

**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE
DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

MONOGRAFÍA

Previa a la Obtención del Título de:

ECONOMISTA

TEMA:

**EL DESARROLLO DE LAS EXPORTACIONES DE
FLORES TROPICALES HACÍA LOS ESTADOS
UNIDOS EN LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS.**

EGRESADOS

LOLITA FERNANDA JURADO ARIAS

JOSÉ MIGUEL SALAZAR YAGUAL

DIRECTOR: ING. RAÚL CARPIO

Guayaquil – Ecuador

2008

DEDICATORIA

Dedico este trabajo monográfico a mis padres y a mis amigos por el apoyo constante durante mis años de estudio.

Lolita Fernanda Jurado Arias

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a Dios por las bendiciones que ha derramado en mi vida, a mi familia por el apoyo prestado, a la Facultad de Economía de la Universidad Laica Vicente Roca fuerte junto a sus docentes, en especial al Econ. Holguer Albuja Coello MSC, a la Econ. Zoila Pesantes por sus sabios consejos, amistad y apoyo para culminar esta etapa de mi formación profesional y a mis amigos que siempre estuvieron a mi lado dando me aliento para seguir adelante.

Lolita Fernanda Jurado Arias

DEDICATORIA

Dedico este trabajo monográfico a mis padres y a mi hija Isabella Damiana ya que han sido el pilar fundamental en mis años de estudio y elaboración de este proyecto.

José Miguel Salazar Yagual

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a Dios, a mi familia y a mi hija por el apoyo que día a día me dan para seguir adelante, a la Facultad de Economía de la Universidad Laica Vicente Roca fuerte quien esta dirigida por el Econ. Holguer Albuja Coello MSC y a la Econ. Zoila Pesantes quienes me brindaron la oportunidad de terminar mi carrera.

José Miguel Salazar Yagual

**EL DESARROLLO DE LAS EXPORTACIONES DE LAS FLORES
TROPICALES HACÍA LOS ESTADOS UNIDOS EN LOS ÚLTIMOS 5
AÑOS (2002-2006).**

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO I

**ANTECEDENTES DEL CULTIVO DE FLORES TROPICALES EN EL
ECUADOR**

1.1 Desarrollo del cultivo de las flores tropicales en el Ecuador.....	1
1.2 Principales países exportadores de flores tropicales en América Latina.....	3
1.2.1 Costa Rica.....	4
1.2.2 Colombia.....	6
1.3 Principales características de las flores tropicales ecuatorianas.	8
1.3.1 Clima.....	13
1.3.2 Crecimiento.....	14
1.3.3 Uso de las flores tropicales.....	15
1.4 FODA.....	16
1.4.1 Fortalezas.....	16
1.4.2 Oportunidades.....	17
1.4.3 Debilidades.....	18
1.4.4 Amenazas.....	18

CAPÍTULO II

CONCEPTUALIZACIONES PREVIAS A LAS EXPORTACIONES DE FLORES TROPICALES HACÍA LOS ESTADOS UNIDOS

2.1 Mercado Internacional de las flores tropicales	20
2.1.1 Importaciones.....	21
2.1.1.1 Alemania.....	26
2.1.1.2 Reino Unido.....	26
2.1.1.3 Otros países.....	26
2.1.2 Exportaciones.....	27
2.1.2.1 Europa.....	29
2.1.2.2 Estados Unidos.....	30
2.2 Canales de Distribución	34
2.2.1 Canal de distribución en Estados Unidos.....	34
2.2.2 Canales de distribución en Europa.....	34
2.3 Consumidor	35
2.3.1 Comercializador.....	36
2.3.2 Países en desarrollo.....	36
2.3.3 Precios y márgenes.....	37

CAPÍTULO III

CIFRAS Y ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES HACÍA LOS ESTADOS UNIDOS Y OTRAS ECONOMÍAS

3.1 Introducción	41
3.2 Exportaciones de flores tropicales hacia los Estados Unidos	42
3.2.1 Año 2002.....	42
3.2.2 Año 2003.....	45
3.2.3 Año 2004.....	48
3.2.4 Año 2005.....	51

3.2.5 Año 2006.....	54
3.2.6 Comparativo de las exportaciones de flores tropicales en los últimos cinco años hacia los Estados Unidos.....	57
3.3 Exportaciones de flores tropicales hacia el resto del mundo.....	59
3.3.1 Año 2002.....	59
3.3.2 Año 2003.....	63
3.3.3 Año 2004.....	67
3.3.4 Año 2005.....	71
3.3.5 Año 2006.....	75
3.3.6 Comportamiento de las exportaciones de flores tropicales en los últimos cinco años hacia el resto del mundo.....	78

CAPÍTULO IV

ESTRATEGIAS COMERCIALES MANTENIDAS POR EL ECUADOR PARA SOSTENER LAS EXPORTACIONES DE FLORES TROPICALES HACÍA LOS ESTADOS UNIDOS

4.1 ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas).....	81
4.1.1 Oportunidades.....	84
4.1.2 Debilidades.....	84
4.2 SGP (Sistema General de Preferencias).....	85
4.2.1 Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) con Japón.....	88
4.2.2 Sistema de Preferencias Unilaterales aplicado por Canadá a países en desarrollo.....	89
4.2.3 Nuevo Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias de la Unión Europea.....	90
4.2.4 El SGP con los Estados Unidos.....	92
4.3 ATPDA (La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de Drogas).....	93
4.3.1 Antecedente.....	94
4.3.2 Beneficios y Régimen de Ventaja.....	94

4.3.3 La calidad del país beneficiario.....	95
4.3.4 Revelancia de la Ley.....	97
4.3.5 Satisfacción en el Ecuador.....	98
4.3.6 ATPDA ingresos y empleo.....	99
4.3.7 Prórroga a las negociaciones del ATPDEA.....	102
4.3.8 Las ventas.....	104
4.4 TLC (Tratado de Libre Comercio).....	104
4.4.1 TLC Ecuador ventajas y desventajas.....	105
4.4.2 Argumentos a favor del TLC: Cinco beneficios potenciales.....	107
4.4.3 Flores y TLC.....	108
4.4.4 Una estrategia de negociación.....	109
4.4.5 El desafío.....	110

Conclusiones.

Recomendaciones.

Bibliografía.

**EL DESARROLLO DE LAS EXPORTACIONES DE
LAS FLORES TROPICALES HACÍA LOS ESTADOS
UNIDOS EN LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS**



PERÍODO 2002 – 2006

INTRODUCCIÓN

Se ha manifestado que el sector de exportación debe experimentar nuevos cambios y que es necesario impulsar y diversificar las exportaciones mediante las ampliaciones de algunos mecanismos que deben ir acorde con la dinámica actual al comercio mundial.

El sector floricultor junto con el forestal son actividades que debe despertar un interés inusitado para diversificar estas exportaciones, generando valor agregado e innovación en sus productos para así lograr eficiencia y productividad.

El sector florícola es el que más ha crecido en los últimos quince años representando buenos ingresos, siendo no parte de los productos tradicionales iniciándose en los años 80 y 90, teniendo un inicio alentador y creciendo en forma acelerada llegando hoy en día a formar parte de uno de los principales rubros de exportación.

Aprovechando sus ventajas competitivas que ofrece el país, por la situación geográfica que permite contar con microclimas, diversidad de flora y fauna, condiciones naturales, suelos que ha permitido tener una calidad y variedad en las flores tropicales, y que se ha desarrollado en estos diferentes sectores que son el florícola y forestal, se considera que las flores ecuatorianas son consideradas las mejores del mundo por su calidad y belleza inigualables.

Los mercados internacionales cada día se vuelven más exigentes por parte de sus consumidores, pues por sus gustos, estas flores exóticas cuentan con infinidad de formas y colores es por eso, es que se está brindando una nueva forma y variedad en este producto. La importancia de diversificar este producto está en que por ser fácilmente manejable, renovable y poder dar la figura que desee el consumidor.

Al generar un valor agregado en estas flores tropicales procesadas que cuenta con más de cien variedades caracterizando por sus formas intensas y brillantes colores, tamaños, por su larga vida, resistiendo todo tipo de manipulación y al ser procesadas permite mayor período de duración.

Actualmente las flores ecuatorianas se mantienen en la preferencia de los mercados extranjeros, siendo la más cotizada por su calidad y belleza.

Convencerse que las flores tropicales procesadas preserven su importancia en la economía nacional ya que este producto ha tenido buena acogida en las exportaciones por su calidad, permitiendo aprovechar estas potencialidades.

CAPÍTULO I
ANTECEDENTES DEL CULTIVO DE
FLORES TROPICALES EN EL ECUADOR

Capítulo I

Antecedentes del cultivo de flores tropicales en el Ecuador.

1.1 Desarrollo del cultivo de las flores tropicales en el Ecuador.

La exportación de flores en el Ecuador se inicia en el siglo XX, en la segunda mitad de la década de los ochenta. Representando el 0,02% en el año 1985 las exportaciones de flores, el 0.1% de las exportaciones agrícolas, en 1990 constituyen el 0.5 % total de las exportaciones, el 2% de las agrícolas y en el 2001 es el 5% del total de las exportaciones, llegando a ser uno de los rubros importantes de la economía nacional.

En Sudamérica ocupa el primer lugar Colombia conocida como el exportador de flores más importante seguido por Ecuador. Se origina de nuestro vecino país Colombia y Costa Rica desde hace 30 años, por réditos económicos y por similitudes climáticas de ambos países.

El valor de exportación de flores en general subió de 30 millones de dólares en el año 1992 hacia USD \$ 180'000.000 dólares en el 99 y en el 2001 en 229 millones. Ganando mercado estas flores por su exótica belleza, variados colore colores, texturas y formas, características que la hacen muy apetecida en los mercados Europeos y se la cotiza en altos precios siendo el rubro de las flores tropicales y follaje representado un 4% total de los mercados.

Nacen en la zona Norte de América del Sur y otros sectores del Pacífico Sur. Estas atractivas flores tropicales y semi-tropicales cuentan con más de 100 variedades de las cuales poseen gran diversidad de colores, tamaños, formas y sobretodo larga vida después del corte, y por ser muy fuertes son resistentes a la manipulación.

El cual nuestro país tiene el privilegio de poseerlas, provienen de plantas perennes son de cosecha permanentes y pertenecen a la familia de las monocotiledóneas. Se las conoce como flores de las brácteas al poseer

colores muy variados como: amarillo, anaranjado, rojo y verde. El número de brácteas varía de acuerdo a la especie de cuatro a treinta dependiendo de la familia a la que pertenece por ejemplo las heliconias es de las familias heliconazas que proviene del orden zingiberales (cingiberales).

Hay que mencionar que estas flores y el follaje no deben ser puestas en refrigeración debido a que esta puede causar daños irreversibles para la calidad del producto.

Una de las características principales es que poseen intensos y brillantes colores. La producción se centra en las provincias del Guayas, Los Ríos, Manabí, Esmeraldas, El Oro, Pichincha y Amazonía.

Guayas existen más de 250 hectáreas de flores tropicales contando con la producción en: Naranjal el 48%, Naranjito el 26%, Bucal 14%, Santa Elena el 6% Taura 6%, esto es de follaje y en Santo Domingo hay plantaciones que suman 60 hectáreas.

Las flores tropicales como: las orquídeas, los anturios y las heliconias, forman un nicho de mercado en crecimiento, las que son distribuidas por exportadores especializados ya que a los consumidores les gusta la variedad de colores y las combinaciones, por lo que hace difícil de predecir la tendencia de sus gustos.

Según datos de Asoflex las que han tenido mayor acogida en el mercado internacional son:

Heliconias: Grandes, medianas, pequeñas y colgantes.

Zingiberáceas: Alpina, Crusácea, Etlingera, Zingiber.

Musas: Musas y Ensete.

Estrelitza: Ravenda.

Cordelynes: Palmas, Cyclantum, Cycas, Philodendrum, Croton.

En el país al poseer grandes zonas tropicales y subtropicales se dedican al desarrollo de esta actividad. Las flores del Ecuador están consideradas como las mejores del mundo por su calidad y belleza inigualables, se pueden cultivar muchas variedades de flores por lo que inversionistas extranjeros consideran a nuestro país como un lugar oportuno para el desarrollo de la floricultura pues la situación geográfica del país permite contar con climas y una luminosidad perfecta al encontrarse en la mitad del mundo hacen que caigan perpendicularmente los rayos solares por lo que proporciona características únicas a las flores como son: tallos gruesos, largos y totalmente verticales, botones grandes y colores sumamente vivos. Todo esto favorece a los días cálidos, agua pura, sol radiante y 12 horas de luz solar durante todo el año, se pueden producir estas flores con excelentes características.

En el país se producen diferentes tipos de flores como la rosa, con más de 300 variedades entre rojas y de colores, convirtiéndonos en el país con el mayor número de hectáreas cultivadas y produciendo la gama más variada de colores.

Para asegurar el éxito del negocio, es necesario comprar exclusivamente plantas certificadas que garanticen la inversión, que requiere la instalación de cultivos de flores tropicales.

1.2 Principales países exportadores de flores tropicales en América Latina.

Las flores tropicales son un producto muy atractivo debido a la variedad de tamaños, y colores e tiempo de vida está entre 7 y 25 días, dependiendo de la variedad de la flor. Estas flores son originarias del norte de América del sur, y actualmente los mayores cultivos se encuentran en Costa Rica, Colombia y Ecuador

1.2.1 COSTA RICA.

La historia reciente de la floricultura de Costa Rica data de mediados del siglo pasado donde existía una serie de pequeños productores situados en muy distintos puntos del país.

La floricultura para exportación en Costa Rica se empieza a desarrollar a inicio de los 80 como parte de la respuesta del agro a los primeros vientos de transformación de la agricultura tradicional y de monocultivo, a una mayor tecnología de alto compromiso para cumplir con estándares de calidad y sobre todo requería de disciplina y de una nueva cultura para producir. Así, los primeros años tuvo serios problemas tratando de producir con esquemas agotados u otros importados que causaron mucho fracaso y desilusión a los productores, dada la poca experiencia existente en el país. A lo anterior debemos agregar la inexistencia de condiciones apropiadas para su desarrollo en lo referente a infraestructura física, transporte aéreo, trámite de exportación, etc. Sin embargo se constituyeron en fracaso para los que no continuaron y en lecciones para los que siguieron adelante.

Hoy en día existen en Costa Rica más de 50 compañías productoras exportadoras y/o comercializadoras de flores que envían sus productos especialmente al mercado de los EEUU., Europa, Canadá, Islas del Caribe y Japón.

La producción más importante es para mercados externos y desde finales de los 80, con los beneficios de los contratos de exportación y la iniciativa de la Cuenca del Caribe, han venido creciendo en forma sostenida las exportaciones con un promedio anual cercano al 15%.

Entre los productos no tradicionales, las flores constituyeron una excelente opción para diversificar las exportaciones Costarricenses, que hasta 1993 fue una de las actividades económicas de mayor crecimiento en Costa Rica.

Las condiciones de Costa Rica para la siembra de flores son muy interesantes; la existencia de micro climas posibilita la producción de flores tan disímiles como lo son las flores tropicales y las clasificadas dentro del país como tradicionales.

La producción de flores tropicales a nivel mundial se ha incrementado cada vez más en los últimos años y Costa Rica no es la excepción, siendo actualmente uno de los mayores productores de mundo.

El cultivo de las flores tropicales se inició hace unos 10 años, durante los cuales han surgido tipos de flores muy especiales entre los cuales tenemos: Heliconias, Ginger, Costos, Musas, Ming, Macara, Piña ornamental, Bastón del Emperador y las conocidas Ave del paraíso y Anturio.

Los principales mercados de exportación son EEUU., Canadá y la Unión Europea en este orden, pero la diversificación de los cultivos ha llevado a la exportación a países del Caribe y Asia.

Más del 80% de floristerías estadounidenses no compran flores tropicales colombianas por sus altos costos en fletes y por esta razón compran productos costarricenses. Las características del empaque y las variedades son muy similares entre ambos países, pero el precio varía por los costos de transporte (PROEXPORT, 2002).

El mercado de heliconias es sumamente competitivo y está relacionado con la calidad del producto, disponibilidad y precio del mismo, los precios de los productos importados por Estados Unidos, de Costa Rica, son al menos un 25 a 50% más económicos que los productos de Colombia y entre un 40-60% inferior a los de Ecuador.

El éxito de las flores tropicales se debe a su excelente calidad y precio. La disponibilidad de servicios portuarios, marítimos y bancarios ha ayudado al desarrollo de las exportaciones de estos productos no tradicionales.

1.2.2 COLOMBIA.

Segundo mundialmente en exportación de flores, la historia del éxito de la industria floricultora en Colombia se ha mantenido casi ya cuatro décadas. Desde entonces, cuando se inició únicamente con el cultivo de claveles, la industria se ha convertido, gracias a la diversificación de la oferta, en un sector dinámico. Colombia se encuentra mundialmente en el segundo lugar entre los exportadores de flores.

La topografía, las condiciones de luz a 2.600 metros sobre el nivel del mar y la condición climática relativamente constante en las cercanías del Ecuador predestinan a la Sabana de Bogotá a ser terreno para la floricultura. Todo empezó con un proyecto de exportación hecho por **USAID**, el organismo de desarrollo de los Estados Unidos, en el año 1965. Se sembraron inicialmente únicamente claveles, de los cuales, ya después de un año, terminaron diez y siete toneladas en el mercado estadounidense. Para finales de esa década, se habían incorporado ya siete empresas a la industria floricultora, ubicadas en los alrededores de Bogotá. Hoy en día el número de empresas en este sector es cien veces mayor.

Aproximadamente un 85% de las empresas se establecieron al borde de la capital: la cercanía del aeropuerto internacional El Dorado acorta en algo el camino de exportación de un producto de fácil deterioro. Un 12% de los cultivos se encuentran en el valle de Río negro, cerca de Medellín, en el Departamento de Antioquia. El resto se ubicó principalmente en la zona cafetera, especializándose en el cultivo de flores tropicales, cuyo porcentaje del total aumentó fuertemente en los últimos años, sobre todo a causa de la caída en el mercado mundial de los precios del café.

Los floricultores han recorrido un largo camino desde los primeros claveles, cuya remuneración en aquel entonces fue de USD \$ 20'000. 000. Las plantaciones de flores abarcan hoy en día un área de aproximadamente 6.000 hectáreas, y el volumen comercial sumó en el

año 2003 USD \$ 684 millones. Colombia ascendió a ser el segundo productor de flores mundialmente, después de los Países Bajos. Hoy en día crecen en los invernaderos más de 360 diferentes variedades de claveles en todos los colores imaginables.

En los años 80 se incluyó a la producción el cultivo de rosas, una diversificación importante que se desarrolló también exitosamente. Cualitativamente, las rosas colombianas son muy similares a las rosas ecuatorianas, que dominan prácticamente el mercado mundial.

El catálogo de rosas colombiano abarca entretanto 140 especies diferentes. Éstas representan el 28% de las exportaciones, casi lo mismo que el porcentaje alcanzado por los claveles. El porcentaje residual se lo comparten los crisantemos, las orquídeas, las hortensias y unas cuantas docenas de especies más. Las rosas aumentaron las posibilidades de venta en países en donde la decoración con claveles no es una de las predilectas. Mientras que hasta antes de la producción de rosas, prácticamente toda la producción se exportaba a los países norteamericanos, las ventas crecieron después también en dirección hacia la Unión Europea. Esta representa hoy en día, con tendencia creciente, una décima parte de las exportaciones, de la cual la mitad es asumida por el Reino Unido, en donde los claveles encuentran más acogida.

La industria floricultora ofrece hoy en día, directa e indirectamente, puestos de trabajo para más de 163.000 personas, de las cuales la mayor parte son mujeres.

En los Estados Unidos, el principal comprador de flores colombiana, los gastos por cabeza para flores llegan a USD \$ 25 anuales, mucho menos que en Suiza, en donde cada habitante compra en promedio flores por una suma total de CHF 125 anuales.

En la «Macrorueda de Negocios» en Cartagena, exportadores colombianos, así como también la **Asocolflores**, estuvieron, en la búsqueda de nuevos mercados, fuertemente representados. Seiscientos exportadores colombianos de todos los sectores y diez y nueve importadores de 19 diferentes países europeos, entre ellos una pequeña delegación enviada por Suiza, participaron en este «matchmaking-forum», organizado por **Proexport**, una división del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Según Proexport, las flores colombianas hallaron gran acogida por parte de los comerciantes británicos y alemanes que asistieron a dicha ceremonia.

