



Yura: Relaciones internacionales

Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio

Revista electrónica ISSN: 1390-938x

Nº **Elija un elemento.: Elija un elemento.**

Análisis prospectivo y comparativo de la exportación de las Gypsophilas frente a las Rosas

pp. Espacio para editor

Haro, Pamela; Borsic, Zlata

Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE

Sangolquí - Ecuador

Av. Gral. Rumiñahui s/n y Av. Ambato.

pcharo@espe.edu.ec; zdborsic@espe.edu.ec

Resumen

El presente análisis prospectivo y comparativo de la exportación de las Gypsophilas frente a las Rosas, presenta una profunda investigación del entorno en el cual se desenvuelve dicho proceso, además de los factores propios de la producción y comercialización de estas flores frescas en el Ecuador. En base a dicha investigación se definió las principales variables que participan en la exportación. Este estudio permitió determinar factores de dependencia e influencia que son claves para el proceso de comercialización internacional de gypsophilas y rosas mediante la herramienta de prospectiva del programa MICMAC. Las variables que se tomaron en cuenta son: precio, variedad, producción, exportación, así como el mercado, además de los factores propios de la producción y comercialización de estas flores frescas en el Ecuador; las cuales constituyen en elementos claves que deben ser considerados en la planificación del sector florícola, así como en cada una de las empresas productoras y comercializadoras. El presente estudio se desarrolló con el objetivo de efectuar un análisis prospectivo y comparativo de la exportación de las Gypsophilas frente a las Rosas, con el propósito de comprender el entorno en el cual se desenvuelve su comercialización. De este análisis se concluyó que la exportación de rosas tiene mayor mercado que las gypsophilas, puesto que éstas poseen más variedades y características únicas que las hacen muy reconocidas a nivel mundial; por otro lado las gypsophilas consideradas como flores de relleno para arreglos florales, que en la actualidad representa una de las flores que el sector florícola ha puesto en la lista de exportación y que poco a poco se ha ido posicionado en el comercio internacional.

Palabras clave: Exportación, Gypsophilas, Rosas, Comparación, Prospección

Abstract

2 The present prospective and comparative analysis of the export of the Gypsophilas against the Roses, presents a deep investigation of the environment in which this process unfolds, in addition to the factors of the production and commercialization of these fresh flowers in Ecuador. Based on this research, the main variables involved in the export were defined. This study allowed determining dependence and influencing factors that are key to the process of international marketing of gypsophila and roses through the prospective tool of the MICMAC program. The variables that were taken into account are: price, variety, production, export, as well as the market, in addition to the factors of the production and commercialization of these fresh flowers in Ecuador; which constitute key elements that must be considered in the planning of the floriculture sector, as well as in each of the producing and marketing companies. The present study was developed with the objective of carrying out a prospective and comparative analysis of the export of the Gypsophiles against the Roses, with the purpose of understanding the environment in which their commercialization is carried out. From this analysis it was concluded that the export of roses has a greater market than the gypsophilas, since they have more varieties and unique characteristics that make them very recognized worldwide; on the other hand, the gypsophiles considered as fill flowers for flower arrangements, which currently represents one of the flowers that the floriculture sector has placed on the export list and that has gradually been positioned in international trade.

Keywords: Exportation, Gypsophilas, Roses, Comparison, Prospecting

Introducción

3 El Ecuador ha sido uno de los países de mayor exportación de flores en especial de las rosas ubicándose tercero a nivel mundial, durante los últimos años el país sufrió un déficit que ocasiono que las empresas productoras y comercializadoras entren en una crisis empezando por prescindir de mano de obra, de zonas de producción y cosecha. En el periodo 2010-2014, las flores ecuatorianas presentaron un lento crecimiento de las exportaciones, y por ende, en la participación de mercado mundial, lo que ocasionó que el país pierda oportunidades (Camino, Andrade, & Pesántez, 2016, p. 53). En ese mismo período, el sector florícola sufrió una grave crisis, debido a la apreciación del dólar, la pérdida de competitividad del Ecuador y la caída del mercado ruso (uno de sus mayores compradores).

Por otro lado, en el año 2015 el excedente entre egresos e ingresos fue casi nulo, en comparación a las cifras del año 2016, cuando se empezó a recuperar dicho sector; luego en el año 2017, el mercado presentó un incremento del 12.9%, lo que permitió estabilizar de manera parcial el mercado. Sin embargo, la aplicación de nuevas tarifas arancelarias propuestas por el Estado generaron pérdidas de competitividad en este sector, ante lo cual, el Estado propuso la reactivación de los incentivos tributarios, con el fin de mantener la liquidez del sector (El Telégrafo, 2017).

Respecto al marco legal en el que el sector florícola se desenvuelve, este abarca desde la Constitución Política de la República del Ecuador en sus artículos 304 al 307 donde trata sobre los objetivos, competencias, responsabilidades y la política comercial en el país; por otro lado el Código Orgánico de la Producción y Comercio e Inversiones y la Normativa del Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones en sus diferentes articulados nos manifiestan el camino que debemos tomar en el momento de realizar una exportación y sus regulaciones; y por otro lado el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Pesca y Acuicultura la normativa nos señala los requisitos para el acceso al mercado, para la exportación de flores frescas, los

arancelarios, sanitarios, fitosanitarios, de embalaje y etiquetado, del mismo modo las barreras arancelarias y no arancelarias de los países de destino.

4 Al tomar en consideración que un análisis prospectivo se define como una indagación de eventos futuros basados en acontecimientos actuales, es necesario presentar el detalle de la información relacionada con el sector florícola ecuatoriano para poder realizar un análisis comparativo de la exportación de las *Gypsophilas* frente a las Rosas, tema propuesto en el presente estudio, para esto es imprescindible abarcar diversas líneas relacionadas con el tema a exponer, las cuales comprenden un análisis de los factores internos hasta el estudio de los aspectos externos que involucran al sector florícola.

Por lo tanto, en primera instancia, se realizó un compendio de los elementos relacionados con la *cadena de valor* (ver Apéndice A) sobre el sector florícola del Ecuador, que según Porter (2015) son: 1) infraestructura, 2) administración de recursos humanos, 3) desarrollo tecnológico, 4) Adquisiciones, 5) logística interna, 5) operaciones, 6) logística externa, 7) marketing y ventas, y 8) servicio post venta (Pág. 32-45)

Por otro lado, en la presente investigación, se utilizaron las *cinco fuerzas de Porter*, ver Apéndice B, para ello se consideraron factores como: 1) poder de negociación de los clientes, 2) poder de negociación de los proveedores, 3) amenaza de nuevos competidores entrantes, 4) amenaza de productos sustitutos, y 5) Rivalidad entre los competidores (Porter, 2017, págs. 46-61).

En cuanto al comercio internacional, Urrosolo y Martínez (2018) lo definen como “el intercambio de bienes económicos que se realiza entre empresas de dos o más países” (Pág. 2), de forma que las mercancías salen de un país hacia otro o viceversa. En concreto, el comercio internacional, no es más que la comercialización de bienes entre dos países o regiones económicas, regida por el derecho internacional público (Canta, et al., 2014).

