

ESCUELA POLITÉCNICA NACIONAL

**ESCUELA DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
FINANCIERAS**

**COMPETITIVIDAD DEL SECTOR FLORICULTOR
ECUATORIANO EN EL MERCADO INTERNACIONAL DURANTE
EL PERÍODO 2000-2004.**

**PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN
CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS**

MARIELA ALEXANDRA CEVALLOS NAVIA

DIRECTOR: ING. PATRICIO ESTRADA

Quito, septiembre de 2006

DECLARACIÓN

Yo Mariela Alexandra Cevallos Navia, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentada para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

A través de la presente declaración cedo mis derechos de propiedad intelectual correspondientes a este trabajo, a la Escuela Politécnica Nacional, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normatividad institucional vigente.

Mariela Cevallos N.

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo fue desarrollado por Mariela Alexandra Cevallos Navia, bajo mi supervisión.

Ing. Patricio Estrada.
DIRECTOR DEL PROYECTO

AGRADECIMIENTOS

Al culminar este trabajo de investigación y cerrar con éste una etapa importante de mi vida, quiero expresar mi sentimiento de inmensa gratitud a Dios por la vida y todo lo que esta inmersa en ella, a mis abuelitos Felipe y Delmira por todo el amor y comprensión, a mi tío Antonio por su constante y desinteresado apoyo, a mis tíos Alfonso e Ismenia por toda su ayuda entregada y demás familiares que estuvieron a mi lado durante toda mi carrera universitaria.

Mi eterno agradecimiento a la Escuela Politécnica Nacional y a sus profesores por todo lo enseñado, en especial al Ing. Patricio Estrada por su ayuda y dedicación para el desarrollo de este proyecto; A mis amigos de siempre, Los Felices, por cada momento de apoyo y amistad brindada en toda mi vida universitaria.

Mariela Cevallos N.

DEDICATORIA

Quiero dedicar este proyecto de titulación con todo mi amor a Dios por darme la vida y en ella la oportunidad de tener a seres tan maravillosos que cada día me han ayudado a ser mejor. A mis abuelitos Felipe y Delmira, quienes con esfuerzo, amor y paciencia me formaron e hicieron de mí una mujer llena de principios. A mi tío Antonio por creer en mí y brindarme su apoyo incondicional durante mi vida estudiantil.

Mariela Cevallos N.

CONTENIDO

DECLARACIÓN.....	ii
CERTIFICACIÓN.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA.....	v
CONTENIDO.....	vi
RESUMEN.....	ix
PRESENTACIÓN.....	x
INTRODUCCIÓN.....	xi

CAPÍTULO I: MARCO DE REFERENCIA.

1.1. PRINCIPALES TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.....	1
1.2. MICHAEL PORTER.....	3
1.2.1. Estrategia competitiva.....	3
1.2.1.1. Posicionamiento.....	3
1.2.1.2. Eficiencia.....	4
1.2.2. Diamante de la ventaja competitiva nacional.....	5
1.2.2.1. Condiciones de los Factores.....	8
1.2.2.2. Condiciones de demanda.....	10
1.2.2.3. Sectores conexos y de apoyo.....	12
1.2.2.4. Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas.....	13
1.2.2.5. La casualidad.....	14
1.2.2.6. El Gobierno.....	15
1.3. PRINCIPALES INDICADORES DE COMPETITIVIDAD.....	16
1.3.1. Tasa de participación en los mercados internacionales.....	17
1.3.2. Competitividad aparente.....	18
1.3.3. Competitividad revelada.....	19
1.3.4. Indicador de saldos normalizados.....	20
1.4. PRODUCTIVIDAD.....	21
1.5. ESTACIONALIDAD.....	21
1.6. VARIEDAD DE FLORES ECUATORIANAS DE EXPORTACIÓN Y SUS CARACTERÍSTICAS.....	22
1.7. MECANISMOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL PARA EL SECTOR DE LAS FLORES.....	23

1.7.1. Standing Order.....	24
1.7.2. Preventa.....	24
1.7.3. Venta Directa.....	25
1.7.4. Oferta y demanda.....	25
1.7.5. Consignación.....	25

CAPITULO II: EL SECTOR FLORICULTOR ECUATORIANO.

2.1. IMPORTANCIA DEL SECTOR FLORICULTOR EN EL ECUADOR.....	26
2.2. EVOLUCIÓN DEL SECTOR FLORICULTOR ECUATORIANO.....	29
2.2.1. Las empresas floricultoras en el Ecuador.....	29
2.2.2. Volumen y valor de la producción de flores ecuatorianas.....	30
2.3. PRINCIPALES DESTINOS DE LA PRODUCCIÓN FLORÍCOLA ECUATORIANA.....	32
2.4. INDICADORES DE COMPETITIVIDAD EN EL ECUADOR.....	37
2.4.1. Competitividad Aparente.....	37
2.4.2. Competitividad Revelada.....	40
2.4.3. Indicadores Normalizados.....	43
2.4.4. Participación en mercados extranjeros.....	44
2.5. INDICADORES DE PRODUCTIVIDAD EN EL ECUADOR.....	46
2.5.1. Productividad del área sembrada.....	46
2.5.2. Productividad por variedad de flor sembrada.....	47
2.5.3. Importancia de las exportaciones de flores dentro de las exportaciones no tradicionales y del total de las exportaciones.....	48

CAPITULO III: PRINCIPALES MERCADOS INTERNACIONALES DE FLORES.

3.1. EXPORTACIONES DE FLORES DE LOS PRINCIPALES MERCADOS.....	51
3.1.1. Evolución del volumen y valor de las exportaciones.....	52
3.1.2. Principales destinos de las exportaciones de flores.....	54
3.2. IMPORTACIONES DE FLORES EN LOS PRINCIPALES MERCADOS.....	57
3.2.1. Evolución del volumen y valor de las importaciones.....	58
3.2.2. Principales orígenes de las importaciones de flores.....	60
3.3. PRINCIPALES VARIEDADES DE FLORES QUE SE COTIZAN EN LOS PRINCIPALES MERCADOS.....	63

3.4. PRINCIPALES COMPETIDORES DEL SECTOR FLORICULTOR ECUATORIANO.....	66
3.4.1. Evolución del volumen y valor de las exportaciones.....	66
3.4.2. Principales países de destinos.....	70
3.4.3. Evolución del volumen y valor de las importaciones.....	71
3.4.4. Principales países de origen.....	72
3.5. TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC) Y LA LEY DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS ANDINAS Y ERRADICACIÓN DE LA DROGA (ATPDEA) EN EL SECTOR FLORICULTOR ECUATORIANO.....	72
3.5.1. Impactos de la terminación del convenio ATPDEA.....	73
3.5.2. Impactos del TLC en el sector floricultor ecuatoriano.....	76
CAPITULO IV: LOGÍSTICA DE LAS EXPORTACIONES Y DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE EXPORTACIÓN DE LAS ROSAS.	
4.1. REQUISITOS PARA REALIZAR UN EMBARQUE DE EXPORTACIÓN.....	80
4.1.1. Requisitos para ser exportador.....	80
4.1.2. Proceso para exportar.....	81
4.2. DOCUMENTOS DE EMBARQUE PARA EXPORTAR.	84
4.2.1. Factura comercial.....	84
4.2.2. Lista de embarque.....	86
4.2.3. Manifiesto de carga.....	86
4.2.4. Certificado de origen.....	87
4.2.5. Conocimiento de embarque.....	87
4.3. DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE EXPORTACIÓN DE LAS ROSAS.	88
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	97
CONCLUSIONES.....	97
RECOMENDACIONES.....	100
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	102
ANEXOS.....	105

RESUMEN

El presente trabajo de titulación permite conocer la evolución de las exportaciones de flores y su competitividad frente a mercados internacionales durante el periodo de enero del 2000 y diciembre del 2004, con el interés de conocer el comportamiento y la importancia que tiene este sector dentro de la economía ecuatoriana y dentro de esta la participación que tiene en las exportaciones totales y en las exportaciones no tradicionales. Para lo cual se utilizará como variables las exportaciones y la producción de flores que se realizó en el periodo de estudio mencionado. Como herramientas para la determinación de la competitividad y productividad se utilizó indicadores de competitividad, como son: Tasa de participación en mercados internacionales, Competitividad Aparente, Competitividad Revelada e Indicadores de saldos normalizados.

El estudio mediante la utilización de indicadores con el apoyo fórmulas estadísticas, permite obtener resultados matemáticos que ayudan a descifrar de una manera mas sencilla conclusiones de carácter económico acerca de la competitividad de nuestro país en el mercado internacional de las flores y de esta manera establecer las respectivas recomendaciones adecuadas para dar importancia a este sector importante de la economía ecuatoriana.

Al considerar un estudio de competitividad frente al mercado internacional de las flores, es importante conocer el comportamiento de los principales mercados a los cuales se distribuye, así como también de los principales países competidores. El objetivo fundamental del sector floricultor ecuatoriano es identificar la situación actual del mismo en el comercio exterior de flores y analizar las tendencias del mercado de flores.

PRESENTACIÓN

El presente proyecto de titulación cuenta con bases de comercio internacional utilizando teorías aplicables a la competitividad, para lo cual se realizará un estudio las principales teorías relevantes. Además se efectuará un análisis de indicadores de competitividad para las exportaciones de flores ecuatorianas.

Con la utilización de teorías de mercado internacional e información importante se estimará los indicadores los mismos que permitirán la determinación de la competitividad se procede a realizar un estudio descriptivo-analítico del sector floricultor en la economía ecuatoriana y su inmersión en el mercado internacional.

Al estimar al mercado internacional como parte de comparación de la competitividad se realizará un estudio de la evolución de las exportaciones e importaciones de flores durante el periodo de 2000-2004 de los principales mercados así como también de los principales países competidores.

En las exportaciones de flores están inmersos aquellos costos de exportación, así, como también todo los trámites a realizarse para realizar un embarque por lo cual es necesario conocer su importancia en los precios de la flor para su debida exportación.

La información para el desarrollo de este proyecto fue localizada en la Base de Datos de Estudio del Banco Central del Ecuador, en la cual se detallan el valor, volumen y destino de las exportaciones de flores realizadas para el periodo analizado.

INTRODUCCIÓN

i. Descripción del problema.

El análisis de la competitividad del sector floricultor ecuatoriano se lo realizará sobre el total de las áreas cultivadas y exportadas existentes a nivel nacional.

La competitividad del sector floricultor ecuatoriano se basa en la utilización de información estadística del sector, es decir, producción, exportación e importación, así como también información de algunos países para el periodo de análisis planteado.

Este análisis se lo desarrollará durante el periodo de enero del año 2000 a diciembre del año 2004 ya que en este periodo ya que se encuentra con el sistema de dolarización de la economía ecuatoriana.

ii. Formulación y sistematización del problema.

Para analizar la competitividad y productividad en el sector floricultor es necesario la de formulación de las siguientes interrogantes que ayudaran a resolver el problema en mención:

- ¿Cuáles son los principales indicadores que permitan diferenciar la competitividad y productividad que existe en el sector floricultor ecuatoriano?
- ¿Qué movimiento estacional mantienen las exportaciones de flores ecuatorianas en el mercado internacional?
- ¿Qué estrategias de comercio internacional ayudarían al Ecuador a mejorar su nivel de competitividad el ámbito internacional?

- ¿Cuáles son las causas por las cuales el Ecuador ocupa el tercer lugar a nivel mundial a pesar de gozar con ventajas geográficas, las mismas que ayudan a la producción de flores todo el año?

iii. Justificación.

a) Justificación Teórica

Las exportaciones de productos no tradicionales en el país se ha venido desarrollando durante los últimos años, lo cual es importante para el país, debido a que con este tipo de actividad se ha generando ingresos, lque han logrado liquidez en el país. Al mantener el tipo de cambio fijo adoptado en el año 2000 al dólar como moneda nacional, dichas exportaciones han sido de suma importancia ya que ayuda a mantenerlo por medio de inyección de divisas extranjeras ocasionando una economía relativamente estable.

Las exportaciones de flores es un rubro importante dentro de las exportaciones no tradicionales ya que en los últimos años ha sido una fuente de ingresos muy importante para el país. A pesar de la buena situación geográfica que mantiene el Ecuador, no ha logrado superar la producción que mantiene Colombia bajo condiciones similares que las nuestras.

Ante la necesidad de mejorar la competitividad de este sector en el mercado internacional, este proyecto esta enfocado a desarrollar herramientas y estrategias de mercado internacional, las cuales permitan a este sector satisfacer la demanda de flores en América del Norte y en Europa principales mercados de destino.

b) Justificación Metodológica

La dinámica de las exportaciones de flores en el Ecuador y su influencia en la inyección de liquidez en la economía que ayudan a mantener un equilibrio en la balanza comercial, propician el estudio de la competitividad de este sector

mediante la utilización de indicadores, los cuales indican el grado de aceptabilidad que tiene Ecuador en el mercado internacional

Utilizando las teorías de comercio internacional aplicadas para el estudio de competitividad desarrolladas por algunos pensadores, como Michael Porter quien desarrolló importantes obras; y basándose en fundamentos de estudios similares, el presente proyecto de titulación utilizará indicadores como: Competitividad Aparente, Competitividad Revelada, Indicadores de saldos normalizados, entre otros. Dichos indicadores permitirán observar de una manera real el comportamiento del sector en análisis en los principales mercados mundiales.

c) Justificación Práctica

Mediante la utilización de indicadores de competitividad se permitirán observar y determinar las principales herramientas y estrategias a utilizarse en el mercado internacional, con la finalidad para desarrollar un sector fuerte con una visión de conseguir abastecer el mercado internacional que cada vez se torna más amplio y exigente.

iv. Objetivos.

a) Objetivo General:

- Determinar la productividad y competitividad del sector floricultor ecuatoriano durante el periodo 2000 – 2005.

b) Objetivos Específicos:

- Determinar el movimiento estacional de las exportaciones flores ecuatorianas de acuerdo a las principales variedades de flores y el destino del mercado.

- Establecer la participación del sector floricultor ecuatoriano en el mercado internacional.
- Análisis de los costos de exportación, fletes, de la flor ecuatoriana tanto al mercado europeo como al mercado norteamericano.
- Describir y analizar las causas por las cuales el Ecuador se encuentra en el tercer lugar como exportador a nivel mundial.
- Definir estrategias de comercio internacional que ayuden al Ecuador a mejorar el nivel productivo y competitivo en el ámbito mundial en el sector floricultor.

v. Hipótesis.

a) Hipótesis General

- El Ecuador al presentar niveles positivos de competitividad y productividad esta catalogado como uno de los países más importantes en el ámbito del sector floricultor debido a la gran aceptación de nuestras flores por su calidad y tiempo de vida.

b) Hipótesis Específicas

- Las exportaciones de flores ecuatorianas son cotizadas todo el año, pero existe una estacionalidad de mercado para determinadas fechas del año, como en febrero, mayo, diciembre. Por lo que sus precios en estas fechas son mas altos que en otras temporadas.
- El Ecuador se encuentra en el tercer lugar como exportador de flores por la gran variedad y tiempo de vida de las variedades de flores cotizadas internacionalmente.

- Los Estados Unidos y Europa central son los mayores consumidores de flores ecuatorianas.
- El Ecuador se encuentra en tercer lugar a nivel mundial debido a los altos costos operacionales de distribución (fletes) y debido a que la distribución se la realiza mediante terceras personas.
- Existen algunas estrategias que ayudarían al Ecuador mejorar su posición en el mercado mundial de las exportaciones de flores entre las más importantes se encuentran las recomendadas por Michael Porter. en su libro "Estrategias Competitivas".

CAPITULO I: MARCO DE REFERENCIA

1.1. PRINCIPALES TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

El comercio internacional tiene sus inicios en el siglo XVI, donde se empieza a acentuar en algunos países como Holanda, Francia y España mediante la teoría mercantilista. Para los mercantilistas la riqueza era sinónimo de los metales preciosos que en ese tiempo se manifestaban en el oro y la plata. Por lo tanto un país que poseía minas de oro y plata era considerado como un país rico y aquellos que no poseían estos metales no lo eran, y para poder conseguir dichos metales tenían que sustentarse del comercio exterior e importarlos. Con el desarrollo del comercio exterior esta teoría fue la primera en conocer el concepto de balanza comercial y sustentaban que era muy prodigioso que un país exportara más de lo que importaba y por ello mantenían la idea de que el gobierno debía intervenir para motivar a las exportaciones y restringir las importaciones. Con esta teoría se "sostenía que la forma más apropiada para que un país llegase a ser rico y poderoso consistía en exportar mas de lo que importaba"¹.

Adam Smith, unos de los principales pensadores de la teoría clásica, objetó a la teoría de los mercantilistas bajo su percepción de que para mejorar la economía de un país se debía fomentar el comercio internacional, y así poder beneficiarse entre países. Se beneficiaría de tal manera que cada país podría especializarse en la exportación de un producto que mantuviera una ventaja absoluta en su producción e importar aquellos productos la que no mantuviera. Para lograr un mercado internacional libre no debía intervenir el estado y dejar que los individuos negocien de la manera que se beneficien, y así de alguna manera, mediante la mano invisible, se beneficiaría todo el país. Por lo tanto el comercio exterior tiene importancia para una nación ya que "el excedente del producto de su tierra y de su trabajo, carente de demanda en el interior, y

¹ Dominick Salvatore, Teoría del Comercio Internacional, Colección Shauma, 1994, p2.

consiguen traer, a cambio de aquel sobrante, artículos que se solicitan en el país. Confieren valor a las cosas nacionales superfluas, al cambiarlas por otros productos que satisfacen parte de sus necesidades, y de esta manera incrementan sus disfrutes.”² Otras de las contribuciones que hizo Adam Smith al comercio internacional son la división y especialización internacional del trabajo.

En la teoría de los costes comparativos, David Ricardo hace referencia a que los países pueden especializarse en la producción de un bien siempre que el costo de producción comparado con otro país es mucho más bajo. Lo que significa que “en vez de cultivar nuestros propios cereales o manufacturar nosotros mismos los vestidos y demás artículos necesarios para los obreros, se descubriese un nuevo mercado del cual se pueda abastecer a un precio inferior;”³ dependiendo de la relación, ya sea entre los costes unitarios que se tiene en la producción de ambos productos en un país o la relación que existe entre los costos unitarios que se utiliza en la producción de un mismo bien en ambos países. De esta manera se tiene que la producción de un determinado bien en un país puede tener menores costes de producción que en otro país. Bajo este modelo se puede observar que las diferencias que existe entre países genera el comercio internacional y las ganancias originadas del mismo, así como también que la productividad del trabajo es único factor que diferencia a los países y que los lleva a realizar la exportación de un producto.

La teoría de Heckscher – Ohlin de comercio internacional se basa en la dotación de factores productivos para cada uno de los países; esto se refiere a que los países son más productivos para aquellos bienes en los cuales su producción es intensiva en recursos de los cuales se tiene una oferta relativamente cuantiosa. Donde los factores de producción son el capital y el trabajo (K,L) utilizados en la producción de algunos bienes, para los que uno de los factores (K,L) será predominante en la misma y así mismo para la producción de estos

² Adam Smith, Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones, Fondo de Cultura Económica, 1958, p. 393.

³ David Ricardo, Teoría de Economía Política y Tributación, Fondo de cultura económica/Clásicos de Economía 1997, p101.

bienes es importante la relación que se tiene con la renta y los precios los mismos que se desprenden del capital y el trabajo. Por lo tanto es importante tomar en cuenta la relación de K/L dados en términos de renta y salarios. “Para la producción de un determinado bien x, la relación de dotación de factores hará que cada país produzca dicho bien con una diferencia en la utilidad del factor que en el mismo sea más abundante”⁴.

1.2. MICHAEL PORTER.

1.2.1. LA ESTRATEGIA COMPETITIVA.

En la actualidad las principales empresas que representan a distintos sectores competitivos, ya no solo producen para abastecer a una demanda interna, sino que se desarrolla dentro de lo que se llama como mercado internacional, mediante estrategias mundiales, donde los bienes o servicios producidos en una nación tienen aceptabilidad fuera de ella.

Las empresas por lo regular por medio de la estrategia competitiva suele definir y establecer ciertos métodos con los cuales situarse en un mercado, el cual demuestre rentabilidad y sostenibilidad, para algún sector determinado.

Hay dos factores importantes para la creación de una estrategia competitiva internacional, como es el posicionamiento y la eficiencia.

1.2.1.1. Posicionamiento

En el contorno de estrategia competitiva el posicionamiento se refiere a todo el ambiente que tiene una empresa para competir y no solo una visión de sus

⁴ Arese Héctor Félix, Comercio y Marketing Internacional, Grupo Editorial Norma, 1999, p 1

bienes o servicios producidos o del grupo determinado de clientes; sino que se tiene una perspectiva competencia a nivel internacional.

El posicionamiento esta basado en dos premisas importantes para desarrollar competitividad como es el coste inferior y la diferenciación.

En lo que se refiere a coste inferior, trata sobre la capacidad de una empresa para diseñar, fabricar y comercializar un bien o servicio a costos comparablemente más eficientes que los competidores aledaños.