1.3 Principales características de las flores tropicales ecuatorianas.

En las flores tropicales hay gran variedad, (Ver cuadro No.1) la mayoría crecen en forma silvestre, aunque son pocas que adquieren el verdadero valor comercial.

Dentro del rubro flores tropicales se incluyen dos productos, las flores tropicales propiamente dichas y el follaje.

En Ecuador existen más de 51 variedades de flores tropicales aptas para la exportación, cuyos colores, tamaño y calidad facilitan su aceptación en el mercado internacional. En función de sus propiedades físicas y potencial comercial, tenemos las siguientes especies de flores tropicales:

- Heliconias - Ginger - Musas - Calateas

Por ser de este tipo de flores precisa una temperatura entre 25° y 30° grados centígrados promedio, de alta humedad relativa, luminosidad y brillo solar, no tolera la sequía.

La mayoría de las plantas corresponde a los géneros de Zingiberáceas, Bromelias y Musáceas, siendo estas recomendadas para mejorar su cultivo y ampliar la comercialización internacional.

Las Zingiberáceas, Bromelias y Musáceas se clasifican en:

Musaceae {
Heliconia vagneriana
Heliconia latispata
Heliconia golden torch
Heliconia. Andrómeda
Heliconia psittacorum
Heliconia jacquinipendula
Heliconia strelitzia reginae.

Zingiberaceae {
Nicolaia alator
Hedychium coronarium crisoleucum
Alpinia purpurata, Alpinia mutica.
Bromelias: Neoregelia marechalii,
Guzmania zahnii
Billbergia nutans
Aachmea
fulgenscascita
Vriesea splendens

Cuadro No. 1
Clasificación de Flores Tropicales

HELICONIAS	
Grande	Wagneriana Amarilla Wagneriana Roja Terciopelo Royal Velvet Sheaffers Pájaro fuego Stricta Quito Gold Caribea Hisuta Chumiana
Mediana	Golden Torch
Pequeña	
COLGANTES	
	Sexy Pink, rostrata
GINGER	
	Shampoo Ginger Troch Ginger
MUSAS	
	Antorcha de Brasil Orange Banana
CALATEAS	
	Calateas Ciger calateas
FOLLAJES	
Acordeans	Ciperáceas
Cordylines	Marginata
Paja Toquilla	Palms
Papins	Sansebreas

Fuente: Corpei

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar



Heliconia Nappi



Ginger



Ginger Shampoo



Heliconia Tenazas de Langosta



Heliconia



Ortotricha



**Heliconia
Platistachis "Sexy"**



Musácea

Zonas de producción: áreas húmedas y sub-húmedo tropicales y subtropicales y áreas con sistema de irrigación.

Humedad: 90-95%, suelos arenosos con contenido de materia orgánica, se cuenta periódicamente con esta humedad de agua para mantener la producción.

Altitud: 0 - 800 metros sobre el nivel del mar

Promedio de Temperatura Anual: 25 - 30 grados centígrados

Promedio de lluvias Anual: de 3.000 mm distribuidos en forma uniforme al rededor de todo el año.

Tareas Post cosecha: Hidratación, Lavado, desinfección, rinse, anti transpiración, y empaque.

Suelos: Suelos arenosos con buenos contenidos de materia orgánica.

Promedio de periodo agrícola: 6 a 8 meses

Promedio de desarrollo de las especies: ocho a doce meses para flores y de seis a ocho meses para follaje.

1.3.1 CLIMA.

Las condiciones climáticas al momento de la siembra y después deben ser buenas, si se dispone de suficiente humedad en el suelo, realizando en las primeras horas de la mañana. Esto es de seis a nueve de la mañana. La experiencia en las flores demuestran si son cortadas a temperaturas elevadas tienen menos tiempo de vida en el florero.

En el país existe una ventaja en el clima, teniendo un sol radiante durante todo el año, y que exista una buena humedad o suficiente agua para el regadío de las plantas.

La temperatura promedio para el cultivo de las flores tropicales oscila entre los 25 y 30 grados centígrados, entre los 0 y los 800 metros de altura se obtienen las mejores producciones, con alta humedad y luminosidad, estos factores garantizaran un máximo rendimiento durante todo el año.

1.3.2 CRECIMIENTO.

El sector floricultor goza de importantes ventajas comparativas, necesitando para su crecimiento la luminosidad de 6 a 8 horas continuas e instalar un sistema de riego. Ver cuadro No.2

Cuadro No. 2
PERÍODO DE DESARROLLO

VARIEDAD	MESES
FLOR	
Heliconeas Colgantes	12
Heliconeas grande	14
Heliconeas wagneriana	8
Heliconeas mediana	12
Heliconeas pequeña	8
Musáceas	8
Ginger	12
FOLLAJE	
Cordilynes	8
Marginata	6
Papiros	6
Palmas	24
Acordeones	6
Paja Toquilla	6
Sansebreas	6
Ciperáceas	6

Fuente: Corpei

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

Este sistema de riego depende de las condiciones del lugar, pudiendo ser por aspersión o por goteo, dependiendo de la especie de la flor tropical, también será el período de desarrollo.

El cultivo de las flores tropicales demanda elevadas cantidades de agua, y los excesos pueden ser perjudiciales por lo que provoca falta de oxigenación en el suelo, deficiencias de desarrollo, problemas de absorción de los nutrientes y aumentar las enfermedades.

Para los terrenos que provocan inundación es necesario instalar un sistema de drenaje que se utilizan en el cultivo del banano que es por medio de canales o subterráneos.

Es necesario utilizar un suelo con un buen drenaje y estructura que permite la retención de humedad, buena aireación.

1.3.3 USO DE LAS FLORES TROPICALES.

Sirve como (Ver cuadro No. 3):

- Objeto Decorativo y Ornamental
- Arreglo de Plantas y Flores en Macetas y Floreros
- Por su tamaño permite decorar grandes áreas como halls, restaurantes, auditorios, vestíbulos, patios con lugares abiertos e internos, etc.
- Arreglos con flores tradicionales como rosas, claveles, etc.

Cuadro No. 3

Eventos donde se Utilizan las Flores Tropicales

DESCRIPCIÓN	PORCENTAJES
Cumpleaños	7%
Día de la Madre	8%
Eventos Sociales	25%
Enfermos	5%
Aniversarios	17%
Iglesias	26%
Otros	10%

Fuente: Corpei

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

1.4 FODA.

1.4.1 Fortalezas:

- Nuestras flores son bien cotizadas, reconocidas y codiciada en los mercados internacionales.
- Reconocida por los niveles de calidad.
- Mejora continua de estas actividades florícolas.
- Mejorando la productividad
- Hacer uso eficiente de los recursos.
- Hacer rentable y exitoso este negocio.
- Creatividad e innovar en el mercado de sus productos.
- Mejorar continuamente superando objetivos y niveles.
- Desarrolla estrategias.
- Actualizar tecnología.
- Mayores exigencias de Productividad

- Aprovechar mecanismos internacionales para tener facilidades de acceder a mercados mundiales.
- Tener una cultura empresarial orientada a competir en el mercado internacional.
- Disponibilidad de terrenos aptos para la producción.
- Costo de mano de obra menor que en otros países productores.
- Buena distribución logística de las fincas.
- No sufre cambios bruscos y permiten producir flores en días cálidos, noches frescas y luz solar.

1.4.2 Oportunidades:

- Existen zonas tropicales y subtropicales.
- Factores climáticos, luminosidad y calidad de los suelos ecuatorianos.
- Gran aceptación del producto por los clientes.
- Ausencia producto líder en el mercado no hay competencia.
- Integración con comercializadores y broker que se encargan de la venta en el exterior.
- Diversificación de la producción para la exportación en (flores de verano y flores tropicales).
- Poca oferta mundial y la demanda está en crecimiento.
- Este producto se enfoca a mercados internacionales.
- Reconocimiento en el mercado por la calidad de flores exportadas.
- Poca fuerza publicitaria de la competencia.
- Gran capacitación técnica para adaptar la tecnología.
- Diversificar con nuevos productos para conquistar mercados internacionales.
- Busca integración vertical entre productores y exportadores.

1.4.3 Debilidades:

- Elevada rotación de la mano de obra.
- Parte de los productores no cuenta con planificación operativa.
- La principal debilidad del sector es el alto costo de los fletes aéreos.
- Tarifas eléctricas altas y las demoras en las Aduanas.
- Líneas de créditos cerradas para el sector de la Floricultura
- El consumo per capita de flores más alto del mundo se encuentra en los países europeos, que son (Suiza, Noruega, Finlandia, Austria, Alemania, Holanda, Italia, Francia, y en Asia, el Japón).
- La distancia sería uno de los obstáculos frente a competidores como Kenia.
- Los agroquímicos son mas caros que en Colombia (15%).
- Altos costos de insumos.
- Red vial de ingreso a las plantaciones en malas condiciones.
- Escasez de información de la variedad que existen.
- Desconocimiento para los exportadores de la actual demanda internacional.
- Falta de apoyo por parte del gobierno.

1.4.4 Amenazas:

- Política de cielos cerrados para transporte.
- Mayor cantidad de ofertas por lo que reducen el precio.
- Existen productos sustitutos.
- Nuevos participantes en el mercado, a medida que a mayor ofertantes se reduce el precio de venta y se incrementa las exigencia de la calidad del producto.

- Los competidores tradicionales tienen la posibilidad de desarrollar o adquirir tecnología, reduciendo los costos de producción y ampliando beneficios.
- Europa produce las flores tropicales, vendiendo semilla de esta especie y hace promover las ferias internacionales.
- Como producto sustituto en Norteamérica lanzaron la Rosa de la India.
- Tiempo de vida de una planta es de diez años, pero estas son de 5 años o menos y después hay que renovarlas.
- Altas tasas de interés para los créditos.
- Mejora de servicios en los itinerarios aéreos, demandando del Gobierno mejorar este servicio, ya que en las temporadas altas se queda el producto.
- Infraestructura aeroportuaria inadecuada.
- No existe carta de crédito, la negociación es de confianza.
- No requiere refrigeración y se daña dentro de una cadena de frío. Los embarques que no saben manipular pueden deteriorarse muy rápido y dañar el producto.

CAPÍTULO II
CONCEPTUALIZACIONES PREVIAS A
LAS EXPORTACIONES DE FLORES
TROPICALES HACÍA LOS ESTADOS
UNIDOS

Capítulo II

Conceptualizaciones previas a las exportaciones de flores tropicales hacia los Estados Unidos.

2.1 Mercado internacional de las flores tropicales.

El destino de las flores en el mercado internacional es muy variado, aunque el más importante comprador de nuestras flores son los EE.UU. que representa el 50% y en los últimos años Rusia con el 12%. En la Unión Europea los países que más se destacan son Holanda 21%, Alemania 2%, Italia 4%, luego Canadá 2 %, entre otros. Las ventas al mercado exterior y nacional alcanzan USD \$ 788 millones de los cuales el 98% corresponden al mercado externo y 2% al mercado interno (2002-2006). Los Estados Unidos es el mercado de las flores ecuatorianas. Esto significa que más del 50% del total de las exportaciones florícolas se destinan a ese país, Ecuador convirtiéndose en el segundo proveedor de este mercado, después de Colombia, **con 46.355,31 toneladas métricas debido** a la gran demanda del producto.

En la actualidad, las rosas, claveles y crisantemos dominan la demanda mundial de flores, representando cerca del 70% de un mercado valorado en cerca de USD 49 mil millones anuales. En el 30% restante, las flores exóticas tropicales han empezado a ganar terreno en cuanto a demanda y participación de mercado, en especial en el mercado europeo.

Para hacer referencia al comercio mundial de Heliconias, fue necesario utilizar la siguiente partida arancelaria:

060310

Flores cortadas y capullos, frescas, destinadas a producir “bouquets” o para propósitos ornamentales.

Para el caso de las flores diferentes a rosas, orquídeas, gladiolos, claveles y crisantemos, existen dos subdivisiones en la clasificación arancelaria dependiendo la época del año:

Jun-oct **06031029**

Nov-may **06031069**

2.1.1 Importaciones.

Los principales importadores de flores frescas, según UNCTAD (partida arancelaria 060310) son: Ver cuadro No.4

Cuadro No. 4
Principales Importadores
En millones de dólares
Año 2006

Países	(USD \$'000)
Estados Unidos	700,470
Unión Europea	553,620
Japón	163,021
Suiza	130,809

Fuente: UNCTAD

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

En la actualidad, el principal mercado para las flores Ecuatorianas lo constituyen Estados Unidos y la Unión Europea, con un 84% y un 9.8%,

de participación de las compras totales de flores ecuatorianas en el mundo, respectivamente, sustentando el anterior resultado.

Para el caso de las Heliconias, los principales importadores son Estados Unidos y la Unión Europea. Sin embargo, la cifra de importaciones de la Unión Europea es bastante alta ya que la mayoría de éstas (alrededor de un 77%), provienen del comercio entre países miembros de la misma Unión Europea.

Es importante, al identificar los principales importadores, conocer también los países proveedores que exportan su producto a estos destinos.

La información que se presenta a continuación, se refiere a Heliconias.

Los principales proveedores de flores frescas (partida arancelaria 060310) a Estados Unidos son: Ver cuadro No.5

Cuadro No. 5
Principales Proveedores
En millones de dólares
Año 2006

Origen	Valor(USD \$'000)	Participación (%)
Colombia	347,059	58.35
Ecuador	89,099	14.98
Holanda(países bajos)	70,542	11.86
México	21,650	3.64
Costa Rica	19,390	3.26

Fuente: UNCDTAD

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

Según datos de **CBI**, los principales proveedores de flores y follajes para la Unión Europea durante el período 2005-2006, incluyendo los países mismos de la Unión son: Ver cuadro No.6

Cuadro No. 6
Principales Proveedores de la Unión Europea
En millones de dólares
Año 2006

País	(USD \$'000)
Holanda	2.014,000
Israel	164,000
Kenya	125,000
Colombia	115,000
España	94,000

Fuente: CBI

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

Es claro el dominio de Holanda, presentando una participación muy superior a la de los demás países.

Ya que la Unión Europea se considera como el principal importador de Heliconias, es importante analizar en detalle el comportamiento de las importaciones de los países miembros. Las importaciones pueden dividirse en importaciones desde países miembros de la Unión (éstas representan la mayor parte de las importaciones) y las importaciones desde países que no pertenecen a la Unión. Ver cuadro No.7

Las importaciones de Europa de flores frescas y follajes para el período 2004 – 2006 provenientes de países miembros de la Unión Europea son:

Cuadro No. 7
Principales Miembros de la Unión Europea
En millones de dólares
Período 2004 – 2006

País	2004 (US\$´000)	2005 (US\$´000)	2006 (US\$´000)
	USD \$	USD \$	USD \$
Alemania	1,149,389	1,057,669	983,933
Reino Unido	398,224	489,04	540,446
Francia	405,454	383,384	422,872
Holanda	364,034	389,208	416,216
Italia	130,81	134,043	143,361

Fuente: CBI

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

La tendencia de la mayoría de los países es a incrementar las importaciones, sólo Alemania el mayor importador, tiene una tendencia al descenso aunque no es tan significativa entre 2005 y 2006. Ver cuadro No. 8

Las importaciones de Europa provenientes de países que pertenecen a la Unión Europea son:

Cuadro No. 8
Importadores de Europa
En millones de dólares
Período 2004-2006

País	2004(US\$´000)	2005(US\$´000)	2006(US\$´000)
Holanda	295,976	307,541	346,198
Reino Unido	115,313	120,063	109,850
Alemania	105,450	89,820	86,684
Italia	43,231	40,131	43,238

Fuente: CBI

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

En este caso la tendencia es estable o creciente, nuevamente el comportamiento atípico lo presenta Alemania, con un notable crecimiento desde el año 2004.

La diferencia más dramática entre los valores de importaciones desde países miembros de la Unión y países no pertenecientes a la Unión, también la presenta Alemania, aunque en general todos los países mostrados presentan cifras más altas para el primer tipo de importaciones. Esto confirma lo mencionado anteriormente, cuando se afirmó que la mayoría de las importaciones de la Unión Europea se deben al comercio entre países miembros.

Gran parte de las importaciones de Holanda, fueron re-exportadas a Alemania, que para el año 2006 era el principal importador de flores y follajes de Europa, con un 33% del total de las importaciones de la Unión Europea seguido del Reino Unido (18%), Francia (14%) y Holanda (14%).

2.1.1.1 Alemania.

En 2006 los principales proveedores de flores cortadas y follajes a Alemania fueron Holanda (86%), Italia (3%) y Colombia (1%). En 2006 el mayor valor en importaciones, se reporta en flores diferentes a las convencionales (otras flores cortadas frescas). Este ascendió a USD \$532 millones, algo más del doble del valor de las importaciones de rosas, cuyo monto ascendió a USD \$240 millones. Las importaciones de claveles, crisantemos y follajes ascendieron a 70, 65 y 27 millones de dólares respectivamente.

2.1.1.2 Reino Unido.

En el 2006 los principales proveedores de flores y follajes fueron, Holanda (70%), Colombia (11%) y España (6%). La mayor cantidad de flores importadas se registró para claveles, crisantemos, rosas, follajes, orquídeas y gladiolos. Sin embargo, igual que en el caso Alemán, el valor de las importaciones se concentró en flores diferentes a éstas, alcanzando USD \$231 millones, algo menos de la mitad del valor total de las importaciones.

2.1.1.3 Otros países.

En otros países de la Unión Europea, el comportamiento en las importaciones de las flores es similar, sólo en Holanda e Italia las rosas se encuentran levemente por encima de la categoría de otras flores frescas y cortadas.

El total de las importaciones a la Unión Europea es liderado por la categoría "otras flores frescas y cortadas". En 2006 se importaron USD \$1.419 millones; le siguen las rosas (USD \$699 millones) y los claveles (USD \$319 millones).

Las flores no tradicionales se agrupan en una sola categoría, debido probablemente a sus montos de comercialización. Por separado, cada una de estas se comercializa en menores cantidades que los gladiolos (esta es la flor tradicional con menos participación de mercado). En 1998 las importaciones de este grupo de flores en la Unión Europea, fueron valoradas en USD \$10 millones.

2.1.2 Exportaciones.

Los principales exportadores de Heliconias en el mundo son, en orden de importancia:

- □Costa Rica
- □Kenia
- □Honduras
- □Colombia
- □Costa de Marfil
- Ecuador

En la actualidad Ecuador exporta alrededor de 1.200 cajas de Heliconias mensuales; cada una con un contenido de 20 a 25 tallos, dependiendo de las variedades. Las principales son:

- Bihai fire bird
- Bihai aurea
- Bihai lobster clw I
- Caribeá púrpura
- Caribeá cream
- Caribeá x bihai jacquini
- Orthotricha
- Wagneriana roja
- Wagneriana amarilla

- Stricta fire bird
- Stricta dwrf jamaican
- Rostrata
- Sexi orange
- Sexi pink
- Golden torch
- Psitacorum variada
- Ginger shampoo
- Calatea crotalifera
- Calatea lutea
- Musa coccinea
- Musa velutina
- Torch ginger pink
- Torch ginger porcelain

A continuación se presentan las cifras de exportación de los dos países Latinoamericanos más representativos en este aspecto en los últimos años (cifras en valor FOB): Colombia y Ecuador. Ver cuadro No.9

Cuadro No. 9
Exportaciones de Colombia y Ecuador
En millones de dólares
Período 2005-2006

<i>País</i>	2005	2006	
2006/3M	(Colombia)	2006/4M	(Ecuador)
Colombia	213,74	232,263	54,392
Ecuador	54,761	64,309	13,89

Fuente: BCE

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

Vale la pena mencionar que las exportaciones colombianas reportadas para los tres primeros meses del año 2002 en las bases de datos de la misma fuente, cobijan 44 destinos diferentes, presentando exportaciones mínimas (1,000 USD \$ FOB) a países como Austria, Barbados, República Dominicana, Honduras, Lituania y Qatar, hasta exportaciones de gran magnitud como las destinadas a Estados Unidos que son del orden de 51´498,000 USD \$ FOB.

Con estos datos se puede hacer una aproximación, la cual supone que alrededor de 94.7% de las exportaciones colombianas están destinadas a los Estados Unidos.

2.1.2.1 Europa.

El consumo de flores en la Unión Europea, se ha ido incrementado en los últimos años. En 2002 éste se estimó en USD \$13.000 millones, siendo Alemania el principal país vendedor seguido por Italia y Francia. Sin embargo el mercado alemán está dando muestras de saturación, el consumo ha disminuido en los últimos años y según proyecciones para el 2003, esta tendencia continuará. Estas mismas proyecciones muestran al Reino Unido, Francia e Italia como los grandes mercados con mayor crecimiento.