Cabe mencionar que, a nivel internacional, la institución encargada de velar por el comercio internacional es la *Organización Mundial de Comercio* (OMC), la misma que se encarga de las normas que rigen el comercio entre los países, ayudando a todos los involucrados en el proceso, (productores y exportadores, e importadores) a realizar las actividades comerciales internacionales (Organización Mundial del Comercio, 2018). A nivel nacional, el responsable de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones es el *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones* (ProEcuador), oficina anexa al Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones, dicho Instituto es el responsable de gestionar las políticas y normas de promoción de las exportaciones ecuatorianas para su introducción en los mercados internacionales (ProEcuador, 2018).

Por otra parte, González (2011) agrupa a las teorías de comercio internacional, en tres grandes categorías, tales como: 1) La *teoría tradicional del comercio*, que abarca los modelos que explican las causas del comercio en función de las diferencias entre países, 2) la *nueva teoría del comercio internacional*, que en un entorno de competencia imperfecta señala causas alternativas y beneficios del comercio que no guardan relación con las diferencias entre países y 3) los *novísimos desarrollos recientes* que incorporan las diferencias entre empresas. De estas teorías se derivan diversas propuestas, entre las que destacan las teorías: pura, monetaria, económica, del mercantilismo, de la ventaja absoluta, de la ventaja comparativa, del ciclo de vida del producto, de la proporción de factores, de redes y la nueva teoría de comercio internacional.

En el presente estudio, se escogieron las teorías de la *ventaja comparativa* y de las *proporciones factoriales*, como pautas para pronosticar los patrones del comercio internacional, tanto de las *gypsophilas* como de las *rosas*, al tomar en consideración que las flores ecuatorianas son apreciadas como unas de las mejores del mundo, reconocidas por su calidad y esplendor y dueñas de particularidades únicas (Expoflores, 2018).

La *ventaja comparativa* señala que un país debe exportar los bienes en los cuales es más productivo que otros países, e importar los bienes en los cuales los otros países son más productivos que éste, tomando en cuenta las diferencias de las productividades relativas (Cue, 2015); por otro lado, De la Hoz (2013) señala que el modelo *Heckscher-Ohlin* o teoría de *las proporciones factoriales*, se ocupa de las diferencias que los factores de la producción originan en los territorios, así, los factores de la producción utilizados, provocan las diferencias de productividad entre países.

De lo que se denota que, Ecuador posee una *ventaja comparativa* en la exportación de flores de calidad, gracias a las condiciones de oferta para la producción de éstas, ya que son grandes, tienen tallos largos y rectos, con el grosor adecuado para que puedan ser usadas en variadas opciones de floristería y además poseen un largo promedio de vida desde su cosecha, todo esto gracias a la presencia de factores idóneos para su producción, tales como: las condiciones geográficas, la calidad de la tierra, la luz solar que los cultivos reciben en forma perpendicular, la altura sobre el nivel del mar, el nivel de humedad, entre otras características propias de Ecuador, son las que hacen que esta tierra pueda cosechar flores en cualquier época del año (Expoflores, 2017). Dichas teorías direccionarán la interpretación de la información relevante a estudiar, las estadísticas a analizar, así como las correspondientes conclusiones derivadas de dicha investigación.

En relación al comercio internacional ecuatoriano, conforme con Camino, Andrade y Pesántez (2016), el Ecuador es un país productor y proveedor de materias primas, por lo que existen productos que tienen presencia en el mercado internacional y cada vez logran mayor participación, entre los principales productos exportados se destacan: el banano, el cacao y las flores (2016, p. 49). En este orden de ideas, ProEcuador (2018) señala que las exportaciones no petroleras totales del ciclo correspondiente al último periodo publicado: enero - agosto del 2018, registraron un crecimiento del 4.65% en valor FOB -que en inglés se denomina: *Free*

on board; vocablo definido por el Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones (2014, p. 11) como un “término de intercambio mediante el cual el productor - exportador se responsabiliza por la seguridad de la carga hasta que esta repose en la cubierta del medio transporte”- y del 3.05% en Toneladas (TON), en relación al mismo período del año 2017; por lo que, las flores naturales ocupan el quinto lugar del valor de dichas exportaciones, con US\$ 603.98 millones y un decrecimiento del 3.82% (ProEcuador, 2018).

Son varios los riesgos a los que las empresas florícolas deben hacer frente, éstos comprenden: riesgos comerciales: riesgo de resolución de contrato y riesgo de crédito; riesgos financieros: riesgos cambiarios y riesgos de tipos de interés; riesgos políticos: riesgo país y riesgos extraordinarios (guerras, revueltas); riesgo de naturaleza diversa: catástrofes naturales; riesgos técnicos: barreras arancelarias, normas técnicas y fitosanitarias y rechazo de mercancía; por esto, es necesario que las empresas cuenten con coberturas de riesgo que disminuyan la posibilidad de inconvenientes y pérdidas económicas (Sánchez, 2018).

De acuerdo con el Centro de Comercio Internacional (ITC) (2018), en general, el índice de situaciones incómodas reportadas por los exportadores ecuatorianos es uno de los más bajos registrados (22%), debido al resultado de un sinnúmero de esfuerzos enfocados en la mejora de las condiciones y servicios brindados a los exportadores ecuatorianos; entre estos se destacan: la ventanilla única ecuatoriana para el comercio exterior, el dinamismo en los procesos concernientes a las exportaciones ecuatorianas, y el enfoque hacia la mejora continua de la calidad asumido por el sector privado; por el contrario, el índice de situaciones relacionadas a las medidas no arancelarias registrado es alto (77%) y de acuerdo al ITC, éstas están vinculadas a reglamentaciones de los países de destino, los casos restantes se producen debido a regulaciones propias del Ecuador para sus exportaciones.

Por lo tanto, en el presente estudio plantea como objetivo general el efectuar un análisis prospectivo y comparativo de la exportación de las *Gypsophilas* frente a las Rosas,

con el propósito de comprender el entorno en el cual se desenvuelve su comercialización; además, considera como objetivos específicos el identificar las diferentes variables que influyen sobre el comportamiento en la exportación tanto de las rosas como de las gypsophilas, con el fin de determinar las que más influyen en el comercio exterior; analizar los diferentes aspectos que condicionan el sector floricultor, con la finalidad de comprender el entorno competitivo; y por último, comprender las implicaciones de las restricciones y barreras comerciales de los diferentes productos, para determinar los efectos en el comercio exterior y de las relaciones internacionales en el país.

Por ello, en el presente trabajo se analiza las características de cada uno de los productos objeto de estudio, se determina los volúmenes de exportación de los productos analizados. Cuenta además con un análisis de los precios a nivel internacional y su relación con la producción; y por último, se hace un análisis de las variables relacionadas con la perspectiva del sector florícola ecuatoriano.

Método

El presente estudio se enmarcó en una investigación cualitativa, de tipo documental y/o bibliográfico, de fuentes secundarias, sobre la exportación de las Gypsophilas frente a las Rosas. Para esto se recurrió primero a libros, textos, artículos, trabajos de fin de carrera, sitios web oficiales (informativos y estadísticos oficiales), que contenían datos relacionados con dicho tema. Luego, se hizo uso del programa MICMAC, el cual permitió identificar las variables claves para la exportación de las Gypsophilas frente a las Rosas ecuatorianas. Al momento de realizar el análisis prospectivo, mediante el uso del programa MICMAC, las influencias se puntuaron del cero a tres, con la posibilidad de señalar las influencias potenciales, donde cero equivale a *sin influencia*, uno es igual a *débil*, dos representa a un nivel de influencia *medio*, tres equivale a un nivel *fuerte* y la letra *P* equivale a *potencial*.

