



UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS ESPE

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERA COMERCIAL**

AUTOR: OCHOA ZHINGRE ROSA PATRICIA

**TEMA: ANALISIS DEL IMPACTO ECONÓMICO DE LA
CAIDA DE EXPORTACIONES DE ROSAS DE ECUADOR A RUSIA
DURANTE EL PERIODO 2014**

DIRECTOR: ECON. MONCAYO LUIS GUSTAVO

SANGOLQUÍ, MARZO 2016

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS - ESPE
CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

CERTIFICADO

Econ. Moncayo Bonne Luis Gustavo MsC MBA

CERTIFICA

Que el trabajo de titulación titulado “Análisis del Impacto Económico de la caída de Exportaciones de Rosas de Ecuador a Rusia durante el período 2014.”, ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por el Reglamento de Estudiantes de las Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE.

Debido a la importancia del contenido investigado y a las nuevas líneas de investigación futuras que se presenta se recomienda su publicación.

El mencionado trabajo consta de un disco compacto el cual contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (PDF).

Autoriza a Rosa Patricia Ochoa Zhingre que lo entregue a la ingeniera Susana Riofrio en calidad de Director de Carrera, Ingeniería Comercial-Distancia.

Sangolquí, Marzo 09 de 2016



Econ. Moncayo Bonne Luis Gustavo MsC MBA
DIRECTOR

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS - ESPE
CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Ochoa Zhingre Rosa Patricia

DECLARO QUE:

El trabajo de titulación denominado Análisis del Impacto Económico de la caída de Exportaciones de Rosas de Ecuador a Rusia durante el periodo 2014, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, cuyas fuentes de consulta han sido incorporadas en bibliografía. Consecuentemente declaro que este trabajo es de mi autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Sangolquí, 09 Marzo de 2016.



Ochoa Zhingre Rosa Patricia

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS - ESPE
CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

AUTORIZACIÓN

Yo, Ochoa Zhingre Rosa Patricia

Autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas – ESPE, la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución, el trabajo denominado “Análisis del Impacto Económico de la caída de Exportaciones de Rosas de Ecuador a Rusia durante el período 2014”, cuyo contenido, ideas y criterio son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Sangolquí, 09 de Marzo de 2016



Ochoa Zhingre Rosa Patricia

DEDICATORIA

A Dios, padre celestial
A mis padres, Esmidio y Rosa
A mi querido hijo Esteban Mateo
A mis hermanos y sobrinos.

AGRADECIMIENTO

Agradezco primeramente a Dios, por todas sus bendiciones y por la fortaleza que me da para seguir adelante. A mis padres, por su amor, paciencia, sacrificio, comprensión y apoyo en esta etapa para alcanzar mi objetivo, a mi hijo que es la fuerza que día a día me motiva y es el motor de mi vida, a mi querida sobrina Naty por compartir sus conocimientos y ayuda en este proceso. Un profundo agradecimiento, Universidad de las Fuerzas Armadas, a mis buenos maestros por haberme transmitido sus experiencias y conocimiento, por la valiosa educación brindada durante la carrera profesional.

TABLA DE CONTENIDOS:

| | |
|--|------------|
| CERTIFICADO..... | I |
| DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD..... | II |
| DEDICATORIA | IV |
| AGRADECIMIENTO..... | V |
| TABLA DE CONTENIDOS:..... | VI |
| RESUMEN | XI |
| ABSTRACT | XII |
| CAPÍTULO I | 1 |
| INTRODUCCIÓN..... | 1 |
| 1.1 El Problema | 1 |
| 1.1.1 Identificación del Problema | 2 |
| 1.1.2 Formulación del Problema | 3 |
| 1.1.2 Justificación del problema..... | 4 |
| 1.2 Objetivos | 5 |
| 1.2.1 Objetivo General | 5 |
| 1.2.2 Objetivos Específicos..... | 5 |
| 1.2 Metodología | 6 |
| 1.3.1 Método Descriptivo..... | 6 |
| 1.3.2 Modelo Relacional | 6 |
| 1.3.3 Diseño de la Investigación | 7 |
| CAPÍTULO II..... | 8 |
| MARCO TEÓRICO..... | 8 |
| 2.1 Teoría de Comercio internacional..... | 8 |
| 2.1.1 Crecimiento Económico..... | 8 |
| 2.1.2 Comercio Internacional y Crecimiento Económico | 9 |

| | | |
|--------------------------------|--|-----------|
| 2.1.3 | El transporte internacional como factor de competitividad en el comercio exterior..... | 11 |
| 2.1.4 | Competitividad de la administración de las aduanas en el marco del comercio internacional..... | 12 |
| 2.2 | Barreras Arancelarias | 12 |
| 2.3 | Barreras no Arancelarias | 13 |
| 2.4 | Comercio Internacional y Desarrollo Sustentable | 16 |
| 2.5 | Gestión aduanera | 17 |
| 2.5.1 | Drawback de las Exportaciones | 17 |
| 2.5.2 | Salvaguardias | 18 |
| 2.6 | Organismos Internacionales..... | 18 |
| 2.6.1 | Acuerdos Comerciales | 20 |
| 2.6.2 | Principales productos que exporta Ecuador a Rusia | 24 |
| 2.7 | Marco Referencial..... | 24 |
| 2.7.1 | Agricultura Ornamental en Cifras..... | 24 |
| 2.8 | Marco Conceptual..... | 29 |
| 2.8.1 | Balanza de Pagos..... | 29 |
| 2.8.2 | Balanza Comercial | 30 |
| 2.8.3 | Aranceles..... | 30 |
| 2.8.4 | Exportaciones..... | 30 |
| 2.8.5 | FOB (Free On Board)..... | 31 |
| 2.8.6 | Rosas | 31 |
| CAPÍTULO III | | 31 |
| MARCO METODOLÓGICO..... | | 31 |
| 3.1 | Metodología | 31 |

| | | |
|------------|--|-----------|
| 3.1.1 | Modelo de investigación utilizada | 32 |
| 3.1.2 | Fuente, y recolección de datos | 32 |
| 3.2 | El mercado ruso | 32 |
| 3.2.1 | Situación macroeconómica | 32 |
| 3.2.2 | Devaluación del Rublo | 34 |
| 3.3 | Caída del precio del Petróleo | 34 |
| 3.3.1 | Impacto en el presupuesto ecuatoriano | 35 |
| 3.4 | Revalorización del dólar | 36 |
| 3.4.1 | Crisis en Rusia impacta en la venta de flores de Ecuador | 37 |
| 3.4.2 | Efectos de la reducción de exportaciones de rosas | 39 |
| | CAPÍTULO IV | 41 |
| | MARCO EMPÍRICO | 41 |
| 4.1 | Análisis Macro ambiente | 41 |
| 4.2 | Sector Florícola Ecuatoriano | 43 |
| 4.2.1 | Variedad de rosas | 44 |
| 4.2.2 | Proceso de cultivo y comercialización de rosas | 46 |
| 4.2.3 | Ubicación Geográfica y producción nacional del sector | 48 |
| 4.3 | Entidades Estatales encargadas de fomentar la exportación de flores | 49 |
| 4.4 | Normativa Legal | 51 |
| 4.4.1 | Código de la Producción Comercio e Inversiones | 52 |
| 4.4.2 | Política Ambiental del Ecuador | 53 |
| 4.4.3 | Régimen Económico Aduanero | 54 |
| 4.4.4 | Requisitos para la exportación de Rosas a Rusia | 55 |
| 4.4.5 | Barreras arancelarias de Rusia | 58 |
| 4.5 | Exportación de Rosas | 59 |

| | | |
|---------------------------------------|---|-----------|
| 4.5.1 | Principales destinos de exportación de flores ecuatorianas | 60 |
| 4.5.1.1 | Estados Unidos..... | 61 |
| 4.5.1.2 | Rusia..... | 62 |
| 4.5.1.3 | Unión Europea | 63 |
| 4.5.2 | Precios por kilo a principales destinos | 64 |
| 4.5.3 | Temporada alta de exportaciones..... | 65 |
| 4.5.4 | Proveedores de rosas a Rusia | 65 |
| 4.5.5 | Últimas tendencias de Exportaciones de Rosas Ecuatorianas al mercado Ruso en el periodo 2014..... | 66 |
| 4.6 | Ventajas Comparativas y Competitivas..... | 69 |
| 4.7 | Las Fuerzas de Porter aplicadas al sector florícola del Ecuador..... | 70 |
| 4.8 | Estrategias: | 74 |
| 4.8.1. | Diversificación de Producto..... | 74 |
| 4.8.2 | Exportaciones por tipo de Flor Ecuatoriana..... | 74 |
| 4.8.3 | Exportaciones por producto | 75 |
| 4.8.4 | Diversificación de mercado..... | 76 |
| CAPITULO V | | 78 |
| CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES | | 78 |
| 5.1 | Conclusiones: | 78 |
| 5.2 | Recomendaciones:..... | 80 |
| BIBLIOGRAFIA | | 82 |
| INDICE DE TABLAS: | | |
| Tabla 1.- | La producción de flor en el mundo (1995)..... | 26 |
| Tabla 2.- | Ranking de países exportadores por productos en 1995 | 28 |
| Tabla 3.- | Consumo mundial de flores y plantas per cápita | 29 |
| Tabla 4.- | Indicadores de crecimiento de Rusia | 33 |

| | |
|--|----|
| Tabla 5.- Hectáreas de producción de flores en Ecuador | 49 |
| Tabla 6.- Partida Arancelaria sugerida: Rosas | 51 |
| Tabla 7.- Arancel cobrado al producto de rosas | 58 |
| Tabla 8.- Principales destinos de exportación de rosas | 66 |
| Tabla 9.- Exportaciones por cantidad de rosas | 67 |
| Tabla 10.- Principales Exportadores de Rosas de Ecuador hacia Rusia..... | 68 |
| Tabla 11.- Empresas Importadoras de rosas ecuatorianas | 69 |
| Tabla 12.- Exportación de Flores, principales productos | 76 |

INDICE DE FIGURAS

| | |
|--|----|
| Figura 1.- Caída del precio del petróleo | 35 |
| Figura 2.- Balanza Comercial..... | 36 |
| Figura 3.- Evolución de exportaciones de flores a Rusia | 38 |
| Figura 4.- Balanza Comercial periodo enero 2014 – enero 2015..... | 41 |
| Figura 5.- Exportaciones periodo enero 2014 – enero 2015 | 42 |
| Figura 6.- Exportaciones periodo enero 2014 – enero 2015 | 42 |
| Figura 7.- Principales productos de exportación de Ecuador a Rusia | 43 |
| Figura 8.- Variedades de Rosas | 46 |
| Figura 9.- Proceso productivo de rosas | 47 |
| Figura 10.- Tamaño de las fincas ecuatorianas productores de flores..... | 48 |
| Figura 11.- Exportaciones torales de flores | 60 |
| Figura 12.- Principales destinos de exportación de flores ecuatorianas | 61 |
| Figura 13.- Exportaciones de flores a EEUU 2014 | 62 |
| Figura 14.- Exportaciones de flores a Rusia 2014..... | 63 |
| Figura 15.- Exportaciones de flores a la Unión Europea al 2014..... | 64 |
| Figura 16.- Precios de exportaciones por los principales | 64 |
| Figura 17.- Exportaciones en temporada Alta – San Valentín | 65 |
| Figura 18.- Proveedores de flores a Rusia | 66 |
| Figura 19.- Exportaciones por tipo de Flor | 75 |
| Figura 20.- Tendencias destinos de exportación | 76 |

RESUMEN

El sector florícola es uno de los más representativos a nivel de exportaciones dentro de la economía ecuatoriana, las flores se han convertido en el principal producto de exportación dentro del grupo conocido como los no tradicionales, convirtiéndose en el primer rubro generador de divisas de este grupo, ubicando al país como uno de los principales vendedores de flores a nivel mundial. En los meses de enero a octubre 2014 el crecimiento del sector registra una caída del 6.4% frente a similares meses en del 2013, una de las principales afectaciones a las exportaciones de las flores es la crisis económica que enfrenta Rusia durante este año, la moneda rusa se devaluó cerca del 80%, lo que llevó a que los productos importados se vuelvan más caros, reduciendo las ventas a este país y hacia los países de la ex Unión Soviética que bajaron en el último semestre del año 2014 en 15% en relación con el 2013. La principal reducción se produjo en octubre, noviembre y diciembre. El objetivo de este estudio mediante la aplicación de técnicas y herramientas de investigación es determinar la situación actual del sector y formar un criterio sobre las tendencias y comportamientos en la exportación de rosas, generadas como resultado de las afectaciones macroeconómicas y legales que recaen en las personas naturales y empresas exportadoras ecuatorianas dedicadas a dicha actividad económica. La información obtenida en el presente trabajo pretende contribuir al desarrollo de la matriz productiva, sector florícola ecuatoriano y el pequeño productor microempresario con la finalidad de potenciar las exportaciones e influir considerablemente en el equilibrio de la balanza comercial.

PALABRAS CLAVES:

- **CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR**
- **CODIGO DE LA PRODUCCION COMERCIO E INVERSIONES**
- **EXPORTACIONES SECTOR FLORICOLA**
- **BALANZA COMERCIAL**
- **ACUERDOS COMERCIALES**

ABSTRACT

The flower sector is one of the most representative in terms of exports within the Ecuadorian economy, the flowers have become the main export within the group known as the non-traditional, becoming the first category currency generator of this group , placing the country as one of the main flower vendors worldwide. In the months from January to October 2014, the growth of the sector recorded a decline of 6.4% compared to the same months in 2013, one of the main effects on exports of flowers is the economic crisis facing Russia this year, the currency Russian depreciated about 80%, which led to imported goods become more expensive, reducing sales to this country and to the countries of the former Soviet Union fell in the second half of 2014 by 15% relative in 2013. The main decline occurred in October, November and December. The aim of this study by applying techniques and tools of research is to determine the current situation of the sector and form a judgment on trends and behaviors in the export of roses, generated as a result of macroeconomic and legal effects that fall on people natural and Ecuadorian exporters that engaged in economic activity. The information obtained in the present work aims to contribute to the development of the productive matrix, Ecuadorian flower sector and the small micro producer in order to boost exports and significantly affect the balance of trade surplus.

KEYWORDS:

- **CONSTITUTION OF THE REPUBLIC OF ECUADOR**
- **PRODUCTION CODE OF TRADE AND INVESTMENT**
- **EXPORT SECTOR FLORICOLA**
- **BALANCE OF TRADE**
- **TRADE AGREEMENTS**

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

Las relaciones comerciales internacionales entre los diferentes países implican la aplicación de políticas económicas, entre ellas la comercial y fiscal y la utilización de, mecanismos de integración y compensación para avanzar en los acuerdos comerciales; además existen leyes y reglamentos, establecidos con el fin de proteger la producción nacional.

El poder de negociación, distancias, costes, nivel de aceptación, precio, calidad se consideran factores preponderantes para los países que compiten en la exportación de productos nacionales entre estos las flores que se comercializan a nivel mundial.

Las exportaciones en Ecuador se estructuran de la siguiente manera: Petroleras y No Petroleras, dentro de las exportaciones No Petroleras las exportaciones tradicionales y no tradicionales, principalmente para el caso de estudio nos centramos en las exportaciones no tradicionales que incluye el sector florícola, del cual se analizará la producción y exportación rosas cuya partida arancelaria es 0603.11.00.00.

El análisis de la industria florícola se centra en el mercado ruso como uno de los principales países de destino de las flores ecuatorianas, se analizará las tendencias actuales que tienen las exportaciones hacia Rusia con el fin de determinar ventajas comparativas.

De acuerdo a los resultados que se obtengan se trazarán nuevas líneas de investigación enfocadas en el desarrollo de nuevas estrategias para, la ampliación de nuevos mercados que permitan incrementar los ingresos y mejorar la economía local.

1.1 El Problema

1.1.1 Identificación del Problema

La afectación a nivel mundial de la caída del precio del petróleo y la apreciación del dólar ha sido crítica, especialmente para los países cuyo presupuesto depende de la exportación petrolera, esto ha afectado tanto a importadores como exportadores de rosas.

Durante el segundo semestre de 2014, las exportaciones de rosas a Estados Unidos registraron una caída del 11% en valor FOB (en puerto) y a Rusia del 30%, en comparación con el mismo período en 2013. (Telégrafo, 2015)

Rusia es el segundo destino más importante para exportar rosas ecuatorianas, después de Estados Unidos. La economía de este país atraviesa una situación crítica. Con la devaluación de la moneda rusa, se restringe el consumo de productos importados, es así que estos cambios macroeconómicos afectan directamente al consumo de rosas, cuyos compradores tienen menos ingresos frente al dólar.

Por su parte, las empresas floricultoras exportadoras ecuatorianas han experimentado un fuerte sacudón debido a que sus exportaciones tenían un mejor comprador, esta concentración de mercado ha traído consigo especialización, debido a que las flores deben cumplir con determinados estándares al hablar del corte y la variedad de la flor.

Ante la poca demanda, la sobreoferta de la flor ha hecho que los precios bajen drásticamente. Hasta antes que se sientan los efectos de la crisis rusa, el tallo de rosas se vendía entre \$0.50 y \$0.60. De julio a enero de 2014, el precio ha descendido hasta \$0,30 a \$0.35. (Gestión, 2015, pág. 63)

Además, la logística de envío de rosas presenta varias dificultades, existe una menor disponibilidad de vuelos, esto se debe a que Colombia, Perú, Brasil y Chile tienen una

mayor exportación de sus flores que ahora son más demandadas. El Costo de los fletes en Ecuador ha subido en un 20% (Gestión, 2015, pág. 63)

A esto se le añade que las rosas son productos perecibles, cuya máxima duración en inventario es cinco días, al dar de baja al producto, se resta rentabilidad, disminuye la producción y se resta la cantidad de trabajadores. El Instituto de Promoción de Exportadores e Inversiones (Pro Ecuador) contabilizó desde el 2012 la permanencia de 120.000 plazas ocupadas para este oficio en las zonas de Cayambe, Tabacundo (Pichincha), Cotopaxi y Azuay. Sin embargo el sector da cuenta de 55.000 empleados directos y especifica que la mano de obra representa el 55% del costo de producción (Gestión, 2015, pág. 63).

La salida para la crisis es esperar la temporada alta en el mercado, febrero, marzo, abril y mayo son vitales para la venta de flores coincidiendo con San Valentín, Día de la Mujer, Día de la Madre, las ventas suben en el mercado local e internacional.

Una ventaja competitiva de varias empresas exportadoras, son las alianzas estratégicas que han logrado afianzar con varios clientes mediante acuerdos pactados anteriormente, esto ha permitido que la producción no disminuya, sin embargo dichas organizaciones han bajado el precio para mantenerse en el mercado.

En ese sentido se plantea una evaluación del sector exportador florícola ecuatoriano, su desarrollo y expectativas con la finalidad de identificar nuevas oportunidades de negocio o asumir una actitud proactiva en la toma de decisiones.

1.1.2 Formulación del Problema

Las causas para que la comercialización de rosas ecuatorianas muestre una tendencia a la baja en el mercado ruso se deben principalmente a la caída del precio del petróleo que ha afectado de manera generalizada a varios países del mundo. Se destaca también

la devaluación del rublo, de ello, se tiene como consecuencia que se restrinja las importaciones hacia Rusia, por otro lado la apreciación del dólar afecta a la exportación de rosas ecuatorianas.

Los efectos se han hecho notar rápidamente, la disminución de las exportaciones ha afectado significativamente a las empresas exportadoras (pérdida del inventario, falta de liquidez, mayor índice de endeudamiento; disminución del personal) en el peor de los casos, las empresas con poca fidelización de clientes han tenido que cerrar sus puertas. La disminución de las exportaciones ha afectado económicamente en la Balanza Comercial a pesar de ser un producto de exportación no tradicional las rosas ecuatorianas han sido reconocidas y muy bien cotizadas en mercados internacionales.

Preguntas:

¿De qué manera afecta la disminución de las exportaciones a la economía local?

¿De qué manera influye la situación económica de Rusia en la importación de rosas ecuatorianas?

¿Las políticas comerciales ecuatorianas incentivan la exportación de rosas hacia Rusia?

¿Cuáles son las ventajas y desventajas competitivas de Ecuador frente a otros países competidores que exportan rosas a Rusia?

