



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR Y
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

TEMA: “SISTEMAS DE SEGURO DE CRÉDITO A LA
EXPORTACIÓN: CASO EXPORTACIÓN DE ROSAS A RUSIA
PERÍODO 2010-2015”

AUTORES:

CORDERO FLORES, JOHANNA LEONOR
TORRES CHAMORRO, ÁLVARO DARÍO

DIRECTORA: ING. SÁNCHEZ, MARÍA ISABEL

QUITO, AGOSTO 2016

**CERTIFICADO DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE
COMERCIO**



**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL**

CERTIFICACIÓN

Certifico que el trabajo de titulación, “SISTEMAS DE SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN: CASO EXPORTACIÓN DE ROSAS A RUSIA”, realizado por los señores JOHANNA LEONOR CORDERO FLORES y ÁLVARO DARÍO TORRES CHAMORRO, ha sido revisado en su totalidad y analizado por el software anti-plagio que ha dado como resultado un 7%, el mismo cumple con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de Fuerzas Armadas ESPE, por lo tanto me permito acreditarlo y autorizar a los señores JOHANNA LEONOR CORDERO FLORES y ÁLVARO DARÍO TORRES CHAMORRO para que lo sustente públicamente.

Quito, 21 de septiembre de 2016

ING. SÁNCHEZ, MARÍA ISABEL

DIRECTORA



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

INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, JOHANNA LEONOR CORDERO FLORES; y

Yo, ÁLVARO DARÍO TORRES CHAMORRO

DECLARAMOS QUE:

El proyecto de grado denominado “SISTEMAS DE SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN: CASO EXPORTACIÓN DE ROSAS A RUSIA”, se despliega gracias a la investigación profunda realizada por los autores, ajustándose a los derechos de propiedad intelectual, cuyas fuentes se referencian en la bibliografía.

En base a esta justificación, el presente trabajo investigativo fue realizado bajo nuestra autoría; por lo que, asumimos la autenticidad y alcance científico del contenido del proyecto presentado.

Quito, septiembre de 2016

JOHANNA L. CORDERO F.

C.C.: 172444507-5

ÁLVARO D. TORRES CH.

C.C.: 040153433-4

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi familia y mis abuelos, pues su amor me ha inspirado a ser mejor, es por ellos que estoy cumpliendo esta meta, y sobre todo a Dios que se manifiesta en mi vida de forma extraordinaria, que me llene de bendiciones, éxitos y prosperidad.

JOHANNA

Este trabajo en el cual se culmina una etapa de estudios superiores de más de 5 años, lo quiero dedicar a quienes se han esforzado y han permitido que yo cumpla este objetivo, estas personas son mis padres, Álvaro y Leidy, y a mis hermanas Alejandra, Wendy y Rosa Soraya Torres Chamorro que sé, que desde el cielo cuida de nosotros, su familia

DARIO

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por permitirme llegar a este punto de mi vida, pues sin él no lo habría logrado, ya que cuidó de mí y lleno de bendiciones; además a mi padre Joe Cordero por ser mi ejemplo y siempre darme ánimo, a mi hermosa madre Leonor Flores por todo el cariño que me brinda, a mis hermanos Sofía y Mateo que siempre han estado conmigo en cualquier circunstancia, a Darwin T. por ser mi apoyo en la vida universitaria y a mi mascota Pulga por ser mi compañera, gracias a ellos puedo llegar a culminar con esta etapa.

JOHANNA

Un agradecimiento a mis padres, mis hermanas, familia, amigos y amigas, a mi novia Karlita, profesores desde el jardín hasta el último nivel de universidad, a la Ing. María Isabel Sanchez, tutora de este proyecto de grado, y a todos quienes aportaron para mi formación personal, académica y profesional, pero en especial a Dios y a la Virgen María por darme vida y salud para el logro de esta meta.

DARIO

ÍNDICE DE CONTENIDO

1. CAPÍTULO 1.- INTRODUCCIÓN	
1.1. CAMPO DE INVESTIGACIÓN	1
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.3. JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO	2
1.4. OBJETIVO GENERAL.....	3
1.5. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	3
1.6. MARCO REFERENCIAL.....	4
1.6.1. MARCO TEÓRICO	4
1.6.2. MARCO CONCEPTUAL.....	7
1.7. MARCO SITUACIONAL.....	10
1.7.1. CONTEXTO MUNDIAL.....	10
1.7.2. CONTEXTO NACIONAL	13
2. CAPÍTULO 2.- METODOLOGÍA	
2.1. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN	20
2.2. TIPOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	21
2.3. HIPÓTESIS	22
2.4. ASPECTOS DE ESTUDIO	23
2.5. PROCEDIMIENTO PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS	26
2.5.1. MEDICIÓN DE ENCUESTAS	28
2.5.2. POBLACIÓN DE ESTUDIO Y MUESTRA	29

2.5.3. <i>TRATAMIENTO E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN</i>	41
2.6. <i>RESULTADOS ESPERADOS</i>	42
3. <i>CAPÍTULO 3: RESULTADOS</i>	
3.1. <i>RESULTADOS SOBRE EFECTOS COMERCIALES</i>	43
3.1.1. <i>INDICADORES RUSIA</i>	43
3.1.2. <i>INDICADORES ECUADOR</i>	44
3.1.3. <i>ACUERDOS ENTRE ECUADOR Y RUSIA</i>	44
3.1.4. <i>PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DESDE ECUADOR</i>	45
3.1.5. <i>EL SECTOR FLORES</i>	46
3.1.6. <i>EXPORTACIONES AÑO 2010</i>	47
3.1.7. <i>EXPORTACIONES AÑO 2011</i>	48
3.1.8. <i>EXPORTACIONES AÑO 2012</i>	49
3.1.9. <i>EXPORTACIONES AÑO 2013</i>	50
3.1.10. <i>EXPORTACIONES AÑO 2014</i>	52
3.1.11. <i>EXPORTACIONES AÑO 2015</i>	53
3.1.12. <i>NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DE ROSAS</i>	54
3.1.13. <i>VENTAS DE SEGUROS DE CRÉDITO PARA EXPORTACIÓN</i>	57
3.1.14. <i>EXPORTACIONES DE ROSAS A RUSIA</i>	61
3.1.15. <i>ESTRATEGIAS DE MITIGACIÓN</i>	63
3.1.16. <i>CONTRATOS NO CUMPLIDOS</i>	70
3.2. <i>RESULTADOS SOBRE EFECTOS ECONÓMICOS</i>	81
3.2.1. <i>PRIMA DE SEGURO A LAS EXPORTACIONES</i>	82

3.2.2. <i>NÚMERO DE TRABAJADORES DE FINCAS</i>	85
3.2.3. <i>RENTABILIDAD DE LOS PLAYERS</i>	88
3.3. RESULTADOS SOBRE EFECTOS DE NORMATIVA	92
3.3.1. <i>NORMATIVA NACIONAL</i>	92
3.3.2. <i>NORMATIVA INTERNACIONAL</i>	95
3.3.3. <i>SANCIONES DE CONTRATOS</i>	97
4. CAPÍTULO 4.- DISCUSIÓN	
4.1. CONCLUSIONES.....	99
4.2. RECOMENDACIONES	104
5. BIBLIOGRAFÍA	106
6. ANEXOS	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Efectos y sus Aspectos	23
Tabla 2: Definición de Variables	23
Tabla 3: Recolección de información	26
Tabla 4: Población de estudio y muestra: Aseguradoras	29
Tabla 5: Población de estudio y muestra: Exportadoras.....	34
Tabla 6: Muestra exportadoras	35
Tabla 7: Indicadores Rusia	43
Tabla 8: Indicadores Ecuador	44
Tabla 9: Acuerdos, Memorandos y Tratados en Materia de Comercio.....	44
Tabla 10: Principales productos exportados por Ecuador a Rusia	45
Tabla 11: Número de empresas exportadoras de Rosas del 2010 al 2015	54
Tabla 12: Número de empresas período 1 y 2	55
Tabla 13: Ventas de seguros de crédito para exportación a Rusia	57
Tabla 14: Monto asegurado período 1 y 2	58
Tabla 15: Exportaciones de rosas a Rusia	61
Tabla 16: Exportaciones de rosas a Rusia período 1 y 2	62

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Contacto Confianza.....	15
Figura 2: Gestión Confianza.....	15
Figura 3: Muestra exportadoras	35
Figura 4: Contacto PROECUADOR	36
Figura 5: Porcentaje de participación de los diferentes	46
Figura 6: Exportaciones de rosas ecuatorianas a Rusia 2010.....	47
Figura 7: Participación en las importaciones a Rusia de rosas 2010.....	48
Figura 8: Exportaciones de rosas ecuatorianas a Rusia 2011	48
Figura 9: Participación en las importaciones a Rusia de rosas 2011	49
Figura 10: Exportaciones de rosas ecuatorianas a Rusia 2012.....	49
Figura 11: Participación en las importaciones a Rusia de rosas 2012.....	50
Figura 12: Exportaciones de rosas ecuatorianas a Rusia 2013.....	51
Figura 13: Participación en las importaciones de rosas a Rusia 2013.....	51
Figura 14: Exportaciones de rosas ecuatorianas a Rusia 2014.....	52
Figura 15: Participación en las importaciones rusas de rosas 2014	52
Figura 16: Exportaciones de rosas ecuatorianas a Rusia 2015.....	53
Figura 17: Número de empresas exportadoras de rosas a Rusia del 2010.....	55
Figura 18: Número de empresas período 1 y 2.....	56
Figura 19: Ventas de seguros de crédito para exportación a Rusia	58
Figura 20: Ventas a Rusia, Aseguradoras.....	59
Figura 21: Exportaciones de rosas a Rusia.....	62
Figura 22: Estrategias de Mitigación.....	65

Figura 23: Obreros en fincas	66
Figura 24: Personal administrativo	67
Figura 25: Afectación en la rentabilidad económica	69
Figura 26: Empresas que aplican un seguro de crédito a la exportación.....	72
Figura 27: Contratos firmados	74
Figura 28: Cancelaciones de contratos	75
Figura 29: Porcentaje de contratos cancelados del 10% al 20%	75
Figura 30: Oferta servicio Aseguradoras	76
Figura 31: Alternativas en destino, aseguradoras	77
Figura 32: Lista de los mercados importadores para un producto.....	78
Figura 33: Cancelación de contratos, Aseguradoras.....	79
Figura 34: Porcentaje cancelación contratos aseguradoras	80
Figura 35: Incremento al porcentaje de prima.....	82
Figura 36: Rango de incrementado el porcentaje de prima	83
Figura 37: Incremento porcentaje prima aseguradoras.....	84
Figura 38: Porcentaje de incremento prima aseguradoras	85
Figura 39: Obreros en fincas	86
Figura 40: Personal administrativo	87
Figura 41: Afectación en la rentabilidad económica	89
Figura 42: Rentabilidad de las aseguradoras	90
Figura 43: Porcentaje de afectación en la rentabilidad de las aseguradoras.....	91

ÍNDICE DE ECUACIONES

Ecuación 1: KPI empresas exportadoras	56
Ecuación 2: Monto asegurado	59
Ecuación 3: Exportaciones de rosas a Rusia.....	63

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Solicitud Confianza.....	¡Error! Marcador no definido.
Anexo 2: Cuadro Confianza	¡Error! Marcador no definido.
Anexo 3: Empresas exportadoras de rosas del 2010 al 2015;	¡Error! Marcador no definido.
Anexo 4: Decreto 1793 del Presidente Lucio Gutiérrez;	¡Error! Marcador no definido.
Anexo 5: Carta Pro Ecuador	¡Error! Marcador no definido.
Anexo 6: Encuesta Aseguradoras	¡Error! Marcador no definido.
Anexo 7: Encuesta Exportadoras.....	¡Error! Marcador no definido.

RESUMEN

El Seguro de Crédito a la Exportación es muy poco conocido por las empresas ecuatorianas y muchas de las que lo conocen, piensan que su costo es elevado; se presenta así una investigación de forma cualitativa-cuantitativa a fin de conocer esta herramienta. El sector floricultor ha sido un factor sustancial para la economía ecuatoriana, teniendo representación en las exportaciones no tradicionales del Ecuador. La presente investigación pretende detallar los principales competidores de Ecuador, los principales mercados de las rosas ecuatorianas, como los consumidores rusos consideran a las flores ecuatorianas; y exponer el lugar que Rusia ocupa en los destinos de exportaciones no petroleras ecuatorianas. La fuerte caída del barril de petróleo afectado a muchos países productores y exportadores de petróleo como es el caso de Rusia que basa su economía en petróleo y sus derivados. Ecuador tiene un superávit en la balanza comercial de productos no petroleros con Rusia, para armonizar esa balanza, se debería ampliar el mercado con ese país, para que no solamente Ecuador sea uno de los mayores proveedores de flores, sino también de otros productos. El problema de la apreciación del dólar, influye en el precio de las exportaciones ecuatorianas, lo que afecta la balanza comercial con Rusia. Una opción para mitigar este déficit que habrá en las exportaciones, es un intercambio de productos, bienes y servicios, que tengan equivalencia de valor; Ecuador exportaría las rosas y Rusia pagaría con otros productos. Un trueque entre países, de esta manera no tendría mucha influencia del tipo de cambio. Las empresas que tengan buen volumen de exportación podrán contratar el seguro de crédito a las exportaciones, ya que de ese modo podrían ampliar su cartera de clientes sin el miedo a perder con clientes nuevos.

PALABRAS CLAVE:

- **SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN**
- **ROSAS**
- **ECUADOR**
- **RUSIA**

ABSTRACT

Insurance Export Credit is very little known by the Ecuadorian companies and many who know it think that their cost is high. A-quantitative-qualitative research is performed in order to know in detail this tool. The floriculture sector has been a substantial factor in the Ecuadorian economy, it has a principal representation in Ecuadorian non-traditional exports. This research aims to detail the main competitors of Ecuador, the main markets for Ecuadorian roses; how Russian consumers appreciate Ecuadorian flowers; and focus on the place that Russia has in Ecuadorian exports

Low price of oil barrel has affected many oil producer and exporters countries such as Russia, which bases its economy in oil and its derivatives. Ecuador has a surplus in the trade balance of non-oil products with Russia, to improve that balance Ecuador should expand its market with that country, in order to become not only one of the largest suppliers of flowers, but also of other products.

The problem of the appreciation of the dollar affects the price of Ecuadorian exports, which affects the trade balance with Russia. An option to mitigate this deficit in exports is to increase the products, goods or services, of equivalent value; Ecuador will export roses and Russia would pay with other products. A trade between countries with this process, would not have an influence of exchange rate. Companies with a good export volume, could pay export contract so they could expand their customer base without fear of losing with new customers.

KEYWORDS

- **EXPORT CREDIT INSURANCE**
- **ROSES**
- **ECUADOR**
- **RUSSIA**

CAPITULO 1

INTRODUCCIÓN

1.1. CAMPO DE INVESTIGACIÓN

El presente trabajo investigativo trata de los Sistemas de Seguro de Crédito a la Exportación caso rosas a Rusia. Se efectuará el estudio tomando en cuenta el período de recesión, sufrida por Rusia en el año 2009 hasta su recuperación en 2014. Se analizará el servicio de seguros otorgados por las entidades financieras a las exportaciones ecuatorianas, y sus efectos en la economía ecuatoriana.

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La baja exportación de rosas a Rusia en los últimos 6 años en comparación a los años anteriores, deja ver que los sistemas de seguros de créditos a exportaciones no son fomentados de manera óptima por las empresas financieras.

Se evidencia la reducción de las exportaciones de rosas ecuatorianas a Rusia, con una balanza comercial decreciente en su total de exportaciones; con lo que se puede afirmar que el desconocimiento de exportadores hacia los beneficios del sistema de seguro de créditos a las exportaciones es bastante alto, de lo contrario, no se habría afectado su giro de negocio.

De no mejorar la exportación de rosas a Rusia, que es uno de los mercados más fuertes para el Ecuador, se va a seguir dependiendo de una balanza comercial petrolera y el ser dependientes del petróleo, que no es lo óptimo en la economía de las naciones.

El problema radicar  en que los exportadores desconocen, herramientas de fortalecimiento de exportaciones, tales como el sistema de seguros de crédito de exportación, lo cual hace que no logren ver mayores soluciones que mitiguen una recesión económica del país de destino.

Ahora bien, si los exportadores conocen sus opciones a la hora de enfrentarse a una crisis financiera en el país al cual van destinados sus productos, existiría mejora de la balanza comercial ecuatoriana con respecto a las exportaciones no petroleras, se incrementaría exponencialmente, ya que pueden llegar a mayores y mejores países de destino y de esta forma diversificar sus opciones a la hora de hacer negocios internacionales.

1.3. JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO

La investigación planteada: Sistemas de Seguro de Crédito a la Exportación, caso exportación de rosas a Rusia, se presenta por la necesidad latente de los exportadores, estudiantes y ciudadanía en general en conocer este sistema de seguro de crédito, sus beneficios en diversos aspectos: económicos, sociales, comerciales, tecnológicos, entre otros; y con esto ver los efectos que existen por las exportaciones de rosas que realiza Ecuador al mercado de Rusia.

Este estudio se realiza para obtener una visión clara de lo que son los seguros de crédito de exportación y su repercusión en las exportaciones ecuatorianas, enfocándose, en las exportaciones de rosas al mercado de Rusia.

El aporte que busca dejar el presente trabajo investigativo, es ser una fuente confiable y veraz del estudio de un seguro de crédito de exportaciones, sus usos, beneficios y contribuciones a la hora de utilizarlo a diferentes partes del mundo, con diferentes productos y en especial al mercado ruso con las únicas y excepcionales rosas ecuatorianas.

Los beneficiarios directos de esta investigación son los exportadores y potenciales exportadores de rosas al mercado de Rusia, así también estudiantes y ciudadanía en general, que buscan una fuente de información confiable y verídica; por ello, este trabajo tiene sustento en fuentes oficiales y prestigiosas para tener como resultado un documento final confiable y preciso al tema planteado.

1.4. OBJETIVO GENERAL

Analizar los efectos que ha tenido la recesión de la Federación Rusa sobre los sistemas de seguro de crédito a la exportación de rosas ecuatorianas de la subpartida 0603.11.00.00 en el período 2010 al 2015; para servir como base a la creación de medidas preventivas y correctivas, incentivando la contratación de este tipo de servicios.

1.5. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Analizar los efectos comerciales del tema planteado, mediante el estudio del comportamiento del precio de venta, el volumen de contratos que se han firmado y en el comportamiento de los participantes en este tipo de servicios, para establecer medidas preventivas y correctivas ante las falencias encontradas.

2. Estudiar los efectos económicos del argumento descrito, por medio del análisis estadístico de factores, como el índice de desempleo que tienen las empresas exportadoras de Rosas a Rusia y su rentabilidad.
3. Investigar los efectos que la normativa vigente produce a la hora de la contratación de seguro de crédito a la exportación y cómo el gobierno está incentivando el uso de este servicio, contrastando esto con la rentabilidad que genera este tipo de servicios para las empresas aseguradoras.

1.6. MARCO REFERENCIAL

1.6.1. MARCO TEÓRICO

La globalización, hace que los mercados busquen ser más competitivos, enfocándose en las relaciones comerciales internacionales pues, el comercio exterior es el combustible para desarrollo económico de los países. Sin embargo, en la actualidad, la intensiva competencia, exige a los mercados batallar en diferentes ámbitos como son presentación, calidad, precios, entre otros, que buscan generar un valor agregado que garantice el éxito de un negocio.

Según Chacholiades Miltiades, “el comercio internacional es un trueque de productos, bienes y servicios entre varios países por medio de acuerdos de comercio preferencial”. (Miltiades, 1992, pág. 6)

La teoría de la ventaja absoluta se basa en la capacidad que tienen los diferentes entes generadores de riqueza, un bien o servicio al menor costo posible comparándolo con el tiempo de trabajo requerido para la actividad.

Teoría expuesta por Adam Smith en la que se propone que los países pueden llegar a ser más productivos, y tener mayores beneficios, si se especializan en realizar actividades de producción de bienes y/o servicios que mejor saben hacer. (Miltiades, 1992, pág. 6).

“En este aspecto las facilidades de pago se vuelven indispensables en las transacciones del comercio exterior, ya que la naturaleza de los riesgos que conlleva la concesión de plazos para el pago de mercancías; ha impuesto la necesidad de un sistema para cubrir dichos riesgos, a fin de no limitar las posibilidades de exportar.” (Hidalgo, 2009, pág. 1)

En este aspecto, los comerciantes ecuatorianos realizan inversiones en tecnología, materia prima, profesionales especializados, entre otros; a fin de ofrecer al mercado internacional productos y/o servicios especializados y altamente competitivos. Para esto se necesita obtener una herramienta que permita confiar que dicha inversión y esfuerzo en especialización tenga su respectivo rédito y éste no corra riesgo a la hora de realizar los cobros por las actividades comerciales con el exterior. En este punto el seguro de crédito a la exportación es una excelente alternativa a la hora de realizar las diferentes transacciones de comercio exterior ya que el intercambio comercial se vuelve seguro, familiar y confiable para el exportador ecuatoriano, además que dinamiza las ventas en el exterior.

La financiación del comercio hace referencia a una amplia variedad de instrumentos que determinan como pueden utilizarse el flujo de caja, el crédito, las inversiones y otros activos para el comercio.

“Entre los servicios financieros relacionados con el comercio, cabe destacar las cartas de crédito, el costo global de las importaciones para el cobro, la financiación de las importaciones, las garantías de envío, la confirmación de las cartas de crédito, la comprobación y negociación de documentos, la financiación previa a la expedición, la financiación contra factura y la compra de cuentas por cobrar. Se pueden estructurar los instrumentos de financiación del comercio de manera que incluyan garantías o un seguro del crédito a la exportación.” (Internacional, 2012, pág. 2)

Además de las diferencias en lo que respecta a los niveles de riesgo y las necesidades de financiación, entre las transacciones nacionales y las internacionales también varían las fuentes de financiación. Las transacciones internacionales suelen entrañar un riesgo mayor, pero también es cierto que tienen más posibilidades de recurrir a instituciones financieras más orientadas hacia el mercado exterior; algunas de las cuales, como los organismos de crédito a la exportación o las entidades de seguro de crédito a la exportación, son especialmente idóneas para las empresas que se dedican al comercio internacional.

“El Seguro de Crédito a la Exportación es un mecanismo que tiene por finalidad proteger a los exportadores de los riesgos de incobrabilidad en créditos otorgados a importadores del exterior. Los primeros sistemas de este tipo se iniciaron en Europa y hoy funcionan con éxito en la mayoría de los países de alto desarrollo comercial e industrial.” (Uruguay, 2015, pág. 7)

Según los objetivos de la organización que oferta el servicio de seguros de crédito a la exportación, quienes apoyan a los exportadores y extienden su actividad económica, se puede apreciar que se presentan los siguientes oferentes:

- a) Empresas aseguradoras
- b) El Estado
- c) Empresas mixtas

El objetivo del seguro de crédito a la exportación es ofrecer una cobertura total o parcial, al exportador, ante los posibles impagos frente a los diferentes tipos de riesgos, tales como el riesgo comercial, el riesgo país y el riesgo de cambio; así como brindar asistencia técnica y promover las exportaciones, mediante un análisis de solvencia de los clientes extranjeros. (Empresa, 2013, pág. 22)

1.6.2. MARCO CONCEPTUAL

ACCIONES PREFERENTES

Acciones de una empresa que tienen ciertas prioridades con respecto a otras acciones de la misma empresa, en lo que respecta al pago de dividendos y la distribución de los activos en liquidación. (Internacional, 2012, pág. 15)

ACTIVO CORRIENTE

Recursos, depósitos bancarios y otros activos de una empresa que pueden convertirse en efectivo rápidamente o que se consumirán para el funcionamiento de la empresa en el plazo de un año; como por ejemplo, letras, bonos del Estado, valores negociables, pagarés y cuentas por cobrar, existencias y gastos anticipados. (Internacional, 2012, pág. 15)

ACTIVO

En los negocios y en contabilidad, un activo es todo aquello que pertenece, ya sea porque ha tomado posesión o tiene derecho a tomar posesión, a una persona o un grupo que actúa unido; por ejemplo una empresa, cuyo valor puede expresarse en términos monetarios. Los activos pueden clasificarse de diferentes maneras. La principal distinción que se hace normalmente a efectos empresariales es activos fijos y activo corriente. Los activos fijos son las compras que realiza la empresa para un uso continuado y a largo plazo en beneficio en la empresa; como por ejemplo: terreno, edificios, maquinaria, etc.