La importación de flores exóticas, entre las cuales se encuentran las Heliconias, se hace por intermedio de importadores especializados (alrededor de 20 en Europa). Estos han manifestado que difícilmente cambiarían de proveedores, aunque es muy posible que cooperen con aquellos que ofrezcan un nuevo producto (28). En general Europa es un nicho creciente del mercado de flores exóticas, pero hasta ahora el motor de mercado más que la demanda, ha sido la oferta.

2.1.2.2 Estados Unidos.

La demanda por flores y follajes en el mercado de los Estados Unidos tuvo una tendencia decreciente a lo largo del período en análisis. El sector de la floricultura y la horticultura se considera como el mercado de más rápido crecimiento en el sector agrícola en los Estados Unidos. Tanto así que Estados Unidos es el mayor mercado mundial para productos florales, si bien no tiene el más alto consumo per cápita, si el mayor consumo agregado.

En Norteamérica se estima que el 22% de los hogares de ese país compran flores frescas con el consumo per-capita anual del producto florales equivale a \$67, esto se debe al constante aumento del ingreso disponible del comprador norteamericano y de los avances tecnológicos de las cadenas de comercialización, mostrando un crecimiento acelerado en la compra de flores.

Las importaciones por parte de los Estados Unidos representan el 75% del consumo total de flores en ese país. El valor de las flores importadas ha crecido una tasa promedio del 6% anual, esto es que las exportaciones han crecido más rápidamente que el aumento demográfico y del consumo de los productos agrícolas.

Aproximadamente el 80% de las flores frescas son importadas por los Estados Unidos que procede de América Latina siendo el primer proveedor Colombia con el 58% del valor total seguido por Ecuador, México, Costa Rica y Guatemala. Las variedades sobresalen las rosas con el 35%, claveles 15%, crisantemos 12 % y orquídeas 2%.

Llegan 35.000 cajas promedios diarios de flores frescas y en los días previos a san Valentín son de 70.000. En Miami es el principal puerto de Importación de las flores de los cuales existen 130 importadores, unos 1000 mayoristas en todo el país unos 57.000 detallistas especializados (floristas) y más de 60.000 tiendas de cadena que venden flor al detalle.

Utilizando la cadena tradicional de producción que es productor-importador-distribuidor mayorista-detallista.

Hay una tendencia creciente a la integración vertical por lo que muchos importadores son también distribuidores y muchas cadenas detallistas tienen su propio distribuidor exclusivo.

El comercio electrónico tiene mucho auge como la compañía flowergrower.com en Miami donde pone a los detallistas de Estados Unidos en contacto con los productores de otros países incluyendo Ecuador dando las herramientas necesarias para que los detallistas puedan comprar directamente a los productores asegurando el pago respectivo. Los productores pueden colocar información sobre los productos disponibles de acuerdo a las fechas específicas y los detallistas pueden ordenar directamente.

2.1.2.2.1 Descripción de los EE.UU.

Los Estados Unidos tiene una población de 281 millones de habitantes, por su extensión es el cuarto en el planeta su economía ocupa el primer lugar de producción mundial, la cual es la generadora de las riquezas y de los productos mundiales, teniendo la más poderosa, diversa y avanzada en tecnología a nivel mundial, teniendo sus principios bien en claro de la libre empresa y de la competencia.

El sistema capitalista ha favorecido a este país, que también es dotado por sus recursos naturales, desarrollando sus actividades productivas, alcanzando su nivel de mecanización y calificación técnica en los diferentes sectores económicos.

Estas industrias y tecnologías se renuevan constantemente gracias a la existencia de una enorme masa de capital acumulado, controlando en

gran medida los mercados internacionales de bienes de producción y consumo. Estados Unidos es el principal país comercial del mundo.

Nuestro mercado meta es los Estados Unidos pues nos ofrece la ventaja de cero arancel.

2.1.2.2 Características del mercado EE.UU.

- El Ecuador es el segundo proveedor de este país, llegando a ofertar el 16% del mercado de flores.
- El 22% de los hogares americanos compran flores con regularidad. Representando el 75% del consumo de flores en ese país.
- A pesar de los precios altos, nos prefieren por la calidad de nuestras flores y variedad.
- Todas las especies de flores se venden durante todo el año en su mayoría.
- Las flores tropicales como: las orquídeas, los anturios y las heliconias, forman un nicho de mercado en crecimiento, las que son distribuidas por importadores especializados. Las ventas de flores mejoran considerablemente en la época como San Valentín, Día de las Madres, Día de todos los Santos y Navidad.
- A los consumidores le gusta la variedad de colores y las combinaciones, por lo que hace difícil de predecir la tendencia de sus gustos.

2.1.2.2.3 Descripción de los Clientes.

En el negocio de flores procesadas los clientes serán más sensibles al precio. Siendo nuestro target los de nivel socio-económico medio y alto ya que no es de un precio accesible para cualquier nivel social. Pueden adquirir el producto es a partir de los 15 años en adelante.

2.1.2.2.4 Tamaño de Mercado.

Nuestro mercado objetivo es el mercado americano donde ha tenido mayor acogida las flores y son reconocidas por su calidad. Del 16% es lo que representa nuestra actual demanda de flores solamente captaremos el 1%. Ya que semanalmente se exporta 120.000 flores tropicales, captando solamente el 12,5% para la transformación de la flor, que es 15.000 flores.

Las personas que no accedan a este producto son personas que no les gusta o porque es de mayor costo. Existe un gran mercado potencial que podemos explotar.

2.1.2.2.5 Participación de Mercado.

Captar alrededor del 1% del mercado actual que gustan de las flores y luego expandirnos a nuevos estados, de esta forma siendo reconocida la marca para posesionarse en la mente de los consumidores.

El mercado meta de nuestro negocio será el mercado americano. Nuestro segmento de mercado es para hombres y mujeres mayores de 15 años, target de nivel socioeconómico medio, medio alto y alto, los cuales estarán redispuestos a comprar este producto por el tiempo de durabilidad, proporcionándole innovación en el diseño.

PAÍS DE ORIGEN: Ecuador

PAÍSES DE DESTINO: Estados Unidos

La actual demanda de los Estados Unidos en la compra de flores es el 16%. La población total de Estados Unidos es de 281 millones de habitantes del 16% es igual 44'960.000.

2.2 Canales de distribución.

El canal de distribución consiste en el conjunto de todos los intermediarios que de una manera u otra manipulan el producto y por los cuales éste debe atravesar para ser llevado desde el productor hasta el consumidor final. Aunque los canales de distribución o comercialización son similares entre países, pueden tener algunas variaciones en el esquema, dependiendo de los volúmenes que se manejen, el tipo de flor, los consumidores a los cuales va dirigido el producto y los fines con que se esté comercializando el producto. A continuación se presentan los canales de distribución de los principales importadores de Heliconias.

2.2.1 Canal de distribución en Estados Unidos.

En Estados Unidos la mayor parte de las importaciones de flores utilizan como puerta de entrada la ciudad de Miami. Se estima además que el 54% de las ventas se hace a través de floristerías especializadas, mientras que el restante 56% es compartido entre supermercados, tiendas de descuento y vendedores callejeros.

Se ha identificado la existencia de comercio mayorista de Heliconias en Chicago y San Francisco.

2.2.2 Canales de distribución en Europa.

Los comerciantes y productores de flores y follajes, introducen sus productos a la Unión Europea, a través de los mayoristas o las subastas. Las subastas holandesas juegan un papel importante para el comercio doméstico y para el de otros mercados europeos. Estas últimas son

interesantes para grandes cantidades, pero para las importaciones medianas y pequeñas, como es el caso de las producciones ecuatorianas de rosas y Heliconias, las importaciones directas son consideradas más apropiadas.

La popularización del Internet ha influido en los canales de comercialización de ambos mercados (heliconias y follajes); actualmente es mayor el número de contactos que se hacen por este medio, eliminando muchos intermediarios de la cadena. Existen en la actualidad varias subastas que utilizan el comercio electrónico para sus negocios.

2.3 Consumidor.

En Europa, del 40 al 50% de las compras de flores son para regalo, del 20 al 30% son compradas para ocasiones especiales y del 20 al 25% se usan en decoración, siendo el consumidor típico las mujeres mayores de 45 años, que viven en zonas urbanas con ingresos medio a alto. Los consumidores de flores, utilizan diversos tipos de minoristas para adquirir los productos, el 60% de las flores son compradas en las floristerías, el restante 40% es comprado a vendedores callejeros y supermercados.

Los feriados públicos tienen un alto impacto en la demanda de flores, los principales picos de compra se dan el Día de San Valentín, Navidad, Día de la Madre y Día de la Secretaria.

En Estados Unidos, más de la mitad de las flores y plantas para uso dentro de los hogares, son compradas por los consumidores debido a ocasiones especiales, como lo son bodas, funerales, feriados y cumpleaños. Esto indica que igual que el mercado europeo, en Estados Unidos, los fechas especiales tienen un alto impacto sobre las ventas de flores.

Los atributos más importantes en el mercado de Heliconias son:

- Color
- Tamaño
- Peso
- Forma
- Calidad
- Cantidad
- Continuidad
- Variedad

2.3.1 Comercializador.

Además de los atributos anteriores, los comercializadores de flores cortadas frescas tienen en cuenta aspectos como:

- Ciclo de vida de la flor (etapa de florecimiento)
- Brillantez de los colores
- Daño de los capullos
- Uniformidad de la longitud de los tallos de cada ramo
- Color y cantidad de hojas
- Ausencia de depósitos químicos y marcas de agua
- Ausencia de pesticidas y enfermedades
- Empaque
- Apariencia general
- Temperatura de las flores a la llegada
- Experiencias pasadas con otros clientes o consumidores

2.3.2 Países en desarrollo.

Las importaciones de flores frescas cortadas y follajes de la Unión Europea provenientes de países en desarrollo han crecido en el período

de análisis, las importaciones procedentes de países en desarrollo ascendieron a USD \$ 484 millones, representando el 16% del total de importaciones de estos productos de la Unión Europea. Los países en desarrollo han jugado un papel más importante en las importaciones holandesas que en las importaciones de otros países de la Unión Europea. Este hecho es destacable teniendo en cuenta que Holanda es un país sobresaliente en el comercio masivo y distribución de flores importadas en toda Europa.

La importancia de los países en desarrollo como proveedores de la Unión Europea está demostrada por la presencia de Kenya, Colombia, Ecuador, Zimbabwe, India, Tailandia y Sudáfrica entre los primeros 10 países proveedores.

2.3.3 Precios y márgenes.

La enorme cantidad de especies, variedades y calidades existentes de flores cortadas hacen que los precios varíen de acuerdo al tipo de flor, época y condiciones de oferta de los productos.

En Ecuador, existen plantaciones que colocan la flor en el puerto del país de destino, encargándose de los trámites de envío de la finca al aeropuerto y del aeropuerto al país comprador; el precio final será CIF. Sin embargo, debido a las grandes dificultades de costos de transporte a las cuales está sujeto el Ecuador, la gran mayoría de exportadores negocian a precio FOB.

Es importante mencionar que el hecho de enviar flores de superior tamaño al que se especifica, no implica que se obtendrá un mejor precio. Ver cuadro No. 10

Cuadro No. 10
Precios de Exportación
En dólares

Precios		
Variedad	Mercado Local	Mercado Externo
Heliconias Colgantes	0,8	0,9
Heliconias Grandes	0,9	1,25
Heliconias Medianas	0,5	0,76
Heliconias Pequeñas	0,25	0,3
Musas y Heliconias Wagnerianas	0,7	1
Ginger	0,3	0,35
Follaje y Palmas	0,13	0,21

Fuente: Exotic Flowers

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

Los márgenes para los diferentes intermediarios también son difíciles de determinar porque están influenciados por varios factores como:

- El tamaño de la orden
- La longitud de la cadena de distribución
- La calidad del producto
- La disponibilidad del producto
- El valor agregado

*Estados Unidos y la Unión Europea son los actores principales del mercado mundial de Heliconias, presentando los mayores volúmenes y valores de importaciones de este producto. Vale la pena aclarar que existe un comercio muy agitado al interior de los países mismos de la Unión Europea.

*Ecuador tiene una ventaja competitiva importante sobre los demás países por tener ya un posicionamiento en el mercado mundial de flores frescas y además por ser el país con mayor variedad de especies de Heliconias. Esto último es una fortaleza al momento de competir, pues la diversidad del producto puede ser utilizada como factor de diferenciación.

*Ecuador juega un rol importante en las exportaciones mundiales de flores. Aunque se desconocen los valores exactos de las exportaciones ecuatorianas de Heliconias, se sabe que es uno de los principales países competidores en el grupo de proveedores de estas flores.

*Aunque las cadenas de distribución pueden ser similares en los diferentes países importadores de Heliconias, se pueden presentar variaciones y diferentes tipos de requerimientos de acuerdo a los intermediarios y al tipo de puntos de venta al consumidor final. De todas maneras es necesario tener en cuenta que en todos los casos se debe tramitar el certificado fitosanitario.

*El mercado de Heliconias es muy exigente. Esto es debido a los cuidados especiales que requieren este tipo de flores tanto en su proceso productivo como en la manipulación posterior a ésta y a los diferentes atributos a los que se les atribuye gran importancia por parte del comerciante y del consumidor final (color, tamaño, forma, calidad, etc.).

*Aunque las Heliconias son utilizadas mundialmente en diversas ocasiones y fechas especiales durante todo el año, se considera que el mercado ya está muy maduro, contando con bastantes competidores y en algunos casos como el alemán, dando muestras de saturación y disminución en el consumo.

CAPÍTULO III
CIFRAS Y ANÁLISIS DE LAS
EXPORTACIONES HACÍA LOS ESTADOS
UNIDOS Y OTRAS ECONOMÍAS

Capítulo III

Cifras y análisis de las exportaciones hacia EE.UU. y otras economías.

3.1 Introducción.

La industria florícola del país se ha convertido en una actividad muy importante que con el pasar de los años se ha consolidado en el mercado norteamericano principalmente y en menor escala en Europa, lo cual ha contribuido a generar empleo y divisas al interno del país, activando ciertos polos de desarrollo local en el tema.

Actualmente, gracias al acuerdo **ATPDEA** la exportación de flores no paga ningún arancel para ingresar a EEUU, por lo que un acuerdo de perpetuar este tratado constituye una necesidad para la industria florícola nacional.

En lo que respecta a la generación de empleo, se estima que aproximadamente laboran en forma directa e indirecta 70 mil personas, especialmente en el sector rural. Las provincias con mayor crecimiento productivo en flores durante los últimos años han sido Pichincha, Cotopaxi y Azuay.

Las expectativas y oportunidades que brinda el mercado internacional han obligado a algunas fincas productoras a establecer estrategias que mejoren sus niveles de competitividad logrando la certificación Alemana Flower Label Program (FLP) y la Suiza Max Havelaar, condicionante de mucha importancia que servirá para ampliar los mercados en dichos países y también en otros de Europa.

Las flores ecuatorianas tienen como principal mercado a Estados Unidos, y se complementa con ventas en diferentes países de Europa,

principalmente en Holanda y Rusia que son los más representativos de ese continente. En Asia todavía la participación es muy marginal (Japón participó en 2004 con el 1.1% de las exportaciones ecuatorianas de Flores).

Las flores ecuatorianas son exportadas hacia los distintos mercados por vía aérea, con un adecuado control de temperatura para mantenerlas con óptima calidad. Las rosas son agrupadas en paquetes de 25 unidades y se colocan en cajas que llevan 10 paquetes cada una. Los claveles se colocan en cajas que contienen un promedio de 35 ramos y cada ramo entre 20 a 25 tallos. Los crisantemos son empacados en cajas que contienen 25 ramos con 10 tallos cada uno.

La celebración de San Valentín (14 de febrero de cada año) en la mayoría de países del mundo, representa el 30% de las ventas totales anuales de las flores ecuatorianas.

A través de la Corporación para la Promoción de las Exportaciones (CORPEI), se está implementando un proyecto que permita elevar el nivel de exportaciones hacia los países nórdicos y bálticos; la idea es incrementar, durante el presente y próximo año, un 70% de las exportaciones a esos sitios y que las flores lleguen directamente a Suecia, pues históricamente han ingresado por Holanda y desde ahí se distribuyen a los demás países.

A continuación se presenta un estudio en cifras de las exportaciones anuales de flores tropicales hacia los Estados Unidos de Norteamérica y el resto del mundo, se presentara una breve reseña de cada cuadro y gráfico presentado.

3.2 Exportaciones de Flores Tropicales hacia los Estados Unidos.

3.2.1 Año 2002

Las exportaciones de flores tropicales hacia los Estados Unidos en el año 2002 fueron por un total de \$ 25.331.000 la cual fue una cifra record debido a la gran demanda en ese año de la especie golden torch que alcanzo una cifra de \$ 22.897.000 como se lo presenta en el siguiente cuadro No. 11:

Cuadro No.11
Exportaciones de flores tropicales
En Miles de dólares FOB
Año 2002

DESCRIPCIÓN	Total qtx. peso neto	Valor USD \$ FOB
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	0,765	0,9
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	4,813	5,175
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	0,811	1,404
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	1,368	2,713
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	0,476	1,582
SEXY PINK, FLORES NATURALES TROPICALES	0,716	0,522
SEXY PINK, FLORES NATURALES TROPICALES	0,977	1,521
SEXY PINK, FLORES NATURALES TROPICALES	0,768	2,839
SAN JUAN, FLORES NATURALES TROPICALES	0,024	0,001
GOLDEN TORCH, FLORES NATURALES TROPICALES	0,007	0,019
GOLDEN TORCH, FLORES NATURALES TROPICALES	47,902	228,951
GRAN PAPA, FLORES NATURALES TROPICALES	2,538	7,683
Total	61,165	253,31

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

A continuación se presenta el gráfico No. 1 donde se detalla el tipo de flor tropical y el monto alcanzado en el año 2002 para cada partida.

Las exportaciones de GOLDEN TORCH, FLORES NATURALES TROPICALES ocuparon el primer lugar con el 90% de participación en el total exportado hacia los Estados Unidos, seguido de GRAN PAPA, con el 3% de participación, y las otras variedades ANTURIOS, y SEXY PINK con una participación mínima del 2% y 1% respectivamente.

Gráfico No.1
Exportaciones por tipo de flores
En porcentajes (%)



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

El cuadro No. 12 detalla el nombre de la flor tropical, el país de destino así como el nombre del cliente el valor en quintales y dólares FOB para el año 2002.

Cuadro No. 12
Exportaciones de Flores Tropicales hacia los Estados Unidos
En Miles de dólares FOB
Año 2002

FLORES TROPICALES	PAÍS	CLIENTE	Total peso neto en qtx.	total _ valor FOB
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	FLORES DEL VALLE FLODELVA S.A.	0,765	0,9
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	AGRIEXOTICA S.A.	4,813	5,175
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	COSMOFLORES S.A.	0,811	1,404
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	FLORES DEL VALLE C.LTDA. VALLEFLOR	1,368	2,713
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,476	1,582
SEXY PINK, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	SEMBRIOS TROPICALES S.A. (SEMBTROP)	0,716	0,522
SEXY PINK, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	COSMOFLORES S.A.	0,977	1,521
SEXY PINK, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,768	2,839
SAN JUAN, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	ISLAPLANTS CIA. LTDA.	0,024	0,001
GOLDEN TORCH, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	PLANTACIONES MALIMA CIA. LTDA.	0,007	0,019
GOLDEN TORCH, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	HILSEA INVESTMENTS LTD	47,902	228,951
GRAN PAPA, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	MUÑOZ & KARIG CIA.LTDA.	2,538	7,683
Total			61,165	253,31

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

3.2.2 Año 2003

Las exportaciones de flores tropicales hacia los Estados Unidos en el año 2003 fueron por un total de \$ 47.204.000 la cual presentó una notable baja en comparación al año anterior debido a la disminución de la exportaciones de la especie golden torch la cual fue reemplazada por la especie anturios que alcanzó un total de \$ 31.217.000 como se puede apreciar en el siguiente cuadro No. 13:

Cuadro No. 13
Exportaciones de Flores Tropicales hacia los Estados Unidos
En Miles de dólares FOB
Año 2003

DESCRIPCIÓN	Total qtx. peso neto	Valor USD \$ FOB
ROSTRATA, FLORES NATURALES TROPICALES	8,555	11,051
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	22,571	31,217
SEXY PINK, FLORES NATURALES TROPICALES	0,783	2,524
SAN JUAN, FLORES NATURALES TROPICALES	0,722	2,015
GOLDEN TORCH, FLORES NATURALES TROPICALES	0,185	0,237
GRAN PAPA, FLORES NATURALES TROPICALES	0,2	0,16
TOTALES	33,016	47,204

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

De igual manera se presenta en el siguiente gráfico No. 2 la participación por tipo de flor a las exportaciones del año 2003:

Las exportaciones de ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES ocuparon el primer lugar con el 68% de participación en el total exportado hacia los Estados Unidos, seguido de ROSTRATA, con el 26% de participación, y las otras variedades SEXY PINK, y GOLDEN TORCH con una participación mínima del 2% y 1% respectivamente.