1.1.2 Justificación del problema

Mediante la aplicación de técnicas y herramientas de investigación propuestas se pretende formar un criterio sobre las tendencias y comportamientos en la exportación de rosas, generadas como resultado de las afectaciones macroeconómicas y legales que recaen en las personas naturales y empresas exportadoras ecuatorianas dedicadas a dicha actividad económica.

La información proporcionada en el presente trabajo pretende contribuir al desarrollo de la matriz productiva, sector florícola ecuatoriano y el pequeño productor microempresario con la finalidad de potenciar las exportaciones e influir considerablemente en el equilibrio de la balanza comercial.

Los criterios y variables considerados se plantean con la finalidad de influir en la toma de decisiones para establecer estrategias adecuadas que permitan incentivar e incrementar la exportación de rosas tomando en cuenta acuerdos comerciales y términos de negociación.

El Ecuador considerado un país en vías de desarrollo, según la planificación gubernamental asume el gran desafío de incentivar y promover el desarrollo de las exportaciones mediante la política comercial con lo cual se espera que los diferentes organismos gubernamentales que intervienen en este proceso contribuyan significativamente al desarrollo de matriz productiva y del sector exportador.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General

Analizar el impacto económico de la caída de exportación de rosas desde Ecuador hacia el mercado ruso durante el periodo 2014.

1.2.2 Objetivos Específicos

1. Elaborar un marco teórico que permita sustentar la información utilizada en el desarrollo de la investigación.
2. Diseñar una metodología de investigación útil para realizar el levantamiento de la información cualitativa y cuantitativa

3. Desarrollar un marco empírico con el fin de procesar la información obtenida y sustentar juicios de valor.
4. Plantear conclusiones y recomendaciones en base a los resultados obtenidos

1.2 Metodología

Mediante la revisión documental realizada para identificar los procedimientos metodológicos útiles para dar cumplimiento a los objetivos de la presente investigación se han identificado los siguientes:

1.3.1 Método Descriptivo

Muy frecuentemente el propósito del investigador es describir situaciones y eventos. (...) *Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, -comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis (Dankhe, 1986).* Miden y evalúan diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno o fenómenos a investigar. Desde el punto de vista científico, describir es medir. Esto es, en un estudio descriptivo se selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente, para así, -y valga la redundancia- describir lo que se investiga. (Hernandez Sampieri, 1997, pág. 70)

1.3.2 Modelo Relacional

La teoría de base de datos relacionales (Codd, 1970): Los datos se estructuran en forma de relaciones (tablas), tienen como objeto mantener la independencia de la estructura lógica respecto al modo de almacenamiento y otras características de tipo físico.

Una tabla es la estructura empleada para representar una relación. Las columnas de las tablas son los atributos de la relación; cada fila de la tabla se denomina tupla,

representa una ocurrencia de la relación, cada tupla almacena los valores que toma cada uno de los atributos, para cada ocurrencia de la relación (Nevado Cabello, 2010)

1.3.3 Diseño de la Investigación

El diseño de la investigación es de tipo no experimental, longitudinal de tendencia.

La investigación no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, es investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos. (...) Los diseños longitudinales recolectan datos a través del tiempo en puntos o periodos específicos para hacer inferencias respecto al cambio, sus determinantes y consecuencias. (...) los diseños de tendencia analizan cambios a través del tiempo (Hernandez Sampieri, 1997, págs. 245-251)

1.3.4 Procedimiento:

Los datos estadísticos del periodo 2010 -2014 muestran tendencias en miles de dólares y cantidad en kilos y el precio unitario, el análisis de estas tendencias forman conjunta permitirá formar criterios de valor para evaluar la exportación de rosas ecuatorianas.

Según los datos de las operaciones comerciales aduaneras pertenecientes a la partida de rosas se identificaron los siguientes campos: destino, exportador, comprador, valores FOB (miles de dólares), FOB precio unitario y cantidad en kilogramos netos. La información será procesada mediante la aplicación de tablas dinámicas utilizando como variables dependientes los montos de las operaciones en cantidad y términos monetarios y como variables independientes el país de destino, y exportador. En base a estos datos se profundiza el análisis de cada una de las variables respecto a tendencias que presenten.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Teoría de Comercio internacional

Según las teorías modernas de comercio internacional “el valor del trabajo no es el único factor que se utiliza en la producción de bienes y servicios” (Ingram , James , & Dunn, 2000, pág. 68); al combinar eficientemente varios factores productivos se espera reducir costos, acortar distancias y generar un impacto social positivo, es así que las políticas públicas de comercio internacional han de diseñarse estableciendo prioridades en aspectos económicos y sociales.

Las políticas públicas permiten establecer excelentes ventajas competitivas de comercialización en el mercado internacional, porque las fuerzas productivas en un determinado sector económico se combinan eficientemente, sin embargo sino existen adecuados mecanismos de transferencia hacia el resto de la sociedad, disminuyen los beneficios que retornan al sector interno.

El diseño de la política comercial, debe estar orientado no sólo a que un sector industrial se enriquezca con los recursos obtenidos, sino a que los mismos sean transferidos hacia la sociedad de forma directa o indirecta mediante mecanismos de participación de las fuerzas productivas (Lucena Castellano, 2006, pág. 50).

Las exportaciones son de gran importancia para la sociedad, ya que su participación en el producto interno bruto, al generar efectos positivos contribuye crecimiento económico, aumento de empleo, incremento de capital, se generan nuevas oportunidades de inversión, se propende la expansión hacia nuevos mercados.

2.1.1 Crecimiento Económico

El crecimiento económico es el crecimiento porcentual del producto interno bruto en relación con los habitantes del país (Castro, 1999, pág. 2).

Una combinación eficiente de las fuerzas productivas dará relieve a la participación ciudadana, entorno institucional formal e informal, acumulación del capital. Aprovechar los recursos de la mejor manera permite acceder a bienes y servicios, mejorar el nivel de ingresos, mejor especialización y capacitación; la institucionalidad confiere una estructura jurídica estatal para normar y conciliar divergencias; con respecto a la ciudadanía participan activamente en los beneficios obtenidos; la acumulación del capital se relaciona con la tecnificación, maquinaria, equipos, fuentes de financiamiento. La gran interrogante es saber determinar ¿Cuál es la mejor combinación para acelerar el proceso de crecimiento mediante el aprovechamiento de las fuerzas productivas?

El crecimiento económico de una sociedad tiene como etapa posterior la sostenibilidad en el tiempo, la canalización de los recursos hacia sectores excluidos desarrollando programas de inversión en salud y educación.

2.1.2 Comercio Internacional y Crecimiento Económico

Salvatore y Requeijo confieren su aporte filosófico en aspectos de comercio internacional y formas de integración:

El comercio internacional es un camino para alcanzar crecimiento económico pues aumenta la frontera de producción de la sociedad (Salvatore, 1990, pág. 186). La comercialización con otras regiones o países invoca a un proceso de integración progresiva mediante mecanismos de regulación equitativos.

Existen diferentes maneras de integración, como: acuerdo preferencial, zona de libre cambio, unión aduanera, mercado común, mercado único, unión económica, unión monetaria y unión económica plena (Requeijo, 1995, pág. 42).

Las formas de integración permiten a los países desarrollar estrategias y ventajas competitivas de crecimiento con la finalidad de que la economía interna se expanda hacia el exterior. Las principales dificultades de los países en vías de desarrollo son las brechas tecnológicas, “existen dos componentes adicionales que acentúan las diferencias: el primero es el nivel de participación del ciudadano en los asuntos públicos, sobre todo en aquellos de índole económica y el segundo son los costos de transacción de la sociedad” (Lucena Castellano, 2006, pág. 51)

Las diferencias entre los países se explica porque sus fronteras de producción son distintas debido a la productividad, la brecha tecnológica, etc.; pero.

Diferencias entre las regiones que caracterizan la naturaleza del comercio internacional:

1) Los gobiernos protegen a sus industrias imponiendo restricciones y reglamentaciones al libre tránsito de mercancías a través de la política comercial. El arancel es la variable instrumental utilizada y su dimensión dependerá del grado de competitividad del sector industrial nacional con respecto al sector industrial de otro país.

2) El proceso de integración económica está ligado al orden económico, social, político, cultural de un país y tiene un costo de implementación en cada uno de esos órdenes; de manera que se requiere tener en cuenta el grado de aceptación del acuerdo por parte de la sociedad para garantizar su avance.

3) El poder de negociación de los países está determinado por su competitividad, sus instituciones, etc. En la actualidad, la estrategia de integración tiende a la negociación en bloques, sobre todo de los países en vías de desarrollo.

4) Pasar de un nivel de integración a otro implica una decisión política, la cual tiene un componente ideológico. Supone también un costo en el orden político, de ahí el término voluntad política para hacer avanzar un acuerdo. En los países subdesarrollados el costo político es elevado debido a la carencia de mecanismos

de compensación para los sectores que no son favorecidos con la integración. (Lucena Castellano, 2006, pág. 51)

La formulación de la política exterior vinculada con el comercio internacional depende específicamente del nivel de crecimiento económico de un país y del grado de acuerdo alcanzado en un proceso de integración.

2.1.3 El transporte internacional como factor de competitividad en el comercio exterior

El transporte internacional es un elemento clave en la logística del comercio exterior, puesto que es el que garantiza el desplazamiento físico del producto desde el lugar de generación del valor, hasta el mercado donde los consumidores lo adquirirán. Por lo que el estudio de las variables que determinan el papel del transporte internacional como factor de competitividad en el Comercio Exterior resulta trascendental si se busca una eficiente participación de los países y empresas en los mercados internacionales. (Zamora Torres & Pedraza Rendón, 2013) .

Boske (2001), Boske y Harrison (1995), Buxbaum (2006), Herrera (2005), Kruse, Bierling y Vajdos (2004) y Mireles (2005) concluyen en sus estudios que la frecuencia del servicio, la flexibilidad de horarios, la infraestructura desarrollada y los plazos de ejecución son variables determinantes de la competitividad del sistema de transporte internacional, citado por (Zamora Torres & Pedraza Rendón, 2013) .

Smith, Miller y Parhizkar (2008) afirman que la mejora de los sistemas de transporte es un elemento crítico en el éxito de los negocios, comunidades y la gente; lo que conlleva a la medra de la competitividad internacional. En cuanto al problema de la falta de competitividad del transporte, destacan: los elevados costos, la infraestructura del transporte (carretera, vías férreas y puertos), citado por (Zamora Torres & Pedraza Rendón, 2013).

Chow y Gill (2011), señalan que la infraestructura de transporte es uno de los componentes principales de los índices de competitividad logística internacional, y considera como variables clave de la red de transporte el despliegue de contenedores, capacidad de contenedores, número de compañías de transporte, tiempo promedio y tiempo máximo de duración del transporte, citado por (Zamora Torres & Pedraza Rendón, 2013).

2.1.4 Competitividad de la administración de las aduanas en el marco del comercio internacional.

Las aduanas son un componente clave para la generación de competitividad en los mercados internacionales es evidente el papel del gobierno como administrador y regulador público del tráfico de mercancías; su participación eficiente puede ser una herramienta que promueva y genere ventajas competitivas en la facilitación comercial, por lo que es necesario que la administración pública aduanera esté en constante innovación ante los cambios de los mercados internacionales para lograr un balance entre el control efectivo y la eficiencia de las operaciones. (Zamora Torres & Lenin Navarro, 2015).

2.2 Barreras Arancelarias

En su trabajo Influencia de las barreras a la exportación sobre el compromiso exportador y su incidencia en los resultados internacionales por (Escandón, Hurtado, & Castillo Caicedo, 2013) citan a (Morgan & Katsikeas, 1997) con el concepto de “*las barreras a la exportación, son consideradas como limitaciones de tipo operativo, actitudinal y estructural, que impiden a las empresas dar inicio, expandir o sostener sus operaciones exportadoras.*” Base conceptual para describir que las barreras de exportación que existen en cada uno de los países de entrada de los productos son impedimentos y limitantes que desmotivan a las empresas a seguir buscando más y

nuevos mercados en ciertos países, razón por la cual se detallan 7 barreras como son (Escandón, Hurtado, & Castillo Caicedo, 2013):

1. Barreras de conocimiento
2. Barreras competitivas
3. Barreras Gubernamentales –Legales
4. Barreras culturales
5. Barreras Operacionales
6. Barreras Económicas
7. Barreras Financieras

Cada una de estas barreras mencionadas presenta impedimentos para las empresas que buscan incursionar en mercados nuevos y también expandir sus negocios en otros países.

2.3 Barreras no Arancelarias

Las barreras no arancelarias son disposiciones o condiciones impuestas por el gobierno de cada país que incluyen medidas que obstaculizan el comercio dificultando el ingreso de productos o servicios. (PROEcuador, 2014). Otra definición lo define como todas las normas y prácticas aplicadas en el comercio internacional que no son aranceles, y que alteran, aunque sea de manera indirecta, los precios o cantidades que se comercializan de los productos. Incluye tanto medidas que obstaculizan el comercio, dificultando el ingreso de productos, como medidas que lo estimulan, a saber el conjunto de subsidios que pueden recibir los productores o exportadores de un mercado dado para facilitar su participación en el mercado internacional. . (Paiz Rodriguez Videla, 2009).

Según algunas clasificaciones realizadas por organismos internacionales, la finalidad de estas medidas es favorecer las exportaciones y que por lo tanto no obstruirían sino que estimularían el comercio, el objetivo de la implementación de barreras no

arancelarias persigue, por un lado, objetivos de largo plazo como el desarrollo de determinados sectores industriales nacionales y con ello alcanzar cierto bienestar; pero al mismo tiempo, también se persiguen objetivos de corto plazo como detener las importaciones que podrían afectar a un determinado sector productivo. (Paiz Rodriguez Videla, 2009).

Entre las principales Barreras No Arancelarias aplicadas por los países al ingreso de mercancías:

Determinación de Precios.- Son precios mínimos y máximos que puede exigirse para el ingreso o egreso de cierto tipo de bienes para protección de una industria.

Medidas compensatorias.- Aquellas utilizadas con el fin de neutralizar cualquier subsidio concedido directa o indirectamente a la fabricación, producción o exportación de cualquier mercancía.

Exigencia de porcentaje de contenido Nacional.- Licencia que se concede con la condición de que el producto que se exporte incluirá un determinado porcentaje de insumos nacionales.

Mercancías de prohibida Importación.- Prohibición incondicional de importar cualquier tipo o clase de mercancías, sin mediar el país de origen.

Inspección previa al embarque.- Control obligatorio de la calidad, la cantidad y el precio de los productos antes de su embarque en el país exportador, efectuado por la agencia de inspección designada a este efecto por las autoridades del país importador.

Licencias Automáticas.- Aprobación sin reservas de las solicitudes de importación; a veces denominada licencia general, liberal o abierta.

Medidas cambiarias.- Prácticas de las autoridades monetarias o cambiarias, por las cuales se reglamenta el acceso al mercado cambiario para operaciones de importación.

Valores Referenciales.- Para la fijación del precio de un producto, las autoridades del país de destino tienen en cuenta el precio interno; establecen un

precio mínimo y otro máximo; o recurren a una determinada cotización del mercado internacional. Se utilizan diversos términos, como precios oficiales, precios mínimos de importación, precios mínimos de exportación, precios básicos de importaciones o precios de base a la importación.

Medidas Financieras.- Medidas oficiales por las cuales se determinan las condiciones de pago de las importaciones.

Normas Técnicas y Requisitos de Calidad.- Reglamentos que establecen requisitos técnicos al producto, sea directamente, sea remitiendo una norma, o especificación técnica o código de conducta; con el objeto de proteger la vida o la salud de las personas, animales y plantas; para proteger el medio ambiente, la fauna y la flora silvestre, etc.

Etiquetado de la Mercancía.- Disposiciones que regulan el tipo y tamaño de los signos que deben estamparse en los embalajes y las etiquetas, y detallan la información que puede o debe proporcionarse al consumidor.

Requerimientos Sanitarios.- Toda medida aplicada con el fin de proteger la salud y la vida de los animales; preservación de vegetales de los riesgos resultantes de la entrada o propagación de plagas; para proteger la vida y salud de las personas. Incluye medidas como autorizaciones previas, registros sanitarios, certificados sanitarios e inspecciones sanitarias.

Restricciones voluntarias de Exportación.- Es una cuota exigida por el país importador y aceptada por el país exportador con el fin de evitar otras restricciones comerciales.

Medidas Antidumping.- Aquellas utilizadas con el fin de neutralizar el efecto de daño o amenaza de daño causado por la aplicación de prácticas dumping. Dumping, es una práctica desleal en el comercio que permite la introducción de productos extranjeros en el país a precios inferiores a su valor normal, causando o amenazando causar perjuicios importantes a una producción existente en el Ecuador o retrasando la creación de otra.

Autorizaciones o Licencias previas.- Licencia de carácter discrecional que depende del criterio de la autoridad expedidora de turno y de acuerdo a la

política de cada gobierno, es decir, son requisitos previos, que el importador o exportador debe cumplir antes de iniciar su trámite respectivo de aprobación de su permiso para importar o exportar sus productos, cuya desobediencia acarrea sanciones al infractor. (PRO ECUADOR, 2014)

2.4 Comercio Internacional y Desarrollo Sustentable

Hoy por hoy mucho se habla del desarrollo sustentable, nuestro país se encuentra totalmente inmerso en este tema que ha sido aplicado a través de la política gubernamental, el cual en su concepto más claro se define como: *“aquel tipo de desarrollo que satisface las necesidades presentes sin comprometer o reducir las opciones de las generaciones futuras”* (Programa de las Naciones Unidas - Comisión Bruntland, 2006) y que este concepto se ha incluido en el documento Desarrollo Sustentable en el República del Ecuador por (Bermeo Noboa, 2011), razón por la cual se lo incluye en esta investigación.

Con este concepto se parte de que un desarrollo sustentable no se puede dar sin satisfacer las necesidades del presente; y para mejorar las condiciones del comercio internacional es menester considerar aspectos ambientalistas para no comprometer las opciones de generaciones futuras; que se quiere decir con esto, es que el comercio internacional implica satisfacer las necesidades de los consumidores en la actualidad no dejan de lado la problemática ambientalista. (Bermeo Noboa, 2011)

En el contexto del comercio exterior y el desarrollo sustentable supone la aplicación y puesta en práctica de diferentes normas de cuidado al desarrollo de estrategias de comercialización que promuevan el cuidado del medio ambiente; el desarrollo de prácticas ambientalistas que minimicen el impacto ambiental son algunas de las normas para la introducción de productos en ciertos países. (Bermeo Noboa, 2011)

2.5 Gestión aduanera

2.5.1 Drawback de las Exportaciones

El Drawback es el monto de derechos e impuestos devueltos bajo el procedimiento del *drawback* ; que a su vez es definido como el «régimen aduanero por el cual, cuando los bienes son exportados, se prevé un reembolso total o parcial respecto a los derechos de importación e impuestos cargados sobre los bienes o materiales contenidos en ellos o consumidos durante su producción lo cita (Duarte, 2011); el cual se traduce en español como un mecanismo de promoción de las exportaciones no tradicionales, A su vez, la promoción de exportaciones forma parte de la política comercial que está contenida dentro de la política económica de un país, este régimen aduanero no puede ser utilizado por todas las empresas productoras-exportadoras pues su acogimiento implica el estricto cumplimiento de las condiciones aprobadas en la legislación aduanera. (Duarte, 2011)

Para calcular la restitución, se multiplica la tasa vigente (5%) por el valor FOB neto que excluye las comisiones y cualquier otro gasto deducible en el resultado final de la operación de venta para su exportación definitiva, con un tope del 50% de su costo de producción. (Duarte, 2011)

Este tipo de incentivos se crea para fomentar el nivel de participación de las empresas en el mercado internacional y buscan, contribuir a generar capital de trabajo, a disminuir los costos y mejorar la competitividad del sector no petrolero. El sistema Drawback se ha establecido a nivel mundial sin embargo es necesario explicar que este sistema tiene sus implicaciones antes de generarse; tal como que primero las empresas realizan importaciones para sus consumos o producciones por los cuales pagan tarifas arancelarias y que a través de estas importaciones producen bienes para ser exportados en forma definitiva lo cita (Duarte, 2011); razón por la cual en este contexto el International Trade Centre (Centro de Comercio internacional) sostiene:

Los sistemas de devolución de impuestos tienen lugar en la mayoría de los países y constituyen una importante herramienta para promover las exportaciones. En países con elevados aranceles de importación, estos sistemas son extremadamente importantes porque, si se aplican de conformidad con las disposiciones del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (ASMC), eliminan el impacto de los elevados derechos de importación sobre los insumos utilizados en la producción de mercancías para la exportación.

