Sociales	
Décimos Tercer Sueldo	USD \$ 366
Décimo Cuarto Sueldo	USD \$ 36,60
Fondo de reserva	USD \$ 366
IESS Aporte personal	9,35%
IESS Aporte patronal	12,15% USD \$533.63
Total IESS	21,50%

Elaborado por: El autor

En el año 2013 la calidad de la rosa ecuatoriana permitió que se exporten \$830 millones de dólares, que se cultiven 3.000 hectáreas y que se generen 105 mil puestos de trabajo.

(Diario el Telegrafo , 2014)

Una de las finalidades del ministerio de comercio exterior es fortalecer al sector florícola en el Ecuador, por lo que se han definido varias políticas a favor de los productores y exportadores de este sector el cual genera 105 mil empleos directos e indirectos, el 51% son mujeres.

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

En los últimos años el sector florícola ecuatoriano ha experimentado una evolución en cuanto a sus exportaciones y generación de mano de obra, en la actualidad la rosa ecuatoriana llega a 110 destinos en el mundo.

También se plantea como desafío en el sector floricultor potenciar la exportación de nuevas variedades de flores que tengan la misma participación y volumen que tienen las rosas. (ministerio de comercio exterior de Ecuador, 2015)

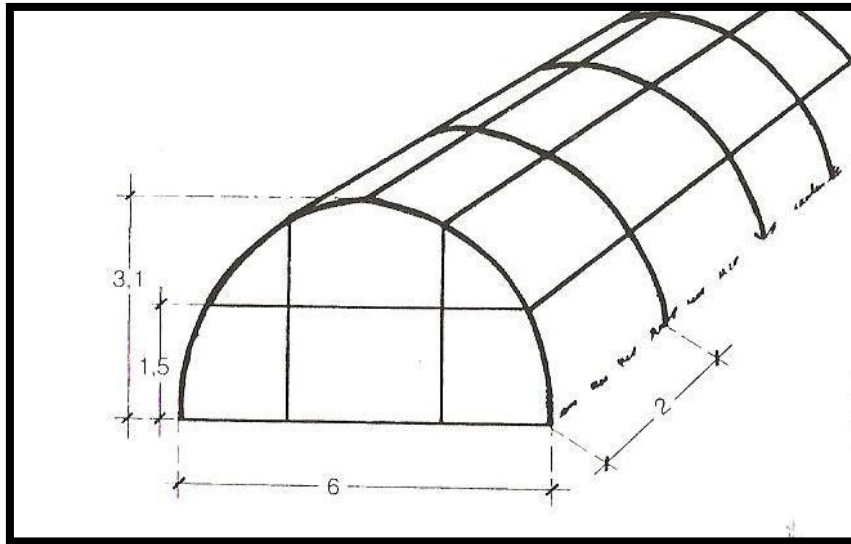
Factores Tecnológicos

El análisis de los factores tecnológicos hace referencia a la evolución que sufren los productos en el medio, incrementando su utilidad y desvalorando a sus antecesores. Un avance tecnológico puede resultar favorable como desfavorable para la organización y así representar una situación de amenaza.

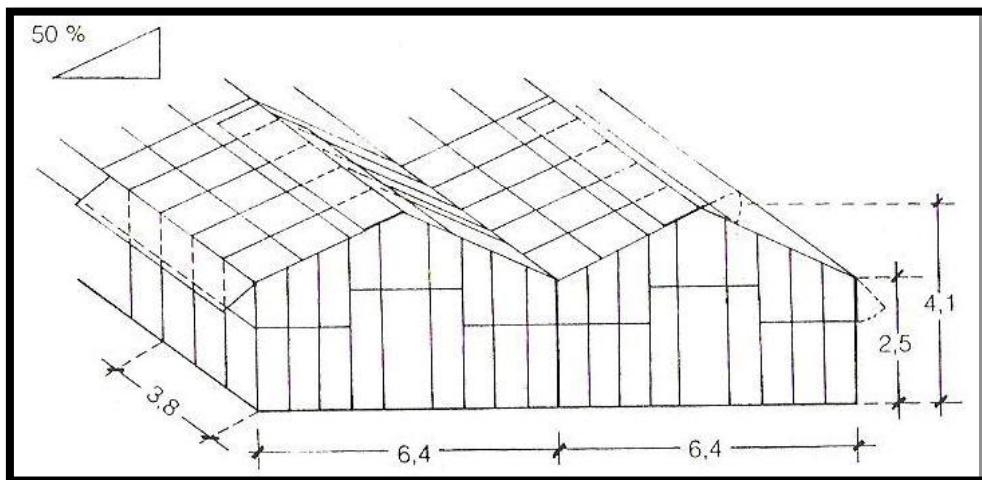
El cultivo bajo invernadero siempre ha permitido obtener producciones de primera calidad y mayores rendimientos, en cualquier momento del año además ha consentido alargar el ciclo de cultivo, dando la posibilidad de producir en las épocas del año más difíciles y logrando mejores precios. Este incremento del valor de los productos permite que el agricultor pueda invertir en tecnología para su explotación mejorando la estructura del invernadero, los sistemas de riego localizado, los sistemas de gestión del clima, etc., que se reflejan posteriormente en una mejora de los rendimientos y de la calidad del producto final.

Tipos de invernaderos: Puede intentarse una clasificación según diferentes criterios por ejemplo: materiales para la construcción, tipo de material de cobertura característica, características de la techumbre, etc. no obstante, se prefiere enumerar los más importantes obviando algunas características para su clasificación. (Hidalgo & Lema Quinzo, 2009)