Gráfico No. 2
Exportaciones por tipo de flores
En porcentajes (%)



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

El cuadro No. 14 detalla el nombre de la flor tropical, el país de destino así como el nombre del cliente el valor en quintales y dólares FOB para el año 2003.

Cuadro No. 14
Exportaciones de Flores Tropicales hacia los Estados Unidos
En Miles de dólares FOB
Año 2003

FLORES TROPICALES	PAÍS	CLIENTE	Total peso en qtx.	Valor USD \$ FOB
ROSTRATA, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	AGRIEXOTICA S.A.	8,02	10,238
ROSTRATA, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	COSMOFLORES S.A.	0,475	0,688
ROSTRATA, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	BRAVO FERNANDO	0,06	0,125
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	VALENZUELA COBOS JORGE HUMBERTO	0,317	1,201
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	SALINOPOLIS S.A.	0,082	0,264
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	SEMBRIOS TROPICALES S.A. (SEMBTROP)	1,434	1,518
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	AGRIEXOTICA S.A.	9,598	12,342
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	COSMOFLORES S.A.	10,197	13,881
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	BALZAR TROPIC BALTROPIC S.A.	0,036	0,075
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	FREILE THUMERELLE CARLOS MANUEL	0,907	1,936
SEXY PINK, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	MUÑOZ & KARIG CIA .LTDA.	0,783	2,524
SAN JUAN, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	PLANTACIONES MALIMA CIA. LTDA.	0,105	0,009
SAN JUAN, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	FLORICOLA VEGVIL CIA. LTDA.	0,002	0,001
SAN JUAN, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,615	2,005
GOLDEN TORCH, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	AGRIEXOTICA S.A.	0,185	0,237
GRAN PAPA, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	SEMBRIOS TROPICALES S.A. (SEMBTROP)	0,2	0,16
TOTALES			33,016	47,204

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

3.2.3 Año 2004

Las exportaciones de flores tropicales hacia los Estados Unidos en el año 2004 fueron por un total de \$ 34.087.000 la cual presentó una pequeña baja en comparación al año anterior en la cual se alcanzó una cifra de \$ 47.204.000 donde al igual que en este año la especie que más aportó a esta cifra son los Anturios, como se presenta en el siguiente cuadro No.15:

Cuadro No. 15
Exportaciones de Flores Tropicales hacia los Estados Unidos
En Miles de dólares FOB
Año 2004

DESCRIPCIÓN	Total qtx. peso neto	Valor USD \$ FOB
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	7,938	25,603
SEXY PINK, FLORES NATURALES TROPICALES	0,069	0,139
PIG FACE, FLORES NATURALES TROPICALES	0,48	1,642
SAN JUAN, FLORES NATURALES TROPICALES	0,016	0,001
GOLDEN TORCH FLORES NATURALES TROPICAL	2,724	3,503
Total	12,025	34,087

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

En el gráfico No. 3 podemos apreciar la composición de las exportaciones para el año 2004 donde la especie Anturios sigue liderando las exportaciones con una cifra de \$ 25.603.000 y un 71% de participación en el total de las exportaciones, seguido de golden torch con \$ 3.503.000 y una participación de 24%, seguido de pig face con un 4%, las otras variedades presentan una participación mínima.

Gráfico No. 3
Exportaciones por tipo de flores
En porcentajes (%)



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

El cuadro No. 16 detalla el nombre de la flor tropical, el país de destino así como el nombre del cliente el valor en quintales y dólares FOB para el año 2004.

Cuadro No. 16
Exportaciones de Flores Tropicales hacia los Estados Unidos
En Miles de dólares FOB
Año 2004

DESCRIPCIÓN	PAÍS	CLIENTE	Total peso en qtx.	Valor USD \$ FOB
ROSTRATA, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	FLORES DEL VALLE FLODELVA S.A.	0	0
ROSTRATA, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,798	3,199
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	VALENZUELA COBOS JORGE HUMBERTO	1,257	8,21
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	AGRIEXOTICA S.A.	4,492	7,907
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	2,189	9,486
SEXY PINK, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	BALZAR TROPIC BALTROPIC S.A.	0,069	0,139
PIG FACE, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,48	1,642
SAN JUAN, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	ISLAPLANTS CIA. LTDA.	0,016	0,001
GOLDEN TORCH, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	SEMBRIOS TROPICALES S.A. (SEMBTROP)	2,635	3,486
GOLDEN TORCH, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	LUZURIAGA ARIAS COSME RENE	0,089	0,017
TOTALES			12,025	34,087

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

3.2.4 Año 2005

Como se puede observar en el cuadro No. 17 las exportaciones de flores tropicales hacia los estados unidos en el año 2005 alcanzaron un total de \$ 58.154.000 con un peso de 10.680.000 qtls. Donde la mayor participación con un 68% fue de los anturios desplazando al gloden torch de ser la flor tropical favorita de los norteamericanos.

Cuadro No. 17
Exportaciones de Flores Tropicales hacia los Estados Unidos
En Miles de dólares FOB
Año 2005

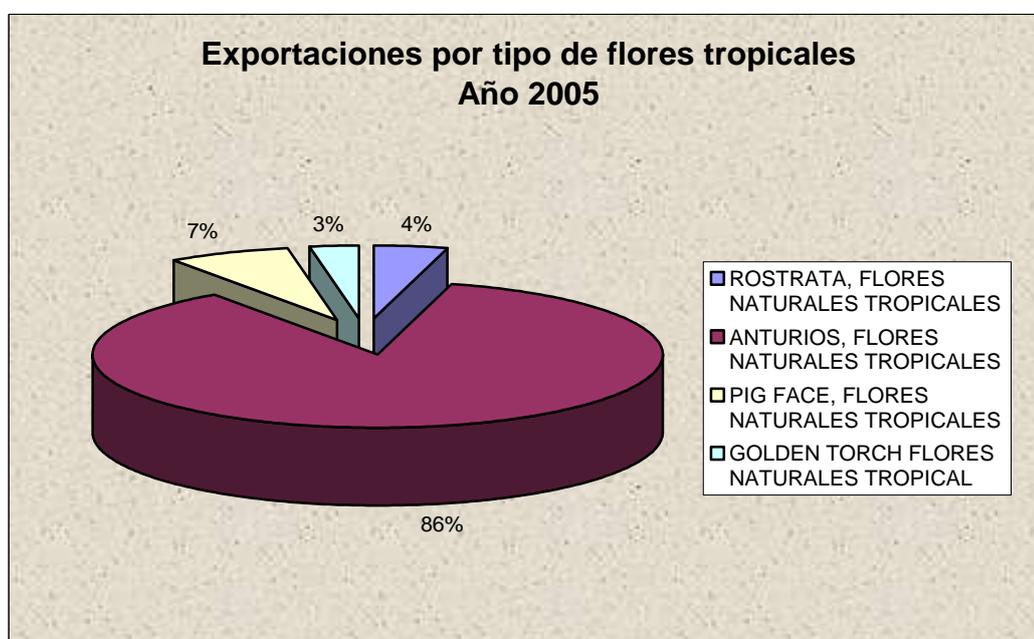
DESCRIPCIÓN	Total peso en qtx.	Valor USD \$ FOB
ROSTRATA, FLORES NATURALES TROPICALES	0,506	2,419
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	9,000	50,008
PIG FACE, FLORES NATURALES TROPICALES	0,859	4,190
GOLDEN TORCH FLORES NATURALES TROPICAL	0,315	1,537
TOTALES	10,68	58,154

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

En el gráfico No. 4 podemos apreciar la composición de las exportaciones para el año 2005 donde la especie Anturios sigue liderando las exportaciones con una cifra de USD \$ 50.008.000(86%), seguido de pig face con USD \$ 4.190.000 exportados (7%), rostrata con USD \$ 2.419.000 (4%), y golden con USD \$ 1.537.000 (3%).

Gráfico No. 4
Exportaciones por tipo de flores
En porcentajes



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

El cuadro No. 18 detalla el nombre de la flor tropical, el país de destino así como el nombre del cliente el valor en quintales y dólares FOB para el año 2005.

Cuadro No. 18
Exportaciones de Flores Tropicales hacia los Estados Unidos
En Miles de dólares FOB
Año 2005

DESCRIPCIÓN	PAÍS	CLIENTE	Total peso en qtx.	Valor USD \$ FOB
ROSTRATA, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,506	2,419
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	VALENZUELA COBOS JORGE HUMBERTO	1,183	7,857
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	EXPORTADORA DE FLORES EXPOFLOR CIA. LTDA	5,88	33,302
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	1,937	8,849
PIG FACE, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,859	4,19
GOLDEN TORCH, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,315	1,537
TOTALES			10,68	58,154

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

3.2.5 Año 2006

Para el año 2006 como se observa en el cuadro No. 19 las exportaciones de flores tropicales hacia los estados unidos alcanzaron un total de \$ 5.454.000 con un peso de 1.122.000 qtls. Donde la participación por tipo de flor es del 99% para la variedad Anturios, y rostrata con el 1% del total exportado.

Cuadro No. 19
Exportaciones de Flores Tropicales hacia los Estados Unidos
En Miles de dólares FOB
Año 2006

DESCRIPCIÓN	Total qtx. peso _ neto	Valor USD \$ FOB
ROSTRATA, FLORES NATURALES TROPICALES	0,009	0,036
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	1,113	5,418
Totales	1,122	5,454

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

En el gráfico No. 5 podemos apreciar la composición de las exportaciones para el año 2006 donde la variedad anturios sigue liderando las exportaciones con una cifra de \$ 5.418.000 (99%), seguido de la rostrata con \$ 1.113.000 (1%) del total exportado.

Gráfico No. 5
Exportaciones por tipo de flores
En miles de dólares y porcentajes



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

El cuadro No. 20 detalla el nombre de la flor tropical, el país de destino así como el nombre del cliente el valor en quintales y dólares FOB para el año 2006.

Cuadro No. 20
Exportaciones de Flores Tropicales hacia los Estados Unidos
En Miles de dólares FOB
Año 2006

DESCRIPCIÓN	PAÍS	CLIENTE	Total peso en qtx.	Valor USD \$ FOB
ROSTRATA, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	LANGOSTERA DEL AZUAY S-A- LANAYSA	0,009	0,036
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	VALENZUELA COBOS JORGE HUMBERTO	0,127	0,8
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	ESTADOS UNIDOS	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,986	4,618
TOTALES			1,122	5,454

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

3.2.6 Comparativo de las exportaciones de flores tropicales en los últimos cinco años hacia los estados unidos.

La tendencia de las exportaciones de flores tropicales de flores tropicales hacia los estados unidos en los últimos cinco años ha sido inestable teniendo la mejor cifra para el año 2002 donde alcanzó un monto de USD \$ 253,314 millones, y una participación del 63,61%, esto ayudado por el sistema de preferencias arancelarias mantenido con este país lo que permitió exportar más hacia Norteamérica, en los años 2003 y 2004, muestran una disminución en las exportaciones de USD \$ 47 y 34 millones respectivamente, en el 2005 muestra una recuperación las exportaciones con un valor de USD \$ 58 millones, ya en el 2006 muestra una disminución de las exportaciones alcanzando el valor de USD \$5,45 millones, debido al incremento de las exportaciones hacia Europa como principal factor, lo cual se puede observar en el siguiente cuadro No. 21

Cuadro No. 21
Exportaciones de flores tropicales en los últimos cinco años
En millones de dólares
Período 2002-2006

Años	Total peso en qtx.	Valor USD \$ FOB	Total peso en qtx. %	Valor USD \$ FOB %
2002	61,165	253,31	51,83	63,61
2003	33,016	47,204	27,98	11,85
2004	12,025	34,087	10,19	8,56
2005	10,68	58,154	9,05	14,60
2006	1,122	5,454	0,95	1,37
TOTALES	118,008	398,209	100,00	100,00

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

En el gráfico No. 6 se observa el comportamiento de las exportaciones, mostrando fluctuaciones a lo largo del período analizado, en el año 2002 se empieza con una exportación de \$ 253 millones, mientras que los demás años muestra una tendencia decreciente excepto en el año 2005 que registró USD \$ 58 millones de dólares por exportaciones realizadas a los EE.UU., siendo el año 2006 el que menos registra con USD \$ 5,45 millones.

Gráfico No. 6
Comportamiento de las exportaciones de flores tropicales
En miles de dólares
Período 2002-2006



*

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

3.3 Exportaciones de Flores Tropicales hacia el resto del mundo en los últimos cinco años.

3.3.1 Año 2002

Teniendo a Europa como el principal punto de destino de las exportaciones de flores tropicales hacia el resto del mundo empezaremos por analizar el año 2002 donde el país con mayor participación es Francia con el 31,17% seguido por Holanda con el 22,68% y el Reino Unido con un 13,14% del total anual como se lo demuestra en el cuadro No. 22 cuyos valores están expresados en miles de quintales y dólares FOB.

Cuadro No. 22
Exportaciones de flores tropicales hacia el resto del mundo
En miles de dólares
Año 2002

PAÍS	Total qtx. peso neto	Valor USD \$ FOB	Participación en el total %
ALEMANIA	2,488	3,385	6,38
ANTILLAS HOLANDESAS	0,187	0,504	0,95
AUSTRIA	3,466	3,838	7,23
COLOMBIA	0,524	2,522	4,75
ESPAÑA	3,156	5,268	9,93
FRANCIA	5,953	16,539	31,17
HOLANDA(PAISES BAJOS)	5,662	12,035	22,68
ITALIA	0,168	0,183	0,34
REINO UNIDO	6,862	6,971	13,14
REPUBLICA DOMINICANA	0,026	0,111	0,21
RUSIA	0,142	0,506	0,95
SUIZA	0,46	0,713	1,34
URUGUAY	0,163	0,486	0,92
Total	29,257	53,061	100

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

En el siguiente gráfico No. 7 podemos notar el porcentaje de participación de cada país del resto del mundo en la composición de las exportaciones de flores tropicales para el año 2002.

Gráfico No. 7
Exportaciones de flores tropicales hacia el resto del mundo
Año 2003



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

El cuadro No. 23 detalla el código de la partida, el nombre de la flor tropical, el país de destino así como el nombre del cliente el valor en quintales y dólares FOB para el año 2002.

Cuadro No. 23
Exportaciones de Flores Tropicales hacia el resto del Mundo
En miles de quintales y dólares FOB
Año 2002

DESCRIPCIÓN	PAÍS	CLIENTE	Total qtx. peso neto	Valor USD \$ FOB
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	ALEMANIA	COSMOFLORES S.A.	0,246	0,34
SEXY PINK, FLORES NATURALES TROPICALES	ALEMANIA	COSMOFLORES S.A.	2,242	3,045
ROSTRATA, FLORES NATURALES TROPICALES	ANTILLAS HOLANDESAS	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,075	0,2
GRAN PAPA, FLORES NATURALES TROPICALES	ANTILLAS HOLANDESAS	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,112	0,304
ROSTRATA, FLORES NATURALES TROPICALES	AUSTRIA	COSMOFLORES S.A.	1,52	1,518
SEXY PINK, FLORES NATURALES TROPICALES	AUSTRIA	COSMOFLORES S.A.	0,872	1,094
GOLDEN TORCH, FLORES NATURALES TROPICALES	AUSTRIA	COSMOFLORES S.A.	1,074	1,226
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	COLOMBIA	FUNDACION HERMANO MIGUEL	0,524	2,522
ROSTRATA, FLORES NATURALES TROPICALES	ESPANA	COSMOFLORES S.A.	0,042	0,072
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	ESPANA	AGRIEXOTICA S.A.	0,5	0,727
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	ESPANA	COSMOFLORES S.A.	1,53	2,153
SEXY PINK, FLORES NATURALES TROPICALES	ESPANA	TREVIS S.A.	0,447	0,51
SEXY PINK, FLORES NATURALES TROPICALES	ESPANA	COSMOFLORES S.A.	0,023	0,039
PIG FACE, FLORES NATURALES TROPICALES	ESPANA	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,614	1,767
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	FRANCIA	COSMOFLORES S.A.	1,982	9,735
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	FRANCIA	IMAGMI S.A.	0,465	1,922

Cuadro No. 23A
Exportaciones de Flores Tropicales hacia el resto del Mundo (Cont.)
En miles de quintales y dólares FOB
Año 2002

SEXY PINK, FLORES NATURALES TROPICALES	FRANCIA	TREVIS S.A.	1,386	1,809
SEXY PINK, FLORES NATURALES TROPICALES	FRANCIA	COSMOFLORES S.A.	1,783	2,109
PIG FACE, FLORES NATURALES TROPICALES	FRANCIA	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,337	0,964
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	HOLANDA(PAISES BAJOS)	AGRIEXOTICA S.A.	1,841	2,91
SEXY PINK, FLORES NATURALES TROPICALES	HOLANDA(PAISES BAJOS)	TREVIS S.A.	0,141	0,605
SEXY PINK, FLORES NATURALES TROPICALES	HOLANDA(PAISES BAJOS)	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	1,957	4,889
PIG FACE, FLORES NATURALES TROPICALES	HOLANDA(PAISES BAJOS)	COSMOFLORES S.A.	0,532	0,858
PIG FACE, FLORES NATURALES TROPICALES	HOLANDA(PAISES BAJOS)	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,836	2,209
GOLDEN TORCH, FLORES NATURALES TROPICALES	HOLANDA(PAISES BAJOS)	COSMOFLORES S.A.	0,355	0,564
ROSTRATA, FLORES NATURALES TROPICALES	ITALIA	COSMOFLORES S.A.	0,168	0,183
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	REINO UNIDO	AGRIEXOTICA S.A.	6,862	6,971
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	REPUBLICA DOMINICANA	PUEMBOVERDE S.A.	0,026	0,111
PIG FACE, FLORES NATURALES TROPICALES	RUSIA	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,142	0,506
SEXY PINK, FLORES NATURALES TROPICALES	SUIZA	TREVIS S.A.	0,46	0,713
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	URUGUAY	GARDAEXPORT S.A.	0,163	0,486
TOTAL			29,257	53,061

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

3.3.2 Año 2003

En el cuadro No. 24 podemos apreciar que para el año 2003 el país de destino con mayores flores tropicales ha sido Holanda con una participación del 50,74% (USD \$ 50,74 millones), seguido por Reino Unido con el 21,29% (USD \$ 41,10 millones) y los demás países con una menor participación en el total de las exportaciones del año en mención.