El activo corriente son activos que se renuevan continuamente en el transcurso de una operación durante el desarrollo normal de la actividad empresarial, como por ejemplo: cuentas por cobrar, existencias, caja y trabajos en curso. (Internacional, 2012, pág. 15)

COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN

iv



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE
COMERCIO
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

AUTORIZACIÓN

Yo, JOHANNA LEONOR CORDERO FLORES; y

Yo, ÁLVARO DARÍO TORRES CHAMORRO

negativa cuando el valor de las exportaciones es menor que el de las importaciones. (ProEcuador, Guía Comercial Rusia, 2016)

COMERCIO ELECTRÓNICO

Producción, publicidad, venta y distribución de productos a través de redes de telecomunicaciones. (ProEcuador, Guía Comercial Rusia, 2016)

EXPORTACIÓN

Bienes o servicios que se producen en el país, los cuales son vendidos y posteriormente enviados a clientes de otros países. (ProEcuador, Guía Comercial Rusia, 2016)

EXPORTADOR

Es la persona natural o jurídica que está dedicada a enviar productos nacionales o nacionalizados al exterior, legalmente, con el objeto que aquellos sean usados y consumidos en el extranjero. (ProEcuador, Guía Comercial Rusia, 2016)

OPERADORES DE COMERCIO EXTERIOR

Despachadores de aduana, conductores de recintos aduaneros autorizados, dueños, consignatarios, y en general cualquier persona natural o jurídica interviniente o beneficiaria por sí o por otro, en operaciones o regímenes aduaneros previstos por ley. (ProEcuador, Guía Comercial Rusia, 2016)

PARTIDA ARANCELARIA

Unidades en que se divide la Nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancía, en donde se clasifican grupos de mercancías y que se identifican por 4 dígitos. (ProEcuador, Guía Comercial Rusia, 2016)

SUBPARTIDA ARANCELARIA

Subgrupos en que se dividen las mercancías de una partida, se identifican por 6 dígitos en la Nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancía. (ProEcuador, Guía Comercial Rusia, 2016)

UNIÓN EUROPEA (UE)

Comunidad política de derecho, nacida para propiciar y acoger la integración y gobernanza en común de los pueblos y de los estados de Europa. Está compuesta por veintisiete estados europeos y fue establecida con la entrada en vigor del Tratado de la Unión Europea (TUE), el 1 de noviembre de 1993. (ProEcuador, Guía Comercial Rusia, 2016)

1.7. MARCO SITUACIONAL

1.7.1. CONTEXTO MUNDIAL

“En España es la Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación (CESCE), la que realiza la cobertura oficial de este tipo de riesgos de exportación. El Estado es el principal accionista de este grupo, en el que también participan los principales grupos bancarios de este país. CESCE está presente en 11 países.” (Empresa, 2013, pág. 2)

En el inicio de las operaciones, es prudente contar con un servicio de este tipo.

La investigación de los planos macroeconómicos es motivado por las transacciones de bienes y servicios entre diferentes naciones, y donde cada participación de estas naciones propenden y apuntan a tener un ciclo económico que potencialice sus recursos y eleve todo su potencial a una sostenibilidad en diferentes planos. (Ron Alomía & Aguirre, 2010)

El flujo de intercambios transaccionales entre naciones cuenta, con una seria división que no encuentra un patrón establecido, ya que existe una diversidad en sus aspectos demográficos, así las políticas sobre economía internacional entregan un alto margen de tranquilidad al llevar a cabo una actividad de comercio internacional y se imponen instrumentos como el seguro de crédito a la exportación. (Ron Alomía & Aguirre, 2010)

Las entidades más conocidas en la emisión de pólizas en cuanto a la protección de crédito a la exportación son:

- COFACE Francia - Compagnie Française d'Assurance de Credit á la Exportation, opera en varios países del mundo.
- CESCE España - Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación
- CRÉDITO Y CAUCIÓN España, segundo a nivel mundial y líder en el mercado ibérico.
- EULER HERMES Alemania perteneciente al Grupo Allianz presente en 49 países.
- La Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA), miembro del Grupo del Banco Mundial, también otorga seguros de riesgo político.

Si se quiere una póliza, para seguro de crédito a la exportación, se deben implementar los parámetros establecidos que se encuentra en (<http://www.oecd.org/>> Trade > Export Credit > Arrangement on Officially Supported Export Credits), dichos parámetros se aplican de manera particular en ciertos casos: aeronaves, buques, centrales nucleares y energías renovables (desde 30 de junio de 2005), y en algunas transacciones. (Project Finance).

Este seguro cubre los siguientes riesgos:

- “Riesgos comerciales a plazo superior a 2 años. También se incluye prospección de mercados, asistencia a ferias, diferencias de tipo de cambio, garantías bancarias, fianzas a exportadores y a fiadores, obras y trabajos en el extranjero, así como los estudios de viabilidad de proyectos y programas
- Riesgos por circunstancias extraordinarias que se produzcan en el país de destino, como: Guerra civil, internacional, revolución, revuelta, terrorismo, alteraciones del orden público o cualquier acontecimiento análogo.
- Circunstancias o sucesos catastróficos, tales como ciclones, inundaciones, terremotos, erupciones volcánicas, accidentes nucleares o los ocasionados por sustancias químicas o similares.
- Riesgos políticos para ciertos países y operaciones. Los que tiene origen en la actuación soberana de un Estado, como:
 - Crisis de balanzas de pagos o alteraciones significativas de la paridad monetaria, que originen insolvencia generalizada.
 - Expropiación, nacionalización, confiscación o incautación dictadas por autoridades extranjeras que recaigan sobre el comprador extranjero o sobre la inversión en el exterior.
 - Medidas expresas o tácitas adoptadas por un Gobierno extranjero.
 - Medidas expresas o tácitas adoptadas por las autoridades.
 - El incumplimiento contractual de una entidad pública extranjera, que ocasionen pérdida, daño o imposibilidad de desarrollar el contrato

No se cubren los riesgos políticos en operaciones de plazo inferior a dos años, dirigidas a los siguientes países: los 15 estados Miembros de la Unión Europea más Australia, Canadá, Islandia, Japón, Nueva Zelanda, Noruega, Suiza y Estados Unidos de América. .” (Ron Alomía & Aguirre, 2010 , págs. 45-46)

El seguro de crédito a la exportación es una opción atractiva para muchas empresas que son conscientes del riesgo de quiebra existente por concepto de impagos. Las estadísticas del sector de seguros reflejan que una de cuatro quiebras se debe a impagos.

El importante crecimiento que ha tenido el uso de los seguros de crédito a la exportación en los últimos cinco años, asciende a un 30% anual, según Francisco Borgonovo, Gerente Comercial de COFACE, quien además reveló que en octubre de 2010, tenían una participación en el mercado del 75%. (Apertura.com, 2010)

Las estadísticas demostraron que los países más conscientes de la importancia de asegurar el crédito a la exportación, son Chile y Estados Unidos; mientras que, Argentina presenta un cuadro totalmente contrario.

“El riesgo de impago es mayor al de incendio en una empresa y es un tema importante si consideramos que los créditos comerciales representan el 40% de los activos de la empresa. Además, las estadísticas del sector indican que una de cada cuatro quiebras de empresas se debe a impagos. La mitad de los clientes que no pagan tienen un buen historial y por eso el riesgo de impagos es superior al de incendio.” (Ron Alomía & Aguirre, 2010 , pág. 35)

1.7.2. CONTEXTO NACIONAL

Para determinar la importancia del seguro de crédito, es necesario analizar el comportamiento y la trayectoria que presentan las primas ofrecidas por las entidades financieras que brindan el servicio; considerando que el seguro es una herramienta poderosa a la hora fomentar las exportaciones de un país, por el grado de confianza

que genera en los exportadores. Con dicho estudio se puede plantear si la dirección de las exportaciones de las empresas ha sido la esperada en el sector de los seguros; o si como alternativa se presenta la necesidad de proyectar este tipo de servicio desde la normativa, como se da en países latinoamericanos.

El servicio de seguro de crédito a la exportación se oferta en las siguientes entidades:

- Ministerio de Comercio Exterior
- Banco Central del Ecuador
- COFACE
- Confianza Compañía de Seguros y Reaseguros S.A.

Para la presente investigación se ha contactado a Ma. José Silva, (msilva@confianza.com.ec), quien es ejecutiva de cuenta de Confianza Compañía de Seguros y Reaseguros S.A., persona que ha aportado con la siguiente información:

El producto de Seguro de Crédito tiene como principal interés asegurar ventas a crédito de cualquier impago, que se presente con sus clientes sin importar la ciudad del Ecuador o país donde éstos se encuentren.

La ventaja principal es asegurar la vida de la compañía que lo contrate, ya que se asegura uno de sus principales activos, sus cuentas por cobrar. Se ofrece un acompañamiento en el ciclo de ventas de crédito, es decir al inicio en la generación del crédito a los compradores. Se realiza un segundo filtro para determinar si son sujetos de crédito, y poder concretar la venta; si pasa el plazo de crédito y éste no paga, el segundo acompañamiento es la gestión de cobranzas que realizamos. Finalmente, si no recupera la factura, tiene la tranquilidad de recuperar el pago ya que Confianza realiza la indemnización correspondiente.



Figura 1: Contacto Confianza

Fuente: (Silva, 2016)

Confianza Compañía de Seguros y Reaseguros S.A. plantea los siguientes parámetros a considerar en cuanto al servicio:

- La cobertura comienza con la recepción del producto
- Si el comprador no cancela los valores al vencimiento de la factura, el asegurado tiene 20 días para reportar a Seguros Confianza Cía., de Seguros y Reaseguros S.A. y debe realizar durante 60 días la gestión de cobro; las ventas al cliente en mora deben ser suspendidas mientras se realiza la recuperación de cartera.
- La aseguradora tomará 120 días más para realizar, el cobro siendo el plazo máximo para realizar la indemnización 180 días de la fecha de vencimiento de la factura.
- Si el comprador se encontrara en bancarrota, la indemnización de efectúa dentro del mes. (Ron Alomía & Aguirre, 2010 , pág. 40)

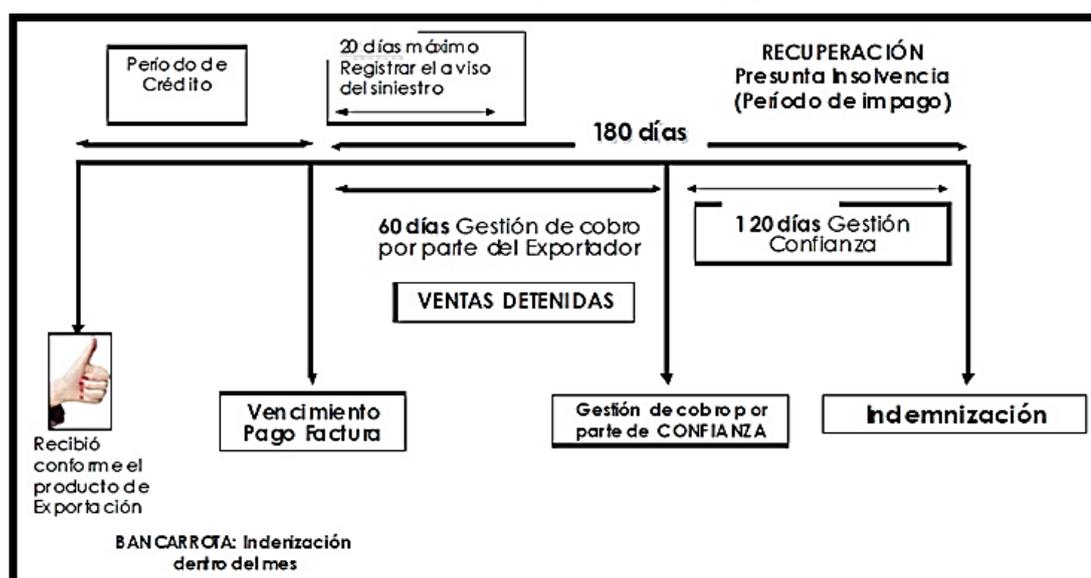


Figura 2: Gestión Confianza

Fuente: (Confianza Compañía de Seguros y Reaseguros S.A., 2015)

La documentación necesaria para la calificación de clientes de seguro de crédito, se reflejan en la página de la empresa www.confianza.com.ec, y son los siguientes:

1. Solicitud debidamente llena y firmada
2. Información Básica de la Empresa
3. Solicitud de orden de débito automático (opcional)
4. Copia del RUC
5. Estados Financieros presentados a la Superintendencia de compañías.
Formulario 101 “Declaración del impuesto a la renta y presentación de balances” (2 últimos años)
6. Copia actualizada del certificado de cumplimiento de obligaciones y existencia legal de la Superintendencia de Compañías
7. Copia actualizada de lista de accionistas registrada en la Superintendencia de Compañías.
8. Copia de Nombramientos de los Representantes Legales
9. Copias de Cédula de Identidad y Papeletas de Votación de representantes legales
10. Copia de planilla de servicios básicos donde opera la Compañía.
11. Copia de Escritura de Constitución
12. Copia de Escritura señalando el texto donde consten las atribuciones actuales de representantes legales.
13. Ejemplar de factura

El proceso a seguir es el siguiente:

1. Llenar la Solicitud de Crédito a la exportación
2. Pasa al departamento de análisis de crédito que procede a calificar los riesgos.
3. Se cotiza la póliza e inmediatamente después se establece la prima, la cual deberá cancelarse dada o no la transacción comercial al exterior.
4. Una vez aceptada la cotización por el cliente-asegurado, se emite la póliza de Seguro de Crédito a la Exportación.
5. Se lleva un control de las ventas mensuales del asegurado, dentro de los 10 primeros días de cada mes posterior a la emisión de la póliza a fin de realizar los ajustes pertinentes a la misma.
6. De darse un valor que supere al valor de la prima mínima, el asegurado deberá realizar el pago de dicha diferencia.

En cuanto a cotización de la póliza y condiciones del servicio se presentarán datos tomados de un estudio existente que engloba estos puntos importantes: (Ron Alomía & Aguirre, 2010)

Cotización de la póliza

- **Límite de Crédito Solicitado:** El asegurado debe realizar un análisis exhaustivo de cada uno de sus compradores.
- **Plazo:** Los términos de pago que se ha pactado por cliente o comprador, los plazos más usuales **son de 30, 90 y hasta 180 días.**

- **Ventas Anuales:** El exportador debe hacer una proyección de ventas para el comprador, en base a éstas se establecerá la prima.
- **Tasa:** Las tasas fluctúan entre 0,30% y 1,5% anual.
- **Prima a pagar:** La prima se calcula en base a las ventas anuales estimadas por la tasa aplicada al comprador, la prima mínima anual es de \$5000, al final de la vigencia de la póliza se realiza un ajuste y el exportador cancela la diferencia, si ésta supera el valor de la prima mínima
- **Pago de la prima:** Esta varía entre 75% y 85% a la firma de la póliza, con ajuste al final del año de vigencia de la póliza

Las condiciones presentadas para este servicio:

- Para el análisis de compradores se solicita llenar un formulario con datos del comprador, como comportamiento de pago, garantías otorgadas, etc.
- Los compradores deberán tener un límite de crédito.
- El plazo para las condiciones de pago aceptado será estudiado previo análisis de cartera.
- El pago de la prima es de 80% pago por adelantado y al final de la póliza se deberá liquidar la diferencia.

Se adjunta en el Anexo 1 la solicitud que se requiere y en el Anexo 2, el cuadro de primas; ya que con estos anexos, Confianza Compañía de Seguros y Reaseguros S.A. puede presentar una oferta.

En conclusión, lo expuesto anteriormente, refleja cómo las empresas aseguradoras presentan un plan de seguro de crédito a las exportaciones que sea atractivo para las empresas ecuatorianas, y éstas vean lo beneficioso que es contratar este servicio a fin de cubrir riesgos a la hora de exportar un determinado producto; refleja además, el beneficio indudable que tiene la aplicación de este servicio en las exportaciones, incluyendo en éstas las exportaciones de rosas a Rusia.

Las empresas aseguradoras presentan un proceso definido y detallado a fin de cubrir las necesidades del cliente y obtener ganancia en el giro de negocio planteado; siendo así un proceso ganar-ganar, el cual pretende beneficiar al país en general.

CAPÍTULO 2

METODOLOGÍA

2.1. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

Este análisis requiere de una gran cantidad de información, la misma que será importante para desarrollar la comparación y estudio de acuerdo al objetivo. Dentro de este estudio se consideran a los sistemas de seguro, al mercado nacional de rosas y la relación comercial entre Ecuador y Rusia; es por ello, que se obtendrán tanto datos cualitativos como cuantitativos, es decir, se realizará una investigación de tipo mixta.

Por un lado, la investigación de datos cualitativos, permitirá conocer opiniones de empresas, asociaciones, exportadores, estrategias, clientes de las aseguradoras, entre otros. Así también, los datos cuantitativos son importantes por la información que se va a recolectar, enfocada a las empresas, sus ventas, las aseguradoras, precios, contratos, estadística y de montos almacenada en varias fuentes primarias o secundarias de información.

Considerando lo anterior, a continuación se presentan los datos que se necesitarán:

DATOS CUALITATIVOS

- Encuestas: Se realizarán de acuerdo a la población obtenida, a través de contactos importantes y fundamentales a la hora de recopilar datos. Dichos contactos se encuentran principalmente en PROECUADOR, quienes cuentan con la cercanía adecuada hacia los exportadores; y, CONFIANZA

COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A., compañía que ofrece el servicio de seguro de crédito de exportaciones.

- Normativas: Se recopilará toda la información referente a normas, reglamentos, guías, manuales, estudios previos, que proporcionen información cualitativa al estudio.

DATOS CUANTITATIVOS

- Datos estadísticos como: datos de exportaciones de rosas al mundo y específicamente a Rusia. Empresas aseguradoras en el país. Evolución de la economía rusa.
- Cifras Macroeconómicas tanto de Rusia como de Ecuador. Balanza de pagos, contratos estatales de temas referentes a la problemática.
- Medidas arancelarias y no arancelarias internas y externas de las rosas.
- Cantidad de rosas no vendidas en los últimos años.
- Tabulación de los datos obtenidos en las encuestas, que fueron recolectados a los players involucrados en este estudio.

2.2. TIPOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Esta investigación tendrá tres métodos de investigación: Exploratorio, Descriptivo y Explicativo.

El método Exploratorio “se efectúa sobre un tema u objeto desconocido o poco estudiado, por lo que sus resultados constituyen una visión aproximada de dicho objeto, es decir, un nivel superficial de conocimiento” (Gross, 2010, pág. 32).

Dado esto, se entiende que el tema que se plantea no es conocido, ni ha sido tan profundizado.

Los sistemas de seguro han permanecido como un elemento muchas veces incógnito al momento de realizar una transacción de comercio exterior, más aun si este análisis trata sobre las relaciones comerciales y el decaimiento económico de una potencia mundial. Con este método también se pretende obtener información que soporte una investigación clara en este sector.

Será una investigación descriptiva, ya que por un lado hay que estudiar a los sistemas de seguros para las exportaciones, entenderlas y correlacionarlas con las razones, descritas también, sobre la caída del comercio ruso ecuatoriano. Así también existen varios actores que deben ser revisados e identificar la relación de éstos con el problema en cuestión.

Finalmente será explicativo, ya que este método “busca el porqué de los hechos mediante el establecimiento de **relaciones causa-efecto**” (Gross, 2010, pág. 33), relaciones importantes, si se desea llegar a determinar los hechos que motivaron este decrecimiento comercial.

2.3. HIPÓTESIS

Los efectos que ha tenido la recesión económica de la Federación Rusa sobre los sistemas de seguro de crédito a la exportación de rosas ecuatorianas en el período seleccionado fueron 100% negativos o positivos para el Ecuador.

2.4. ASPECTOS DE ESTUDIO

Tabla 1
Efectos y sus Aspectos

EFFECTOS COMERCIALES	1.1 Precio de venta y crisis
	1.2 Disminución del volumen de contratos de compra - venta
	1.3 Players Empresas y asociaciones de exportadoras de rosas Empresas de seguros Importadores rusos (Clientes)
EFFECTOS ECONÓMICOS	2.1 Tasa de desempleo (Florícolas)
	2.2 Afectación a las rosas producidas (Rentabilidad)
EFFECTOS DE NORMATIVA	3.1 Reclamos (empresas de seguro)
	3.2 Sanciones por incumplimiento de contratos

Es así que se denota tres los efectos que se van a estudiar en este análisis: comerciales, económicos y de normativa.

Tabla 2
Definición de Variables

DEFINICIÓN DE VARIABLES				
No.	EFEECTO	VARIABLE	DEFINICIÓN	KPI
1	COMERCIALES	Número de empresas exportadoras de Rosas del 2010 al 2015	Es el número de empresas existentes en el período escogido, estudiando su evolución y afectación.	Número de Empresas 2015-2013 / Número de Empresas 2010-2012

Continúa →

DEFINICIÓN DE VARIABLES				
No.	EFEECTO	VARIABLE	DEFINICIÓN	KPI
2	COMERCIALES	Ventas de seguros de crédito para exportación a Rusia	El monto que las aseguradoras han vendido por este concepto a las empresas exportadoras de rosas.	Monto de seguros 2015-2013 / Monto de seguros 2010-2012
3	COMERCIALES	Exportaciones de Rosas a Rusia	El monto de exportaciones de rosas en los períodos seleccionados	Monto de exportaciones 2015-2013 / Monto de exportaciones 2010-2012
4	COMERCIALES	Estrategias de Mitigación	Son las estrategias que han usado las empresas ecuatorianas exportadoras de rosas para tratar de sobrellevar la caída de importaciones rusas.	Encuestas

Continúa →

DEFINICIÓN DE VARIABLES				
No.	EFEECTO	VARIABLE	DEFINICIÓN	KPI
5	COMERCIALES	Contratos no cumplidos	Refiere al número de contratos que se han cancelado por este problema comercial.	Encuestas
6	ECONÓMICOS	Prima de seguro a las exportaciones	El posible incremento de las primas de seguros por la incertidumbre creada por la crisis en Rusia.	Encuestas
7	ECONÓMICOS	Número de trabajadores de Fincas	Refiere a la afectación referente al número de trabajadores en las fincas de rosas	Encuesta
8	ECONÓMICOS	Rentabilidad de los players	Determinar cuánto ha afectado la problemática a las aseguradoras y a las exportadoras.	Encuestas

Continúa →

DEFINICIÓN DE VARIABLES				
No.	EFFECTO	VARIABLE	DEFINICIÓN	KPI
9	NORMATIVA	Normas Internacionales sobre seguros	Entender si las normas han afectado positiva o negativamente a los sistemas de seguros de exportación	Comparación entre el incremento de decrecimiento de los contratos de seguros
10	NORMATIVA	Sanciones de contratos	Refiere a las sanciones que se aplican por no cumplir contratos con las importadoras rusas	Número de sanciones / Empresa exportadora (encuesta)

2.5. PROCEDIMIENTO PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS

Tabla 3
Recolección de información

RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN			
No.	VARIABLE	INFORMACIÓN	FUENTE
1	Número de empresas de Rosas del 2010 al 2015	Empresas que producen rosas en el país	Superintendencia de Compañías.
		Empresas que exportan rosas.	Banco Central Ecuador.

Continúa →

RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN			
No.	VARIABLE	INFORMACIÓN	FUENTE
2	Ventas de seguros por este caso puntual	Empresas de seguros	Superintendencia de Compañías.
3	Exportaciones de Rosas	Subpartida, tributos y restricciones para exportar rosas.	Arancel Nacional integrado del Portal ECUAPASS. TRADE MAP
		Montos de exportación de rosas.	Banco Central Ecuador. Boletines SENAЕ.
4	Ventas de seguros por este caso puntual	Empresas que ofertan seguros de exportación.	Superintendencia de Compañías.
			Encuestas.
5	Contratos no cumplidos	Número de contratos con Rusia sobre este tema	Encuestas.
6	Prima de seguro a las exportaciones	Empresas de seguros	Encuestas.
7	Número de trabajadores de Fincas	Nómina de trabajadores de las empresas.	Encuestas.
			Superintendencia de Compañías.

Continúa →

RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN			
No.	VARIABLE	INFORMACIÓN	FUENTE
8	Rentabilidad de los players	Empresas afectadas	Banco Central del Ecuador
9	Normas Internacionales sobre seguros	Normas, leyes, y resoluciones internacionales sobre servicios de seguros internacionales.	OMC.
10	Sanciones de contratos	Normas estipuladas en contratos de compra venta ya firmado anticipadamente.	Encuestas

2.5.1. MEDICIÓN DE ENCUESTAS

Entre las fuentes para recopilar información tenemos: Superintendencia de Compañías, Banco Central Ecuador, Arancel Nacional Integrado del Portal ECUAPASS, Trade Map, Boletines SENAE, Organización Mundial de Comercio y encuestas.

La realización de encuestas pretende, por un lado, conocer el efecto que ha tenido la recesión económica Rusa en las empresas exportadoras de rosas a ese destino; y por otro, conocer el efecto en las empresas aseguradoras de crédito a la exportación de rosas a dicho mercado; lo cual permitirá obtener datos importantes para el análisis e investigación.

La medición de las encuestas se la realiza de acuerdo a la población a continuación establecida:

2.5.2. POBLACIÓN DE ESTUDIO Y MUESTRA

ENCUESTA ASEGURADORAS:

Tabla 4

Población de estudio y muestra: Aseguradoras

La unidad de análisis:	Aseguradoras que oferten seguro de crédito a las exportaciones
La población:	<ul style="list-style-type: none"> • COFACE-PROECUADOR, • Seguros Oriente S.A. y Confianza Compañía de Seguros y Reaseguros S.A.
La muestra:	<ul style="list-style-type: none"> • Confianza Compañía de Seguros y Reaseguros S.A. • Pro Ecuador

El universo planteado, se da ya que se ha revisado la cartera de servicios que tienen las diferentes entidades, tanto públicas como privadas; y únicamente estas instituciones ofertan el servicio de seguro de crédito a las exportaciones.

Para la ejecución de estas encuestas se empleará un total de 15 preguntas; 6 de las cuales son cerradas, 4 de opción múltiple y 5 de información. El tiempo estimado para la realización de la misma es de 5 minutos, logrando que el encuestado no lo tome como una pérdida de tiempo ni sea tedioso para el mismo. (Anexo 6)

A continuación el formato de encuesta:

2.5.2.1. ENCUESTA PARA ASEGURADORAS

**DOCUMENTO VÁLIDO PARA LA TESIS DE GRADO PREVIA A LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE: INGENIERO/A EN COMERCIO
EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

OBJETIVO
Determinar el efecto que ha tenido la recesión económica Rusa en las empresas aseguradoras de crédito a la exportación de rosas a dicho mercado
INSTRUCTIVO
<p><i>La presente encuesta es exclusivamente para uso investigativo y sus respuestas no comprometen a ninguna persona en particular ni institución alguna. Las respuestas que se den en el documento, serán de uso exclusivo para: la obtención del título de: ingeniero/a en comercio exterior y negociación internacional</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Lea bien la pregunta, si no la entiende, pida explicación al encuestador. • Marque con una X, dentro del recuadro, la respuesta indicando de acuerdo a su gusto, la que crea más adecuada a la pregunta respectiva.
ENCUESTADOR/A RESPONSABLE
Álvaro Torres Ch. Johanna Cordero F.