Con respecto a la diferenciación hace énfasis a la capacidad de una empresa de desarrollar un valor agregado a su producto, como es la calidad, rendimiento, capacidad de entrega, entre otras características especiales atribuidas a la producción de un bien o servicio. Con la diferenciación se puede provocar un aumento de producto, dando como resultado una buena rentabilidad a la empresa y por lo tanto logre competir ante sus competencias.

Tanto los costos reducidos y la diferenciación para lograr competitividad están relacionados con la renta nacional, debido a que ambas perspectivas generan de diferentes formas ingresos a una nación.

Una importante indicación es que no se puede lograr mantener una ventaja competitiva mediante diferenciación y costos inferiores debido a que es imposible brindar calidad, rendimiento, o ciertos servicios adicionales sin que se tenga a cambio un precio costoso y no se incurriría en costes inferiores. En caso de lograr mantener diferenciación y cotos reducidos, se estará innovando a los competidores recurran a la imitación y obligara a las empresas competitivas desarrollar nuevas estrategias de competitividad⁵.

1.2.1.2. Eficiencia.

⁵ Michael Porter, La Ventaja Competitiva de las Naciones, Javier Vergara Editor S.A., Argentina, Buenos Aires, p69

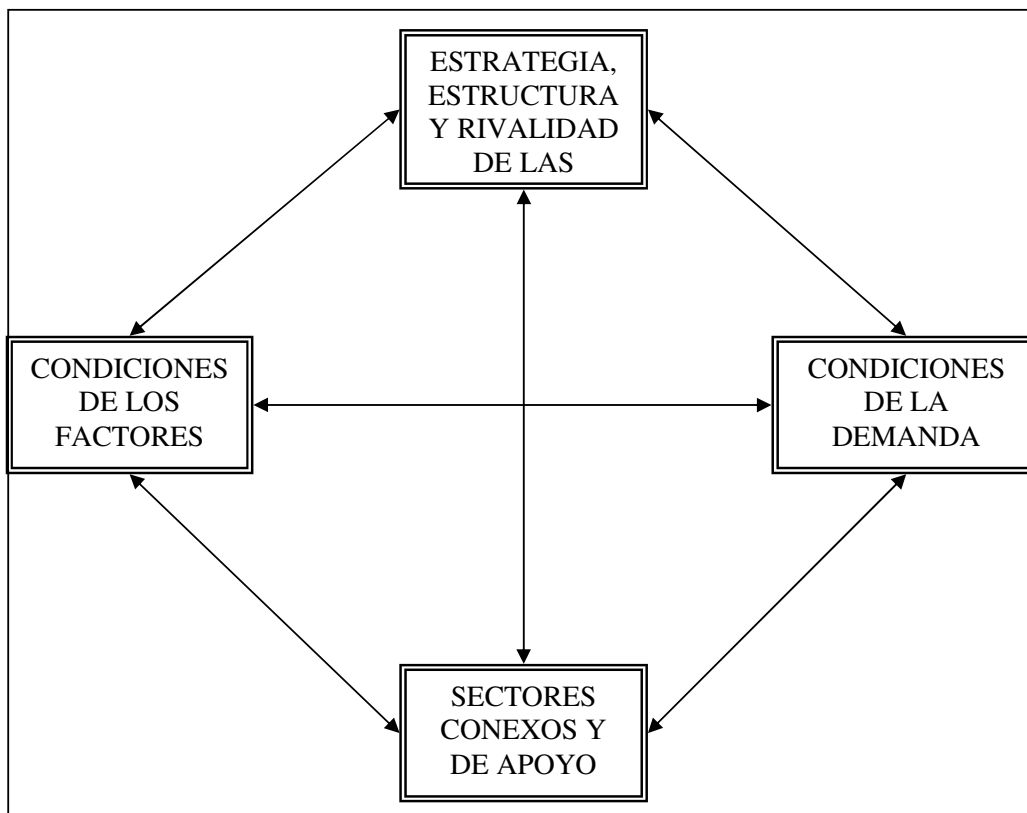
Tiene mucho que ver con la estructura con que se maneja o se desarrolla un sector, por lo cual cada uno de los sectores difieren mucho en lo que tiene que ver con la competencia y con las oportunidades que se presentan para conseguir obtener una rentabilidad. Para cualquier sector, ya sea nacional o internacional, la naturaleza de la competencia se compone por cinco fuerzas competitivas:

- Amenaza de nuevas incorporaciones
- Amenaza de productos sustitutos
- Poder de negociación de los proveedores
- Poder de negociación de los compradores
- Rivalidad entre los competidores existentes

“Las cinco fuerzas competitivas determinan la rentabilidad del sector porque conforman los precios que pueden cobrar las empresas, los costes que tienen que soportar, y las inversiones necesarias para competir en el sector”⁶.

1.2.2. DIAMANTE DE LA VENTAJA COMPETITIVA NACIONAL.

⁶ Michael Porter, La Ventaja Competitiva de las Naciones, Javier Vergara Editor S.A., Argentina Buenos Aires, 1990, p 65.



Fuente: La Ventaja Competitiva de las Naciones, Michael Porter, 1990.

Para la determinación de una estrategia competitiva en sectores mundiales es importante considerar las circunstancias de países extranjeros en la incursión del desarrollo de la competitividad, ya que estos pueden ayudar a conseguir éxito mediante búsqueda de la estrategia más adecuada para un sector productivo determinado.

Para dicha búsqueda es importante considerar que el origen de la competencia y el principio de la ventaja competitiva tienen mucho en diferencia entre sectores o segmentos productivos, por lo que se debe considerar la influencia que tiene la nación en empresas para competir en distintos sectores o segmentos determinados y no genéricos.

Muchas empresas internacionales tienen procedimiento importante mantener la cadena de valor en varias actividades tanto dentro como fuera del país de

origen. Por lo que la base de las empresas transnacionales es determinar una estrategia que se permita el desarrollo de productos y procesos los cuales son la base del progreso de la empresa.

Las empresas emprendedoras consiguen y mantienen la ventaja competitiva en el ámbito internacional mediante pautas importantes como son la mejora, innovación y perfeccionamiento de los procedimientos utilizados para determinar la competitividad.

Es difícil realizar un tratamiento de la competitividad nacional, ya que no se debería considerar a la economía como un todo, por lo que es de importancia considerar un tratamiento por sectores específicos, formados por empresas destinados a la misma actividad. En algunas ocasiones es importante que las empresas mantengan una visión de competitividad, para lo cual se debe desarrollar ventajas competitivas y así mantenerse y hacerse conocer en el mercado.

“Las empresas que consiguen ventaja competitiva en un sector suelen ser con mucha frecuencia aquellas que no sólo detectan una nueva necesidad en el mercado o el potencial de una nueva tecnología sino que son las primeras y las más agresivas en explotarlo”⁷.

El diamante de Porter es una herramienta que ha ayudado con el transcurso de los tiempos a obtener éxito en un sector determinado mediante la participación de cuatro factores importantes, los cuales ayudan a las empresas nacionales a ampliar o retardar el progreso de ventajas competitivas. Los factores del diamante de la ventaja competitiva nacional son los que se menciona a continuación:

- Condiciones de los Factores.
- Condiciones de la demanda.

⁷ Michael Porter, La Ventaja Competitiva de las Naciones, Javier Vergara Editor S.A., Argentina, 1990, p109.

- Sectores conexos y de apoyo.
- Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas.

Los factores antes mencionados tienen una correlación muy acentuada por lo cual el movimiento de uno de ellos tiene repercusión, por este motivo se lo denomina el “Diamante de la ventaja competitiva nacional”.

1.2.2.1. Condiciones de los factores.

Son aquellos insumos que son utilizados en las empresas y así de esta manera puedan competir en un sector determinado, estos factores pueden ser mano de obra, tierra cultivable, recursos naturales, capital e infraestructura. De esta manera es muy importante conocer la disponibilidad de factores en cada uno de las naciones ya que estas difieren una de otra. Dentro de las condiciones de los factores, estos se pueden agrupar en diferentes categorías:

- Recursos humanos: Se refiere a la cantidad, preparación, capacitación y la inversión realizada al personal incluyendo mano de obra, especialistas y dirigentes.
- Recursos físicos: la disponibilidad, calidad, accesibilidad y coste de la tierra, agua y demás condiciones geográficas necesarias para la producción.
- Recursos de conocimiento: dotación de conocimientos tanto científicos, técnicos como de mercado en una nación, así también aquellas fuentes donde se propague dichos conocimientos.
- Recursos de capital: es el financiamiento con el que cuenta una empresa puede ser préstamos, capital, etc.

- Infraestructura: calidad, tipo y costo de la infraestructura utilizada por los usuarios tales que afecten a la competencia como puede ser transporte, mensajería, servicio de red de comunicación, transferencias de fondos entre otros.

La disponibilidad de factores son tienen mucha diferencia de una nación a otra. Las empresas que tienen más accesibilidad a los factores de producción a un costo considerablemente bajo y de mayor calidad, pueden poseer mayor competitividad en un sector determinado.

En la actualidad la dotación de factores trasciende las fronteras de distintas naciones, ya que éstas pueden abastecerse de ellos de distintas naciones en donde su costo sea menor y/o su calidad sea mucho mejor que la disponible en el país a la que pertenece la empresa de un sector.

Es importante analizar las jerarquías de los factores para comprender el papel que tienen cada uno de los factores en la ventaja competitiva:

En primer lugar se tiene a los factores básicos y avanzados, son aquellos considerados como base para obtener los factores de mayor especialización de mayor importancia.

En segundo lugar se tiene a los factores generalizados y especializados, se refiere a aquellos que son la fuente de sustentabilidad y decisión para el mantenimiento de la ventaja competitiva por ser escasos y de mayor inversión tanto en capital como en recursos. “La ventaja competitiva más significativa y sustentable se produce cuando una nación cuenta con los factores necesarios para competir en un sector en particular y dichos factores son, a la vez, avanzados y especializados.”⁸

⁸ Michael Porter, La Ventaja Competitiva de las Naciones, Javier Vergara Editor S.A., 1990, Argentina, p 120.

Finalmente se tiene los recursos heredados o creados, son una distinción de los anteriores, ya que los básicos como son la situación geográfica y climatológica son heredados; aquellos factores importantes para obtener una ventaja competitiva son aquellos que se encuentran dentro de los avanzados y los especializados, considerados como creados.

1.2.2.2. Condiciones de la demanda.

Este determinante de la ventaja competitiva es de mucha importancia ya que en este se encuentra una gran influencia en muchos de los factores mencionados anteriormente. La demanda interior se caracteriza por ser a parte de estática es dinámica mediante la iteración de componentes como el mejoramiento e innovación, utilizados en las empresas de una nación.

La demanda interior tiene tres atributos muy significativos como son:

- Composición de la demanda interior.
- Magnitud y pautas del crecimiento de la demanda interior.
- Mecanismos mediante los cuales se transmiten a los mercados extranjeros las preferencias domésticas de una nación.

La composición de la demanda esta relacionada con la forma en que las empresas descubren, describen y responden a las necesidades que tienen los compradores. Es importante en la composición de la demanda la influencia de los compradores en las empresas nacionales a que estas innoven más de prisa y alcancen ventajas más competitivas en relación a empresas extranjeras con las cuales se tiene rivalidad.

Es importante en la composición de la demanda interior la comprender, detectar y actuar frente a las necesidades de los compradores nacionales. El comprender las necesidades requiere de un acceso directo con los compradores para de esta manera mantener una mejor comunicación y de esta

manera lograr una mejor comprensión de los compradores. Para compradores domésticos resulta mas fácil hacer este proceso; mientras que para mercados extranjeros resulta con más dificultad, por la distancia que se tiene de la matriz de la empresa a los compradores y así no se puede tener un acceso mas oportuno de las necesidades para su pronta aceptación y acceso. “Vender a compradores extranjeros no es buen sustitutivo.”⁹

La magnitud y pautas del crecimiento de la demanda interior pueden reforzar la ventaja competitiva doméstica, si se cuenta con una composición avanzada y con una recurrente predicción de las necesidades de compradores internacionales.

El tamaño de la demanda interior es importante para empresas nacionales, ya que si se consigue un mercado interno grande se puede lograr innovación para realizar inversiones ya sea en infraestructura de gran escala, tecnología y mejoras de productividad, así también una demanda interior grande no significa una ventaja a menos sea para segmentos que se den en mercados extranjeros. Por otro lado un mayor número de compradores independientes pueden dar lugar a un mejor conocimiento de las necesidades de los compradores mediante ideas nuevas con respecto a los productos de las empresas. Así también existe una tendencia a reducir el riesgo mediante una innovación de inversiones en el sector al que se este tipo de innovación.

La tasa de crecimiento de la demanda interior puede ser tan importante como la ventaja competitiva en su conjunto, ya que la tasa de inversión esta relacionada con el crecimiento del mercado, debido a que al existir un crecimiento significativo en la demanda de un producto, la empresa incurre en la necesidad de adquirir más tecnología y abastecer de mejor manera el mercado.

⁹ Michael Porter, La Ventaja Competitiva de las Naciones, Javier Vergara Editores S.A., Argentina, 1990 p 130.

Lograr una temprana demanda interior de un producto o servicio en un país promueve a las empresas domésticas asentarse en un sector productivo antes que lo realicen empresas extranjeras.

Una temprana saturación de un producto en nación es muy importante en conjunto con la temprana penetración ayudando a lograr un mejor prestigio dentro del mercado domestico. Con mayor penetración en el mercado se logra mejorar el producto, bajar los precios y entre otros a mejorar los incentivos para conseguir una mayor demanda de compradores.

Los mecanismos utilizados para transmitir a los mercados extranjeros las preferencias domésticas son de importancia ya que permites a las empresas nacionales arraigarse en nuevos mercados y de esta manera obtener mejores rendimientos. Mediante compradores multinacionales se puede crear una ventaja competitiva ya que en estos casos los compradores locales se convierten en compradores extranjeros y de esta manera se logra percibir un riesgo reducido. Otra opción es la influencia sobre las necesidades extranjeras ya que se involucra a los compradores locales adaptarse a las necesidades de los compradores foráneos.

1.2.2.3. Sectores conexos y de apoyo.

Se refiere a la integración que se ejecute dentro de un sector, este tipo de unificación ayudaría a las empresas a realizar actividades de abastecimiento de insumos y materiales lo cual ayude a mejorar tanto el proceso de producción como distribución.

Mediante presencia de una organización que represente a las empresas de un determinado sector, puede lograr la presencia de proveedores que mantenga una competitividad internacional, los mismos que proporcionaran insumos de gran importancia en la producción de bienes o servicios y de esta manera se involucra a la innovación y a la internacionalización de empresas locales de distintos sectores productivos.

En el caso de la ventaja competitiva para proveedores que son internacionalmente competidores va desde la producción hasta el consumo; en el caso de la producción se requiere una accesibilidad eficaz, rápida, pronta y en muchos casos se necesita preferencias en los insumos más rentables en relación al costo. Los proveedores ayudan a las empresas a canalizar información e innovación de unas empresas a otras, por lo cual todas aquellas empresas proveedoras se beneficiarían y se incentivarían hacia el perfeccionamiento.

Con respecto a sectores conexos se crea una ventaja competitiva cuando entre empresas de distintos sectores comparten distintas actividades de los diferentes procesos desarrollados por cada una de las empresas como son producción, distribución entre otros, ya sean empresas nacionales o internacionales. Cuando existen sectores conexos internacionalmente aprobados generan más oportunidades en la propagación de información para empresas proveedoras a nivel local. Para estas últimas se suele tener mayor similitud para compartir cierta información y en ciertos casos se pueden agrupar para realizar actividades formales.

Para que un sector determinado consiga éxito en un país, se debe contar con un número significativo de sectores conexos a nivel nacional, los mismos que aporten con beneficios en la innovación y rendimiento de los procesos productivos, y de esta manera alcanzar un motor de competitividad dentro del sector y en su efecto en la nación.

1.2.2.4. Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas.

El medio en que se rodean las empresas es un aspecto importante al que se debe identificar al momento de tratar el tema de ventaja competitiva, por lo tanto se consideran algunos de ellos.

La estrategia y estructura de las empresas domésticas tiene mucho que ver con las circunstancias de una nación, las mismas que pueden generar ventajas o desventajas. Existen naciones que son líderes en algunos sectores, como por ejemplo calzado, mueblería entre otros, donde el sistema económico es bastante estable o puede enfrentar situaciones difíciles mediante la utilización de estrategias centradas que se enfocan a las preferencias de los clientes, y de esta manera mantenerse en constante cambio los mercados. En la mayoría de naciones tienen mucha diferencia en lo que tiene que ver con formación académica, capacitación y orientación de líderes, el estilo de jerarquía, la iniciativa individual, entre otras actividades desarrolladas. El enfoque de las empresas hacia una competencia internacional requiere de factores como saturación del mercado, la competencia interna y la demanda producida internacionalmente; por lo que las políticas manejadas en un país tienen mucha importancia en el ambiente donde se desarrolla dicho sector.

La rivalidad que se desarrolla dentro del mercado nacional es importante debido a que se despliegan nuevas empresas, las mismas que ayudan a crear una competencia, y de esta manera estimula a la innovación en el sector y también estimulan a la adquisición de nueva tecnología para conseguir mejor calidad.

Los determinantes de la ventaja competitiva de las naciones están íntimamente ligados por lo que el efecto de uno de ellos, tiene repercusión en otro, por lo cual su estudio se lo debe realizar de manera conjunta y no de manera individual, para conocer la dinámica del ambiente competitivo en el que se desenvuelve y aprovechar las cualidades que se presentan para mantener el nivel de competitividad.

Adicionalmente existen otras variables que influyen en el diamante de competitividad como es el gobierno y la casualidad.

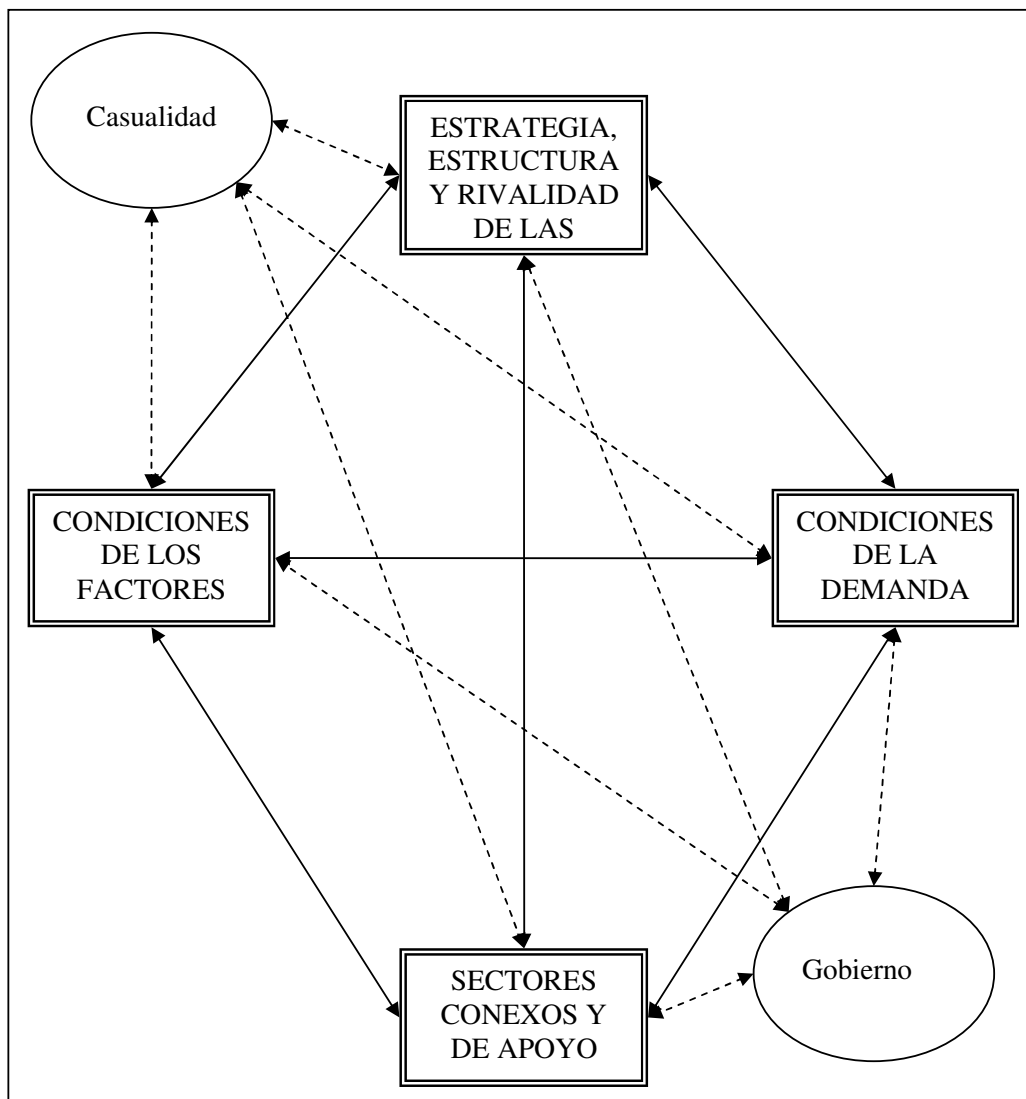
1.2.2.5. La Casualidad.