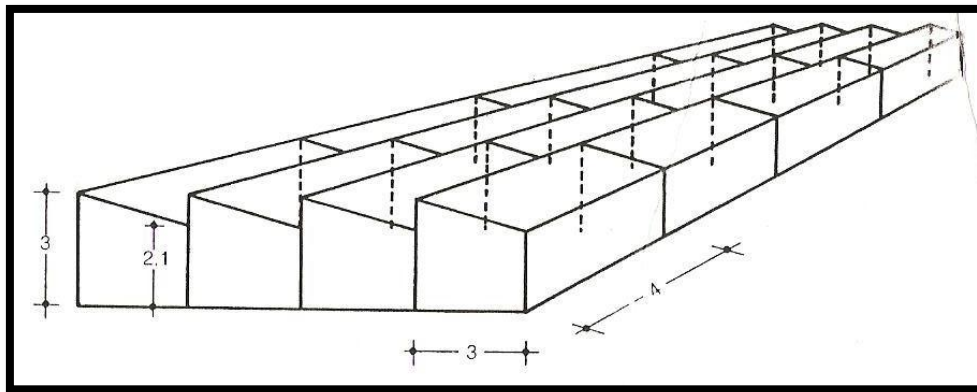
- Invernadero tipo túnel



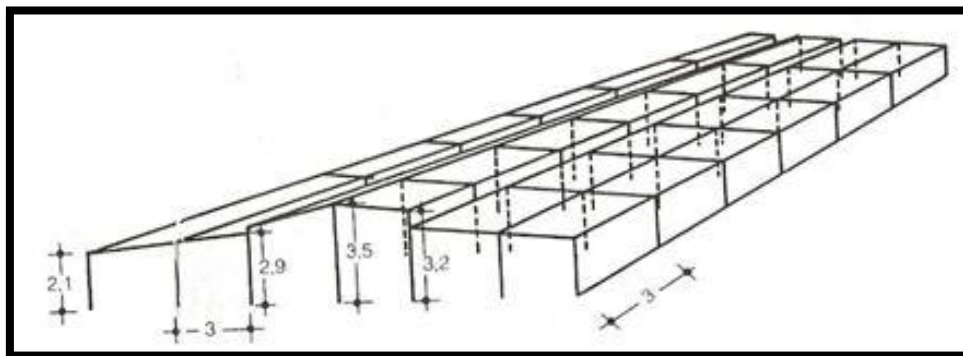
- Invernadero tipo capilla



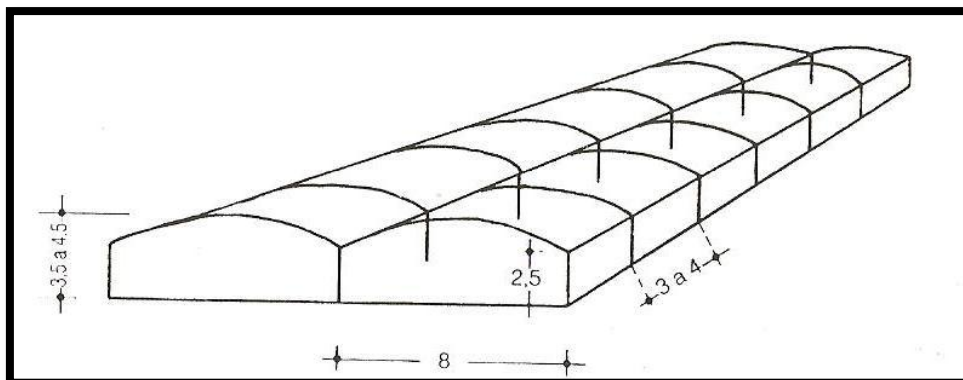
- Invernaderos en dientes de sierra



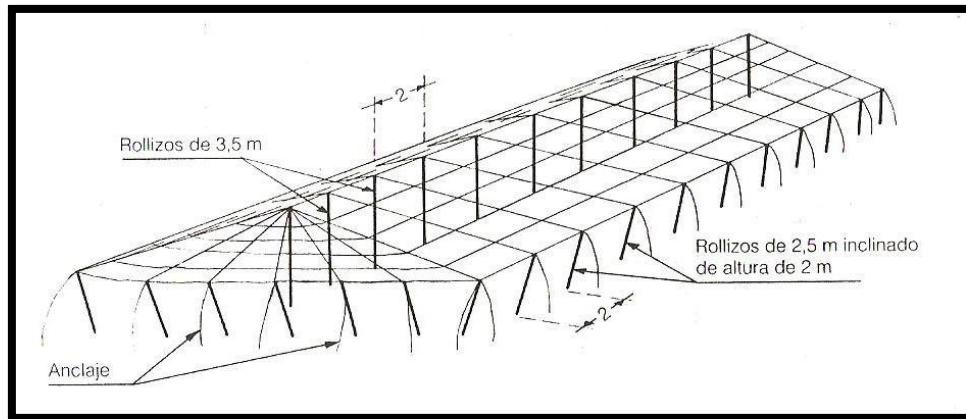
- Invernadero tipo capilla modificado



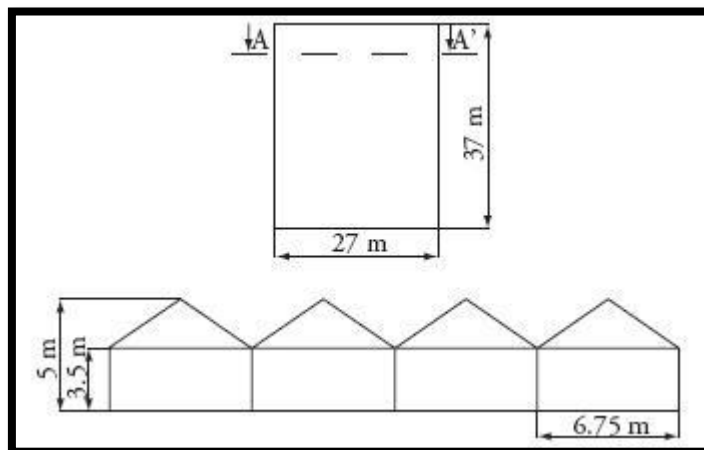
- Invernadero con techumbre curva



- Invernadero tipo parral



- Invernadero tipo venlo



Factores Ecológicos

Los factores ecológicos son los más importantes del campo agrícola ya que se encuentra íntimamente relacionados con el ambiente.

El impacto ambiental que puede tener la actividad florícola debe ser medido desde la siembra hasta el despacho del producto dentro de estos factores se debe tener en cuenta,

un adecuado manejo de los desechos, el cuidado de la capa de ozono, la contaminación del suelo, el agua, el aire, y un debido proceso de reciclaje.

En el año 2005 se impone como un esquema de certificación ambiental aplicable para las empresas dedicadas al cultivo y exportación de flores dentro del territorio ecuatoriano y en el marco de los requisitos sociales y ambientales, la conservación del recurso hídrico y los sistemas de riesgo, conservación de los suelos fértiles, el uso efectivo y seguro de plaguicidas, derecho y bienestar laboral, seguridad y salud en su trabajo, manejo de desechos y normativa nacional y local.

Factores Competitivos

El análisis de los factores competitivos se lo realiza partiendo del modelo formulado por Michael Porter (1980), quien dice que en el entorno de la organización existen 5 fuerzas: poder de negociación de los clientes, poder de negociación de los proveedores, competencia potencial, sustitutos, competencia interna que determinan la rentabilidad del mercado a largo plazo.

El modelo de las 5 fuerzas de Porter es una herramienta importante para el diagnóstico de la situación de los competidores en un sector industrial y por medio de este análisis conocer las habilidades que poseen el resto de organizaciones y sobre estas desarrollar nuestras estrategias a largo plazo.

Amenaza de competencia potencial: Podemos mencionar que el mercado florícola, al ser un mercado altamente competitivo, este factor no representa una gran amenaza para la misma como en otros sectores en los cuales los márgenes de beneficio son superiores. Al observar el gran crecimiento del sector, se puede acotar que este crecimiento va acompañado con el crecimiento del mercado. La inversión necesaria para emprender

actividades florícolas es ALTA en el país, aproximadamente \$350.000 dólares por hectárea para cultivar, sin tomar en cuenta la tecnificación necesaria para la producción de rosas que supera los \$900.000 dólares por hectárea. Para que la Tasa Interna de Retorno (TIR) de la inversión sea recuperable en un corto plazo, se hace necesario al menos poder cultivar 8 hectáreas.

Amenaza de productos sustitutos: El sector floricultor es bastante amplio, satisfaciendo necesidades de varios sectores y gustos específicos, por lo que la amenaza de productos sustitutos es alta y su nivel de impacto es medio, ya que no dependen únicamente de la cultura de compra y gustos específicos de tipos de flores y diferentes utilizaciones de las mismas, sino también de aquellas flores ornamentales y artificiales como son las tan conocidas Flores secas.

Compradores: Es un mercado altamente exigente en cuestiones de calidad del producto, por ende como se ha mencionado anteriormente la flor ecuatoriana es altamente reconocida a nivel internacional, por lo que su principal atributo es su calidad, antes que su precio.

2.3 Micro entorno

Con el análisis del Micro ambiente se pretende obtener una evaluación actual de la situación del sector florícola, permitiéndonos reconocer las oportunidades y amenaza que posee el sector florícola en el Ecuador.

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

Como la actividad comercial que lleva a cabo el sector florícola en nuestro país se enfoca al ámbito internacional debemos tomar en cuenta los comportamientos de compra de los

consumidores de cada una de las áreas en donde se comercialice, además sus tendencias, religión costumbres y demás factores que puedan afectar directa o indirectamente a la comercialización del producto.

El mercado florícola tiene una gran extensión tanto a nivel nacional como internacional, nuestro país gracias a su ubicación geográfica es privilegiado al contar con gran variedad de flores dentro de su territorio, las mismas que son sumamente cotizadas en el mercado exterior, por su gran belleza, tamaño y peculiaridad.

En la actualidad existen alrededor de 700 empresas florícolas ubicadas en varios sectores del país, a pesar del desarrollo constante y significativo del sector, existe mucha informalidad en lo referente a información por lo que no resulta factible determinar la participación de las empresas en el mercado. La dura competencia mundial y la constante necesidad de mejoramiento en cuanto a ganancias han impulsado al sector a abrir mercados más atractivos para el sector, por ejemplo mencionaremos al mercado Europeo, en el cual a pesar que el flete resulta ser el doble en cuestiones de costos en comparación con el de Miami, nuestra flor, específicamente la rosa se cotiza a mejores precios. Los principales competidores a nivel Nacional son personas naturales y jurídicas dedicadas a la producción de flores en el Ecuador, Colombia, Centroamérica y varios países de Europa y Medio Oriente. A nivel Internacional podemos decir que nuestro principal competidor es Colombia, ocupando el segundo lugar a nivel mundial

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

en exportaciones en el área florícola, cuya participación el mercado en hectáreas cultivadas supera las 5000 hectáreas A comparación del Ecuador que cuenta con alrededor de 4000 hectáreas cultivadas. La industria florícola Colombiana factura anualmente alrededor de 730 millones de dólares, cabe mencionar como punto importante que los floricultores de este país cuentan con un

subsidio de 73 millones de dólares el cual representa \$0,10 centavos por cada dólar de producto exportado, lo que constituye una ventaja enorme sobre los floricultores de nuestro país.

Ilustración 16: Precio por Kilo exportado Ecuador

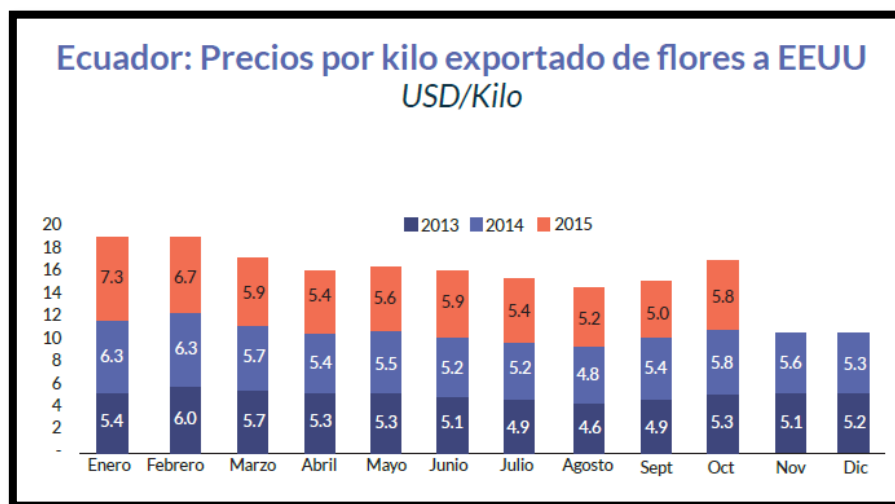
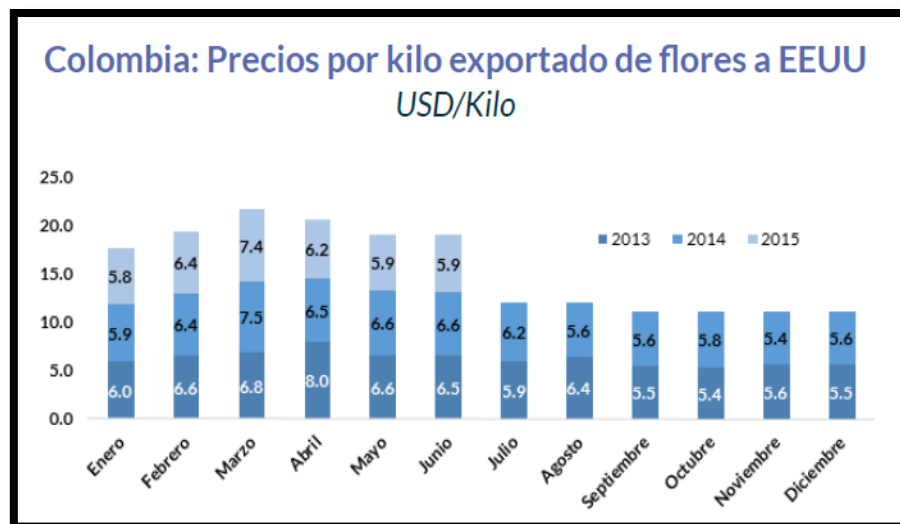


Ilustración 17: Precio por kilo exportado Colombia



Fuente: ITC, Trademap

Elaborado por: Expoflores Análisis - Económico

2.4 Ambiente Interno

El ambiente interno de la organización, comprenden todas las fuerzas que actúan dentro de la organización como implicaciones específicas para la dirección y desempeño de la misma.