ENCUESTA

1. ¿Está ofertando usted un seguro de crédito a la exportación de rosas a Rusia?

SI NO

En caso de que su respuesta sea afirmativa, por favor continuar la secuencia, caso contrario explique el por qué y concluya la encuesta. Mil Gracias.

¿Por qué?: _____

Universidad de las Fuerzas Armadas
Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio
Carrera de Ingeniería en Comercio Exterior y Negociación Internacional

2. ¿Ofrece usted algún tipo de alternativa frente a países de destino con problemas económicos?

SI

NO

En caso de que su respuesta sea afirmativa, por favor continuar la secuencia, caso contrario 4

3. ¿Cuáles son las principales alternativas de destino que usted recomienda a la hora de exportar rosas?

- a. _____
- b. _____
- c. _____
- d. _____
- e. _____

4. ¿Debido a la recesión económica rusa, ha sufrido cancelación en los contratos de sus clientes firmados en el periodo 2010 -2015?

SI

NO

En caso de que su respuesta sea afirmativa, por favor continuar la secuencia, caso contrario 8

5. En promedio del 2010 al 2015, ¿cuántos contratos han cancelado sus clientes en este período?

- a. De 10% a 20% de contratos firmados
- b. De 30% a 40% de contratos firmados
- c. 50% de contratos firmados
- d. Más de 50% de contratos firmados

6. ¿Qué tipo de sanciones aplica usted, en contratos cancelados por sus clientes?

- a. _____
- b. _____
- c. _____
- d. _____
- e. _____

Universidad de las Fuerzas Armadas
Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio
Carrera de Ingeniería en Comercio Exterior y Negociación Internacional

32

7. ¿Cuáles son los problemas que se presentan ante la cancelación de un contrato de este tipo?

- a. _____
- b. _____
- c. _____
- d. _____
- e. _____

8. ¿Ha incrementado usted su porcentaje de prima en lo que respecta a exportaciones de rosas a Rusia?

SI

NO

En caso de que su respuesta sea afirmativa, por favor continuar la secuencia, caso contrario pase a la pregunta 10

9. Su incremento ha sido en relación a

- a. De 5% a 10% de incremento
- b. De 20% a 30% de incremento
- c. De 40% a 50% de incremento
- d. Más de 50% de incremento

10. ¿Siente usted que la recesión económica de Rusia ha afectado la rentabilidad económica en su giro de negocio?

SI

NO

11. ¿En qué porcentaje cree usted que ha sido afectado en la rentabilidad económica de su empresa?

- e. De 5% a 10% de afectación
- f. De 20% a 30% de afectación
- g. De 40% a 50% de afectación
- h. Más de 50% de afectación

Universidad de las Fuerzas Armadas
Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio
Carrera de Ingeniería en Comercio Exterior y Negociación Internacional

33

12. ¿Cree usted que, se debería tener un porcentaje de ventas a Rusia, si las exportadoras trabajan con otros países?

SI

NO

En caso de que su respuesta sea afirmativa, por favor continuar la secuencia, caso contrario pase a la pregunta 14

13. ¿Cuál debería ser el porcentaje de ventas a Rusia, si las exportadoras trabajan con otros países?

- a. Menos de 5%
- b. Entre 5% y 15%
- c. Entre 15% y 40%
- d. Entre 40% y 70%
- e. Más de 70%
- f. Exclusivo a Rusia

14. ¿Qué otros servicios podrían complementar a este tipo de póliza?

- a. _____
- b. _____
- c. _____
- d. _____
- e. _____

15. ¿Qué podría hacer para publicitar este servicio?

- a. _____
- b. _____
- c. _____
- d. _____
- e. _____

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ENCUESTA EXPORTADORAS:

Tabla 5
Población de estudio y muestra: Exportadoras

La unidad de análisis:	Empresas exportadoras de rosas a Rusia
La población:	620 empresas exportadoras de Rosas a Rusia en el Período 2010-2015
La muestra:	8 empresas exportadoras de Rosas a Rusia en el Período 2010-2015

Para determinar la población a estudiar, a través de la base de datos COBUS, se ha obtenido información de todas las empresas exportadoras de rosas a Rusia, durante el período a analizar; las cuales reflejan ser un total de 620 empresas.

Del listado obtenido, se ha calculado la participación en el mercado que tiene cada una de ellas de acuerdo al FOB total del período. A este cálculo se aplica la ley de Pareto 80/20, concluyendo que, la muestra a de la investigación se basará en 8 empresas que han tenido un porcentaje de participación del 21,09% en el mercado ruso durante todo el período.

Tabla 6
Muestra exportadoras

N°	RAZON SOCIAL	RUC	TOTAL	
			FOB MILLONES U\$S	PARTICIPACIÓN
1	GOLDEN LAND CIA. LTDA.	1091702130001	47,52	4,45%
2	ROSAPRIMA CIA. LTDA.	1791338502001	46,42	4,35%
3	ARCOFLOR FLORES ARCOIRIS S.A.	0590060054001	34,66	3,25%
4	ECOROSSES S.A.	1791314867001	21,45	2,01%
5	DREAMFARMS CIA. LTDA	1792271134001	20,36	1,91%
6	ECUANROS ECUADORIAN NEW ROSES SOCIEDAD ANONIMA	0590060283001	19,00	1,78%
7	GARDAEXPORT S.A.	1791715349001	18,35	1,72%
8	FLORANA FARMS S.A.	1791396022001	17,50	1,64%
TOTAL			225.26	21.09%

Fuente: (COBUS, 2016)

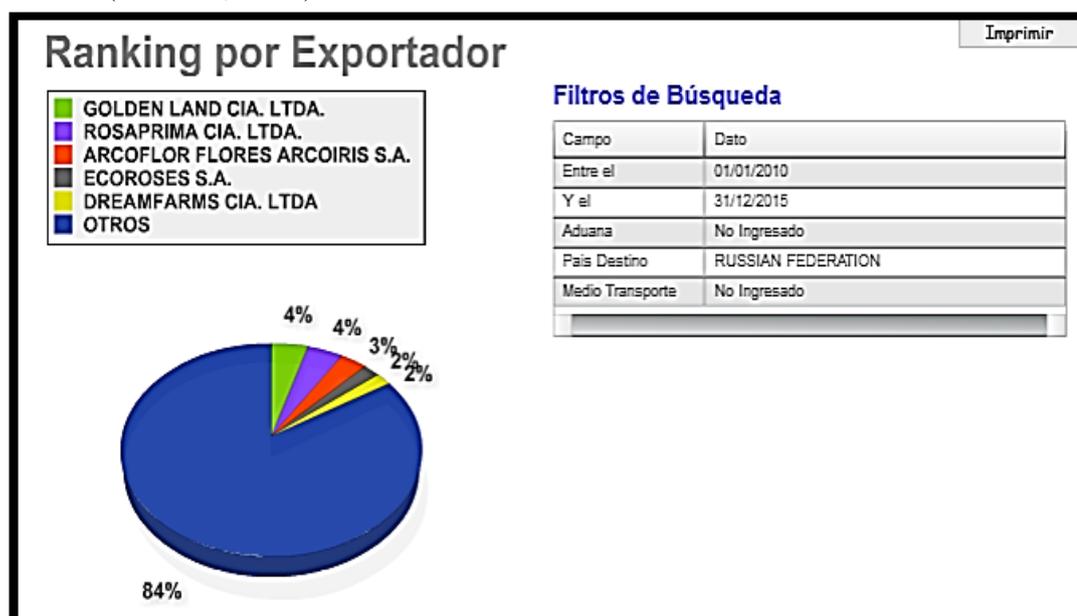


Figura 3: Muestra exportadoras

Fuente: (COBUS, 2016)

La presente investigación cuenta con ayuda de contactos fundamentales y precisos, a la hora de llevar a cabo la recopilación de datos; no es la excepción el tema de realizar las encuestas a la muestra determinada; para ello, dichas encuestas, serán enviadas a la Ing. Andrea Pulupa, contacto fundamental de PROECUADOR, quién se encargará de hacerlas llegar a las empresas mencionadas; logrando así recopilar datos exactos para el estudio.

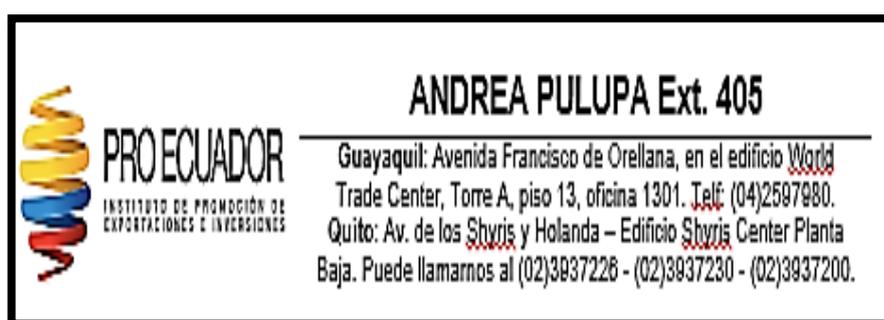


Figura 4: Contacto PROECUADOR

Fuente: (Pulupa, 2016)

Para la ejecución de estas encuestas se empleará un total de 12 preguntas; 5 de las cuales son cerradas y 7 de opción múltiple. El tiempo estimado para la realización de la misma es de 5 minutos, logrando que el encuestado no lo tome como una pérdida de tiempo ni sea tedioso para el mismo (Anexo 7). A continuación la encuesta a realizar:

**2.5.2.2. ENCUESTA PARA EMPRESAS EXPORTADORES DE ROSAS A
RUSIA**

**DOCUMENTO VÁLIDO PARA LA TESIS DE GRADO PREVIA A LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE: INGENIERO/A EN COMERCIO
EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

OBJETIVO
Determinar el efecto que ha tenido la recesión económica Rusa en las empresas exportadoras de rosas a ese destino
INSTRUCTIVO
<p><i>La presente encuesta es exclusivamente para uso investigativo y sus respuestas no comprometen a ninguna persona en particular ni institución alguna. Las respuestas que se den en el documento, serán de uso exclusivo: la obtención del título de: ingeniero/a en comercio exterior y negociación internacional</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Lea bien la pregunta, si no la entiende, pida explicación al encuestador.• Marque con una X, dentro del recuadro, la respuesta indicando de acuerdo a su gusto, la que crea más adecuada a la pregunta respectiva.
ENCUESTADOR/A RESPONSABLE
Álvaro Torres Ch. Johanna Cordero F.

ENCUESTA

1. ¿Conoce usted el sistema de seguro de crédito a la exportación?

SI

NO

Universidad de las Fuerzas Armadas
Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio
Carrera de Ingeniería en Comercio Exterior y Negociación Internacional

38

2. ¿Aplica usted un seguro de crédito a la exportación?

SI NO

En caso de que su respuesta sea afirmativa, por favor continuar la secuencia, caso contrario pase a la pregunta 8

3. En promedio, ¿cuántos contratos ha firmado en el período 2010-2015?

- f. De 1-2 contratos firmados
- g. De 3-4 contratos firmados
- h. 5 o más contratos firmados

4. ¿Ha cancelado algún contrato de seguro de crédito a la exportación debido a la recesión económica Rusa?

SI NO

En caso de que su respuesta sea afirmativa, por favor continuar la secuencia, caso contrario pase a la pregunta 6

5. En promedio del 2010 al 2015, ¿cuántos contratos ha cancelado?

- e. De 10% a 20% de contratos firmados
- f. De 30% a 40% de contratos firmados
- g. 50% de contratos firmados
- h. Más de 50% de contratos firmados

6. ¿Ha sufrido usted un incremento al porcentaje de prima que aplican a sus exportaciones de Rosas a Rusia?

SI NO

En caso de que su respuesta sea afirmativa, por favor continuar la secuencia, caso contrario pase a la pregunta 8

7. ¿En cuánto se ha incrementado el porcentaje de prima?

- a. De 5% a 10%
- b. De 20% a 30%
- c. De 40% a 50%
- d. Más de 50%

Universidad de las Fuerzas Armadas
Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio
Carrera de Ingeniería en Comercio Exterior y Negociación Internacional

8. ¿Siente usted que la recesión económica de Rusia ha afectado la rentabilidad económica en su giro de negocio?

SI

NO

9. ¿Cuál de las siguientes, son las estrategias que ha utilizado para mitigar la caída de las exportaciones de rosas a Rusia?

- a) Reducir producción de rosas a Rusia
- b) Diversificar su mercado internacional
- c) Restructuración en el número de integrantes de su nómina laboral
- d) Otros

Explique opción d: _____

En caso de que su respuesta sea "C", por favor continuar la secuencia, caso contrario pase a la pregunta 11

10. Su restructuración en el número de integrantes de su nómina laboral, por esta recesión, se enfoca básicamente a:

Obreros en fincas

- a. De 10% a 20% de colaboradores
- b. De 30% a 40% de colaboradores
- c. 50% de colaboradores
- d. Más de 50% de colaboradores

Personal administrativo

- a. De 10% a 20% de colaboradores
- b. De 30% a 40% de colaboradores
- c. 50% de colaboradores
- d. Más de 50% de colaboradores

Especialistas

- a. De 10% a 20% de colaboradores
- b. De 30% a 40% de colaboradores
- c. 50% de colaboradores
- d. Más de 50% de colaboradores

Universidad de las Fuerzas Armadas
Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio
Carrera de Ingeniería en Comercio Exterior y Negociación Internacional

40

11. Al usar un contrato de seguro de crédito a la exportación, ¿cómo le ayuda éste a mitigar la caída de las exportaciones de rosas a Rusia?

- a. Existe una cláusula específica
- b. Se determina una negociación especial
- c. Siempre está contemplado
- d. Otros

Explique opción d: _____

12. A pesar de sus estrategias de mitigación, ¿en qué porcentaje cree usted que ha sido afectado en la rentabilidad económica de su empresa?

- i. De 5% a 10% de afectación
- j. De 20% a 30% de afectación
- k. De 40% a 50% de afectación
- l. Más de 50% de afectación

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

2.5.3. TRATAMIENTO E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Acorde a Gil Flores, Javier (1995) nos plantea que:

“el análisis estadístico de datos, es un conjunto de métodos, técnicas y procedimientos para el manejo de datos, su ordenación, presentación, descripción, análisis e interpretación, que contribuyen al estudio científico de los problemas planteados en el ámbito de la educación y a la adquisición de conocimiento sobre las realidades educativas, a la toma de decisiones y a la mejora de la práctica desarrollada por los profesionales de la educación”. (Flores, Estadística básica aplicada a las ciencias de la educación, 1995)

La investigación planteada busca reflejar la tendencia que tiene el comportamiento del sector floricultor ecuatoriano a nivel mundial, para lo cual se plantea un estudio estadístico-descriptivo, con base en fuentes secundarias, que contienen datos verídicos, profesionales y acertados; como es la información proveniente del BCE, COBUS, Pro Ecuador, Trade Map, entre otros.

Los datos secundarios consisten en información que ya existe, y ha sido recogido para otro propósito. Los investigadores suelen comenzar su investigación mediante el examen de datos secundarios para ver si su problema se puede resolver en parte o en su totalidad, sin costosas recolección de datos primarios. Una rica variedad de fuentes de datos secundarios disponibles, incluyendo fuentes externas (publicaciones gubernamentales, revistas especializadas, y otras revistas y libros, informes de fundaciones y folletos de temporada) y fuentes internas (estados financieros de la organización, las cifras de ventas, información sobre los abonados y billete único los compradores y los informes de la investigación previa) (Kotler P. , 1997).

Las encuestas realizadas, servirán para conocer las variables planteadas, a fin de obtener datos precisos y certeros, que aporten a la realización de una investigación de contenido veraz; digno de ser consultado y citado en diferentes trabajos investigativos, o para empresarios que deseen conocer un poco más del tema en específico y así aplicarlo a sus pequeños o grandes negocios.

Es por ello la importancia de realizar encuestas considerando la muestra de forma sustancial a fin de conocer el comportamiento del universo en tal o cual situación.

2.6. RESULTADOS ESPERADOS

- Del presente estudio se determinará los efectos que ha tenido la crisis de la Federación Rusa sobre las exportaciones ecuatorianas de Rosas; así como reconocer la incidencia sobre las empresas de seguro que ofrecen el servicio de seguro sobre exportaciones, y tener un antecedente para investigaciones futuras.
- Fuente de consulta para empresas que deseen incursionar en este ámbito comercial y económico.

CAPÍTULO 3

RESULTADOS

3.1. RESULTADOS SOBRE EFECTOS COMERCIALES

Para analizar los resultados comerciales de la presente investigación, es necesario partir de una breve reseña de las relaciones comerciales entre Ecuador y Rusia; enfatizando la importancia de las exportaciones en la economía de un país.

Como ya se conoce, exportación es la acción y efecto de exportar; en este sentido, es la actividad comercial que consiste en vender productos y servicios a otro país. Así mismo, como exportación puede designarse al conjunto de mercancías que se exportan. La palabra, como tal, proviene del latín *exportatio*, *exportatiōnis* (Público, 1892).

3.1.1. INDICADORES RUSIA

Tabla 7
Indicadores Rusia

Nombre Oficial:	Federación de Rusia
Capital:	Moscú
Lenguaje Oficial:	Ruso
Formas de Gobierno:	Federal
Religión:	Ortodoxos (15-20%), Musulmanes (10-15%), Cristianos (2%). (2006 est.)
Población:	146.3 Millones
Crecimiento poblacional:	-0.04% (2015 est.)
Moneda oficial:	Rublo ruso (RUB)
Agricultura:	Azúcar, aceite de cereales, girasol, vegetales, frutas, leche
Industria :	Petróleo, gas, químicos, metales, vehículos, maquinaria agrícola
Tasa de cambio:	65 rublos por dólar (marzo de 2016 est.)
PIB per cápita:	USD 24,800 (2014 est.)
PIB:	USD 2,057 trillones (2014 est.)

Fuente: (ProEcuador, Analisis sectorial de flores, 2013)

INDICADORES ECUADOR

Tabla 8

Indicadores Ecuador

Población	16,528,730 (2016 est.)
Crecimiento poblacional	1% (2016 est.)
Capital	Quito
Ciudad más poblada	Guayaquil
PIB	69,766,239 (2014)
PPA	11,200 (2014)
Crecimiento PIB	3.7 %
Composición PIB	Agricultura: 6.0% Industria: 34.4% Servicios: 59.6%
Tasa de desempleo	5% (2014 est.)
IDH	0,711 (2013)
Ranking "Facilidad para hacer negocios"	# 117
Lengua	Español
Moneda oficial	Dólar estadounidense (\$, USD)

Fuente: (ProEcuador, Guía Comercial Rusia, 2016)

3.1.2. ACUERDOS ENTRE ECUADOR Y RUSIA

Tabla 9

Acuerdos, Memorandos y Tratados en Materia de Comercio Firmados entre Ecuador y Rusia entre 2007 al 2016

1	Memorando entre el Instituto Nacional de Pesca, adscrito al Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca de la República del Ecuador y el Servicio Federal de Control Veterinario y Fitosanitario de la Federación de Rusia, que responden por la seguridad de recursos biológicos acuáticos y productos de su procesamiento exportable, referente a las condiciones de suministro de pescado, productos en pescado y mariscos desde el Ecuador a la Federación Rusa.
2	Acta final de la primera Reunión Ecuatoriano-Rusa para la Cooperación Económica Comercial.
3	Convenio entre el Gobierno de la República del Ecuador y el Gobierno de la Federación de Rusia de Cooperación y ayuda mutua en los asuntos aduaneros.
4	Memorando de Entendimiento sobre Servicios Aéreos del Ecuador y Rusia.
5	Memorando entre el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (Senae) y el Servicio Federal de Aduana de Rusia para el intercambio de información estadística.
6	Protocolo entre el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador y el Servicio Federal de Aduana (Federación de Rusia) en el intercambio de información específica del valor en aduana de mercancías y medios de transporte que circulen entre la República del Ecuador y la Federación de Rusia.
7	Acuerdo entre el Gobierno de la Federación de Rusia y el Gobierno de la República del Ecuador de Cooperación en materia de Pesca.
8	Acta de la II Comisión de la CICEC en Quito - Ecuador.
9	Acta de la III Comisión de la CICEC en Moscú - Rusia.

Fuente: Libro Ecuador-Rusia -68 Años de Relaciones Bilaterales. Patricio Chávez con el apoyo de la Embajada del Ecuador en Rusia

3.1.3. PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DESDE ECUADOR POR RUSIA

El principal producto ecuatoriano exportado a Rusia en el año 2015 fue bananas frescas con una participación del 76%, seguido por rosas frescas 15%, extractos y esencias de café 2%, entre los productos que registraron mayores exportaciones. De igual forma se envían a este mercado camarones, purés de frutas, además claveles, merluzas. (ProEcuador, Guía Comercial Rusia, 2016)

Además, Rusia ocupa el primer lugar como destino de las exportaciones ecuatorianas totales de banano, en el año 2015 se destinaron USD 547 millones.

Tabla 10
Principales productos exportados por Ecuador a Rusia

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR ECUADOR A RUSIA						
Miles USD FOB						
Subpartida	Descripción	2013	2014	2015	2016 enero	% Part. 2015
0803.90.11.00	BANANAS FRESCAS TIPO «CAVENDISH VALERY»	528,982	535,424	547,112	58,021	76%
0603.11.00.00	ROSAS FRESCAS CORTADAS	179,095	162,241	110,656	9,640	15%
2101.11.00.00	EXTRACTOS, ESENCIAS Y CONCENTRADOS DE CAFÉ	35,182	20,177	12,287	540	2%
0308.17.99.00	LOS DEMÁS CAMARONES, LANGOSTINOS Y DEMÁS DECAPODOS CONGELADOS NO CONTEMPLADOS EN OTRA PARTE	22,885	20,058	9,339	911	1%
0803.90.12.00	BANANA ORITO (MUSA ACUMINATA)	10,522	8,978	4,524	632	1%
2007.99.92.00	LOS DEMÁS PURÉS Y PASTAS DE LAS DEMÁS FRUTAS U OTROS FRUTOS	4,744	5,288	3,648	327	1%
0603.12.90.00	LOS DEMÁS CLAVELES FRESCOS	4,554	4,539	4,225	346	1%
0303.68.00.00	MERLUZAS (MERLUCCIOUS SPP, UROPHYCIS SPP) CONGELADO	2,309	7,402	3,721	47	1%
0603.19.30.00	ALSTROEMERIA FRESCAS CORTADOS	3,544	3,898	2,811	33	0%
	DEMÁS PRODUCTOS	26,813	28,247	17,441	688	2%
	TOTAL	816,190	796,233	715,544	71,165	100%

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2016)

3.1.4. EL SECTOR FLORES

Las exportaciones de productos no tradicionales ha tenido un crecimiento sostenido, especialmente desde los años 90's cuando el sector floricultor empezó a tomar fuerza, aportando con ingresos considerables en la balanza comercial ecuatoriana.

Como se observa en la Figura 5, el porcentaje de participación que tienen las flores ecuatorianas en el mercado ruso es significativo, sin embargo, es notoria la imponente participación que tienen las rosas con un 93%, la gypsophila y las alstroemerias con un 2% y el 3% restante lo tienen los demás tipos de flores.

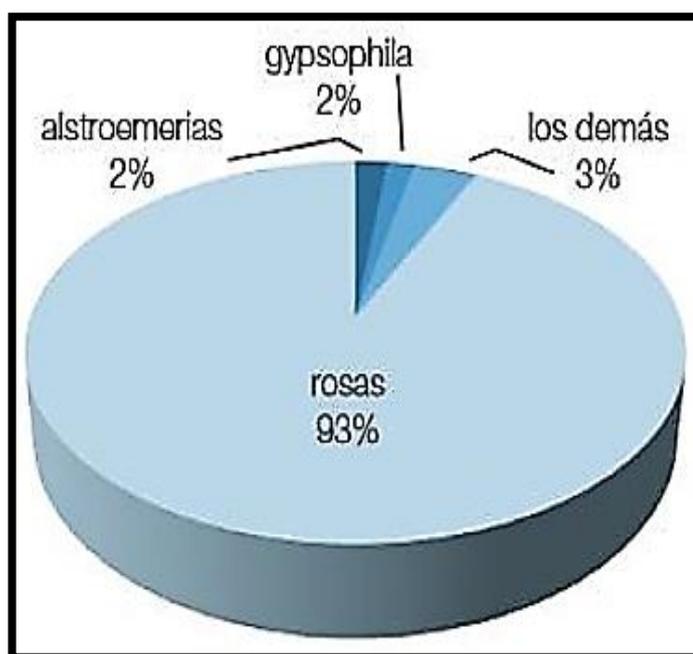


Figura 5: Porcentaje de participación de los diferentes tipos de flores ecuatorianas que se exportan a Rusia 2014
Fuente: (ProEcuador, Guía Comercial Rusia, 2016)

A continuación se detalla las exportaciones de Rosas a Rusia en el período planteado, es decir 2010 – 2015.