El objetivo del programa MICMAC es ayudar al desarrollo de un análisis estructural, que a partir de una lista de variables y apoyándose en una matriz, en la cual se plasman las influencias entre dichas variables, permite identificar los factores clave del problema estudiado, todo esto con el apoyo de cuadros y/o gráficos que permiten la modelización del problema como tal (Astigarraga, prospectiva.eu, 2018).

Para el análisis prospectivo de la exportación de flores (*gypsophilas* y *rosas*), se planteó una lista de variables cruciales, las cuales de una u otra manera pueden afectar al sistema en mención, enseguida se analizaron las posibles relaciones existentes entre las mismas y al final, con una escala donde uno equivale a la calificación más baja, hasta el tres que corresponde a la calificación más alta, se examinaron dichas relaciones, para así identificar a aquellas que ejercen mayor influencia sobre las demás, las cuales podrían ser tomadas en cuenta en la construcción de posibles escenarios.

Entre las variables consideradas para el análisis prospectivo, se tomaron en cuenta los siguientes aspectos relacionados con la exportación de *gypsophilas* y *rosas*: PIB, mercado, empleo del sector florícola, riesgos de la exportación, superficie cultivada de flores, total producido de flores, variedades de *gypsophilas* y *rosas*, características de las flores, la exportación en USD/ toneladas y precio como se puede ver en la Figura 3.

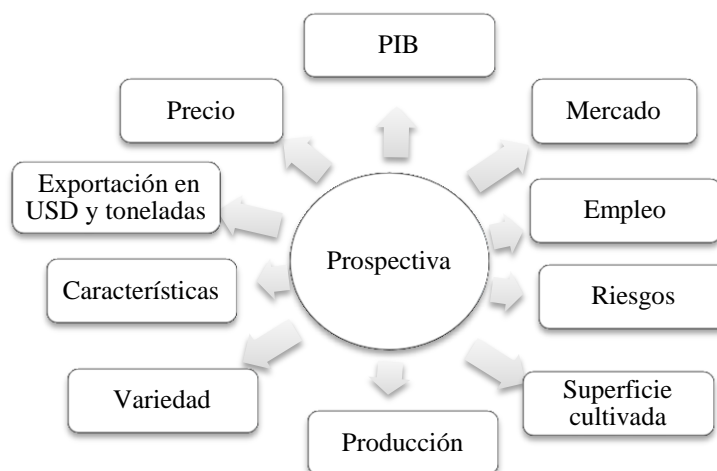


Figura 3. Componentes de la prospección.

Como se puede observar, se han considerado diez variables estratégicas para el análisis prospectivo de la exportación de los tipos de flores frescas: gypsophilas y rosas ecuatorianas, las cuales abarcan desde los factores internos, externos hasta la tendencia de la exportación de dichas flores, y mediante la identificación de los actores claves en el proceso, se definirán las conclusiones y respectivas recomendaciones y/o acciones que permitirán maximizar tanto las fortalezas como las oportunidades del sector florícola. Por consiguiente, en este caso, dicha prospección permitirá disminuir la incertidumbre del futuro de la exportación de flores frescas en mención, por medio de un análisis estratégico que ayudará a los actores clave a la toma de decisiones y a la planificación estratégica del sector floricultor.

Por ello, se debe identificar los cambios en el sector, que pueden afectar el proceso de exportación ecuatoriano los cuales son clave para definir estrategias y decisiones a tomar en el momento de la exportación como son: cambio climático, desastres naturales, crisis nacional, crisis internacional, afectaciones en los cultivos y la aparición de nuevos competidores. En relación con la construcción de escenarios, éstos deben abarcar aspectos como tendencias, incertidumbres y relaciones, entre éstos, lo que ayudará a construir una imagen del futuro, dependiente del enfoque dado: negativo/pesimista, y tendencial/de continuidad, y considerando los eventos y las variables relevantes.

Resultados

Los diferentes sectores de la economía tienen su importancia relativa en el desenvolvimiento del comercio exterior ecuatoriano, según datos de El Telégrafo (2017), el sector florícola contribuye con \$ 802 millones al año a los tributos fiscales y constituye el 10.4% del Producto Interno Bruto (PIB) agrícola. Asimismo, ProEcuador (2018) indica que el país cuenta con 4200 Hectáreas (Ha) de flores, en más de 700 fincas divididas en pequeñas 62%; medianas 28%; y grandes 10%; lo que permite que desde Ecuador se exporten a más de 120 destinos y cuente con más de 600 variedades de flores; con una participación mundial del

9% en la exportación de flores (Expoflores, 2018). En relación a la concentración de empresas del subsector la Corporación Financiera Nacional (2017) indica que las provincias donde se encuentran las empresas florícolas más importantes son: Pichincha y Cotopaxi, entre las que se destacan diez empresas florícolas, el detalle se presenta en la Tabla 1.

Tabla 1

Empresas florícolas en el Ecuador

EMPRESA	Quito	Ibarra	Cayambe	Latacunga	Guayaquil
Esmeralda Farms	X				
Falcofarms de Ecuador		X			
Rosaprima Cia. Ltda.	X				
Denmar S.A.	X				
Flores Equinocciales S.A.			X		
Golden Land Cia. Ltda.					X
Florícola Florsani	X				
Equatoroses-EQR				X	
Sande Ecuador Cia. Ltda.	X				
Continex S.A.	X				

Nota: Expoflores 2018 Top 10 de las empresas florícolas más grandes de Ecuador.

En Ecuador solo en la ciudad de Quito el sector florícola genera 36.400 plazas de empleo por encontrarse en constante crecimiento, por lo que requiere mayor participación de mano de obra en la producción y exportación de flores de gran calidad (Expoflores, 2017). En este sentido, el mayor porcentaje (77%) de las exportaciones de flores, las encabeza la venta de rosas, seguidas con un menor porcentaje (10.2%) que corresponde a las flores de verano, gypsophilas (7%), claveles (1.6%) y con el menor porcentaje (0.7%) están las alstroemerias, los lirios y los crisantemos, sin embargo, las demás flores poseen un bajo porcentaje (3.5%), según datos de Expoflores (2018) como se refleja en la Figura 1.