Los efectos casuales tienen mucha importancia dentro del contexto de competitividad, ya que pueden generar ventaja o desventaja, las cuales pueden generar cambios en la estructura del sector, como pueden ser situaciones climatológicas, políticas adoptadas en otros países, entre otras.

1.2.2.6. El Gobierno.

Por otra parte se tiene al Gobierno, quien puede causar cambios en las ventajas de una nación, mediante políticas adoptadas dentro del país como convenios, reformas de educación, políticas fiscales, regulación de mercados, entre otras; los mismos que pueden beneficiar o perjudicar a una empresa.

Un importante aclaración es que las políticas implementadas por algún Gobierno, sin considerar el impacto ocasionado en los determinantes de la competitividad, puede ser favorable como desfavorable, en el momento de considerar a la competitividad.



Fuente: La Ventaja Competitiva de las Naciones, Michael Porter, 1990.

1.3. PRINCIPALES INDICADORES DE COMPETITIVIDAD.

La competitividad se relaciona con el crecimiento económico de una economía, por lo tanto se le suele asociar con indicadores de importancia en una economía como productividad, cambios tecnológicos, salarios, etc. Existen algunos indicadores que reflejan competitividad, los cuales indican la capacidad de un país en producir bienes y servicios en comparación con mercados

internacionales, permitiendo a la nación desarrollar productividad y generar ingresos, a continuación se consideran algunos de estos indicadores:

- Tasa de participación en los mercados internacionales.
- Competitividad aparente.
- Competitividad revelada.
- Indicador de saldos normalizados.

En el capítulo dos se procederá al desarrollo de los indicadores de competitividad con los datos correspondientes al sector floricultor ecuatoriano para el periodo de análisis comprendido entre el año 2000 al 2004.

1.3.1. TASA DE PARTICIPACIÓN EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES.

Este primer indicador señala la inserción de un bien *i* de un país *j* hacia países extranjeros, teniendo como variables las siguientes:

X_{ij} = Exportaciones de un bien *i* de un país *j*.

X_{im} = Exportaciones de un bien *i* de todo el mundo a todo el mundo.

$$TPMI = \frac{X_{ij}}{X_{im}}$$

De esta manera se podría resumir que, cuando existe una mayor participación en una actividad económica en el mercado extranjero, mayor es la competitividad en dicho país.

1.3.2. COMPETITIVIDAD APARENTE.

Este indicador indica el nivel de competitividad que genera un sector o sub-sector de una nación tomando como referencia la competitividad de un sector industrial o de la industria nacional.

$$CA = a * b$$

Para realizar el cálculo de este indicador son necesarias las siguientes variables:

X_j = Exportaciones de un sub-sector **j**.

M_j = Importaciones de un sub-sector **j**.

X_m = Exportaciones de un sector **m**.

M_m = Importaciones de un sector **m**.

P_j = Producción del sub-sector **j**.

P_m = Producción de un sector **m**.

Donde a mide la relación que existe entre las exportaciones e importaciones de un sub-sector **j**, con respecto a la relación que existe entre las exportaciones e importaciones del total de un sector industrial en un país.

$$a = \frac{\frac{X_j}{M_j}}{\frac{X_m}{M_m}}$$

Al determinar la variable b se mide la apertura comercial de un sub-sector j con el sector industrial, indicando la importancia del comercio exterior del sub-sector j en función de su producción y relacionando esa importancia con la relación entre el comercio exterior de la industria en función de la producción total del sector industrial.

$$b = \frac{\frac{X_j + M_j}{P_j}}{\frac{X_m + M_m}{P_m}}$$

Al solucionar esta ecuación, se tiene como resultados que si CA es mayor que uno, se concluye que el sub-sector es aparentemente competitivo; Caso contrario si CA es menor que uno se tendría como resultado un sub-sector no competitivo.

1.3.3. COMPETITIVIDAD REVELADA.

Este tercer indicador revela la participación de un país en las exportaciones mundiales, mediante el cual se puede estimar si una industria o sector productivo de un país j tiene una ventaja a nivel mundial. Para la determinación de este indicador es importante sugerir las variables a utilizarse como se muestra a continuación:

X_{ij} = Exportaciones de un bien **i** en el país **j**.

X_{tj} = Exportaciones de la industria **t** en el país **j**.

X_{im} = Exportaciones del bien **i** en el mundo **m**.

X_{tm} = Exportaciones de la industria **t** en el mundo **m**.

$$CR = \frac{\frac{X_{ij}}{X_{tj}}}{\frac{X_{im}}{X_{tm}}}$$

Si $CR > 1$ = Competitivo

Si $CR < 1$ = No Competitivo

Este indicador es muy importante para calcular la competitividad, debido a que permite medir las exportaciones de un bien con respecto a la industria de un país y con respecto a las exportaciones realizadas a nivel mundial. Por lo tanto cuando CR es mayor que uno se tiene que el sub-sector es competitivo tanto nacional como internacionalmente. En el caso de que CR sea menor que uno se tiene que el sub-sector no es lo suficientemente competitivo.

1.3.4. INDICADOR DE SALDOS NORMALIZADOS (ISN).

Este indicador permite ver la balanza comercial con referente al sector o sub-sector a analizarse. Las variables necesarias para determinar el ISN se necesitan las siguientes variables:

X_j = Exportaciones de un sector o sub-sector.

M_j = Importaciones de un sector o sub-sector.

$$ISN = \frac{X_j - M_j}{X_j + M_j}$$

Si $ISN > 0$ = Competitivo

Si $ISN < 0$ = No Competitivo

Si los resultados de este indicador son mayores a cero, se tiene que la balanza comercial de este sector o sub-sector es positiva, es decir, que las exportaciones son mayores que las importaciones realizadas en dicho sector; caso contrario se considera una balanza comercial negativa y que las importaciones de dicho sector son mayores que las exportaciones, lo que significa que no es competitivo el sector analizado.

1.4. PRODUCTIVIDAD.

La competitividad tiene una relación muy estrecha con la productividad, por lo cual el efecto de una de ellas tiene incidencia en la otra. La productividad se la entiende como la eficiencia en como los insumos se convierten en un bien final, la misma que ayuda a definir la eficiencia que tiene un sector, industria o la economía nacional. Existen algunos tipos de productividad como puede ser con respecto al capital como también con respecto al trabajo. Para el desarrollo de este proyecto se considerará los siguientes indicadores de productividad:

- Productividad del área sembrada.
- Productividad por tipo de flor sembrada.

1.5. ESTACIONALIDAD.

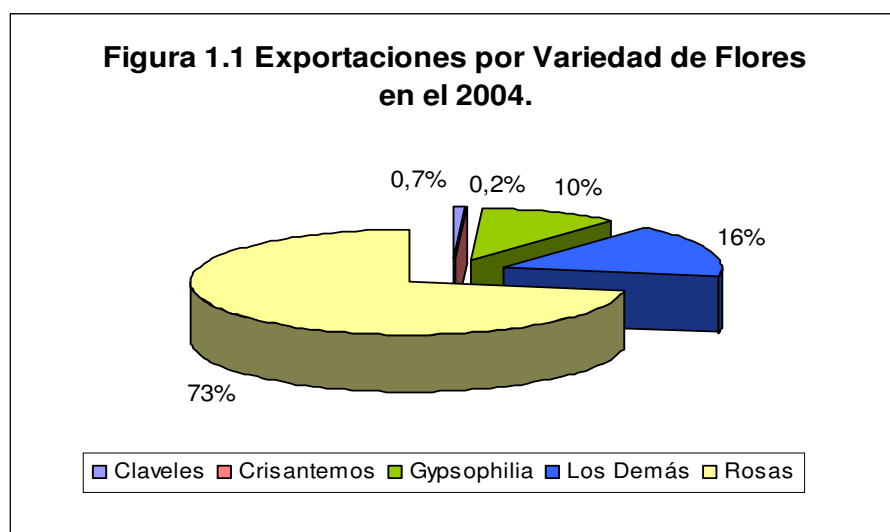
Estacionalidad viene de la palabra estación, se refiere a momentos que se repiten cíclicamente o que presenta ciertas características específicas, las mismas se repiten cada período de tiempo, o por estaciones del año. Esta característica es muy importante porque afecta mucho a las variables económicas, climáticas, etc. Tal es el caso para el presente proyecto, como es a las variables de producción, exportación, importaciones de flores.

1.6. VARIEDADES DE FLORES DE EXPORTACIÓN Y SUS CARACTERÍSTICAS.

En el Ecuador existe una gran variedad de flores que se producen las mismas que son muy cotizadas internacionalmente, entre ellas se encuentran las rosas, claveles, crisantemos, pompones, gypsophilia que se encuentra en el mercado desde el año 2000 y que ha tenido una gran aceptación, también en la categoría otros se encuentran las flores tropicales, flores de verano, liatris, astromelias, limolium, entre otras.

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

¹⁰ www.superban.gov.ec, *Análisis de la Industria Florícola y su Comportamiento Crediticio*, Junio 2006.



Fuente: BCE.

Durante el año 2004 del total de exportaciones el 72% correspondió a rosas, el 16% a las demás variedades, el 10% correspondió a gypsophilia, el 0,7% a claveles y el 0,2% correspondió a crisantemos, como se observa en el figura 1.1.

En el mercado internacional la más apetecida es la rosa, del total que se exporta el 69% se destina a América del Norte, donde Estados Unidos es el principal mercado, el 15% a Europa con Holanda como el principal consumidor de esta variedad, mientras que el 16% restante se destina a diferentes partes del mundo. En segundo lugar se encuentra las gypsophilia de las cuales el 54% se destina a América del Norte siendo el principal mercado Estados Unidos, también son muy apetecidas en Europa con el 40% donde Holanda capta el mayor porcentaje de consumo según datos presentados por Expoflores.

1.7. MECANISMOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL PARA EL SECTOR DE LAS FLORES.

Las exportaciones que se realizan dentro de un país, se necesita una previa negociación, las cuales pueden ser Standing order, preventa, Venta Directa, Oferta y Demanda, y Consignación.

1.7.1. STANDING ORDER.

Es la negociación mediante la cual se realiza una orden estandarizada de pedido, en el cual una empresa se compromete a realizar entregas estandarizadas e iguales. La orden a ser entregada puede darse de dos formas:

- De acuerdo al valor.
- De acuerdo al número adquirido.

Lo cual significa que de acuerdo a la negociación pactada la entrega puede ser parcialmente entregada por un valor y/o número acordado.

En caso de que existan compras que sobrepasen el valor y/o número acordado, lo que sucede en temporadas altas como el día de la madre, día de San Valentín entre otros, se puede entregar la diferencia, de acuerdo al precio dado por la oferta y demanda.

1.7.2. PREVENTA.

Es la negociación que se realiza antes de la producción del producto, por lo cual una vez que se produce, se realiza la respectiva entrega, las mismas que pueden ser mensuales, trimestrales considerando la negociación pactada inicialmente.

1.7.3. VENTA DIRECTA.

Es aquella negociación que se realiza mediante un distribuidor o agente de ventas, sea dentro de una nación o en el exterior. Este tipo de exportación supone que un vendedor puede realizar su venta desde su país de origen o mediante una filial localizado en un país extranjero.

1.7.4. OFERTA Y DEMANDA.

Es mediante el cual se llega a una negociación dependiendo del sistema de precios establecidos por el mercado, el mismo que puede tener cambios de acuerdo a la temporada, por ejemplo en temporadas altas el precio sube con respecto al precio del resto del año.

1.7.5. CONSIGNACIÓN.

Es la forma mas usual de realizar una negociación en el ámbito internacional, que consiste en la remesa de mercancías que solo será cancelada una vez que se realice la venta en el país importador o en el periodo que se realice conforme dicha venta se vaya efectuando.

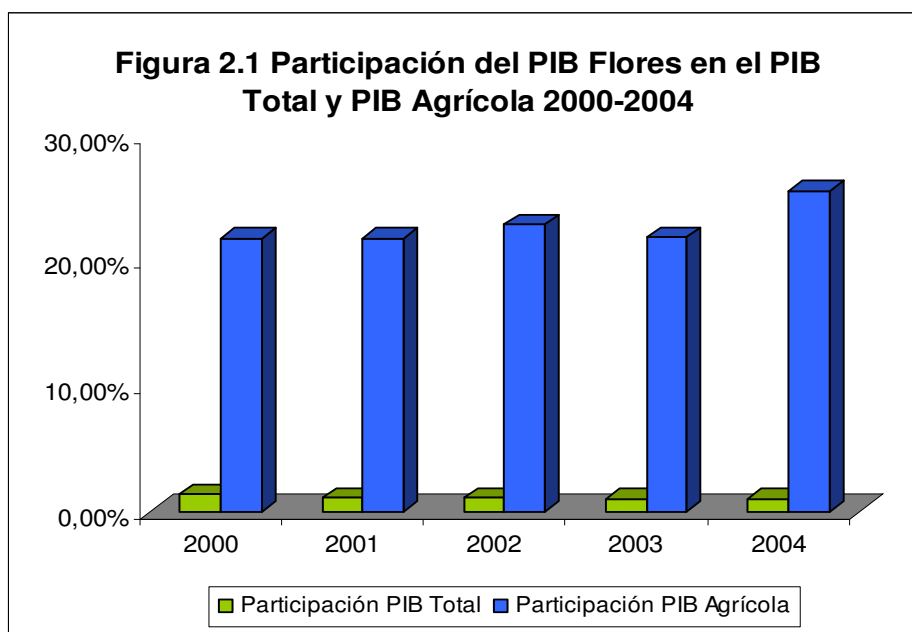
Este tipo de entrega funciona de acuerdo a la venta que se haya realizado en el mercado importador, en caso de no efectuarse la venta de toda la remesa enviada, no se dispone a devolver, si no que al contrario produce la respectiva cancelación de la mercancía a un precio pactado a consignación.

CAPÍTULO II: EL SECTOR FLORICULTOR ECUATORIANO.

2.1. IMPORTANCIA DEL SECTOR FLORICULTOR EN EL ECUADOR.

El sector floricultor ecuatoriano dentro de la economía ha sido de mucha importancia desde que se empezó con esta actividad. En los primeros años de esta actividad tuvo crecimientos constantes dentro de la economía ecuatoriana. A pesar de que existen otras actividades importantes dentro del sector agrícola como son el banano, cacao, café entre otras, el sector floricultor cada vez se va ampliando mas en los mercados internacionales, siendo en la actualidad una de las principales fuentes de ingreso a nivel nacional, aportando significativamente al PIB nacional.

Para el periodo de estudio se ha observado que el sector floricultor tiene mucha importancia en la economía ecuatoriana, por lo cual para el año 2000 el PIB de sector alcanzó los USD \$220.998 miles de dólares, para el año 2001 incremento a USD \$234.558 miles de dólares, en el año 2002 se tiene que el PIB florícola fue de USD \$270.735 miles de dólares, en el 2003 este sector alcanzó un PIB de USD \$285.232 miles de dólares y para el año 2004 llegó a alcanzar un PIB flores de USD \$338.924 miles de dólares (dólares corrientes). Es decir se estima que hubo una tasa de crecimiento promedio anual del 7%, siendo el 2004 el año que tuvo un mayor crecimiento para el periodo en análisis. En la siguiente figura se muestra la participación de la producción de flores en el Producto Interno Bruto.



Fuente: BCE

De acuerdo a información publicada por el Banco Central del Ecuador se puede estimar que para el periodo 2000 el sector floricultor tuvo una participación del 1,39% en el PIB total, por lo cual se deduce que por cada dólar de riqueza que se ha producido en el país, el sector floricultor participó con 1,39 centavos. Para el año 2001 hubo un descenso en la participación alcanzando el 1,10%, por lo que de cada dólar producido a nivel nacional, el sector floricultor aportó con 1,10 centavos. En el año 2002 su participación bajo a 1,09 de lo cual se dice que de cada dólar producido a nivel nacional en este año, el sector floricultor aportó con 1,09 centavos. Así mismo en el año 2003 decreció teniendo una participación del 0,99% en el PIB total por lo cual se entiende que de cada dólar producido en este año, el sector floricultor aportó con 0,99 centavos y finalmente en el año 2004 su participación aumento con respecto a los años anteriores debido a una producción record en los últimos años con una participación de 1,03% lo cual significa que de cada dólar producido a nivel nacional el sector floricultor aportó con 1,03 centavos.

Dentro de la industria agrícola el sector floricultor ha tenido una mayor importancia, en el año 2000 y 2001 su participación alcanzó a 21,85%, lo cual

se deduce que de cada dólar de riqueza en la nación en la industria agrícola el sector floricultor generó 21,85 centavos en los dos años secuenciales. En el año 2002 hubo un incremento en la participación del sector floricultor alcanzando un 22,89%, lo cual significa que de cada dólar de riqueza generado por la industria agrícola, el sector floricultor aportó con 22,89 centavos. En el año 2003 hubo una reducción de la participación en el PIB agrícola aportando con el 21,94% teniendo que el sector floricultor aportó con 21,94 centavos por cada dólar de riqueza producido por la industria agrícola. Finalmente en el año 2004 su participación fue la mejor en el periodo de estudio alcanzando una participación del 25,63%, de lo cual se deduce que de cada dólar de riqueza producido por la industria agrícola, el sector floricultor aportó con 25,63 centavos.

Tabla 2.1
PARTICIPACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE FLORES EN EL PIB TOTAL Y EN EL PIB AGRÍCOLA

Años	PIB Total	PIB Agrícola	PIB Flores	Participación PIB Total	Participación PIB Agrícola
2000	15.933.666	1.011.557	220.998	1,39%	21,85%
2001	21.249.577	1.073.499	234.558	1,10%	21,85%
2002	24.899.481	1.182.677	270.735	1,09%	22,89%
2003	28.690.872	1.300.139	285.232	0,99%	21,94%
2004	32.964.177	1.322.478	338.924	1,03%	25,63%
Promedio	24.747.555	1.178.070	270.089	1,12%	22,83%

Fuente: BCE

2.2. EVOLUCIÓN DEL SECTOR FLORICULTOR ECUATORIANO.

En el Año de 1982 se empezó a desarrollarse la actividad florícola en el Ecuador, mediante la empresa Jardines del Ecuador, las misma que se estaba ubicada en Puembo, provincia de Pichincha; Fue la primera plantación ecuatoriana que se dedicaba al cultivo de dos variedades de flores específicas de claveles y crisantemos. A pesar de la creciente y constante evolución de esta actividad, un problema de carácter laboral, liquidó a la empresa, no

obstante años más tarde Mauricio Dávalos y el Ing. Jaime Muñoz, reactivan la actividad y empiezan a exportar flores generando importantes ganancias a los productores.

Con el éxito que venían teniendo dichos productores, otros deciden realizar inversiones y crearse nuevas plantaciones en Tabacundo y Cayambe, incrementándose el número de hectáreas sembradas llegando a 25 hectáreas cultivadas en 1985¹¹.

La acelerada evolución del sector trascendió al mercado internacional llegándose a posesionar en el mercado estadounidense, lo cual provocó el incremento de inversionista en el sector y a la vez ocasionó ciertos problemas como transporte aéreo entre otros. Debido a lo problemas ocurridos, el sector decide organizarse y formar la Asociación de Exportadores y Productores de Flores del Ecuador, inscrita en 1984.

Expoflores tiene como misión “promover y fortalecer el prestigio del sector floricultor ecuatoriano a nivel nacional e internacional, a través del desarrollo humano, ecológico, comercial, logístico y tecnológico, en armonía con el medio ambiente; así como de la óptima interrelación de los participantes en la cadena de generación de valor”¹².

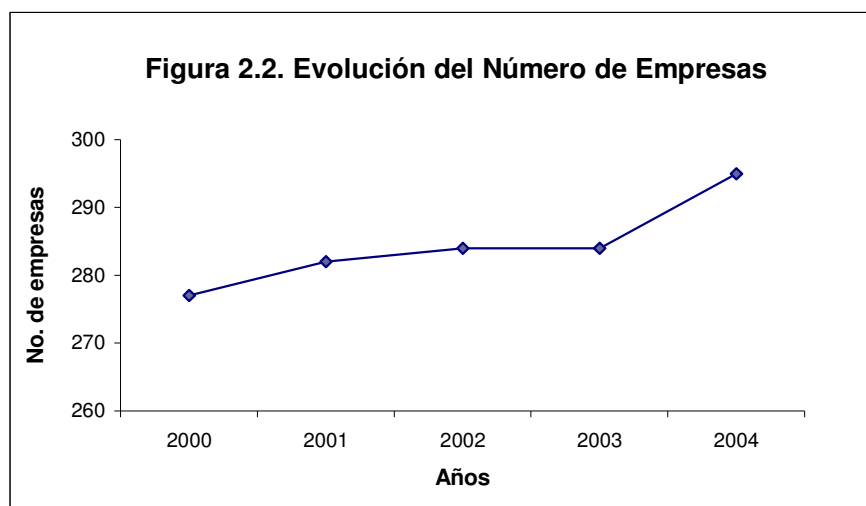
2.2.1. LAS EMPRESAS FLORICULTORAS EN EL ECUADOR.