3.1.5. EXPORTACIONES AÑO 2010

En la figura 6, se puede observar cómo las exportaciones de rosas ecuatorianas a Rusia en el año 2010, tienen un crecimiento considerable en el mes de febrero, llegando a una máxima de \$15.839 miles de dólares FOB; sin embargo, de marzo a diciembre este valor cae, llegando a un porcentaje de crecimiento de 3.49% para finales del 2010. (Raquel Ximena Ron Alomía, 2010)

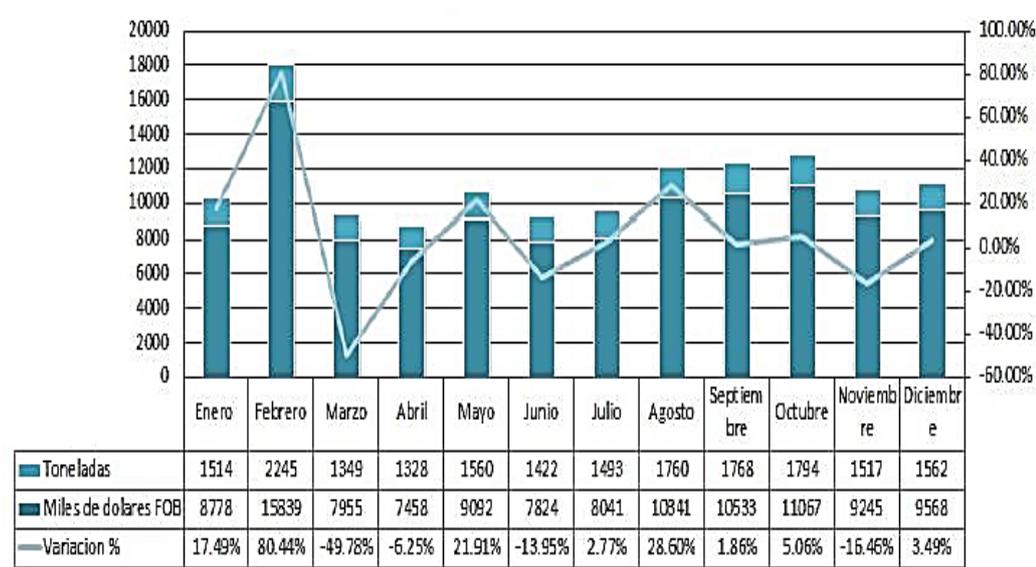


Figura 6: Exportaciones de rosas ecuatorianas a Rusia 2010

Fuente: (ProEcuador, Guía Comercial Rusia, 2016)

La participación de las rosas ecuatorianas se impone frente a sus competidores como se puede observar en la figura 7, donde Ecuador posee el 63% de participación en el mercado ruso, a comparación de un 15% que tienen las rosas provenientes de Colombia, seguidos del 11% de las rosas holandesas, el 10% que tiene Kenia, un 1% de Etiopía, y lo demás del resto del mundo. (Raquel Ximena Ron Alomía, 2010)

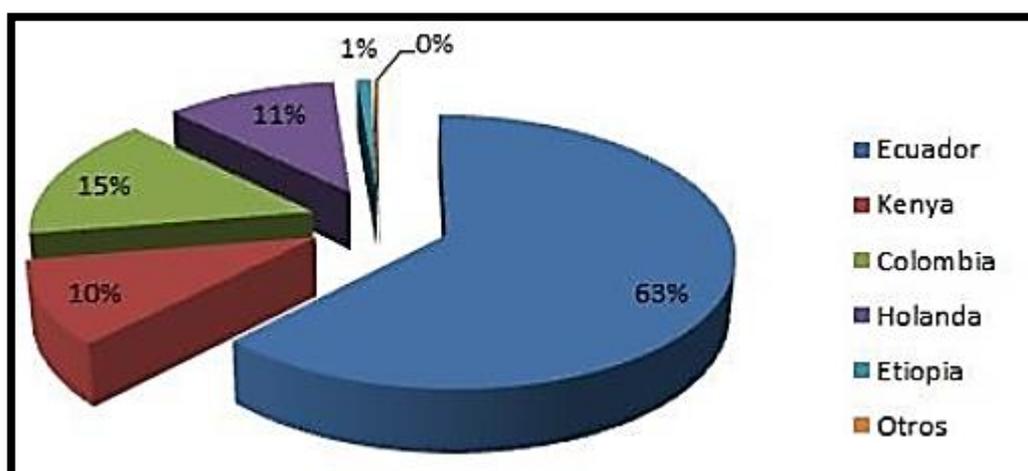


Figura 7: Participación en las importaciones a Rusia de rosas 2010

Fuente: (Trademap, 2016)

3.1.6. EXPORTACIONES AÑO 2011

En la figura 8, se puede observar cómo las exportaciones de rosas ecuatorianas a Rusia en el año 2011, tienen un crecimiento considerable en el mes de febrero, llegando a una máxima de \$22.111 miles de dólares FOB; sin embargo, de marzo a diciembre este valor cae, llegando a un porcentaje de decrecimiento de -5,44% para finales del 2011; una cifra realmente considerable.

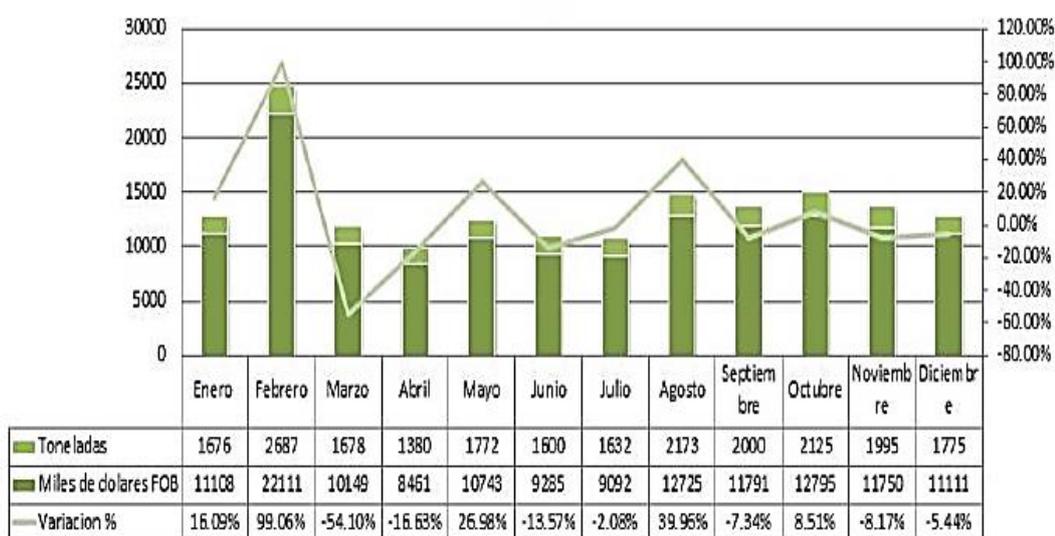


Figura 8: Exportaciones de rosas ecuatorianas a Rusia 2011

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2016)

La participación de las rosas ecuatorianas en el 2011 se impone frente a sus competidores como se puede observar en la figura 9, donde Ecuador posee el 61% de participación en el mercado ruso, a comparación de un 14% que tienen las rosas provenientes de Kenya y Colombia, seguidos del 10% de las rosas holandesas, un 1% de Etiopia, y lo demás del resto del mundo.

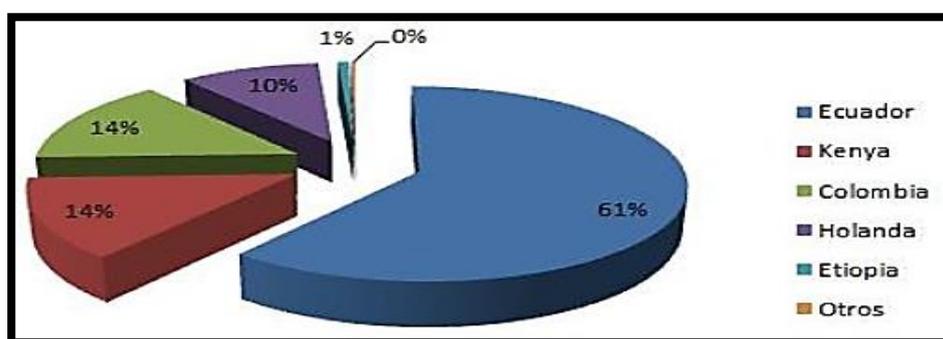


Figura 9: Participación en las importaciones a Rusia de rosas 2011

Fuente: (Trademap, 2016)

3.1.7. EXPORTACIONES AÑO 2012

En la figura 10, se puede observar cómo las exportaciones de rosas ecuatorianas a Rusia en el año 2012, tienen un crecimiento considerable en el mes de febrero, llegando a una máxima de \$28.742 miles de dólares FOB; sin embargo, de marzo a diciembre este valor cae, llegando a un porcentaje de decrecimiento de -23.23% para finales del 2012; una cifra alarmante.

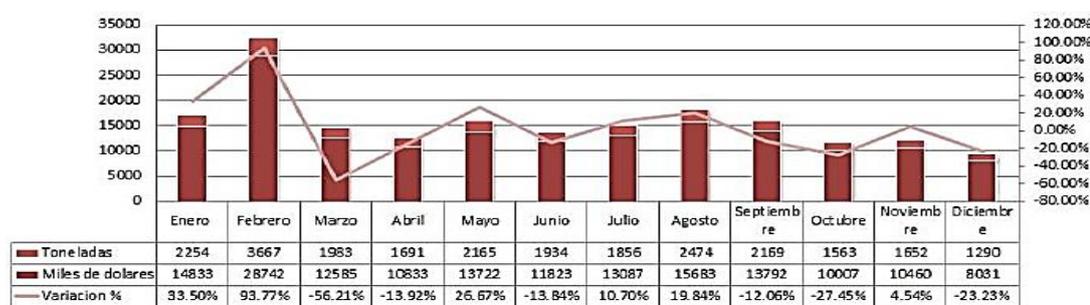


Figura 10: Exportaciones de rosas ecuatorianas a Rusia 2012

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2016)

La participación de las rosas ecuatorianas se impone frente a sus competidores como se puede observar en la figura 11, donde Ecuador posee el 62% de participación en el mercado ruso, a comparación de un 14% que tienen las rosas provenientes de Colombia, el 12% que tiene Kenia, seguidos del 10% de las rosas holandesas, un 1% de Etiopia y Kazakhstan, y lo demás del resto del mundo.

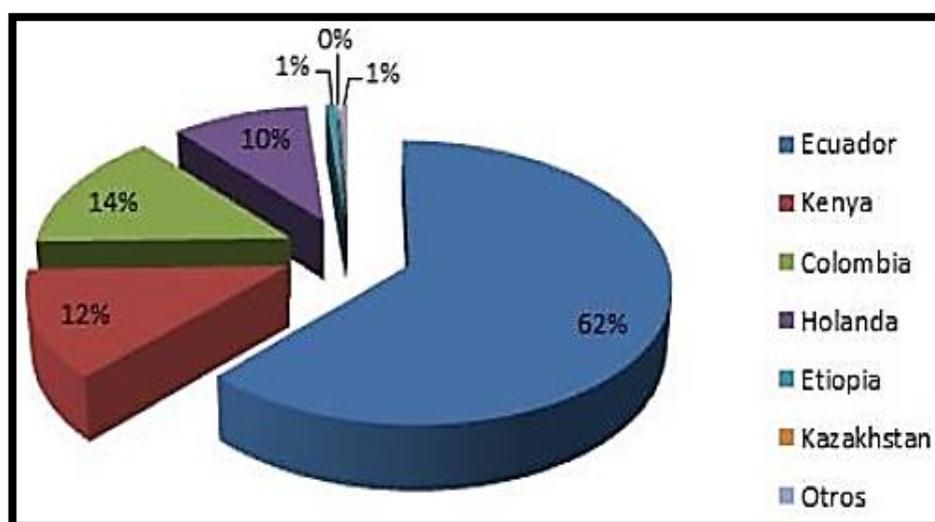


Figura 11: Participación en las importaciones a Rusia de rosas 2012
Fuente: (Trademap, 2016)

3.1.8. EXPORTACIONES AÑO 2013

En la figura 12, se puede observar cómo las exportaciones de rosas ecuatorianas a Rusia en el año 2013, tienen un crecimiento considerable en el mes de febrero y superado por el mes de marzo que tuvo una máxima de \$24.701 miles de dólares FOB; sin embargo, de abril a diciembre este valor cae, llegando a un porcentaje de crecimiento de 27.76% para finales del 2013 con respecto al 2012. Este es el año que más crecimiento tuvo las exportaciones de rosas ecuatorianas a Rusia.

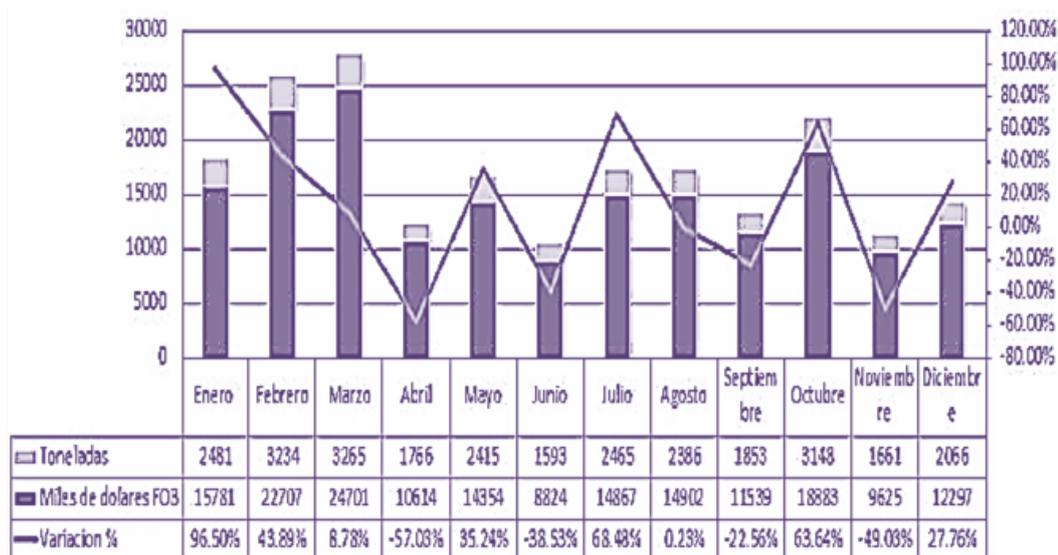


Figura 12: Exportaciones de rosas ecuatorianas a Rusia 2013

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2016)

La participación de las rosas ecuatorianas se impone frente a sus competidores como se puede observar en la figura 13, donde Ecuador posee el 61% de participación en el mercado ruso, a comparación de un 15% que tienen las rosas provenientes de Kenia, seguidos del 12% de las rosas colombianas, un 10% de rosas holandesas, el 1% que tiene Etiopia y Armenia, y lo demás del resto del mundo.

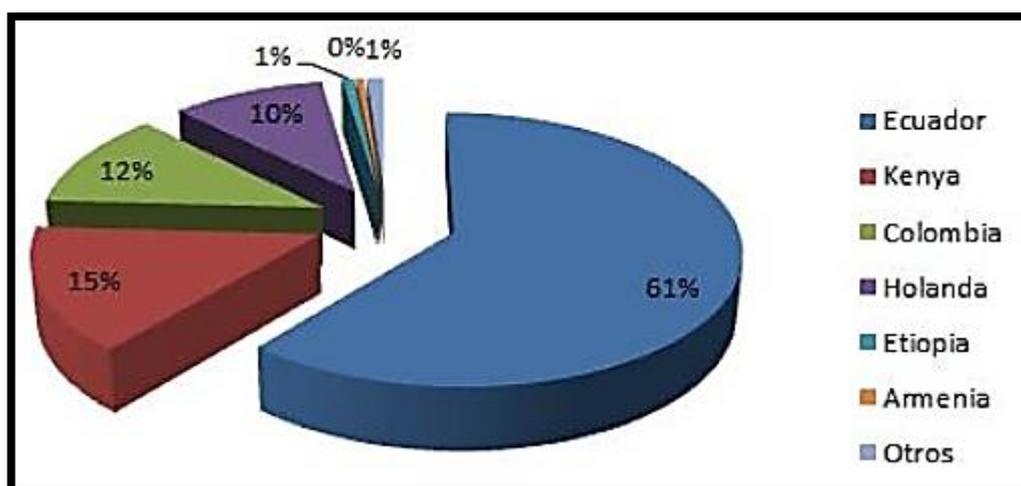


Figura 13: Participación en las importaciones de rosas a Rusia 2013

Fuente: (Trademap, 2016)

3.1.9. EXPORTACIONES AÑO 2014

En la figura 14, se puede observar cómo las exportaciones de rosas ecuatorianas a Rusia en el año 2014, tienen un crecimiento considerable en el mes de febrero, llegando a una máxima de \$33.789 miles de dólares FOB; sin embargo, de marzo a diciembre este valor cae, llegando a un porcentaje de participación de -30.62% para finales del 2014 con respecto al 2013.

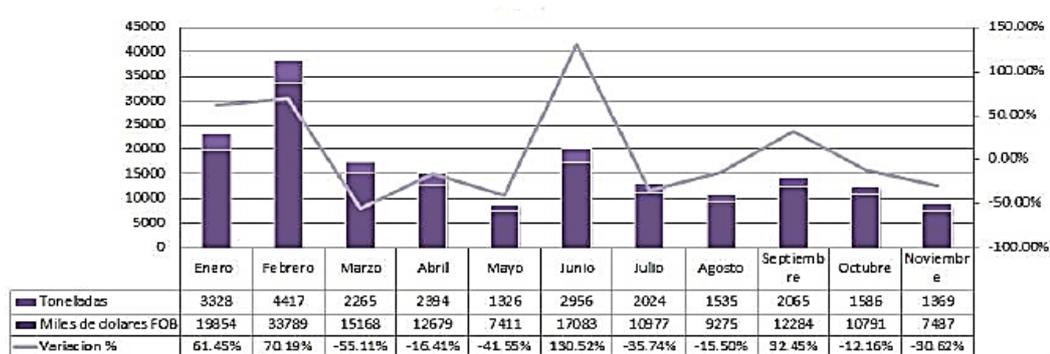


Figura 14: Exportaciones de rosas ecuatorianas a Rusia 2014

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2016)

La participación de las rosas ecuatorianas se impone frente a sus competidores como se puede observar en la figura 15, donde Ecuador posee el 62% de participación en el mercado ruso, a comparación de un 16% que tienen las rosas provenientes de Kenia, seguidos del 10% de las rosas colombianas y holandesas, un 1% de Etiopía y Armenia, y lo demás del resto del mundo.

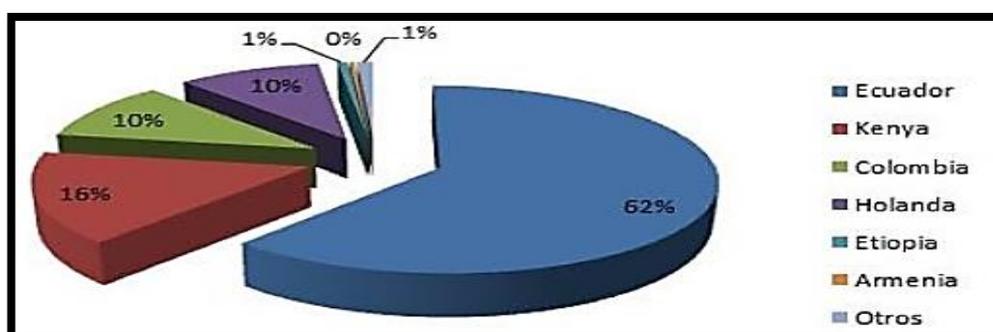


Figura 15: Participación en las importaciones rusas de rosas 2014

Fuente: (Trademap, 2016)

3.1.10. EXPORTACIONES AÑO 2015

En la figura 16, se puede observar cómo las exportaciones de rosas ecuatorianas a Rusia en el año 2015, tienen un crecimiento considerable en el mes de febrero, llegando a una máxima de \$27.699 miles de dólares FOB y en marzo \$26.670 miles de dólares FOB; sin embargo, de abril a diciembre este valor cae, llegando a un porcentaje de participación de 17.58% para finales del 2015 con respecto al 2014.

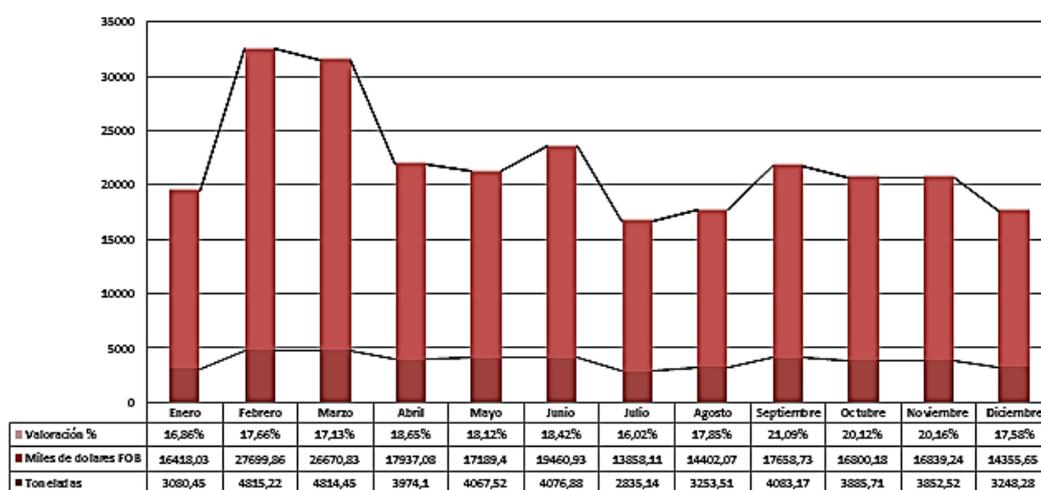


Figura 16: Exportaciones de rosas ecuatorianas a Rusia 2015

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2016)

El porcentaje de participación del 2015 no se ha podido obtener ya que los datos que refleja TRADEMAP, solo constan hasta el año 2014.

Es necesario destacar que, según la valoración de las personas inmersas en el sector floricultor, los precios de los tallos de rosas han bajado hasta en 30%, ya que el tallo de rosa se vendía entre \$ 0,50 y \$ 0,60 previo a que se aprecien los efectos de la crisis rusa; y de julio a enero del año 2015, el precio ha llegado hasta valores de \$ 0,30 ó \$ 0,35 (Parra, 2015)

3.1.11. NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DE ROSAS DEL 2010 AL 2015

Gracias a la herramienta COBUS, se ha podido establecer el número de empresas que exportan rosas a Rusia, en el período 2010-2015.

El listado de las empresas que componen cada año, se encuentran en el anexo 3, logrando detallar la razón social, RUC y FOB de las exportaciones de cada empresa. Con este listado se ha determinado el total de exportaciones en valores FOB y el total de monto asegurado por año.

Es necesario recalcar que la información presentada en dicho anexo se obtienen gracias a la herramienta COBUS; y el dato del monto asegurado por año es dado por la Ing. Andrea Pulupa contacto de PROECUADOR.

Como se observa en la Tabla 11, el número de empresas exportadoras de rosas a Rusia, ha ido incrementándose año a año; partiendo de 294 empresas en el año 2010 y, llegando a 431 para el año 2015. Estos números reflejan que a pesar de las múltiples trabas que se han ido presentando conforme el pasar de los años, los exportadores siguen apostándole a dicho mercado.

Tabla 11
Número de empresas exportadoras de Rosas del 2010 al 2015

AÑOS	NUMERO DE EMPRESAS
2010	294
2011	309
2012	339
2013	375
2014	419
2015	431

Fuente: (COBUS, 2016)

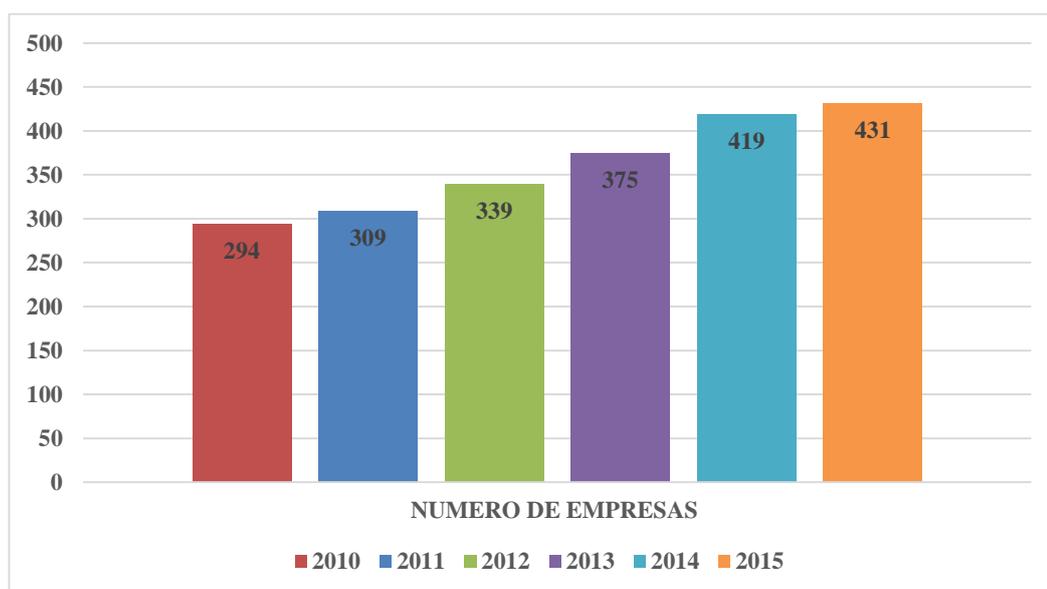


Figura 17: Número de empresas exportadoras de rosas a Rusia del 2010 al 2015
Fuente: (COBUS, 2016)

KPI: número de empresas exportadoras de rosas a Rusia del 2010 al 2015

Tabla 12
Número de empresas período 1 y 2

AÑOS	NUMERO DE EMPRESAS
2010-2012	942
2013-2015	1.225
TOTAL	2.167

Fuente: (COBUS, 2016)

En la tabla 12, se aprecia el notable crecimiento que ha tenido el período 2013-2015, respecto al período 2010-2012; ya que pasa de 942 empresas exportadoras a 1.225 empresas; es decir, un total de 283 empresas nuevas que ponen su mira en el mercado ruso, para la comercialización de sus rosas.