Cuadro No. 24
Exportaciones de flores tropicales hacia el resto del mundo
En miles de dólares
Año 2003

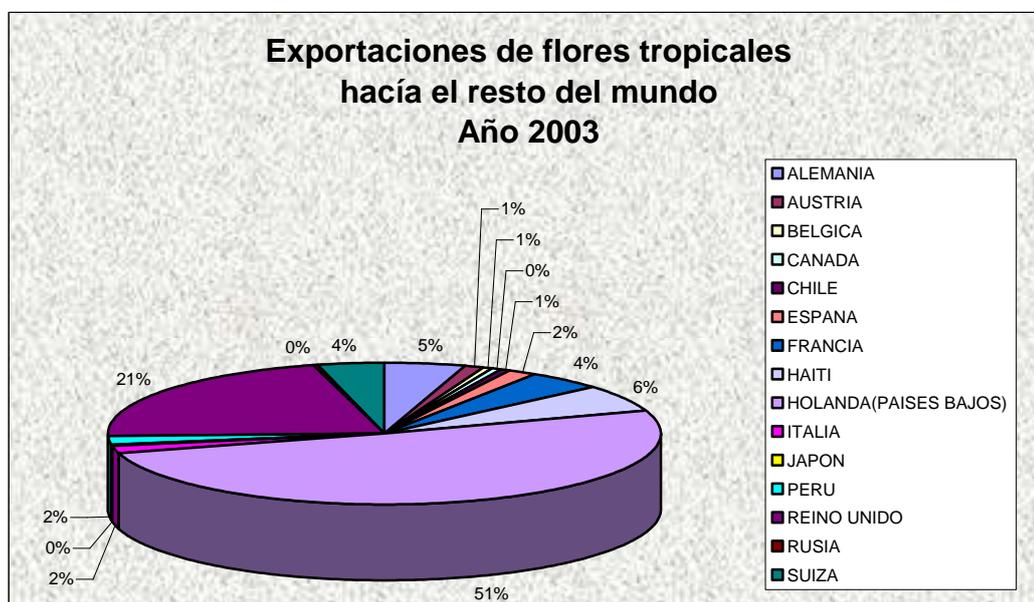
PAÍS	Valor USD \$ FOB	Participación en el total %
ALEMANIA	9,353	4,85
AUSTRIA	2,004	1,04
BELGICA	1,17	0,61
CANADA	0,76	0,39
CHILE	1,146	0,59
ESPAÑA	3,217	1,67
FRANCIA	8,465	4,39
HAITI	12,078	6,26
HOLANDA(PAISES BAJOS)	97,952	50,74
ITALIA	3,378	1,75
JAPON	0,194	0,10
PERU	3,951	2,05
REINO UNIDO	41,101	21,29
RUSIA	0,895	0,46
SUIZA	7,364	3,81
Total	193,028	100,00

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

En el siguiente gráfico No. 8 podemos notar el porcentaje de participación de cada país del resto del mundo en la composición de las exportaciones de flores tropicales para el año 2003.

Gráfico No. 8
Exportaciones de flores tropicales hacia el resto del mundo
Año 2003



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

El cuadro No. 25 detalla el código de la partida, el nombre de la flor tropical, el país de destino así como el nombre del cliente el valor en quintales y dólares FOB para el año 2003.

Cuadro No. 25
Exportaciones de Flores Tropicales hacia el resto del Mundo
En miles de quintales y dólares FOB
Año 2003

DESCRIPCIÓN	PAÍS	CLIENTE	Total peso en qtx.	Valor USD \$ FOB
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	ALEMANIA	COSMOFLORES S.A.	6,76	7,375
PIG FACE, FLORES NATURALES TROPICALES	ALEMANIA	COSMOFLORES S.A.	1,223	1,407
GRAN PAPA, FLORES NATURALES TROPICALES	ALEMANIA	COSMOFLORES S.A.	0,433	0,571
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	AUSTRIA	COSMOFLORES S.A.	1,989	2,004
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	BELGICA	COSMOFLORES S.A.	0,928	1,17
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	CANADA	VALENZUELA COBOS JORGE HUMBERTO	0,249	0,76
ROSTRATA, FLORES NATURALES TROPICALES	CHILE	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,307	0,962
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	CHILE	VALENZUELA COBOS JORGE HUMBERTO	0,06	0,184
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	ESPANA	VALENZUELA COBOS JORGE HUMBERTO	0,045	0,144
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	ESPANA	AGRIEXOTICA S.A.	1,025	1,367
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	ESPANA	COSMOFLORES S.A.	1,776	1,706
ROSTRATA, FLORES NATURALES TROPICALES	FRANCIA	COSMOFLORES S.A.	0,507	0,666
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	FRANCIA	VALENZUELA COBOS JORGE HUMBERTO	0,219	0,736
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	FRANCIA	COSMOFLORES S.A.	4,181	5,253
PIG FACE, FLORES NATURALES TROPICALES	FRANCIA	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,262	0,875
GOLDEN TORCH, FLORES NATURALES TROPICALES	FRANCIA	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,333	0,935
GRAN PAPA, FLORES NATURALES TROPICALES	HAITI	TREVIS S.A.	10,545	12,078
ROSTRATA, FLORES NATURALES TROPICALES	HOLANDA(PAISES BAJOS)	BRAVO FERNANDO	0,69	1,171

Cuadro No. 25A
Exportaciones de Flores Tropicales hacia el resto del Mundo (Cont.)
En miles de quintales y dólares FOB
Año 2003

ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	HOLANDA(PAISES BAJOS)	AGRIEXOTICA S.A.	49,423	77,927
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	HOLANDA(PAISES BAJOS)	COSMOFLORES S.A.	3,597	3,72
SEXY PINK, FLORES NATURALES TROPICALES	HOLANDA(PAISES BAJOS)	BRAVO FERNANDO	0,12	0,218
GOLDEN TORCH, FLORES NATURALES TROPICALES	HOLANDA(PAISES BAJOS)	TREVIS S.A.	12,69	14,579
GRAN PAPA, FLORES NATURALES TROPICALES	HOLANDA(PAISES BAJOS)	ECUAMAGIC, ECUADOR MAGIC FLOWERS S.A.	2,336	0,337
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	ITALIA	COSMOFLORES S.A.	3,584	3,378
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	JAPON	COSMOFLORES S.A.	0,148	0,194
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	PERU	VALENZUELA COBOS JORGE HUMBERTO	0,915	3,951
ROSTRATA, FLORES NATURALES TROPICALES	REINO UNIDO	AGRIEXOTICA S.A.	4,728	4,921
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	REINO UNIDO	AGRIEXOTICA S.A.	27,401	34,641
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	REINO UNIDO	LANGOSTERA DEL AZUAY S-A- LANAYSA	0,958	1,539
ROSTRATA, FLORES NATURALES TROPICALES	RUSIA	AGRIEXOTICA S.A.	0,09	0,132
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	RUSIA	AGRIEXOTICA S.A.	0,403	0,691
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	RUSIA	BALZAR TROPIC BALTROPIC S.A.	0,06	0,072
ROSTRATA, FLORES NATURALES TROPICALES	SUIZA	COSMOFLORES S.A.	2,687	2,55
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	SUIZA	COSMOFLORES S.A.	3,762	4,273
SEXY PINK, FLORES NATURALES TROPICALES	SUIZA	TREVIS S.A.	0,095	0,156
PIG FACE, FLORES NATURALES TROPICALES	SUIZA	TREVIS S.A.	0,33	0,385
TOTAL			144,859	193,028

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

3.3.3 Año 2004

Como se aprecia en el cuadro No. 26 la composición de las exportaciones tropicales para el año 2004 la encabeza Holanda con una participación del 60,35% (USD \$ 48,768 millones), seguido por el Reino Unido con 16,33% (USD \$ 13,201 millones) del total de las exportaciones.

Cuadro No. 26
Exportaciones de flores tropicales hacia el resto del mundo
En miles de dólares
Año 2004

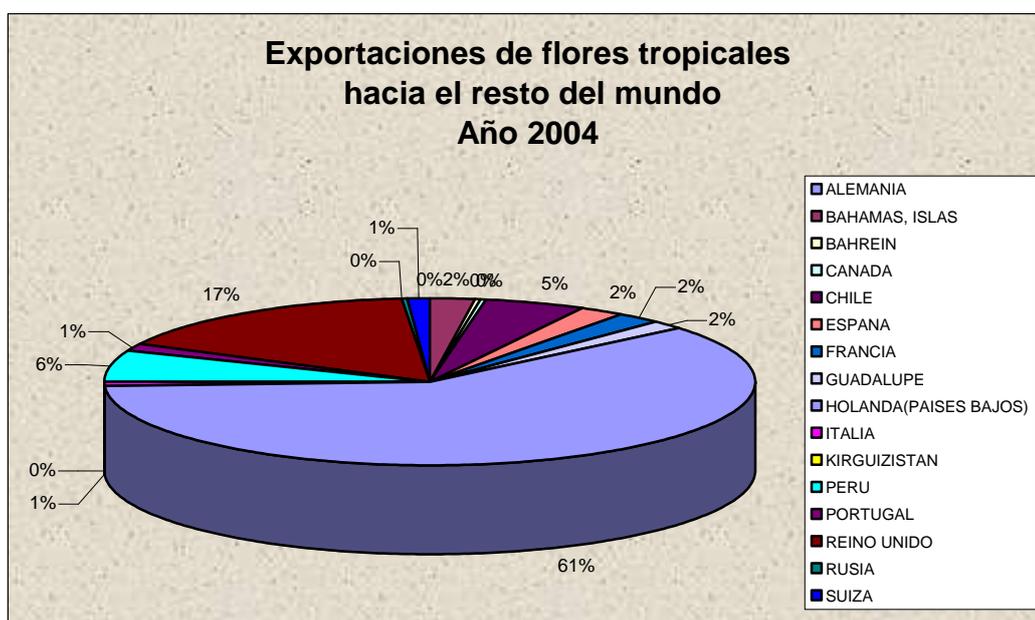
PAÍS	Total peso en qtx.	Valor USD \$ FOB	Participación en el total %
ALEMANIA	0,002	0,001	0,00
BAHAMAS, ISLAS	0,295	1,742	2,16
BAHREIN	0,101	0,348	0,43
CANADA	0,029	0,124	0,15
CHILE	0,917	3,987	4,93
ESPAÑA	0,828	1,793	2,22
FRANCIA	0,449	1,818	2,25
GUADALUPE	0,416	1,39	1,72
HOLANDA(PAISES BAJOS)	28,489	48,768	60,35
ITALIA	0,194	0,615	0,76
KIRGUIZISTAN	0,007	0,042	0,05
PERU	1,052	4,845	6,00
PORTUGAL	0,825	1,088	1,35
REINO UNIDO	8,157	13,201	16,33
RUSIA	0,137	0,231	0,29
SUIZA	0,546	0,822	1,02
Total	42,444	80,815	100,00

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

En el siguiente gráfico No. 9 podemos notar el porcentaje de participación de cada país del resto del mundo en la composición de las exportaciones de flores tropicales para el año 2004.

Gráfico No. 9
Exportaciones de flores tropicales hacia el resto del mundo
Año 2004



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

El cuadro No. 27 detalla el código de la partida, el nombre de la flor tropical, el país de destino así como el nombre del cliente el valor en quintales y dólares FOB para el año 2004.

Cuadro No. 27
Exportaciones de Flores Tropicales hacia el resto del Mundo
En miles de quintales y dólares FOB
Año 2004

DESCRIPCIÓN	PAÍS	CLIENTE	Total peso en qtx.	Valor USD \$ FOB
SAN JUAN, FLORES NATURALES TROPICALES	ALEMANIA	PLANTACIONES MALIMA CIA. LTDA.	0,002	0,001
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	BAHAMAS, ISLAS	VALENZUELA COBOS JORGE HUMBERTO	0,194	1,404
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	BAHAMAS, ISLAS	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,101	0,338
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	BAHREIN	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,101	0,348
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	CANADA	VALENZUELA COBOS JORGE HUMBERTO	0,029	0,124
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	CHILE	VALENZUELA COBOS JORGE HUMBERTO	0,408	2,175
PIG FACE, FLORES NATURALES TROPICALES	CHILE	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,202	0,671
SAN JUAN, FLORES NATURALES TROPICALES	CHILE	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,217	0,794
GRAN PAPA, FLORES NATURALES TROPICALES	CHILE	MUÑOZ & KARIG CIA .LTDA.	0,09	0,347
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	ESPAÑA	VALENZUELA COBOS JORGE HUMBERTO	0,052	0,304
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	ESPAÑA	SALINOPOLIS S.A.	0,316	0,768
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	ESPAÑA	AGRIEXOTICA S.A.	0,347	0,567
SEXY PINK, FLORES NATURALES TROPICALES	ESPAÑA	SEMBRIOS TROPICALES S.A. (SEMBTROP)	0,113	0,154
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	FRANCIA	VALENZUELA COBOS JORGE HUMBERTO	0,044	0,253
SAN JUAN, FLORES NATURALES TROPICALES	FRANCIA	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,405	1,565
PIG FACE, FLORES NATURALES TROPICALES	GUADALUPE	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,21	0,702
GOLDEN TORCH, FLORES NATURALES TROPICALES	GUADALUPE	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,206	0,688
ROSTRATA, FLORES NATURALES TROPICALES	HOLANDA(PAISES BAJOS)	COSMOFLORES S.A.	0,066	0,276
ROSTRATA, FLORES NATURALES TROPICALES	HOLANDA(PAISES BAJOS)	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,517	1,904

Cuadro No. 27A
Exportaciones de Flores Tropicales hacia el resto del Mundo (Cont.)
En miles de quintales y dólares FOB

ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	HOLANDA(PAISES BAJOS)	SALINOPOLIS S.A.	0,179	0,192
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	HOLANDA(PAISES BAJOS)	AGRIEXOTICA S.A.	17,789	29,691
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	HOLANDA(PAISES BAJOS)	COSMOFLORES S.A.	1,09	1,446
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	HOLANDA(PAISES BAJOS)	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,423	1,442
SEXY PINK, FLORES NATURALES TROPICALES	HOLANDA(PAISES BAJOS)	TREVIS S.A.	6,84	8,894
PIG FACE, FLORES NATURALES TROPICALES	HOLANDA(PAISES BAJOS)	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,81	2,946
SAN JUAN, FLORES NATURALES TROPICALES	HOLANDA(PAISES BAJOS)	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,165	0,591
GRAN PAPA, FLORES NATURALES TROPICALES	HOLANDA(PAISES BAJOS)	SEMBRIOS TROPICALES S.A. (SEMBTROP)	0,43	0,689
GRAN PAPA, FLORES NATURALES TROPICALES	HOLANDA(PAISES BAJOS)	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,18	0,697
ROSTRATA, FLORES NATURALES TROPICALES	ITALIA	COSMOFLORES S.A.	0,155	0,5
SEXY PINK, FLORES NATURALES TROPICALES	ITALIA	COSMOFLORES S.A.	0,025	0,1
GRAN PAPA, FLORES NATURALES TROPICALES	ITALIA	COSMOFLORES S.A.	0,014	0,015
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	KIRGUIZISTAN	VALENZUELA COBOS JORGE HUMBERTO	0,007	0,042
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	PERU	VALENZUELA COBOS JORGE HUMBERTO	0,764	3,313
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	PERU	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,288	1,532
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	PORTUGAL	SEMBRIOS TROPICALES S.A. (SEMBTROP)	0,21	0,257
SAN JUAN, FLORES NATURALES TROPICALES	PORTUGAL	CHIRIBOGA RON GALO BOLIVAR	0,33	0,436
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	REINO UNIDO	VALENZUELA COBOS JORGE HUMBERTO	0,033	0,178
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	REINO UNIDO	SALINOPOLIS S.A.	2,361	3,651
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	REINO UNIDO	AGRIEXOTICA S.A.	4,657	5,116
GOLDEN TORCH, FLORES NATURALES TROPICALES	REINO UNIDO	CHIRIBOGA RON GALO BOLIVAR	1,106	4,256
GOLDEN TORCH, FLORES NATURALES TROPICALES	RUSIA	AGRIEXOTICA S.A.	0,137	0,231
GOLDEN TORCH, FLORES NATURALES TROPICALES	SUIZA	TREVIS S.A.	0,546	0,822
Fuente: Banco Central del Ecuador		TOTAL	42,444	80,815

3.3.4 Año 2005

Como se aprecia en el cuadro No. 28 la composición de las exportaciones tropicales para el año 2005 la encabeza el Reino Unido con una participación del 29,16% (USD \$ 13,54 millones), seguido de la Zona Franca de Ecuador con el 16,12% (USD \$ 7,48 millones), y Holanda con 12,59% (USD \$ 13,201 millones), los demás países no son muy representativos en el total de las exportaciones.

Cuadro No. 28
Exportaciones de flores tropicales hacia el resto del mundo
En miles de dólares
Año 2005

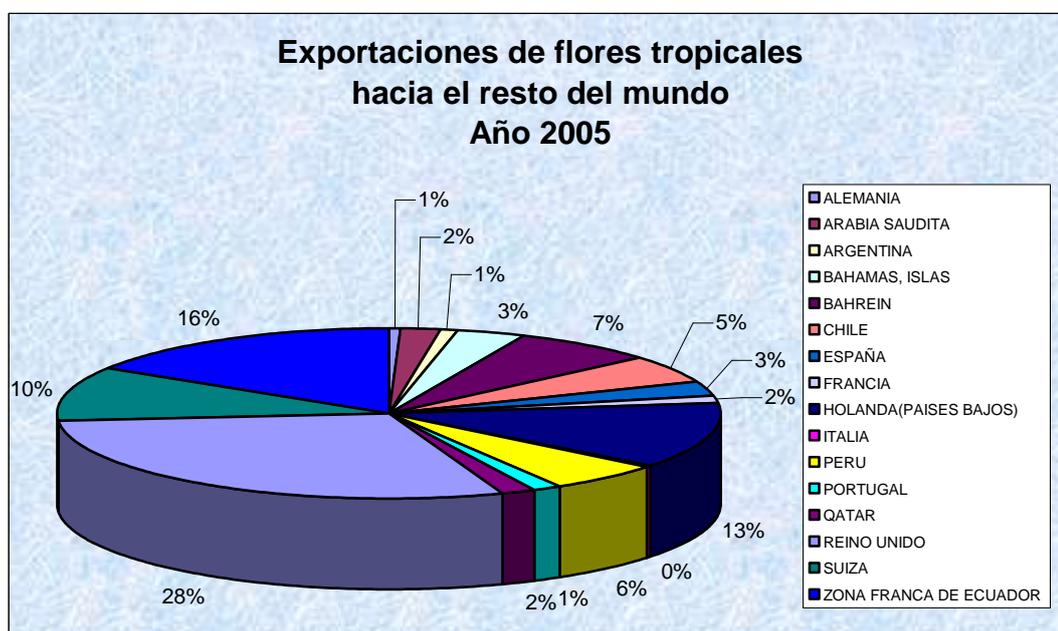
PAÍS	Total peso en qtx.	Valor USD \$ FOB	Participación en el total %
ALEMANIA	0,337	0,235	0,51
ARABIA SAUDITA	0,24	0,913	1,97
ARGENTINA	0,101	0,352	0,76
BAHAMAS, ISLAS	0,216	1,622	3,49
BAHREIN	0,902	3,213	6,92
CHILE	0,44	2,457	5,29
ESPAÑA	0,223	1,238	2,67
FRANCIA	0,104	0,698	1,50
HOLANDA(PAISES BAJOS)	3,51	5,846	12,59
ITALIA	0,016	0,039	0,08
PERU	0,553	2,631	5,67
PORTUGAL	0,382	0,594	1,28
QATAR	0,165	0,825	1,78
REINO UNIDO	3,007	13,54	29,16
SUIZA	4,521	4,747	10,22
ZONA FRANCA DE ECUADOR	1,731	7,483	16,12
Total	16,448	46,433	100

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

En el siguiente gráfico No. 10 podemos notar el porcentaje de participación de cada país del resto del mundo en la composición de las exportaciones de flores tropicales para el año 2005.