Es de gran importancia que estos términos sean conocidos en su totalidad, el ámbito de aplicación, la base legal para su efectividad, sus restricciones y bases de operación en tanto que este puede ser beneficioso en ciertas actividades; pero en otros aspectos puede ser también perjudicial para los gobiernos si no son bien estudiados y sustentados. (Duarte, 2011)

2.5.2 Salvaguardias

En el entorno de la OMC, las salvaguardias se encuentran reguladas de manera general por el artículo XIX del GATT y por el Acuerdo sobre Salvaguardias; desde un enfoque económico, se define a las medidas de salvaguardias como aquellas restricciones que impone una autoridad de un Estado a las importaciones de un determinado producto con el fin de proteger un sector productivo local gravemente afectado, o amenazado, por el aumento de las importaciones de productos similares. (Castillo, 2015)

Bajo la perspectiva, de su funcionalidad institucional, estas medidas constituyen a su vez una suerte de mecanismos de escape contenidos en la mayoría de los acuerdos internacionales de liberalización comercial en virtud de los cuales se permite a las autoridades de los Estados miembros de dichos acuerdos, la suspensión parcial de su cumplimiento bajo determinados supuestos. (Castillo, 2015)

2.6 Organismos Internacionales

Tras la Segunda Guerra Mundial, con Europa devastada y con el objetivo de evitar que se repitieran la escalada de devaluaciones y la oleada proteccionista que había colapsado el comercio internacional, los 44 países reunidos en Bretton Woods decidieron refundar el capitalismo. Para hacerlo, crearon dos Organizaciones Económicas Internacionales (OEI), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM; originalmente, BIRD), y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (1947), que derivó en 1995 en la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Lamarca 2001; señala que el papel de los organismos económicos internacionales resulta fundamental para la configuración del nuevo orden mundial, sostiene que el FMI, BM y OMC se han constituido en las autoridades centrales para realizar las negociaciones financieras y comerciales a nivel mundial, toda vez que el mercado no opera en el vacío, sino que se requieren reglas para liberalizar el comercio y las finanzas, privatizar los sectores públicos y otros ámbitos anteriormente marginadas del mercado, y para favorecer los procesos de transnacionalización del capital a efectos de que éste no se vea presionado por los estados nacionales y por la democracia. En otras palabras, las instituciones nacionales y supranacionales han sido de esta manera reformadas e instrumentalizadas para ponerse al servicio del gran capital. (Chusa Lamarca Lapuente, 2001)

“El principal propósito del FMI consiste en asegurar la estabilidad del sistema monetario internacional, es decir el sistema de pagos internacionales y tipos de cambio que permite a los países (y a sus ciudadanos) efectuar transacciones entre sí.” (Fondo Monetario Internacional, 1944)

En aspectos de comercio internacional, los países deben comprar y vender moneda extranjera al participar en actividades de importación y/o exportación por ello, las actividades de supervisión del FMI contribuyen a que las relaciones comerciales entre los países miembros se rijan a un sistema monetario organizado, estable y fluido.

El papel del BM no se circunscribe a otorgar préstamos a los países “pobres” y en “desarrollo”, sino que impulsa a estos países a abrir sus economías a través de la libre circulación de capitales y mercancías, reordena sus sistemas productivos, alienta la exportación de recursos naturales y acentúa el endeudamiento externo. (Chusa Lamarca Lapuente, 2001).

La Organización Mundial del Comercio, El propósito primordial del sistema es contribuir a que el comercio fluya con la mayor libertad posible, sin que se produzcan efectos secundarios no deseables, porque eso es importante para el desarrollo económico y el bienestar, es la encargada de encaminar los acuerdos y reducir los obstáculos al comercio internacional y asegurar condiciones de igualdad para todos, contribuir así al crecimiento económico y al desarrollo que rige el comercio entre los países, el objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades. (Organización Mundial de Comercio, 2015)

Rusia es socio pleno de la Organización Mundial de Comercio (OMC) desde agosto de 2012. Las negociaciones para la adhesión se iniciaron con el GATT en 1992. El acceso ha sido un proceso largo y complejo. Luego de presentar el memorándum, el equipo técnico ruso debió responder 3,500 preguntas de los demás miembros de la OMC, y fue recién a partir de 1998 que comenzaron las negociaciones. El Grupo de Trabajo sobre la Adhesión de la Federación de Rusia se estableció el 16 de junio de 1993. El Ecuador pasó a ser parte de dicho Grupo de Trabajo en 1999, en donde se solicitó varias concesiones en bienes y servicios a la Federación de Rusia. En octubre de 2004, se distribuyó la última versión revisada del proyecto de informe del Grupo de Trabajo. La negociación bilateral entre Ecuador y la Federación de Rusia en el marco de la adhesión de ese país a la OMC culminó el 14 de septiembre de 2005. (PROECUADOR, 2014, pág. 6)

2.6.1 Acuerdos Comerciales

De acuerdo con *Krugman, Olney y Wells (p.347)*, los acuerdos comerciales internacionales son tratados por los que un país se compromete a aplicar políticas menos proteccionistas frente a las exportaciones de otros países y, a cambio, los otros países también se comprometen a hacer lo mismo con las exportaciones de este país. (Krugman & Olney, 2008).

Los acuerdos comerciales son importantes principalmente porque se rompen barreras tanto arancelarias como las no arancelarias entre dos o más países. Además, porque aumenta la eficiencia económica entre los países miembros volviéndose así más competitivos, se busca mejor acceso a las exportaciones, se fortalecen los lazos políticos, mejora el empleo, incrementa los ingresos entre otros.

Una de las características destacadas del comercio internacional es la proliferación cada vez mayor de acuerdos comerciales regionales y arreglos comerciales preferenciales.

En la OMC, los acuerdos comerciales regionales (ACR) se definen como acuerdos comerciales recíprocos entre dos o más socios. Incluyen los acuerdos de libre comercio y las uniones aduaneras.

Los arreglos comerciales preferenciales (ACPR) son, en la OMC, preferencias comerciales unilaterales. Incluyen los esquemas adoptados en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias (en virtud del cual los países desarrollados aplican aranceles preferenciales a las importaciones procedentes de los países en desarrollo) y otros regímenes preferenciales no recíprocos para los cuales el Consejo General ha concedido una exención. (Organización Mundial de Comercio, 2015).

Rusia ha suscrito los siguientes acuerdos comerciales regionales, Acuerdo con la Comunidad de Estados Independientes (CEI) formando parte desde su creación de la CEI. Este acuerdo se suscribió el 15 de abril de 1994, con el cual se crea

una zona de libre Comercio; entró en vigor en diciembre de 1994. Sus miembros actuales son: Armenia; Azerbaiyán; Belarús; Georgia; Kazajstán; Moldova; República Kirguisa; Federación de Rusia; Tayikistán; Turkmenistán; Ucrania; y Uzbekistán.

Rusia es miembro del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico - APEC (por sus siglas en inglés) desde 1998, es un foro multilateral en el cual las economías asiáticas y del Pacífico promueven la cooperación económica y asistencia mutua a sectores claves en desarrollo, incluido el comercio e inversión. Los países miembros acordaron en 1994, implementar libre comercio entre ellos en el 2020, la liberación del comercio con naciones industrializadas en el 2010. En 1997 fijaron unos sectores específicos y prometieron trabajar para alcanzar la reducción de tarifas o su eliminación para dichos sectores antes del 2008.

Comunidad Económica Euroasiática – Comisión de la Unión Aduanera La Unión Aduanera, de conformidad con el Acuerdo firmado el 6 de octubre de 2007, se encuentra conformada por la República de Belarús, la República de Kazajstán y la Federación de Rusia. El órgano supremo de la Unión Aduanera es el Consejo Interestatal a nivel de Jefes de Estado y Jefes de Gobierno. La Unión Aduanera entró en vigencia en su totalidad el 1 de julio de 2012. La Unión aduanera prevé un territorio aduanero único, dentro del cual no se utilizan tasas arancelarias y limitaciones de tipo económicas, con excepción de protecciones especiales, antidumping y medidas compensatorias. Se aplica un arancel aduanero unificado y otras medidas comunes que regulan el comercio con terceros países. De acuerdo con la resolución del Consejo Interestatal de la Comunidad Económica Euroasiática (Órgano Superior de la Unión Aduanera) a nivel de los Jefes de Estado, No. 18 del 27 de noviembre de 2009, y con la resolución No. 130 del 27 de noviembre de 2009 de la Comisión Aduanera, se aprobaron y a partir del 1 de enero de 2010 se aplican por los Países Miembros de la Unión Aduanera los siguientes documentos: la nómina de los países en desarrollo que utilizan el Sistema de Preferencias Arancelarias de la Unión Aduanera, la Nómina de los

Países Menos Adelantados que utilizan el Sistema de Preferencias Arancelarias de la Unión Aduanera y la Nómina de las mercancías procedentes y exportadas de los países en desarrollo y menos desarrollados a las cuales se ofrecen las preferencias arancelarias. Además, de conformidad con la resolución No. 36 de 21 de mayo de 2010 del Consejo Interestatal de la Comunidad Económica Euroasiática a nivel de los Jefes de Estado, el 1 de julio de 2012 entró en vigor el Convenio sobre las reglas para determinación del origen de mercancías procedentes de los países en desarrollo y menos desarrollados. (PROECUADOR, 2014, pág. 7)

2.1.9.2 Sistema Global de Preferencias Comerciales entre los países en desarrollo (SGPC). Es un esquema preferencial mediante el cual cierta cantidad de productos provenientes de países en desarrollo perciben la reducción parcial o total de los derechos arancelarios aduaneros por parte de los países desarrollados. (Organización Mundial de Comercio, 2015).

Este sistema ha permitido que las exportaciones de los países menos desarrollados puedan ingresar al mercado Ruso a costos más bajos, debido a la reducción de aranceles de ciertos productos ecuatorianos gracias a los convenios bilaterales que permiten un mejor tratamiento a estos productos.

Mediante la Resolución No. 414/2000, el Gobierno de la Federación de Rusia aprobó una lista de productos procedentes de países en desarrollo y menos desarrollados, cuyas importaciones se benefician de un esquema arancelario preferencial. La preferencia arancelaria, establecida mediante la Resolución 413/1996 (modificatoria de la Resolución 454/1995), consiste en el pago de una tasa arancelaria de importación equivalente al 75% de la tasa vigente (NMF), para productos procedentes de países en desarrollo. El Ecuador es beneficiario de estas preferencias.

La lista de productos amparados por la preferencia, es amplia e incluye productos de los capítulos 02 - 16, 18, 20, 21, 24 -26, 30, 32-35, 39, 40, 44, 45, 46, 50-53, 56-58,67-71,94, 96 y 97. Los productos de interés de exportación para el Ecuador que gozan estas preferencias son: Banano, flores, pescados, aceites y grasas de origen animal o vegetal, cacao, preparaciones de legumbres u hortalizas, medicamentos, muebles de otras materias, incluido el ratán, mimbre y bambú, y manufacturas de madera, entre otros. (PROECUADOR, 2013)

2.6.2 Principales productos que exporta Ecuador a Rusia

Las relaciones comerciales entre Ecuador y la Federación Rusa presentan un dinamismo importante, presentando en el período 2010-2013 un crecimiento promedio anual de 8.19%. Los principales productos no petroleros exportados a este destino son bananas frescas con una participación en el 2013 de 65.10%, seguido de rosas frescas con 21.25%, extractos y concentrados de café con 4.30%, los demás camarones congelados con 2.77%, entre otros productos.

2.7 Marco Referencial

2.7.1 Agricultura Ornamental en Cifras

A partir de la década de los noventa el crecimiento del sector florícola ha sido potenciado con la entrada en escena de países en vías de desarrollo, caracterizados por su elevada producción se han convertido en fuertes competidores para los países tradicionales que controlaban el mercado. La demanda de grandes áreas consumidoras – Europa Occidental, Estados Unidos y Japón ha ido en aumento.

En la década de los noventa se predica que, una mayor especialización en la producción de plantas vivas y nuevos métodos de comercialización serían las claves para el siglo XXI. Según el ranking de productores de aquel entonces Japón, Holanda y

Estados Unidos controlaban el 50% del valor de la producción mundial y el 20% del cultivo de flores.

Holanda fue el principal país europeo en comercializar la flor cortada, sin embargo los problemas medioambientales, las dificultades financieras del sector, reglamentaciones restrictivas, escasez de terrenos limitaban la extensión de la superficie de cultivo.

La producción italiana se caracterizó por la producción de una amplia gama de flores de verano de tipo mediterráneo. La competencia repercutió en una disminución de la superficie dedicada para el cultivo del clavel, mientras que el cultivo de rosas en invernadero iba en aumento.

Israel lideró la producción del Medio este y África. Rosas, claveles, solidaster, chamaelaucium y gypsophilia datan una producción de 2000 ha.

Países africanos como Kenia y Zimbawe se consolidaron dentro del marco de floricultura mundial, cuyo incremento en la superficie cultivada se expandió notablemente.

En Japón se evidenció un aumento de la superficie de cultivo concretamente para la rosa. Una de las exigencias del mercado japonés que dificultaba la entrada de mercancía procedente de otros países fue las exigencias fitosanitarias.

En América Latina, Colombia destacó por el cultivo de claveles, rosas, crisantemos y Ecuador que siempre se caracterizó por el cultivo de rosas.

Estados Unidos se caracterizó principalmente por el cultivo de rosas, claveles, crisantemos y su presencia en el cultivo de verdes de corte.

**Tabla 1.-
La producción de flor en el mundo (1995)**

| País | Superficie protegida (ha) | Superficie aire libre (ha) | Total superficie (ha) | Valor producción (millones \$US) |
|--------------------------|---------------------------|----------------------------|-----------------------|----------------------------------|
| EUROPA | | | | |
| Holanda | 5.542 | 2.121 | 7.663 | 3.668,50 |
| Italia | 4.946 | 4.338 | 9.284 | 2.273,94 |
| Alemania | 2.882 | 3.676 | 6.558 | 1.333,07 |
| Francia | 1.799 | 2.109 | 3.908 | 1.085,34 |
| Bélgica | 1.045 | 672 | 1.717 | 453,54 |
| Reino Unido | 1.019 | 6.466 | 7.485 | 453,54 |
| España | 2.870 | 1.649 | 4.519 | 448,45 |
| Suiza | 196 | 373 | 569 | 306,41 |
| Dinamarca | 347 | 292 | 639 | 283,69 |
| Austria | 237 | 426 | 663 | 161,81 |
| MEDIO ESTE/AFRICA | | | | |
| Israel | - | - | 1.949 | 125,48 |
| Sudafrica | - | - | 900 | 95,43 |
| Kenya | - | - | 770 | 58,47 |
| Zimbawe | - | - | 600 | 19,10 |
| Turquía | 400 | 300 | 700 | 18,18 |
| Marruecos | 358 | 78 | 436 | 15,70 |
| ASIA Y PACIFICO | | | | |
| Japón | 6.565 | 8.369 | 14.934 | 2.040,88 |
| Corea | 2.251 | 1.752 | 4.003 | 310,50 |
| Taiwan | 3.737 | - | 3.737 | 130,68 |
| Tailandia | 2.040 | - | 2.040 | 80,61 |
| Malasia | - | - | - | 17,28 |
| China | - | - | - | 11,64 |
| AMERICA LATINA | | | | |
| Colombia | 4.441 | 438 | 4.879 | 321,20 |
| Argentina | - | - | 960 | 38,94 |
| Ecuador | 520 | - | 520 | 26,88 |
| Guatemala | - | - | 617 | 23,63 |
| NORTE AMERICA | | | | |
| EE.UU | 7.374 | 12.375 | 19.749 | 3.053,68 |
| Canada | 1.087 | - | 1.087 | 741,72 |
| México | 880 | 4.410 | 5.290 | 376,50 |

Fuente: (Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente de España, 1997)

Holanda destaca en el ranking de exportaciones, fue por muchos años sede mundial del comercio de flores, aproximadamente el 60% de las exportaciones mundiales llegaban a este país con el fin de ser comercializadas posteriormente a otros países. Le sigue Colombia tiene como principales destinos de exportación de flor cortada Estados Unidos y la Unión Europea, aunque éste país se vio amenazado por la fuerte competencia que representó Ecuador, México, Costa Rica, países africanos y la India.

Dinamarca se ubicó en la segunda posición del ranking gracias a las plantas en maceta que fueron el 50% de la producción. El 90% se exportó a Alemania, Suecia, Gran Bretaña, Italia y Francia en el orden mencionado. También las exportaciones de plantas en maceta hicieron posible que Bélgica se situara en el sexto lugar en el ranking de ornamentales.

Italia destina el 50% de sus exportaciones a Alemania. La planta de mediterráneo, margaritas, plantas de corte, típicas del país italiano alcanzaron un gran éxito en los mercados de la Unión Europea. Países africanos como Kenia, Zimbawe y Sudáfrica desarrollaron extensos programas para la exportación. Kenia -décimo país de ranking mundial-, reveló cifras espectaculares de exportación, en especial de rosas y claveles. Fue el cuarto país exportador de clavel y el segundo proveedor de rosas en las subastas holandesas tras Israel. Sin embargo, los elevados costes de transporte aéreo y el limitado número de vuelos existentes fueron factores que limitaron enormemente un mejor desarrollo de las exportaciones.

La exportación de la flor cortada española tuvo como destino Alemania, Holanda, Reino Unido y Francia, fue muy evidente la competitividad de las empresas, gran presencia en las ferias del sector y comercialización de nuevas variedades.

**Tabla 2.-
Ranking de países exportadores por productos en 1995**

| País | Total 000 \$ | Flores | Verde de corte | Plantas en maceta |
|-------------|-----------------|-----------|-------------------|----------------------|
| Mundo | 5.376.232 | 3.153.142 | 479.240 | 1.743.850 |
| Holanda | 2.776.682 | 1.845.946 | 45.188 | 885.548 |
| Colombia | 440.922 | 438.534 | 1.739 | 649 |
| Dinamarca | 224.115 | 2.097 | 22.983 | 199.035 |
| Italia | 194.965 | 78.381 | 65.110 | 51.474 |
| Israel | 177.211 | 146.672 | 11.958 | 18.581 |
| Bélgica/Lux | 175.583 | 18.436 | 5.451 | 151.697 |
| Costa Rica | 142.707 | 12.913 | 71.183 | 58.611 |
| Canadá | 109.766 | 1.922 | 22.670 | 85.174 |
| EEUU | 105.474 | 7.962 | 90.246 | 7.266 |
| Kenia | 104.521 | 98.768 | 986 | 4.767 |
| Alemania | 103.590 | 17.818 | 11.249 | 74.522 |
| Tailandia | 82.930 | 72.038 | 1.303 | 9.589 |
| Francia | 72.855 | 30.965 | 11.008 | 30.882 |
| Ecuador | 70.240 | 70.153 | 73 | 14 |
| España | 62.223 | 44.330 | 3.261 | 14.632 |
| Zimbawe | 50.859 | 50.580 | 16 | 263 |
| Guatemala | 43.155 | 9.403 | 16.461 | 17.290 |
| I. Canarias | 42.483 | 16.624 | 2.344 | 23.516 |
| N. Zelanda | 35.642 | 33.348 | 214 | 2.079 |
| Sudáfrica | 31.539 | 11.579 | 15.905 | 4.055 |

Fuente: (Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente de España, 1997)

Los países europeos económicamente avanzados como: Suiza, Noruega, Austria, Alemania, Dinamarca representaron el mayor consumo per cápita de productos ornamentales, y a nivel mundial, teniendo en cuenta el número de habitantes, Japón y Estados Unidos fueron los principales mercados de consumo.