De acuerdo a la información obtenida de la Asociación de Productores y Exportadores de Flores de Ecuador EXPOFLORES, en el país existe un crecimiento significativo del número de empresas dedicadas a la producción y exportación de flores. Considerando el periodo de análisis el crecimiento del número de empresas ha sido de 277 en el año 2000 a 295 empresas en el año

¹¹ Las plantaciones eran de claveles, clavelones y especialmente de rosas. www.expoflores.com

¹² www.expoflores.com

2004, con crecimiento promedio para este periodo de 1,7% como se puede observar en la figura 2.2.



Fuente: Expoflores

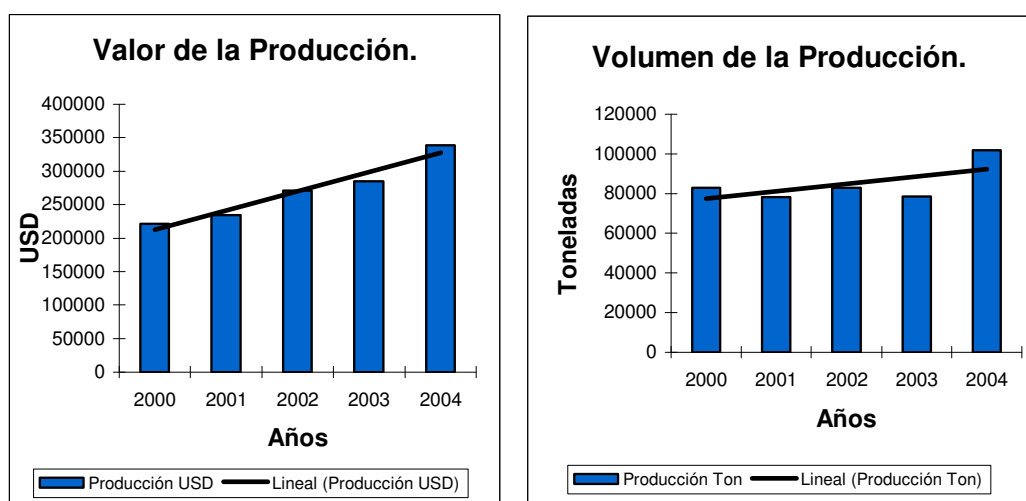
La evolución del número de empresas no ha sido muy dinámica durante los primeros años 2001, 2002 y 2003, ya que en este último tubo un crecimiento del 0%, a diferencia del año 2004 que se recuperó con un crecimiento respecto al 2003 del 3,9%. Lo cual podría resumir que se ésta actividad esta volviendo a ser atractiva a los inversionistas tanto nacionales como internacionales. Las principales provincias con las que cuenta mayor número de empresas florícolas son Pichincha y Cotopaxi con el 64,07% y 18,64% respectivamente para el año 2004.

2.2.2. VOLUMEN Y VALOR DE LA PRODUCCIÓN DE FLORES ECUATORIANAS.

En el Ecuador la producción de flores es un rubro importante dentro de la economía, pero durante los últimos años no ha habido un crecimiento significativo en la producción de flores por toneladas. Tomando en

consideración el periodo de estudio para el año 2000 hubo una producción de 82.974 toneladas, para el año 2001 alcanzó una producción de 78.137 toneladas, en el 2002 la producción de flores fue de 82.928, en el 2003 hubo una producción de 78.550 toneladas y para el año 2004 hubo una producción de 101.686 toneladas, siendo este último el de mayor importancia dentro del periodo de análisis. La producción de flores para el año 2004 tuvo una tasa de crecimiento del 18,82 % en el valor de la producción con respecto al año 2003 y para el volumen de producción una tasa de crecimiento del 20,45% con respecto al año 2003, por lo cual para este año se lo consideró como año record en producción en toda la historia de producción de flores en el Ecuador, a continuación se lo puede observar en la figura 2.3.

Figura 2.3 Evolucion del Volumen y Valor de la Producción de Flores Ecuador 2000-2004.



Fuente: BCE

“Por lo mencionado en el párrafo anterior, y comparando con los otros sectores de la economía Agrícola, se puede asegurar que el sector florícola es el que más ha crecido en los últimos quince años en el ámbito agrícola.”¹³

¹³ www.sica.gov.ec, Análisis sobre el cultivo de Flores (III Censo Nacional Agropecuario), 2005

2.3. PRINCIPALES DESTINOS DE LA PRODUCCIÓN FLORÍCOLA ECUATORIANA.

“La industria florícola del país se ha convertido en una actividad muy importante que con el pasar de los años se ha consolidado en el mercado norteamericano principalmente y en menor escala en Europa, lo cual ha contribuido a generar empleo y divisas al interno del país, activando ciertos polos de desarrollo local en el tema.”¹⁴

Las exportaciones de flores en Ecuador han tenido una positiva evolución durante y antes del periodo de análisis, ya sean en valor como en volumen, por lo cual se lo considera como uno de los principales proveedores de flores a nivel internacional, como se aprecia en la siguiente tabla.

Tabla 2.3 EXPORTACIONES DE FLORES EN 2000 Y 2004 EN TONELADAS Y USD FOB

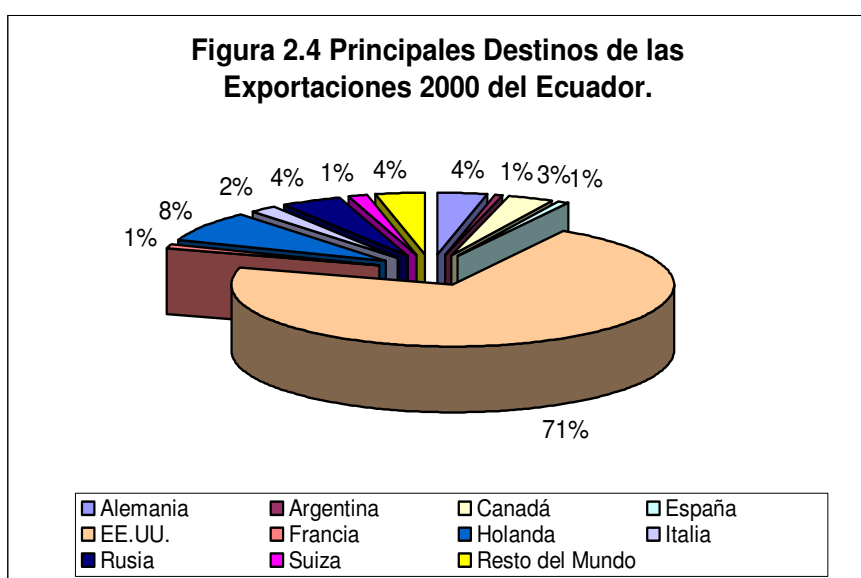
10 Principales Mercados 2000	USD 2000	Toneladas 2000	10 Principales Mercados 2004	USD 2004	Toneladas 2004
Alemania	6910,897	1854,161	Alemania	7771,525	1685,424
Argentina	998,899	370,68	Canadá	10549,269	2618,759
Canadá	6693,311	2273,045	Colombia	3568,216	817,57
España	1724,228	491,681	España	6378,141	1307,676
EE.UU.	138570,051	60012,685	EE.UU.	227527,724	56103,23
Francia	2111,131	451,328	Holanda	34216,052	8670,127
Holanda	15344,474	5423,44	Italia	6466,304	1340,874
Italia	3964,694	1322,541	Japón	4700,091	519,681
Rusia	8425,529	2877,414	Rusia	33391,017	6821,654
Suiza	2631,027	718,551	Suiza	4792,217	1175,663
Resto del Mundo	7276,179	3029,338	Resto del Mundo	15456,8	15456,8

Siendo el sector floricultor uno de los sectores mas importantes de la economía ecuatoriana, el Banco Central del Ecuador reportó para el año 2000 un total de exportaciones de \$194.650,42 miles de dólares FOB, en el año 2001 las exportaciones ascendieron a 238.050,17 miles de dólares FOB, en el año 2002 se alcanzó a exportar alrededor de 290.325,84 miles de dólares FOB, en el

¹⁴ www.superban.gov.ec, Análisis de la Industria Florícola y su Comportamiento Crediticio, Junio 2006

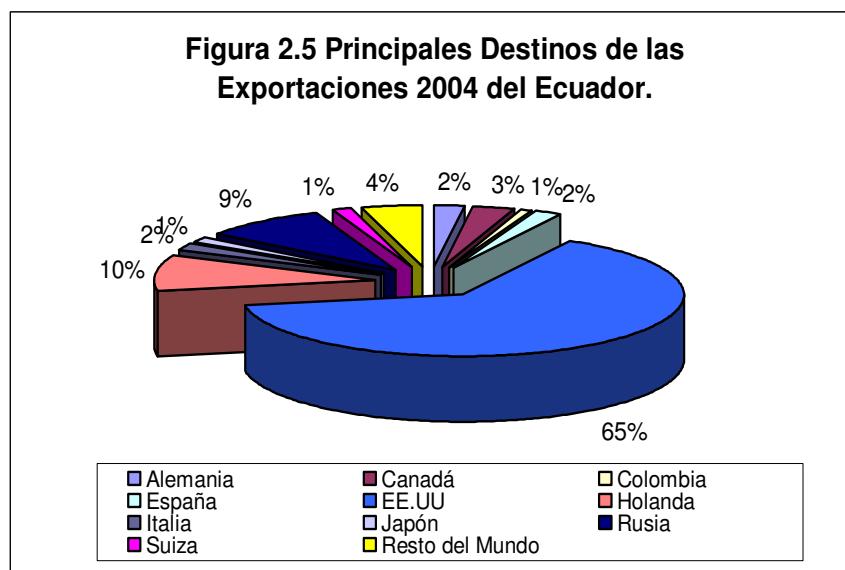
2003 las exportaciones de flores fueron de 308.738,20 miles de dólares FOB y para el año 2004 las exportaciones ascendieron a \$354.817,37 miles de dólares FOB, este último siendo el año mas importante en cuanto a las exportaciones realizadas para el periodo de análisis.

Para el año 2000 el principal mercado se centraba en Estados Unidos de Norte América con el 74%, Holanda con el 8%, Alemania con el 4%, Rusia con el 4%, Canadá con el 4%, en menores porcentajes están Italia con el 2%, como se puede observar en el figura 2.4.



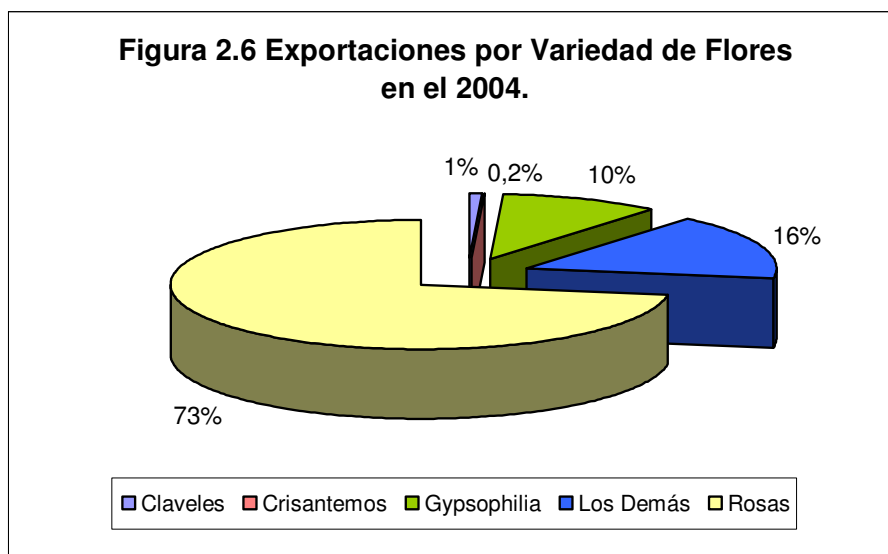
Fuente: BCE

En el año 2004 al igual que en el año 2000, el principal mercado de exportaciones del Ecuador siguió siendo Estados Unidos de Norte América con el 64,13% del total de exportaciones, Holanda con el 9,64%, Rusia con el 9,41%, Canadá con el 2,97%, Alemania con el 2,29%, entre los principales mercados, como se observa en la figura 2.5.



Fuente: BCE.

Durante el año 2004 la principal variedad de flor que se exporta son las rosas, correspondientes al 72,62% del total de las exportaciones, las gypsophilia con el 10,28%, claveles con el 0,73%, crisantemos con el 0,20% y Las demás (Incluye flores de verano, flores tropicales entre otras) como las variedades exportadas más importantes. En la figura 2.6 se observa el comportamiento de las exportaciones.



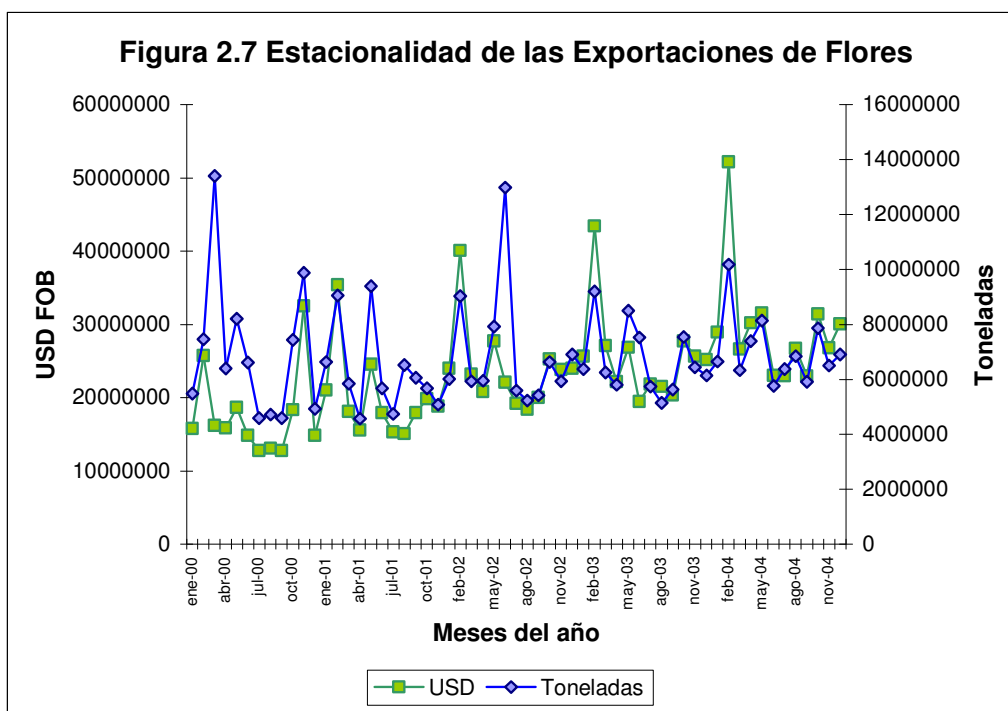
Fuente: BCE.

Una importante consideración a destacar es la evolución acelerada que ha tenido la variedad de flor Gypsophilia, ya que su producción y exportación se empezó a dar desde el año 2000. Para el año 2004 tuvo una tasa de crecimiento respecto al año 2003 del 30,40%, además muestra una gran acogida en el mercado internacional.

Las rosas son las más apetecidas a nivel internacional, por lo que en el año 2004 corresponde al 73% del total de las exportaciones de flores, con una tasa de crecimiento del 6,50%, porcentaje que ha ido decreciendo con el transcurso de los años, según el periodo de estudio.

Las exportaciones de flores cada vez tienen una tendencia creciente siendo sus principales meses de demanda en los mercados internacionales los meses de febrero y mayo, por el día de san Valentín en febrero y el día de la madre en el mes de mayo.

Según información reportada por Expoflores se considera que para el año 2004 se exportó alrededor de 588.898 cajas de flores superando con el 10,60% a la exportación realizada en el año 2003.



Fuente: BCE

En la figura 2.7 se observa que las exportaciones realizadas durante el período de enero 2000 a diciembre 2004, muestran un comportamiento estacional, ya que para los primeros meses de cada año muestran picos, es decir, que las exportaciones realizadas en estos primeros meses son superiores a las exportaciones realizadas durante los meses del resto del año, tanto en el valor como al volumen de exportación.

2.4. INDICADORES DE COMPETITIVIDAD EN EL ECUADOR.

Para observar el comportamiento de las exportaciones de flores desde el Ecuador a mercados internacionales, es necesario la utilización de herramientas que ayuden a calcular la competitividad existente; por lo cual se

ha recurrido a la utilización de algunos indicadores importantes como se detalla a continuación.

2.4.1. COMPETITIVIDAD APARENTE.

La competitividad Aparente tiene como objetivo indicar el comportamiento del sector floricultor dentro de una industria, por lo cual para este análisis se considerará a la industria agrícola.

$$CA = a * b$$

Calculando la Competitividad Aparente en el año 2000 y del año 2004 se obtienen los siguientes resultados:

Donde el indicador a calculado en los dos años indica que el sector floricultor ecuatoriano es competitivo frente al promedio de la industria agrícola en los mismos años, como se observa en las siguientes ecuaciones:

$$a_{2000} = \frac{\frac{194.650,42}{15,821}}{\frac{1.159.139,71}{123.410,95}} = 1.309,90$$

$$a_{2004} = \frac{\frac{354.817,37}{34,54}}{\frac{1.637.391,82}{205.555,35}} = 1.289,65$$

Para el año 2000 la balanza comercial del sector floricultor fue positiva debido a que hubo una importación casi nula con respecto a la exportación que se realizó; para la industria agrícola de igual manera tiene una balanza comercial positiva, por lo cual se puede dar cuenta que nuestro país tiene potencial en esta industria. Para el año 2004 al igual que en el 2000 la balanza comercial tanto del sector floricultor como de la industria agrícola es positiva.

El indicador que relaciona la balanza comercial del sector floricultor con respecto a la industria agrícola, para el año 2000 fue de 1.309,90 mientras que para el año 2004 tubo un aumento y ascendió a 1.289,65.

El indicador b mide el comportamiento de apertura comercial del sector floricultor en función de la producción con respecto a la apertura comercial de la industria agrícola en relación a su producción.

Reemplazando los datos correspondientes a los años 2000 y 2004 se obtienen que el sector es competitivo en ambos años considerados como se observa en las siguientes ecuaciones:

$$b_{2000} = \frac{\frac{194.650,42 + 15,821}{220.998}}{\frac{1.159.139,71 + 123.410,95}{1.011.557}} = 0,69$$

$$b_{2004} = \frac{\frac{354.817,37 + 34,54}{338.924}}{\frac{1.637.391,82 + 205.555,35}{1.322.478}} = 0,75$$

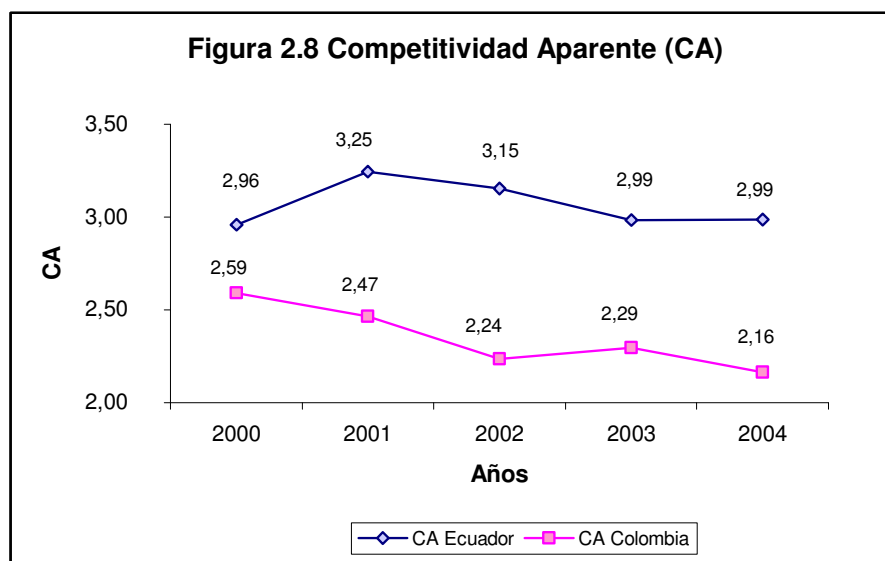
Para considerar la competitividad se tiene que si el factor b es mayor que uno se tiene que el sector es competitivo y según los datos calculados para el año 2000 alcanzo el 0,69 y para el año 2004 se obtuvo un indicador de 0,75, comparando con el año 2000 se observa que existe una mejora en el indicador, mostrando una baja competitividad.

La Competitividad Aparente (CA) se encuentra determinada con mayor incidencia por el factor a , y por lo tanto para el periodo de análisis se ha tenido un comportamiento crecimiento como se puede observar en la figura 2.8; para el año 2000 se tenía una CA de 2,96, lo que indica que ya en este año el sector floricultor era muy competitivo dentro de la industria agrícola¹⁵.

En el caso ecuatoriano éste indicador ha tendido a aumentar durante los últimos años, llegando al año 2001 a obtener el 3,25, siendo el año más competitivo según este indicador. A partir del año 2002 según este indicador ha habido descensos ya que en este año se obtuvo 3,15 inferiores al logrado en el 2001; para los años 2003 y 2004 se han mantenido estables con 2,99 lo que indica que no ha habido cambios significativos en estos dos años últimos.