Gráfico No. 10
Exportaciones de flores tropicales hacia el resto del mundo
Año 2005



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

El cuadro No. 29 detalla el código de la partida, el nombre de la flor tropical, el país de destino así como el nombre del cliente el valor en quintales y dólares FOB para el año 2005

Cuadro No. 29
Exportaciones de Flores Tropicales hacia el resto del Mundo
En miles de quintales y dólares FOB
Año 2005

DESCRIPCIÓN	PAÍS	CLIENTE	Total peso en qtx.	Valor USD \$ FOB
GRAN PAPA, FLORES NATURALES TROPICALES	ALEMANIA	ECUAMAGIC, ECUADOR MAGIC FLOWERS S.A.	0,337	0,235
SAN JUAN, FLORES NATURALES TROPICALES	ARABIA SAUDITA	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,24	0,913
GOLDEN TORCH, FLORES NATURALES TROPICALES	ARGENTINA	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,101	0,352
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	BAHAMAS, ISLAS	VALENZUELA COBOS JORGE HUMBERTO	0,216	1,622
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	BAHREIN	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,573	1,77
GOLDEN TORCH, FLORES NATURALES TROPICALES	BAHREIN	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,329	1,443
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	CHILE	VALENZUELA COBOS JORGE HUMBERTO	0,44	2,457
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	ESPAÑA	VALENZUELA COBOS JORGE HUMBERTO	0,141	0,83
SEXY PINK, FLORES NATURALES TROPICALES	ESPAÑA	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,082	0,408
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	FRANCIA	VALENZUELA COBOS JORGE HUMBERTO	0,104	0,698
ROSTRATA, FLORES NATURALES TROPICALES	HOLANDA(PAISES BAJOS)	TREVIS S.A.	0,18	0,243
ROSTRATA, FLORES NATURALES TROPICALES	HOLANDA(PAISES BAJOS)	COSMOFLORES S.A.	0,538	0,905
SEXY PINK, FLORES NATURALES TROPICALES	HOLANDA(PAISES BAJOS)	TREVIS S.A.	2,316	2,603
GOLDEN TORCH, FLORES NATURALES TROPICALES	HOLANDA(PAISES BAJOS)	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,285	1,228
GRAN PAPA, FLORES NATURALES TROPICALES	HOLANDA(PAISES BAJOS)	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,191	0,867
SEXY PINK, FLORES NATURALES TROPICALES	ITALIA	LANGOSTERA DEL AZUAY S-A- LANAYSA	0,016	0,039

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

Cuadro No. 29A
Exportaciones de Flores Tropicales hacia el resto del Mundo (Cont.)
En miles de quintales y dólares FOB
Año 2005

ROSTRATA, FLORES NATURALES TROPICALES	PERU	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,052	0,261
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	PERU	VALENZUELA COBOS JORGE HUMBERTO	0,351	1,594
GOLDEN TORCH, FLORES NATURALES TROPICALES	PERU	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,15	0,776
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	PORTUGAL	CHIRIBOGA RON GALO BOLIVAR	0,382	0,594
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	QATAR	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,165	0,825
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	REINO UNIDO	CHIRIBOGA RON GALO BOLIVAR	0,742	3,244
PIG FACE, FLORES NATURALES TROPICALES	REINO UNIDO	CHIRIBOGA RON GALO BOLIVAR	0,855	4,104
GOLDEN TORCH, FLORES NATURALES TROPICALES	REINO UNIDO	CHIRIBOGA RON GALO BOLIVAR	1,41	6,192
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	SUIZA	EXPORTADORA DE FLORES EXPOFLOR CIA. LTDA	0,135	0,78
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	SUIZA	FLORES PARA EL MUNDO FLORMUNDO CIA LTDA	0,21	1,316
SEXY PINK, FLORES NATURALES TROPICALES	SUIZA	TREVIS S.A.	0,216	0,251
GRAN PAPA, FLORES NATURALES TROPICALES	SUIZA	ECUAMAGIC, ECUADOR MAGIC FLOWERS S.A.	3,96	2,4
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	ZONA FRANCA DE ECUADOR	CHIRIBOGA RON GALO BOLIVAR	0,678	2,706
GOLDEN TORCH, FLORES NATURALES TROPICALES	ZONA FRANCA DE ECUADOR	GANDARA SAENZ SERGIO ALEJANDRO	0,21	0,787
GOLDEN TORCH, FLORES NATURALES TROPICALES	ZONA FRANCA DE ECUADOR	CHIRIBOGA RON GALO BOLIVAR	0,843	3,99
Total			16,448	46,433

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

3.3.5 Año 2006

Para el año 2006 la composición de las exportaciones de flores tropicales estuvieron lideradas como país de destino a Reino Unido con una participación del 38,27% (USD \$ 6,63 millones), en segundo lugar por Chile con 27,72% (USD \$ 4,80 millones), y seguido por Holanda el 9,09% (USD \$ 1,57 millones) del total de las exportaciones. Ver cuadro No.30

Cuadro No. 30
Exportaciones de flores tropicales hacia el resto del mundo
En miles de dólares
Año 2006

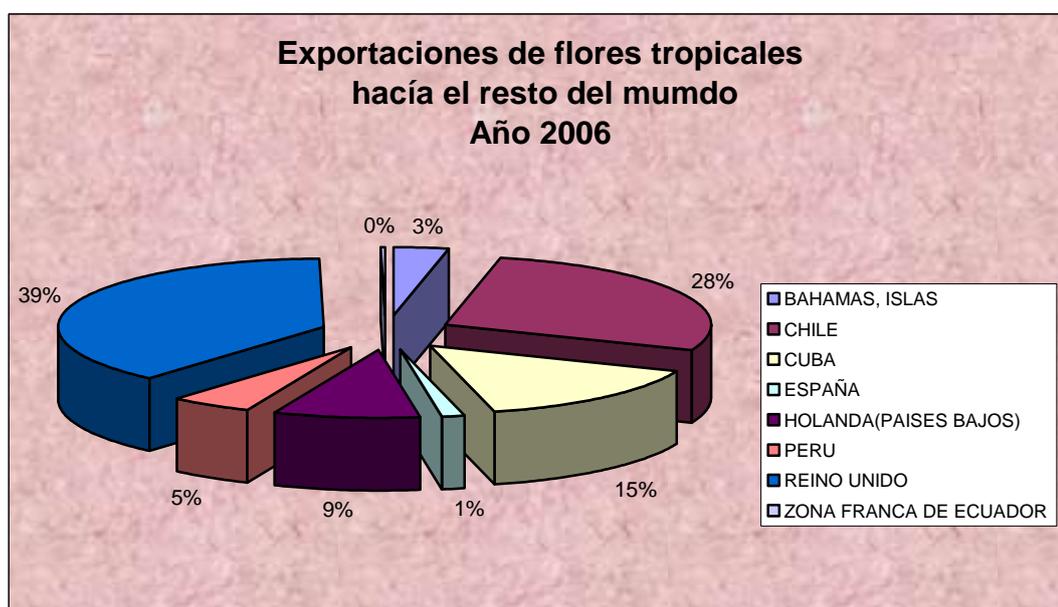
PAÍS	Total peso en qtx.	Valor USD \$ FOB	Participación en el total %
BAHAMAS, ISLAS	0,097	0,596	3,44
CHILE	1,099	4,804	27,72
CUBA	0,723	2,596	14,98
ESPAÑA	0,048	0,218	1,26
HOLANDA(PAISES BAJOS)	0,587	1,575	9,09
PERU	0,168	0,847	4,89
REINO UNIDO	1,402	6,632	38,27
ZONA FRANCA DE ECUADOR	0,015	0,06	0,35
Total	4,139	17,328	100

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

En el siguiente gráfico No. 11 podemos notar el porcentaje de participación de cada país del resto del mundo en la composición de las exportaciones de flores tropicales para el año 2006

Gráfico No. 11
Exportaciones de flores tropicales hacía el resto del mundo
En porcentajes
Año 2006



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

El cuadro No. 31 detalla el código de la partida, el nombre de la flor tropical, el país de destino así como el nombre del cliente el valor en quintales y dólares FOB para el año 2006

Cuadro No. 31
Exportaciones de Flores Tropicales hacia el resto del Mundo
En miles de quintales y dólares FOB
Año 2006

DESCRIPCIÓN	PAÍS	CLIENTE	Total peso en qtx.	Valor USD \$ FOB
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	BAHAMAS, ISLAS	VALENZUELA COBOS JORGE HUMBERTO	0,097	0,596
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	CHILE	VALENZUELA COBOS JORGE HUMBERTO	0,574	3,225
GRAN PAPA, FLORES NATURALES TROPICALES	CHILE	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,525	1,579
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	CUBA	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,723	2,596
SAN JUAN, FLORES NATURALES TROPICALES	ESPAÑA	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,048	0,218
ROSTRATA, FLORES NATURALES TROPICALES	HOLANDA(PAISES BAJOS)	TREVIS S.A.	0,032	0,048
SEXY PINK, FLORES NATURALES TROPICALES	HOLANDA(PAISES BAJOS)	TREVIS S.A.	0,298	0,378
SEXY PINK, FLORES NATURALES TROPICALES	HOLANDA(PAISES BAJOS)	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,16	0,683
GOLDEN TORCH, FLORES NATURALES TROPICALES	HOLANDA(PAISES BAJOS)	MUÑOZ & KARIG CIA .LTDA.	0,097	0,466
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	PERU	VALENZUELA COBOS JORGE HUMBERTO	0,052	0,229
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	PERU	MUÑOZ & KARIG CIA. LTDA.	0,116	0,618
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	REINO UNIDO	CHIRIBOGA RON GALO BOLIVAR	1,095	5,224
SAN JUAN, FLORES NATURALES TROPICALES	REINO UNIDO	TRADEFLORAL S.A.	0,307	1,408
ANTURIOS, FLORES NATURALES TROPICALES	ZONA FRANCA DE ECUADOR	CHIRIBOGA RON GALO BOLIVAR	0,015	0,06
Total			4,139	17,328

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

3.1.6 Comportamiento de las exportaciones de flores tropicales en los últimos 5 años.

Analizando el comportamiento de las exportaciones de flores tropicales para el período del 2002-2006 podemos observar que en primer año de esta serie la participación para el total de estas es el 13,58% cifra que aumenta considerablemente para el año 2003, el cual participa con un 49,41%, siguiendo una disminución para el año 2004 donde se alcanza una cifra de USD \$ 80 millones la cual representó el 20,69%, para el año 2005 y 2006 la tendencia a la baja de las exportaciones se mantiene con el 11,89% y 4,44% respectivamente. Ver cuadro No.32

Cuadro No. 32
Exportaciones de flores tropicales hacia el resto del Mundo
En millones de dólares
Período 2002-2006

Años	Total peso en qtx.	Valor USD \$ FOB	Total peso En qtx. %	Valor USD \$ FOB %
2002	29,257	53,061	12,34	13,58
2003	144,859	193,028	61,08	49,41
2004	42,444	80,815	17,90	20,69
2005	16,448	46,433	6,94	11,89
2006	4,139	17,328	1,75	4,44
TOTALES	237,147	390,665	100,00	100,00
EE.UU.	118,008	398,209		
Total X*	355,155	788,874		

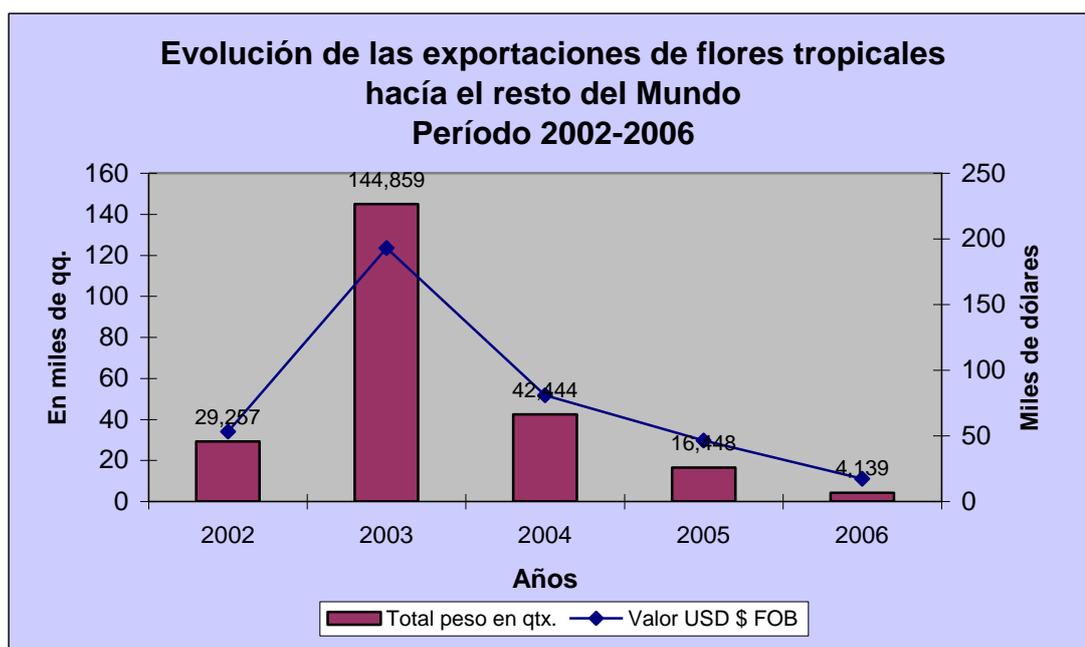
* Total exportado

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

En el siguiente gráfico No.12 podemos ver la evolución de las exportaciones de flores tropicales hacia el resto del mundo en el período analizado.

Gráfico No. 12



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

De acuerdo al volumen promedio anual exportado en los últimos cinco años, Ecuador exporta flores tropicales a más de treinta y siete países. Los tres principales destinos de las exportaciones ecuatorianas de este rubro se presentan a continuación. Ver cuadro No.33

Cuadro No. 33
Principales destinos de exportación de flores tropicales
En millones de dólares FOB
Período 2002-2006

	EE.UU.	HOLANDA	REINO UNIDO
Años	Valor USD \$ FOB	Valor USD \$ FOB	Valor USD \$ FOB
2002	253,31	12,035	6,971
2003	47,204	97,952	41,101
2004	34,087	48,768	13,201
2005	58,154	5,846	13,54
2006	5,454	1,575	6,632
TOTALES	398,209	166,176	81,445
% Participación X*	50,48	21,06	10,32

* Exportaciones Totales

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

Durante el período analizado, se exportó 355,15 millones de qq. (16,65 millones de TM) y USD \$ 788,87 millones, el promedio anual adquirido por estos tres países representó hasta el 2006 más del 81,87% del total exportado por Ecuador y actualmente, su cartera se ha diversificado a tal nivel que representa no más allá del 65%, lo que denota el constante crecimiento a nuevos mercados no menos interesantes, como Japón y Rusia.

CAPÍTULO IV
ESTRATEGIAS COMERCIALES
MANTENIDAS POR EL ECUADOR PARA
SOSTENER LAS EXPORTACIONES DE
FLORES TROPICALES HACÍA LOS
ESTADOS UNIDOS

Capítulo IV

Estrategias comerciales mantenidas por el Ecuador para sostener las exportaciones de flores tropicales hacia los Estados Unidos.

4.1 ALCA. (ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS)

El ALCA permite consolidar a nivel continental un solo bloque liderado por país de mayor desarrollo, promovida en este caso por Estados Unidos de Norteamérica desde 1967, tomando la iniciativa en 1990 con el presidente Bush.

Su principal objetivo es formar una zona de libre comercio en todo el continente americano y que favorezca la eliminación progresiva de las barreras comerciales y de inversión en la región, que le permita al país liderar un bloque con éxito, en la lucha de los mercados a la Unión Europea y a los países de la Vertiente Asiática. El ALCA se establecerá a más tardar en este año 2005. Pero las características finales se determinarán mediante las negociaciones de los Ministros responsables del comercio de los treinta y cuatro países participantes.

El 11 de diciembre de 1994 se decide crear el ALCA, definida en el Artículo XXIV del Acuerdo, representa mercado formado por 34 países miembros de la con excepción de Cuba. Entre los países participantes tenemos: Antigua y Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominicana, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Grenada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Santa Lucía, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay, Venezuela.

Para el Ecuador estos países negociadores representaron el 65% de las exportaciones, siendo nuestro principal mercado los Estados Unidos que a continuación presentamos:

- EEUU 41.2 %
- Colombia 5.0 %
- Chile 4.2%
- Panamá 3.9%
- Perú 3.7%
- Argentina 1.5%
- México 1.1%
- Venezuela 0.8%

En los Estados Unidos representaba el 51,7% de los flujos de la Inversión extranjera directa al país durante 2002-2006, CAN (1,1%); Canadá (12,2%), dándose que la inversión extranjera directa no petrolera entre 2002-2006 se originó principalmente en Estados Unidos (21%). Ya que el comercio con los Estados Unidos es muy marcado, la balanza comercial ha sido favorable para el Ecuador, durante el período analizado.

Cuadro No. 34
Balanza comercial entre Ecuador y los EE.UU.
En millones de dólares

	2002	2003	2004	2005	2006
Exportaciones (FOB)	2.086,80	2.530,90	3.298,20	5.050,10	6.825,20
Importaciones (CIF)	1.480,90	1.433,60	1.690,90	2.031,90	2.738,80
Balanza comercial	605,90	1.097,30	1.607,30	3.018,20	4.086,40

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Lolita Jurado – Miguel Salazar

Estaba organizada el ALCA por el Comité de Negociaciones Comerciales (CNC) para cada grupo de Negociación a nivel de Ministros de Comercio.

Según las Estructuras de las Negociaciones: Existen 9 grupos:

- Acceso a Mercados
- Inversiones
- Servicios
- Compras al sector público
- Solución de Controversias
- Agricultura
- Propiedad Intelectual
- Subsidios
- Anti-dumping
- Derechos Compensatorios
- Políticas de Competencia

Uno de los principales grupos tenemos:

Grupo de Negociación de Agricultura del ALCA (GNAG) fue responsable de la negociación de las medidas tarifarias y no tarifarias para productos agrícolas, subsidios agrícolas y otras prácticas comerciales distorsionantes que afectan los productos agrícolas en el hemisferio y de las medidas sanitarias y fitosanitarias que rigen a los países para las exportaciones.

La negociación agrícola se concentraba en los bienes definidos del Acuerdo de Agricultura de la OMC, teniendo presente que las medidas sanitarias y fitosanitarias también se aplican a bienes.

4.1.1 OPORTUNIDADES.

Para el Ecuador y Latinoamérica, el ALCA representaba el interés de completar esfuerzos realizados por esquemas nacionales de apertura con el logro de una nueva relación económica. A través del libre Comercio las

oportunidades eran de mejorar la calidad de vida de los habitantes de todo el continente americano. Existiendo un contexto de estrategias económicas, basadas en la inserción internacional y en la competitividad.

El ALCA fue un nuevo ciclo de las relaciones hemisféricas no se limita a lo comercial sino que trasciende la búsqueda de nuevos mercados e inversiones.

Tendiendo a los países a ser más competitivos a nivel internacional, ha esforzarse y que sus productos prevalezcan en las negociaciones de exportación, siendo así un compromiso irreversible frente a la tendencia global. Generando recursos para robustecer con las exigencias de la dolarización.

En el Ecuador con el ALCA ganaríamos mercados, siendo reconocidos más nuestros productos a nivel internacional y como consumidores tenemos más variedad en elegir productos de calidad aumentando de esta forma el intercambio y eliminando obstáculos al comercio siendo eficiente la asignación de recursos, teniendo un marco jurídico estable en los procedimientos y transparentes, promoviendo de esta forma la inversión y el acceso a nuevas tecnologías.

4.1.2 DEBILIDADES:

La mayoría de los ciudadanos ganan, pero algún sector podría perder en el corto plazo, existiendo ajustes en los sectores. Ya que un buen negociador debe reconocer un tratamiento diferenciado en todos los campos, empezando la consolidación de sistemas arancelarios. La agricultura es una de las áreas más difíciles de enfrentar, porque requieren solución multilateral, ya que los Estados Unidos ha demostrado muy poco interés en reducir estas protecciones bajo la forma de precios

garantizados, subsidios, cuotas de importación, elevados aranceles o derechos compensatorios y anti-dumping.

4.2 SGP. (SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS)

El SGP (Sistema General de Preferencias) es un régimen de preferencias unilaterales comerciales otorgadas por la Unión Europea a los países en desarrollo como parte de sus compromisos asumidos en la OMC. **El SGP** es una norma de la UE que permite obtener concesiones en materia de aranceles a un importante grupo de productos de la oferta exportable del Ecuador a ese mercado. El SGP tiene vigencia hasta diciembre del 2008.

En la II Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo, celebrada en Nueva Delhi en 1968, los países en desarrollo que conformaron el Grupo de los 77 en el seno de la **UNCTAD** solicitaron y alcanzaron de los países desarrollados y de Europa Oriental, el compromiso de otorgar un tratamiento preferencial y diferenciado para el ingreso de productos originarios y procedentes de países en desarrollo a mercados seleccionados. Este tratamiento que posteriormente fue incluido en la **Parte IV del GATT** bajo el nombre de comercio y desarrollo es lo que a partir del 1970 se conoce como el **SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS**

Objetivos:

- Fomentar las corrientes del intercambio comercial, sobre todo de productos industrializados de los capítulos 25 al 99 del arancel de importaciones y de algunos productos agrícolas de los capítulos 1 al 24;
- Incrementar el ingreso de divisas por exportaciones;
- Promover los procesos de industrialización para la diversificación de las exportaciones.

Por tratarse de un compromiso adquirido en forma unilateral, en el otorgamiento de preferencias arancelarias para productos determinados, se ha impuesto el principio de la defensa de la industria nacional. Por esta razón, los productos de los sectores agrícolas y agroindustrial que constituyen la base de las exportaciones de los países en desarrollo, no se encuentran comprendidos en los esquemas que contienen la nómina de productos beneficiados.