**Tabla 3.-
Consumo mundial de flores y plantas per cápita**

| País | Consumo per cápita (pts.) | Poblacion (millones de hab.) |
|-------------|---------------------------|------------------------------|
| Suiza | 22.545 | 7,08 |
| Noruega | 21.600 | 4,33 |
| Austria | 14.175 | 7,99 |
| Alemania | 12.690 | 81,34 |
| Suecia | 11.475 | 8,82 |
| Dinamarca | 10.800 | 5,20 |
| Holanda | 10.395 | 15,45 |
| Finlandia | 8.910 | 5,09 |
| Francia | 8.910 | 58,11 |
| Italia | 8.100 | 58,26 |
| EE.UU | 7.425 | 263,81 |
| Japón* | 5.805 | 125,51 |
| Grecia | 4.185 | 10,65 |
| Reino Unido | 3.915 | 58,30 |
| España | 3.240 | 39,40 |
| Irlanda | 1.620 | 3,55 |
| Rep. Checa | 1.215 | 10,43 |
| China | 0,40 | 1.203,10 |

Fuente: (Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente de España, 1997)

*** Cifras correspondientes solo al consumo de flor cortada.**

Se pronosticó, que las líneas generales el consumo mundial tenderán a aumentar a medida que crezca la población y mejore el poder adquisitivo de la misma. Se preveía que junto a las grandes áreas consumidoras, adquieran mayor protagonismo los mercados de México, Argentina, Chile, Taiwán, Corea, Singapur y Europa de Este (Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente de España, 1997).

2.8 Marco Conceptual

2.8.1 Balanza de Pagos

La balanza de pagos es un instrumento contable en el cual se resumen sistemáticamente las transacciones económicas entre un país y el resto del mundo. Las

transacciones se registran en términos de flujo, entre residentes de la economía y no residentes. La balanza se divide en dos grandes categorías: la cuenta corriente –en la cual se registran, las operaciones de comercio exterior (bienes y servicios), de renta y de transferencias corrientes– y la cuenta de capital y financiera –donde se registra el cambio de propiedad de los activos y pasivos externos–. Vale recalcar que la balanza de pagos presenta conjuntamente a los sectores privado y público con el fin de exponer el sector externo de la economía de manera agregada. (Banco Central del Ecuador , 2008, pág. 2).

2.8.2 Balanza Comercial

La balanza comercial forma parte de la balanza de pagos , registra las importaciones y exportaciones de mercancías de un país durante un período, el saldo de la misma es la diferencia entre exportaciones e importaciones, la balanza comercial es positiva cuando las exportaciones son superiores a las importaciones, y negativa cuando las importaciones son mayores que las exportaciones. (PRO ECUADOR)

2.8.3 Aranceles

Un arancel es el impuesto o gravamen que se debe pagar por concepto de la importación o exportación de mercancías.

2.8.4 Exportaciones

Exportar se refiere a la venta de los bienes o servicios producidos por una empresa localizada en un país a clientes que residen en otro país. La exportación es el medio más común del que se sirven la compañías para iniciar sus actividades internacionales con el fin de incrementar sus ingresos de venta, para conseguir economías de escala en la producción y diversificar mercados. (Daniel.Radebaugh.Sullivan, 2010).

2.8.5 FOB (Free On Board)

El FOB ‘franco a bordo (puerto de carga convenido)’ significa que el vendedor entrega la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque, el vendedor contrata el transporte a través de un transitorio o un consignatario, pero el coste del transporte lo asume el comprador. (Instituto Nacional de Comercio Exterior y Aduanas, 2015)

2.8.6 Rosas

Las rosas son un tipo de arbusto o enredadera que pertenece al género Rosa y a la familia de las rosáceas. Las rosas se distinguen por tener flores grandes y atractivas que pueden ser blancas, rojas, rosas, amarillas o naranjas, la mayoría tiene una fragancia agradable, que varía de acuerdo a la variedad y a las condiciones climáticas, lo que las convierte en una de las plantas más populares del mundo (Botánica, 2009).

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 Metodología

El estudio se realizó utilizando el método de análisis descriptivo, teniendo como propósito describir situaciones y eventos. (...) *Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, -comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis (Dankhe, 1986).* Al revisar los datos estadísticos del periodo 2010 al 2014 muestran tendencias en miles de dólares y cantidad

en kilos y en precio unitario, el análisis de estas tendencias en forma conjunta permitirá formar criterios de valor para evaluar la exportación de rosas ecuatorianas.

3.1.1 Modelo de investigación utilizada

El modelo utilizado para este estudio es la teoría de base de datos relacionados, los datos se estructuran en forma de relaciones (tablas), tienen como objeto mantener la independencia de la estructura lógica respecto al modo de almacenamiento y otras características de tipo físico. (Codd, 1970). El modelo relacional proporciona una estructura de los datos que consiste en un conjunto de relaciones con objeto de representar la información que nos interesa del mundo real. (Nevado Cabello, 2010)

3.1.2 Fuente, y recolección de datos

La base de datos se obtuvo de la revista electrónica YURA: Relaciones Internacionales de la ESPE, de los meses de septiembre, octubre y noviembre del 2014, la información será procesada mediante la aplicación de tablas dinámicas utilizando como variables dependientes los montos de las operaciones en cantidad y términos monetarios y como variables independientes, los principales países de destino, principales empresas ecuatorianas exportadoras, y empresas que importan desde Rusia. En base a estos datos se profundiza el análisis de cada una de las variables respecto a las tendencias que se presentan.

3.2 El mercado ruso

3.2.1 Situación macroeconómica

Rusia es el primer productor de gas natural y de petróleo del mundo, y uno de los principales productores y exportadores de diamantes, níquel y platino. Los principales sectores económicos son la; a) Agricultura que a pesar de su gran superficie y desventaja

en sus condiciones climatológicas cuenta con 10% de las tierras agrícolas a nivel mundial, con la producción de cereales y concentración de ganado, contribuyendo con el 3,9% del PIB. b) La industria representa más de un tercio del PIB y emplea a alrededor del 30% de la población, los sectores más desarrollados son la química, la metalurgia, la construcción mecánica y la industria de la defensa. c) El sector de los servicios emplea a más de 60% de la población y genera alrededor del 60% del PIB. (Santander, 2016)

Después de sufrir en el 2009 la mayor recesión desde la caída del bloque soviético y su recuperación, la economía rusa se vio fuertemente afectada en el 2014 con una caída del 0,2% del PIB, fundamentada en la huida vertiginosa de capitales (USD 128 mil millones), la pérdida de valor del rublo que cayó 60% y la baja en el precio de petróleo. Adicionalmente, Rusia se enfrenta a sanciones comerciales por parte de la UE como consecuencia de las tensiones y crisis con Ucrania suscitadas el año anterior.

La tasa de desempleo fue afectada favorablemente, registrando el índice más bajo desde la crisis financiera del 2008, y se ubicó en 4,9%. Sin embargo, las desigualdades siguen siendo fuertes, especialmente entre las grandes ciudades y las zonas rurales. El 1% de la población posee el 71% de los activos privados. (Santander, 2016)

**Tabla 4.-
Indicadores de crecimiento de Rusia**

| INDICADORES DE CRECIMIENTO | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 e |
|---|---------|---------|----------|--------|---------|
| PIB(miles de millones USD) | 1904,79 | 2017,47 | 2096,77e | 2057,3 | 2098,85 |
| PIB(crecimiento anual en %, precio constante) | 4,3 | 3,4 | 1,3e | 0,2 | 0,5 |
| PIB per cápita (USD) | 13320 | 14079 | 14e | 14317 | 14606 |
| Saldo de la hacienda pública (en % del PIB) | 1,6 | -0,2 | - 1,5e | - 0,8e | -0,8 |
| Endeudamiento del Estado (en % del PIB) | 11,6 | 12,7 | 13,9e | 15,7 | 16,5 |
| Tasa de inflación (%) | 8,4 | 5,1 | 6,8e | 7,4 | 7,3 |
| Tasa de paro (% de la población activa) | 6,5 | 5,5 | 5,5 | 5,6 | 6,5 |
| Balanza de transacciones corrientes (miles de millones USD) | 97,27 | 71,28 | 32,76e | 55,89 | 64,59 |
| Balanza de transacciones corrientes (en % del PIB) | 5,1 | 3,5 | 1,6e | 2,7 | 3,1 |

Fuente: (Santander, 2016)

3.2.2 Devaluación del Rublo

El rublo ha sufrido una fuerte devaluación en los últimos 12 meses, pasando de un valor de 38,14 rublos por dólar a 79,17 rublos por dólar; es decir, el rublo perdió su valor en un 108% en las últimas 52 semanas. Esta devaluación del rublo se explica por la presión cambiaria sufrida por las sanciones europeas a Rusia y por la caída en los precios de los combustibles, situación que ha afectado en gran medida a la liquidez de la economía rusa (EXPOFLORES, 2015)

3.3 Caída del precio del Petróleo

La caída en los precios internacionales del petróleo es uno de los factores que más afectan los ingresos en el caso de Ecuador, la evolución de los precios del crudo en 2014 muestra cómo, tras alcanzar máximos mensuales en el segundo trimestre de \$ 98.9, por barril de petróleo ha caído cerca de 30%, llegando a \$69,64 durante el mes de noviembre. Entre los países más afectados de la caída del petróleo se encuentran Rusia, Venezuela, Nigeria, Libia y por supuesto el Ecuador (UNIVERSO, 2015).

La baja del precio del petróleo, se da por una sobreoferta de los principales socios de la OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo), que se niegan a disminuir su producción, que empezó a sentirse desde el mes de agosto, registrando al 31 de diciembre 2014, el crudo WTI (West Texas Intermediate), que sirve de referencia para el que vende el país, en el precio de \$53, 27 (UNIVERSO, 2015).

Este escenario mundial, que vuelve variable el valor del crudo, tiene una incidencia directa en la economía ecuatoriana, altamente dependiente del petróleo: representa entre el 53% y 57% de sus exportaciones, los ingresos que genera equivalen al 11.5% del Producto Interno Bruto (PIB). (UNIVERSO, 2015)

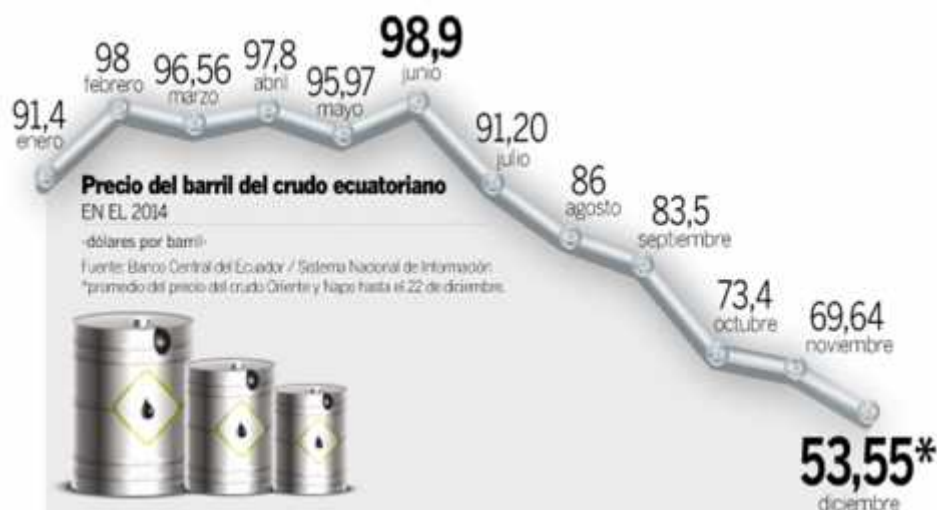


Figura 1.- Caída del precio del petróleo
Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2015)

3.3.1 Impacto en el presupuesto ecuatoriano

El escenario económico del Ecuador al finalizar el 2014 se ha visto altamente convulsionado, poniendo en entredicho el desempeño de la economía en 2015; en el sector externo, la lenta recuperación de las principales economías mundiales, el fortalecimiento del dólar, fuerte caída del precio del petróleo y de algunos alimentos afectarán de sobremanera el desempeño de la economía del país. (UNIVERSO, 2015)

El gobierno ecuatoriano fijó en \$ 79,7 el precio del barril en la proforma presupuestaria 2015. Si cae por debajo de este valor, Ecuador tendrá un doble impacto: en el sector fiscal (ingresos del presupuesto) y en el comercio exterior. Según Jaime Carrera, secretario ejecutivo de la OPF, puede implicar un deterioro de la balanza comercial, que desde el año 2009 de ser negativa encontró equilibrio en el 2014, debido a las restricciones a las importaciones y el crecimiento de las exportaciones no petroleras. (UNIVERSO, 2015)

Según el Banco Central entre los meses de enero a octubre 2014, las exportaciones petroleras generaron \$ 11.716 millones y un saldo favorable de \$ 6.386 millones frente a

las importaciones de este tipo, una diferencia que permitió equilibrar la balanza total. (UNIVERSO, 2015)

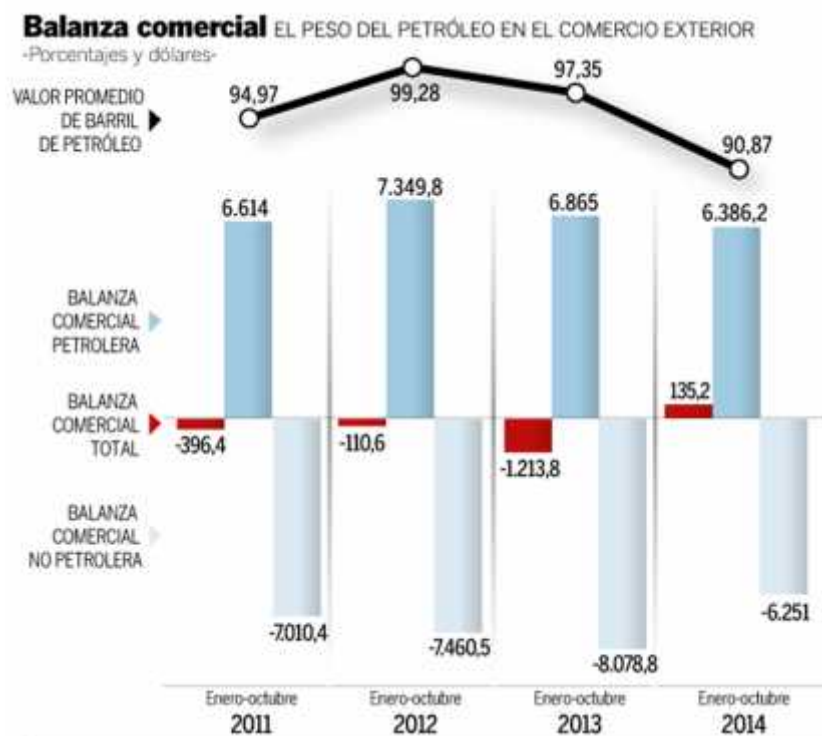


Figura 2.- Balanza Comercial
Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2014)

3.4 Revalorización del dólar

El Dólar ha tenido una tendencia a revalorizarse, durante el último año, alcanzando su nivel más alto desde 2010 y con una alta probabilidad de continuar apreciándose durante los próximos trimestres; La revalorización del dólar responde a la recuperación de la economía estadounidense, el aumento de su producción petrolera bajo la técnica del “fracking” y la baja de las tasas de interés en Europa y parte de Asia. (FEDEXPOR, 2014).

El contar con una moneda fuerte atrae inversión, pues se genera mayor confianza ante posibles devaluaciones además de generar certeza en la rentabilidad. No obstante, para países dependientes de las exportaciones de materias primas, como gran parte de los países latinoamericanos, la apreciación del dólar conlleva un debilitamiento de los precios de las materias primas y salidas de capital; en el caso del Ecuador este fenómeno afecta adicionalmente la competitividad de las exportaciones, pues las vuelve relativamente más caras frente a la competencia. Esto se refleja particularmente en el mercado americano, Europa, Rusia y parte de Asia, e indirectamente genera beneficios (por causar el efecto contrario) en las exportaciones de países como Colombia, Perú, Chile, etc. (FEDEXPOR, 2014).

3.4.1 Crisis en Rusia impacta en la venta de flores de Ecuador

La economía rusa en el 2014, no ha sido uno de los mejores años, sus cifras y proyecciones macroeconómicas apuntan a una desaceleración de la economía, alcanzando un crecimiento del 0,5% al terminar el año. En el primer semestre de 2014, el Producto Interno Bruto de Rusia registra un crecimiento de 0,8% y el Banco Central Ruso contempla un crecimiento del 0% para el 2015, con un alto riesgo de caer en recesión si la presión sobre el tipo de cambio continúa. Las sanciones impuestas por occidente frente al conflicto territorial con Ucrania están empezando a afectar muy negativamente a la economía de Rusia. En una primera fase, el crecimiento real se redujo del 3,4% en 2012 al 1,3% en 2013, primer año de tensiones geopolíticas, aunque esta desaceleración ya comenzó en el 2011. (EXPOFLORES, 2014).

Según declaraciones del Banco Mundial (BM), la economía rusa está cerca de una situación de estancamiento, los pronósticos de crecimiento para el 2015 y 2016 son de 0,3% y 0,4% respectivamente. (EXPOFLORES, 2014).

En los meses de enero a octubre 2014 el crecimiento del sector registra una caída del 6.4% frente a similares meses en del 2013, caso contrario a lo que ocurrió en el periodo

anterior donde crecieron 16,3% según datos proporcionados por la Asociación Nacional de Productores de Exportadores de Flores (Expoflores). En los primeros ocho meses del 2013 Ecuador vendió en este rubro \$ 169,80 millones al país euroasiático, en cambio, en igual periodo de este año llegó a \$ 158,98 millones. (UNIVERSO, 2014).

La crisis económica que enfrenta Rusia está afectando las exportaciones ecuatorianas de flores que a este destino representan el 23% del total según cifras del Banco Central (BCE).

La baja internacional del precio del crudo, unida a las sanciones de Estados Unidos y la Unión Europea a Rusia han sumido al rublo a una de sus peores caídas desde 1998, según Alejandro Martínez titular de Expoflores, explicó que esta devaluación restringe el consumo de productos importados debido a su encarecimiento, lo que resulta un cambio drástico que afecta gravemente a Ecuador, en el caso de las flores ecuatorianas, se reportaron crecimientos negativos mensuales desde julio a octubre donde registro el más crítico de -42%, frente a meses similares del año 2013. (UNIVERSO, 2014).



Figura 3.- Evolución de exportaciones de flores a Rusia
Fuentes: (Banco Central del Ecuador, 2014)

3.4.2 Efectos de la reducción de exportaciones de rosas

La baja de precios en todos los mercados ha registrado un descenso en la cantidad de flores ecuatoriana exportada según los siguientes floricultores consultados.

Antonino Chiriboga, gerente de Flor de Machachi, dijo que el año 2014 obtuvo un precio promedio por cada rosa, en todos los mercados, de \$ 0,50. Este año 2015 fue de \$ 0,44, lo que significó una caída del 12%.

Por mercados, las ventas de esta florícola a Europa bajaron el 4 % en volumen. Chiriboga puntualiza que la producción que dejó de colocar en Europa la logró compensar parcialmente al entregarla a clientes en Estados Unidos. Pese a ello, las ventas a este último país tuvieron un descenso del 2 % en volumen con ingresos por \$ 145 mil, \$ 30 mil menos que en el 2014. Este año 2015 las ventas por San Valentín le significaron a Flores de Machachi, \$ 230 mil, 6 % menos que en el 2014.

Ecoroses, que destina el 45 % de su producción a EE.UU. y a Canadá, el 35 % a Rusia y el 20 % a Europa, obtuvo una facturación de \$ 650 mil en San Valentín, similar cifra del año anterior. Pero logró ese nivel aumentando su producción en 15 % y tomando en cuenta una reducción del 30 % en los precios, expresó el gerente de la empresa, Esteban Chiriboga.

En el caso de Rusia, si bien no es un gran mercado para esta temporada, sí representaba ventas para Ecoroses que en este año 2015 bajaron en el 50 % respecto al 2014, al ubicarse en \$ 120 mil. En Europa, la empresa redujo el 5 % sus precios, de lo contrario sus compradores advirtieron en cancelar pedidos. La facturación a ese continente fue de \$ 180 mil, 17 % menos que en el 2014.

Felipe Jarrín, jefe de ventas de Roses & Roses, señaló que a este San Valentín le afectó la sobreoferta. La demanda desde Rusia bajó en 12 %, por lo que la florícola debió mover esos volúmenes hacia mercados europeos donde siempre ha obtenido buenos resultados. Pese a ello, Europa registró también una baja del 15 % en volumen. En EE.UU. tuvieron buenos niveles de venta. Todo esto

implicó un aumento de la producción del 20% para alcanzar una facturación de \$ 320 mil, nivel similar al 2014.