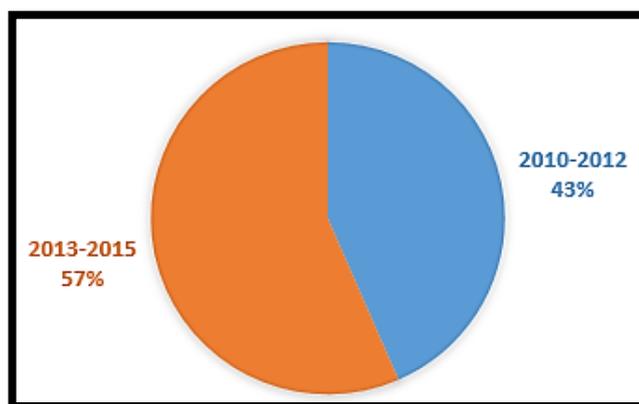


Figura 18: Número de empresas período 1 y 2

En la figura 18, es fácil identificar cómo el crecimiento del período 2013-2015, alcanza el 57% del total de empresas exportadoras; mientras que en el período 2010-2012 se contempla un 43%, del total.

Ecuación 1
KPI empresas exportadoras

$$KPI \text{ empresas exportadoras} = \frac{\text{Número de Empresas 2015} - 2013}{\text{Número de Empresas 2010} - 2012}$$

$$KPI \text{ empresas exportadoras} = \frac{1225}{942}$$

$$KPI \text{ empresas exportadoras} = 1,30$$

Con este resultado se determina que el número de empresas exportadoras de rosas a Rusia del 2010 al 2015, ha crecido en razón de 30% año a año; lo cual es un buen indicador en lo que respecta a efectos comerciales entre Ecuador y Rusia.

3.1.12. VENTAS DE SEGUROS DE CRÉDITO PARA EXPORTACIÓN A RUSIA

Los datos que se presentarán a continuación están calculados en base a un porcentaje determinado sobre el total de exportaciones de rosas a Rusia. Dicho porcentaje, dado para cada año, es otorgado por la Ing. Andrea Pulupa, contacto de PROECUADOR. (Anexo 5)

Tabla 13
Ventas de seguros de crédito para exportación a Rusia

AÑOS	MONTO ASEGURADO (MILLONES USD)
2010	3,83
2011	4,30
2012	3,04
2013	4,93
2014	2,23
2015	2,58
TOTAL	20,90

Fuente: (COBUS, 2016)

Como se observa en la tabla 13, el monto asegurado por las empresas exportadoras de rosas a Rusia, fluctúa año a año; no se presenta un crecimiento sostenido, pero tampoco un decrecimiento sostenido.

Sin embargo, el año 2014 y 2015, los cuales presentan una caída sustancial del monto asegurado, ya que es de \$2.23 millones y \$2,58, respectivamente; muy por debajo de los años que le preceden. Se considera esta baja trascendente a los problemas que presenta Rusia en su economía y la percepción de los empresarios ecuatorianos respecto a ésta.

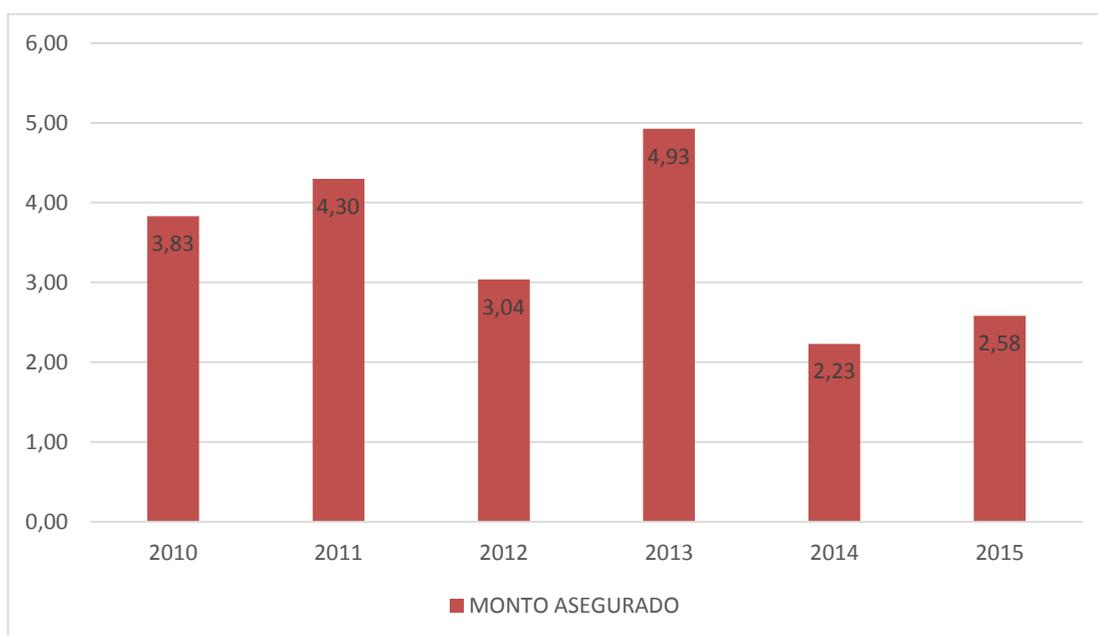


Figura 19: Ventas de seguros de crédito para exportación a Rusia
Fuente: (COBUS, 2016)

KPI Monto de seguros 2013-2015 / Monto de seguros 2010-2012

Tabla 14
Monto asegurado período 1 y 2

AÑOS	MONTO ASEGURADO (MILLONES USD)
2010-2012	11.16
2013-2015	9.74
TOTAL	20.90

En la tabla 14, se aprecia el notable decrecimiento que ha tenido el período 2013-2015, respecto al período 2010-2012; ya que pasa de \$11.16 millones monto asegurado a \$86.81 millones monto asegurado; es decir, un total de \$9.74 millones respecto al monto total.

Ecuación 2
Monto asegurado

$$KPI \text{ monto asegurado} = \frac{\text{Monto de seguros 2015} - 2013}{\text{Monto de seguros 2010} - 2012}$$

$$KPI \text{ monto asegurado} = \frac{9.74}{11.16}$$

$$KPI \text{ monto asegurado} = 0.87$$

Con este resultado se determina que el número de empresas exportadoras de rosas a Rusia del 2010 al 2015, ha disminuido su monto asegurado en razón de 13% año a año; lo cual se resume en un indicador negativo en cuanto a efectos comerciales y económicos.

Con respecto a las empresas aseguradoras, se ha aplicado la encuesta planteada, y, en la pregunta 12 y 13 han respondido de la siguiente forma:

- ¿Cree usted que, se debería tener un porcentaje de ventas a Rusia, si las exportadoras trabajan con otros países?

SI

NO

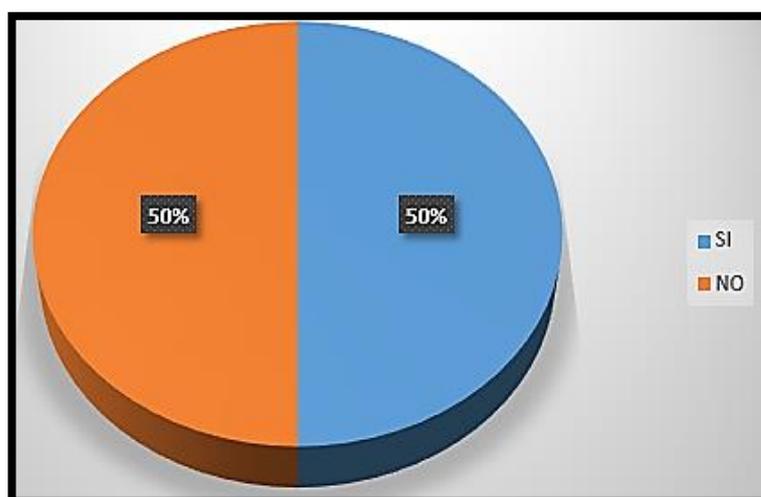


Figura 20: Ventas a Rusia, Aseguradoras

El 100% de las empresas encuestadas que aplican el seguro de crédito de exportaciones, alega que NO debe haber un porcentaje de ventas a Rusia, si las empresas trabajan con otros destinos. Es decir del total de la muestra el 50% alega que NO debe haber un porcentaje de ventas a Rusia, mientras el otro 50% no ofrece dicho servicio.

Esto se da debido a que la póliza que generan tiene la opción de aplicar a todas las exportaciones del año, detallando en este los diferentes destinos, y, aplicando la prima al monto total de la venta.

Con este antecedente, se observa que la pregunta 13 de la encuesta planteada, queda sin responder.

- *13. ¿Cuál debería ser el porcentaje de ventas a Rusia, si las exportadoras trabajan con otros países?*

Adicional a esto, se realiza la siguiente pregunta:

- *14. ¿Qué otros servicios podrían complementar a este tipo de póliza?*

A lo cual se obtiene la siguiente respuesta:

“Servicios que complementen el seguro al crédito de exportación, no existe, por ello se opta por dejar de ofertar dicho servicio, para ofertar otro tipo que genere mayor ingreso a la compañía.”

Con ello se puede alegar que muchas veces el desconocimiento de las empresas exportadoras hacia el seguro de crédito a la exportación; se debe a que las propias empresas que lo ofertan no le dan la promoción del caso.

Ahora bien, se plantea la siguiente pregunta a fin de sortear el inconveniente de la pregunta anterior:

- 15. *¿Qué podría hacer para publicitar este servicio?*

A lo cual se obtiene la siguiente respuesta:

“En general, se ofrece el servicio a clientes contemplados en una base de datos pero, este tipo de servicios se oferta como último recurso en caso de no aceptar los que cuenta la empresa con mayor rentabilidad”

Como se puede comprobar, las empresas aseguradoras no hacen el respectivo énfasis en ofertar este tipo de servicio a los exportadores, ya que tienen opciones que son más rentables para su empresa.

3.1.13. EXPORTACIONES DE ROSAS A RUSIA

Los datos que se presentan a continuación están tomados de la base de datos COBUS, en virtud de que, esta herramienta arroja resultados detallados en cuanto a empresas y valores FOB de sus exportaciones.

Tabla 15
Exportaciones de rosas a Rusia

AÑOS	EXPORTACIONES (MILLONES USD)
2010	127,67
2011	143,22
2012	151,89
2013	164,24
2014	222,87
2015	258,08
TOTAL	1.067,96

Fuente: (COBUS, 2016)

La tabla 15, deja ver claramente que el monto de exportaciones de rosas a Rusia ha ido creciendo año a año; teniendo como dato para el 2010 un valor de \$127,67 millones; ascendiendo en el 2015 a \$258,08 millones; lo cual refleja que en este período de tiempo se ha logrado aumentar el valor de exportaciones de rosas a Rusia en \$130.41 millones.

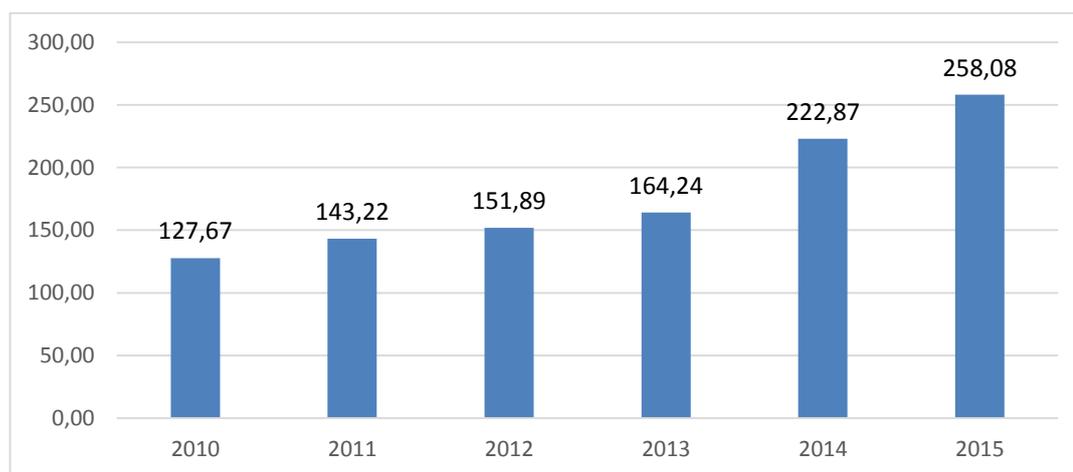


Figura 21: Exportaciones de rosas a Rusia

Fuente: (COBUS, 2016)

La figura 21, refleja, el crecimiento que han tenido las exportaciones de rosas a Rusia en el período definido, lo cual hace innegable la evolución comercial que tiene Ecuador en el mercado ruso.

KPI Monto de exportaciones 2015-2013 / Monto de exportaciones 2010-2012

Tabla 16
Exportaciones de rosas a Rusia período 1 y 2

AÑOS	EXPORTACIONES (MILLONES USD)
2010-2012	422.77
2013-2015	645.19
TOTAL	213.59

Fuente: (COBUS, 2016)

La tabla 16, deja ver claramente que el período 2010-2012 ha tenido un monto de exportaciones de \$422.77 millones; lo cual es importante; pero, que éste período se ve superado en \$222.41 millones; respecto al período 2013-2015, el cual alcanza un monto de exportaciones de rosas a Rusia de \$645.19 millones.

Ecuación 3
Exportaciones de rosas a Rusia

$$KPI \text{ exportaciones de rosas a Rusia} = \frac{\text{Monto de exportaciones 2015} - 2013}{\text{Monto de exportaciones 2010} - 2012}$$

$$KPI \text{ exportaciones de rosas a Rusia} = \frac{645.19}{422.77}$$

$$KPI \text{ exportaciones de rosas a Rusia} = 1,53$$

Este KPI expresa un crecimiento en razón de 53% del período 2010-2012, con respecto al 2013-2015. Este indicador es positivo dentro de las relaciones comerciales y económicas entre Ecuador y Rusia.

3.1.14. ESTRATEGIAS DE MITIGACIÓN

“El propósito de la mitigación es la reducción de la vulnerabilidad, es decir la atenuación de los daños potenciales sobre la vida y los bienes causados por un evento” (ISBN-13, 2016, pág. 240). Esto en términos de comercio exterior sería la reducción de la vulnerabilidad ante los posibles daños causados por un cambio en las reglas de juego en el comercio.

Dentro de la reducción de la vulnerabilidad, se debe considerar el manejo de amenazas que pueden darse previas, durante y posteriores a un evento determinado (Americanos, 2016). Entre las más importantes aplicadas al comercio observamos las medidas previas al evento, pues su acción preventiva hace que se reduzca de la vulnerabilidad de una operación notablemente: para ello se proceder con la recopilación y análisis de datos; y así la reducción de vulnerabilidad.

Al aplicar estudios de vulnerabilidad, la empresa realiza una categorización de pérdida o daño que pueda producir un acontecimiento. (Americanos, 2016)

Dentro de las estrategias de mitigación se tiene:

- Mejoramiento de la competitividad: calidad y comercialización del producto. La ventaja del país en el mercado mundial radica en contar con muchas zonas de cultivo con las condiciones agroecológicas adecuadas para producir rosas de buena calidad. Si bien algunos países de la región han logrado avances explotando esta ventaja otros han hecho poco.
- Diseño de una estrategia de diversificación para floricultores no competitivos. El desarrollo de una estrategia exitosa para la diversificación agrícola debe seguir un enfoque sistemático, que tome en cuenta tanto condiciones agrícolas como comerciales, así como problemas ambientales y sociales.
- Tratamiento de la problemática social. La vulnerabilidad social también deberá reducirse, tanto a corto como a largo plazo. A fin de ayudar a los floricultores, a los trabajadores y a sus familias, es necesario contar con una mejor atención social (en particular, acciones a corto plazo como medidas de protección social y redes de seguridad alimentaria). (EXPOFLORES, 2016, pág. 4)

En las estrategias de mitigación planteadas en la pregunta 9, de las encuestas realizadas a las empresas exportadoras de rosas a Rusia en el período 2010-2015, está reflejada así:

- 9. *¿Cuál de las siguientes, son las estrategias que ha utilizado para mitigar la caída de las exportaciones de rosas a Rusia?*

- a) Reducir producción de rosas a Rusia
- b) Diversificar su mercado internacional
- c) Reestructuración en el número de integrantes de su nómina laboral

1
4
3

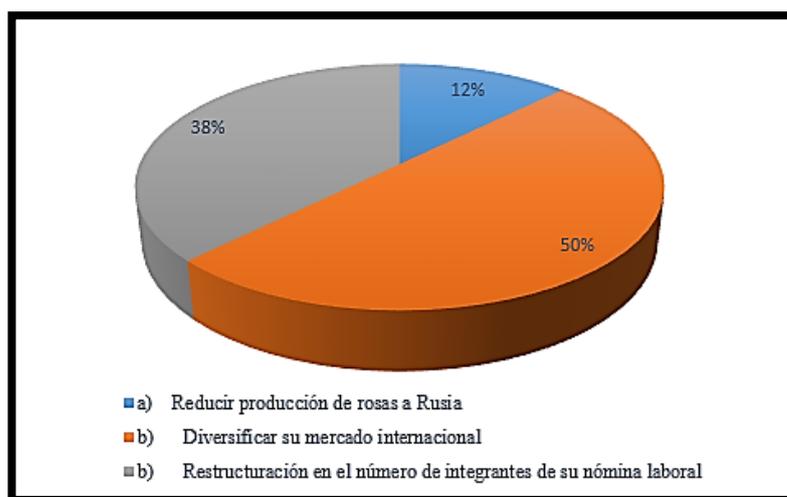


Figura 22: Estrategias de Mitigación

Ante lo cual se observa que, el 12% de los encuestados optan por reducir la producción de rosas a Rusia; el 50% prefiere diversificar su mercado internacional como estrategia de mitigación; y el 38% de ellos escoge realizar una reestructuración en el número de integrantes de su nómina laboral.

Del 38% de los encuestados que opta por realizar una reestructuración en el número de integrantes de su nómina laboral, se observa que se aplica a Obreros en fincas y Personal administrativo, mientras que los Especialistas no se ven afectados con esta estrategia.

De estas opciones, las 3 empresas que respondieron a esta pregunta, han seleccionado lo siguiente:

- 10. Su restructuración en el número de integrantes de su nómina laboral, por esta recesión, se enfoca básicamente a:

Obreros en fincas

- a) De 10% a 20% de colaboradores
b) De 30% a 40% de colaboradores

1
2

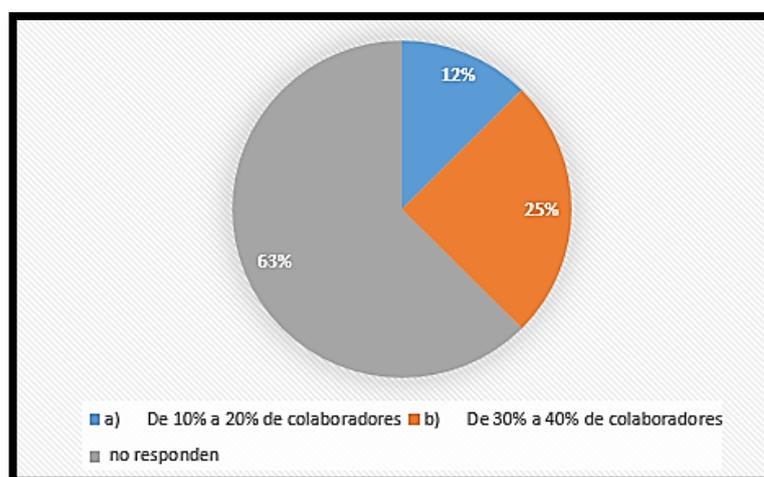


Figura 23: Obreros en fincas

En la figura 23, se observa que el 12% de las empresas encuestadas han optado como estrategia de mitigación, la restructuración en el número de integrantes de su nómina laboral, enfocados a sus obreros, en un 10% al 20% de despidos; mientras que, el 25% las empresas encuestadas, han afectado su nómina, enfocados a sus obreros de un 30% a 40%; y, un 63% de los encuestados no responden esa pregunta pues no les corresponde.

En lo que respecta al personal administrativo, las empresas encuestadas, han respondido lo siguiente:

- a) De 10% a 20% de colaboradores
b) De 30% a 40% de colaboradores

2
1

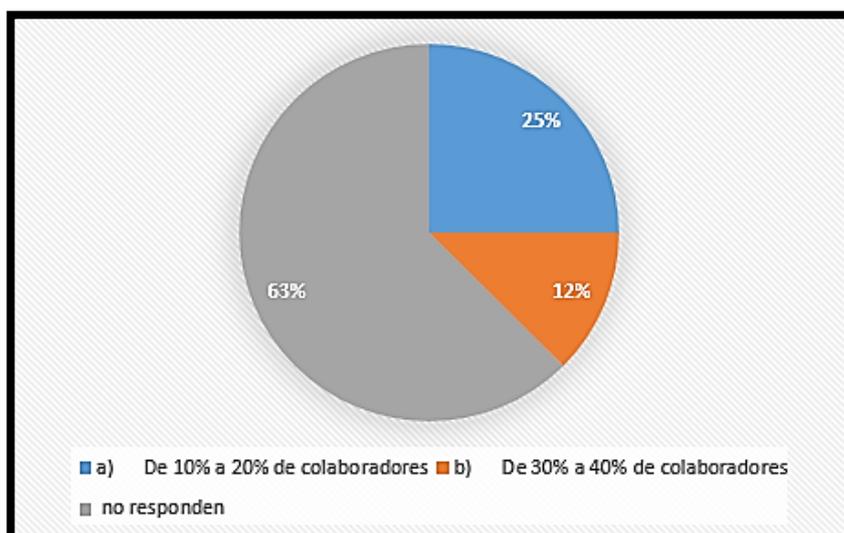


Figura 24: Personal administrativo

En la figura 24, se observa que el 25% de las empresas encuestadas han optado como estrategia de mitigación, la restructuración en el número de integrantes de su nómina laboral, enfocados a su personal administrativo, en un 10% al 20% de despidos; mientras que, el 12% de las empresas encuestadas, han afectado su nómina, enfocados a su personal administrativo de un 30% a 40%; y, un 63% de los encuestados no responden esa pregunta porque no les corresponde.

Ante estas cifras, es innegable que las empresas se sienten afectadas por la crisis rusa porque el riesgo de las exportaciones a ese país es todavía más alto lo que hace que el precio suba, consecuentemente la demanda disminuye; esto sin considerar que la crisis rusa ha desatado serios problemas en cuanto a recuperación de cartera se trata, porque no se puede obviar que el precio del rublo está casi al doble de lo que valía previo a la crisis rusa, el cual llegaba a 38 rublos. (Parra, 2015)

Otro de los factores importantes a considerar, es el inventario del producto el cual no puede pasar de los 5 días ya que se trata de un producto sensible y perecible.

Al pasarse de este límite, las empresas se vean obligadas a descartar el producto, disminuyendo así sus ganancias y que de una forma u otra se deba sobrellevar esta pérdida reduciendo el personal.

“El Instituto de Promoción de Exportadores e Inversiones (Pro Ecuador) contabilizó desde 2012 la permanencia de 120.000 plazas ocupadas, especialmente para este oficio en las zonas de Cayambe, Tabacundo (Pichincha), Cotopaxi y Azuay. Sin embargo, el sector da cuenta de unos 55.000 empleados directos y especifica que la mano de obra representa 55% del costo de producción.” (Parra, 2015, pág. 3)

Ahora bien, se debe considerar los datos ya analizados, en cuanto a los meses de temporada alta para las exportaciones de rosas ecuatorianas al mercado ruso, los cuales se vieron reflejados en febrero, marzo, abril y mayo; ya que, son fechas especiales donde el detalle más oportuno es el regalar una rosa, y qué mejor rosa sino la ecuatoriana para celebrar fechas como San Valentín, Día de la Mujer y Día de la Madre; fechas en las cuales indudablemente sube la demanda nacional e internacional.

Esta demanda favorece a los empleos directos e indirectos, del sector floricultor, el cual requiere conservar su personal a fin de cubrir el requerimiento de mano de obra que es indispensable a la hora de abastecer la demanda de la temporada alta. (Parra, 2015)

Adicional las empresas encuestadas, han manifestado que a pesar de sus estrategias de mitigación han sido afectadas en la rentabilidad económica de su empresa. Para ello han respondido la pregunta 12 de la encuesta realizada, colocando las siguientes respuestas:

- 12. A pesar de sus estrategias de mitigación, ¿en qué porcentaje cree usted que ha sido afectado en la rentabilidad económica de su empresa?

- a. De 5% a 10% de afectación
- b. De 20% a 30% de afectación
- c. De 40% a 50% de afectación

3
3
2

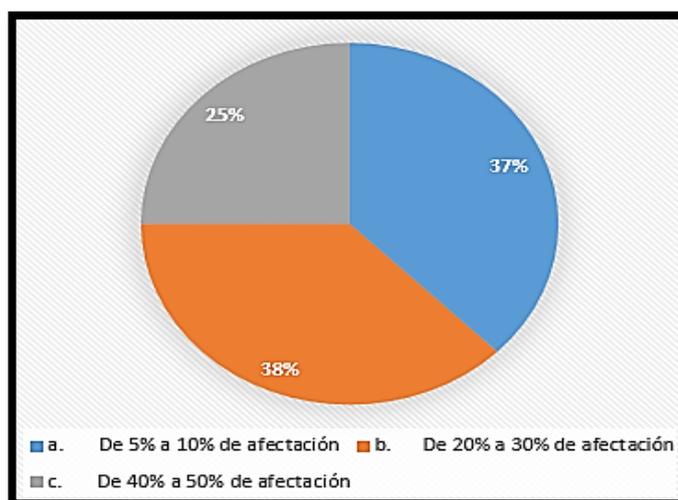


Figura 25: Afectación en la rentabilidad económica

En la figura 25, se observa que el 37% de las empresas encuestadas, a pesar de sus estrategias de mitigación, han sufrido afectación en la rentabilidad económica de su empresa, en un 5% al 10%; mientras que, el 38% las empresas encuestadas, lo han percibido en un 20% a 30%; y finalmente, el 25% de los encuestados dice haber sufrido una afectación entre el 40% y 50%.