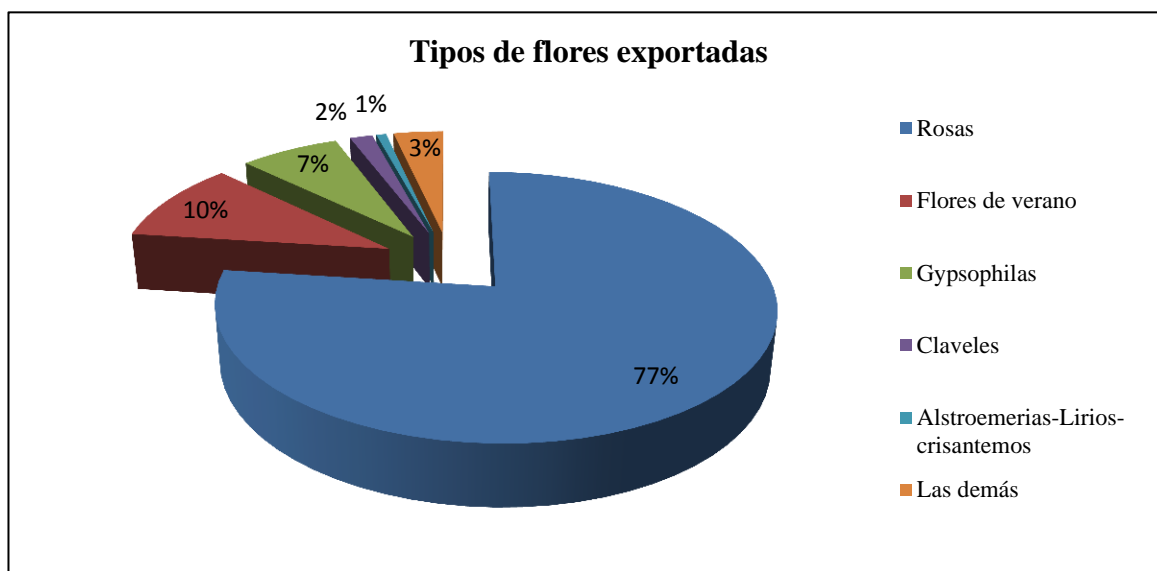


Figura 1. Tipos de flores exportadas

Hoy en día se exportan cerca de 60 variedades de rosas ecuatorianas, en el 2017, el Ecuador fue el tercer exportador de rosas del mundo (20%) abajo de Holanda (44%) de las exportaciones mundiales y antes de Kenia (17%) (Expoflores, 2018). Existen diversas variedades de rosas cultivadas en Ecuador, de las cuales, algunas poseen una mayor demanda en los mercados internacionales, el detalle se exhibe en la Tabla 2.

Tabla 2

Variedad de Rosas en el Ecuador

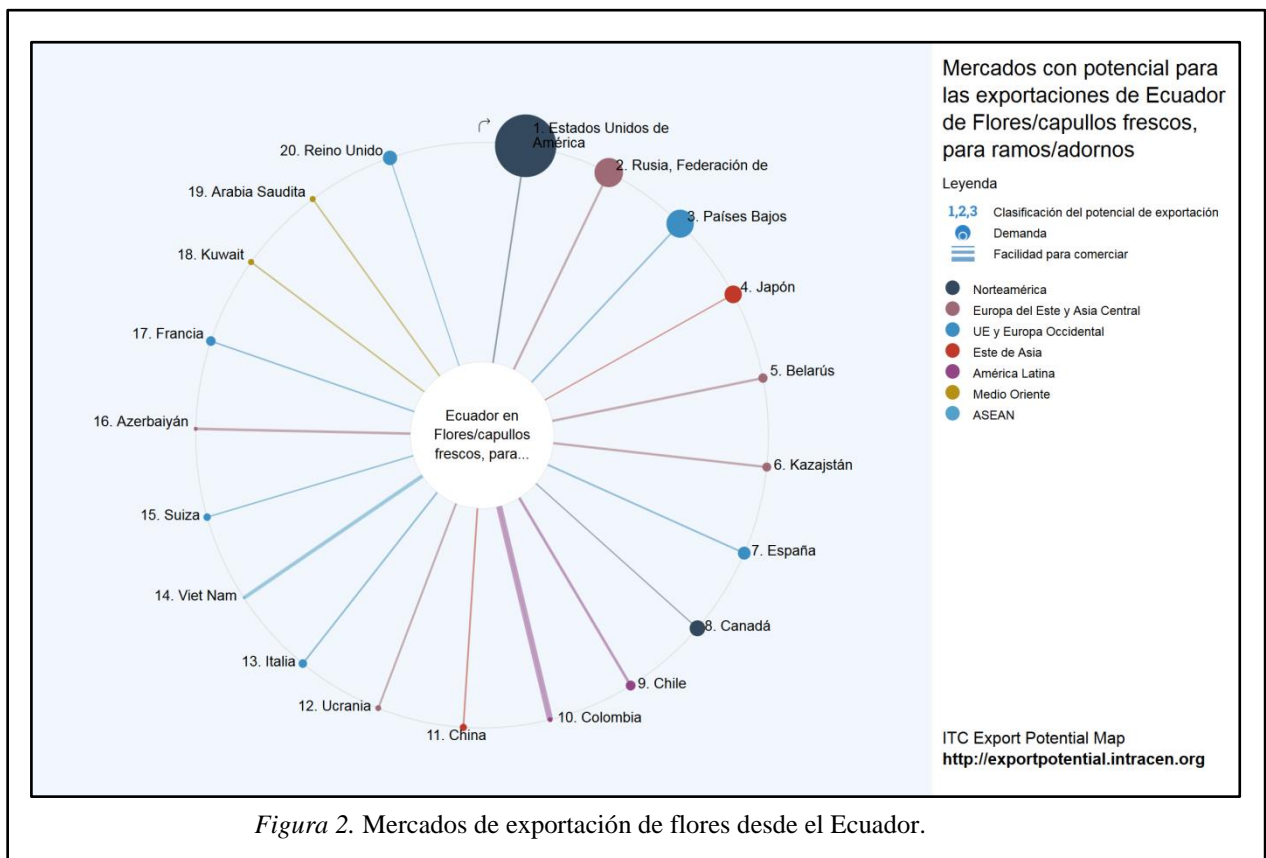
Variedad	Características
Akito	Rosa blanca, muy apreciada por diseñadores por su pureza y glamur
Blue Mundial	Color crema con tallo más largo
Carpe Diem	Color Melocotón con tonos rosados
Deep Purple	Color lavanda oscura y con forma de estrella
Explorer	Una de las principales rosas de Ecuador, gracias a su larga vida
Kahala	De gran tamaño pero con poca vida
Mother of Pearl	Color pálido con tallos largos y de larga duración
O'Hara	De jardín, color rosado
Queenberry	Color rosa intenso, de tallo largo y larga duración
Rainbow o Arcoíris	Pétalos pintados artificialmente, duración menor que otras rosas
Mayra Pink	Color rosado claro y de larga duración
Playa Blanca	Color blanco y con tallo de hasta 60cm
Lighthouse	Color amarillo intenso, con tallos de hasta 80cm y larga duración

Nota: Expoflores. (2018). Los tipos de rosas más bellas del Ecuador.

En general, la aceptación de las rosas ecuatorianas a nivel mundial, tiene un impacto significativo en la balanza comercial del Ecuador, además, dicha comercialización le ha permitido al Ecuador que se beneficie del ingreso de divisas al país, producto de las exportaciones, pago de aranceles e impuestos, aparte de contar con la mano de obra necesaria

para cumplir con la demanda del sector (Pazmiño, 2018). La *rosa* tuvo una superficie de cosecha de 5288 hectáreas en el año 2017, con un porcentaje (50.79 %) de la superficie total recolectada a nivel nacional (INEC, 2017). De acuerdo con Pazmiño (2018, p. 26), existen 471 fincas dedicadas de cultivo de rosas, Pichincha cuenta con un porcentaje mayor (75%) por ser la provincia donde se encuentra la mayor superficie de cultivo y Cotopaxi con un menor porcentaje (19%) de superficie cultivada.

En relación al destino de exportación de rosas Estados Unidos ocupa el primer lugar con un mayor porcentaje (42%) seguido de Rusia (19%), Holanda (7%), Italia (4%), España y Kazajistán (3%), por último con un menor porcentaje están Canadá, Ucrania y Chile (2%), el porcentaje restante del total de exportación se divide en países europeos como se puede observar en la Figura 2.