Para el caso colombiano se tiene que cada vez el indicador de competitividad aparente va disminuyendo, en el año 2000 este indicador alcanzó a 2,59, en el siguiente año 2001 cayo a 2,77, en el 2002 siguió una tendencia a decaer por lo cual llegó a 2,24, en el año 2003 tuvo mejora y se tuvo un indicador de 2,29, el mismo que en el año 2004 volvió a decaer llegando a tener 2,16.

¹⁵ Dentro de la industria Agrícola se han considerado algunos productos que se pueden observar en el Anexo 1, presentado al final de este proyecto, donde se indica las partidas consideradas como agrícolas.



Fuente: BCE

Una vez logrado analizar este indicador para ambos países en todos los años que se han considerado que para el periodo de análisis el sector floricultor ecuatoriano y colombiano es aparentemente competitivo ya que sus indicadores se presentan mayores que uno en todos los años. El Ecuador muestra indicadores mayores a Colombia los mismos que cada vez va cayendo de manera considerable.

En el Anexo 2 y Anexo 3 se puede ver el respectivo cálculo de las variables consideradas para el Indicador de Competitividad Aparente para el periodo del 2000-2004 para ambos países.

2.4.2. COMPETITIVIDAD REVELADA.

Este indicador tiene el objetivo de medir las exportaciones de flores con respecto a las exportaciones agrícolas del Ecuador y éste con respecto a las exportaciones realizadas a nivel mundial.

$$CR = \frac{\frac{X_{ij}}{X_{tj}}}{\frac{X_{im}}{X_{tm}}}$$

En este indicador se tiene que en el denominador se hace la relación entre las exportaciones de flores y las exportaciones agrícolas en el Ecuador, en el denominador se tiene la relación que existe entre las exportaciones mundiales de flores y las exportaciones mundiales agrícolas.

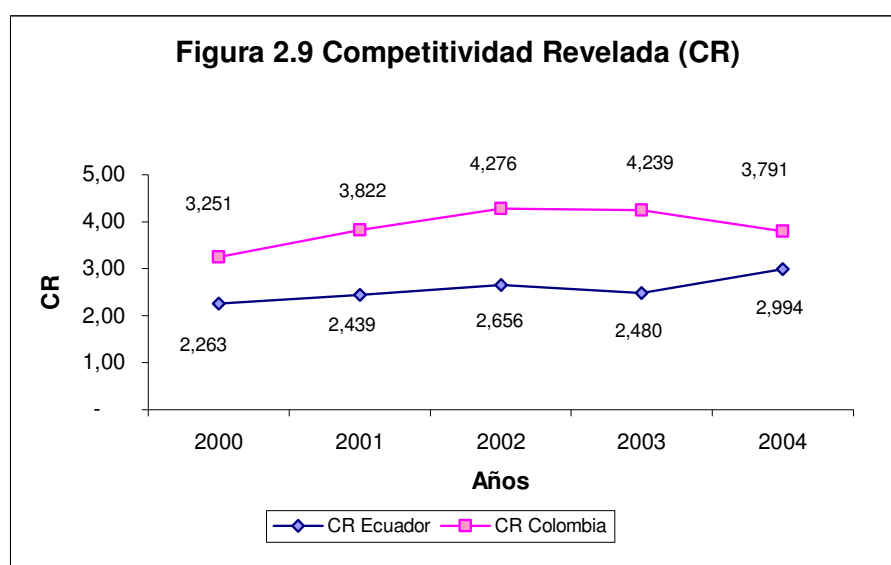
Reemplazando los datos de las variables para resolver la ecuación anterior se obtienen los siguientes resultados tanto para el año 2000 como para el año 2004:

$$CR_{2000} = \frac{\frac{194.650,42}{1.159.139,71}}{\frac{3.987.378,43}{53.743.820,37}} = 2,26$$

$$CR_{2004} = \frac{\frac{354.817,37}{1.637.391,82}}{\frac{5.147.792,16}{71.113.375,22}} = 2,99$$

De acuerdo a los resultados que se permite lograr mediante las ecuaciones anteriores se puede observar que dentro de las exportaciones agrícolas realizadas, en el año 2000 el sector floricultor aportó con el 17% y para el año 2004 incremento al 22%, por lo cual se considera que el sector floricultor cada vez va teniendo más amplitud en la industria agrícola.

Con los resultados obtenidos para los dos años que en relación se a considerado el reemplazo de las formulas, se puede dar cuenta que el sector floricultor frente a la industria agrícola es competitivo en mercados internacionales.



Fuente: BCE

Por lo tanto el Ecuador ha tendido a incrementar su competitividad en el mercado internacional de flores, debido a que en el año 2000 tuvo una competitividad positiva de 2,26, en el año 2001 este indicador muestra una competitividad positiva con 2,44 superior a la alcanzada en el año 2000, en el 2002 se tiene 2,66 superior al conseguido en el año 2001, en el 2003 hubo una disminución de este indicador alcanzando un 2,48 y para el año 2004 la Competitividad Revelada llegó a estimarse una competitividad a 2,99.

Por otro lado tenemos que la competitividad Revelada para Colombia principal competidor, es mayor en todos los años de estudio, ya que muestra en el año 2000 una competitividad revelada del 3,25, en el año 2001 aumento a 3,82, en

el 2002 tuvo un indicador de 4,28, en el 2003 una creció de 4,24 y por último en el año 2004 tendió a decaer llegando a 3,79.

Según los datos obtenidos para el periodo 200-2004 se puede identificar que este indicador de competitividad revelada es positivo para ambos países en todos los años, de lo que se concluye que existe competitividad en el sector floricultor ecuatoriano y el sector colombiano; y la brecha que existe entre ambos países cada vez se va reduciendo como se observa en la figura 2.9. El detalle del cálculo de la Competitividad Revelada se muestra en el Anexo 4.

2.4.3. INDICADORES NORMALIZADOS.

Este indicador muestra la balanza comercial que tiene el Ecuador con respecto al sector floricultor, para el periodo de investigación.

Indicadores de Saldos Normalizados (ISN)

Tabla 2.1

Años	ISN Ecuador	ISN Colombia
2000	1,000	0,997
2001	1,000	0,995
2002	1,000	0,992
2003	1,000	0,993
2004	1,000	0,991

Fuente: BCE

El Ecuador durante el periodo de análisis ha logrado obtener una balanza comercial positiva, como se puede observar en la tabla 2.1 todos los años las exportaciones han superado a las importaciones, teniendo en todo este periodo un indicador igual a 1,00; Por otro lado Colombia también ha logrado una balanza positiva pero con el transcurso de los años sus importaciones se han ido incrementando.

2.4.4. PARTICIPACIÓN EN MERCADOS EXTRANJEROS.

Para medir la participación de las exportaciones de flores ecuatorianas frente a todas las exportaciones realizadas a nivel mundial es necesario la siguiente ecuación:

$$TPMI = \frac{X_{ij}}{X_{im}}$$

Reemplazando los datos tanto para el año 2000 como para el año 2004 se tiene los siguientes resultados:

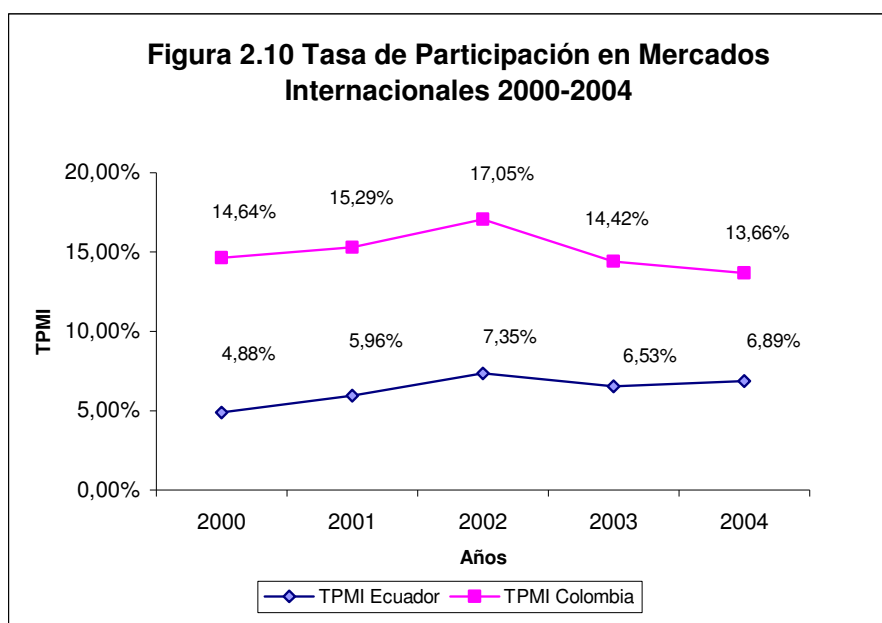
$$TPMI_{2000} = \frac{194.650,42}{3.987.378,43} = 4,88\%$$

$$TPMI_{2004} = \frac{354.817,37}{5.147.792,16} = 6,89\%$$

Mediante este indicador se muestra que el Ecuador durante los años 2001-2004, ha tenido una participación con tendencia creciente, donde en el año 2000 a nivel mundial de las exportaciones realizadas contribuyó con el 4,88%, hasta el año 2002 que tuvo una participación del 7,35%, luego ha tendido a la baja participación en el 2003 con el 6,53% y en el año 2004 con el 6,89% tratando de reincorporarse a nivel internacional como se muestra en la figura 2.10.

Con respecto a Colombia se tiene que su participación desde años atrás a sido importante en mercados internacionales, teniendo ya en el 2000 una

participación del 14,64%, en el 2001 alcanzó el 15,29%, en el 2003 tuvo una participación de 17,05% año en cual tuvo una de las mejores participaciones en el mercado internacional, ya que como se observa en la figura 2.10 empieza a decaer en el 2003 alcanzando una participación de 14,42%, y finalmente en el año 2004 su participación en el mercado alcanzó el 13,66%.



Fuente: BCE-WITS

A nivel mundial el Ecuador es catalogado como el tercer exportador de flores luego de Holanda y Colombia que en el 2004 contribuyeron al mercado internacional de flores con el 58,46% y 13,66% respectivamente.

Comparando la brecha de participación en los mercados internacionales entre ambos países de estudio, se tiene que Colombia tiene una participación de dos a uno en el 2004, a diferencia del año 2000 que hubo una relación de tres a uno, lo cual significa que el sector floricultor ecuatoriano ha ido mejorando su participación a nivel internacional.

2.5. INDICADORES DE PRODUCTIVIDAD EN EL ECUADOR.

En el Ecuador como en varios países es muy importante que tanto un sector como una industria puedan acceder y mantenerse en mercados internacionales competitivos siendo capaces de generar productividad, las mismas que permiten competir de acuerdo a las innovaciones que se realizan en cada uno de los procesos de producción. Cuando existe una productividad en aumento permite mejorar los precios de venta, elevar las utilidades de los capitalistas y también mejora la calidad de vida de la sociedad.

2.5.1. PRODUCTIVIDAD DEL ÁREA SEMBRADA.

La productividad dentro un país es importante al determinar la competitividad de un sector así como también permite acceder a mercados internacionales y de esta manera mantenerse en los mismos. En el cuadro a continuación se puede observar el movimiento de la productividad.

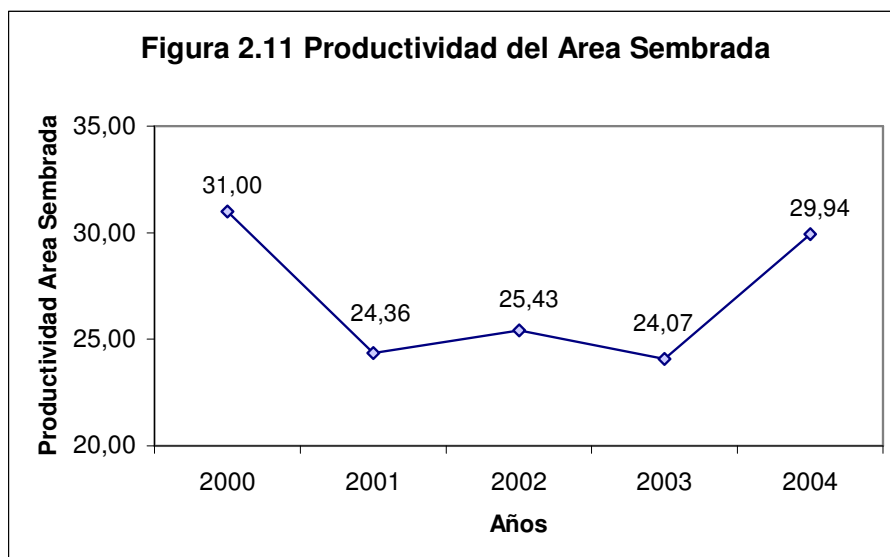
Tabla 2.2. Productividad del Area Sembrada

Años	Hectáreas	Producción Ton.	Productividad
2000	2.676,55	82974	31,00
2001	3.208,23	78137	24,36
2002	3.261,63	82928	25,43
2003	3.262,73	78550	24,07
2004	3.396,46	101686	29,94

Fuente: Expoflores y BCE.

La productividad del área sembrada en el Ecuador, ha sido significativa en el año 2000 con el 31,00 de productividad mientras que en años siguientes como en el año 2001, 2002, 2003 han tendido a tener un comportamiento de entre 24 y 25 de productividad y para el año 2004 llegó a alcanzar una productividad del 29,94 similar a la del año 2000. Como se observa en la tabla 2.2. y para una mejor apreciación se muestra en la figura 2.11 con el cual se observa de mejor

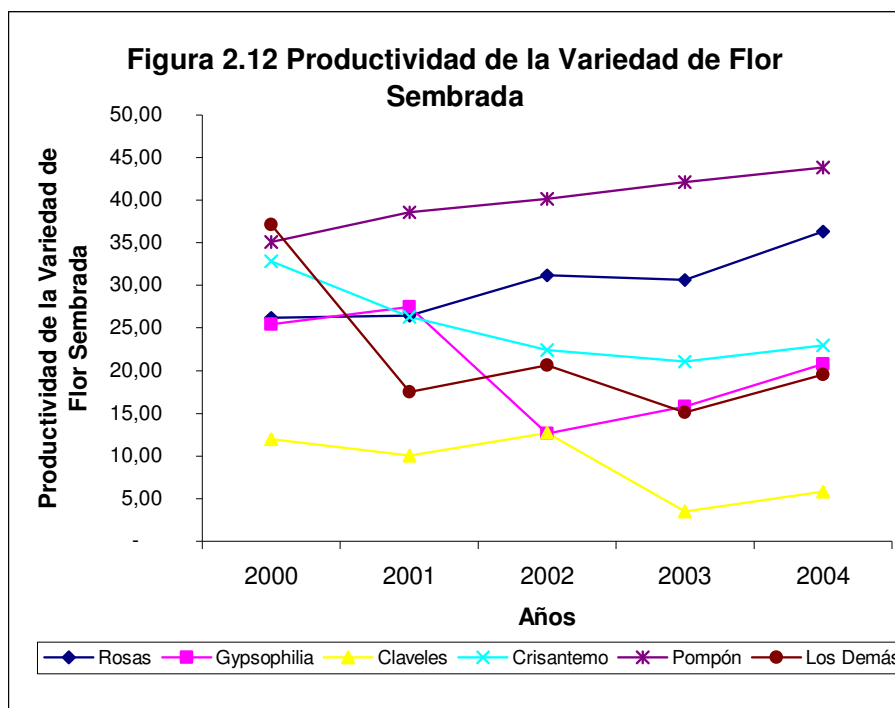
manera el comportamiento de la productividad del área sembrada para el periodo 2000-2004.



Fuente: Expoflores

2.5.2. PRODUCTIVIDAD POR VARIEDAD DE FLOR SEMBRADA.

En el Ecuador existe una gran variedad de flores destinadas a la exportación, como son las rosas, pompones, claveles entre otros. Para el año 2000 el pompón tuvo una mayor productividad con el 35,07 y para el año 2004 el pompón sigue siendo el mejor tipo de flor con productividad, como se puede observar en la figura 2.12.



Fuente: BCE-Expoflores.

A pesar de que la rosa es la variedad de flor que tiene mayor participación en las exportaciones totales de flores, ocupa el segundo lugar en productividad con el 26,19 en el año 2000 y con el 36,30 de productividad en el año 2004.

2.5.3. IMPORTANCIA DE LAS EXPORTACIONES DE FLORES DENTRO DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES Y DEL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES.

Las exportaciones no tradicionales han venido teniendo una gran participación en las exportaciones totales en los últimos años, y dentro de estas exportaciones se encuentran las exportaciones de flores las mismas que también provocan una contribución importante dentro de estas.

Para las exportaciones no tradicionales las flores tienen una participación del 16,46% para el año 2000, aumentando en el año 2001 al 16,83% aumento que

no es muy significativo, en el año 2002 existe una contribución importante superior a los dos años anteriores, alcanzando el 19,35%, en el 2003 empieza a decaer hasta el 16,44%, siendo este año el que menos participación tuvo en las exportaciones no tradicionales y finalmente para el año 2004 tuvo una contribución del 19,23%, generando así mucha expectativa frente a otros productos no tradicionales, debido a que los productos no tradicionales están generando una expectativa de crecimiento en los mercados internacionales. Como se puede apreciar en la tabla 2.3.

Participación de las Exportaciones de Flores en las Exportaciones Totales y las Exportaciones No Tradicionales.

Tabla 2.3.

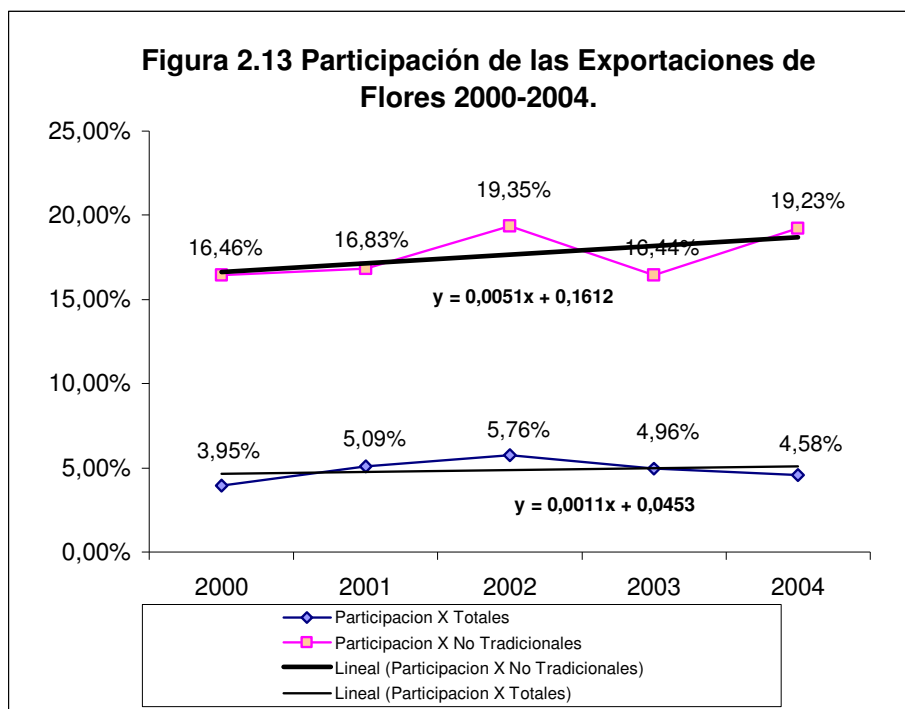
Años	Exportaciones Totales	Exportaciones No Tradicionales	Exportaciones de Flores	Participación Exportaciones Totales	Participación Exportaciones No Tradicionales
2000	4.926.627	1.182.249	194.650	3,95%	16,46%
2001	4.678.437	1.414.529	238.050	5,09%	16,83%
2002	5.036.121	1.500.383	290.326	5,76%	19,35%
2003	6.222.693	1.878.507	308.738	4,96%	16,44%
2004	7.752.892	1.845.025	354.817	4,58%	19,23%

Fuente: Expoflores y BCE

La contribución que tienen las exportaciones de flores dentro de las exportaciones totales para el año 2000 fue del 3,95 %, en el 2001 fue del 5,09% con un incremento significativo, en el 2002 sigue creciendo la participación de las exportaciones totales alcanzando el 5,76%, para el año 2003 tiende a una disminución en la participación de las exportaciones totales llegando a 4,96% y ya para el año 2004 alcanzó una participación del 4,58%.

Para el año 2004, donde hubo una exportación record de los últimos años para este sector, no se aprecia de manera significativa la participación de las exportaciones de flores en las exportaciones totales de este año, debido a que hubo un incremento considerable en el precio del barril de petróleo y por lo

tanto se ve reflejado en las exportaciones petroleras, las mismas que desviaron el aporte revelador del sector en análisis como se observa en la figura 2.13.



Fuente: BCE

CAPÍTULO III: PRINCIPALES MERCADOS INTERNACIONALES DE FLORES.