Los factores que explican estos comportamientos del mercado a criterio de los floricultores son: la devaluación del 100% del rublo en Rusia con la consecuente baja en la demanda; la devaluación del 21% del peso colombiano que hace que las exportaciones del Ecuador sean más costosas; y sobreoferta de flores colombianas en Europa. (UNIVERSO, 2015).

CAPÍTULO IV

MARCO EMPÍRICO

La investigación empírica permitirá guiar los hechos de la observación por la reflexión, con el fin de la designación de un análisis teórico, para la realización de un examen crítico ya que es cuestionada por la razón. Pero no significa que la observación tenga el mismo valor que la verdad ni que los hechos presentados en las exportaciones del sector florícola ecuatoriano, aunque la investigación puede depender del horizonte histórico y conceptual.

4.1 Análisis Macro ambiente

La Balanza Comercial Total a enero de 2015 registró un déficit de USD -481 millones, 20,2% menos que el resultado obtenido en diciembre de 2014 que fue de USD -603 millones (Banco Central del Ecuador, 2015, pág. 65). La Balanza Comercial no petrolera incrementó su déficit en 2 puntos porcentuales a enero de 2015 con relación a enero de 2014.

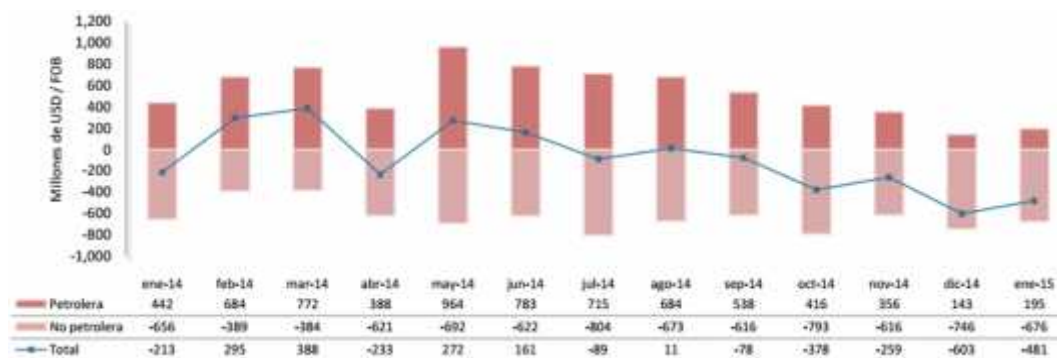


Figura 4.- Balanza Comercial periodo enero 2014 – enero 2015

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2015, pág. 65).

Al finalizar el primer mes del año 2015, se evidencia una disminución del -0.7% en el valor FOB de las exportaciones petroleras al pasar de USD 623 millones en diciembre

de 2014 a USD 619 millones. Las exportaciones no petroleras de la misma manera tuvieron una caída en 5.2% de USD 1,045 millones a USD 991 millones.

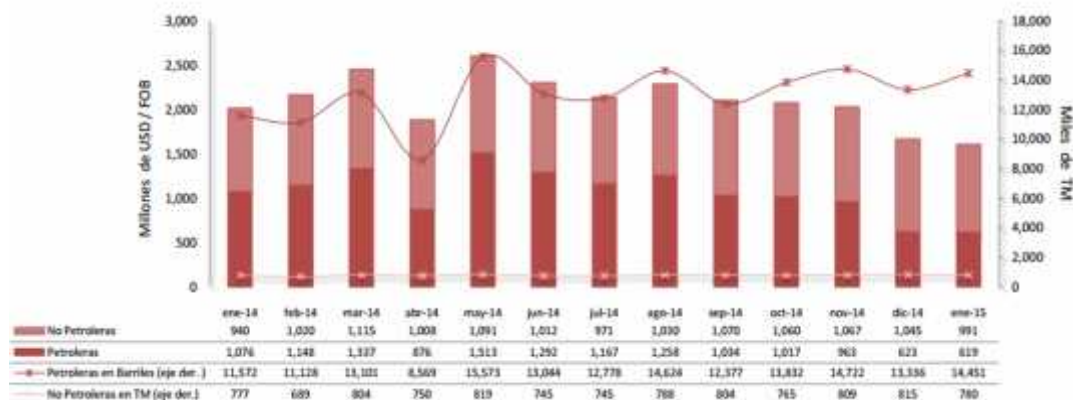


Figura 5.- Exportaciones periodo enero 2014 – enero 2015

Fuente y Elaboración: (Banco Central del Ecuador, 2015, pág. 65).

En saldos comerciales por país de destino y procedencia de bienes, Rusia se ubica en el tercer lugar.



Figura 6.- Exportaciones periodo enero 2014 – enero 2015

Fuente y Elaboración: (Banco Central del Ecuador, 2015, pág. 65).

Las flores y plantas son el segundo producto de exportación después del banano, con USD 41.282 millones representa el 21% de las exportaciones a Rusia.



Figura 7.- Principales productos de exportación de Ecuador a Rusia
Fuente.- (PRO ECUADOR, 2015, pág. 2)

4.2 Sector Florícola Ecuatoriano

El sector florícola ecuatoriano, nace en la década de los 60 y se institucionalizó en los años 80, responde al giro en el manejo de las áreas que usualmente estaban dedicadas a la agricultura y ganadería, generándose un verdadero motor productivo. La floricultura ecuatoriana de exportación, que se inició en Pichincha, se extiende actualmente a 13 provincias del país en un área alrededor de 4.218 hectáreas, aproximadamente 650 empresas, produciendo más de 400 variedades de rosas y decenas de tipos de flores de verano y tropicales, con centenares de variedades.

En la provincia de Pichincha la floricultura es, la principal fuente de empleo se ocupan a 50 mil trabajadores de forma directa, con un 51% de manos femeninas; siendo la base de las economías de Pedro Moncayo y Cayambe donde existen más de 200 fincas, entre grandes y mipymes.

En cuanto a los volúmenes de exportación, en el 2014, se llegó a cerca de 798 millones de dólares, en más 139 mil toneladas métricas de flores. A diferencia de los

80s, cuando se exportaba solo a Estados Unidos, hoy la flor ecuatoriana llega a 110 destinos, ubicando a nuestro sector en la más amplia diversificación de mercados, siendo sus principales mercados, Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea.

El sector floricultor ha sido, también, el dinamizador de la exportación de la Sierra ecuatoriana, innovando los procesos logísticos, de transporte y de carga en la provincia siendo éste fuente de ingresos en el Nuevo Aeropuerto de Quito, donde más del 90% de la carga aérea es flor, y de muchas empresas entre cargueros, paletizadoras y pymes de transporte, además de haber motivado la creación de centenares de empresas fortaleciendo sectores de servicios y proveedores. (Expoflores, 2015)

4.2.1 Variedad de rosas

Ecuador es uno de los países que posee mayor diversidad en las flores que ofrece al mundo, entre ellas la rosa. Las rosas ecuatorianas son consideradas las mejores del mundo, por su calidad y belleza inigualables y de características únicas: tallos gruesos y de gran extensión, botones grandes y colores vivos. Además el gran distintivo de la rosa ecuatoriana es su prolongada vida en el florero después del corte.

El clima con el que cuenta Ecuador le da la posibilidad al sector de producir y ofrecer todos los productos durante todo el año, esta ventaja geográfica y climática permite cubrir la demanda de flores.

Existen alrededor de 450 variedades solo de rosas que se han registrado en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad intelectual (IEPI). Cada finca tiene un promedio de 57 variedades sembradas. Estas características le dan a Ecuador una ventaja sobre sus competidores porque los clientes tienen acceso a una diversidad enorme de colores, tamaños y variedades. (Expoflores, 2015)

Entre las variedades de rosas, encontramos la rosa roja “First Red”, “Classi”, “Dallas”, “Mahalia”, “Madame Del Bar” y “Royal Velvet”. Las variedades de la rosa

amarilla que se cultivan son la “Allsmer Gold” y la “Skyline”. Otras incluyen la rosa de pimpollos “Anna Nubia” y las de color púrpura “Ravel” y “Gretta”. Naturalmente, las hay de todos los tonos intermedios también. Las flores de corte, en particular las rosas, constituyen la porción más importante de la torta de exportación. . (EXPOFLORES, 2015).

Rosas Orgánicas comestibles, la tendencia de lo “orgánico” ha llegado también a la producción de flores orgánicas que han ganado popularidad desde los 90s, y a pesar de que las ventas de estas han tenido un crecimiento importante, es solo una pequeña parte de la oferta la que se ha preocupado por desarrollar esta área orgánica, en el caso de Ecuador, las rosas orgánicas comestibles llevan siendo exportadas alrededor de 5 años, la florícola “Nevado Ecuador” es la empresa que está cultivando estas flores. Para ser comestibles requieren estar libres de cualquier químico, ya sea herbicida, pesticida o fertilizante, por lo que esta flor debe ser cultivada de forma orgánica. (EXPOFLORES, 2015).

| Flor | Nombre | Tamaño del capullo | Longitud del tallo | Vida en florero | Número de pétalos | Unidades por bonche |
|---|---------------|--------------------|----------------------------|-----------------|-------------------|---------------------|
|  | Anastasia | 6.13 | 60cm - 70cm | 14 | 36 - 37 | 20 |
|  | Everest | 5.5 | 60cm - 70cm 80cm | 14 | 65 - 66 | 25 |
|  | Farfalla | 5.84 | 40cm | 14 | 39 - 45 | 20 |
|  | Forever Young | 5.87 | 70cm - 80cm 90cm | 16 | 26 - 29 | 25 |
|  | Freedom | 5.55 | 60cm - 70cm 80cm - 90cm | 14 | 47 - 49 | 25 |
|  | High light | 6.75 | 60cm - 70cm | 14 | 47 - 50 | 25 |
|  | Sweetakito | 5.7 | 40cm - 50cm 60cm | 12 | 11 - 12 | 25 |
|  | Tressor 2000 | 5.15 | 40cm - 50cm 60cm - 70cm | 14 | 33 - 38 | 25 |

Figura 8.- Variedades de Rosas

Fuente: (Ushiña Tituaña, 2014, pág. 21)

4.2.2 Proceso de cultivo y comercialización de rosas

Ecuador reúne todas las condiciones necesarias para el perfecto cultivo de la rosa; tierra volcánica y virgen, agua en abundancia, altitud, 12 horas de luz al día y sobre todo una gran diferencia de temperatura entre los días calientes y las noches frías, por milagro de la naturaleza, solamente en Ecuador es el clima ideal y condiciones adecuadas donde pueden crecer unas flores tan bellas.

Se ha aprovechado de esta oportunidad con éxito y se ha incluido sus esfuerzos para mejorar el crecimiento y la calidad de la flor, la calidad de estas rosas ofrecen

siempre: larga duración en florero, colores intensos y definidos, tamaño promedio de botón superior 5 cm (2 pulgadas), follaje limpio y brillante (Infoagro Systems, 2012).

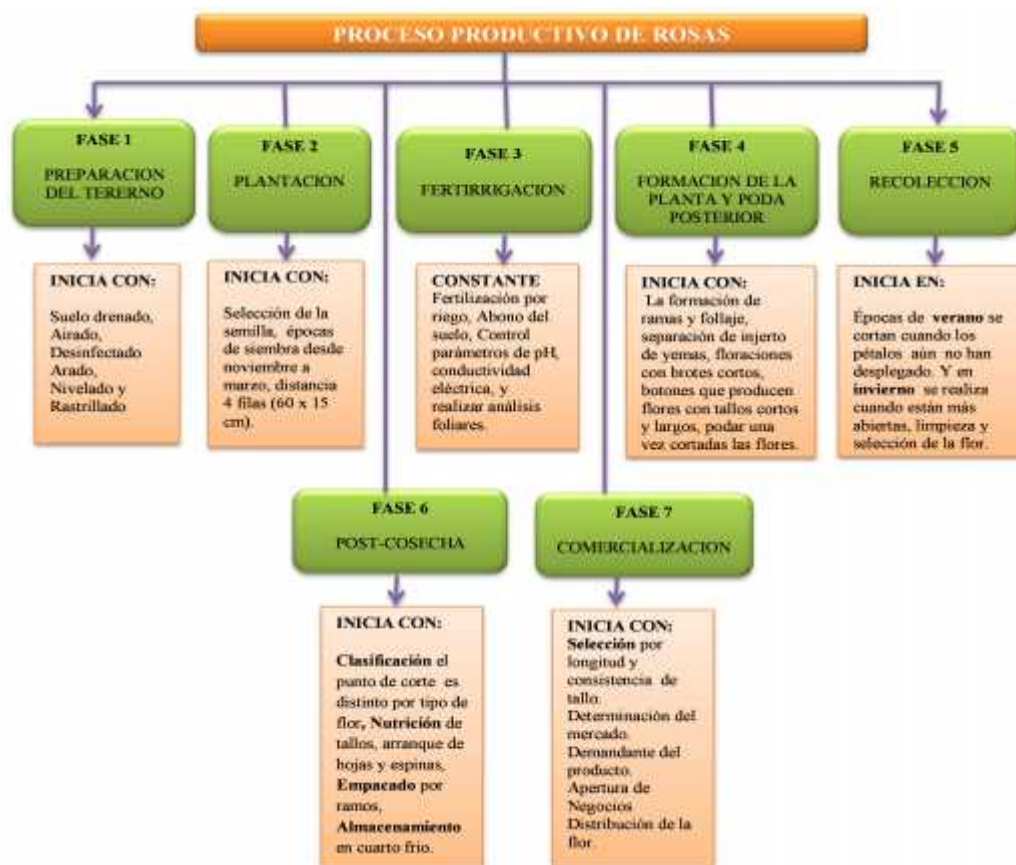


Figura 9.- Proceso productivo de rosas

Fuente: (Infoagro Systems, 2012)

La cadena logística inicia en la finca que utiliza los servicios de camiones refrigerados para llevar las flores hasta la agencia de carga. En las cargueros se consolida la flor en cuartos fríos de acuerdo al nombre del cliente en el exterior. Esta carga pasa luego a las empresas paletizadoras que también en cuartos fríos organizan la carga de acuerdo al tipo de avión y país destino. Luego de formados los pallets se los ubica en los aviones para ser finalmente transportados hasta su país destino.

Dentro de la producción y comercialización de flores se registra alrededor de 629 fincas registradas (según Agrocalidad, 2013) que generan más de 48 mil empleos directos. (Expoflores, 2015)

4.2.3 Ubicación Geográfica y producción nacional del sector

La floricultura ecuatoriana está formada en un 90% por pequeñas y medianas empresas (Pymes). El 62% de las fincas de Expoflores son pequeñas con un promedio de 6,18 hectáreas. La mayor concentración del cultivo de la flor y especialmente de la rosa se da en la provincia de Pichincha, y su extensión a 13 provincias del país, al 2013 se registran alrededor de 4,218 hectáreas de cultivo y al aproximadamente 650 empresas dedicadas a la producción de más de 400 variedades de rosas.

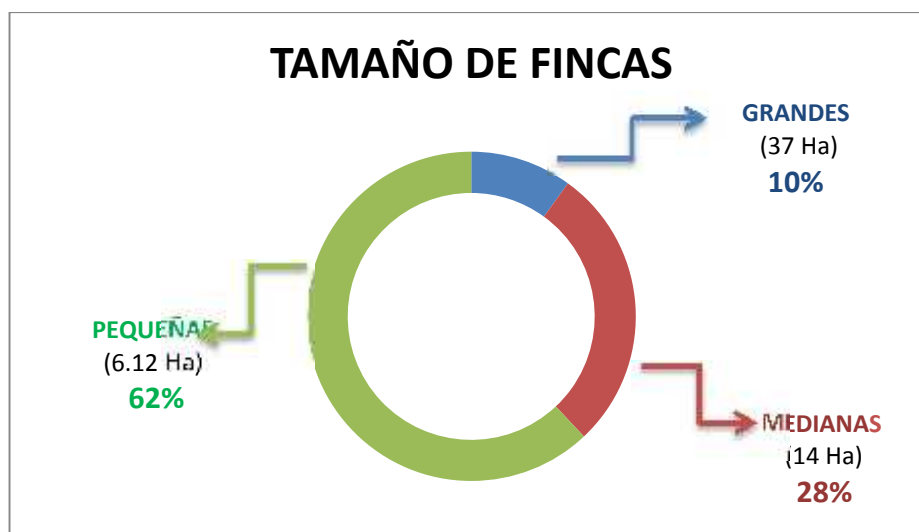


Figura 10.- Tamaño de las fincas ecuatorianas productores de flores
Fuente: (Expoflores, 2015)

La floricultura es el mayor generador de mano de obra de la sierra ecuatoriana y de los productos de agroexportación, el sector cuenta con 48.000 trabajadores directos, 55.000 trabajadores indirectos, correspondiendo a mano de obra femenina el 51% , con un promedio de 11,8 trabajadores por hectárea, generando un promedio de facturación por hectárea de 186.844 dólares (FOB) anualmente, y una facturación promedio por

finca de 1,326.000 dólares anuales; lo que ha consolidado como una actividad productiva decisiva para el mejoramiento del nivel de vida de las zonas cercanas a las fincas de flores. (Expoflores, 2015).

La producción de rosas abarca provincias como Pichincha en un 65%, Cotopaxi un 20% provincia que aumentado su producción en los 5 últimos, y con menos participación se encuentran en Carchi 4%, Imbabura 4%, Azuay el 2%, y otras provincias como Guayas, Cañar, Chimborazo, Latacunga, Loja representan el 5% de su producción.

Las rosas es el principal producto de exportación representan el 74% de las hectáreas cultivadas en Ecuador, seguido de las flores de verano en un 18% como claveles, pompones, hypericum, gerbera, ect. Solo el cultivo de la gypsophila representa el 3% del total que es utilizada como relleno. (Expoflores, 2015)

**Tabla 5.-
Hectáreas de producción de flores en Ecuador**

| Hectáreas de producción flores en Ecuador, año 2012 | |
|--|-----|
| Promedio de hectáreas por finca | 7,1 |
| Promedio de variedades por hectárea | 4,6 |
| Promedio de variedades por finca | 57 |

Fuente: (Expoflores, 2015)

4.3 Entidades Estatales encargadas de fomentar la exportación de flores

Proecuador: Es el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, parte del Ministerio de Comercio Exterior, encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, con el fin de

promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y los actores del Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el comercio internacional. (PRO ECUADOR).

Expoflores: La Asociación de Productores y Exportadores de Flores representa al sector floricultor ecuatoriano, satisface las necesidades de los socios, a través de servicios rápidos y efectivos que los ayuden a generar valor agregado en los negocios, enmarcados en las normas sociales y ambientales, su finalidad es representar a sus socios y al sector ante las autoridades nacionales, seccionales y locales en temas como: incrementos sectoriales y beneficios sociales; impuestos, tributos, tasas, multas y sanciones; ordenanzas y reglamentos; vuelos charter y especiales. (EXPOFLORES, 2015).

Flor Ecuador: Es un esquema de Certificación Socio-Ambiental para empresas de producción y/o exportación de flores del Ecuador, su objetivo principal es garantizar el cumplimiento de los parámetros legales y obligatorios en el país; y a su vez elevar la competitividad del producto en el mercado internacional proporcionando un valor agregado que representa el cumplimiento de los estándares sociales y ambientales. (EXPOFLORES, 2015)

Agrocalidad: Es la Autoridad Nacional Sanitaria, Fitosanitaria y de Inocuidad de los Alimentos, institución pública adscrita al Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, encargada de la regulación y control sanitario agropecuario, con la finalidad de mantener y mejorar el estatus fitosanitario y zoonosanitario; procurar la inocuidad de la producción primaria; apoyar los flujos comerciales; y, contribuir a la soberanía alimentaria. (AGROCALIDAD).