Componente Organizativo

Se circunscribe a la parte de la administración, que implica el establecimiento de una estructura predeterminada de los roles que el personal debe desempeñar en sus unidades funcionales dentro de la empresa.

Componente Comercialización

Está relacionado con las técnicas de marketing, con las 4P como son Precio, Producto, Plaza, Promoción. Y ventas que usa la empresa para hacer llegar el producto al cliente.

Producto

La clasificación de los principales cultivos son:

Rosas grandes 80% de la producción, rosas rojas entre el 40% - 60% de la demanda, rosadas entre el 20% - 40% de la demanda, el resto entre amarillas, naranjas, blancas y bicolors.

La clasificación de las rosas de acuerdo a la longitud del tallo, existen pequeñas variaciones en los criterios de clasificación:

- Calidad jumbo más de 90 cm
- Calidad extra entre 90 cm - 80cm
- Calidad primera entre 80 cm – 70cm
- Calidad segunda entre 70 cm – 60cm
- Calidad tercera entre 60 cm – 50cm
- Calidad corta entre 50cm – 40cm

Las cualidades deseadas de las rosas para corte, van según los gustos y exigencias del mercado:

Tallo largo y rígido por lo general de 70cm en adelante según la zona de cultivo, follaje verde brillante, flor de apertura lenta y de buena conservación en el florero, buena floración, resistencia a las enfermedades, posibilidad de ser cultivadas a temperaturas más bajas en invierno.

Los tipos de empaque son los siguientes:

- **Flores enteras.**

Cuando se empaqueta por flor sólida, es decir por rosa.

- **Combos.**

Se los denomina combos cuando se mezclan flores enteras en una caja

- **Bouquets.**

Cuando en un ramo se mezclan varios tipos de flor. El tipo de empaque se elaborará dependiendo de las preferencias comerciales de los mercados objetivos ya establecidos. Estados Unidos es un mercado con mayor preferencia a los bouquets, mientras que el mercado de Rusia, tiene mayor inclinación a las flores enteras.

- **Empaque**

En el caso de los bouquets y los combos estos van destinados directamente a los supermercados por lo tanto la presentación de la caja debe ser impecable.

Insumos de calidad

Tanto el cartón como los capuchones, papel, plástico y demás insumos deben ser de la mejor calidad, cualquier ahorro en estos insumos nos podría resultar caro.

Marcación y composición

Las cajas deben ir claramente identificadas la marcación y composición.

Precio

- **Estructura de precios**

La demanda de este producto es elástica, lo que implica que un incremento de precio afectará a la cantidad demandada.

Los factores que influyen principalmente para que la demanda de las rosas sea elástica son:

- **Tipo de necesidades:** Al ser la rosa un bien suntuario la demanda es elástica, ya que si el precio aumenta muchos consumidores podrán prescindir de las rosas.

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

- **Existencia de bienes sustitutos:** en el mercado existen varios sustitutos para las rosas cortadas, que incluyen las flores artificiales.
- **Importancia del bien en términos de costos:** el gasto de las rosas supone un alto porcentaje en la renta de los individuos.
- **Formas de fijación de precios:** El precio de las rosas se lo establece de acuerdo al precio de venta de la rosa en el sector florícola. Cuando las rosas se encuentran en temporada baja se aumenta uno o dos centavos al precio de la rosa, en tanto que cuando es temporada alta se lo hace dependiendo de la demanda que se tenga.

El precio promedio de una rosa de exportación a Estados Unidos es de \$0.40 y a Rusia es de \$0.45, pero también debemos tener en cuenta que estos precios aumentan en un 10% cada año.

Plaza

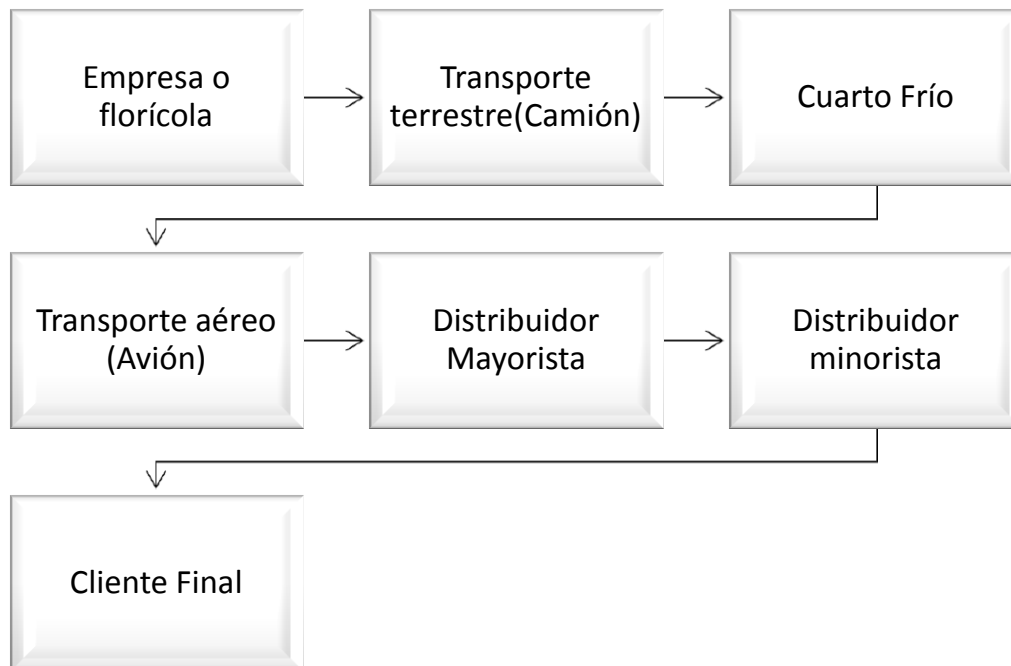
De acuerdo a estudios y análisis realizados se ha determinado que el mejor suelo para el cultivo de rosas en Ecuador se encuentra en la provincia de Cotopaxi.

- **Componente Personal:** Desempeña un papel central en las actividades que sirven para poner en práctica la estrategia, por lo que se ha ido ganando espacio en la administración estratégica.
- **Componente de Producción:** Consta de todas las actividades que convierten insumos en bienes y servicios.

- **Componente Financiero:** Es aquel que muestra la situación más importante al momento de la formulación de estrategias ya que los factores financieros suelen alterar las estrategias ya existentes y cambiar los planes a implementarse.

El método más utilizado para analizar el componente financiero son las razones financieras que permiten ver el rendimiento de una empresa mediante el cálculo e interpretación de resultados.

Canal de distribución desde la empresa



Promoción

Las ferias y exhibiciones son una gran herramienta de promoción que tiene ventaja frente a otras herramientas.

La idea es la de participar en diferentes ferias en distintas partes del mundo como son en Holanda y Rusia todos los años y en Ecuador cada dos años. Esto es un centro de reuniones para todas las partes proveedores, distribuidores, vendedores, y distribuidores. Es un rápido acceso a la información del mercado y de la competencia siendo también un ingreso a nuevos mercados.

El éxito de la participación en estos eventos está dado por estudios realizados previamente tanto del mercado en si como del producto y la competencia. Un estudio FODA ya sea

para la introducción de un producto, posicionamiento del producto y ampliación del nicho de mercado.

2.5 Cadenas de valor y/o Fuerzas competitiva

Análisis de la 5 fuerzas de Michael Porter

Amenaza de entrada de nuevos competidores: El mercado florícola en el Ecuador se ha caracterizado por ser poco diversificado y muy poco innovador debido a que existe una gran aversión al riesgo y poca creatividad e innovación.

Barreras de entrada

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

- La inversión por hectárea sembrada se lo considera alto, constituyendo una barrera de ingreso para competidores potenciales.
- Alto crecimiento de los competidores en el sector actualmente existen muchos competidores ya que es un sector muy atractivo para negocio.

Barreras de salida

- Alta inversión con activos pocos realizables o de difícil reinversión y pequeño valor de liquidación.
- Las políticas gubernamentales pueden limitar o hasta incluso cerrar la entrada de productos con controles, regulaciones y legislaciones.

Poder de negociación con los proveedores

El nivel de poder de negociación que estos tienen se encuentra a lo largo del todo el proceso, principalmente los oferentes de químicos y de fletes aéreos. Menor poder tienen los proveedores de semillas, empaques de cartón, plásticos, alquiler de cuartos fríos.