La afectación se da sobre todo, porque las exigencias del mercado ruso en cuanto a corte y variedad de la flor es muy diferente a los demás mercados; si se hace un análisis del mercado estadounidense, al cual las empresas están canalizando sus productos, se nota una marcada diferencia en los tipos de reglas y pedidos, es aquí donde las empresas que se han especializado tienden a perder sustancialmente su rentabilidad, pues el tallo que se vende sin problema alguno a un valor de \$ 0,50 en Rusia, en el mercado estadounidense tienen un valor de \$ 0,35 a 0,40 en EEUU (Parra, 2015)

3.1.15. CONTRATOS NO CUMPLIDOS

Se puede definir como la violación de cualquiera de los términos o condiciones de un Contrato sin excusa legal; por ejemplo, la falta de pago se considera un incumplimiento de contrato. (Definiciones, Definiciones ABC, 2015)

Las categorías de penalización por no cumplir los términos establecidos en un contrato, las conforman los mismos términos y están condicionados, y se asignan en un segmento de incumplimiento, todo esto motivado por una acción judicial que faculta a la parte afectada para interponerla, y hacer valer las condiciones del contrato entre ambas partes anteriormente celebrado. (Emprendedores, 2014)

INCUMPLIMIENTO ANTICIPADO

El incumplimiento anticipado, no necesariamente es un evento que ocurra en la realidad, se trata que dicha eventualidad está generada en una situación o escenario en la cual, no sería posible, el cumplimiento de la totalidad términos.

El manifestar por alguna de las partes que se va a proceder de una manera distinta a las condiciones del contrato, da lugar a la otra parte para realizar un acción legal, en contra de la parte, a no seguir a cabalidad los términos, ya que esto puede ocasionar impactos, si dichas condiciones no se llevan a cabalidad. (Nicholson, 2016).

INCUMPLIMIENTO LEVE

Otra de las categorías, es llamada “Leve” (parcial o inmaterial), en esta no interviene, una alteración de fondo al interior de los términos, pero si se evidencia una infracción de tipo superficial, en la cual no se ven alterados los costos, un ejemplo claro, podría ser que un departamento que debió entregar pintado de rosa, se

entregó con un tono verde, así no se realiza una afectación al rubro de costos, pero sí a nivel estético; esta categoría se penaliza con una remuneración que se entrega a la parte afectada. (Nicholson, 2016)

INCUMPLIMIENTO MATERIAL

Por otra parte la categoría llamada Material, se presenta cuando existe una violación donde el propósito de la celebración del contrato no se esté llevando a cabo y se incumpla con el resultado prometido; en este caso la sanción, se efectúa con una remuneración por la afectación presentada, o la reivindicación de los términos incumplidos.

INCUMPLIMIENTO ESENCIAL

Por último esta la categoría conocida como el “Esencial”, esta tiene una consideración en cuanto al cumplimiento de las condiciones mucho más alta, pues esta infracción interviene directamente con la expectativa que se tiene sobre el resultado y la finalidad de la celebración de dicho documento, por ejemplo: se paga por construir un puente en concreto, para el paso de carga pesada, pero este se construye en madera y se habilita únicamente para paso de vehículos livianos, en este caso se obliga a la parte que incumple a indemnizar mediante una conciliación, y puede dar como invalido el contrato celebrado. (Nicholson, 2016)

CONSIDERACIONES

Las infracciones al interior de las condiciones de un contrato, no tienen una consecuencia de tipo penal, porque las compensaciones que la parte afectada obtenga, debe parametrizarse apegado a la ley, en tanto se le permita. (Nicholson, 2016).

Ahora, entrando a los motivos más comunes de incumplimiento de contrato que se dan en el sistema de seguro de crédito a las exportaciones, se ven reflejadas ciertas desventajas en el uso de esta herramienta, como son: aquellas empresas que cuenten con mínimo de diez clientes en al menos dos países, deben tener una póliza por el 100% de su cartera; se dan 150 días de cobertura de la póliza, pero las empresas únicamente recuperan el 90% del valor asegurado, por sus ventas.

En lo que respecta a las encuestas realizadas, se observa que las empresas exportadoras, responden a la pregunta 2, 3, 4 y 5 de la siguiente forma:

- 2. *¿Aplica usted un seguro de crédito a la exportación?*

SI 5 NO 3

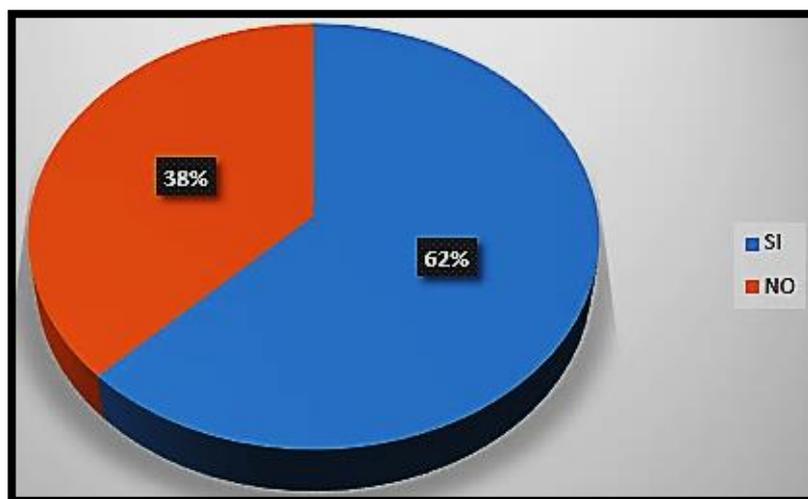


Figura 26: Empresas que aplican un seguro de crédito a la exportación

Se observa que del 100% de encuestados, el 62% aplica un seguro de crédito a la exportación, mientras que el 38% comunica que no aplica este tipo de servicio.

Se ha consultado y expresan que estas empresas se inclinan por el servicios de Carta de Crédito, ya que es la manera tradicional en la que han venido trabajando; y, a su parecer la más segura, conveniente y rápida.

La Carta de Crédito es el medio utilizado por la mayoría de empresas exportadoras, ya que este tipo de servicios es más fomentado por las entidades financieras, pues expresan que es mucho más rentable y existe mayor normativa legal que respalde, tanto al exportador, como a la entidad financiera que lo oferta.

Nótese que la Carta de Crédito contempla las principales características del seguro de crédito a la exportación:

- Póliza con vigencia anual.
- El asegurado tiene acceso a su cartera de clientes ya calificados y monitoreados por la aseguradora.
- Accede también a la base de datos de la aseguradora para solicitar, calificar e incorporar nuevos clientes o modificar los límites de crédito existentes.
- Terceriza la gestión de recobro de deudas y su seguimiento.

De este universo de 5 empresas que aplican un seguro de crédito a la exportación, se han derivado las siguientes preguntas:

- 3. En promedio, ¿cuantos contratos ha firmado en el período 2010-2015?

- a) De 1-2 contratos firmados
- b) De 3-4 contratos firmados
- c) 5 o más contratos firmados

2
3

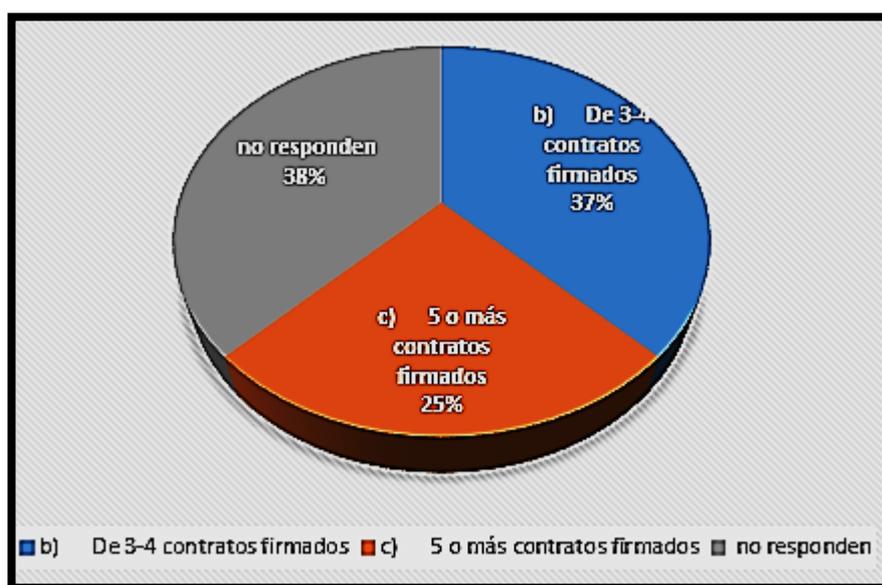


Figura 27: Contratos firmados

En la figura 27, se observa que el 37% de las empresas encuestadas han firmado de 3-4 contratos de seguro de crédito a la exportación, nótese que este tipo de contratos de vigencia anual, por lo que en el período analizado se hará una ponderación de un contrato firmado por año. El 25% de los encuestados alega haber firmado 5 o más contratos en este período; mientras que, el 38% de los encuestados no responden esa pregunta pues no les corresponde.

El campo de 5 o más contratos firmados aplica, debido a que las empresas pueden firmar contratos dependiendo de sus períodos de producción; los cuales, según información de las empresas exportadoras, pueden darse en más de una ocasión al año.

- 4. *¿Ha cancelado algún contrato de seguro de crédito a la exportación debido a la recesión económica Rusa?*

SI

2

NO

3

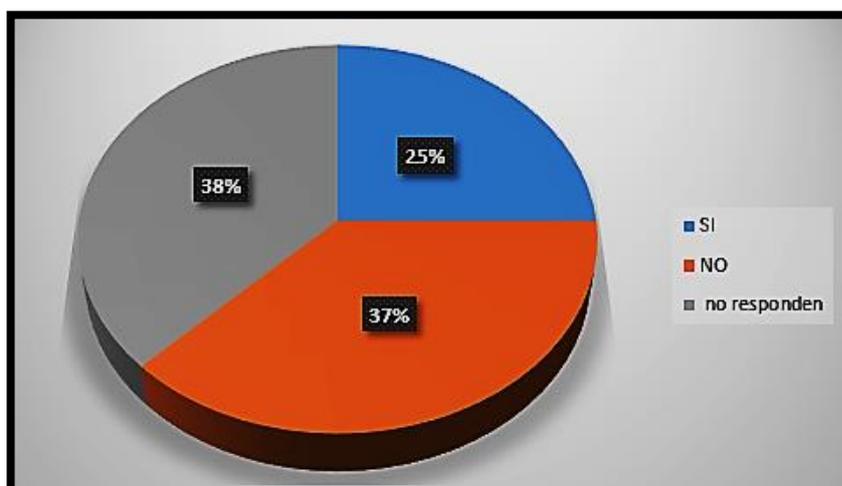


Figura 28: CANCELACIONES DE CONTRATOS

La figura 28, detalla que el 25% de los encuestados ha cancelado contratos de seguro de crédito a la exportación debido a la recesión económica rusa; mientras que el 37% aduce no haberlo hecho, pese a la recesión económica rusa; un 38% de los encuestados no responden esa pregunta pues no les corresponde.

- 5. En promedio del 2010 al 2015, ¿cuántos contratos ha cancelado?

a) De 10% a 20% de contratos firmados

2

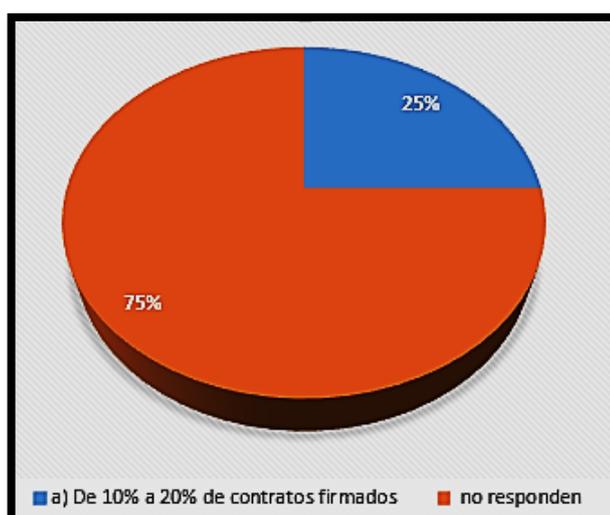


Figura 29: PORCENTAJE DE CONTRATOS CANCELADOS DEL 10% AL 20%

De las empresas que han cancelado dichos contratos, tenemos que el 100% de las mismas, han hecho su cancelación en relación de 10% a 20%; como refleja la tabulación de la pregunta 5 de la encuesta. Es decir el 25% de la muestra ha cancelado contratos, ya que el 75% restante, no responde dicha pregunta.

En lo que respecta a las empresas aseguradoras se realiza el detalle del servicio ofertado y responden a las preguntas 1, 2, 3, 4, 5 y 7 de la siguiente forma:

- 1. *¿Está ofertando usted un seguro de crédito a la exportación de rosas a Rusia?*

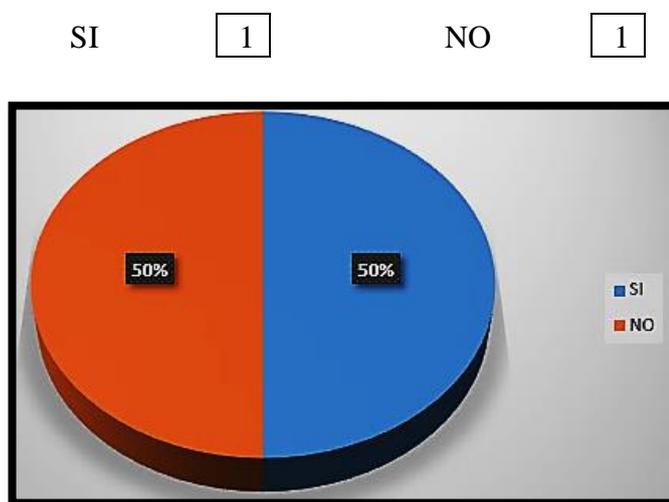


Figura 30: Oferta servicio Aseguradoras

Se observa que el 50% de las empresas encuestadas ofertan el servicio de crédito a la exportación de rosas a Rusia, mientras que, el otro 50% no lo oferta.

Del 50% de empresas que no ofertan el servicio, alegan que no lo hacen debido a que no es rentable brindar el servicio al mercado de Rusia ni Venezuela.

- 2. *¿Ofrece usted algún tipo de alternativa frente a países de destino con problemas económicos?*

SI	1	NO	
----	---	----	--

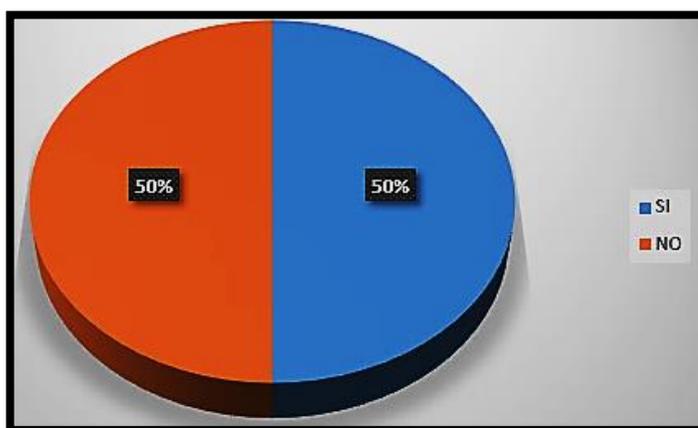


Figura 31: Alternativas en destino, aseguradoras

De las empresas que ofertan el seguro de crédito a la exportación de rosas a Rusia, se conoce que el 100% brindan alternativas frente a países de destino con problemas económicos. Es decir del total de la muestra el 50% oferta el servicio, mientras el otro 50% no lo hace.

El detalle de estos destinos se detalla gracias a la respuesta dada a la pregunta 3 de la encuesta aplicada.

- 3. *¿Cuáles son las principales alternativas de destino que usted recomienda a la hora de exportar rosas?*
 - Estados Unidos
 - Países Bajos
 - Chile
 - Canadá
 - Italia
 - España
 - Ucrania

Se puede observar que en cuanto a alternativas de destino, las empresas aseguradoras tienen una lista atractiva de países importadores de rosas ecuatorianas, tal como se puede observar en el siguiente gráfico, con datos de Trade Map:

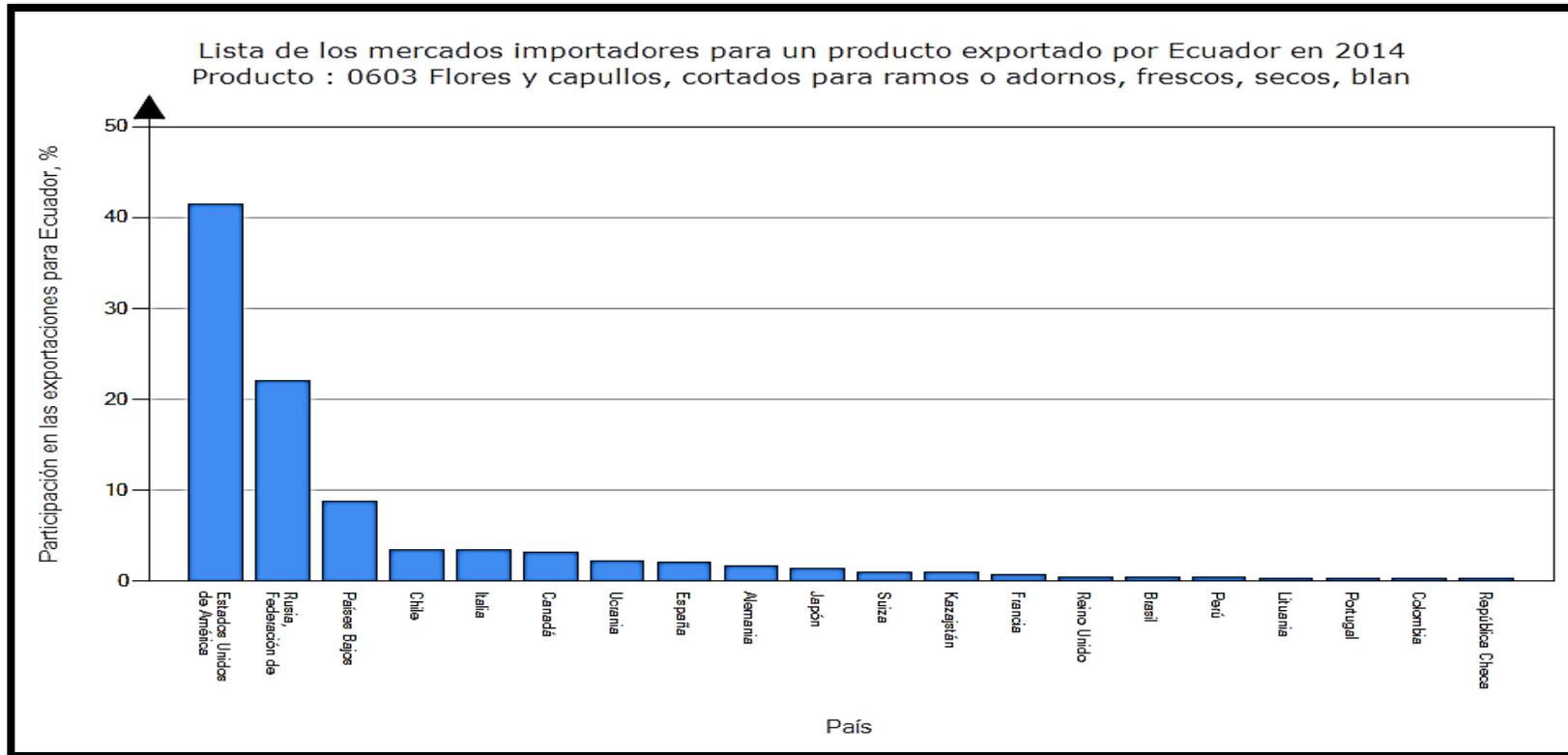


Figura 32: Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Ecuador en 2014

Fuente: (Trademap, 2016)

Cabe destacar, que si bien es cierto los destinos sugeridos por las aseguradoras, concuerdan con las exportaciones de rosas ecuatorianas, el tipo de rosa es distinto para dichos mercados, ya que la rosa que se oferta a Rusia, tiene características específicas y precios diferentes, tal como lo detalla el artículo de la Revista Gestión el cual indica que:

“Cuando el precio está en uno de sus topes, el tallo tiene un valor de \$ 0,50 en Rusia y de \$ 0,35 a 0,40 en EEUU” (Parra, 2015, pág. 63)

Con respecto a cancelaciones de contratos, las empresas encuestadas, reportan lo siguiente:

- 4. *¿Debido a la recesión económica rusa, ha sufrido cancelación en los contratos de sus clientes firmados en el periodo 2010 -2015?*

SI 1 NO

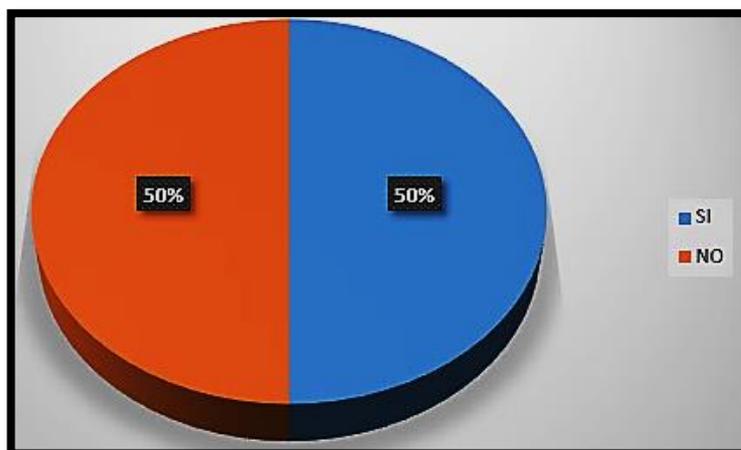


Figura 33: Cancelación de contratos, Aseguradoras

Se observa que el 100% de los encuestados han sufrido cancelación en sus contratos firmados en el período 2010-2015, gracias a la recesión económica rusa. Es decir, el 50% de la muestra ha sufrido cancelación en sus contratos mientras que el otro 50% no lo hace ya que no oferta el servicio.

De estas cancelaciones, se indagó en qué porcentaje han sido dichos episodios, para lo cual las empresas encuestadas responden lo siguiente:

- 5. *En promedio del 2010 al 2015, ¿cuántos contratos han cancelado sus clientes en este período?*
 - a. De 10% a 20% de contratos firmados
 - b. De 30% a 40% de contratos firmados
 - c. 50% de contratos firmados
 - d. Más de 50% de contratos firmados

1

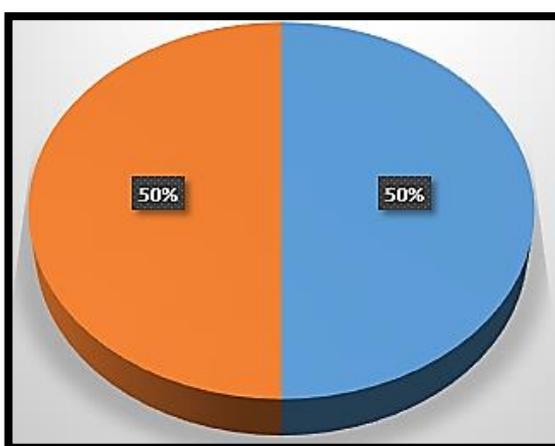


Figura 34: Porcentaje cancelación contratos aseguradoras

En el gráfico 34, se observa que las empresas aseguradoras han sufrido un porcentaje de cancelación de contratos que oscila entre el 10% y 20%, en el período 2010 -2015, para el seguro de crédito de exportaciones de rosas a Rusia.

Ahora bien, con la encuesta planteada también se busca conocer los problemas que la cancelación de contratos firmados, han provocado en su giro de negocio, para lo cual se plantea la siguiente pregunta:

- 7. *¿Cuáles son los problemas que se presentan ante la cancelación de un contrato de este tipo?*

- Penalidad al exportador, aplicando una prima mayor en el siguiente servicio
- No renovación de servicios
- Cobro de un porcentaje sobre el valor FOB de la mercancía

De las respuestas dadas, se puede aseverar con justa razón que, las aseguradoras al igual que cualquier otra entidad, busca resguardar su giro de negocio de la mejor forma posible; tomando en cuenta los posibles escenarios a fin de no salir perjudicados.

3.2. RESULTADOS SOBRE EFECTOS ECONÓMICOS

Entrega beneficios que impactan de manera positiva los ingresos, pues las acciones de creación al interior de los sectores de: empleo, ingresos y envíos fuera del país, dentro de lo abarcado en el sistema de seguro de crédito a la exportación de rosas a Rusia en el período 2010-2015, es exitoso.

Dentro de este campo se pueden analizar diversos indicadores, tales como:

- Empleo
- Exportaciones de productos y servicios
- Innovación
- Divisas del extranjero por licencias y patentes

De los indicadores descritos, a continuación se analizarán, puntos clave como: la prima de seguro a las exportaciones de rosas a Rusia, número de trabajadores afectados por la recesión económica rusa; y, rentabilidad de los players, entendiéndose como players a las empresas y asociaciones de exportadoras de rosas; empresas de seguros; y, los importadores rusos (Clientes).