Fue la **Comunidad Económica Europea** con sus 12 estados, la que en su cumplimiento de compromisos adquiridos con la **UNCTAD**, oficializó el **SGP** en 1970; posteriormente lo hicieron los Estados Unidos de América, Japón, Australia, Nueva Zelanda, países nórdicos y de Europa Oriental que conformaron la URSS. A la fecha, son 28 los Estados que, bajo diferentes denominaciones y con diferentes objetivos, mantienen en vigencia los principios del SGP: Australia, Canadá, Bulgaria, Polonia, Hungría, República Checa y Eslovaca, Federación De Rusia, Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido y Suecia; y los Estados Unidos de América.

Un breve análisis de los esquemas preferenciales nos permite confirmar que fue el **SGP de los Estados Unidos de América que estuvo en vigencia hasta Octubre de 1993**, es el que mayores beneficios concedió a los países en desarrollo, al establecer una cobertura para 4.100 categorías de productos que podían beneficiarse del trato preferencial, sin considerar que los productos básicos o tradicionales como el banano, café, cacao, en su estado natural como industrializado, entre otros tradicionales tenían franquicia libre para el ingreso a ese mercado. En los demás países que han manifestado su interés de mantener el esquema **SGP**, la cobertura es menor y beneficia principalmente a productos industrializados, entre los que se encuentran las artesanías.

Para acogerse al beneficio del trato preferencial que contempla el **SGP**, los productos deben cumplir algunos requisitos:

- Acreditar, a través de la presentación del **Certificado de Origen Forma "A"**, otorgado por autoridad oficial competente del país exportador, que provienen de un país en desarrollo;

Por decisión del **Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca**, están autorizados para legalizar los **Certificados de Origen de Forma "A"**, del **SGP** y ATPA, funcionarios de la **Subsecretaría de Comercio Exterior - Quito**; **Subsecretaría de Pesca y del Litoral** en la ciudad de Guayaquil; **Subsecretaría del Austro** en Cuenca y las **Direcciones Regionales** de Manta, Loja y Ambato, cuyas firmas y rúbrica, así como sello y facsímile se encuentran debidamente registrados en las **Aduana** de los países otorgantes de preferencias arancelarias.

- Ser enviado directamente desde el país de origen al país de destino, evitando transbordos o manipulaciones que pueden modificar la naturaleza del mismo;
- Para los casos en los cuales se admite la incorporación de partes de otra procedencia, como en el caso de los Estados Unidos que permite la utilización de partes y piezas producidas por industrias norteamericanas o filiales, el valor agregado nacional no puede ser inferior al 35 por ciento del valor total del producto. Similar tratamiento aplican otros países.

4.2.1 Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) con Japón.

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), basado en el acuerdo logrado en UNCTAD, busca contribuir al desarrollo económico de los países en desarrollo. Este SGP provee beneficios a los países en desarrollo a través de la permisión de entrada de ciertos productos

calificados en mercados de preferencia – países otorgantes (países desarrollados) a tasas reducidas o libres de impuestos.

El sistema generalizado de preferencias comenzó el 1º. de agosto de 1971 es efectivo hasta marzo del 2011.

Japón garantiza tratamiento preferencial a 149 países y 15 territorios, entre ellos el Ecuador.

Japón otorga preferencias en productos agrícolas piscícolas seleccionados en 226 ítems y en todos los productos industriales, incluyendo forestales y de minería con algunas excepciones establecidas.

Como en el caso de otros esquemas de preferencias, Japón ha reservado el derecho de suspender el tratamiento preferencial para productos incluidos en el esquema bajo ciertas circunstancias.

En cuanto a las reglas de origen, para ser elegibles dentro del tratamiento tarifario preferencial los bienes exportados desde un país receptor de preferencias, tienen que ser reconocidos como originarios en esa nación bajo el criterio de origen del esquema SGP Japonés, y transportados a Japón en concordancia con sus reglas de transporte.

4.2.2 Sistema de Preferencias Unilaterales aplicado por Canadá a países en desarrollo.

Canadá aplica un sistema de preferencias arancelarias a favor de los países en desarrollo, entre los que está el Ecuador, que entró en vigencia en julio de 1974. Es parte de un esfuerzo internacional concertado desarrollado desde los países industrializados para asistir a los países en desarrollo en el aumento de sus exportaciones y el consiguiente incremento ingreso de divisas.

Canadá concede preferencias a productos, entre ellos algunos productos agrícolas, cuya exportación es de interés para los países en desarrollo. Están excluidos del esquema algunos productos textiles, calzado, productos de la industria química, plástica y afines, aceros especiales y tubos electrónicos.

Entre los productos agrícolas que gozan de una reducción del 100% no solo por el sistema de Preferencias Arancelarias, sino porque el arancel normal (MNF) es 0%, se tiene: animales vivos, carne de bovino, algunas flores (no rosas, ni claveles), cítricos, cocos, banano, nueces, mangos frescos, piñas frescas, algunas verduras frescas, pescado, camarones, moluscos, café, té negro y de sabores, arroz, aceite crudo de palma, sardinas, cacao, vegetales y frutas preparados o conservados, jugos, extractos y esencias y otros.

Otros productos que tienen reducciones arancelarias son: carnes de ave y de cerdo, cereales, verduras, flores, aceite refinado de palma, atunes, chocolates, malta, pastas, preparaciones alimenticias, pan y otros.

El Sistema de Preferencias establece medidas de salvaguardia, normas de origen, y consideraciones especiales para productos totalmente obtenidos en el país de origen, los que tienen insumos importados y para las artesanías.

4.2.3 Nuevo Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias de LA UNIÓN EUROPEA.

El Ministerio de Relaciones Exteriores nos ha dado a conocer que, el 27 de junio de 2005, el Consejo Europeo adoptó el Reglamento (CE) No. 980/2005 de 'Aplicación de un Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas (SGP)', el cual estará vigente hasta el 31 de diciembre de 2008.

El sistema comprende tres regímenes diferentes: el 'SGP General'; el 'SGP Especial de Incentivo para el Desarrollo Sostenible y el Buen Gobierno', conocido como 'SGP-- Plus'; y, el 'SGP Especial para los Países Menos Desarrollados', conocido como 'SGP Todo menos armas'.

El régimen que interesa de manera directa al Ecuador es el 'SGP Plus', el cual comprende, entre otras, las siguientes disposiciones:

- a) Entrada en vigor: rige a partir del 1 de julio de 2005, fecha a partir de la cual queda sin efecto el 'SGP Droga';
- b) Ámbito de aplicación: se aplica a todos los productos que se encuentran contenidos en el anexo II del reglamento;
- c) Preferencias arancelarias: de acuerdo al tipo de arancel aplicable, las preferencias otorgadas bajo este régimen son las siguientes:
 - En el caso de las importaciones a la Unión Europea (UE) gravadas por derechos ad-valorem, éstos se suspenden;
 - En el caso de las importaciones a la UE gravadas por derechos específicos, éstos se suspenden, excepto para chicles y demás gomas de mascar (comprendidos en las subpartidas 1704.10.91 y 1704.10.99), casos en los cuales el derecho específico se reduce al 16% del valor de aduana;
 - En el caso de las importaciones a la UE gravadas por derechos mixtos (ad-valorem y específicos), se suspenden exclusivamente los primeros.

Entre otras disposiciones importantes que son aplicables al 'SGP Plus', el Reglamento establece el retiro temporal, parcial o total de las preferencias arancelarias debido a, entre otras causas: la violación seria y sistemática de las Convenciones Internacionales mencionadas en el anexo III del Reglamento (Convenios de la ONU y la OIT referentes a los derechos humanos y de los trabajadores y Convenios referentes al medio ambiente y los principios de gobernanza).

La exportación de bienes producidos con mano de obra de reclusos; falencias serias en los controles aduaneros sobre exportación o tránsito de drogas, sustancias ilícitas o precursores; incumplimiento de las convenciones internacionales sobre lavado de dinero; fraude, irregularidades o incumplimiento sistemático de normas de origen; y serias prácticas desleales de comercio.

4.2.4 Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) con Estados Unidos.

El SGP es un mecanismo que EE.UU. entrega de manera ampliada a todos los países en desarrollo. Este país puede establecer unilateralmente condiciones e incluso puede renovar la lista de productos cada año.

Los países de la región deberán calificarse para obtener los beneficios arancelarios, que no necesariamente deben llegar a cero. El SGP se sustenta en la Cláusula de Rehabilitación de la Organización Mundial de Comercio.

Las preferencias arancelarias andinas (ATPDA) es otra concesión unilateral de los EE.UU., pero únicamente a los países de la Comunidad Andina (menos Venezuela) por su trabajo en la lucha contra el narcotráfico. Como es una concesión EE.UU. lanza un grupo de

productos que se beneficiarían de la preferencia arancelaria al ingresar con cero aranceles.

A pesar que entre 1998 al 2003 Ecuador no obtuvo la calificación del Sistema General de Preferencias (SGP) en la partida rosas de exportación

A partir de enero de 1976, el SGP ofrece preferencias en términos de franquicia aduanera para unos 4.200 productos provenientes de 149 países. El programa abarca una amplia gama de productos agrícolas, manufacturados y semi manufacturados, pero estipula que ciertos productos no podrán ser designados para ingresar exentos de aranceles dada la susceptibilidad de algunas industrias de los Estados Unidos. Esta restricción se aplica pero no se limita a:

El programa SGP de Estados Unidos se renovó en agosto de 1996 e incluye retroactivamente las importaciones desde el 31 de julio de 1995, cuando caducó la anterior ley SGP. El programa se sigue renovando año a año, y sigue vigente.

Cada año se hace un examen del programa SGP de Estados Unidos, y se restan o se añaden artículos en la lista de productos elegibles. Se imponen límites de "necesidad competitiva" sobre los artículos cuyo total de importaciones supera un monto especificado en dólares.

El programa SGP de Estados Unidos también establece un proceso anual mediante el cual los solicitantes pueden pedir que se suspenda del programa a un país beneficiario SGP debido a violaciones de prácticas internacionales que reconocen los derechos de los trabajadores o por falta de protección de los derechos de propiedad intelectual.

4.3 ATPDEA (La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de Drogas)

La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de Drogas (ATPDEA), que comenzó como un programa de diez años en 1991, en respuesta a los esfuerzos andinos en contra del narcotráfico.

La ATPDEA, que entró en vigencia por un período de diez años en 1991, permite la entrada a Estados Unidos, libre de aranceles, de productos como textiles, espárragos, flores, joyas y ropa confeccionada, entre otras exportaciones andinas.

Las fuentes indicaron que la extensión fue aprobada por solo ocho meses debido a que el gobierno del presidente Bush está negociando acuerdos separados de libre comercio con Perú y Colombia.

4.3.1 ANTECEDENTES.

En 2001, el Congreso de Estados Unidos amplió la ATPDEA por otros cinco años y en diciembre de 2006 aprobó una prórroga de seis meses.

El ATPDEA es un instrumento legal que expresa la voluntad unilateral de brindar beneficios en importaciones a los Estados Unidos de América provenientes de Ecuador, Perú, Colombia y Bolivia, siempre que los países beneficiarios cumplan con determinados lineamientos.

4.3.2 Beneficios y régimen de ventaja.

Los beneficios se dan a través de la permisión del acceso libre de aranceles o con aranceles preferenciales alrededor de seis mil posiciones arancelarias de los Estados Unidos de América. Uno de los sectores más favorecidos por el ATPDEA es el agropecuario, principalmente en lo concerniente a exportación de flores, mango y piñas. El banano, si bien constituye el producto agrícola estrella en exportaciones a Estados

Unidos, el ascenso no se lo debe al ATPDEA, sino al tratamiento de Nación Más Favorecida, que representa otro régimen arancelario ventajoso. También el sector maderero (playwood y puertas de madera) es uno de los beneficiarios directos del ATPDEA.

Otros productos que se incluyen en el régimen de ventaja son cuero, calzado, petróleo y derivados, relojes y partes accesorias. Se restringen de manera expresa las ventajas de importación a productos como textiles (con excepciones en confecciones), ron y tafia, azúcares, mieles y productos que contengan azúcar y atún enlatado.

La Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Droga constituye la renovación y expansión de la ATPA que tuvo vigencia hasta diciembre del 2001, y que justificó su aparición en la promoción del desarrollo económico diversificando las exportaciones y estimulando alternativas económicas a la producción de cosechas de drogas en los países beneficiarios.

4.3.3 La calidad del país beneficiario.

La calidad de país beneficiario se obtiene por designación directa del Presidente de los EUA siempre que se cumplan con determinados criterios y compromisos como:

- Asumir obligaciones según lo que disponga la OMC, incluyendo los acuerdos enumerados en la sección 101(d) de la Ley de Acuerdos de la Ronda de Uruguay según o antes de lo establecido en el cronograma.
- Participar en negociaciones que conlleven al cumplimiento del ALCA u otro acuerdo de libre comercio. (TLC)

- Proveer protección de derechos de propiedad intelectual que sea compatible con o mayor a la protección provista bajo el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio descrita en la sección 101(d)(15) de la Ley de Acuerdos de la Ronda de Uruguay.
- Proporcionar derechos laborales reconocidos internacionalmente, incluyendo, entre otros derechos, el compromiso para la eliminación de las "peores formas" de trabajo infantil.
- Cumplir con los criterios de certificación antinarcóticos establecida en la sección 490 de la Ley de Ayuda Exterior de 1961 (22 U.S.C. 22911) para elegibilidad para recibir ayuda de los Estados Unidos.
- Tomar acciones para ser parte de la Convención Interamericana Contra la Corrupción.
- Aplicar procedimientos transparentes, no discriminatorios y competitivos en las compras del sector público, equivalentes a aquellos contenidos en el Acuerdo sobre Compras del Sector Público descrito en la sección 101(d) (17) de la Ley de Acuerdos de la Ronda de Uruguay.
- Contribuir a los esfuerzos que se realizan en el foro internacional para desarrollar e implementar reglas internacionales de transparencia en las compras del sector público.
- Tomar acciones para apoyar los esfuerzos de los Estados Unidos para combatir al terrorismo.
- En pocas palabras, la calidad de país beneficiario se la obtiene luego del cumplimiento de "parámetros conductuales" determinados desde el país benefactor. De aquí es que se puede colegir el revuelo que se origina cada vez que se pone sobre el tapete temas como propiedad intelectual, TLC, y lucha contra el terrorismo y antinarcóticos. Si el país se flexibiliza, relaja o se

opone simplemente a uno de los "parámetros conductuales", el beneficio se acabará sin más ni más.

- El ATPDEA, lejos de constituir un tratado o convenio, significa el preámbulo de negocios con los Estados Unidos de América previo a la firma de un tratado de libre comercio o TLC, pues exportadores de la región tienen la posibilidad de ejercitarse en la arena del comercio con el norte del continente en condiciones favorables.

4.3.4 Relevancia de la ley.

- La relevancia de instrumentos legales como el ATPDEA radica no solo en la "circunstancia favorable" para ciertos exportadores, sino en el impacto global para las naciones beneficiarias. Sólo Bolivia no posiciona a los Estados Unidos de América como nación dominante en cuanto a importaciones y exportaciones. En el caso del Ecuador tenemos como principal, no socio comercial, sino comprador y vendedor al país originador del ATPDEA. Estados Unidos de América para el 2005 fue el receptor del 51% de nuestras exportaciones, y el 22,3% del total de nuestras importaciones para este mismo año proviene también de EUA. Sin embargo cabe resaltar que la importancia comercial para los Estados Unidos de América es singularmente baja con respecto a Perú, Colombia, Ecuador y Bolivia.
- Todos los países nombrados representan apenas el 1% de las importaciones de EUA. Estados Unidos tiene como principal socio comercial a Canadá (exportaciones 23,4%, importaciones 16,9%). Por esto parece inadecuado hablar que las naciones beneficiarias del ATPDEA se propongan "negociar" la ampliación del régimen de preferencias arancelarias, el verbo imprescindible para el proceso

es "pedir". Los países beneficiarios, flexibilizando quizá el concepto de autodeterminación y soberanía, deben demostrar que cumplieron con los "parámetros conductuales" antes mencionados y tienen que pedir de favor que el ATPDEA se amplíe. El uno por ciento del total de importaciones a Estados Unidos de América, representa un valor ínfimo al que le faltan cifras para solventar condiciones de negociación.

- El tema ATPDEA ha despertado, con justa razón, el interés de la opinión pública en los últimos días, sin embargo ante la prosecución de una relación económico dependiente, es necesario sugerir a los sectores directamente involucrados (exportadores, importadores y ejecutivo) que replanteen el horizonte de las relaciones comerciales. Si bien Estados Unidos de América constituye un peso económico indiscutible, no es el único segmento geográfico con el que se puede comercializar.
- Es una obligación del Ecuador, como actor económico internacional, diversificar sus relaciones comerciales de tal manera que la soberanía y autodeterminación puedan ser ejercidas a plenitud.

4.3.5 Satisfacción en Ecuador.

El Gobierno ha manifestado su satisfacción por la prórroga acordada entre demócratas y republicanos. También ha insistido en la prórroga del ATPDEA, al considerar que estas ventajas comerciales no son unilaterales, sino una compensación por los esfuerzos de estos países en la lucha contra la producción y tráfico de drogas, lo que beneficia a EE.UU.

Tanto las autoridades como los empresarios ecuatorianos han realizado en los últimos meses reiterados esfuerzos para la ampliación de las

preferencias arancelarias andinas, que esperaban que se extiendan durante dos años.

Estados Unidos es el principal socio comercial de Ecuador, donde van el 54 por ciento de las exportaciones de este país por un valor de unos 6.000 millones de dólares anuales.

En fin, la ampliación será un “respiro” para los exportadores de Ecuador, que esto sirva para concretar un acuerdo comercial con EE.UU.

4.3.6 ATPDEA, ingresos y empleo.

En la actualidad Ecuador, Perú y Colombia cuentan con preferencia arancelaria de valor nulo en el mercado Norteamericano. La cual fue otorgada por parte del gobierno de los Estados Unidos a dichos países desde el 97-98, por adaptarse a un plan en contra de la producción, e infiltración de narcóticos en los Estados Unidos.

A dicha preferencia arancelaria de valor nulo, se la conoce como el ATPDEA. Con el cual los productos del Ecuador salen beneficiados, estos comprenden camarón, flores, brócoli, textiles, atún en funda, etc. Sin el TLC, esta preferencia arancelaria de valor nulo dejaría de existir y se retomaría el arancel promedio a los productos antes del 1 de enero del 2006, que llegaron a un 5%.

Poniendo este arancel en términos reales, consideremos que el Ecuador no hubiese tendido esta ventaja de mercado en el 2005. Esto hubiese significado para el Ecuador una pérdida de 35 millones de dólares. Es decir, si la producción se mantiene inalterada y no se firma el TLC, los exportadores del Ecuador, en un año común, perderían 35 millones de dólares.

Adicionalmente, el Estado ecuatoriano no tendría que seguir en el plan Norteamericano contra las drogas (en teoría se podría alquilar o sacar la base de Manta). Valga la redundancia el Ecuador ganaría firmando el TLC la misma cantidad.

Teniendo estas cifras en cuenta, resulta lógico no firmar el TLC, ya que \$110 millones de dólares de pérdida son mucho mayores que \$35 millones de ganancia. Frente a este argumento, los que están a favor del TLC, dicen que, la ganancia de no entrar es mayor a la pérdida de entrar, ya que el supuesto económico se basa en que la producción es inalterada. En términos reales, la pérdida no sería de 35 millones de dólares sino tres cuartas partes de las exportaciones, ya que nuestros vecinos (si firman) van a tener una ventaja inalcanzable en productos elásticos.

En oposición, se objeta que los exportadores grandes deben volverse más eficientes frente a nuestros vecinos. Ó si no logran ser más eficientes, que sean subsidiados con la ganancia de no firmar el TLC, es decir, es preferible subsidiar una pequeña cantidad de \$35 millones (\$8.000 por exportador al año), a perder plazas de trabajo contra una competencia injusta, como consecuencia de los subsidios.

Para tener una perspectiva más clara de la magnitud de los subsidios Norteamericanos a sus agricultores y las plazas de trabajo que proporciona la agricultura en el Ecuador, observemos los siguientes datos:

- a.- EE.UU. subsidia a su agricultura con \$50.000 millones. Cada agricultor recibe como promedio entre \$20 y \$22 mil anuales de subsidio.

- b.- En el caso del algodón, gastan \$4.000 millones / año en subvencionar a sus 25 mil algodoneros. Los subsidios llegan a ser superiores al valor de lo que producen.
- c.- En el caso del sector pecuario, el subsidio alcanza a \$2 diarios por vaca. Por ejemplo, si alguien tiene 500 vacas, recibirá por subsidio \$1.000 diarios.