El valor de los fletes aéreos varía de acuerdo precio del barril de petróleo.

La cadena de frío tanto para su almacenaje como para su transporte juega un papel fundamental para una optimización de los costos, este en especial es bien manejado por florícolas tecnificadas.

Poder de negociación con los compradores

Existe un poder de negociación con los compradores por motivos como

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

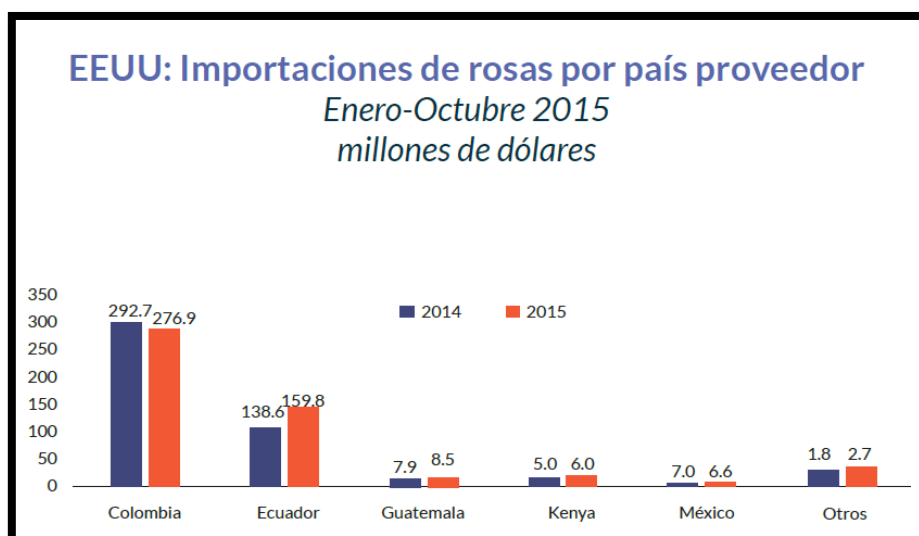
- Ejerce poder al buscar precios más bajos de una determinada variedad de flor en una empresa competidora.
- Ejerce su poder a través de establecimiento de presiones para fijar precios a la disponibilidad de sustitutos de igual calidad o menor costo, cuando los compradores están organizados exigen muchos aspectos al producto como: calidad, tamaño, edad, sello verde.

Amenaza de productos sustitutos

En Europa y Estados Unidos se mantiene preferencia y gusto por las flores no solo en fechas especiales, sino también como un adorno permanente para los hogares. Los productos sustitutos aunque de otra línea son las flores secas, los libros, los chocolates, las tarjetas y vinos.

Rivalidad entre los competidores

Ilustración 18: Importación de rosas Estados Unidos



“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

Fuente: ITC, Trademap

Elaborado por: Expoflores Análisis - Económico

- **Barreras de entrada:** Actualmente existen muchos competidores en este sector, ya que es visto como un sector muy atractivo para hacer negocios y esto se debe a que no existe un liderazgo.

El mayor competidor de la rosa ecuatoriana es el producto de Colombia, ya que goza de un subsidio que representa \$0.10 por cada dólar de producto exportado, constituyéndose en una particular ventaja de ellos frente a los floricultores ecuatorianos.

Internamente en Ecuador se estima que hay 300 productores en 9 provincias que son considerados competidores actuales. Pichincha 66%, Cotopaxi 16%, Azuay 6%,

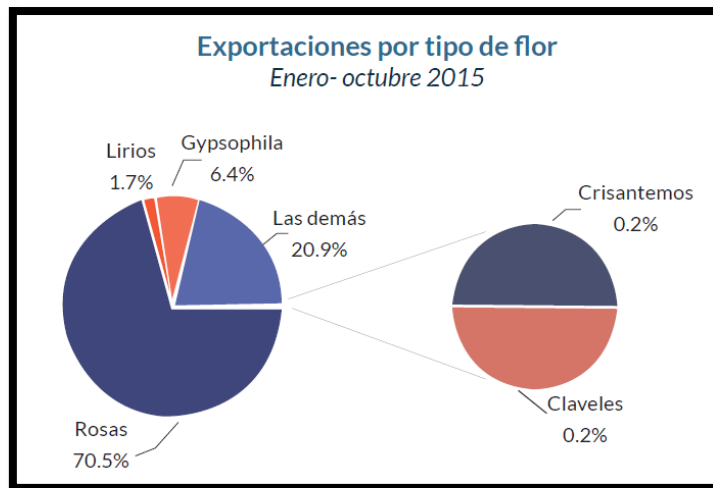
Imbabura 5%, Guayas 4.4% y otras provincias 2.6% en lo que respecta a competidores externos Holanda y Colombia.

Ilustración 19: Fincas

<u>FINCAS EXPOFLORES</u>	
<u>Promedio de Hectáreas por Finca</u>	7,1 Hectáreas
<u>Promedio de Variedades por Hectárea</u>	4,6 variedades
<u>Promedio de Variedades por Finca</u>	57 variedades
<u>Fincas Pequeñas: 62%</u>	Promedio: 6,12 Ha.
<u>Fincas Medianas: 28%</u>	Promedio: 13,9 Ha.
<u>Fincas Grandes: 10%</u>	Promedio: 37,2 Ha.

Ilustración 20: Exportación por tipo de flor año 2015

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

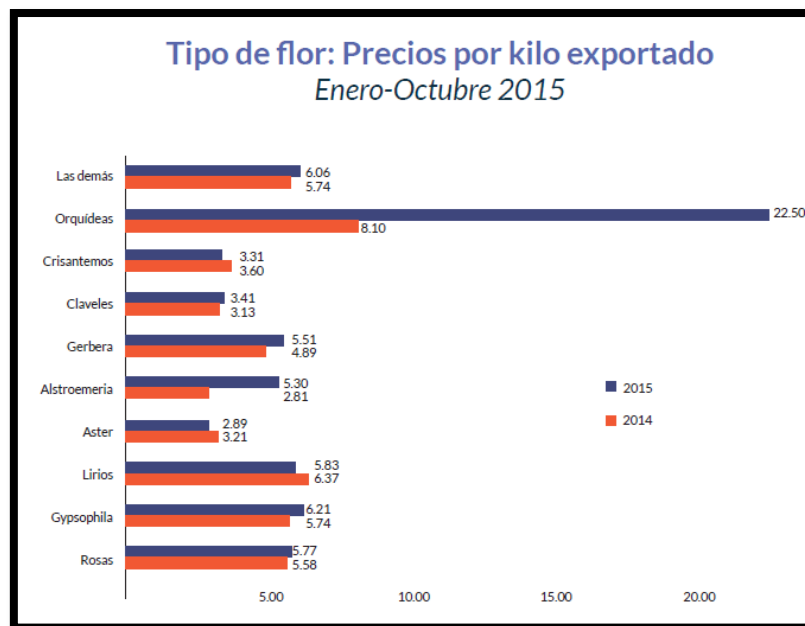


Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Expoflores Análisis – Económico

Ilustración 21: Tipo de flor

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Expoflores Análisis – Económico

Ilustración 22: Exportación por tipo de flor

Subpartida arancelaria	Descripción	2014		2015		↑ ↓		Participación	
		TONS	USD Miles	TONS	USD Miles	TONS	USD Miles	TONS	USD Miles
603110000	Rosas	34,048.16	190,011.25	37,660.70	217,223.45	10.6%	14.3%	71.2%	70.4%
603191000	Gypsophila	3,052.46	17,525.39	3,178.15	19,725.49	4.1%	12.6%	6.0%	6.4%
603199010	Lirios	1,022.75	6,518.49	918.10	5,348.45	-10.2%	-17.9%	1.7%	1.7%
603192000	Aster	183.73	589.04	195.16	563.17	6.2%	-4.4%	0.4%	0.2%
603193000	Alstroemeria	217.64	610.81	99.00	524.87	-54.5%	-14.1%	0.2%	0.2%
603194000	Gerbera	103.53	506.06	119.20	656.56	15.1%	29.7%	0.2%	0.2%
603121000	Claveles	28.14	88.04	58.40	199.31	107.5%	126.4%	0.1%	0.1%
603141000	Crisantemos	12.94	46.65	12.36	40.84	-4.5%	-12.5%	0.0%	0.0%
603130000	Orquídeas	0.04	0.32	0.02	0.36	-60.0%	11.1%	0.0%	0.0%
603199090	Las demás	10,701.75	61,376.46	10,635.24	64,470.67	-0.6%	5.0%	20.1%	20.9%
TOTAL		49,371.14	277,272.52	52,876.32	308,753.18	7.1%	11.4%		

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Expoflores Análisis - Económico

ANALISIS F.O.D.A.