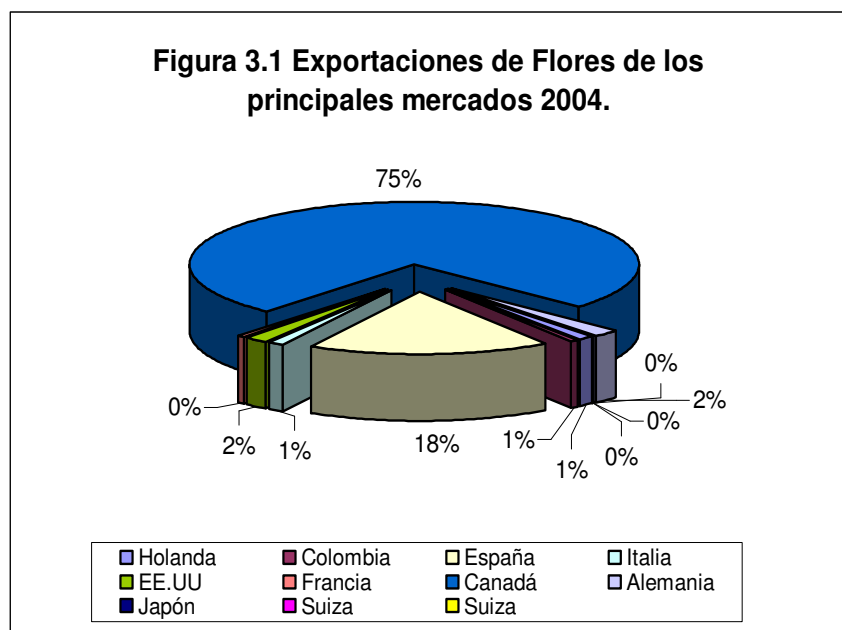
3.1. EXPORTACIONES DE FLORES DE LOS PRINCIPALES MERCADOS.

Ya desde los años 70s las flores venían causando una gran satisfacción y dinamismo en diferentes países, tal es el caso de Holanda, uno de los importantes mercados para Ecuador, que ya desde estos años tenía significativas exportaciones a nivel mundial.

En la actualidad Holanda es el principal exportador de flores para Europa. Otro importante exportadores de a nivel mundial flores es nuestro vecino país Colombia, que a pesar de su potencialidad para exportar tiene pequeños consumos de flores ecuatorianas. Otros principales mercados para el Ecuador como Alemania, España, Canadá, Estados Unidos entre otros con exportaciones poco significativas como se observa en la figura 3.1. El valor de las exportaciones para los distintos países considerados son valores FOB (Free On Board)¹⁶.

Tomando las exportaciones totales de los principales mercados para el Ecuador, se ha podido estimar que el mayor exportador de flores a diferentes partes del mundo es Holanda, abarcando con el 75% de exportaciones a diferentes partes del mundo, en segundo lugar se encuentra Colombia con el 18%, cabe destacar se solo se han considerado los principales países demandantes de flores para el Ecuador.

¹⁶ Es un término que se utiliza mucho en exportaciones lo que significa es que “el vendedor ha cumplido la obligación de entrega cuando la mercancía ha sobrepasado la borda y efectivamente se ha colocado sobre el barco”, Ing Patricio Estrada, Ing. Raul Estrada, Exportar es un reto, Quito Ecuador 2003, p 46.

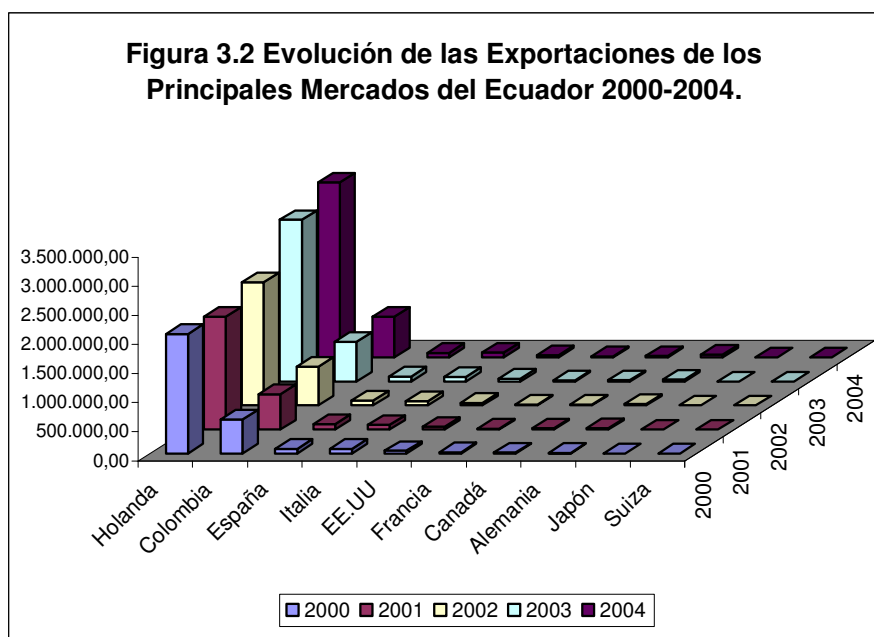


Fuente: BCE

3.1.1. EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN Y VALOR DE LAS EXPORTACIONES.

Considerando los principales mercados internacionales de flores para el Ecuador, se estima que Holanda siendo el mayor exportador de flores a nivel internacional, ha tenido una tasa de crecimiento promedio de las exportaciones realizadas a todo el mundo del 11%, Alemania tuvo una tasa de crecimiento promedio de sus exportaciones del 32%, aunque sus exportaciones no tuvieron gran trascendencia a nivel internacional.

En las exportaciones por valor, el mayor exportador de flores se lo considera a Holanda, luego se encuentra Colombia con significativas exportaciones a nivel mundial como se observa en la figura 3.2.



Fuente: BCE-WITS

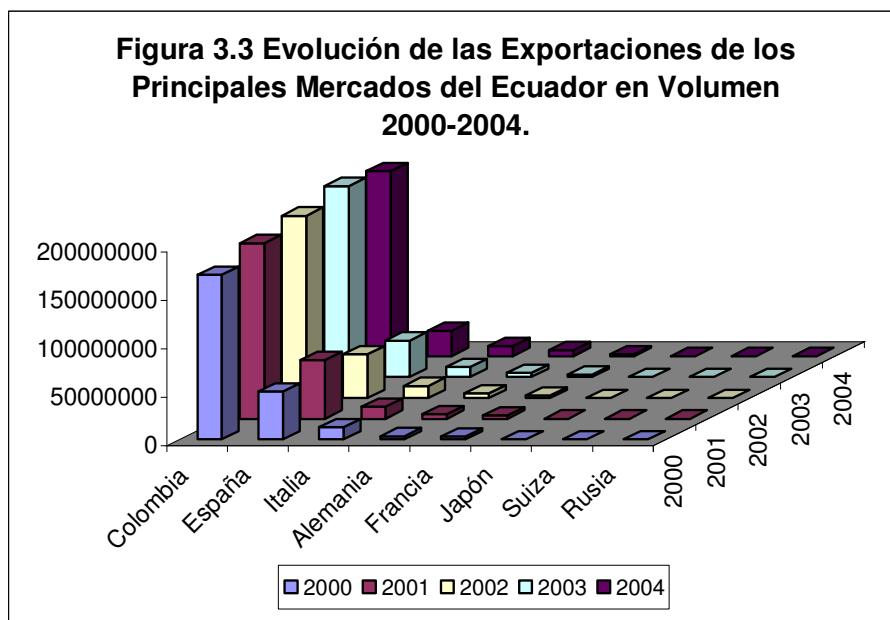
En la figura anterior se puede observar que entre los mercados más importantes para el Ecuador, existen también se encuentran países que son considerados como los mayores proveedores a nivel internacional, como es el caso de Holanda y Colombia.

Según datos obtenidos por el BCE desde la base de datos WITS¹⁷, de los países que se estimaron para el análisis, Holanda, EE.UU y Canadá no registraron el volumen de exportaciones mundiales, por lo cual no se los ha considerado para este estudio.

De los países que se considera para este análisis se observa que Colombia tiene un volumen significativo en las exportaciones que se realizan a nivel internacional con una tasa de crecimiento promedio del 3%, un importante exportador es España también, aunque en el año 2004 tuvo una tasa de crecimiento negativa del 31% y en promedio se tiene una tasa de crecimiento

¹⁷ World Integrate Trading Solutions, base de datos de comercio internacional que manejan algunos países entre ellos el Ecuador por medio del Banco Central del Ecuador.

negativa del 13% para el periodo observado. A continuación se presenta la figura 3.3.



Fuente: BCE

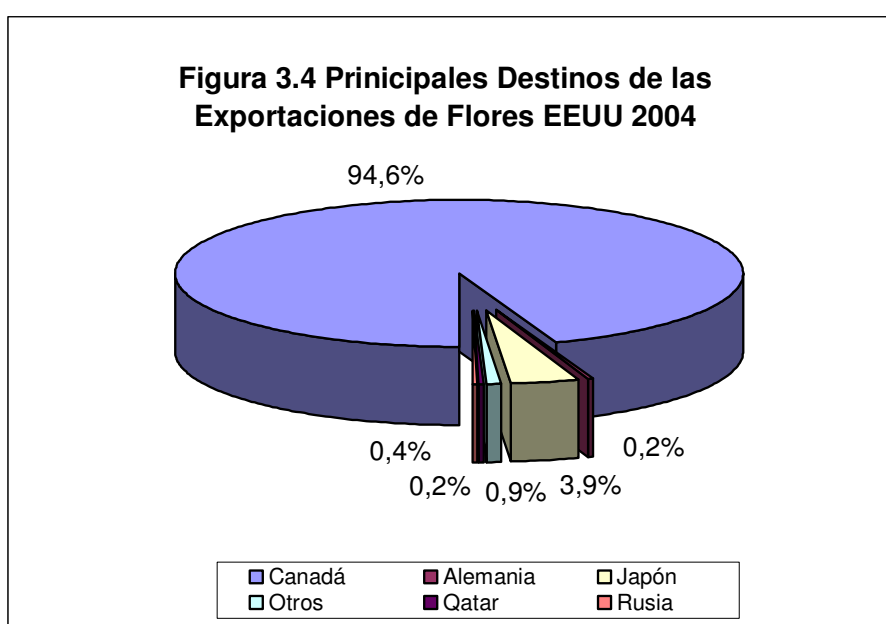
3.1.2. PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE FLORES DE LOS MERCADOS.

Considerando los principales mercados para la flor ecuatoriana se tiene los cinco principales destinos que capturan el 88,34% de las exportaciones para el año 2004. Estados Unidos es considerado como principal mercado con el 64%, seguido por Holanda con el 9,64%, Rusia con una participación del 9,41%, Canadá con el 2,97% y Alemania con 2,29 %.

A continuación se analiza el comportamiento de las exportaciones de estos mercados y los principales destinos de estas.

ESTADOS UNIDOS

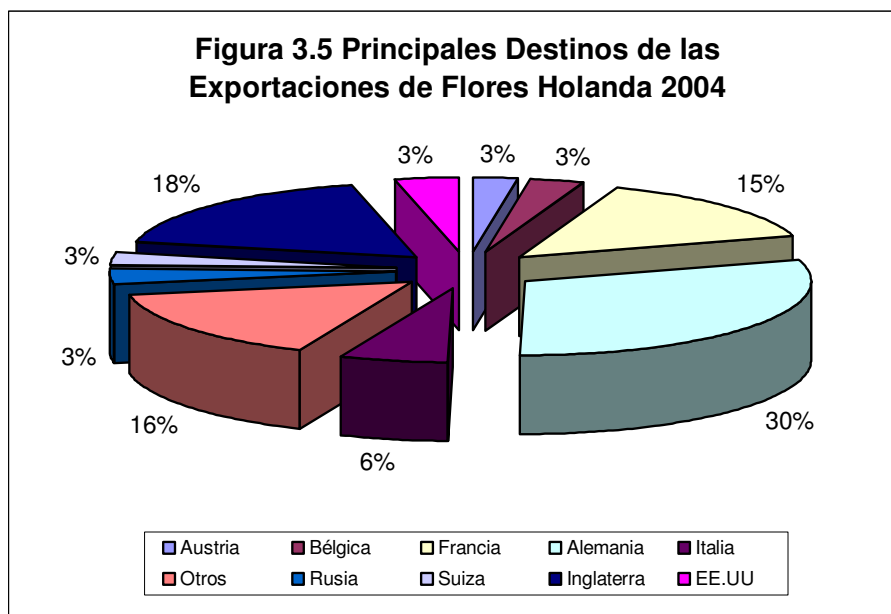
Es el principal importador de flores cortadas a nivel internacional, sin embargo también realiza exportaciones a distintos países por USD \$ 36.227,649 miles de dólares FOB. Su principal mercado es Canadá el cual canaliza el 94,60%, entre otros importantes mercados para EE.UU. es Japón que abarca con el 3,9%, existen otros países con una significativa participación como Alemania, Qatar, Rusia entre otros como se observa en la figura 3.4.



Fuente: BCE-WITS

HOLANDA

Es el principal exportador a nivel mundial, a pesar de no gozar de un buen clima el cual le permita producir flores todo el año. Durante el año 2004 exportó un valor de USD \$3009493,016 miles de dólares FOB, donde sus principales mercados fueron Alemania con el 16%, Inglaterra con el 18%, Francia con el 15%, Italia con el 6%, también están con menos participación otros países como son Bélgica, Rusia, EE.UU, Austria con el 3% cada uno de ellos y el resto de países como se aprecia en la figura 3.5.



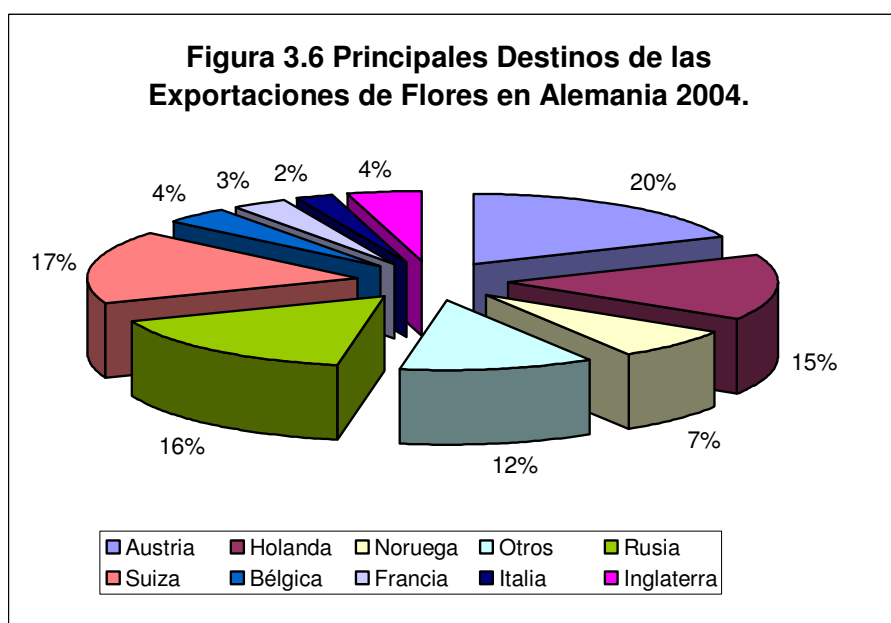
Fuente: BCE-WITS

Holanda es el centro proveedor de flores para Europa así como también el principal productor de su continente. La comercialización para flores se la realiza mediante subastas, es decir, una especie de mercado abierto; esta actividad se desempeña desde los años 70s, cual lo ha convertido en el principal distribuidor de las importaciones que se realizan en Europa.

ALEMANIA

Es también productor de flores en Europa a pesar de que en los últimos años, a ha sufrido decrementos, pero en la comercialización de las mismas ha tenido tasas de crecimiento positivas, en promedio logró tener una tasa de crecimiento de las exportaciones del 32%. Siendo un país amante de las plantas, son los que menos producción propia consumen, debido a que la mayor parte de su producción se destina principalmente a la exportación. En el 2004 las exportaciones ascendieron a USD \$46.706 miles de dólares FOB, sus principales destinos son Austria que abarca con el 20% de sus exportaciones,

en segundo lugar se tiene a Suiza con el 17%, luego se encuentra Rusia con el 16%, Holanda con el 15% entre los más importantes. A continuación se observa en la figura 3.6 los principales mercados de flores para Alemania.

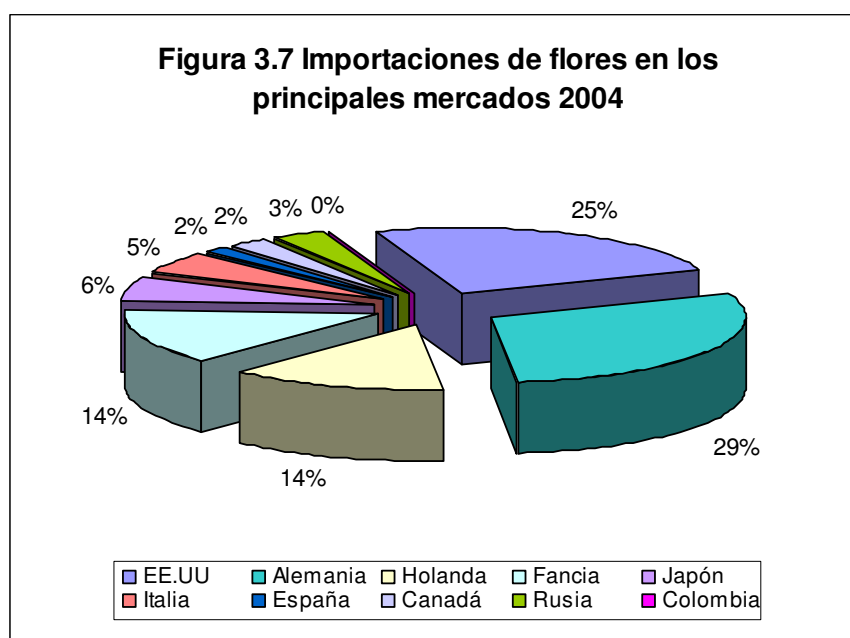


Fuente: BCE-WITS

Entre otros importantes mercados de Ecuador se encuentra Rusia que abarca con el 9,41%, a pesar de que es uno de los importantes países demandantes de flores a nivel mundial, no es reconocido como exportador ya que para el año 2004 exportó únicamente USD \$28,791 miles de dólares FOB. Canadá otro de los principales mercados de flores para Ecuador, logró exportar en el año 2004 al rededor de USD \$22.337,381 miles de dólares FOB, donde el 99,90% fue destinado a Estados Unidos y el 0,10% restante fue hacia Alemania y Holanda.

3.2. IMPORTACIONES DE FLORES EN LOS PRINCIPALES MERCADOS.

La demanda actual de la flor ecuatoriana se centra principalmente en América del Norte, Europa y con menos cantidad en Asia. De los países de Europa Alemania es que más sobre sale en importaciones, seguido por Francia y Holanda, este último de las importaciones que realiza también reexporta a países vecinos en su continente. En Norte América el que sobresale en consumo de flores es Estados Unidos y en menos proporción Canadá. Del mercado Asiático nuestro principal mercado es Japón que a partir del año 2000 exporta flores a pesar que no es una cultura específica de ellos. En la figura 3.7 se observa las importaciones de los principales mercados para el Ecuador.



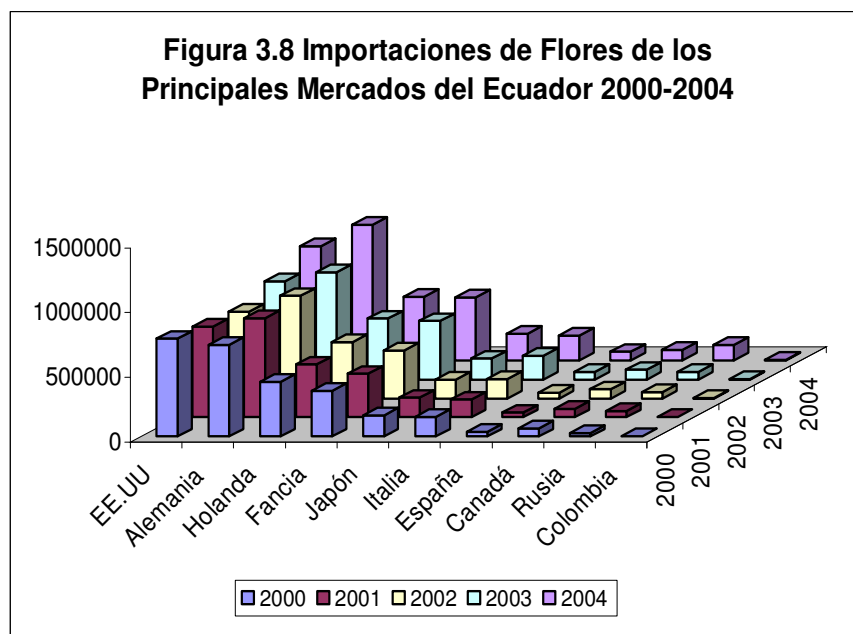
Fuente: BCE-WITS

3.2.1. EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN Y VALOR DE LAS IMPORTACIONES¹⁸.

Tanto para las importaciones a nivel mundial como para las exportaciones que realiza Ecuador, el principal mercado se lo considerada a Estados Unidos con una tasa de crecimiento promedio de las importaciones entre el año 2000-2004 del 4%, otro importante mercado para flores es Alemania con una tasa de

¹⁸ Las importaciones se las analiza en términos de dólares CIF; Costo, Seguro y Flete.