4.4 Estructura arancelaria para el subsector (Código arancelario en Ecuador (NANDINA) y descripción del Producto).

La estructura arancelaria utilizada para el sector florícola, corresponde a la partida 0603, y todas las subpartidas que están inmersas en esta. Básicamente esta estructura se divide en dos grupos, las flores “frescas” y las “demás”; en las “frescas” se presenta un detalle de los tipos de flores relevantes a nivel mundial, como rosas, a partir de la subdivisión a 8 dígitos, la estructura arancelaria corresponde a una descripción únicamente aceptada en Ecuador. (PROECUADOR, 2013)

Tabla 6.-
Partida Arancelaria sugerida: Rosas
Sección II: Productos del reino vegetal

| Capítulo 6: Plantas vivas y productos de la floricultura | | |
|--|--|--|
| 06.03 | Flores y Capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma. | |
| | Frescos: | |
| 0603.11.00.00 | | Rosas |
| 0603.12 | | Claveles: |
| 0603.12.10.00 | | Miniatura |
| 0603.12.90.00 | | Los demás |
| 0603.13.00.00 | | Orquideas |
| 0603.14 | | Crisantemos: |
| 0603.14.10.00 | | Pompones |
| 0603.14.90.00 | | Los demás |
| 0603.15.00 | | Azucenas (<i>Lilium</i> spp.) |
| 0603.19 | | Los demás |
| 0603.19.10.00 | | <i>Gypsophila</i> (lluvia, ilusión) (<i>Gypsophila paniculata</i> L.) |
| 0603.19.20.00 | | Aster |
| 0603.19.30.00 | | <i>Alstroemeria</i> |
| 0603.19.40.00 | | Gerbera |
| 0603.19.90 | | Los demás: |
| 0603.19.90.10 | | Liros |
| 0603.19.90.90 | | Los demás |
| 0603.90.00.00 | | Los demás |

Fuente: (PROECUADOR, 2013)

4.4 Normativa Legal

La Constitución de la República del Ecuador (2008), busca garantizar el buen vivir para los ciudadanos mediante un régimen estatal de desarrollo. Para alcanzar la

soberanía alimentaria el Estado ha establecido mecanismos de financiamiento para pequeños y medianos productores.

El Plan Nacional de Desarrollo hace referencia al artículo 304 de la Constitución en términos de política comercial con el fin de dinamizar las exportaciones ambientalmente responsables.

La política comercial según la Planificación Nacional para alcanzar el Buen Vivir (2013 – 2017) se alinea a la política 12.3 “Profundizar una política comercial estratégica y soberana, articulada al desarrollo económico y social del país”.

Dicha política, se enfoca en generación de valor agregado en la producción nacional, mediante la promoción, fomento y desarrollo de:

- Acuerdos comerciales;
- Medidas arancelarias y no arancelarias;
- Salvaguardias;
- Reducción de costos;
- Apertura de nuevos mercados y
- Consolidación de mercados existentes.

La estrategia de la política comercial parte del desarrollo de los sectores productivos con el fin de precautelar desequilibrios en la balanza de pagos.

4.4.1 Código de la Producción Comercio e Inversiones

La presente normativa establece entre sus estrategias la articulación internacional, a través de la política comercial para incentivar el comercio exterior, mediante un régimen aduanero.

Como medidas para facilitar las operaciones de comercio exterior, se han establecido las Zonas Especiales de Desarrollo Económico (ZEDE) son destinos aduaneros con el fin de que se desarrollen nuevas inversiones.

En materia de política comercial el Comité de Comercio Exterior (COMEX) es la Institución encargada de formular y aprobar políticas para fomentar las exportaciones.

Principales facultades que tiene este organismo:

- Crear, modificar o suprimir tarifas arancelarias,
- Expedir normas sobre registros destinados a trámites aduaneros,
- Crear un sistema de certificaciones ambientales,
- Adoptar normas para contrarrestar prácticas comerciales desleales. (Código de la Producción , 2010)

4.4.2 Política Ambiental del Ecuador

La Política Ambiental Nacional (PAN) pretende vincular todos los elementos del sistema económico, ambiental y social a través de un cambio de visión, donde la naturaleza se transforma en un sector estratégico.

La PAN pretende hacer del Ecuador “un país que conserva y usa adecuadamente su biodiversidad para así mantener y mejorar la calidad de vida, promoviendo el desarrollo sostenible y la justicia social, reconociendo al agua, al suelo y al aire como recursos naturales estratégicos”.

El objetivo de la PAN es contar con una herramienta que permita definir los elementos que deberán aplicarse durante la implementación de las políticas ambientales, para asegurar una adecuada gestión socio-ambiental en el Ecuador. Se cuenta con seis

políticas, cada una con sus respectivos programas, proyectos y metas. (Registro Oficial 64, 2009).

La mayor ventaja comparativa con la que cuenta el país es su biodiversidad, por ello es fundamental saberla aprovechar de manera adecuada, mediante su conservación y su uso sustentable. Esta propuesta se enmarca en un contexto en el que la gestión del gobierno se orienta al cumplimiento de los principios y derechos del Buen Vivir o Sumak Kawsay.

La política pública ambiental impulsa la conservación, la valoración y el uso sustentable del patrimonio natural, de los servicios eco sistémicos y de la biodiversidad, para ello es necesario el establecimiento de garantías, normativas, estándares y procedimientos de protección y sanción efectivos al cumplimiento de los derechos de la naturaleza, reforzando las intervenciones de gestión ambiental en los territorios, incrementando la eficiencia y eficacia en el manejo y la administración del Sistema Nacional de Áreas Protegidas (SNAP) y la recuperación de los ecosistemas.

4.4.3 Régimen Económico Aduanero

La base imponible de los derechos arancelarios es el valor en aduana de las mercancías importadas. El valor en aduana de las mercancías será el valor de transacción de las mismas más los costos del transporte y seguro, determinado según lo establezcan las disposiciones que rijan la valoración aduanera. El costo del seguro formará parte del valor en aduana pero la póliza de seguro no será documento obligatorio de soporte exigible a la declaración aduanera. Cuando la base imponible de los derechos arancelarios no pueda determinarse, conforme al valor de transacción de las mercancías importadas, se determinará de acuerdo a los métodos secundarios de valoración previstos en las normas que regulen el valor en aduana de mercancías. Para el cálculo de la base imponible, los valores expresados en moneda extranjera, serán convertidos a la moneda de uso legal, al

tipo de cambio vigente a la fecha de la presentación de la declaración aduanera. Para el cálculo de los impuestos comprende la suma de los siguientes valores. • PRECIO FOB* (Valor soportado con facturas) • FLETE (Valor del transporte internacional) • SEGURO (Valor de la prima) • MÁS OTROS AJUSTES DETERMINADOS POR EL ARTÍCULO 8 DEL ACUERDO SOBRE VALORACIÓN DE LA OMC. Una vez obtenido el valor, podrá hacer el cálculo de los siguientes impuestos: - AD-VALOREM (Arancel Cobrado a las Mercancías) Impuesto administrado por la Aduana del Ecuador. Porcentaje variable sobre el valor en aduana de las mercancías importadas, según el tipo de mercancía. - FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia) Impuesto que administra el INFA. 0.5% del valor CIF. - ICE (Impuesto a los Consumos Especiales) Administrado por el SRI. Porcentaje variable según los bienes que se importen. - SALVAGUARDIA POR BALANZA DE PAGOS Son de 3 tipos: (Recargo Ad-Valorem, Recargo Arancelario Especial adicional al arancel vigente, y Restricción Cuantitativa de Valor - cupos) Impuesto que administra la Aduana del Ecuador. Restricciones temporales que se aplican solamente a ciertos productos importados. - IVA (Impuesto al Valor Agregado) Administrado por el SRI. 12% del resultado de la suma de: VALOR EN ADUANA + ADVALOREM + FODINFA + ICE + SALVAGUARDIA - IMPUESTO DE SALIDA DE DIVISAS Impuesto que administra el SRI. 5% del valor en aduanas. El valor total a cancelar por el importador, es la suma de los impuestos antes mencionados (PROECUADOR, 2014 , pág. 25).

4.4.4 Requisitos para la exportación de Rosas a Rusia

Para el caso de las flores, prefiere rosas con botones grandes, si el botón de la rosa está menos abierto es más interesante para el mercado ruso, por tal razón nace la preferencia por la flor ecuatoriana. (PROECUADOR, 2014)

a) Requisitos generales de acceso al mercado

Los documentos requeridos por aduana para la importación a Rusia son:

- Declaración aduanera (GTD)
- Declaración del valor aduanero
- Factura comercial o factura proforma
- Documento de transporte (Bill of Lading)
- Packing list: documento informal que puede ser en ruso o inglés
- Pasaporte de la operación
- Certificado de origen de la mercancía.

b) Requisitos específicos para exportar flores frescas

Para el exportador:

- Certificado Fitosanitario (otorgado por AGROCALIDAD)
- Certificado de Origen (Formato A otorgado por MIPRO)
- Lista de empaque (Packing list)
- Reporte de carga (BL)

Para el importador:

- Certificado de exportación (otorgado por SENA E)
- Contrato de compra – venta suscrito por el exportador e importador (se debe registrar en el banco de Rusia para obtener el documento “Pasportsnielky”, que posteriormente lo requerirá el Servicio Federal de Aduana de Rusia). Este requerimiento tiene como objetivo controlar la salida de divisas del país.
- Factura comercial. (PROECUADOR, 2014)

c) Requisitos arancelarios (sistema arancelario, aranceles promedio aplicados, preferencias arancelarias al Ecuador)

La Nomenclatura Aduanera Unificada de la Unión Aduanera se aplica en Rusia. Esta nomenclatura se basa en el Sistema Armonizado de Descripción y Codificación de

mercancías, los productos importados están sujetos, como regla general, a los derechos aduaneros de importación y al IVA de importación. (PROECUADOR, 2014)

d) Requisitos para arancelarios

e) Requisitos Sanitarios / Fitosanitarios

Todos los productos agrícolas y alimentos en general que ingresen a territorio ruso deben tener un certificado de acuerdo a la “ley de protección de los derechos del consumidor”. Este certificado garantiza la seguridad del producto importado para el consumo humano y su correspondencia con las normas vigentes en el país.

f) Certificado Sanitario

Es un documento que avala que los bienes importados están libres de enfermedades y plagas, lo emite el Instituto Nacional de Higiene, entidad que otorgaba el documento, siendo control que garantiza que un producto está aprobado para su consumo público.

g) Certificado Fitosanitario

El certificado fitosanitario es un instrumento de control y lucha contra las plagas, para la fruta fresca, hortalizas, semillas, madera, plantas, emitido por la Inspección Estatal de Cuarentena de Plantas adjunto al Ministerio de Agricultura de Rusia. Todos los productos presentados para su certificación en Rusia, deben contar con la información completa sobre el producto y su destino en el idioma ruso. (PROECUADOR, 2014)

h) Requisitos de Empaque, Embalaje y Etiquetado

Se aplica la Ley de Defensa de los Derechos del Consumidor de 1992. Esta ley prevé que la información sobre los productos que se vendan en Rusia debe estar disponible de una forma “comprensible para ellos” y en idioma ruso. En general los productos vendidos en Rusia deben contener la siguiente información:

Los estándares básicos requeridos, características básicas del producto (los productos alimenticios debe incluir preservantes, peso, volumen, calorías, lista de materiales perjudiciales para la salud, precio), período de garantía, términos y condiciones de uso efectivo y seguro, certificación, condiciones físicas para la venta, todas las garantías e información relevante, dirección general del productor, localización de las compañías para enviar posibles reclamos y sugerencias, servicio técnico. Esta información debe aparecer en el sello, las marcas y en la documentación técnica. (PROECUADOR, 2014)

4.4.5 Barreras arancelarias de Rusia

El ingreso de ese producto al mercado de Rusia tiene un arancel del 11.25% o de \$823.98 por tonelada (el valor que sea mayor) debido al arancelario preferencial para los países del SGP.

**Tabla 7.-
Arancel cobrado al producto de rosas**

| Código del producto | Descripción del producto | Descripción del régimen comercial | Tarifa original notificada por país | Tarifas aplicadas | Tarifa equivalente a Total Ad Valorem (estimado) |
|---------------------|--|---|--|--|--|
| 0603110000 | Rosas frescas y capullos, cortados, de una, para ramos o adornos | Arancelario preferencia para los países del SGP | 75% de la tasa general (Nación Más Favorecida) | 11.25% o \$823.98 \$/Tonelada el que sea mayor | 11.25 % |

Fuente: (PROECUADOR, 2014)

4.5 Exportación de Rosas

Para el año 2014, el sector floricultor se enfrentó a una dramática caída de sus exportaciones, principalmente a partir de la segunda mitad del año. Algunos factores y situaciones coyunturales influyeron negativamente en el comportamiento de las exportaciones de flores de Ecuador, sobre todo en los mercados internacionales, la apreciación del dólar y depreciación de las monedas de los principales mercados como el ruso y el europeo impactaron fuertemente a los importadores. (EXPOFLORES, 2015)

Por otro lado, la facilidad de devaluar la moneda por parte de nuestros principales competidores como Colombia y Kenia, nos situaban en una situación de desventaja, pues nuestras flores se comercializaban a precios mayores. (EXPOFLORES, 2015)

En el 2014 las exportaciones de flores alcanzaron los \$798 millones, lo cual se traduce en una disminución del -1,2% con respecto a los \$ 808 millones exportados en el 2013, año que registró un crecimiento de 13% en relación al 2012. (EXPOFLORES, 2015)

En términos de volumen, en el 2014 las exportaciones se ubicaron sobre las 139 mil toneladas, evidenciando una caída de -6% en relación al 2013. Esta caída es mayor a la registrada en el 2009, año en que las exportaciones se vieron afectadas por la crisis económica internacional. (EXPOFLORES, 2015)

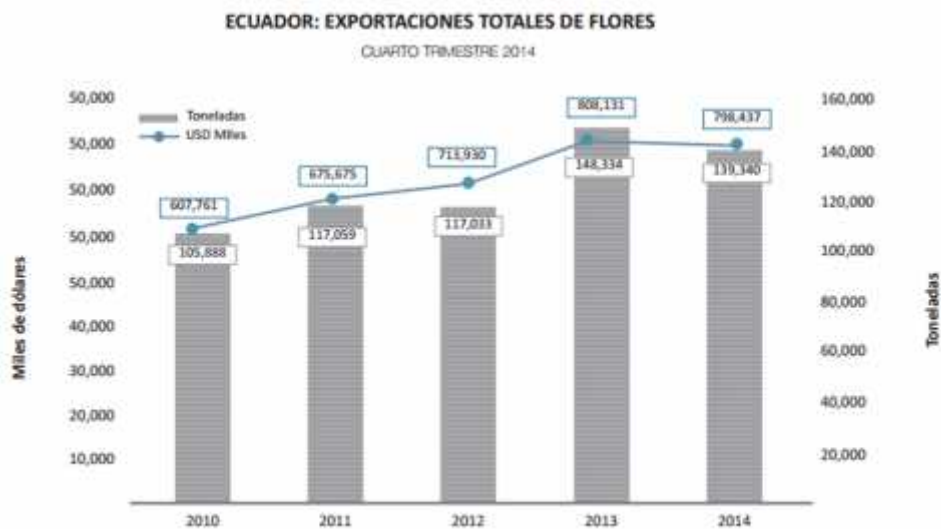


Figura 11.- Exportaciones torales de flores
Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2015)

4.5.1 Principales destinos de exportación de flores ecuatorianas

Las flores ecuatorianas fueron exportadas en un 42% a Estados Unidos quien se ha convertido en nuestro principal socio comercial desde inicios de la floricultura. En comparación al año 2013 observamos que la participación de las exportaciones a este mercado incrementó un 2%. (EXPOFLORES, 2015)

Como segundo mercado se encuentra Rusia, con una participación del 22% seguido de los 28 países que conforman la Unión Europea a donde se envía el 19% de las ventas de flor. A otros destinos se envió el 17% de las exportaciones, lo cual refleja una disminución de la participación con respecto al año 2013, en donde estos representaban el 20%. (EXPOFLORES, 2015).

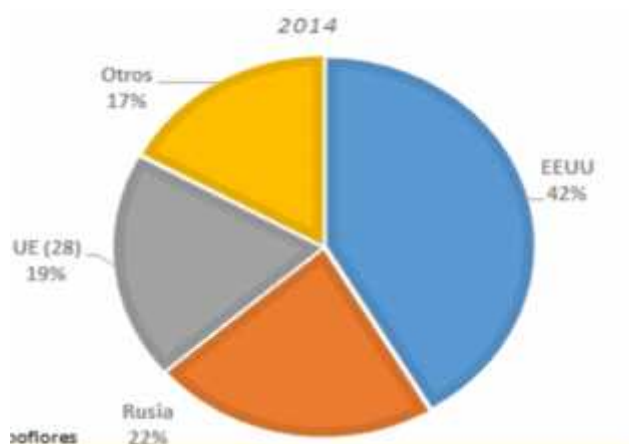


Figura 12.- Principales destinos de exportación de flores ecuatorianas
Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2015)

4.5.1.1 Estados Unidos

En el 2014 las exportaciones de flores a Estados Unidos registran una caída de -1% en valor y -6% en volumen. Sin embargo, al comparar solo el segundo semestre evidenciamos una caída -11% en valor, al pasar de \$ 142 millones exportados en el 2013 a \$ 127 millones en el 2014. (EXPOFLORES, 2015)

Por su parte, el volumen exportado en el segundo semestre registró una caída del -17%, se pasó de exportar 28 mil toneladas en el 2013 a 23 mil en el 2014.

El precio por kilo exportado a Estados Unidos se colocó en \$ 5.59, registrando un crecimiento de 5.7% en comparación con el 2013 (\$ 5.29).

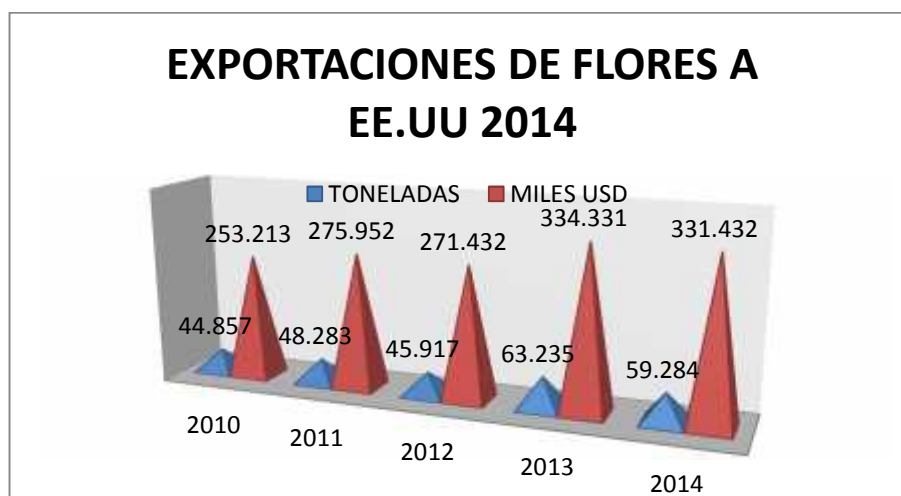


Figura 13.- Exportaciones de flores a EEUU 2014

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2015)

4.5.1.2 Rusia

A Rusia uno de los mercados más afectados, las exportaciones cayeron 8.5% en valor y 5.5% en volumen.

Al comparar solo el segundo semestre del 2014, las exportaciones a este mercado registran fuertes reducciones, -30% en valor y -26% en volumen. En este segundo periodo se exportó \$ 26 millones y 4 mil toneladas menos que el mismo periodo del 2013.

Por su parte los precios por kilo cayeron -3% (\$ 5.87) en el 2014 y solo en el segundo semestre estos cayeron 5.2% (\$ 5.40). (EXPOFLORES, 2015)

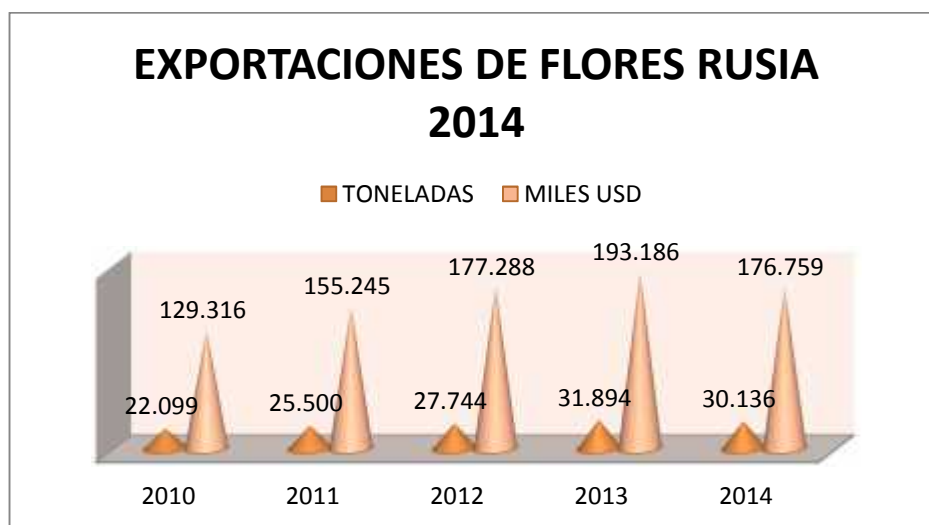


Figura 14.- Exportaciones de flores a Rusia 2014

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2015)

4.5.1.3 Unión Europea

Las exportaciones a la Unión Europea registran un incremento de 4.6% en valor y una caída de -1.5% en volumen. En el segundo semestre del 2014, las exportaciones a este mercado sufrieron una disminución de -9% en valor y -11% en volumen. (EXPOFLORES, 2015)

Por su parte los precios registran un crecimiento de \$ 0.35 por kilo con respecto al 2013.