En cuanto a las *gypsophila* exportada por el Ecuador, está alcanza el 70% de la producción mundial. Este tipo de flor es la segunda flor de exportación y es utiliza como una flor de relleno para arreglos florales (Líderes, 2018). Para Vélez (2018) “la taxonomía de la *Gypsophila*, le permite ser reconocida como una planta de corte, para arreglos o con fines decorativos, el nombre con el que se la conoce es *ilusión*”. Por lo que la cosecha se la realiza con los cuidados y dedicación que corresponde para este tipo de flor ya que es muy resistente a plagas. En Ecuador, existen alrededor de 18 fincas de flores de esta especie, de éstas 12 se encuentran en Pichincha, 3 en Azuay y 3 en Imbabura; con 967 hectáreas, lo que representa el 10.06% de la superficie cosechada y con el 17.22% de la producción nacional (INEC, 2017). En la última década la producción de esta flor ha aumentado y su cultivo se ha expandido en la sierra ecuatoriana, debido a las características del suelo, las cuales son idóneas para el cultivo de la *gypsophila* (Vélez, 2018).

Por otro lado el destino de exportación de las *gypsophilas*, Estados Unidos, Italia y Rusia ocupan el mismo porcentaje (20%), el resto viaja a varios países de Latinoamérica como Chile, Brasil, Colombia, otra parte a la Unión Europea, Corea y Singapur ocupando un porcentaje menor como recientes compradores (Líderes, 2018). En la Tabla 3 se detallan las variedades de forma, color y textura que presentan las *gypsophilas*.

Tabla 3

Variedad de Gypsophila en el Ecuador

Variedad	Características
Gypsophila Altísima	Tamaño 1,2 x 1,2 y color blanco
Gypsophila Paniculata	Tamaño 90 x120 cm y color blanco
Bristol Fairy	Color blanco puro, floración doble y de vida corta
Flamingo	Color rosa pálido, floración también doble y delicado manejo
Gypsophila Rosy Veil	Es llamada Aliento de bebé
Gypsophila Elegans	Produce innumerables y diminutas flores blancas o rosas, en grupos ligeros

Nota: Repositorio Universidad de Guayaquil Selene Vélez 2018

Tabla 4

Exportación de Gypsophilas frente a las Rosas

	Subpartida arancelaria	2016			2017		
		USD Miles	Toneladas	Precio	USD Miles	Toneladas	Precio
Gypsophilas	0603191000	61,367	9,436	6,50	67,606	101,65	6,55
Rosas	0603110000	600,570	109,855	5,47	654,053	124,410	5,26

Nota: Expoflores-Informe anual de exportaciones de rosas 2018.

En una prospección se busca emparejar las variables que ayude a identificar las diferentes barreras que se encuentran en la exportación de flores, en un estudio realizado sobre el Análisis prospectivo de la exportación de rosas en el mercado ruso, (Espinosa, 2017) se pudo identificar tanto las preferencias, la libre competencia, el mercado y demás variables que permitió dar a conocer que el sector floricultor debe insertarse en el mercado internacional mejorando los estándares de calidad, producción y la logística del producto.

Una vez obtenidos los resultados del análisis de prospección de las variables en este estudio, tales como: PIB, mercado, empleo del sector florícola, riesgos de la exportación, superficie cultivada de flores, total producido de flores, variedades de gypsophilas y rosas, características de las flores, la exportación en USD/ toneladas y precio, se obtuvo una *matriz de impactos cruzados*, tal como se presenta en la Tabla 5.

Tabla 5

Matriz de impactos cruzados

	1: PIB	2: Precio	3: Mercado	4: Export	5: Empleo	6: Caracteris	7: Riesgos	8: Variedad	9: Superficie	10: Producción
1 : PIB	0	3	2	3	2	1	1	1	1	3
2 : Precio	3	0	3	3	2	1	2	3	2	3
3 : Mercado	2	3	0	3	1	2	3	3	1	3
4 : Export	3	3	3	0	1	3	3	3	3	3
5 : Empleo	2	2	1	1	0	1	1	2	3	2
6 : Caracteris	1	1	2	3	2	0	2	3	2	2
7 : Riesgos	2	2	1	2	2	2	0	2	1	2
8 : Variedad	1	3	3	3	3	3	2	0	2	3
9 : Superficie	1	1	1	3	3	3	1	3	0	3
10 : Producción	2	3	3	3	3	3	2	3	3	0

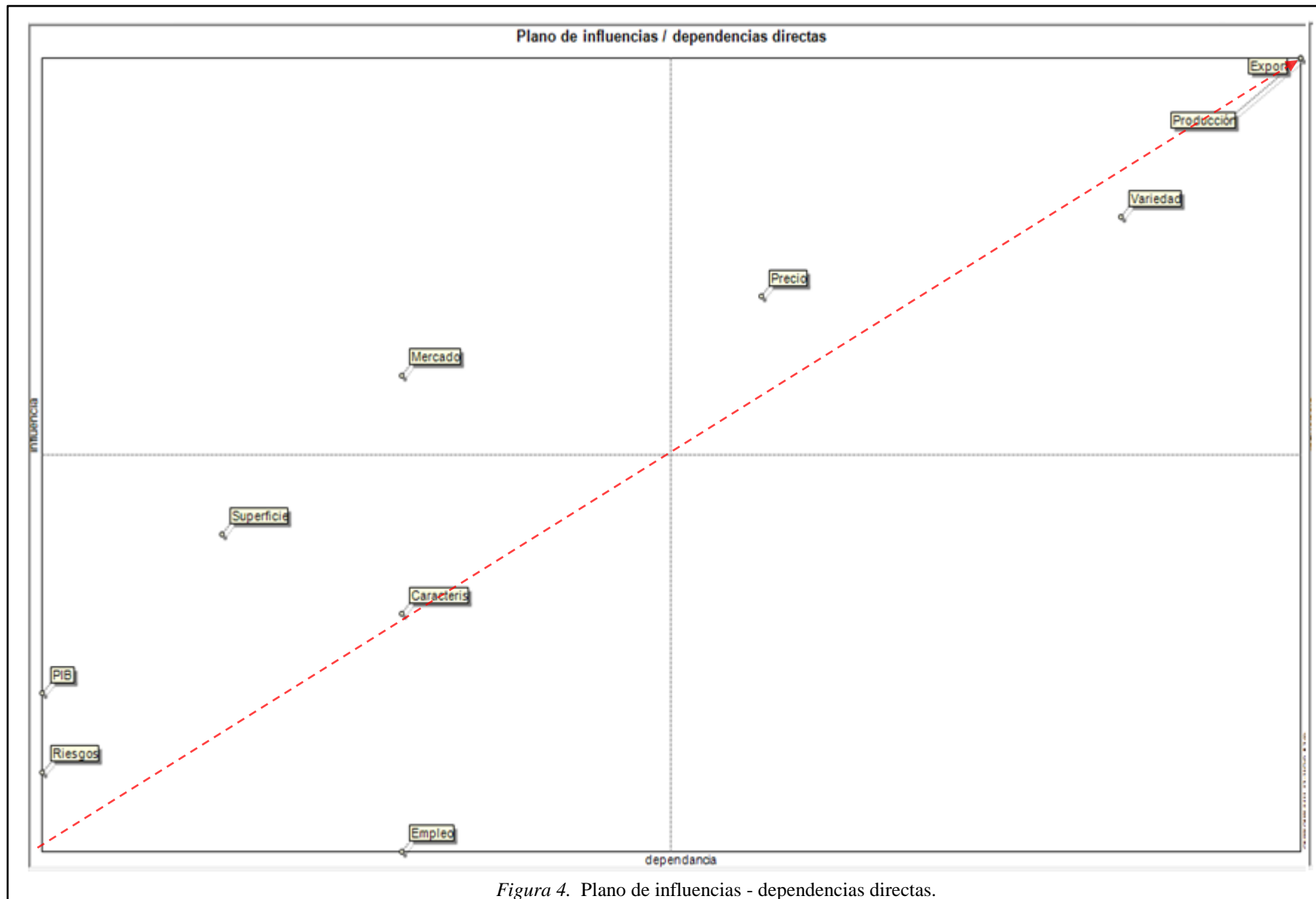
© IFSORRETIAMICMAC

Nota: Relación de las variables en el programa MICMAC

En esta relación de variables se puede apreciar que las que ejercen mayor impacto en cuanto a la exportación de *gypsophilas* y *rosas* son: *precio*, *exportación*, *variedad*, *producción* y *mercado*, en orden descendente.