3.2.1. PRIMA DE SEGURO A LAS EXPORTACIONES

El valor que se le fija a la prima, es de tipo porcentual, se calcula en base al análisis del tipo de mercado donde interviene el asegurado, se evalúan sus clientes y el riesgo que incorpora cada uno, el número de estos a créditos, etc; este cálculo arroja un valor de tipo porcentual que se aplica a cada ingreso que genera por venta. (Ron Alomía & Aguirre, 2010)

Si al final del período, el valor facturado por el asegurado es mayor a su proyección de ingresos, debe cancelar el valor de la diferencia; pero si por el contrario el valor es inferior se mantiene el valor inicialmente pronosticado.

Con este antecedente, se ha llevado a cabo la encuesta planteada, tanto a exportadores como a aseguradoras, quienes han respondido lo siguiente:

A las empresas exportadoras se ha planteado las siguientes preguntas:

- 6. *¿Ha sufrido usted un incremento al porcentaje de prima que aplican a sus exportaciones de Rosas a Rusia?*

SI 5 NO

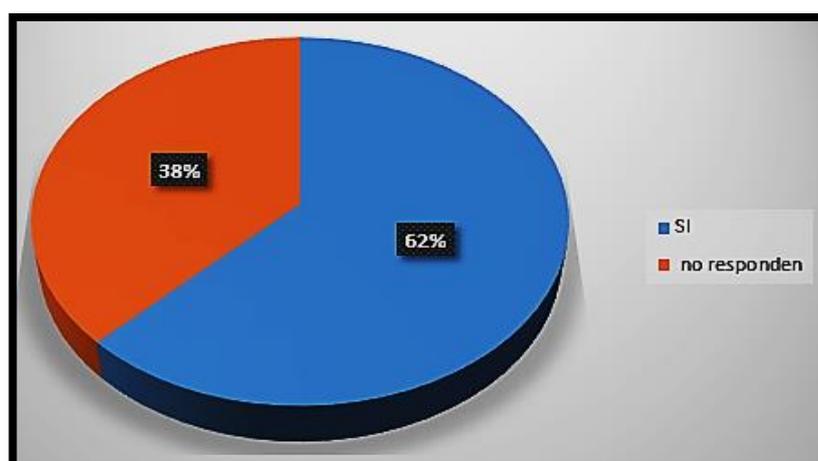


Figura 35: Incremento al porcentaje de prima

Como se observa en la figura 35, el 100% de las empresas encuestadas que aplican un sistema de seguro de crédito a la exportación, alegan que han sufrido incremento a la prima que aplican a sus exportaciones. Es decir, de la muestra el 62%, ha sufrido dicho incremento, mientras que el 38% de la muestra no responde esa pregunta pues no les corresponde.

Por ello se plantea la siguiente pregunta para establecer en cuánto se ha incrementado el porcentaje de la prima; esta pregunta se proyecta de ésta forma, ya que las empresas no otorgan exactamente un valor de incremento sino más bien un porcentaje.

- 7. *¿En cuánto se ha incrementado el porcentaje de prima?*

- c. De 40% a 50%
- a. Más de 50%

3
2

Se observa en la figura 30, el rango de incremento al porcentaje de la prima, va de 40% a 50%, para un 37% de los encuestados; mientras que el 25% responde que el rango de aumento de la prima es de más del 50%; y, un 38% de la muestra no responde esa pregunta pues no les corresponde.

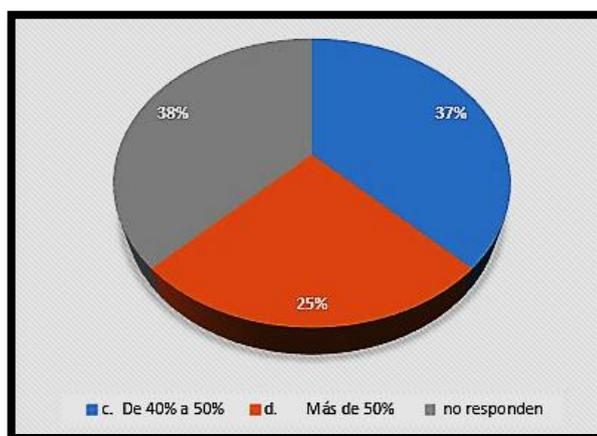


Figura 36: Rango de incrementado el porcentaje de prima

Ahora bien, las empresas aseguradoras, responden lo siguiente:

- 8. *¿Ha incrementado usted su porcentaje de prima en lo que respecta a exportaciones de rosas a Rusia?*

SI NO

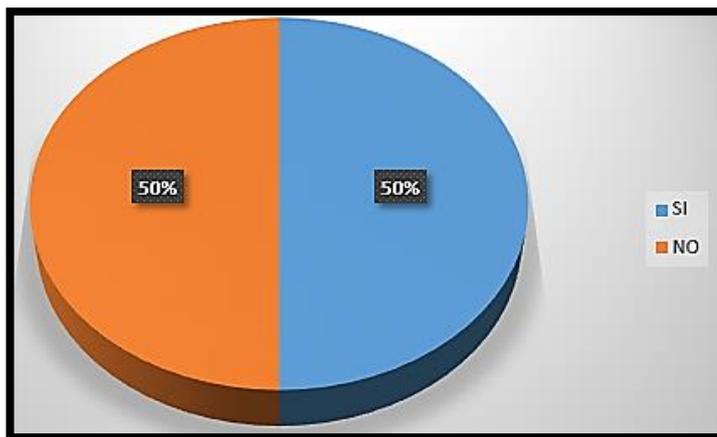


Figura 37: Incremento porcentaje prima aseguradoras

Se observa que, en virtud del incremento del porcentaje de prima en lo que respecta a exportaciones de rosas a Rusia, hay un 100% de encuestados que han incrementado su prima. Debido a que Rusia, pasa a ser un mercado con riesgo para los exportadores gracias a sus problemas económicos. Es decir, el 50% de la muestra ha incrementado la prima en sus contratos, mientras que el otro 50% no lo hace ya que no oferta el servicio.

- 9. *Su incremento ha sido en relación a*

d. Más de 50% de incremento 1

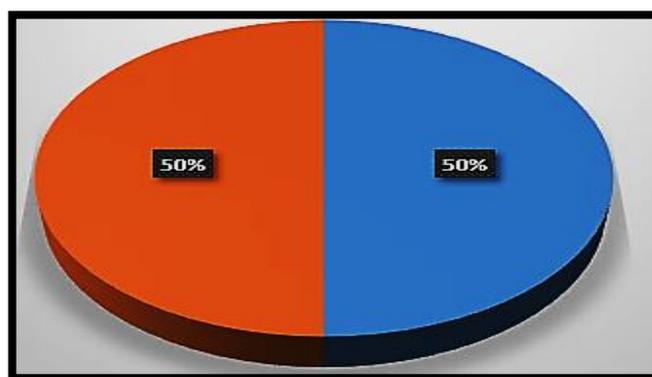


Figura 38: Porcentaje de incremento prima aseguradoras

Debido a que efectivamente se ha incrementado la prima, tanto exportadores como empresas aseguradoras coinciden en que el incremento es de más de 50% del porcentaje aplicado a la hora de calcular la prima en el seguro de crédito a la exportación de rosas a Rusia. Es decir, el 50% de la muestra alega que el incremento es de más de 50%, mientras que el otro 50% no lo hace ya que no oferta el servicio.

3.2.2. NÚMERO DE TRABAJADORES DE FINCAS

Datos estadísticos del sector florícola demuestran que la mano de obra utilizada por hectárea es de 10 a 12 personas, que, a comparación con otras áreas, como la ganadera por ejemplo, lo supera por 5 a 7 personas, ya que en dicha área sólo se empleaban 5 obreros por hectárea. (Raquel Ximena Ron Alomía, 2010).

Según el estudio que realiza PROECUADOR al sector floricultor, se puede afirmar que:

El Sector floricultor, el cual es uno de los motores del comercio exterior de Ecuador, según datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), se ha mantenido estable el número de personas ocupadas en este sector, pues entre puestos indirectos y directos existen 120.000 plazas ocupadas al año 2012, especialmente en las zonas de Cayambe, Tabacundo (Pichincha), Cotopaxi y Azuay (ProEcuador, 2013)

A pesar del antecedente expuesto y el aporte importante con fuentes de empleo que tiene el sector floricultor, no se puede negar que de una u otra forma la crisis rusa, afecta a los trabajadores de las fincas, ya que si su mercado meta es Rusia, y éste ya no está demandando producto, hace que los empresarios se vean en la penosa tarea de prescindir de los servicios de sus colaboradores, tanto es así que en el 2014 una floricultura del sector austro tuvo que cerrar sus puertas dejando sin empleo a 1300 personas. (MERCURIO, 2015)

Con respecto a este punto se ha consultado a las empresas, para que ellas sean las que den un enfoque más conciso acerca de la afectación que ha tenido la recesión económica rusa, con respecto a los trabajadores de las fincas. La pregunta 10 de la encuesta planteada a las empresas exportadoras nos indica lo siguiente:

- 10. Su restructuración en el número de integrantes de su nómina laboral, por esta recesión, se enfoca básicamente a:

Obreros en fincas

- c) De 10% a 20% de colaboradores
d) De 30% a 40% de colaboradores

1
2

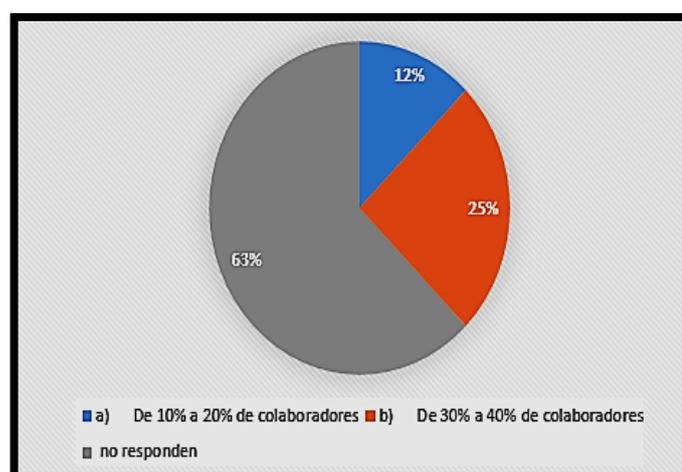


Figura 39: Obreros en fincas

En la figura 39, se observa que el 12% de las empresas encuestadas han optado como estrategia de mitigación, la restructuración en el número de integrantes de su nómina laboral, enfocados a sus obreros, en un 10% al 20% de despidos; mientras que, el 25% las empresas encuestadas, han afectado su nómina, enfocados a sus obreros de un 30% a 40%; y, un 63% de los encuestados no responden esa pregunta pues no les corresponde.

En lo que respecta al personal administrativo, las empresas encuestadas, han respondido lo siguiente:

- c) De 10% a 20% de colaboradores
- d) De 30% a 40% de colaboradores

2
1

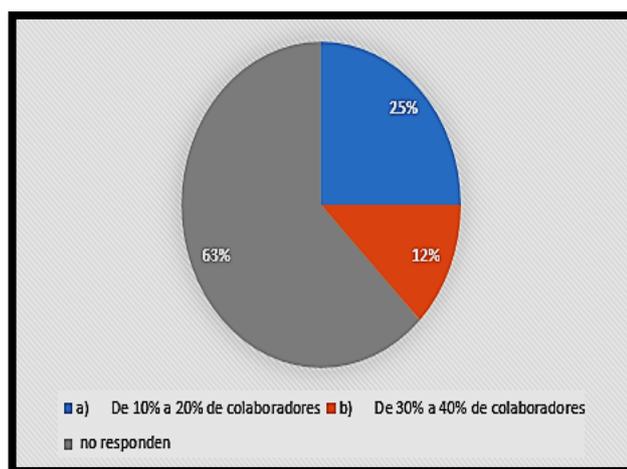


Figura 40: Personal administrativo

En la figura 40, se observa que el 25% de las empresas encuestadas han optado como estrategia de mitigación, la restructuración en el número de integrantes de su nómina laboral, enfocados a su personal administrativo, en un 10% al 20% de despidos; mientras que, el 12% las empresas encuestadas, han afectado su nómina, enfocados a su personal administrativo de un 30% a 40%; y, un 63% de los encuestados no responden esa pregunta pues no les corresponde.

Se puede observar que los especialistas no han tenido afectación en lo que respecta sus plazas de trabajo.

3.2.3. RENTABILIDAD DE LOS PLAYERS

El término rentabilidad (en general, la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado) puede referirse:

- Rentabilidad económica, el beneficio comparado con el total de recursos empleados para obtener esos beneficios;
- Rentabilidad financiera, el beneficio comparado con los recursos propios invertidos para obtener esos beneficios;
- Rentabilidad social, el objetivo de las empresas públicas, aunque también perseguida por empresas privadas y ONG. (Definiciones, Definiciones ABC, 2015)

La rentabilidad es una relación entre los recursos necesarios y el beneficio económico que deriva de ellos.

En la economía, la rentabilidad financiera es considerada como aquel vínculo que existe entre el lucro económico que se obtiene de determinada acción y los recursos que son requeridos para la generación de dicho beneficio. En otras palabras, puede entenderse a la rentabilidad o “return on equity” en inglés (ROE), como el retorno que recibe un accionista en una empresa por participar económicamente de la misma.

En toda actividad económica es necesaria la contemplación de un riesgo para la obtención de una devolución económica. Es, en definitiva rentable o no la forma en que

una empresa invierte fondos en determinadas operaciones para generar ingresos a cambio. (Definiciones, Definiciones ABC, 2015)

Las empresas exportadoras encuestadas, han manifestado que a pesar de sus estrategias de mitigación han sido afectadas en la rentabilidad económica de su empresa. Para ello han respondido la pregunta 12 de la encuesta realizada, colocando las siguientes respuestas:

- 12. A pesar de sus estrategias de mitigación, ¿en qué porcentaje cree usted que ha sido afectado en la rentabilidad económica de su empresa?

- e. De 5% a 10% de afectación
f. De 20% a 30% de afectación
g. De 40% a 50% de afectación

3
3
2

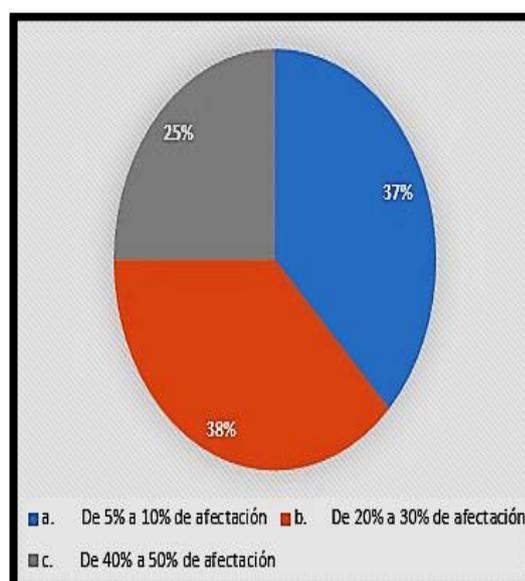


Figura 41: Afectación en la rentabilidad económica

En la figura 41, se observa que el 37% de las empresas encuestadas, a pesar de sus estrategias de mitigación, han sufrido afectación en la rentabilidad económica de su empresa, en un 5% al 10%; mientras que, el 38% de las empresas encuestadas, lo han percibido en un 20% a 30%; y finalmente, el 25% de los encuestados dice haber sufrido una afectación entre el 40% y 50%.

Por otro lado las aseguradoras, coinciden en que también han sentido afectación económica en su giro de negocio. Para ello se presentan los resultados de las preguntas planteadas en las encuestas:

- 10. ¿Siente usted que la recesión económica de Rusia ha afectado la rentabilidad económica en su giro de negocio?

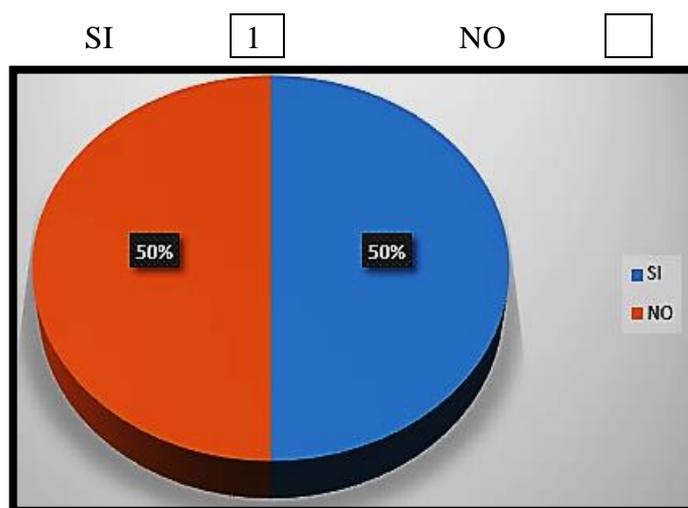


Figura 42: Rentabilidad de las aseguradoras

Para las empresas aseguradoras la recesión económica de Rusia ha afectado la rentabilidad económica en el giro de negocio, pues alegan que este destino es uno de los más atractivos a la hora de exportar rosas ecuatorianas. Es decir, el 50% de la muestra siente dicha afectación, mientras que el otro 50% no lo hace ya que no oferta el servicio.

Cabe destacar que debido a las ventajas comparativas y competitivas que presenta Ecuador con respecto a otros países, hace que Rusia lo vea como un excelente proveedor para su mercado.

En lo que respecta al porcentaje de afectación que sienten las empresas aseguradoras, se observa que responden a la pregunta 11 de la siguiente forma:

- 11. *¿En qué porcentaje cree usted que ha sido afectado en la rentabilidad económica de su empresa?*

- a. De 5% a 10% de afectación
- b. De 20% a 30% de afectación
- c. De 40% a 50% de afectación
- d. Más de 50% de afectación

1

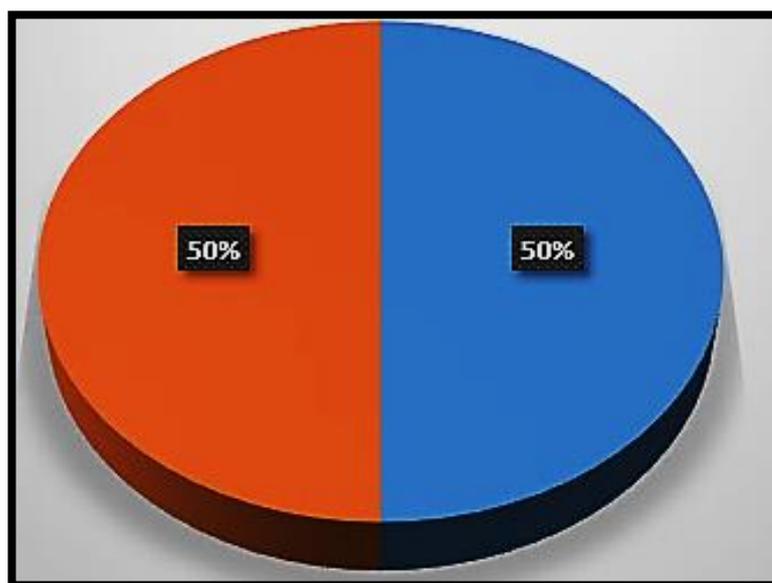


Figura 43: Porcentaje de afectación en la rentabilidad de las aseguradoras

Para las empresas aseguradoras la recesión económica de Rusia ha afectado la rentabilidad económica en el giro de negocio, pues alegan que este destino es uno de los más atractivos a la hora de exportar rosas ecuatorianas; sintiendo esta afectación dentro del 40% y 50% del total de su rentabilidad económica. Es decir, el 50% de la muestra siente dicha afectación, mientras que el otro 50% no lo hace ya que no oferta el servicio.

3.3. RESULTADOS SOBRE EFECTOS DE NORMATIVA

3.3.1. NORMATIVA NACIONAL

El Decreto 1793 del Presidente Lucio Gutiérrez, publicado en el Registro Oficial 365 de 28 de junio del 2004 establece las normas de seguro de crédito a la exportación. (Decreto completo en Anexo 4)

Los objetivos de este mecanismo de política de comercio exterior son:

- a) Disponer de un instrumento que ampare a las empresas exportadoras que venden a crédito.
- b) Mejorar la competitividad de las exportaciones de bienes y servicios, disminuyendo sus gastos mediante el uso de pólizas de seguro de menor costo.
- c) Generar una fuente alternativa de crédito de capital de trabajo respaldada por las facturas de exportación endosadas a favor de la institución financiera acreedora.
- d) Procurar que los nuevos mercados de exportación sean seguros y confiables mediante la calificación de los importadores en el país destino de exportaciones ecuatorianas.

Este seguro cubrirá los siguientes riesgos:

- a. Riesgos de naturaleza comercial u ordinaria.- Ocasionados por:
Insolvencia declarada: quiebra, cesación de pagos a acreedores.
Insolvencia presunta (mora prolongada): 180 días después de vencido el crédito.

b. Riesgos de naturaleza política o extraordinaria.- Son eventos de fuerza mayor o caso fortuito tales como:

- ✓ Cancelación de licencias para ingresar productos a otros países después del despacho.
- ✓ Embargo a la exportación-importación.
- ✓ Prohibición para la transferencia de divisas para pago de importaciones. Confiscación, expropiación
- ✓ Guerra, guerra civil, conmoción civil, huelgas
- ✓ Cancelación unilateral del contrato por parte del gobierno de un país, siendo el comprador el Estado.

Las empresas que ofrezcan este tipo de Seguro deberán contar con acceso a información de bases de datos internacionales que permitan la calificación de los compradores en el exterior.

Las facturas que sean cedidas a favor de la institución acreedora, serán calificadas por la Superintendencia de Compañías, como garantía adecuada.

Para ello, la Superintendencia de Compañías establecerá los requisitos que deben cumplir las compañías de seguros responsables de su emisión, especialmente en lo referente a requisitos sobre la obligatoriedad de contar con un operador internacional y reaseguro nacional o internacional de prestigio.

Las facturas respaldadas en pólizas de Seguro de Crédito a la Exportación pueden ser utilizadas como garantía para la obtención de créditos de capital de trabajo en el sistema financiero.

Las empresas exportadoras podrán contratar pólizas de seguro de crédito a la exportación solamente con las compañías de seguro establecidas en el país y autorizadas por la Superintendencia de Bancos.

Se establecerá el Fondo de Caucción para Exportadores Medianos y Pequeños, como mecanismo complementario a este Seguro, a fin de brindar liquidez a los exportadores hasta que reciban el pago de la indemnización una vez producido el siniestro.

La Corporación Financiera Nacional estará encargada de crear, establecer los recursos financieros y administrar el Fondo.¹

PETROECUADOR podrá usar este Seguro en lugar de la Carta de Crédito Stand-By.

Las compañías emisoras de pólizas de seguros de crédito a las exportaciones podrán emitir pólizas de seguro similares para cubrir el seguro de crédito doméstico o interno.

La Superintendencia de Compañías normará las condiciones que debe reunir la póliza de Seguro de Crédito a las Exportaciones.

El Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, el Banco Central del Ecuador y el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones fueron asignados como responsables de la difusión y promoción de este Seguro.

¹ Decreto 1793 del Presidente Lucio Gutiérrez, publicado en el Registro Oficial 365 de 28 de junio del 2004.

3.3.2. NORMATIVA INTERNACIONAL

En un país como España el estado por medio del CESCE, entrega una protección a los exportadores en caso de que estos presenten un incumplimiento en el pago de sus ventas a crédito, este beneficio se entrega como una cobertura especial al interior de la póliza; el CESCE, tiene sus partidas patrimoniales de la siguiente manera, el 50,25%, es del estado, 45,20% banca privada y 4,55% de las aseguradoras. (CESCE, 2016)

La normativa que lo regula se basa en:

Normativa española básica:

- Orden ECO/180/2003, de 22 de enero, sobre cobertura por cuenta del Estado de riesgos derivados del comercio exterior de las inversiones exteriores y de las transacciones económicas con el exterior.
- Orden ITC/962/2006, de 13 de marzo, por la que se modifica la Orden ECO/180/2003, de 22 de enero, sobre cobertura por cuenta del Estado de los riesgos derivados del comercio exterior, de las inversiones exteriores y de las transacciones económicas con el exterior. (CESCE, 2016)

Otra normativa española:

- Ley 10/1970, de 4 de julio, por la que se modifica el régimen del Seguro de Crédito a la Exportación.
- Decreto 3138/1971, de 22 de diciembre, por la que se regula el Seguro de Crédito a la Exportación.
- Ley 37/1998, de 28 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para 1989 (en su Disposición Adicional Sexta).