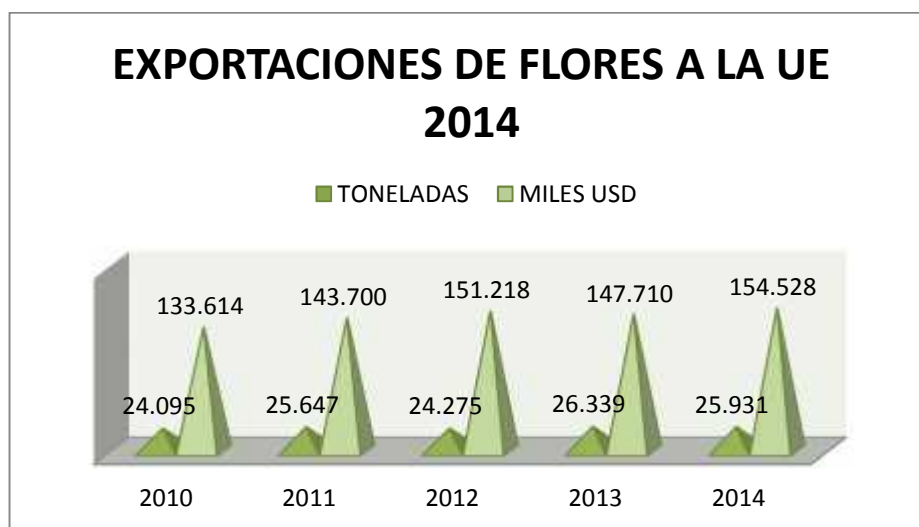


Figura 15.- Exportaciones de flores a la Unión Europea al 2014
Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2015)

4.5.2 Precios por kilo a principales destinos

Estados Unidos Según datos del BCE, en el 2014 los precios de exportación registran incrementos en Estados Unidos (5.7%) y la Unión Europea (6.3%) y una reducción de precios en Rusia de -3%. (EXPOFLORES, 2015)

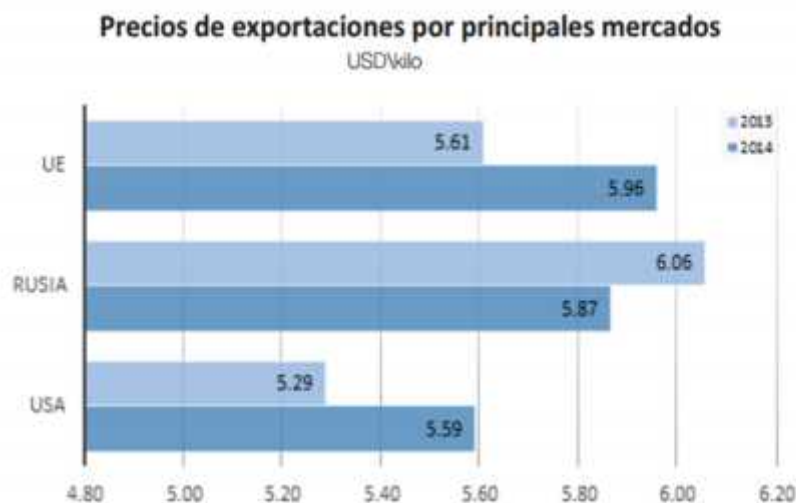


Figura 16.- Precios de exportaciones por los principales
Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2015)

4.5.3 Temporada alta de exportaciones

San Valentín es la época de exportaciones más alta para la comercialización de rosas. En Estados Unidos para el año 2014 hubo una tendencia a la baja ubicándose en -13% de las exportaciones en toneladas mientras que en Europa y Rusia las exportaciones crecieron en 29% con respecto al 2013 pero en comparación con el 2015 las exportaciones cayeron en -7 puntos porcentuales.



Figura 17.- Exportaciones en temporada Alta – San Valentín
Fuente: (EXPOFLORES, 2015)

4.5.4 Proveedores de rosas a Rusia

Holanda y Ecuador son los principales proveedores de rosas a Rusia. Según el Ministerio de Agricultura de Holanda, este país es considerado el centro de producción de flores y plantas a nivel mundial ya que representa el 80% del mercado global. La Asociación de venta al por mayor de productos hortícolas de Holanda (VGB), prevé un crecimiento limitado para el 2015, en gran parte por la contracción de la economía en Rusia, donde ya se ha registrado un descenso de las ventas de flores y plantas del 10 % (unos 214 millones de euros). (COMERCIO, 2014)

RUSIA: Principales proveedores de flores



Figura 18.- Proveedores de flores a Rusia.
Fuente: (EXPOFLORES, 2015)

4.5.5 Últimas tendencias de Exportaciones de Rosas Ecuatorianas al mercado Ruso en el periodo 2014.

Durante los meses de septiembre, octubre y noviembre de 2014, se exportó a 99 países, lo que representa aproximadamente 465'710.406,38 millones de dólares, los países con más exportaciones son los que se detallan a continuación en la siguiente tabla.

**Tabla 8.-
Principales destinos de exportación de rosas**

| FOB MILES DE DÓLARES | | | | | | |
|----------------------|--------------------------|--------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------|-------------|
| DESTINO | TOTAL GENERAL | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | VAR SEP-OCT | VAR OCT-NOV |
| ESTADOS UNIDOS | \$ 112.699.958,35 | \$ 52.398.442,68 | \$ 30.772.745,99 | \$ 29.528.769,68 | -41% | -4% |
| RUSIA | \$ 54.904.977,72 | \$ 18.910.119,91 | \$ 19.235.004,07 | \$ 16.759.853,74 | 2% | -13% |
| UCRANIA | \$ 22.660.374,44 | \$ 8.119.686,66 | \$ 8.052.499,81 | \$ 6.488.187,97 | -1% | -19% |
| PAISES BAJOS | \$ 22.498.555,21 | \$ 6.720.900,83 | \$ 8.216.408,41 | \$ 7.561.245,97 | 22% | -8% |
| CANADA | \$ 18.790.064,69 | \$ 7.368.669,57 | \$ 5.970.024,67 | \$ 5.451.370,45 | -19% | -9% |
| ESPAÑA | \$ 13.934.161,70 | \$ 3.701.996,80 | \$ 5.895.099,95 | \$ 4.337.064,95 | 59% | -26% |
| ALEMANIA | \$ 13.597.273,14 | \$ 5.959.519,27 | \$ 4.346.401,16 | \$ 3.291.352,71 | -27% | -24% |
| KAZAJISTAN | \$ 13.462.248,20 | \$ 4.964.174,01 | \$ 5.039.268,07 | \$ 3.458.806,12 | 2% | -31% |
| TOTAL GENERAL | \$ 272.547.613,45 | \$ 108.143.509,73 | \$ 87.527.452,13 | \$ 76.876.651,59 | -19% | -12% |

Fuente: (YURA, 2015)

En el mes de octubre los países que representan una tendencia creciente con relación al mes de septiembre son España (59%); Países Bajos (22%); Rusia y Kazajistán (2%). Los países con tendencia decreciente son Estados Unidos (41%) Alemania (27%), Canadá (19%) y Ucrania (1%).

En noviembre con relación al mes de octubre las exportaciones hacia todos los destinos caen, Kazajistán 31%, España 26%, Alemania 27%, Canadá 19%, Rusia 13%.

**Tabla 9.-
Exportaciones por cantidad de rosas**

| EXPORTACIÓN POR KILOS | | | | | | |
|-----------------------|---------------|--------------|--------------|--------------|-------------|-------------|
| DESTINO | TOTAL GENERAL | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | VAR SEP-OCT | VAR OCT-NOV |
| RUSIA | 2.139 | 795 | 723 | 621 | -9% | -14% |
| ESTADOS UNIDOS | 1.995 | 802 | 640 | 553 | -20% | -14% |
| CHILE | 1.590 | 452 | 592 | 546 | 31% | -8% |
| UCRANIA | 1.479 | 571 | 481 | 427 | -16% | -11% |
| PAISES BAJOS | 1.160 | 403 | 405 | 352 | 0% | -13% |
| KAZAJISTAN | 985 | 347 | 358 | 280 | 3% | -22% |
| CANADA | 921 | 373 | 298 | 250 | -20% | -16% |
| ALEMANIA | 856 | 345 | 285 | 226 | -17% | -21% |
| ESPANA | 725 | 244 | 285 | 196 | 17% | -31% |
| | 11.850 | 4.332 | 4.067 | 3.451 | -6% | -15% |

Fuente: (YURA, 2015)

En términos generales las exportaciones por kilo presentan una tendencia decreciente al comparar mes a mes, en el caso de España a octubre sube 17% y a noviembre baja en 31% la misma tendencia presenta Kazajistán con un incremento del 3% y un decrecimiento acelerado del 22% respectivamente.

**Tabla 10.-
Principales Exportadores de Rosas de Ecuador hacia Rusia**

| EXPORTADOR | FOB USD | PORCENTAJE |
|--|-------------------------|------------|
| ROSAPRIMA CIA. LTDA. | \$ 3.872.707,74 | 7% |
| ECUANROS ECUADORIAN NEW ROSES SOCIE | \$ 1.860.000,00 | 3% |
| AGROSERVICIOS ANDINOS CAMACHO S.A. | \$ 1.850.000,00 | 3% |
| FEGACON CIA LTDA | \$ 1.800.000,00 | 3% |
| JARDINES PIAVERI CIA. LTDA. | \$ 1.650.000,00 | 3% |
| ECOROSSES S.A. | \$ 1.530.000,00 | 3% |
| BENITES PANCHI ADOLFO SANTIAGO | \$ 1.500.000,00 | 3% |
| TOPROSES CIA. LTDA. | \$ 1.500.000,00 | 3% |
| FLORICOLA LAS MARIAS FLORMARE S.A. | \$ 1.286.225,15 | 2% |
| MOROCHO SAENZ FREDY GERMAN | \$ 1.255.000,00 | 2% |
| DREAMFARMS CIA. LTDA | \$ 1.230.000,00 | 2% |
| OLIMPOFLOWERS CIA. LTDA. | \$ 1.153.572,00 | 2% |
| GALAPAGOS FLORES GALAFLOR S.A. | \$ 990.000,00 | 2% |
| ALTAFLOR PLANTACIONES CIA. LTDA. | \$ 900.000,00 | 2% |
| KATEFLOWERS S.A. | \$ 846.861,90 | 2% |
| MILROSE S.A. | \$ 780.000,00 | 1% |
| FLORICULTURA JOSARFLOR S. A. | \$ 721.441,67 | 1% |
| PACHECO CUNUHAY MILTON JOSE | \$ 720.000,00 | 1% |
| FLEURO S.A. FLEUROSA | \$ 707.717,87 | 1% |
| CHILUIZA BALLESTEROS DENIS FERNANDO | \$ 641.861,90 | 1% |
| ECUADORUNIQUE COLLECTION S.A. | \$ 600.894,40 | 1% |
| TOTAL | \$ 27.396.282,63 | 50% |

Fuente: (YURA, 2015)

En base a los datos del último trimestre del 2014 las exportaciones ascienden a USD 54.904.978 en miles de dólares FOB. La Tabla 1 muestra el ranking de los principales exportadores de rosas hacia Rusia en base a miles de dólares FOB; el costo promedio de las rosas esta dado de acuerdo al número de cajas, en cada caja exportan alrededor de 35 A 41 unidades en lo que se puede concluir que a mayor cantidad de cajas menor es el costo promedio unitario por caja.

**Tabla 11.-
Empresas Importadoras de rosas ecuatorianas**

| IMPORTADORES DE ROSAS ECUATORIANAS |
|------------------------------------|
| TRUCK ALFA FOR ABC |
| KUEHNE NAGEL GROUP EORI N°. NL002 |
| LUKA |
| MAGA |
| IP HANDLERS BV |
| TRUCK FLOREXIM |
| PRIME FRESH HANDLING |
| SOM |
| DV GRS |
| OOO FLORA IMPORT |

Fuente: (YURA, 2015)

Según la base de datos de la aduana en la tabla se enumera el nombre de las principales empresas rusas importadoras de rosas.

4.6 Ventajas Comparativas y Competitivas

La principal ventaja que tiene la flor ecuatoriana es su calidad que implica características como colores más vivos, tallos más largos, mayor vida en el florero y botones más grandes, la han catalogada como Premium en los mercados internacionales.

Las condiciones geográficas y climatológicas, con las que cuenta Ecuador le da la posibilidad al sector floricultor de producir y ofrecer todos sus productos durante todo el año, cubriendo la demanda de flores que siempre es mayor en los meses fríos del hemisferio norte, el clima y la luminosidad, favorecen la Sierra ecuatoriana para la producción de ciertos tipos de flores con excelentes características.

Además de las ventajas naturales del Ecuador, se han sumado factores tecnológicos propicios y de infraestructura que aseguran una larga permanencia de la industria florícola en el contexto mundial.

Los exportadores ecuatorianos han invertido en innovación, tecnología y promoción para mantener un constante crecimiento de sus exportaciones dando importancia al medio ambiente y los aspectos sociales. Expoflores promueve la certificación Flor Ecuador que garantiza que las fincas certificadas respeten las normas laborales y ambientales del país, muchas de las empresas cuentan con sellos verdes otorgados por organismos internacionales como es el caso del sello verde alemán. (Expoflores, 2015).

4.7 Las Fuerzas de Porter aplicadas al sector florícola del Ecuador

La exportación de rosas se encaja a las fuerzas de Porter de la siguiente manera:

a) Clientes.

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 participa 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.

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. Existen buenas perspectivas para incursionar desde este año en el mercado Chino y Japonés, inicialmente a través de la participación en ferias demostrativas. Se estima que podrían transcurrir diez años para consolidar ese Mercado.

b) Proveedores

Los proveedores son firmas o personas que proporcionan los recursos que la compañía y sus competidores necesitan para producir bienes y servicios. (KOTHLER, 2006, Pág. 46)

En el ámbito florícola, el nivel de poder de los proveedores se encuentra en los oferentes de insumos químicos, semillas, empaques de cartón, fletes aéreos. Estos últimos en muchas ocasiones debido a los incrementos de los precios del petróleo han afectado los niveles de rentabilidad de la industria. Existe cierta estabilidad en cuanto al poder de negociación en los proveedores locales, los mismos que se encuentran diversificados acorde a la inversión que la compañía realiza enfocada en sus procesos de producción.

Los compradores también ejercen su poder a través del establecimiento de presiones para fijar precios en base de la disponibilidad de sustitutos de igual calidad a menor costo. Esto hace que las industrias presenten disminución en sus márgenes de utilidad. Cuando los compradores están muy bien organizados exigen muchos aspectos en los productos: calidad, tamaño, edad, sello verde, etc.

c) Competencia

En términos generales se puede decir que la competencia es la capacidad que tiene una empresa para mantenerse y sobresalir en el mercado.

Las flores ecuatorianas son consideradas como las mejores del mundo por su calidad y belleza inigualables. La situación geográfica del país permite contar con micro climas y una luminosidad que proporciona características únicas a las flores como son: tallos

gruesos, largos y totalmente verticales, botones grandes y colores sumamente vivos y el mayor número de días de vida en florero.

En el país se producen diferentes tipos de flores como la rosa, con más de 450 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.

Las inversiones requeridas por hectárea son altas pues bordean los 350 mil dólares, lo que podría constituir en una barrera de ingreso para competidores

El mayor competidor con la rosa ecuatoriana es el producto colombiano, especialmente en el mercado estadounidense, manteniendo también un importante nicho de mercado en Europa y Rusia. Comparado a Ecuador, se observa que los dos países cuentan con una clara tendencia creciente en términos de dólares exportados, al finalizar el 2014 de Colombia exporta \$ 1374.246 millones de dólares comparado a Ecuador que el sector exporto \$798.436 millones de dólares.

Es importante indicar que los floricultores colombianos gozan de un subsidio de 75 millones que representa 10 centavos por cada dólar de producto exportado, constituyéndose este particular en una ventaja de ellos frente a los floricultores ecuatorianos.

La competencia en el sector florícola Ecuatoriano es amplia y contendida, el apareamiento de nuevos participantes en el mercado de flores afecta de manera significativa en el precio de venta, ya que a mayor cantidad de ofertantes el precio de venta disminuye.

Sin embargo, dada la tecnología utilizada por el sector florícola las compañías que pueden representar competencia son aquellas con inversión holandesa que posean similar infraestructura.

Algunos productores-exportadores se ven obligados a vender sus flores a precios que apenas cubren los costos de transporte, conduciéndoles a cerrar sus florícolas si no buscan una ventaja competitiva que les faculte sostenerse en el negocio; por ello las empresas deberán considerar la apertura hacia nuevos nichos de mercado donde aún no existe concentración de la oferta del producto, generando nuevas variedades y presentación de los productos. El sector florícola tiene como ventaja competitiva las variedades de sus rosas que son únicas y exclusivas con las regalías respectivas que otra florícola no poseen diferenciándose del resto de productores por su belleza color y calidad. (MAGAP, 2014, P. 13)

d) Productos sustitutos

Ecuador es uno de los países que posee mayor diversidad en las flores que ofrece al mundo, entre ellas tenemos; gerberas, gypsophilias, aster, hypericum, claveles, entre otros.

El Clavel, con características especiales en sus diferentes variedades, colores, tallos verticales y el mayor número de días de vida en florero. El Crisantemo y Pompón de tamaño y colores únicos.

La gypsophila en muy poco tiempo ha convertido al Ecuador en el principal productor de este tipo de flores en el mundo, con el mayor número de hectáreas en cultivo.

El limonium, liatris, aster y muchas otras flores de verano también tienen gran demanda. Igualmente se destacan el crisantemo y pompón.

Las flores tropicales, con más de 100 variedades, se caracterizan por sus formas variadas, colores, tamaños y su larga vida después del corte. No necesitan refrigeración, lo que las convierte en fuertes y resistentes a la manipulación.

4.8 Estrategias:

4.8.1. Diversificación de Producto

La fuerte competencia mundial y la necesidad de mejorar los márgenes de ganancias han llevado al sector a buscar mercados más atractivos de exportación como el europeo, en donde a pesar que el flete resulta ser el doble que a Miami (US\$ 2.2 / kilo frente a US\$ 1.08 en época normal) nuestra rosa se cotiza en mejores precios.

En países como Alemania la flor fresca alcanzó un precio promedio de US\$ FOB 4,1 el kilo; dos veces más que en EE.UU.

Si bien el sector florícola ecuatoriano goza de importantes ventajas comparativas frente al resto de regiones como por ejemplo su luminosidad (entre 6 a 8 horas continuas) también presenta cinco debilidades:

- La primera es la concentración excesiva en un solo producto y mercado principal.
- La segunda es el alto costo del flete aéreo, debido a la falta de carga de retorno
- La tercera es el elevado nivel de endeudamiento.
- La ausencia de sistemas de comercialización propios.
- La última es la carencia de estándares de calidad rigurosos

4.8.2 Exportaciones por tipo de Flor Ecuatoriana

En la composición de los productos exportados por el sector, predominando los envíos de rosas con un 73%, seguido de los demás con el 16% que incluyen flores de verano (gerbera, alstroemeria, áster, crisantemos, etc.), gypsophila con el 8%, claveles y lirios con el 2% y 1% respectivamente.



Figura 19.- Exportaciones por tipo de Flor

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2013)

Las características de las rosas según los lugares de destinos deben cumplir con varios estándares, en el caso de Rusia las rosas deben tener tallos altos, botones grandes y de muchas variedades; para la Unión Europea las rosas deben tener tallos medios (60cm), novedosas, aptas para ser conservadas en floreros; en Estados Unidos prefieren las rosas de tallos bajos (50 cm) son cotizadas por su volumen y variedad (EXPOFLORES , 2013).