FORTALEZAS	DEBILIDADES
1.-Tecnología de punta para la producción	1.- No contar con los fondos suficientes para la inversión
2.- Aplicación de la cadena de distribución desde la finca hasta el cuarto frío de mediante un seguimiento	2.- Falta de experiencia para la inversión inicial
3.- Manejo especializado de los procesos	3.- Alta rotación de la mano de obra
4.- Entrega del pedido en el tiempo previsto	4.- Empresas familiares
5.- Personal altamente calificado	5.- distancia respecto del mercado Colombiano
6.- Capacitación de mano de obra calificada	6.- un fuerte fenómeno del niño
7.- Posibilidad de expansión a nuevos mercados	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
1.- Calidad de la rosa ecuatoriana	1.- Las rosas son un producto muy delicado
2.- Ecuador tiene terrenos fértiles	2.- Incremento de los costos de producción
3.- Marcados ciclos de mayor demanda	3.- Altos costos de inversión para la implantación de un nuevo tipo de rosa
4.- Crecimiento de la importación de florícolas	4.- Altos costos del flete aéreo
5.- La recuperación de la inversión es a corto plazo	5.- Apertura de Ecuador hacia mercados con consumo per cápita de flores más alto
6.- Posibilidad de producir flores todo el año gracias a las condiciones agroclimáticas	6.- Desaceleración de las economías
7.- Creación de nuevas variedades de rosas.	7.- Nuevos participantes en el mercado y los competidores tradicionales.
	8.- Clientes exigentes de una flor de alta calidad
	9.- Productos sustitutos
	10.- Terrenos menos productivos con el pasar del tiempo.
	11.- Eliminación de aranceles con países de mayor volumen de exportaciones

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

F.O	D.O
1.- Entrega de los pedidos en el tiempo previsto permite recuperar la inversión a corto plazo (F4, O6)	1.- Tener los fondos necesarios para tener todo lo necesario que nos permita obtener un producto de mejor calidad que la competencia (D1, O1)
2.- El uso de tecnología adecuada nos permitirá tener listo el producto para cuando son épocas con mayor demanda del producto (F1, O3)	2.- el que las empresa del sector florícola al terne en su mayoría una alta rotación del personal provoca que el producto no esté listo a tiempo para cumplir con los pedidos (D3, O3)
3.- la entrega de los pedidos a tiempo permitirá crecer el volumen de exportación ya que se tendrá una buena mejor perspectiva y confianza del productor ecuatoriano en el mercado internacional. (D4,O4)	3.- Al tener una competencia tan grande como el mercado Colombiano exige que el producto ecuatoriano tenga mejor calidad para poner competir en el mercado internacional (D5,O1)
F.A	D.A
1.- El adecuado manejo de procesos permitirá una reducción de costo especialmente con los fletes, y transporte. (F3,O3)	1.- el no tener una alta rotación del personal permitirá que los costos de producción no aumente o salga de lo previsto en la inversión inicial (D3, A2)
2.- La expansión hacia nuevos mercados deberá ser realizada con estudios previo, sobre todo en los actuales tiempos en los cuales las economías de los países tienen una desaceleración y se empiezan a mirar a productos de primera necesidad (F7,A6)	2.- se debe prever acontecimientos de la naturaleza como son en nuestro país el fenómeno del niño, esto es algo que provocará que las tierras sean infértiles y dañe toda la producción, para lo cual antes de empezar el proyecto debemos ver tierras fértiles y que puedan tener un menor impacto ante este tipos de acontecimientos (D6, O10)
3.- el tener una adecuada cadena de distribución con tiempos precisos, permitirá que producto no sólo llegue en buenas condiciones sino que los pedidos lleguen a tiempo (F2, A1)	3.- el no contar con experiencia al inicio hará que la inversión inicial no sea tan fructífera por lo cual es necesario hacer una capacitación con expertos para poder tener los resultados esperados dentro de los tiempos estimados (D2,O10)

3 Investigación de campo



ENTREVISTA

Fecha:

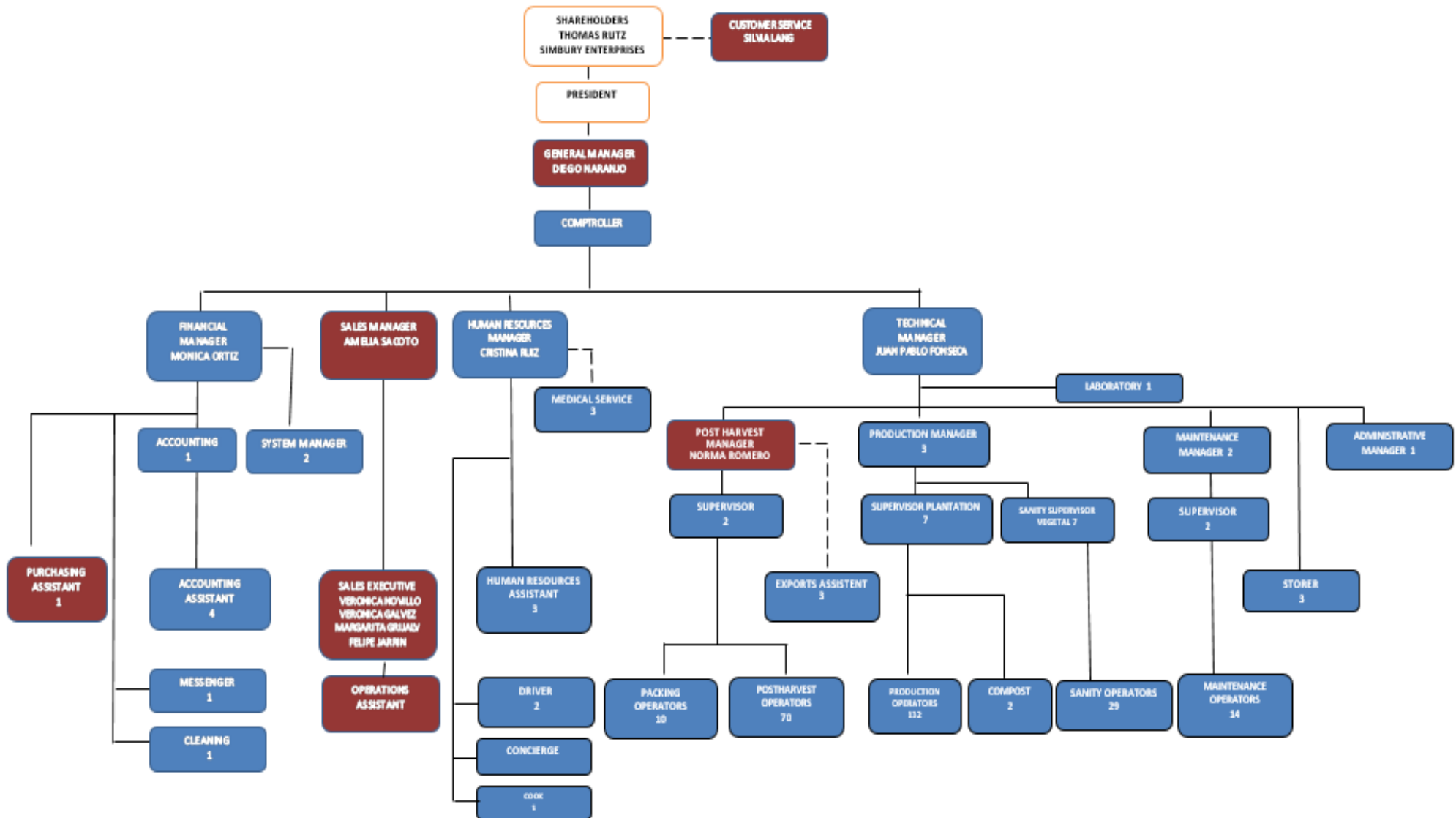
Entrevistado:

Cargo:

Empresa:

- 1.- ¿Actividad a la que se dedica la empresa en la actualidad?
- 2.- ¿Cuántas variedades de rosas produce la empresa y cuáles son las más apetecidas para la exportación y porque?
- 3.- ¿En qué fechas específicas se aumenta el nivel de producción?
- 4.- ¿De manera general, cuál es el costo de producción de las distintas variedades de rosas?
- 5.- ¿Qué tipo de presentación utiliza la empresa para vender sus rosas de exportación?
- 6.- ¿Qué aranceles y/o valores debe asumir la empresa para poder exportar su producto?
- 7.- ¿Cuál es el nivel de producción de la empresa y que porcentaje del total de su producción es para exportación?
- 8.- ¿Cuál es el proceso de exportación que realiza la empresa desde su planta productora hasta el consumidor final en Estados Unidos?
- 9.- ¿De acuerdo a las políticas emitidas por el gobierno cree usted que la empresa ha tenido alguna afectación financiera?
- 10.- ¿Cómo ha sido la evolución de ventas durante el 2015 en relación al año 2014?

STRUCTURAL ORGANIZATION INVERSIONES PONTETRESA - ROSAS DEL MONTE - PICASSO



“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

Entrevistas Tesis	
Entrevista 1	Entrevista 2
<p>Entrevistado: Diego Naranjo</p> <p>Cargo: Gerente General</p> <p>Empresa: PONTETRESA</p>	<p>Entrevistado: Econ. Mauricio Dávalos Guevara</p> <p>Cargo: Presidente Ejecutivo</p> <p>Empresa: AGROFLORA</p>
1.- ¿Actividad a la que se dedica la empresa en la actualidad?	
Producción y comercialización de rosas en el exterior.	Producción y exportación de rosas
2.- ¿Cuántas variedades de rosas produce la empresa y cuáles son las más apetecidas?	
El grupo cultiva 73 variedades de rosas, y su demanda mucho depende de la temporada del año; por ejemplo en navidad y san Valentín, las más demandadas son las de color rojo, en el verano, por las bodas, prefieren los colores pasteles y blancos, etc.	Producimos 64 variedades
3.- ¿En qué fechas específicas se aumenta el nivel de producción?	
San Valentín y día de la madre.	San Valentín y día de la madre
4.- ¿De manera general, cual es el costo de producción de las distintas variedades de rosas?	
En nuestro caso costeamos de manera general a todas las variedades, es decir no tenemos diferenciado el costo de una a otra variedad, porque en la práctica es muy difícil. Aproximadamente esta alrededor de 0,38 centavos por tallo exportado.	Alrededor de US \$ 0.34
5.- ¿Qué tipo de presentación utiliza la empresa para vender sus rosas de exportación	
Utilizamos cartón corrugado para la	Tenemos alrededor de 11 diferentes