Por lo tanto, las variables descritas en este estudio y en cuanto a la comparación de este tipo de flores se tiene: el *precio* que es un factor que es determinante tanto en las *gypsophilas* como en las *rosas*, ya que de esto depende la apertura de nuevos compradores; la *exportación*, en especial de las *rosas* siendo que predominan como de mayor exportación y en adelante tanto la *variedad*, *producción* como el *mercado* dependen de la demanda que se realice luego de un eficaz manejo en cuanto a la promoción de las flores ecuatorianas a nivel internacional.

A continuación, se presenta el plano de influencias y dependencias directas obtenido del mismo programa, el cual consta de cuatro cuadrantes, que indican el peso de las variables estudiadas como se puede apreciar en la Figura 4.



En la Figura 4 se refleja la posición estratégica de las diferentes variables en estudio, al momento de relacionar el grado de influencia de las variables versus el grado de dependencia que posee cada una de ellas. De este análisis, se pudieron determinar los tipos de variables determinantes al momento de exportar las flores; en el presente estudio se identificó que la variable de mayor influencia está ubicada en el primer cuadrante (parte superior izquierda del plano) que pertenece a la *zona de poder* o también conocida como la de *mercado*, la cual, debe ser tomada en cuenta en relación a los posibles escenarios que se podrían presentar durante el proceso de exportación, tanto de gypsophilas como de rosas y por ende, debe ser considerada al momento de proponer estrategias que fortalezcan dicho proceso para lograr abrir nuevos mercados.

Por otro lado, en la *zona de conflicto* en el segundo cuadrante (parte superior derecha del plano), se identifican las variables: *precio, variedad, producción y exportación*; variables que ejercen influencia en el comportamiento del proceso de exportación y al mismo tiempo dependen de éste, por lo tanto, en un mercado tan competitivo, es necesario que se gestionen dichos factores con el fin de aportar de manera positiva al proceso de exportación.

Por último, en el cuarto cuadrante (parte inferior izquierda del plano), que pertenece a la *zona de variables excluidas o autónomas* (Espinosa, 2017), se incluyen las siguientes variables: *PIB, riesgos, empleo, superficie, y características*, éstas no influyen, ni dependen, ni afectan de sobremanera la exportación de gypsophilas y de rosas ecuatorianas, ya que forman parte del sistema, pero si deben ser consideradas al momento de planificar estrategias para mejorar el sector floricultor, así como el de las empresas florícolas, como se presenta en la Figura 5.

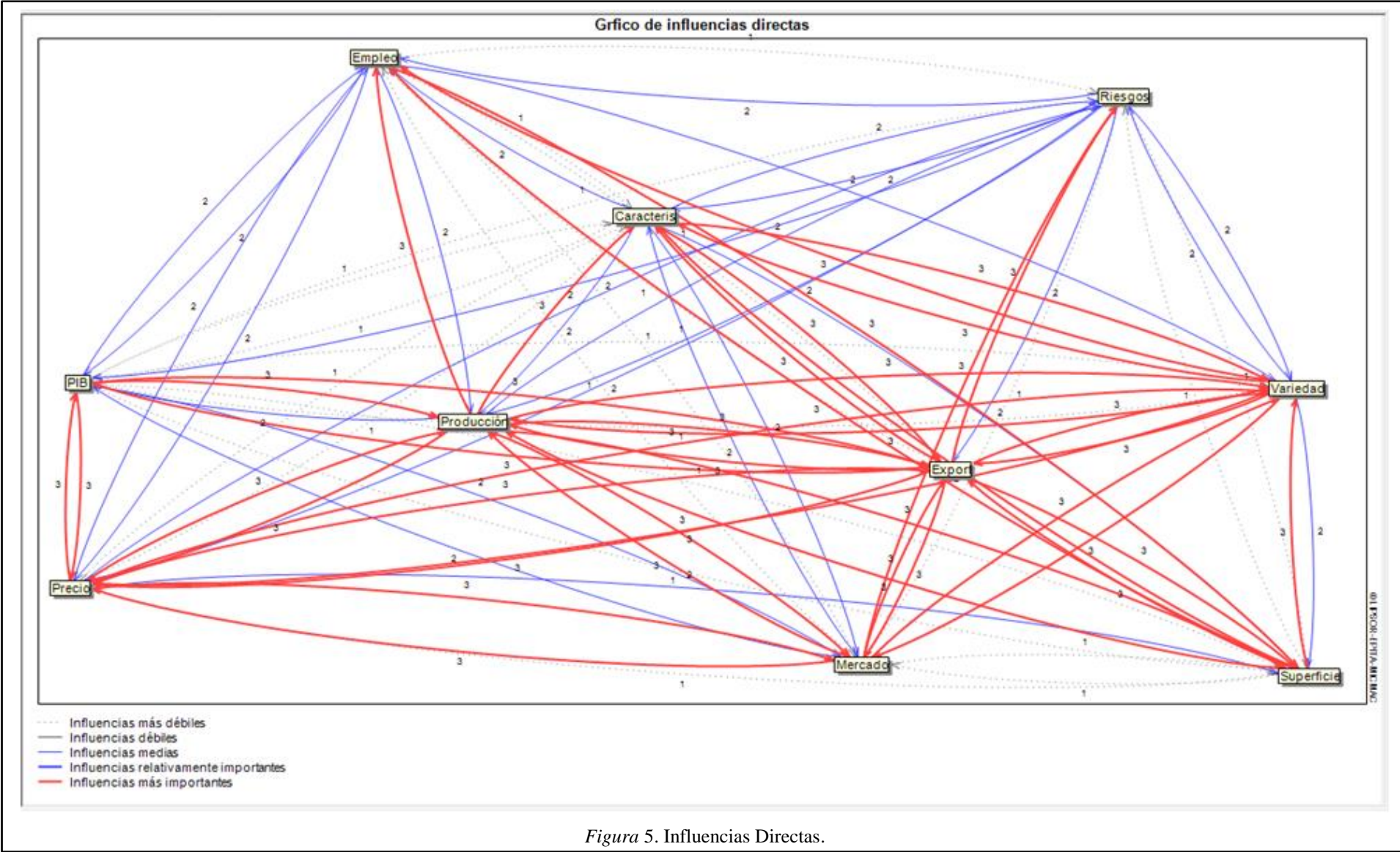


Figura 5. Influencias Directas.