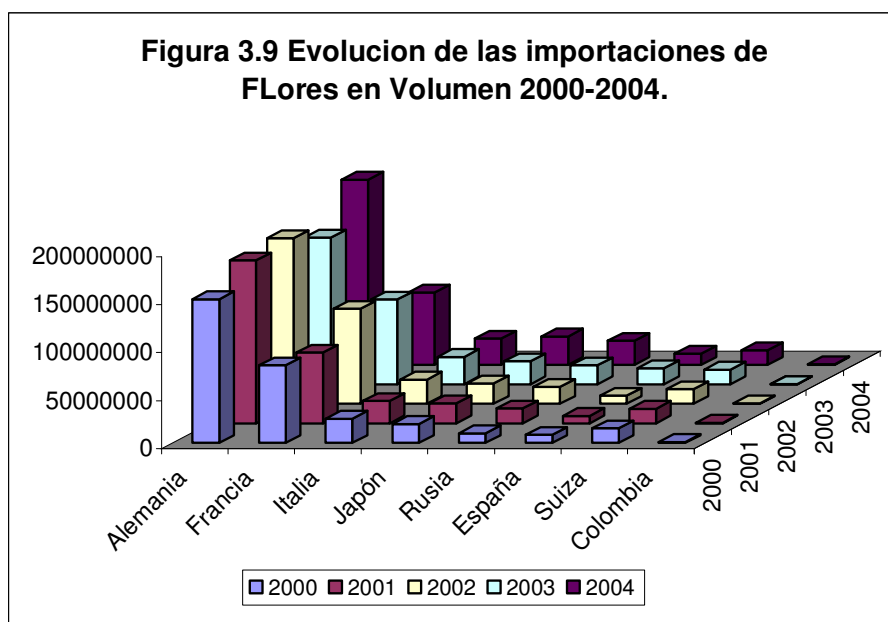
crecimiento promedio del 11%, uno de los más reconocidos importadores en Europa es Holanda con una tasa de crecimiento promedio del 4%.



Fuente: BCE-WITS

Como se puede observar en la figura 3.8 que el mayor importador de flores es Alemania con una tendencia a crecer, al igual que Estados Unidos y Holanda como los más importantes. Como se observa Japón es uno de los países que también tiene una tendencia de crecimiento en las importaciones, cada vez mayor.

En lo que respecta a volumen de las importaciones se tiene que Alemania es el más preponderante, luego se encuentra Francia, Italia y Japón como los que más sobresalen como se observa en la figura 3.9.



Fuente: BCE-WITTS

Hay que considerar que los mayores importadores a nivel internacional son Holanda y Estados Unidos también, pero para este análisis no se los consideró debido a que no existe información de la cantidad de importaciones.

3.2.2. PRINCIPALES ORÍGENES DE LAS IMPORTACIONES DE FLORES.

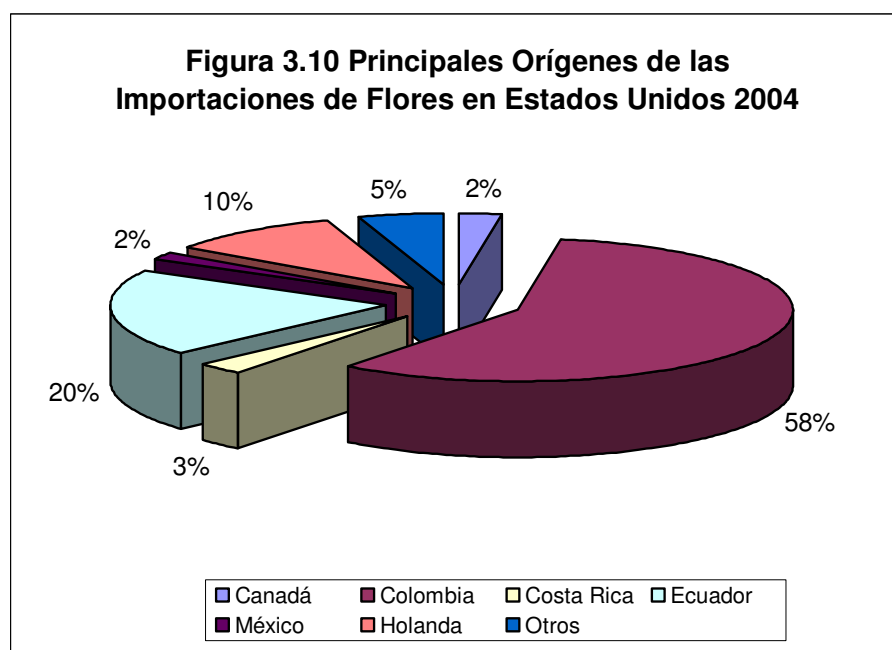
Tomando los principales mercados para el Ecuador, se consideran a Estados Unidos principal mercado de flores, Holanda, Rusia, Canadá y Alemania. Todos estos países comprenden el 88,34% de las exportaciones realizadas por Ecuador.

Para una mejor apreciación se describirá el comportamiento de cada uno de estos países en lo que respecta a importaciones a nacional.

ESTADOS UNIDOS

Unos de los consumidores las relevantes a nivel mundial, para el año 2004 realizó importaciones de flores por un valor de USD \$880.396,559 miles de dólares CIF (Cost Insurance and Freight) “este término tiene las mismas características que costo y flete, pero el vendedor debe, además, conseguir un seguro marítimo de cobertura de los riesgos.”¹⁹

Del total de sus importaciones su mayor proveedor fue Colombia con el 57%, luego Ecuador con el 20%, Holanda con el 10%, entre otros países, como se observa en la figura 3.10. Los meses que tienen un significativo moviendo en lo que respecta al consumo es en febrero, abril, mayo y diciembre.



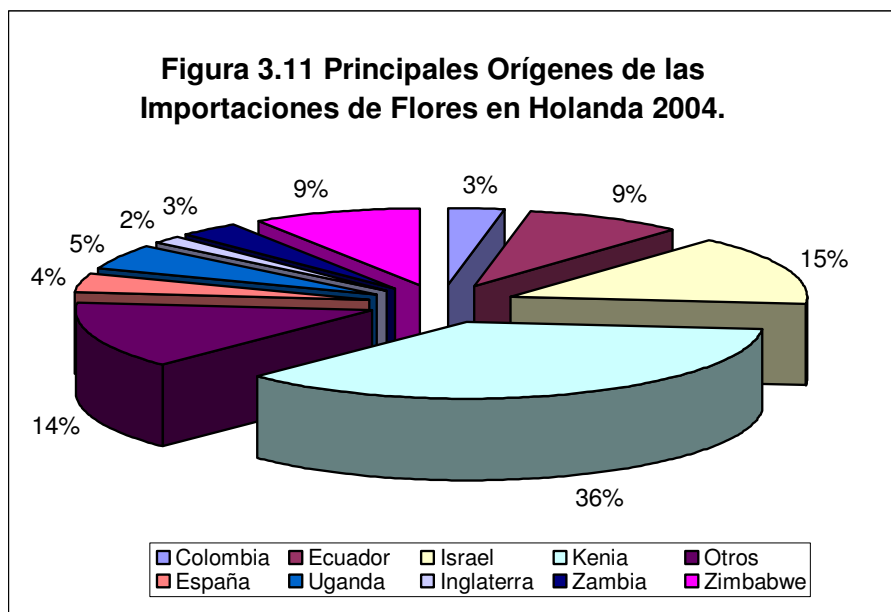
Fuente: BCE-WITS

HOLANDA

Además de ser el mayor exportador a nivel mundial, así mismo es uno país que realiza mayor importaciones de flores, para el año 2004 realizo importaciones

¹⁹ Ing. Patricio Extrada, Ing. Raúl Estrada; Exportar es el Reto; Quito Ecuador; 2003; p47

valoradas en USD \$493.461,863 miles de dólares CIF. Siendo sus principales proveedores países cercanos como Kenia con el 36%, Israel con el 15%, entre otros se tiene también a Ecuador y Zimbabwe con el 9%, en la figura 3.11 se aprecia de mejor manera este comportamiento.



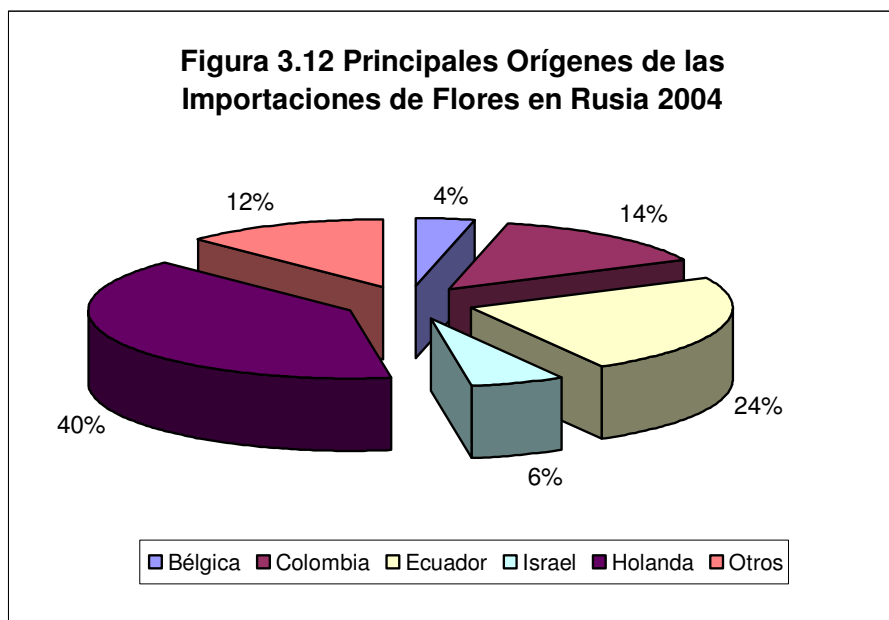
Fuente: BCE-WITS

En Europa es el mayor exportador debido a las subastas, por lo cual distintos países productores prefieren este sistema de comercialización y se exporta a este país las flores.

RUSIA

Rusia es el tercer mercado para Ecuador y uno de los principales mercados para flores, en el 2004 logró importar a rededor de USD \$117.237,591 miles de dólares CIF. Entre los proveedores más importantes se tiene a Holanda que predomina con el 40% del total importado, en segundo lugar se tiene a Ecuador

con el 24%, también se tiene a Colombia con el 14%, entre otros, en la figura 3.12 se observa la dinámica de las mismas.



Fuente: BCE-WITS

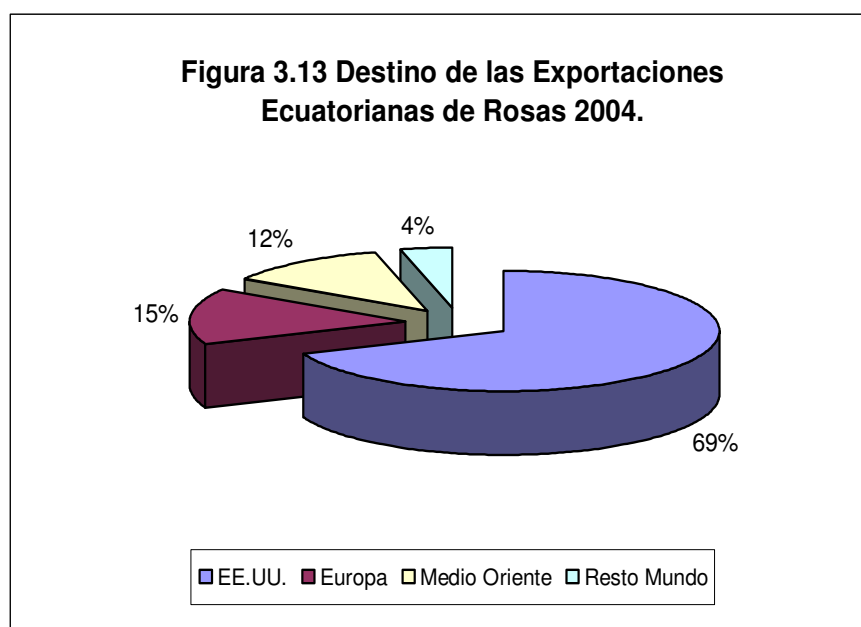
Entre los más importantes consumidores de flores en Europa y en mundo se encuentra Alemania con un total de importaciones para el año 2004 de USD \$1`048.617 miles de dólares CIF, su principal proveedor fue Holanda con el 89% del total importado, entre otros se encuentra Colombia, Ecuador y Kenia.

Japón es un importante consumidor de flores, donde su tendencia es creciente, para el año 2004 realizó importaciones de flores valoradas en USD \$ 207.755,812 teniendo como proveedores principales a Malasia, Tailandia, Colombia entre los mas importantes, según simulaciones realizadas con datos del Banco Central del Ecuador-WITS.

3.3. PRINCIPALES VARIEDADES DE FLORES QUE SE COTIZAN A NIVEL INTERNACIONAL.

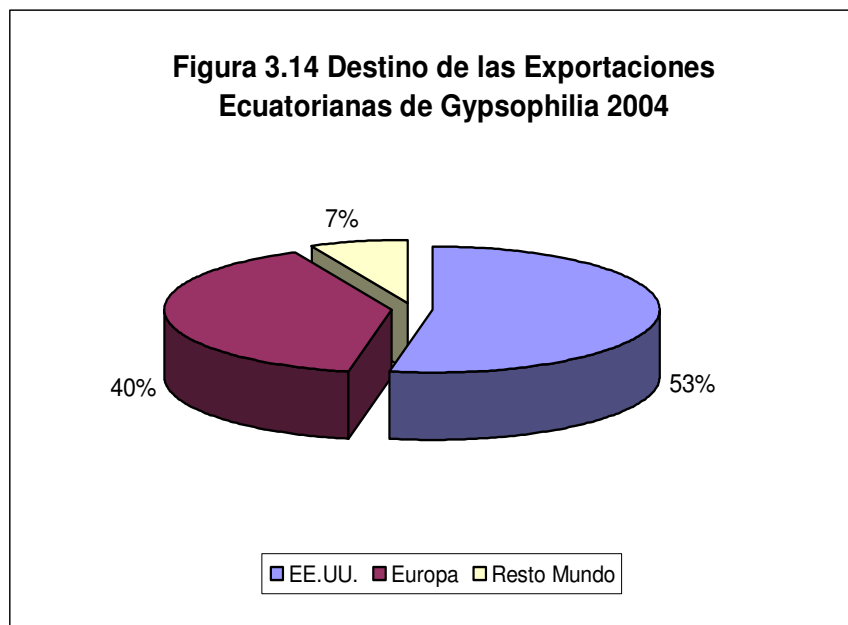
Las principales flores frescas ecuatorianas cotizadas a nivel internacional son las rosas, seguidas por las Gypsophila, Crisantemo entre otras.

Del total de las rosas exportadas a mercados internacionales, el 69% se destinan a Norte América con su principal consumidor Estados Unidos, también se exporta un 15% a Europa y un 12% al medio Oriente, y el 4% restante se exporta al resto del mundo, como se aprecia en el figura 3.13.



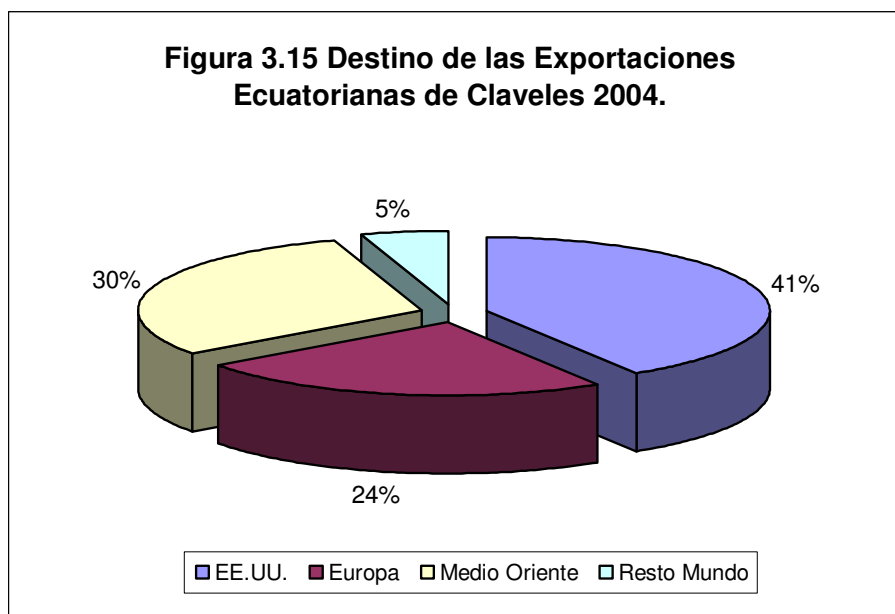
Fuente: Expoflores

Una importante variedad que se produce en el Ecuador es las gypsophila, que su producción y exportación empezó en el año 2001, y en la actualidad ocupa el segundo lugar en variedad de exportación, en el 2004 sus principales destinos fueron Norte América con el 53% del total exportado y Europa con el 40%, y un 7% se lo realizó a otros mercados internacionales como se observa en la figura 3.14.



Fuente: Expoflores.

Los claveles ecuatorianos también son muy apetecidos a nivel internacional, en el año 2004 del total de las exportaciones de claveles, el 41% fue destinado a América del Norte, a Europa el 24%, el medio Oriente el 30% y un 5% se lo realizó a otros países del mundo, en la figura 3.15 se observa de mejor manera.



Fuente: Expoflores.

3.4. PRINCIPALES COMPETIDORES DEL SECTOR FLORICULTOR ECUATORIANO.

Considerando la situación geográfica del Ecuador se ha tomado como competencias a países como Colombia y Kenia. Colombia es el principal competidor en el mercado norteamericano, siendo el primer abastecedor de flores; por otro lado Kenia es uno de los principales proveedores de los países europeos, con una situación geográfica muy parecida a Ecuador.

3.4.1. EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN Y VALOR DE LAS EXPORTACIONES.

COLOMBIA

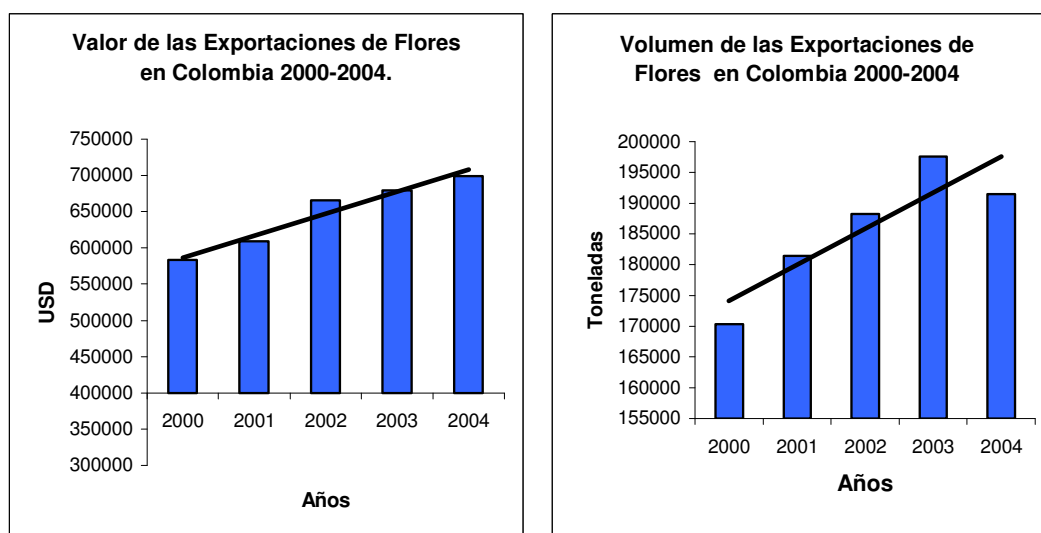
Es el segundo exportador de flores a nivel mundial, del total de su producción destina el 95% a la exportación, y un 5% restante se dedica al consumo

interno. El crecimiento de las exportaciones se ha dado en promedio en un 5% anual, por lo cual en el año 2004 logró exportar flores valoradas en USD \$699.427,363 miles dólares FOB, en la figura 3.16 se aprecia el movimiento de las exportaciones colombianas en el periodo 2000-2004.

“El mayor competidor con la rosa ecuatoriana es el producto colombiano, cuya industria floricultora factura anualmente alrededor de 600 millones de dólares. Es importante indicar que los floricultores colombianos gozan de un subsidio de 75 millones que representa 10 centavos por cada dólar de producto exportado, constituyéndose este particular en una ventaja de ellos frente a los floricultores ecuatorianos.”²⁰

Las localidades más aptas para este tipo de producción son Bogotá con más del 80% de la producción total por que se provee de un clima estable todo el año, también se produce en Medellín y en Cali. La principal variedad de flores que se exporta son los claveles estándar y miniatura, seguidos por la rosa, entre otras variedades se tiene también al crisantemo y la alstroemeria.

Figura 3.16 Evolución del Valor y Volumen de Exportaciones de Flores Colombia 2000-2004.