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU
INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

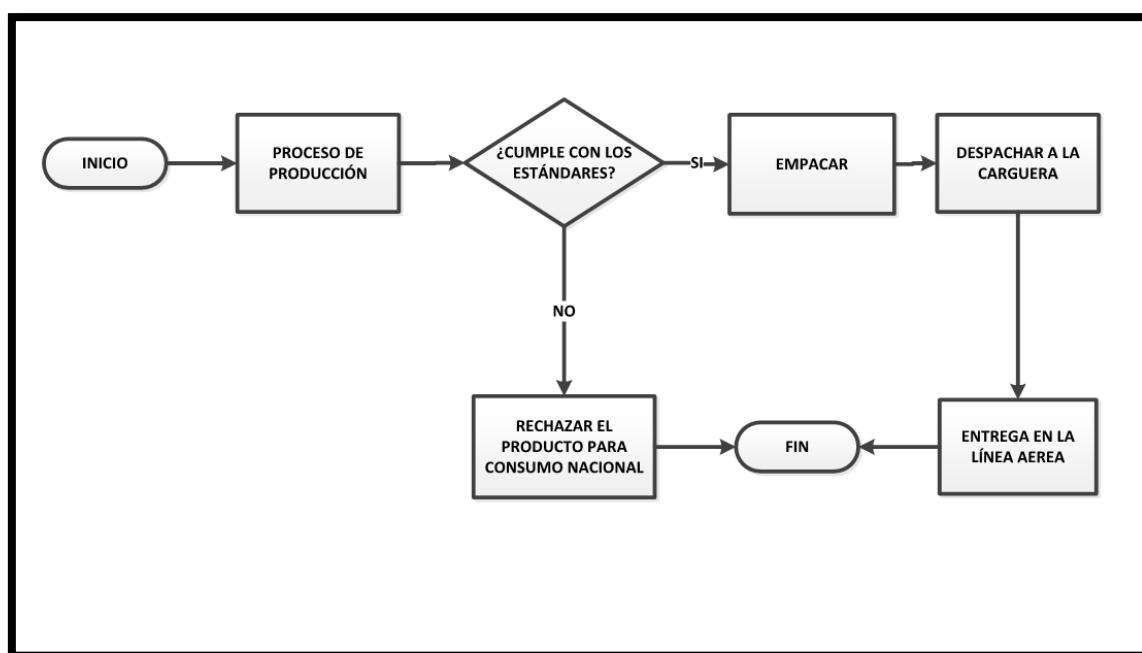
envoltura y capuchón plástico micropérforado para la protección del follaje.	empaques, de acuerdo al cliente
6.- ¿Qué aranceles y/o valores debe asumir la empresa para poder exportar su producto?	
Nuestras ventas son FOB Quito, por lo tanto no nos corresponde ningún pago de aranceles.	Sólo a la Unión Europea podemos entrar sin aranceles con nuestro producto, por la falta de tratados.
7.- ¿Cuál es el nivel de producción de la empresa y que porcentaje del total de su producción es para exportación?	
Producimos alrededor de 24 millones de tallos al año y se exporta el 88%.	Producimos algo más de 9 millones de rosas al año y el 99.5% va a la exportación.
8.- ¿Cuál es el proceso de exportación que realiza la empresa desde su planta productora hasta el consumidor final en Estados Unidos?	
Son ventas FOB Quito, es decir nuestra responsabilidad termina con la entrega de la flor en la agencia de carga que determina cada cliente.	Producimos, clasificamos, empacamos, despachamos a carguera, ella entrega a línea aérea la que lleva a USA.
9.- ¿De acuerdo a las políticas emitidas por el gobierno cree usted que la empresa ha tenido alguna afectación financiera?	
Al ser empresas que requieren de mano de obra intensiva, los costos de salarios es lo que más nos afecta, más aun cuando estos, vienen por decreto y sin ningún estudio relacionado a la productividad. El 50% de nuestros costos es mano de obra.	Claro que si la elevación arbitraria de impuestos, regulaciones gravosas y salarios nos ha hecho no competitivos
10.- ¿Cómo ha sido la evolución de ventas durante el 2015 en relación al año 2014?	
En nuestro caso hemos crecido un 8% con respecto a las ventas del año pasado, sin embargo es un crecimiento atípico en el sector, ya que las cifras que se dispone	El volumen ha sido un 15% menor y precio un 26% menor

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

del banco central muestran un decrecimiento en dólares, frente al año pasado.	
---	--

Elaborado por: El Autor

Ilustración 23: Proceso de exportación



Elaborado por: El Autor

FASE 3

1 Resumen de la observación.

Después de realizar la investigación de la fase uno y dos por parte del autor, se puede analizar y concluir cuál es actualmente la situación del sector florícola en Ecuador, en particular el relacionado al cultivo y comercialización de rosas de exportación a los mercados de los Estados Unidos de Norteamérica, Europa y Asia.

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

De la información analizada, en Ecuador la incidencia de su situación geográfica hace que obtenga una gran variedad de rosas de diferentes colores y variedades, como se observó en las florícolas donde se realizaron las entrevistas, la primera ubicada en la cercanía de Cayambe en la que se ha desarrollado y cultivado 73 variedades de rosas y la segunda ubicada en también en Cayambe con un cultivo que abarca alrededor de 64 variedades de rosas de exportación.

Las rosas producidas en el Ecuador tienen una gran demanda por su excelente calidad, en especial en fechas específicas en las cuales la demanda de rosas se incrementa notoriamente como son: en San Valentín o día de los enamorados y en el día de la madre.

Los costos de producción entre una florícola y otra son muy similares debido a la cercanía de las florícolas entrevistadas, se puede observar que en la primera florícola el costo de producción por tallo exportado es de 0.38 y en la segunda florícola visitada es de 0.34, estos costos tienen relación al volumen de exportación y a la variedad de la rosa.

Las florícolas en Ecuador utilizan diferentes presentaciones de su producto para ser exportado los que cumplen con requisitos específicos en los países de destino, algunas de estas florícolas usan presentación determinada que se ajusta al pedido del cliente en tanto que otras florícolas tienen presentaciones establecidas para su producto de acuerdo a requisitos previos, algunas de estas son: cartón corrugado para la envoltura y capuchón de plástico micro perforado para la protección del follaje.

Con respecto a los aranceles que se aplican para la exportación, y que las florícolas deben cumplir, la primera florícola me informó que su entrega es en FOB Quito, por lo

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

tanto no les corresponde el pago de ningún arancel, por otro lado, la segunda florícola me supo

informar que sólo a la unión Europea pueden exportar su producto sin aranceles debido a que por el momento faltan tratados y se sujetan a medidas temporales.

El nivel de producción de las florícolas es de un gran volumen con relación a las otras existentes en el territorio ecuatoriano, pese a esto, la diferencia entre una y otra florícola es notoria, mientras una llega a producir 24 millones de rosas, la otra puede producir 9 millones de rosas anual, se observa también una diferencia marcada en el volumen exportado en la una de 88% de su producción total y en la otra de 99.5% respectivamente, con lo cual, en esta última se garantiza un mayor porcentaje de su producción a un precio mayor que el que tiene en el mercado local.

Las políticas del actual gobierno han afectado al sector florícola, para incrementar sus exportaciones con relación a otros países productores, ya que sector requiere mano de obra intensiva y con los salarios que se manejan actualmente en el país de una remuneración básica unificada (RBU) de 366 dólares más beneficios sociales, hace que este sector sea de los más afectados ya que alrededor de un 50% es mano de obra, lo pone en riesgo tanto su participación en el contexto de países exportadores, como las fuentes de trabajo que de esta actividad se han creado, ya que las rosas no constituye un producto que satisface una necesidad primaria.

Finalmente al realizar una comparación entre los resultados obtenidos en el año 2014 y 2015 la situación es diferente entre una florícola y otra, mientras una registra un crecimiento del 8 % otra registra una disminución del 15% en su volumen y una disminución del 26% en sus precios en el mercado objetivo de cada una de ellas.

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

2 Inducción.

Luego de que las empresas florícolas me permitieran hacer un análisis financiero basado en datos reales, se observaron algunos aspectos que inciden en los resultados obtenidos, sobre todo los relacionados al proceso de producción, el cual debe ser realizado con el máximo cuidado y dando cumplimiento a estándares internacionales por que un producto como la rosas es un producto frágil que le afecta la temperatura a la que este almacenada, así como su hidratación. Para cumplir con los parámetros establecidos la logística tiene que ser realizada de la mejor manera, ya que esto se reflejará en el proceso del transporte desde los cuartos fríos en la florícola hasta cuando es cargada en el compartimiento del avión para ser transportado a su lugar de destino.

Con la finalidad de saber si las flores o más específicamente las rosas son un producto rentable y el sector floricultor representa un negocio rentable, para tomar el riesgo de hacer una gran inversión. Para respaldar lo anteriormente señalado realice entrevistas a personas que tienen experiencia y llevan mucho tiempo inmerso en este mercado.

Además de confirmar si este producto tiene rentabilidad, también debemos saber cuáles son los mercados más grandes a los que puede llegar tomando en cuenta que nuestro propósito es el de exportar hacia el mercado de los Estados Unidos y dentro de esto saber cuáles son las zonas donde podría tener mejor acogida.

3 Hipótesis.

¿La exportación de rosas a Estados Unidos representa un negocio rentable para el mercado ecuatoriano?