De igual manera, se ilustran las Influencias directas entre las variables establecidas en este estudio, en este gráfico se muestran tres grados de influencia: líneas rojas exponen un nivel alto de influencia, líneas azules revelan un nivel medio y líneas punteadas manifiestan un nivel bajo. Considerando tanto la dependencia como la influencia de las variables propuestas, y en base a los gráficos presentados, se puede concluir que los diez factores presentados al inicio de este estudio son notables al momento de determinar el éxito de las exportaciones de flores frescas ecuatorianas (*gypsophilas* y rosas); sin embargo, los factores que ejercen mayor influencia son: precio, variedad, producción, exportación, mercado, características, y superficie cultivada, poniendo énfasis en los cuatro primeros factores.

Discusión

Como se puede observar, en primer instancia se realizó la comparación de la exportación de *gypsophilas* y rosas, en éste se determinó que tanto la oferta como la demanda de las rosas es mayor que de las *gypsophilas*, debido a las variedades y características que las *rosas* poseen, factores reconocidos a nivel internacional; pero lo importante es que cada una de este tipo de flores tiene un mercado específico, sujetos a las mismas restricciones arancelarias, propios de la libre competencia en un mercado globalizado.

De los resultados obtenidos, se desprende la concordancia de estudios previos en tema de comercio exterior, ya que cada producto ecuatoriano que se exporta debe sujetarse a las restricciones arancelarias y paraarancelarias; así como a la normativa aplicable de los países importadores. Para el caso de los rosa y las *gypsophilas* ecuatorianas, las características del producto tiene su peso relativo en el posicionamiento del producto en el mercado internacional, a más de las políticas de libre competencia que existan, los factores de índole logístico y tiempos de entrega de las mercaderías, que repercuten significativamente en las oportunidades comerciales del país.

Respecto a la prospección realizada, cabe mencionar que se propusieron diez variables: PIB, mercado, empleo, riesgos, superficie cultivada, producción, variedad, características, exportación en USD y toneladas y precio, su exploración arrojó que el precio, variedad, producción, exportación, eran las de mayor influencia además del mercado, características y superficie cultivada ya que participan de manera activa en la correlación de influencias como tal, de acuerdo a la prospección resultante.

De lo anteriormente expuesto, esta comprensión permitirá a las personas y empresas que realizan operaciones de comercio exterior el ahorro de recursos en las operaciones comerciales, toda vez que si se consideran las implicaciones prácticas resultantes coadyuvará a mejorar los procesos de negociación internacional; así como, ayudará al posicionamiento del sector florícola ecuatoriano en el mercado mundial.

Por esta razón, se recomienda no solo crear conciencia de la importancia de la exportación de *gypsophilas* y rosas en la economía del país, sino también enfocarse en la diversificación de dichas exportaciones, en este caso en las flores frescas en mención, lo que pudiera llegar a promover mediante el incentivo en la producción de nuevas siembras tomando en cuenta algunos factores como el cuidado del medio ambiente, la incorporación de nuevas tecnologías que permita mejorar la calidad, entre otras, al momento de la siembra y cosecha de este tipo de flores.

Es importante resaltar que la prospección, no reemplaza a la planeación estratégica organizacional, en este caso sectorial, sino que la complementa y permite una toma de decisiones más acertada, mediante la información que un análisis de este tipo arroja, por esta razón el presente trabajo no solo expone la comparación entre la exportación de las *gypsophilas* y las *rosas*, sino que también, es de vital importancia que el sector floricultor considere la información obtenida en el análisis prospectivo y sobre todo fortalezca la aplicación de las recomendaciones arriba exhibidas.

Referencias

- 23
- Astigarraga, E. (2018). *Prospectiva Análisis estructural MicMac*. Recuperado el 8 de Noviembre de 2018, de http://www.prospectiva.eu/zaharra/Micmac_instrucciones.pdf
- Astigarraga, E. (2018). *prospectiva.eu*. Recuperado el 8 de Noviembre de 2018, de *Prospectiva Análisis estructural MicMac*: http://www.prospectiva.eu/zaharra/Micmac_instrucciones.pdf
- Camino, S., Andrade, V., & Pesántez, D. (Mayo - Agosto de 2016). Posicionamiento y eficiencia del banano, cacao y flores del Ecuador en el mercado mundial. *UNEMI*, 9(19), 48-53.
- Canta, Casabella, Conde, Cordiano, Rosello & Torres. (2014). *Google books*. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=A91CAwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Corporación Financiera Nacional. (2017). *Ficha Sectorial cultivo de flores*. Recuperado el 2 de Noviembre de 2018, de <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2017/10/FS-Cultivo-de-Flores-octubre-2017.pdf>
- Cue, A. (2015). *Negocios Internacionales: En un mundo globalizado*. México: Patria.
- De la Hoz, Paula. (2013). *Generalidades de Comercio Internacional*. Colombia: Esumer.
- El Telégrafo. (2 de Noviembre de 2017). El sector florícola no se recupera desde 2014. *El Telégrafo*.
- El Telégrafo. (02 de noviembre de 2017). El sector florícola no se recupera desde 2014. págs. <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/el-sector-floricola-no-se-recupera-desde-2014>.
- Espinosa, J. (2017). *Análisis prospectivo de la exportación de rosas en el mercado ruso*. Quito: Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE.
- Expoflores. (2017). *Flores de Ecuador: ¿por qué son las mejores del mundo?* Recuperado el 12 de Noviembre de 2018, de <http://flor.ebizaro.com/flores-de-ecuador-las-mejores-del-mundo/>
- Expoflores. (2017). *Sector florícola de Quito impulsa mercado nacional de las flores*. Recuperado el 3 de Noviembre de 2018, de <http://flor.ebizaro.com/sector-floricola-de-quito-lidera-mercado/>
- Expoflores. (2018). *¿Cómo van las exportaciones de flores de Ecuador?* Recuperado el 2 de Noviembre de 2018, de <http://flor.ebizaro.com/como-van-las-exportaciones-de-flores-de-ecuador/>
- Expoflores. (2018). *Informe anual de exportaciones de Rosas*. Recuperado el 2 de Noviembre de 2018, de <https://expoflores.com/wp-content/uploads/2018/02/InformeRosas2017.pdf>
- Expoflores. (2018). *Top 10 de las empresas florícolas más grandes de Ecuador*. Recuperado el 2 de Noviembre de 2018, de <http://flor.ebizaro.com/top-10-de-las-empresas-floricolas-mas-grandes-de-ecuador/>
- González, Raquel. (Enero-Febrero de 2011). Diferentes teorías del comercio internacional. *ICE*(858), 103-104.