4.8.3 Exportaciones por producto

De acuerdo a la tendencia de los últimos años la flor más exportada es la rosa ya que por su calidad ha obtenido un prestigio a nivel mundial por lo cual es muy demandada, pero además nuestro país está siendo conocido por otros tipos de flores tales como la gypsophila, claveles, lirios, entre otras que son consumidas principalmente por su estacionalidad; esto se ve reflejado en los datos de la tabla detallada a continuación:

**Tabla 12.-
Exportación de Flores, principales productos**

| Principales Subpartidas | Unidades | Ene-Abr | | | Variación | | Part. 2013 |
|--|---------------|---------|---------|---------|-------------|-------------|---------------|
| | | 2012 | 2013 | 2014 | 2012 - 2013 | 2013 - 2014 | |
| 0603.11.00.00 ROSAS FRESCAS CORTADAS | Fob Miles USD | 219,469 | 231,619 | 219,670 | 5.54% | -5.16% | 75.31% |
| | Toneladas | 32,760 | 37,803 | 43,584 | 15.40% | 15.29% | 73.04% |
| 0603.19.10.00 GYPSOPHILA (LLUVIA, ILUSIÓN) (GYPSOPHILA PANICULATA L) FRESCAS, CORTADAS | Fob Miles USD | 24,261 | 27,862 | 21,584 | 14.92% | -22.59% | 9.07% |
| | Toneladas | 3,772 | 4,428 | 4,405 | 17.38% | -0.51% | 8.56% |
| 0603.19.90.90 LAS DEMÁS FLORES Y CAPULLOS FRESCOS, CORTADOS, NO CONTEMPLADOS EN OTRA PARTE | Fob Miles USD | 28,327 | 27,593 | 24,675 | -2.59% | -10.58% | 8.97% |
| | Toneladas | 4,266 | 5,240 | 4,562 | 22.25% | -12.94% | 10.12% |
| 0603.12.90.00 LOS DEMÁS CLAVELES FRESCOS | Fob Miles USD | 3,784 | 5,593 | 3,303 | 47.84% | -40.94% | 1.82% |
| | Toneladas | 862 | 1,452 | 834 | 68.49% | -42.56% | 2.81% |
| 0603.90.00.00 LAS DEMÁS FLORES Y CAPULLOS, EXCEPTO FRESCAS | Fob Miles USD | 3,531 | 5,181 | 4,941 | 46.73% | -4.63% | 1.68% |
| | Toneladas | 218 | 525 | 416 | 141.02% | -20.77% | 1.01% |
| OTROS PRODUCTOS | Fob Miles USD | 9,667 | 9,702 | 10,280 | 0.37% | 5.95% | 3.15% |
| | Toneladas | 1,682 | 2,306 | 2,317 | 37.06% | 0.51% | 4.45% |
| TOTAL | Fob Miles USD | 209,039 | 307,570 | 284,454 | 6.71% | -7.52% | 100.00% |
| | Toneladas | 43,580 | 51,754 | 56,118 | 18.76% | 8.43% | 100.00% |

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2014)

4.8.4 Diversificación de mercado

La participación de los principales destinos se ve reducida en abril 2014, las exportaciones hacia EEUU que en abril significaron el 32% del total, ahora representa el 20% sin embargo, EEUU continúa siendo nuestro principal mercado.

Rusia paso a representar el 24% de las exportaciones al 17% del total, mientras que la Unión Europea (UE) se mantiene. Ahora la flor ecuatoriana gana espacio en nuevos mercados internacionales, los otros destinos pasaron de representar el 18% del total en abril del año 2013, al 39% en el año 2014.

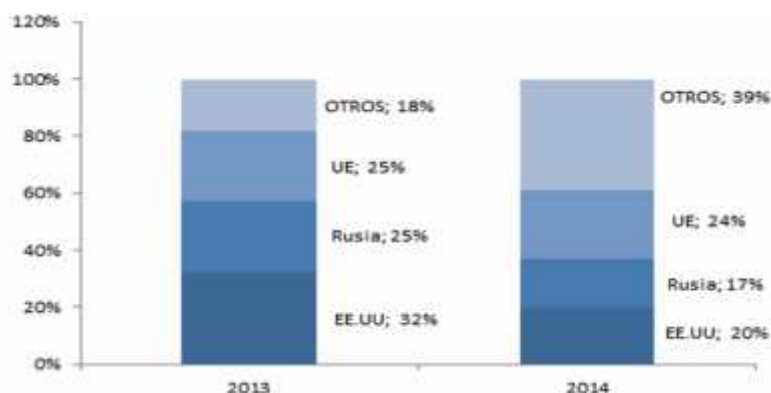


Figura 20.- Tendencias destinos de exportación

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2014)

Ecuador cierra el año 2014 con uno de los mayores beneficios para las grandes, medianas y pequeñas empresas que dirigen sus productos al mercado europeo, la firma del “Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea, basado en la estrategia de negociación internacional conocida como “ganar-ganar”, el Ministro Francisco Rivadeneira junto a su equipo negociador se aseguraron de que el acuerdo negociado sea de beneficio mutuo para ambas partes, defendiendo evidentemente los intereses como país, pero al mismo tiempo teniendo en cuenta los de la Unión Europea. (PROECUADOR, 2015)

El acuerdo entrará en vigencia en el año 2016 y permitirá que productos ecuatorianos ingresen libre de aranceles a un mercado de más de 500 millones de consumidores, lo que sin lugar a dudas creará en un mediano y/o largo plazo (PROECUADOR, 2015):

1. Mayor competitividad para los productos ecuatorianos
2. Incremento de las exportaciones hacia la UE
3. Creación de nuevas plazas de trabajo en el Ecuador

Los productores de flores creen que China podría suplir el mercado ruso, que por la devaluación del rublo hizo que los precios de las flores bajaran. Carlos Gómez, titular de la Corporación de Floricultores del Sur, indica que “si queremos ir al mercado asiático debemos invertir más y se podría conquistar esos mercados”. El dirigente mencionó que productores participarán en las ferias de la flor en China, para abrir más mercado en Corea del Sur y otros países asiáticos. (LIDERES, 2015).

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones:

- Respecto al comercio internacional, la teoría económica moderna refiere a que el valor del trabajo no es el único factor que se utiliza en la producción de bienes y servicios, en la actualidad intervienen otros factores, la eficiente combinación de las fuerzas productivas el aumento de productividad se relaciona con el mejor aprovechamiento de los recursos productivos, menores costos de producción, mayor acceso a los bienes y servicios, mayor nivel de ingreso, mejor capacitación, en una sociedad es lo que confiere carácter sostenido a una expansión del crecimiento económico.

- Las flores ecuatorianas de exportación, presentan una gran ventaja comparativa la biodiversidad geográfica del Ecuador y el clima, favorecen el crecimiento de muchas especies de flores entre ellas las rosas que son consideradas las mejores del mundo, por su calidad y belleza inigualables y de características únicas: tallos gruesos y de gran extensión, botones grandes y colores vivos.

- Ecuador se ha convertido en un importante proveedor de flores a Rusia ocupando el segundo lugar en volumen de exportación cubriendo el 35% de la demanda de flores a este país, seguido de nuestros principales competidores, Colombia con el 11%, Kenya con el 8% y Holanda con el 39% que es el primer proveedor de flores, siendo uno de los principales productos agrícolas de exportación a Rusia con una participación del 22% por un valor de \$ 176.759 millones de las exportaciones a este mercado, convirtiéndose en la tercera actividad agrícola que más genera divisas para el país, después del banano y el camarón.

- El escenario económico del Ecuador al finalizar el 2014, se ha visto altamente convulsionado, poniendo en entredicho el desempeño de la economía en 2015; en el sector externo, la lenta recuperación de las principales economías mundiales, el fortalecimiento del dólar, fuerte caída del precio del petróleo y de algunos alimentos afectarán de sobremanera el desempeño de la economía del país.
- Para el año 2014, el sector floricultor se enfrentó a una dramática caída de sus exportaciones, principalmente a partir de la segunda mitad del año. Algunos factores y situaciones coyunturales influyeron negativamente en el comportamiento de las exportaciones de flores de Ecuador, sobre todo en los mercados internacionales, la apreciación del dólar y depreciación de las monedas de los principales mercados como el ruso y el europeo impactaron fuertemente a los importadores.
- La baja internacional del precio del crudo, unida a las sanciones de Estados Unidos y la Unión Europea a Rusia han sumido al rublo a una de sus peores caídas desde 1998, esta devaluación restringe el consumo de productos importados debido a su encarecimiento, lo que resulta un cambio drástico que afecta gravemente a Ecuador, en el caso de las flores ecuatorianas, se reportaron crecimientos negativos mensuales desde julio a octubre donde registro el más crítico de -42%, frente a meses similares del año pasado.
- Del estudio realizado con el análisis de las bases de datos los países que representan una tendencia creciente con relación al mes de septiembre son España (59%); Países Bajos (22%); Rusia y Kazajistan (2%). Los países con tendencia decreciente son Estados Unidos (-41%) Alemania (-27%), Canadá (-19%) y Ucrania (-1%). En noviembre con relación al mes de octubre las exportaciones hacia todos los destinos caen, Kazajistán -31%, España -26%, Alemania -27%, Canadá -19%, Rusia -13%.
- 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. Existen buenas perspectivas para incursionar desde este año en otros mercados como China y Japón.

- Una ventaja competitiva de varias empresas exportadoras, son las alianzas estratégicas que han logrado afianzar con varios clientes mediante acuerdos pactados anteriormente, esto ha permitido que la producción no disminuya, sin embargo dichas organizaciones han bajado el precio para mantenerse en el mercado.
- Con la finalidad de incentivar e incrementar la exportación de rosas, es importante establecer estrategias adecuadas tomando en cuenta los acuerdos comerciales y términos de negociación, por tal razón Ecuador al cerrar el año 2014, se firma el “Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea, que entra en vigencia en el 2016, con uno de los mayores beneficios para las grandes, medianas y pequeñas empresas que dirigen sus productos al mercado europeo, basado en beneficio mutuo para ambas partes, permitirá que productos ecuatorianos ingresen libre de aranceles a un mercado de más de 500 millones de consumidores, creando mayor competitividad para los productos ecuatorianos, incremento de las exportaciones hacia la UE, y creación de nuevas plazas de trabajo.

5.2 Recomendaciones:

- El Ecuador considerado un país en vías de desarrollo, según la planificación gubernamental asume el gran desafío de incentivar y promover el desarrollo de las exportaciones mediante la política comercial con lo cual se espera que los diferentes organismos gubernamentales que intervienen en este proceso contribuyan significativamente al desarrollo de matriz productiva y del sector exportador.
- Realizar un estudio con técnicos y especialistas del sector floricultor con el fin de determinar los puntos críticos para impulsar la realización de alianzas estratégicas claves con los principales compradores de flores en los principales mercados de

destino, para así aumentar nuestra participación de mercado en el mediano plazo y obtener una mayor rentabilidad.

- Algunos productores-exportadores se ven obligados a vender sus flores a precios que apenas cubren los costos de transporte, conduciéndoles a cerrar sus florícolas si no buscan una ventaja competitiva que les faculte sostenerse en el negocio; por ello las empresas deberán considerar la apertura hacia nuevos nichos de mercado donde aún no existe concentración de la oferta del producto, generando nuevas variedades y presentación de los productos.
- También es muy importante que entidades como Proecuador y Expoflores que representan al sector floricultor ecuatoriano, impulsen e incentiven la promoción de exportaciones e inversiones del país, a través del conocimiento de la marca país e imagen internacional, con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, en los mercados así como también se mantengan diálogos entre la asociación de exportadores de flores y las aerolíneas de carga, para así tratar de bajar el precio de los fletes y evitar complicaciones para los exportadores nacionales.
- Incursionar en estudios de comportamiento del consumidor final de flores en los principales mercados.
- La fuerte competencia mundial y la necesidad de mejorar los márgenes de ganancias han llevado al sector a buscar mercados más atractivos de exportación como el europeo, en donde a pesar que el flete resulta ser el doble que a Miami (US\$ 2.2 / kilo frente a US\$ 1.08 en época normal) nuestra rosa se cotiza en mejores precios.
- Fomentar la importación aérea de insumos del estado para que los aviones no vengan vacíos y bajar los fletes.

- Para incrementar la participación de mercado es importante realizar estudios de mercado como asiático considerando a China que podría suplir el mercado ruso que por la devaluación del rublo hizo que los precios de las flores bajaran, buscar mejorar las estrategias para participar en las ferias de la flor en China, y poder llegar al mercado de Corea del Sur y otros países asiáticos.

BIBLIOGRAFIA

(2009). *Registro Oficial 64*. Quito: Acuerdo Ministerial 86.

AGROCALIDAD. (s.f.). *AGROCALIDAD*. Recuperado el 07 de Diciembre de 2015, de <http://www.agrocalidad.gob.ec/>

Banco Central del Ecuador . (2008). *Balanza de Pagos* . Quito .

Banco Central del Ecuador. (2013). *Banco Central del Ecuador*. Quito.

Banco Central del Ecuador. (2014). *Banco Central del Ecuador*. Quito.

Banco Central del Ecuador. (2015). *Banco Central del Ecuador*. Quito.

Bermeo Noboa, A. (2011). *DESARROLLO SUSTENTABLE EN LA REPUBLICA DEL ECUADOR*. QUITO.

Botánica. (2009). *Las Rosas*. Recuperado el 15 de Octubre de 2014, de <http://www.aulados.net/>

Castillo, A. C. (2015). Fundamentos del Regimen de Salvaguardias de la OMC. *Revista Juridica*.

Castro, N. (1999). *Crecimiento y desarrollo económico* . Maracaibo, Universidad del Zulia: Ediciones del Vicerrectorado.

Chusa Lamarca Lapuente. (2001). Globalización y género. *Revista Mensual de Economía, Sociedad y Cultura*.

Código de la Producción . (2010). *Registro Oficial N0. 351*. Quito.

COMERCIO, E. (20 de 12 de 2014). Holanda compite con Ecuador, el productor de rosas de mayor calidad del mundo.

Daniel.Radebaugh.Sullivan. (2010). *NEGOCIOS INTERNACIONALES*. MEXICO: PEARSON EDUCACION.

- Duarte, F. (2011). *Reflexiones sobre el drawback y su efecto sobre las exportaciones*. Lima .
- Escandón, M., Hurtado, A., & Castillo Caicedo, M. (Julio de 2013). *REDALYC*. Recuperado el 10 de Septiembre de 2015, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=20629981003>
- EXPOFLORES . (2013). Obtenido de Ecuador: El Sector Floricultor: <http://es.slideshare.net/florecuador/expoflores-situacion-sectorfloricola2013web?related=2>
- EXPOFLORES. (2014). *Exportaciones de flores a Rusia*. Quito.
- Expoflores. (2015). *Agenda Floricola de Pichincha*. Quito.
- EXPOFLORES. (2015). *Expoflores*. Recuperado el 7 de Diciembre de 2015, de <http://www.expoflores.com>
- EXPOFLORES. (2015). *INFORME ANUAL DE EXPORTACION DE FLORES. QUITO*.
- FEDEXPOR. (2014). *BOLETIN DE COMERCIO EXTERIOR. QUITO*.
- Flor Peris, M., & Oltra Mestre, M. (2010). LA ESTRATEGIA EXPORTADORA DE LA EMPRESA Y SU RELACIÓN CON EL RESULTADO. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa, vol. 16, núm. 1*.
- Fondo Monetario Internacional. (Julio de 1944). Recuperado el septiembre de 2015, de Fondo Moneraio Internacional: www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/glances.htm
- Gestión. (2015). La crisis rusa obliga a floricultores ecuatorianos a diversificarse. *Gestión*, 63.
- Hernandez Sampieri, R. (1997). *Metodología de la Investigacion*. Mexico: MCGRAW-HILL.
- Infoagro Systems. (2012). Obtenido de <http://www.infoagro.com/flores/flores/rosas.htm>
- Ingram , James , & Dunn. (2000). *Economía Internacional* . México : Limusa.
- Instituto Nacional de Comercio Exterior y Aduanas. (2015). www.comercioyaduanas.com. Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/exportarproductos>

- KOTHLER, F. (2006, Pág. 46). *Estrategias de Marketing*. Bogota: Mc Graw Hill.
- Krugman, P. R., & Olney, M. L. (2008). *Fundamentos de economía*. Reverté.
- LIDERES. (2015). El 2015 es un año de ajustes para el sector floricultor ecuatoriano. *LIDERES*.
- Lucena Castellano, R. (2006). Comercio internacional y crecimiento económico. Una propuesta para la discusión. *Aldea Mundo*, vol. 11, núm. 20, 51.
- MAGAP. (2014, P. 13). *Sistema de Información Nacional de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca*. Quito: SINAGAP.
- Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente de España. (1997). Obtenido de Agricultura Ornamental en Cifras : http://www.magrama.gob.es/ministerio/pags/biblioteca/revistas/pdf_Hort/Hort_1997_124_33_36.pdf
- Morgan, R., & Katsikeas, C. (1997). *Obstacles to Export Initiation and Expansion*. Estados Unidos : The International Journal of Management.
- Nevado Cabello, M. V. (2010). *Introduccion a las bases de datos relacionales*. Madrid: Vision Libros.
- Orgnizacion Mundial de Comercio. (2015). *Orgnizacion Mundial de Comercio*. Recuperado el 26 de Octubre de 2015, de <https://www.wto.org/indexsp.htm>
- Paiz Rodriguez Videla, J. P. (9 de Septiembre de 2009). *Biblioteca digital de la Universidad Catolica de Argentina*. Recuperado el 6 de Diciembre de 2015, de <http://bibliotecadigital.uca.edu.ar>
- PRO ECUADOR. (s.f.). Recuperado el 20 de Noviembre de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/>
- PRO ECUADOR. (2014). Obtenido de Barreras No Arancelarias.
- PRO ECUADOR. (2015). *Rusia*. Quito .
- PROECUADOR. (2013). *ANALISIS SECTORIAL DE FLORES*. QUITO.
- PROECUADOR. (2014). *Guía Comercial Ecuador* .
- PROECUADOR. (2014). *Guia Comercial de Rusia*. QUITO.
- PROECUADOR. (2014). *GUIA COMERCIAL DE RUSIA*. RUSIA.

- PROECUADOR. (2014). *PROECUADOR*. Recuperado el 06 de Diciembre de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec>
- PROECUADOR. (2015). *Boletín mensual de comercio exterior*. Quito.
- Programa de las Naciones Unidas - Comisión Bruntland. (2006). *Nuestro Futuro Común*. Johannesburgo.
- Rabino, S. (1980). *An examination of barriers to exporting encountered by small manufacturing companies*. Estados Unidos .
- Requeijo, J. (1995). *Economía mundial, un análisis entre dos siglos* . Madrid : Editorial McGraw Hill Interamericana de España.
- Salvatore, D. (1990). *Economía Internacional* . México : Editorial Prentice Hall.
- Santander. (2016). *Santander Trade Portal*. Recuperado el 22 de Enero de 2016, de <https://es.santandertrade.com/analizar-mercados/rusia/politica-y-economia>
- Schroath, F., & Korth, C. (1991). *Managerial Barriers to the Internationalization of U.S. Liability Insurers*.
- Telégrafo, E. (14 de Febrero de 2015). Ecuador vende más de \$ 200 millones en flores por San Valentín (Infografía).
- UNIVERSO, E. (12 de 12 de 2014). Crisis en Rusia impacta la venta de flores en Ecuador.
- UNIVERSO, E. (04 de 01 de 2015). El petróleo cae y complica la economía de Ecuador este 2015.
- UNIVERSO, E. (17 de 02 de 2015). Menos flores se vendieron en este San Valentín.
- Ushiña Tituaña, I. (2014). *Impacto de la aplicación de la NIIF para las Pymes, pequeñas y medianas empresas en las florícolas de Quito*. Quito.
- YURA. (2015). *YURA - Relaciones Internacionales*. Recuperado el 15 de Octubre de 2015, de http://world_business.espe.edu.ec/
- Zamora Torres, A. I., & Lenin Navarro, J. C. (2015). Competitividad de la administración de las aduanas en el marco del comercio internacional. *Contaduría y Administración*, vol. 60,.

Zamora Torres, A. I., & Pedraza Rendón, O. H. (2013). El transporte internacional como factor de competitividad en el comercio exterior. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*,.