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU
INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

4 Probar la hipótesis por experimentación.

Para la realización de la hipótesis planteada el autor se enfocó en el sector floricultor del Ecuador y hacer una proyección de una empresa florícola para demostrar su rentabilidad se han utilizado indicadores económicos, que muestran la rentabilidad de las florícolas y a su vez hacer una proyección para los próximos cinco años. Para efecto de esto se ha utilizado el denominado costo promedio ponderado, posterior a esto se realizó el cálculo de la tasa interna de retorno (TIR) y el cálculo del valor actual neto (VAN).

Presupuestos de operación					
Periodo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos Primos					
Materia Prima Directa	250.000,00	262.500,00	275.625,00	289.406,25	303.876,56
Mano de obra directa	562.000,00	578.860,00	596.225,80	614.112,57	632.535,95
Total Costo Primo	812.000,00	841.360,00	871.850,80	903.518,82	936.412,51
Costo proceso de Producción					
Costo del empaque	6.750,00	7.087,50	7.441,88	7.813,97	8.204,67
Depreciación de equipo	7.000,00	7.000,00	7.000,00	7.000,00	7.000,00
Servicios básicos de operación	265.000,00	278.250,00	292.162,50	306.770,63	322.109,16
Depreciación vehículos	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00
Combustible	24.560,00	24.805,60	25.053,66	25.304,19	25.557,23
Depreciación de herramientas	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00
Mantenimiento	14.235,00	14.662,05	15.101,91	15.554,97	16.021,62
Depreciación muebles y enseres	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00
Total costo de producción	337.095,00	351.355,15	366.309,94	381.993,76	398.442,68
Gastos de administración					
Sueldos administrativos	192.000,00	205.440,00	219.820,80	235.208,26	251.672,83
Servicios básicos de administración	28.650,00	30.655,50	32.801,39	35.097,48	37.554,31
Depreciación muebles y enseres	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00
Depreciación equipo de oficina	780,00	780,00	780,00	780,00	780,00
Depreciación equipo de computación	3.456,00	3.456,00	3.456,00	3.456,00	3.456,00
Total gastos de administración	225.236,00	240.681,50	257.208,19	274.891,74	293.813,14
Gastos de venta					
Publicidad y propaganda	24.409,00	24.897,18	25.395,12	25.903,03	26.421,09
Total gastos de venta	24.409,00	24.897,18	25.395,12	25.903,03	26.421,09
Gastos financieros					
Interés por préstamo	272.394,81	217.915,85	163.436,89	108.957,92	54.478,96
Total gastos financiero	272.394,81	217.915,85	163.436,89	108.957,92	54.478,96
Costo total	1.671.134,81	1.676.209,68	1.684.200,94	1.695.265,27	1.709.568,38

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU
INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

5 Demostración o refutación de la hipótesis

Luego de haber realizado los correspondientes flujos de caja y el respectivo análisis por parte del autor lo que se observa es que la hipótesis planteada anteriormente es real y que también el sector es altamente rentable en nuestro país, por las condiciones señaladas con anterioridad.

El costo promedio ponderado nos arroja un porcentaje de 20,38%, también este análisis financiero nos arroja una tasa interna de retorno del 50% mostrando que el sector florícola tiene una alta rentabilidad. Tomando en cuenta que se parte con una inversión total de 5.732.214 de los cuales 3.462.257,26 que representa un 69,60% es capital propio y 2.269.956,74 que representa un 30,40% es crédito financiado

Conceptos	1	2	3	4	5
Flujo neto de caja nominal	1.352.410,21	1.699.162,48	2.370.002,93	6.608.142,31	15.471.477,21
Factor de descuento	0,830730378	0,690112961	0,573297801	0,476255899	0,395640243
Flujo de caja descontado	1.123.488,25	1.172.614,05	1.358.717,47	3.147.166,76	6.121.139,01
Flujo de caja descontado y acumulado	1.123.488,25	2.296.102,30	3.654.819,77	6.801.986,52	12.923.125,53

Conceptos	Valores	Proyecto	
		Viable	No viable
Valor Actual Neto	7.190.911,53	SI	
Tasa Interna de Retorno	50%	SI	

Tabla 10: Costo por Hectárea

Costo por Hectárea	
Hectárea para cultivar	\$ 350.000
Hectárea producida	\$ 900.000

Elaborado por: El Autor

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU
INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

6 Evaluación Financiera

Inversiones	Costo total	%
Activos fijos		
Terreno	2.800.000,00	48,85%
Equipo	70.000,00	1,22%
Vehículos	120.000,00	2,09%
Invernadero	650.000,00	11,34%
Edificios e instalaciones	300.000,00	5,23%
Plantas diversidad de rosas	166.000,00	2,90%
Herramientas y materiales	72.000,00	1,26%
Muebles y Enseres	7.000,00	0,12%
Equipos de oficina	7.800,00	0,14%
Equipos de computación	34.560,00	0,60%
Subtotal	4.227.360,00	73,75%
Activos Diferidos		
Gastos de Constitución	5.000,00	0,09%
Estudios Técnicos	7.000,00	0,12%
Imprevistos	45.000,00	0,79%
Subtotal	57.000,00	0,99%
Capital de trabajo		
Materia prima directa	250.000,00	4,36%
Materiales indirectos	60.000,00	1,05%
Mano de obra directa	562.000,00	9,80%
Servicios básico de operación	265.000,00	4,62%
Combustible	24.560,00	0,43%
Servicio Básico de administración	28.650,00	0,50%
Sueldos Administrativos	192.000,00	3,35%
Suministros de oficina	27.000,00	0,47%
Publicidad y propaganda	24.409,00	0,43%
Mantenimiento	14.235,00	0,25%
Subtotal	1.447.854,00	25,26%
Total de inversiones	5.732.214,00	100,00%

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU
INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

Financiamiento			Costo nominal	Costo ponderado
Crédito	2.269.956,74	39,60%	24%	9,50%
Capital Social	3.462.257,26	60,40%	18%	10,87%
Total financiamiento	5.732.214,00	100,00%	Kp	20,38%

Costos	
Costos fijos	561.619,00
Costos Variables	886.235,00
Total	1.447.854,00

Tabla de amortización					
Capital	2.269.956,74		Pago anual	1	
Interés	12%		cuotas	5	
Tiempo	5 años				
Anual	Capital	Interés	Pago de capital	Dividendo	Capital reducido
1	2.269.956,74	272.394,81	453.991,35	726.386,16	1.815.965,40
2	1.815.965,40	217.915,85	453.991,35	671.907,20	1.361.974,05
3	1.361.974,05	163.436,89	453.991,35	617.428,23	907.982,70
4	907.982,70	108.957,92	453.991,35	562.949,27	453.991,35
5	453.991,35	54.478,96	453.991,35	508.470,31	0,00
Total		817.184,43	2.269.956,74	3.087.141,17	

Costo unitario de producción			
Año	Producción	costo total	Costo unitario
1	9.000.000,00	3.600.000,00	0,40
2	9.180.000,00	3.960.000,00	0,44
3	10.098.000,00	4.356.000,00	0,48
4	19.186.200,00	4.791.600,00	0,53
5	36.453.780,00	5.270.760,00	0,59

Precio de venta			
Años	C. unitario	Util. 25%	P. de venta
1	0,40	0,10	0,50
2	0,44	0,11	0,55
3	0,48	0,12	0,61
4	0,53	0,13	0,67
5	0,59	0,15	0,73

Total Ingresos por ventas			
Años	producción	Precio de venta	Total de ventas
1	9.000.000,00	0,50	4.500.000,00
2	9.180.000,00	0,55	5.049.000,00
3	10.098.000,00	0,61	6.109.290,00
4	19.186.200,00	0,67	12.768.416,10
5	36.453.780,00	0,73	26.685.989,65

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU
INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

Presupuestos de operación					
Periodo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos Primos					
Materia Prima Directa	250.000,00	262.500,00	275.625,00	289.406,25	303.876,56
Mano de obra directa	562.000,00	578.860,00	596.225,80	614.112,57	632.535,95
Total Costo Primo	812.000,00	841.360,00	871.850,80	903.518,82	936.412,51
Costo proceso de Producción					
Costo del empaque	6.750,00	7.087,50	7.441,88	7.813,97	8.204,67
Depreciación de equipo	7.000,00	7.000,00	7.000,00	7.000,00	7.000,00
Servicios basicos de operación	265.000,00	278.250,00	292.162,50	306.770,63	322.109,16
Depreciación vehiculos	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00
Combustible	24.560,00	24.805,60	25.053,66	25.304,19	25.557,23
Depreciación de herramientas	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00
Mantenimiento	14.235,00	14.662,05	15.101,91	15.554,97	16.021,62
Depreciación muebles y enseres	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00
Total costo de producción	337.095,00	351.355,15	366.309,94	381.993,76	398.442,68
Gastos de administración					
sueldos administrativos	192.000,00	205.440,00	219.820,80	235.208,26	251.672,83
Servicios basicos de administración	28.650,00	30.655,50	32.801,39	35.097,48	37.554,31
depreciación muebles y enseres	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00
depreciación equipo de oficina	780,00	780,00	780,00	780,00	780,00
depreciación equipo de computación	3.456,00	3.456,00	3.456,00	3.456,00	3.456,00
total gastos de administración	225.236,00	240.681,50	257.208,19	274.891,74	293.813,14
Gastos de venta					
publicidad y propaganda	24.409,00	24.897,18	25.395,12	25.903,03	26.421,09
total gastos de venta	24.409,00	24.897,18	25.395,12	25.903,03	26.421,09
Gastos financieros					
interes por prestamo	272.394,81	217.915,85	163.436,89	108.957,92	54.478,96
total gastos financiero	272.394,81	217.915,85	163.436,89	108.957,92	54.478,96
costo Total	1.671.134,81	1.676.209,68	1.684.200,94	1.695.265,27	1.709.568,38