- INEC. (2017). *Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua*. Recuperado el 4 de Noviembre de 2018, de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_agropecuarias/espac/espac_2017/Informe_Ejecutivo_ESPAC_2017.pdf
- Líderes. (2018). La gypsophila quiere estar en más arreglos florales. *Líderes*.
- Organización Mundial del Comercio. (2018). *¿Qué es la OMC?* Recuperado el 5 de Noviembre de 2018, de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/whatis_s.htm
- Pazmiño, S. (2018). *Impacto en la exportación de rosas ecuatorianas con la Unión Europea con el Tratado De Libre Comercio en el período del 2000 al 2016*. Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Porter, M. (2015). *Ventaja Competitiva: Creación y sostenimiento de un desempeño superior*. México: Patria.
- Porter, M. (2017). *Ser competitivo*. España: Planeta.
- ProEcuador. (2018). Recuperado el 5 de Noviembre de 2018, de *¿Qué es PRO ECUADOR?*: <https://www.proecuador.gob.ec/>
- ProEcuador. (2018). *¿Qué es PRO ECUADOR?* Recuperado el 5 de Noviembre de 2018, de <https://www.proecuador.gob.ec/>
- ProEcuador. (2018). *Flores forestal y elaborados*. Recuperado el 2 de Noviembre de 2018, de <https://www.proecuador.gob.ec/flores-forestal/>
- ProEcuador. (2018). *Informe Mensual de Comercio – Octubre/2018*. Recuperado el 2 de Noviembre de 2018, de <https://www.proecuador.gob.ec/informe-mensual-de-comercio-octubre-2018/>
- Sánchez, E. (2018). *Análisis de los riesgos y coberturas en las operaciones de comercio exterior del sector florícola ecuatoriano*. Universidad de Guayaquil.
- Urrosolo y Martínez. (2018). *Google books*. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=mpBXDwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Vélez, S. (2018). *Repositorio Universidad de Guayaquil*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/34563/1/VELEZ%20VERGARA.pdf>

CADENA DE VALOR DEL SECTOR FLORÍCOLA DEL ECUADOR

25 Según (Porter, 2015), la cadena de valor es una herramienta que permite diagnosticar la ventaja competitiva, como crearla y mantenerla, además contribuye a la estructura organizacional como tal; en tal sentido, se detallan los siguientes enfoques: Infraestructura, Gestión de recursos humanos, Desarrollo de tecnología, Compras y Logística interna, Operaciones, Logística externa, Marketing, y Servicio post venta, los cuales muestran el desarrollo de las actividades del sector florícola del Ecuador como tal.

Infraestructura: Con el fin de aprovechar las características de las flores producidas en el territorio ecuatoriano, los cultivadores y los exportadores se han apoyado en la innovación y la tecnología para mantener constante crecimiento de las exportaciones, siendo esto un punto a favor que impulsa las ventajas competitivas que el sector floricultor ecuatoriano posee.

Gestión de recursos humanos: el sector floricultor demanda un recurso humano calificado debido a que todo el proceso productivo requiere de conocimientos específicos, que certifiquen la calidad de un producto tan sensible como las flores; dicho capital se merece un ambiente de trabajo propicio para el desarrollo de sus tareas, así como las condiciones económicas justas. A pesar de que en épocas pasadas, los empleados floricultores, se manifestaban descontentos al respecto, en la actualidad gran parte de las empresas florícolas por no decir todas, han dado cabida a una gestión adecuada y eficiente, factor relevante para el cumplimiento de normas y/o la obtención de certificados importantes en el mercado floricultor.

Desarrollo de tecnología: la incorporación de tecnología en el cultivo y exportación de flores es esencial, para ello es necesaria la inversión tanto para la producción en campo como en invernaderos; al contar con diversos tipos de empresas, la transformación no es

consecución misma, pero en términos generales, el sector floricultor se ha esmerado en mantener las ventajas que poseen en el mercado internacinal, auxiliándose en la tecnología la cual no solo es aplicable al cultivo, sino al proceso de exportación.

Compras y Logística interna: existe un adecuado manejo técnico y operativo, y apropiado traslado a los puntos de entrada y salida, según corresponda (materia prima o producto terminado), por este motivo los problemas y/o inconvenientes presentados, son mínimos. Operaciones: se ha recurrido a la implementación de buenas prácticas de cultivo y manejo, así como de normas y certificaciones internacionales relacionadas con la comercialización de flores. Logística externa: adecuado traslado hacia el punto de destino y una eficaz distribución de las flores en los mercados internacionales; al respecto cabe mencionar que ciertos hitos conflictivos, se reducen a problemas con las empresas de transporte nacional, en especial con retrasos ocasionados por las de transporte internacional.

Marketing: uno de los aspectos relacionados con el marketing, es la fortalecida asociatividad florícola existente en el país, ya que tanto entes públicos como privados, apoyan e impulsan comercio internacional justo y propicio para las exportaciones ecuatorianas, en especial para las flores nacionales que tienen excelentes ventajas competitivas a nivel mundial.

Servicio post venta: los servicios de preventa, venta y post venta, dependen de cada empresa exportadora, quienes al ser conscientes de que este tipo de estrategias al estar bien ejecutadas, les permiten no solo fidelizar a los clientes, sino también ampliar su cartera de clientes, poner mucho énfasis en proporcionar un proceso de comercialización satisfactorio. Además con el apoyo que proporciona Expoflores, ya sea en capacitación y/o asesoramiento en exportación, se asegura transacciones internacionales exitosas.

NIVEL DE COMPETENCIA DE LAS FUERZAS DE PORTER

De acuerdo con (Porter, 2015), las reglas de la competencia abarcan cinco fuerzas, éstas incluyen: Poder de negociación de los compradores, Poder de negociación de los proveedores, Amenaza de nuevos competidores entrantes, Amenaza de productos sustitutos, y Rivalidad entre los competidores; estos aspectos son considerados en el determinar las circunstancias del mercado en el que las *gypsophilas* y las *rosas* ecuatorianas se desenvuelven.

Poder de negociación de los compradores: el poder de negociación de los compradores puede catalogarse como la fuerza más decisiva involucrada en el modelo estratégico detallado, ya que son los clientes quienes mediante su tendencia de compra, tienen la capacidad determinar el comportamiento del mercado floricultor, de manera que, es dispensable y las empresas ecuatorianas oferten flores de gran calidad y sobre todo manejen un excelente marca y/o imagen sectorial. Por lo cual, al considerar la actual percepción internacional sobre las flores ecuatorianas, el poder de negociación de los compradores se determina como medio.

Poder de negociación de los proveedores: por un lado, para el cultivo de flores, se debe tomar en cuenta a los proveedores de semillas y abonos; y por el otro, para la exportación, se debe considerar los artículos necesarios para el embalaje y empaquetado las flores. Así, teniendo en cuenta que, existe una gran oferta de empresas cartoneras, y por el contrario los proveedores de semillas certificadas y de calidad son pocos, el poder de negociación los proveedores del sector florícola, se determina como medio.

Amenaza de nuevos competidores entrantes: considerando de que a pesar que el negocio del cultivo y exportación de flores, requiere de una gran inversión, así como de

determinados conocimientos para la adecuada gestión tanto administrativa como operativa, y sobre todo la existencia de barreras de salida e ingreso, existe un riesgo mínimo, de que empresas tanto nacionales como extranjeras deseen participar de forma activa en el comercio internacional florícola. Por consiguiente, la amenaza de nuevos medidores entrantes se califica como baja.

Amenaza de productos sustitutos: en relación a los productos sustitutos de las flores naturales, incluidas las Gypsophilas y las Rosas, podría considerarse como producto sustituto directo a las flores de plástico, las cuales de ningún modo pueden igualar las características de las flores, en este caso de las ecuatorianas que poseen características excepcionales reconocidas a nivel mundial. De modo que, para el sector floricultor, la amenaza de productos sustitutos es bajo.

Rivalidad entre los competidores: en el contexto nacional, puede decirse que son algunas las empresas que participan en el cultivo y la exportación de Gypsophilas y Rosas, por lo tanto, se determina son algunos los competidores tanto grandes como pequeños, tal y como lo se podrá observar en el en el análisis detallado agrícola a presentar. A nivel internacional, a pesar de la calidad reconocida de las flores ecuatorianas, son varios países ofertantes también comercializan las variedades de flores en cuestión. En tal sentido, la rivalidad rendidores relacionados lector frutícola, puede determinarse como alta.