- Ley 4/1990, de 29 de junio, de Presupuestos Generales del Estado para 1991 (en su Disposición Adicional Octava y en su Disposición Transitoria Séptima y Disposición derogatoria primera).
- Real Decreto 1327/1999, de 31 de julio sobre seguro de crédito a la exportación por cuenta del Estado a medio y largo plazo.
- Real Decreto-Ley 6/2010, de 9 de abril, de medidas para el impulso de la recuperación económica y el empleo. (CESCE, 2016)

Normativa internacional:

Las condiciones mínimas en las que deben desenvolverse las entidades financieras a fin de dar facilidades a los exportadores, se establecen en el Consenso OCDE -que para el caso de España, su aplicación tiene el mismo poder regulatorio que la ley; y su incorporación se da el 4 de abril de 1978, por medio de la Decisión del Consejo de la CEE- cuyo objetivo principal es disminuir, y hasta cierto punto, eliminar las luxaciones que se dan entorno a la competencia internacional; para lo cual se plantean criterios enfocados al apoyo del comercio exterior, especialmente las exportaciones. (CESCE, 2016)

Se puede encontrar mayor información acerca del tema detallado líneas atrás y en lo que respecta al crédito a la exportación en la página web de la OCDE (www.oecd.org> Trade > Export Credit > Arrangement on Officially Supported Export Credits). (CESCE, 2016)

Asimismo, para información adicional acerca del crédito a la exportación con apoyo oficial se puede consultar en la página web de la OCDE: <http://www.oecd.org/> (CESCE, 2016)

Las características y procedimientos de tramitación de cada póliza pueden encontrarse en <http://www.cesce.es/web/sp/Productos/Riesgos-Extraordinarios/index.aspx>. (CESCE, 2016)

3.3.3. SANCIONES DE CONTRATOS

“La sanción es la aplicación de algún tipo de pena o castigo a un individuo ante determinado comportamiento considerado inapropiado, peligroso o ilegal.” (Definiciones, Definiciones ABC, 2015). Es decir, la sanción puede ser impuesta tanto en el ámbito jurídico como social; sin dejar de lado las particularidades que cada ámbito posee.

Ahora bien, la sanción en el campo jurídico, se crea con la finalidad de figurar como un castigo derivado de la acción suscrita bajo un escenario delictivo o ilegal; para lo cual dichas sanciones o castigos se plasman en una norma o ley que detalle de forma específica y particular el tipo de sanción. (Definiciones, Definiciones ABC, 2015)

En lo que respecta a las sanciones sociales, se debe tomar en cuenta que tiene como finalidad sancionar al individuo desde su estructura moral y conductas éticas, las cuales aprueban o no la cultura particular en la que se desenvuelve el individuo, vistas desde mixtura de comportamientos, actitudes, tradiciones y costumbres. (Definiciones, Definiciones ABC, 2015)

En las encuestas realizadas se ha aplicado la siguiente pregunta a fin de conocer el tipo de sanciones que se aplica:

- 6. *¿Qué tipo de sanciones aplica usted, en contratos cancelados por sus clientes?*

A lo cual han respondido lo siguiente:

- No renovación del servicio en un período
- Penalidad económica

Es decir, las aseguradoras que ofertan este servicio, son conscientes de que no hay competencia sustancial a la hora de brindar este servicio, por lo que una de las sanciones a aplicar es la no renovación del servicio en un período, siendo para la empresa aseguradora un pro y no un contra, en su giro de negocio.

CAPÍTULO 4

DISCUSIÓN

4.1. CONCLUSIONES

- En lo **ECONÓMICO**, la exportación de flores ha impulsado su sector de forma trascendental, haciendo que su aporte sea un componente sustancial dentro de la economía del país; ya que su rubro se ve reflejado en las exportaciones no tradicionales de la balanza comercial ecuatoriana incorporando el 33.83% para el 2014, de las exportaciones, posicionándose en el segundo lugar del rubro ya mencionado.
- El trabajo investigativo realizado, está fundamentado en datos oficiales que reflejan que las exportaciones del sector floricultor tuvieron su auge en el mercado ruso en el año 2013 –a un punto de crecimiento a comparación del año precedente-, consiguiendo un volumen de 30.218 toneladas de flores exportadas, con \$188 millones. Sin embargo, de nota un decrecimiento de 30 puntos para el año 2014, y no sólo en el sector florícola sino también en sectores que contemplan productos como banano, extracto de café y camarones congelados; productos que forman parte sustancial en la balanza comercial con Rusia.
- El estudio refleja que en el período del año 2010 al año 2015, las exportaciones de rosas ecuatorianas al mercado ruso, presentan su máxima en el mes de febrero, esto debido a que en marzo se celebra el día de la mujer rusa, y las exportaciones para estos días se realizan en febrero; y las

fluctuaciones constantes se mantienen en los meses contemplados de marzo a diciembre.

- Sin embargo, el año 2014 demuestra un notable decrecimiento en las exportaciones de rosas a Rusia, se registra una debacle de 6.4 puntos en las exportaciones, dentro del primer y décimo mes; dato totalmente contrario a lo expresado en el año precedente donde no solo se evitó el decrecimiento, sino además hubo incremento de 16.3 puntos en dicho rubro; todo esto debido a que Rusia presenta una crisis económica marcada que afecta a todos los países que realizan comercio con este mercado.
- Como estrategias de mitigación las floricultoras han realizado alianzas estratégicas entre empresarios ecuatorianos y rusos con los que ha existido un intercambio comercial sostenido a largo plazo.
- Es necesario destacar que, según la valoración de las personas inmersas en el sector floricultor, los precios de los tallos de rosas han bajado hasta en 30%; ya que el tallo de rosa se vendía entre \$ 0,50 y \$ 0,60 previo a que se aprecien los efectos de la crisis rusa; y de julio a enero del año 2015, el precio ha llegado hasta valores de \$ 0,30 ó \$ 0,35.
- Un punto importante a tratar es el costo que genera la logística internacional para que el producto llegue al mercado ruso, ya que como es de esperarlo también está atravesando problemáticas en sus procesos, pues varios de sus recursos, como reservas aéreas se han reducido y hasta cancelado; haciendo que los exportadores ecuatorianos tengan la necesidad de triangular sus envíos a Rusia; consecuentemente el costo del flete se eleva. Este tipo de

subidas en los demás costos logísticos, hace que el precio FOB también se vea afectado, ya que de una u otra forma los empresarios cargan a los gastos en origen estos rubros a fin de no tener afectación. Es por ello que a pesar de la crisis los números, analizándolos, reflejan una constante alza en lo que refiere a montos exportaciones; tal como lo reflejan los datos obtenidos por a la herramienta COBUS de Aduana.

- En ella se reflejan datos crecientes año a año; así como también un número creciente de empresas que deciden exportar a Rusia. Sin embargo, ese número creciente no refleja el proceso de alianzas que ha tenido el gremio, ni los costos que le han gravado a los rubros para llegar al FOB. Es decir, dichos valores no reflejan los esfuerzos económicos y financieros de las empresas.
- Rusia al ser un país que basa sus exportaciones en el petróleo y sus derivados, siente con mucha más fuerza la caída en el precio del mismo, lo cual repercute en una sostenida desaceleración de las actividades económicas de dicho mercado, ya que no sólo deben enfrentarse a la caída del precio de petróleo, sino también a la depreciación del rublo frente al dólar; y esto trasciende en que los comerciantes rusos se vean en la necesidad de demandar menos de los productos extranjeros, incluyendo en esta medida a las rosas ecuatorianas.
- Con respecto a las aseguradoras, si bien muy pocas ofrecen este servicio, las que lo hacen son selectivas con el país al cual se dirigen las exportaciones y por lo menos con Rusia tratan de no brindar el servicio pues por el momento la exportación de rosas a este país es de alto riesgo

- En lo que respecta a lo comercial, las rosas ecuatorianas tiene una abanico de opciones a la hora de ofertarse internacionalmente; por ejemplo, Estados Unidos encabeza el ranking en cuanto a la participación que tienen las rosas ecuatorianas en su mercado; los datos que arroja la presente investigación, es que para el año 2013, tenía un porcentaje de 32% de participación, a comparación de un 25% que se tiene en el mercado ruso o un 25% que se tiene en la Unión Europea. Realizando el mismo análisis para el año 2014, se obtiene que Estados Unidos tiene un mercado con un 20% de participación de rosas ecuatorianas, Rusia presenta un 17%, y la Unión Europea también posee un 17% de participación.
- Claramente se observa una baja en cuanto a participación de las rosas ecuatorianas en el mercado ruso, para el 2014; y aquello, no puede pasar inadvertido ya que Ecuador también se ve afectado por la caída del precio del petróleo, y como todos los demás países que atraviesan por esta situación, se debe incrementar el volumen de exportaciones a fin de sobrellevar este impase de la mejor forma posible.
- En lo que respecta a los competidores con los que se debe enfrentar la rosa ecuatoriana, tenemos que Holanda, Colombia, Kenia y Etiopía, también presentan como destino de exportación de sus rosas al mercado ruso; lo que hace que el sector floricultor ecuatoriano, esté al pendiente de los cambios que sufran dichos países a fin de aumentar sus ventas competitivas y comparativas para que el consumidor ruso se incline por las rosas ecuatorianas, ya que no se puede pasar por alto el hecho de que la rosa ecuatoriana tiene más de 300 variedades, lo que la constituye y posiciona en la cúspide de las exportaciones.

- No todas las floricultoras cuentan con alianzas, a pesar de que su principal propósito es mantenerse en el mercado ruso, ya que los otros mercados como el de EEUU y otros países europeos están copados, para ello se presenta como solución el uso del seguro de crédito a la exportación a fin de minimizar el riesgo de no pago en las cuentas por cobrar que mantienen con dicho destino de exportación y así mitigar de cierta forma la caída del rublo y el precio del petróleo.
- Con respecto a esta problemática, la **NORMATIVA** referente al Seguro de Crédito a la Exportación, no ha sido precisamente un aliado, debido a que es muy poco conocido por las empresas ecuatorianas, además se piensa que su costo es elevado; es por esto que prefieren realizar sus exportaciones en base a prepagos, pago contra documentos de embarque, o cartas de crédito.
- Cabe destacar que las empresas aseguradoras, tampoco realizan oferta del servicio para países con este tipo de problemas. Es decir, las aseguradoras prefieren simplemente dejar de ofertar el servicio de Seguro de Crédito a la Exportación por herramientas de seguro más lucrativas.
- Frente a la crisis suscitada en Rusia, los márgenes de ganancia de algunas empresas exportadoras deben ser bastante bajos, lo que impide que puedan aumentar sus costos al contratar un seguro de crédito a la exportación. Por ejemplo una empresa que exporte 1'000.000 USD anualmente, el Seguro de Crédito a la Exportación cuesta 0.8024% del total de ventas; lo que a criterio profesional, es una de las mejores alternativas para proteger su patrimonio, ya que la inversión es mínima a comparación de contar con la tranquilidad en sus cobros.

- En síntesis, no existe incentivo en la normativa vigente para el uso de este servicio.

4.2. RECOMENDACIONES

- Sugerir a las empresas que tengan un buen volumen de exportaciones, provisionar para contratar el Seguro de Crédito a las exportaciones. De ese modo podrían ampliar su cartera de clientes, sin el miedo a perder con nuevos clientes.
- Diversificar el mercado florícola a otros destinos a fin de minimizar los riesgos que presenta el depositar todos los recursos a un mismo país de destino. Hay que tomar en cuenta que los problemas internos y mundiales que afectan a Rusia, afectan el conjunto de productos que se ven inmersos dentro de las importaciones que realiza Rusia desde Ecuador, haciendo que la balanza comercial bilateral de productos no petroleros se vea impactada en gran medida.
- Ampliar la oferta de productos a Rusia, lo cual va de la mano con lo planteado en la recomendación anterior, pues Ecuador tiene una gama de productos atractivos para el mercado ruso. Esto se ve reflejado en el superávit en la balanza comercial de productos no petroleros con Rusia.
- Dar a conocer al país mediante ferias, congresos, entre otros, e invitar a inversionistas a fin de que conozcan la variedad de bienes que tiene Ecuador, haciendo posible el intercambio comercial de diferentes y variados productos; sin dejar de lado la transferencia tecnológica, industrial y científica.

- Sugerir la inclusión de incentivos en la normativa, para las diferentes partes que usen el Seguro de Crédito a las Exportaciones, a fin de promover su uso e implementación en las empresas exportadoras.
- Impulsar a las aseguradoras para que oferten el servicio y brinden capacitaciones a los exportadores sobre los beneficios de este seguro, de esta forma se difunda de mejor manera el seguro de crédito a la exportación.
- Proponer investigaciones afines para profundizar el tema que se plantea en este trabajo como:
 - Diversificación de la oferta exportable ecuatoriana al mercado ruso como acción de mitigación a la crisis de ese mercado.
 - Propuesta de comercialización y marketing para la promoción de los productos ecuatorianos al mercado ruso

BIBLIOGRAFÍA

- ACOSTA, F. P. (2010). Proyecto de factibilidad para la exportación de camisetas de algodón con diseño de serigrafía al mercado de Holanda. Quito: Universidad Tecnológica Equinoccial, Facultad de Ciencias Económicas y Negocios.
- Agency, C. I. (2014). *Central Intelligence Agency*. Recuperado el 05 de 10 de 2014, de <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2002.html>: <https://www.cia.go>
- Americanos, O. d. (28 de 03 de 2016). *OAS*. Obtenido de OAS: <http://www.oas.org/dsd/publications/unit/oea57s/ch008.htm>
- Apertura.com. (2010). <http://www.apertura.com>. Recuperado el 27 de 01 de 2016, de <http://www.apertura.com>: <http://www.apertura.com/notas/249941-el-credito-tambien-pide-seguro>
- ARISTIZABAL, N. (2014). *Universidad Nacional de Colombia*. Recuperado el 10 de 10 de 2014, de <http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010039/Lecciones/Capitulo%20III/tama%C3%B1o.htm>: <http://www.virtual.unal.edu.co>
- Asociación de Industrias Textiles del Ecuador*. (01 de 08 de 2014). Obtenido de PlusProjects: http://www.aite.com.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=7&Itemid=12
- Asociación Latinoamericana de Integración, A. (2014). *ALADI*. Recuperado el 11 de 10 de 2014, de

[http://www.aladi.org/nsfaladi/integracion.nsf/8f70fad97989e41a03256e600050e57d/74371b17c4eddc5803256e40004ead46?OpenDocument:](http://www.aladi.org/nsfaladi/integracion.nsf/8f70fad97989e41a03256e600050e57d/74371b17c4eddc5803256e40004ead46?OpenDocument)

<http://www.aladi.org>

BACA URBINA, G. (4ª edición). *Tamaño del proyecto*. McGRAW-HILL.

Banco Central del Ecuador. (Febrero de 2016). <https://www.bce.fin.ec/>. Recuperado el Marzo de 2016, de <https://www.bce.fin.ec/>: <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/757>

BARRENO, L. (2010). *Manual de formulación y evaluación de*.

BRAVO, M. (2010). *Contabilidad General*.

Campos, G. (2013). *ANÁLISIS DE LA VIABILIDAD DEL DESARROLLO DE UN MODELO DE ZONA DE APOYO LOGÍSTICO EN LAS INSTALACIONES DE LA EX ZONA FRANCA PARA AUTORIDAD PORTUARIA DE ESMERALDAS*. Esmeraldas: PUCESE.

CESCE. (21 de 03 de 2016). <http://www.cesce.es>. Obtenido de <http://www.cesce.es>: <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/instrumentos-apoyo/instrumentos-financieros-apoyo/cesce/Paginas/seguro-credito.aspx>

Chile, O. C. (2014). *Guía Comercial de Chile*. Quito, Ecuador: Proecuador.

COBUS. (Enero de 2016). <https://www.cobusgroup.com/home>. Recuperado el Febrero de 2016, de <https://www.cobusgroup.com/home>: <https://www.cobusgroup.com/infoaduana>

Confianza Compañía de Seguros y Reaseguros S.A. (24 de Julio de 2015). *Seguro de Crédito*. Recuperado el Marzo de 2016, de <http://www.confianza.com.ec/>

CORNEJO, A. F. (s.f.). *Voltairenet.org*. Recuperado el 25 de abril de 2015, de Red

Voltairenet: http://www.voltairenet.org/article176323.html?var_mode=calcul

DE LAS CASAS, E. (26 de 08 de 2015). *QUE RICA VIDA*. Recuperado el 26 de 08

de 2015, de www.quericavida.com: <http://www.quericavida.com/que-rico/la-malanga-y-su-historia-en-latinoamerica/#>

Definiciones. (2014). *Definiciones abc, tu diccionario hecho facil*. Recuperado el 09

de 10 de 2014, de <http://www.definicionabc.com/economia/importacion.php>:
<http://www.definicionabc.com>

Definiciones. (13 de 06 de 2015). *Definiciones ABC*. Recuperado el 13 de 06 de

2015, de <http://www.definicionabc.com>:
<http://www.definicionabc.com/general/investigacion-de-campo.php>

DIRECON. (2013). "*Sabía usted que*". Chile: Ministerio de Relaciones Exteriores.

Docsetools. (s.f.). *Docsetools*. Recuperado el 4 de abril de 2015, de

http://docsetools.com/articulos-informativos/article_61266.html

Emprendedores. (2014). [http://www.blog-emprendedor.info/que-es-el-estudio-de-](http://www.blog-emprendedor.info/que-es-el-estudio-de-mercado/)

[mercado/](http://www.blog-emprendedor.info/que-es-el-estudio-de-mercado/). Recuperado el 09 de 10 de 2014, de Emprendedores, Consejos para ganar dinero siendo emprendedor: <http://www.blog-emprendedor.info>

Empresa, B. C. (16 de 01 de 2013). <http://www.bbvacontuempresa.es>. Recuperado el

26 de 01 de 2016, de <http://www.bbvacontuempresa.es/a/la-importancia-del-seguro-credito-a-la-exportacion#sthash.JcP3WBLW.dpuf>:

<http://www.bbvacontuempresa.es/a/la-importancia-del-seguro-credito-a-la-exportacion#sthash.JcP3WBLW.dpuf>

Erdellan, C. (2012). *Estrategia para el portafolio de productos*. Buenos Aires : Pearson.

ESMERALDAS, A. P. (2015). *AUTORIDAD PORTUARIA DE ESMERALDAS*. Recuperado el 6 de 06 de 2015, de www.puertoesmeraldas.gob.ec:
<http://www.puertoesmeraldas.gob.ec/index.php/inicio/antecedentes>

España Exportación e Inversiones. (01 de 08 de 2014). Obtenido de © ICEX España Exportación Inversiones - Paseo de la Castellana 14 28046 Madrid - 900 349 000:
<http://www.icex.es/icex/cma/contentTypes/common/records/mostrarDocumento/?doc=4398019>

Española, R. A. (13 de 06 de 2015). *Buscon*. Recuperado el 13 de 06 de 2015, de <http://buscon.rae.es>:
<http://buscon.rae.es/drae/srv/search?id=UzNFH1tSMDXX29UxWlSp>

EXPOFLORES. (25 de 2 de 2016). *EXPOFLORES*. Obtenido de EXPOFLORES:
<https://www.expoflores.org/static/files/4.crisiscafetaleraefectos.pdf>

FLOR, R. (9 de octubre de 2010). Productores de malanga decidieron organizarse. *El universo*, pág. 1.

Flores, J. G. (1995). *Estadística básica aplicada a las ciencias de la educación*. Sevilla.

Flores, J. G. (s.f.). *Estadística básica aplicada a las ciencias de la educación*. Sevilla.

GALEON. (16 de 07 de 2015). *www.malanga.galeon.com*. Recuperado el 03 de 08 de 2015, de *www.malanga.galeon.com*:

www.malanga.galeon.com/produccion.htm

GLOBALNEGOTIATOR. (01 de 08 de 2015). *GLOBALNEGOTIATOR*. Recuperado el 01 de 08 de 2015, de GLOBALNEGOTIATOR:

www.globalnegotiator.com/files/Que-es-un-plan-de-exportacion.pdf, párr. 1

Gross, M. (16 de 09 de 2010). *Pensamiento Imaginativo*. Obtenido de Conozca 3 tipos de investigación: Descriptiva, Exploratoria y Explicativa:

http://manuelgross.bligoo.com/conozca-3-tipos-de-investigacion-descriptiva-exploratoria-y-explicativa

Guayaquil, C. d. (2014). *Cámara de Comercio de Guayaquil*. Recuperado el 09 de 10 de 2014, de

http://www.lacamara.org/prueba/images/boletines/informacion-comercial/relacion%20comercial%20ecuador%20-%20chile.pdf:

http://www.lacamara.org/

Hidalgo, A. P. (2009). *Análisis del seguro de crédito a la exportación en Ecuador periodo comprendido 2001 - 2006*.

http://www.sri.gob.ec/web/10138/31@public. (s.f.).

Internacional, C. d. (2012). *CÓMO CONSEGUIR FINANCIACIÓN PARA EL COMERCIO*.

Inversiones, D. d. (05 de 10 de 2014). *Ficha Comercial de Chile*. Quito, Ecuador: Proecuador.

- Inversiones, D. d. (2014). *Ficha Comercial de Chile*. Quito, Ecuador: Proecuador.
- ISBN-13, I. 8. (31 de 03 de 2016). *F. Educación Ambiental Para El Desarrollo Sostenible*. Obtenido de ISBN 84 3191652 ISBN-13: <https://es.wikipedia.org/wiki/Mitigaci%C3%B3n>
- Jorge, V. (2011). *Analizan modelo del sistema portuario*. Ecuador: El Diario.
- Kotler, P. &. (2008). *Fundamentos de Mercadotecnia*. México: Pearson.
- Kotler, P. (1997). *Standing room only: Strategy for marketing the performing Arts*.
- Kotler, P. (2011). *Dirección de Marketing*. México: Pearson.
- Kuchma, A. (15 de 06 de 2016). *RBTH Network / Russia Beyond the Headlines*. Obtenido de RBTH Network: http://es.rbth.com/economia/2015/12/26/que-ha-pasado-con-el-rublo-en-2015_554817
- León, O. (2008). *Administración Financiera*. Cali: Prensa Moderna.
- Log, L. S. (s.f.). *Logistic Solucons In Log*. Recuperado el 10 de 10 de 2014, de http://logisticaytransporteinlog.com/wp-content/files/envase_y_embalaje.pdf: <http://logisticaytransporteinlog.com>
- MERCURIO, E. (21 de 01 de 2015). *elmercurio.com.ec*. Obtenido de EL MERCURIO: <http://www.elmercurio.com.ec/464349-san-valentin-2015-diferente-para-floricultores/#.VNA2oWiG9fA>
- Miltiades, C. (1992). *Economía Internacional*. Bogota, Colombia: McGraw-Hill, segunda edicion.
- MIRANDA, J. (2010). *Gestión De Proyectos* . 4ta Edición.
- MUÑOZ, G. P. (2010). *Proyectos*.

- Nicholson, J. (20 de 03 de 2016). *E how en espanol*. Obtenido de <http://www.ehowenespanol.com>: http://www.ehowenespanol.com/cuales-son-causas-demanda-incumplimiento-contrato-sobre_114029/
- Parra, P. (2015). La crisis rusa obliga a floricultores ecuatorianos a diversificarse. *Gestion*, 63.
- ProEcuador. (2013). *Analisis sectorial de flores*.
- Proecuador. (2014). *Perfil logístico Chile 2014*. Quito: Proecuador.
- ProEcuador. (2016). *Guía Comercial Rusia*.
- Proyectos. (2014). *SPW Servicios Profesionales*. Recuperado el 11 de 10 de 2014, de <http://www.spw.cl/proyectos/inversiones.htm>: <http://www.spw.cl>
- Públicas, M. d. (2012). *Obras Públicas*. Recuperado el 10 de 03 de 2015, de <http://www.obraspublicas.gob.ec/puertos-y-transporte-maritimo-y-fluvial/>: <http://www.obraspublicas.gob.ec/puertos-y-transporte-maritimo-y-fluvial/>
- Público, S. d. (1892). *Exportaciones*. Oficina Impresora de Estampillas,.
- Pululpa, A. (Febrero de 2016). Ingeniera. (D. Torres, Entrevistador)
- Raquel Ximena Ron Alomía, G. A. (2010). *SEGURO DE CRÉDITO A LAS EXPORTACIONES*. Quito.
- REGLAMENTO, G. D. (2008). *REGLAMENTO GENERAL DE LA ACTIVIDAD PORTUARIA EN EL ECUADOR*. Ecuador: Decreto No. 467.
- ReglamentoCOPCI. (2011). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, Reglamento*. Quito, Ecuador: Jueves 19 de Mayo. RO N° 452.

Ron Alomía, R. X., & Aguirre, G. A. (2010). *SEGURO DE CRÉDITO A LAS EXPORTACIONES* . LOJA: UNIVERSIDAD TECNICA PATICULAR DE LOJA.

Sapag Chain, N. (2009). *Evaluación de proyectos*. México: McGrawHill.

Secretaría de Turismo y Cultura de Veracruz. (01 de 08 de 2014). Obtenido de http://portal.veracruz.gob.mx/portal/page?_pageid=54,1&_dad=portal&_schema=PORTAL

Silva, M. J. (Febrero de 2016). Ingeniera. (D. Torres, Entrevistador)

TACO, V. J. (2009). *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA EN LA CIUDAD DE QUITO DE FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAMISETAS CON DISEÑOS QUE BUSCAN LLAMAR LA ATENCIÓN DE LA CONCIENCIA CIUDADANA*. Quito: Universidad Tecnológica Equinoccial, Facultad de Ciencias Económicas y Negocios.

Trademap. (26 de Febrero de 2016). *Trademap*. Obtenido de <http://www.trademap.org/Index.aspx?lang=es&AspxAutoDetectCookieSupport=1>

UNIVERSO, E. (2010). *El sistema portuario nacional tendrá cambios con nueva ley*. DIARIO EL UNIVERSO. ECUADOR: DIARIO EL UNIVERSO.

Urbina, B. (2010). *Evaluación de proyecto* . Bogotá: McGrawHill.

Uruguay, C. d. (2015). *<http://www.ciu.com.uy/bi/cesceuy.html>*. Recuperado el 20 de 01 de 2016, de <http://www.ciu.com.uy/bi/cesceuy.html>: <http://www.ciu.com.uy/bi/cesceuy.html>

VUKOVIC, K. (s.f.). *www.vistelacalle.com*. Recuperado el 25 de abril de 2015, de Viste la Calle: <http://www.vistelacalle.com/28837/historia-de-la-industria-textil-en-chile/>

ZAPATA Jaime, V. C. (2103). *Estudio de la producción y comercialización de la Malanga: estrategias de incentivos para la producción en el país y consumo en la ciudad de Guayaquil*. Guayaquil.