Veamos ahora los datos de trabajo para el Ecuador en la industria agropecuaria y agrícola. Según la CEPAL, en el sector agropecuario trabajan 3.1 millones de ecuatorianos, de los cuales 2.5 millones son pequeños propietarios y 500 mil son trabajadores contratados. La CEPAL precisó que, de las cerca de 843 mil unidades productivas ecuatorianas, 46.1 por ciento están asociadas en forma predominante a productos amenazados por el TLC, y 57.6 por ciento corresponde a las de nivel de subsistencia. En el 2005, en productos estratégicos como arroz, cebada, maíz, papas y trigo, los EEUU tienen un 424% de rendimiento mayor que el Ecuador (de 4 a 1). Aumentar la producción pecuaria en EEUU en el 1,3%, cubriría toda la demanda de Ecuador. Y en la agroindustria, pasa lo mismo con solo el 0,5% más.

Los datos anteriores, confirman que, inevitablemente, el sector agrícola desaparecería en el Ecuador, ya que competir con la producción subsidiada de Estados Unidos es casi imposible con las condiciones actuales. Asimismo, desaparecería empleo para casi un millón de ecuatorianos. Valga la redundancia, este argumento es la base de los que están en contra del TLC.

Por otro lado, los que están a favor del TLC, argumentan que estos sectores deberían cambiar su ocupación a los sectores que si son favorecidos por el TLC, para así dejar que el "libre mercado" pueda prevalecer. En contraste el otro bando manifiesta que, el competidor,

Estados Unidos, esta irrespetando dicha "libertad de mercado" con los subsidios. Por consiguiente, nosotros debemos tomar medidas en contra de estas prácticas, que van en contra de una justa competencia.

Por ejemplo, se propone hacer lo mismo que los Estados Unidos y subsidiar a los sectores que salen perjudicados por el TLC. Ó también, proponen que dichos sectores se vuelvan más eficientes. Poner en practica cualquiera de estos dos planes, resulta mejor que perder casi un millón en plazas de trabajo.

En este último punto, coinciden los dos grupos. Se necesita que nuestros sectores productivos logren mayor eficiencia; argumento, que resulta tan lógico como evidente para cualquier economía. No obstante, a pesar de que este argumento resulte tan obvio, no se aplica en la práctica, ya que el sistema económico ecuatoriano, no tiene planes tecnificados de crecimiento y no existe un mercado de capitales libre mercado, que fomente menores costos del dinero. Esto sucede con TLC y sin TLC.

4.3.7 PRÓRROGA A LAS NEGOCIACIONES DEL ATPDA.

Las preferencias arancelarias para los países andinos se ampliaron por ocho meses más. La resolución la tomaron los congresistas estadounidenses.

Se trató de un acuerdo bipartidista y bicameral para prolongar las preferencias arancelarias antes de su vencimiento, el sábado próximo.

El representante demócrata Charles Rangel, presidente del Comité de Medios y Arbitrios, y su colega de la minoría republicana Jim McCrery anunciaron un acuerdo con sus pares de la Comisión de Finanzas del Senado sobre la extensión de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de las Drogas.

Conforme al “acuerdo bipartidista y bicameral”, la prolongación de la Atpdea será sometida directamente el miércoles (hoy) al Pleno de la Cámara de Representantes, sin pasar por la comisión para acelerar el proceso.

Con esta ampliación los exportadores de Ecuador, Colombia, Perú y Bolivia aseguran la entrada de sus productos al mercado estadounidense sin pagar aranceles hasta que se logre la implementación del Tratado de Libre Comercio (TLC). Caso contrario pagarán un tributo por vender sus bienes.

Hasta la actualidad solo los centroamericanos firmaron su TLC y no pagan aranceles por vender sus productos en EE.UU.

En las negociaciones se esperaba ampliarlo hasta septiembre del 2009 pero no se concretó. Más bien se redujeron los plazos.

Los productos que se seguirán beneficiando son el atún, flores, madera, brócoli, mango, entre otros. Ecuador y Bolivia suspendieron las negociaciones.

El Congreso prolongó en diciembre por solo seis meses las preferencias para Ecuador y Bolivia, y dejó un margen de seis meses suplementarios para los países que alcanzaron un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Washington, como Perú y Colombia, a la espera de una ratificación de esos acuerdos.

En declaraciones la semana pasada, Rangel había admitido que buscaba prolongar las preferencias por dos años, como lo solicitó Ecuador, aunque dejó entrever un compromiso posible con los republicanos por un año.

En un comunicado difundido el lunes, el Comité de Medios y Arbitrios, por el que pasa la política comercial de Estados Unidos, anunció una reunión para el miércoles (hoy) a fin de iniciar el proceso legislativo para prolongar las preferencias arancelarias.

Los sectores productivos del país recibieron con beneplácito la noticia del acuerdo bipartidista alcanzado ayer por los representantes de las bancadas demócrata y republicana en EE.UU.

Sin embargo, insistió en que en estos ocho meses el Gobierno ecuatoriano debe apurar el tratamiento de un acuerdo duradero, a fin de que el nerviosismo se elimine “de una vez por todas”.

Ecuador buscaba que la Atpdea se extienda por dos años tres meses, período necesario para buscar un acuerdo de largo plazo con Estados Unidos, dijo el embajador de Ecuador en Washington, Luis Gallegos.

4.3.8 Las ventas.

Las exportaciones de los países centroamericanos aumentan a EE.UU. En los primeros cuatro meses de este año aumentaron entre un 3,5 y 30,9 por ciento en comparación con el mismo período del 2006.

Cerca del 60 por ciento de las ventas ecuatorianas al exterior se concentran en el mercado estadounidense. El petróleo es el producto más demandado.

En Ecuador 500.000 puestos de trabajos directos e indirectos dependen de los beneficios de la Atpdea.

Ecuador comercializó cerca de 7.000 millones de dólares al mercado estadounidense, de los cuales más de 4 mil correspondieron a petróleo. Así también registró 2 mil millones en importaciones.

4.4 TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

El TLC (tratado de libre comercio) es un convenio entre dos países que pactan para eliminar los aranceles de importación de los productos que provienen del otro país. Es decir, un país podrá exportar sin pagar aranceles al país donde envía sus productos y deberá no cobrar impuestos a la importación del país con el cual logro el convenio.

Por simple que parezca esta explicación, este es el objetivo común que tiene el Ecuador y los Estados Unidos para firmar el TLC. El dilema y la discusión emergen, no por el objetivo, sino por los motivos que tienen los dos países para pactar. Por un lado, la motivación del Ecuador para entrar en el TLC es expandir su producción en un mercado de 280 millones de habitantes con un poder adquisitivo mucho mayor al local. Por el otro lado, los Estados Unidos quiere entrar en un TLC para librarse de los excedentes de su producción y su respectivo costo de oportunidad.

4.4.1 TLC ECUADOR VENTAJAS Y DESVENTAJAS.

Que existan motivaciones tan distantes no es de sorprenderse, si se considera que las economías de Ecuador y Estados Unidos son diametralmente diferentes. Pero es precisamente esta indiscutible realidad la que genera la principal razón del porque el Ecuador no encuentra una clara causalidad por firmar el TLC con Estados Unidos.

Para entender mejor la tribulación anteriormente mencionada, pensemos por un momento que los dos países no tuviesen ningún problema en firman el TLC, si estos dos manufacturarían productos distintos. Pero los

Estados Unidos produce productos agrícolas subsidiados por el gobierno americano; dichos productos son también producidos por pequeños y medianos industriales ecuatorianos, quienes no tienen posibilidad alguna de competir con la producción Norteamericana. Dicho escenario, mereció pues, una respuesta por el representante de estos pequeños y medianos industriales, que es la CONAIE, el cual representa al 9% de la población ecuatoriana.

Por otro lado, el ingreso de productos Norteamericanos, implica productos mucho más baratos, pero asimismo, dicha producción esta bajo los estándares Norteamericanos de alta calidad (FDA). Lo cual, a su vez, significa que el consumidor ecuatoriano, no solo tendrá productos agrícolas baratos, sino productos de alta calidad a costa de los contribuyentes Norteamericanos.

La cuantía de estos beneficios son promulgados dentro de las cámaras de comercio del Ecuador, los cuales representan a grandes comercializadoras del país. Las cámaras son el 1% de la población. Claro esta, que dichos beneficios podrían sonar impopulares frente al costo de los mismos, por lo que únicamente ciertos miembros de estas cámaras se aventuran a mencionar este privilegio.

No obstante, no hay que olvidar que el TLC es una calle de dos vías, no solo se importa sin arancel, sino también se exporta sin arancel. Y es efectivamente este hecho, el que ha servido como la antítesis de las cámaras de comercio frente a la tesis de la CONAIE. El cual, nos dice que si no se firma el TLC, nuestros productos de mayor alcance como flores, camarón y banano no van a poder competir con los productos similares de nuestros vecinos en el mercado de Estados Unidos (sí ellos llegan a firmar el TLC vía su parlamento). De igual manera, si se firma el TLC nuestros productos, con ventaja comparativa, entraran con más intensidad a los Estados Unidos, dando así mas plazas de trabajo, hecho

el cual contrapone a la disminución de empleo, que vaticina la CONAIE si se firma el tratado.

En términos teóricos, ambas posiciones son muy validas y decidir si firmar o no el TLC, depende exclusivamente de la tendencia económica política que uno tenga. Asimismo, ambos lados tienen una postura que describe, sí bien, un futuro incierto. Por lo tanto, la decisión debe ser respaldada en algo mas que con actitud política-económica, y es por dicho motivo que debemos analizar los costos y beneficios en la balanza comercial y en el empleo.

4.4.2 Argumentos a favor del TLC: cinco beneficios potenciales.

- El TLC es un modelo económico en sí mismo de "crecimiento hacia afuera".
- Aunque el TLC no expande el mercado doméstico, lo obliga a ser competitivo.
- El consumidor gana porque los precios bajan y la calidad sube.
- Una mayor inversión es atraída por la seguridad de la Ley impuesta por TLC.
- Se genera un "efecto imitación" en el respeto ciudadano a leyes y contratos.

Argumentos en contra del TLC: cinco peligros potenciales

- El Ecuador se llenaría de excedentes de EEUU (maíz, arroz, lácteos, algodón, 'cuartos de pollo', etc.)

- Los EEUU, manifiestan categóricamente: "los subsidios agrícolas no están en discusión"
- El TLC es un cuerpo 'supranacional' que prevalece sobre las leyes del país.
- Incluso países amigos de los EEUU, Japón y Corea del Sur, no aceptaron el TLC. En América del Sur lo aceptan solo tres: Chile, Colombia y Perú.
- La 'mejor' experiencia del TLC -México- exhibe resultados negativos: en 12 años sus exportaciones suben 300%, pero sus importaciones también 310%. Ese déficit generó desempleo, 9' de emigrantes y muro de acero de 3 mil km.
- Perú y Colombia han roto varias normas de Propiedad Intelectual de la OMC, al aceptar patentar 'innovaciones' de plantas y conocimientos ancestrales.

4.4.3 FLORES Y TLC.

Las flores ecuatorianas son conocidas por su calidad, la exportación de este producto representan alrededor de 300 millones de dólares al año. Pero el sector corre peligro debido a la propuesta estadounidense, que ha colocado a las rosas (principal producto de la floricultura ecuatoriana), **en la canasta D**, cuando actualmente existe un acuerdo de preferencia arancelaria, el ATPDA, con el cual la rosa entra con o arancel en el mercado norteamericano, gracias a la condición de que no se propicie en el país el cultivo de insumos de narcóticos.

Esta posición D significa que nuestra flor ingresará con un impuesto de alrededor de 7 % y su desgravación tardaría 10 años. En el contexto de

una economía dolarizada como la ecuatoriana que ha significado un incremento de los costos de producción y una relativa pérdida de competitividad con Colombia, por ejemplo se ocasionará un grave perjuicio a la producción florícola y de rosas, en particular.

4.4.4 UNA ESTRATEGIA DE NEGOCIACIÓN.

Hay que tener presente que poner a las rosas en canasta D es una estrategia de Estados Unidos, que ha colocado también en canasta D a otros productos como atún enlatado, mangos y melones, que son potencialmente buenas venta. El país, por su parte, puso en canasta D al maíz, algodón, trigo y otros productos agrícolas norteamericanos.

En otro concepto, los floricultores proponen que en el marco del TLC se tomen en cuenta no sólo los elementos comerciales de la negociación, sino otros de carácter político como el combate al narcotráfico, problema de la migración y el de la base de Manta. “Y que cuando negociemos los aspectos comerciales, utilicemos las fortalezas que tiene el Ecuador, que no son muchas en el plano comercial, pero que son muchas en el plano de la geopolítica”. Según Diego Borja (director ejecutivo de Expoflores), el equipo negociador debe utilizar las fortalezas de negociación que tiene el país y no las debilidades, pues el comercio con Estados Unidos es muy importante para nosotros: representa el 60 %. En cambio, las importaciones y las exportaciones de los Estados Unidos para el Ecuador no constituyen más del 0,2 % del comercio total de ese país.

El reto de los negociadores, según el ingeniero Bolívar Cevallos, Presidente de Expoflores, es que el 100 % de productos ecuatorianos entren a los Estados Unidos con o arancel: “si Estados Unidos concediera las mismas partidas que le dio a Chile, el comercio de productos ecuatorianos, en el 86 % entrarían con o arancel. Y si concede a Perú, Colombia y Ecuador, las mismas partidas que concedió a Centroamérica,

el 100 % del comercio actual del Ecuador entraría con o aranceles a ese país. Con este convenio, el primer objetivo que nos hemos puesto quienes apoyamos a la negociación es que las flores ecuatorianas tiene que entrar con o arancel”.

4.4.5 EL DESAFIO.

El TLC en general es la oportunidad que tiene el Ecuador para entrar de una manera más directa a un importante mercado, pero obviamente, esa oportunidad demanda de nosotros una serie de acciones para poder utilizarla. “Esas acciones son el gran desafío que tienen el sector productivo y el sector público ecuatoriano. Y si no respondemos con la misma grandeza como grande es el desafío, la oportunidad se convierte en amenaza”.

Eso significará trabajar mejor, optimizar la calidad, ser más eficientes, disminuir los costos de los servicios, bajar los tiempos de aduanas, en instituciones públicas, capacitar mejor a los trabajadores y gerentes, disminuir la tasa de interés, etc. Lo mismo deben hacer Perú y Colombia, porque la propuesta fue igual para los tres países. El sector floricultor está en coordinación con la asociación de floricultores colombianos para ir evaluando por dónde se encaminan las negociaciones y poder mantener una posición conjunta del Grupo Andino.

Los tres países trabajan en rondas de coordinación previas a la negociación, para afinar las estrategias y llegar a un acuerdo común. A nivel interno, antes de cada ronda, hay reuniones entre el sector público y las mesas paralelas del sector privado en cada uno de los 16 temas de la negociación. Se intercambian criterios y consolidan posiciones con el sector privado, dentro del cual está incluida Expoflores. Es importante tener un consenso en todo lo que se va a proponer a la negociación “cree Diego Borja (director ejecutivo de Expoflores).

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES:

- La producción de las flores tropicales es una actividad nueva que se ha ido incrementado en el sector exportador, siendo uno de los pocos países que tiene la oportunidad de producir, ya que son de alta calidad, variedad y colores que satisface a las diferentes demandas que existen en el mercado, pero que carece de la información técnica en el cultivo, que son puntos que se pueden mejorar aprovechando una mecanización aceptable, y de tal forma reducir los tiempos operacionales de cultivo para obtener en el menor tiempo la producción de estas flores.
- EE.UU. debería dotar de carácter indefinido al ATPDA puesto que este no es una concesión sino más bien es una preferencia que el Ecuador se ha ganado por su constante apoyo a la lucha anti drogas, siendo los costos de producción y de comercialización muy altos en comparación con los demás países competidores, el ATPDA debería ser la piedra angular en la cual se soporten las exportaciones de flores hacia los EE.UU.
- En la actualidad el negocio de las flores procesadas es un mercado virgen poco conocido a nivel nacional e internacional y las ventajas que éstas brindan al cliente ya que conforme cambian los mercados, el consumidor se vuelve mas exigente y actuando de manera diferente. Ofrecer estas flores procesadas es generar valor agregado a la producción, logrando mayor eficiencia y productividad que conlleva a un mayor incremento en las exportaciones que genera fuentes de trabajo, el cual permite aprovechar las ventajas potenciales del país.

- La evolución del comercio globalizado es de real importancia para la comercialización en el país que no puede quedarse atrás, siendo una exigencia de los mercados globales en la actualidad que exigen un mayor desempeño y de responder a las exigencias de mayor variedad y calidad en los productos que responde a una sociedad económica globalizada, por lo visto que los mercados ecuatorianos deben de estar acorde y ser mas competitivos y eficientes. Siendo el TLC el centro de las negociaciones para ser más eficientes y por ende responder a las exigencias de los mercados internacionales. En la actualidad la mayor parte de la producción y de exportación se concentra en productos primarios de escaso valor agregado, las cuales sufren deterioro constante en la economía mundial. Esta es la dinámica que exige los mercados globalizados que los bienes transados sean de mayor valor agregado y con una tecnología de punta como de calidad.
- Una de las razones principales que hemos considerado los Estados Unidos, que es un mercado que ha reconocido la calidad de los productos que se ofrecen desde el Ecuador. Siendo uno de los más importantes socios comerciales, también por la cercanía física que es más barato el flete para la compra de las flores procesadas. Esto es una ventaja comercial en las actividades del Comercio Exterior.
- Uno de los mayores problemas que presenta el sector floricultor es la falta de confianza crediticia y los elevados niveles de apalancamiento. A nivel internacional existe escasa información de las flores tropicales que se ofertan en el país.

RECOMENDACIONES:

- Una de las mayores deficiencias que restan competitividad en las flores tropicales es las escasas infraestructuras de almacenamientos en los transportes aéreos, ya que no facilita la exportación; ya que el producto no llega a tiempo por no existir el espacio suficiente para su transportación, por lo que se debería de mejorar el servicio en las aerolíneas.
- Que el Estado tome medidas para abaratar los costos aéreos implementando políticas de cielos abiertos, porque de esta forma está restando competitividad al sector exportador, que está orientada a competir en el mercado internacional.
- Que se den aranceles al sector floricultor, es que el Gobierno debe desgravar la implantación de químicos y fertilizantes, establecer mecanismos de mejoras en la infraestructura, en los servicios básicos, disponibilidad de créditos, si esto no mejoramos difícilmente seremos competitivos, restando la oportunidad de enfrentar retos de la globalización.
- Mejorar las promociones de información a nivel internacional de las flores tropicales, a través de los gremios del sector floricultor para mejorar perspectivas de crecimiento en las exportaciones, ya que una vez de conocer y aprovechar estos mecanismos tenemos mayores facilidades de acceder a los mercados mundiales.
- En la actualidad hay que hacer propuestas realistas que estén a nuestro alcance para poder ejecutarlas gradualmente aprovechando las potencialidades de nuestro entorno, como tenemos en el país para producir y promover internacionalmente lo que poseemos, y a donde queremos llegar a partir de potencialidades actuales y futuras.

BIBLIOGRAFÍA.

- Proyecto Promocional de Producción de Flores y follajes tropicales para exportación (CFN- Gerencia de Promoción de Inversiones y Proyectos, Octubre 1996).
- Terminología del Comercio Internacional siglo XXI.(Luis Luna Osorio).
- Marketing Estratégico de (Jean – Jacques Lambin).
- REVISTAS del agro: Flores tropicales, un sector que promete mucho. 05/03/2001.
- Revistas del agro: Ecuador: quince años produciendo la mejores flores del mundo 05/03/2003.
- Revistas del agro: Editorial las Heliconias
- Revistas del agro: Pulicultivo de flores tropicales.
- Revistas del agro: La flor del Ecuador
- Revistas del agro: año 2003 – 2004.
- Una alternativa sostenible La Guadua Edgar Geraldo Aureliano.
- Banco Central del Ecuador-Quito (Econ. Victor Hidalgo)

Páginas de Internet:

- www.expoflores.com
- www.sica.gov.ec
- www.corpei.org
- www.bce.fin.ec

Entidades:

- Ministerio de Agricultura y Ganadería
- Expoflores.
- Corporación Andina de Fomento: CAF.
- Corporación de Promoción de Exportaciones e Importaciones.
- Banco Central del Ecuador.