Estado de predidas y ganancias					
Conceptos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas totales	4.500.000,00	5.049.000,00	6.109.290,00	12.768.416,10	26.685.989,65
(-) Costos de Producción	1.149.095,00	1.192.715,15	1.238.160,74	1.285.512,58	1.334.855,19
(=) Utilidad Bruta	3.350.905,00	3.856.284,85	4.871.129,26	11.482.903,52	25.351.134,46
(-) Costos de operación	522.039,81	483.494,53	446.040,19	409.752,69	374.713,19
(=) Utilidad Neta	2.828.865,19	3.372.790,32	4.425.089,06	11.073.150,83	24.976.421,27
(-) 15% util. Trabajadores	424.329,78	505.918,55	663.763,36	1.660.972,62	3.746.463,19
(=) Util. Antes de imp. A la renta	2.404.535,41	2.866.871,77	3.761.325,70	9.412.178,21	21.229.958,08
(-) 25% impuesto a la renta	601.133,85	716.717,94	940.331,43	2.353.044,55	5.307.489,52
(=) Utilidad liquida	1.803.401,56	2.150.153,83	2.820.994,28	7.059.133,66	15.922.468,56

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU
INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

Flujos de caja						
Conceptos	Año 0	Año1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Ventas		4.500.000,00	5.049.000,00	6.109.290,00	12.768.416,10	26.685.989,65
Credito	2.269.956,74					
Capital propio	3.462.257,26					
Valor de Rescate						
Total Ingresos	5.732.214,00	4.500.000,00	5.049.000,00	6.109.290,00	12.768.416,10	26.685.989,65
Egresos						
Activo fijo	4.227.360,00					
Activo diferido	57.000,00					
Activo circulante						
Pago de Capital		453.991,35	453.991,35	453.991,35	453.991,35	453.991,35
Costos Totales		1.671.134,81	1.676.209,68	1.684.200,94	1.695.265,27	1.709.568,38
(-) Deprecioacion y Amort. Activ. Diferido		3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
Total de ingresos y egresos		2.122.126,16	2.127.201,03	2.135.192,29	2.146.256,62	2.160.559,73
(+) Reparto de Util. 15%		424.329,78	505.918,55	663.763,36	1.660.972,62	3.746.463,19
(+) 25% valores Imp. A la Renta		601.133,85	716.717,94	940.331,43	2.353.044,55	5.307.489,52
Total Egresos		3.147.589,79	3.349.837,52	3.739.287,07	6.160.273,79	11.214.512,44
Fluujo neto de caja		1.352.410,21	1.699.162,48	2.370.002,93	6.608.142,31	15.471.477,21

Conceptos	1	2	3	4	5
Flujo neto de caja nominal	1.352.410,21	1.699.162,48	2.370.002,93	6.608.142,31	15.471.477,21
Factor de descuento	0,830730378	0,690112961	0,573297801	0,476255899	0,395640243
Flujo de caja descontado	1.123.488,25	1.172.614,05	1.358.717,47	3.147.166,76	6.121.139,01
Flujo de caja descontado y acumulado	1.123.488,25	2.296.102,30	3.654.819,77	6.801.986,52	12.923.125,53

Conceptos	Valores	Proyecto	
		Viable	No viable
Valor Actual Neto	7.190.911,53	SI	
Tasa Interna de Retorno	50%	SI	

7.- Conclusiones y Recomendaciones

7.1 Conclusiones

- Los efectos en la disminución de las exportaciones de rosas ecuatorianas al mercado de los Estados Unidos se observan en los resultados de la balanza comercial de productos no tradicionales entre los años 2013 al 2014 reportados por el Banco Central del Ecuador, la disminución de este sector en la balanza comercial, en toneladas métricas es de -4,4 % y en el valor FOB de -0,1%, lo cual respalda a las

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

observaciones y análisis realizados por el autor. Lo que representa para el país pérdida de plazas de trabajo tanto directo como

indirecto, es de señalar que este sector es más intensivo el empleo de trabajadores por hectárea que el sector bananero y camaronero en un 12 y 130 veces más respectivamente, así también, el ingreso de las divisas es del 20 y 30 veces más que en los sectores señalados con anterioridad respectivamente.

- Los efectos de los cambios climáticos, modificaron los periodos de siembra y cosecha afectando a la oferta para la demanda cíclica del producto en el mercado norteamericano, lo que ha sido aprovechado por nuevos productores en especial en los periodos de alto consumo, por lo cual, se ha reducido el tamaño de las plantaciones para disminuir el efecto negativo, lo cual trae consigo la pérdida de fuentes de trabajo.

- El sector florícola ha venido experimentando la disminución de las exportaciones debido a la crisis global, lo que ha incidido en las variaciones de los precios y el comportamiento de los consumidores de las rosas ecuatorianas, al ser este un producto considerado como suntuario en los países a los que se realiza las exportaciones, afectando tanto la balanza comercial.

7.2 Recomendaciones

- Investigar los efectos de los cambios climáticos, con la finalidad de modificar los periodos de siembra y cosecha adaptándose a la demanda cíclica del producto, para evitar el exceso de producción antes de los periodos de alto consumo, lo que ocasiona que la flor brote antes de tiempo y se marchite en las plantaciones.

- Realizar alianzas entre productores como estrategia para evitar los cierres de fincas productoras y con esto generar una economía de escala para ofertar de manera oportuna

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

satisfacer la demanda cíclica de este producto. La alternativa a ser analizada para tomar la decisión más adecuada se basa en la estructura de costos de las florícolas, su tamaño y ubicación.

- Desarrollar nuevos mercados para vender en los periodos de alta producción ocasionados por los cambios climáticos, desarrollar nuevas variedades de rosas que se adapten a las nuevas circunstancias. Establecer laboratorios para satisfacer la necesidad de amplios sectores productivos, optimizando su uso e inversión.
- Para evitar la pérdida de mano de obra calificada en el cultivo de rosas por la difícil situación que se encuentra atravesando el sector, se debería desarrollar en las áreas de cultivo disponible, el sembrío de nuevas variedades de productos.

8 Bibliografía

- Agrocalidad*. (2015). Obtenido de <http://www.agrocalidad.gob.ec/>
- Agrocalidad*. (2015). Obtenido de <http://www.agrocalidad.gob.ec/>
- Agrocalidad*. (2015). Obtenido de <http://www.agrocalidad.gob.ec/>
- Agrocalidad*. (2015). Obtenido de <http://www.agrocalidad.gob.ec/>
- Banco Central del Ecuador*. (Noviembre de 2015). Obtenido de <http://www.bce.fin.ec/>
- Becker, V. A., & Monchón, F. (2010). *Economía elementos de micro y macroeconomía*. Santiago de Chile.
- Beker, V. A., & Mochón, F. (2010). *Economía elementos de micro y macroeconomía*. Santiago de Chile: Mc Graw- Hill.
- Beker, V. A., & Mochón, F. (2010). *Economía elementos de micro y macroeconomía*. Santiago de Chile: Mc Graw - Hill.
- Beker, V. A., & Mochón, F. (2010). *Economía elementos de micro y macroeconomía*. Santiago de Chile: Mc Graw - Hill.
- Beker, V. A., & Mochón, F. (2010). *Economía elementos de micro y macroeconomía*. Santiago de Chile: Mc GRAW- HILL.

“ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESTADOS UNIDOS Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL AÑO 2014”

- Bennasar, D. T. (2014). *Conceptos Económicos Básicos*. Obtenido de <http://www.uib.cat/depart/deaweb/webpersonal/dolorestirado/archivos/concp-3.pdf>
- Blanco, R. G. (Enero de 2011). *Diferentes teorías del comercio internacional*. Obtenido de http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_858_103-118__9F7A85DC90A777675E3E806341418974.pdf
- Blanco, R. G. (Enero de 2011). *Diferentes Teorías del comercio internacional*. Obtenido de http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_858_103-118__9F7A85DC90A777675E3E806341418974.pdf
- Blink, J., & Dorton, I. (10 de diciembre de 2012). *Economics*. New York : Oxford University Press. Obtenido de significados: <http://www.significados.com/>
- Dávalos, E. M. (21 de Diciembre de 2015). *Agroflora*. Obtenido de <http://www.significados.com/>
- Diario el Telegrafo* . (11 de junio de 2014). Obtenido de *Diario el Telegrafo* : www.telegrafo.com.ec
- Economía Random*. (12 de diciembre de 2015). Obtenido de *Economía Random*: <https://economiarandom.wordpress.com/tag/ecuador/>
- expoflores*. (noviembre de 2015). Obtenido de <http://www.expoflores.com/>
- Expoflores*. (diciembre de 2015). Obtenido de <http://www.expoflores.com/>
- Expoflores*. (2015). Obtenido de <http://www.expoflores.com/>
- Hidalgo, C. M., & Lema Quinzo, J. (2009). *DISEÑO DE UN SISTEMA DE CLIMATIZACIÓN*. Riobamba, Chimborazo , Ecuador.
- ministerio de comercio exterior de Ecuador*. (diciembre de 2015). Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/>
- Proecuador*. (Diciembre de 2015). Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/>
- Sampieri, C. R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (1997). *Metodología de la Investigación*. naulcapan de juarez: McGraw-Hill.