Fuente: BCE-WITS, DANE

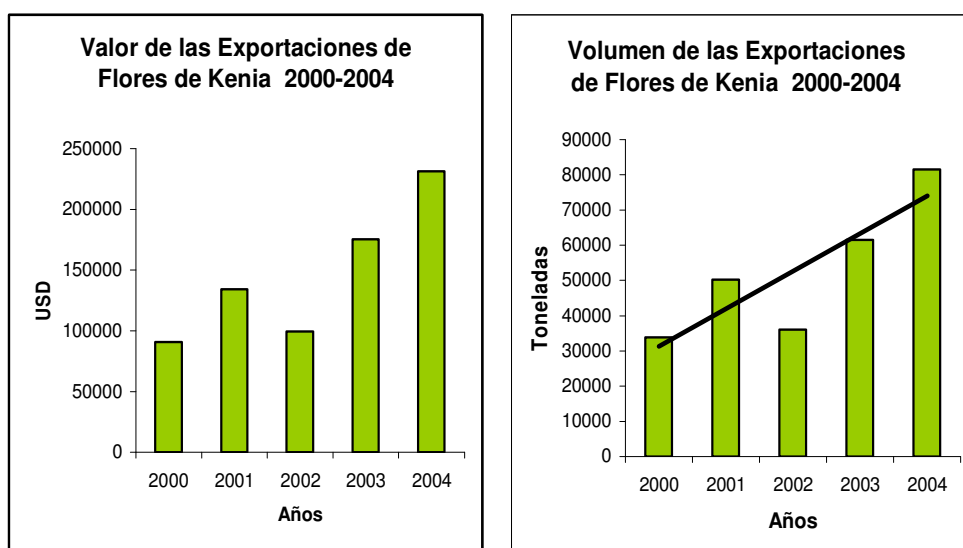
²⁰ www.superban.org.ec, *Análisis de la Industria Florícola y su Comportamiento Crediticio*, Junio 2006

KENIA

Kenia es el principal productor y exportador de flores del continente africano, entre otros también se encuentra Zimbabwe, Tanzania, Uganda. Su producción se destina principal a la exportación, para el año 2004 se exportó flores por un valor de USD \$231.370,299, en la figura 3.17 se observa el comportamiento de las exportaciones durante el periodo 2000-2004. Su tasa de crecimiento promedio de exportación es del 33%, sus principales variedades de exportación son los claveles, rosas y flores de verano.

Tiene muchas ventajas climáticas Kenia y países del África, por lo cual se puede agregar que pueden ser fuertes productores en el futuro, dependiendo de las políticas adoptados por los gobernadores de éstos.

Figura 3.17 Evolución del Valor y Volumen de las Exportaciones de Flores Kenia 2000-2004

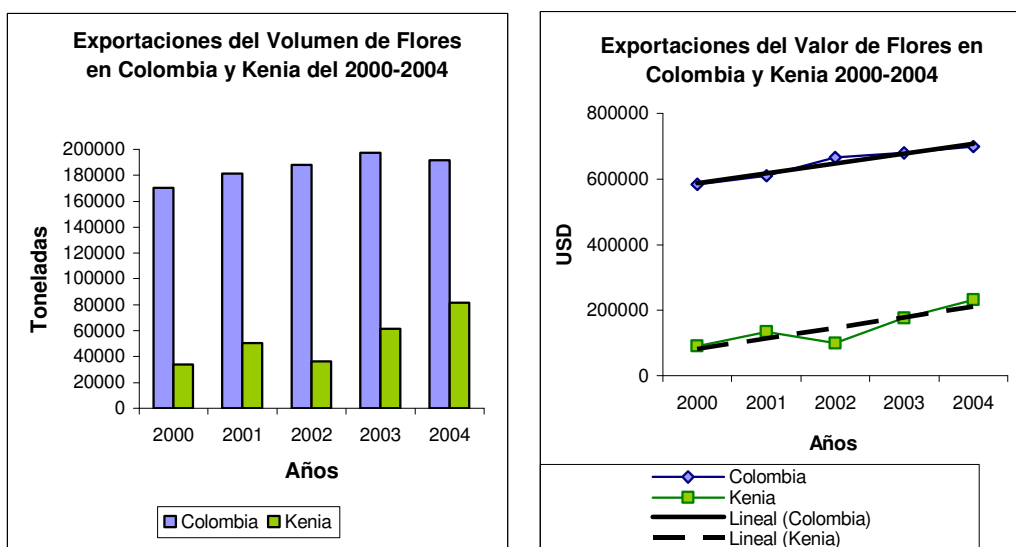


Fuente: BCE-WITS

A continuación en la figura 3.18 se presenta una comparación de la evolución de las exportaciones de flores que han tenido estos dos países, tanto en volumen como en dólares.

En esta figura se puede apreciar que Colombia supera a Kenia tanto en volumen como en valores las exportaciones que han tenido durante el periodo 2000-2004, observándose de esta manera la magnitud de exportación de flores que tiene Colombia.

Figura 3.18 EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES DE COLOMBIA Y KENIA



Fuente: BCE-WITS

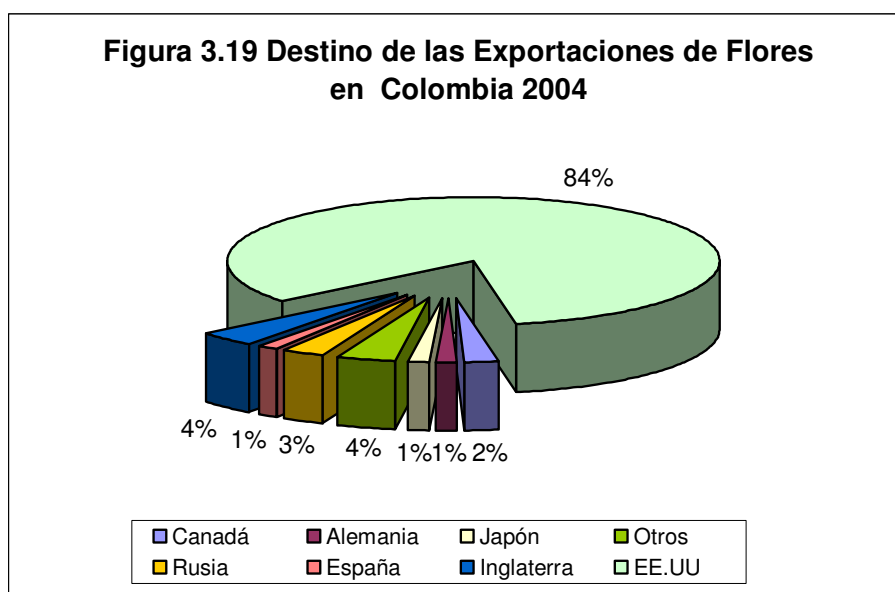
3.4.2. PRINCIPALES PAÍSES DE DESTINO.

COLOMBIA

El principal destino de las exportaciones florícolas de Colombia es Estados Unidos, por lo que del total exportado en el año 2004 fue de USD \$699.427,363, del cual el 84% correspondió a este país, lo que significa que se exportó a este país alrededor de UDS \$580.575,272 miles de dólares; un segundo importante comprador es Inglaterra con el 4% de las exportaciones realizadas. El restante de las exportaciones correspondió a distintos mercados europeos como España, Alemania entre otros; otro mercado en el cual tiene

participación es Japón, que ya desde algunos años acoge las flores colombianas, como se observa en la figura 3.19.

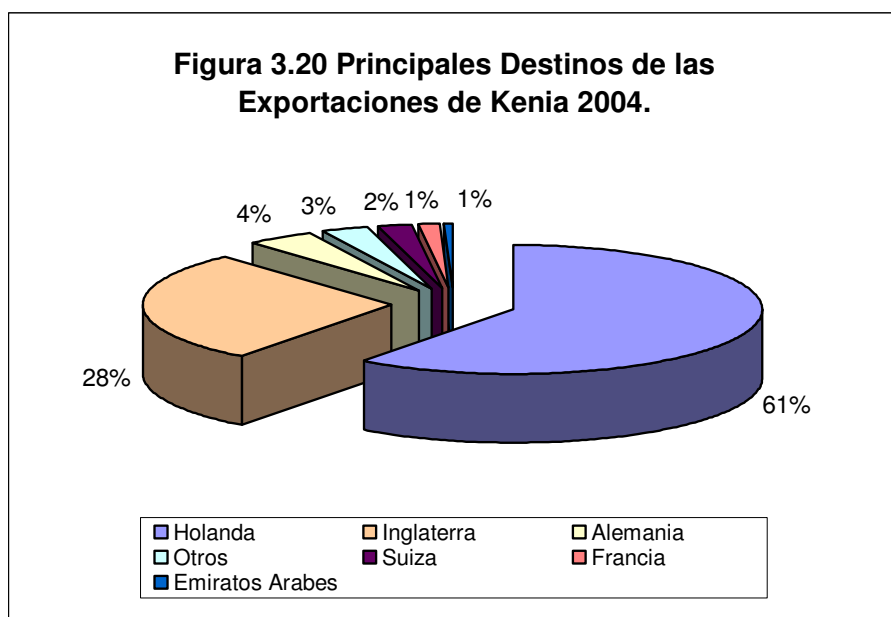
A Colombia se lo considera como un país muy competitivo en lo que respecta al sector florícola, debido a que los costos de transporte son más económicos.



Fuente: BCE-WITS.

KENIA

Las exportaciones de Kenia, como se observa en la figura 3.20, tienen como destinos principales los países de Europa siendo Holanda su principal mercado, en el 2004 las exportaciones a este país fue el 61% del total de las exportaciones que correspondieron a USD \$231.370,299, en segundo lugar como mercado para Kenia se tiene a Inglaterra con el 26% de las exportaciones.



Fuente: BCE-WITS.

3.4.3. EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN Y VALOR DE LAS IMPORTACIONES.

Las importaciones de flores que se han generado en Colombia y Kenia son pocas significativas con respecto al resto del mundo.

Las importaciones de flores en Colombia se han ido incrementando paulatinamente con en transcurso del año, en el 2000 sus importaciones ascendieron a USD \$861,559 miles de dólares y para el año 2004 se importó alrededor de USD \$3.182,838 miles de dólares. La tasa de crecimiento promedio para este periodo del 44%.

En Kenia las importaciones realizadas al igual que en Colombia son poco significativas, en el año 2000 hubo importaciones de USD \$26,55 miles de dólares y ya para el año 2004 se importó flores valorados en USD \$94,526 miles de dólares. La tasa de crecimiento promedio de las importaciones del 79%.

3.4.4. PRINCIPALES PAÍSES DE ORIGEN.

Las importaciones que se realizan en Colombia son abastecidas por Ecuador en un 99%, donde las importaciones han crecido de USD \$861,559 miles de dólares CIF, teniendo una tasa de crecimiento promedio del 44%.

Kenia, otro importante competidor del Ecuador, se tiene que las importaciones han ido creciendo, pero a la vez en algunos años a decrecido, pero su tasa de crecimiento promedio ha sido del 79%, siendo su principal proveedor en el año 2004 Holanda con el 74% de un total importado de USD \$94,526, miles de dólares CIF.

3.5. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO Y LA LEY DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS ANDINAS Y ERRADICACIÓN DE LA DROGA EN EL SECTOR FLORICULTOR.

Actualmente para el Ecuador el mayor mercado internacional es Estados Unidos con el cual mantiene un convenio denominado Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDEA), el mismo que esta dispuesta su culminación en diciembre del año 2006²¹.

Otro convenio importante para la economía ecuatoriana, es el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, el cual se encuentra actualmente cerrado sin llegar a ningún acuerdo entre los países negociadores que son Estados Unidos y Ecuador, mientras que con los países de Colombia y Perú ya se llego a un acuerdo común.

Siendo Estados Unidos el principal mercado para las flores ecuatorianas es importante un análisis de los posibles impactos que tienen el ATPDEA y el posible TLC.

²¹ Ing. Patricio Estrada, Ing. Raúl Estrada, Exportar es el Reto, Quito Ecuador, 2003, p 131.

3.5.1. IMPACTOS DE LA TERMINACIÓN DEL CONVENIO ATPDEA.

Las preferencias en el comercio con Estados Unidos se han dado desde 1991 con la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA) la misma que expiró en diciembre de 2001, este convenio de lo hacia de manera unilateral entre Estados Unidos y los países del área andina como son Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.

En el año 2002 en el mes de agosto fue renovado el convenio APTA de manera retroactiva, considerando algunos productos que no se encontraban dentro de éste como son el petróleo, cuero, calzado entre otros; este nuevo convenio se lo denomina Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDEA). Es importante mencionar también que existe otro importante convenio con Estados Unidos y los países de área andina entre ellos Ecuador, denominado Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), que al igual que el ATPDEA es un convenio unilateral.

Dentro de la industria Agrícola, uno de los sectores que mas se beneficia es el sector floricultor que entra al mercado estadounidense con un arancel del 0%, y de esta manera se muestra competitivo ante los mercados de competencia como es el caso de Colombia principal proveedor de flores en Estados Unidos.

Como se observó en el subtítulo 2.3 del total de las exportaciones de flores realizadas en el año 2004 por Ecuador hacia el mercado internacional el 64,13% fueron con destino a Estados Unidos considerándose nuestro principal mercado de exportación de flores; Así también en el subtítulo 3.2.2 se observó que de las importaciones de flores realizadas por Estados Unidos el principal proveedor es Colombia con el 58% y en segundo lugar Ecuador con el 20%, se considera importante considerar la importancia de la ATPDEA para el sector floricultor ecuatoriano.

De acuerdo a estudios realizados por la Secretaría General de la Comunidad Andina se establece que de acuerdo a la tabla²² presentada a continuación, el sector floricultor se encuentra afectado si no se mantiene un convenio que le permita entrar a su principal mercado con aranceles reducidos, debido a que el precio de la flor se vería afectado por un pago en aranceles en el rubro de flores frescas por alrededor de 6,8%, ya que este rubro no se encuentra dentro del convenio alternativo que es el SGP. Al tener este incremento en el precio de las flores en el mercado internacional, la competitividad de este sector se ve afectada, debido a que precios de las flores ecuatorianas se encontraría por encima de los precios de mercado y de esta manera se lo excluiría del mercado estadounidense, por cual se perdería un mercado importante para el sector floricultor ecuatoriano.

²² La información para la tabla se basa en datos de USITC, Comisión Internacional de Comercio de los Estados Unidos.

CUADRO EXPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS DESDE ECUADOR BAJO ATPDEA 2003						
Exportaciones totales desde Ecuador						
Exportaciones ATPDEA						
Principales 20 productos						
Demás productos						
Sistema Armonizado	Descripción según Arancel de Estados Unidos	ARANCEL	ARANCEL PROMEDIO	SGP	2003	% del total ATPDEA
27090010	Petroleum oils and oils from bituminous minerals, crude, testing under 25 degrees A.P.I.	5.25 cents/bbl	0,003	A	1,207,291,213	44.8
06031060	Roses, fresh cut	0.068	0.068		59,713,957	2.2
06031080	Cut flowers and flower buds suitable for bouquets or ornamental purposes, fresh cut, nesl	0.064	0.064	A	44,984,389	1.7
27101125	Naphthas (exc. motor fuel/mtr fuel blend, stock) fr petroleum oils & bitumin minerals (other than crude) or preps 70%+ by wt. fr petroleum oils	10.5 cents/bbl	0,004	A	25,791,514	1.0
16041430	Tunes and skipjack, not in oil, in airtight containers, n/o 7 kg, not of U.S. possessions, over quota	0.125	0,125	A	25,474,323	0.9
27090020	Petroleum oils and oils from bituminous minerals, crude, testing 25 degrees A.P.I. or more	10.5 cents/bbl	0,004	A	20,630,828	0.8
27101905	Usulfate and its equal fuel oil (including blends) derived from petroleum or oils from bituminous minerals, testing under 25 degrees A.P.I.	5.25 cents/bbl	0,002	A	18,575,308	0.7
44219097	Articles of wood, not elsewhere specified or included	0.033	0,033	A	17,078,190	0.6
16041440	Tunes and skipjack, not in airtight containers, not in oil, in bulk or in immediate containers weighing with contents over 6.8 kg each	1.1 cents/kg	0,004	A	15,807,056	0.6
44121431	Plywood sheet n/o 6 mm thick, at least one outer ply of nonconiferous wood, with face ply nesol, not surface covered beyond clear/transparent	0.08	0,080		12,148,165	0.5
08043040	Pineapples, fresh or dried, not reduced in size, in crates or other packages	1.1 cents/kg	0,027	A	11,548,972	0.4
08045040	Guavas, mangoes, and mangosteens, fresh, if entered during the period September 1 through May 31, inclusive	6.6 cents/kg	0,084	A	11,035,509	0.4
07108097	Vegetables nesl, uncooked or cooked by steaming or boiling in water, frozen, reduced in size	0.149	0,149	A	9,347,001	0.3
17011110	Cane sugar, raw, in solid form, w/o added flavoring or coloring, subject to add. US 5 to Ch.17	1.4806 cents/kg	0,034		4,677,965	0.2
18032000	Cocoa paste, wholly or partly defatted	0.2 cents/kg	0,001	A	4,282,269	0.2
71131950	Precious metal (other than silver) articles of jewelry and parts thereof, whether or not plated or clad with precious metal, nesol	0.055	0,055		4,178,231	0.2
20098060	Juice of any other single fruit, nesl, (including cherries and berries), concentrated or not concentrated	0.5 cents/liter	0,006	A	3,759,116	0.1
20059097	Vegetables nesol, & mixtures of vegetables, prepared or preserved otherwise than by vinegar or acetic acid, not frozen, not preserved by sugar	0.112	0,112	A	3,336,939	0.1
16041410	Tunes and skipjack, whole or in pieces, but not minced, in oil, in airtight containers	0.35	0,350	A	2,761,704	0.1
61151100	Panty hose and gights, knitted or crocheted, of synthetic fibers, measuring per single yarn less than 67 decitex	0.162	0,162		2,656,801	0.1

Fuente: USITC y datos SGCAN, con base en las cifras de importaciones de Estados Unidos desde Ecuador

El sector floricultor ecuatoriano es uno de los más beneficiados de la ATPDEA desde la implementación por lo tanto “La industria de flores ha sido el principal beneficiario del ATPA desde la implementación el programa en 1991. Tanto

Ecuador como Colombia contribuyen a satisfacer la demanda de los Estados Unidos por su competitividad atribuida al clima favorable, bajos costos relativos de producción, adecuada infraestructura de frío para la distribución en ambos países. Dos ítems, las rosas frescas cortadas y las flores disponibles para bouquet o propósitos ornamentales son los de mayor exportación, después del petróleo, bajo ATPDEA en el caso de Ecuador y representan el 6.7% del valor bajo este régimen. Cabe anotar que Colombia y Ecuador son los dos principales proveedores de flores de Estados Unidos entre todos los países, representando en el 2003 el 57.1% y el 17.6% respectivamente. Otro aspecto importante es que en el caso de las rosas frescas, principal producto de exportación de Ecuador con US\$59 millones en el 2003, no goza alternativamente de beneficios bajo el SGP, por lo cual, una pérdida de este acceso preferencial bajo ATPDEA, significaría un pago de arancel del 6.8% que pondría en situación de ventaja a otros competidores como Colombia.”²³ .

3.5.2. IMPACTOS DEL TLC EN EL SECTOR FLORICULTOR.

Desde los inicios de las teorías del comercio internacional se ha considerado que un país se muestra competitivo cuando realiza intercambio con otros países o grupo de países, por cual se considera importante ser parte del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

A finales del año 2003 Estados Unidos y Ecuador empezaron las negociaciones establecidas para la firma de un Tratado de Libre Comercio, el cual se lo desarrolla debido a la paralización de programa de Área de Libre Comercio para las Américas; El TLC es un convenio en el cual Estados Unidos y Ecuador pueden realizar comercio de diferentes productos y/o servicios, los cuales ingresan de manera preferencial de acuerdo a las negociaciones previas realizadas entre ambos países.

²³ Comunidad Andina, Secretaría General, Evaluación de las posibles implicaciones para Ecuador de la no suscripción del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, p 19, marzo 2005

Un convenio con el país que mantiene una potencia mundial es de mucha importancia, más aún cuando se trata de un mercado importante para un país como es el caso de las exportaciones de diferentes productos desde el Ecuador.

Para un sector de importancia dentro de la economía del Ecuador como es el floricultor, es vital que se llegue a un acuerdo positivo referente a la firma de este tratado, debido a que permite ingresar a este mercado productos ecuatorianos como es el caso de las flores, de manera preferencial, por lo menos manteniendo la relación actual mediante el convenio de ATPEA, el cual permite el ingreso de éstas al mercado estadounidense con cero arancel.

Este sector tiene una tasa de crecimiento anual de alrededor del 19,5%²⁴, así como también cuenta con alrededor de 70.000 trabajadores con relación directa, mientras que cuenta también con alrededor de 100.000 personas que trabajan de manera indirecta, siendo una fuente importante de empleo y generación de ingresos a nivel nacional.

Al no haber un acuerdo con los Estados Unidos el sector floricultor ecuatoriano se verá afectado, ya que deja de ser considerado competitivo debido a que tendría que exportar las flores a precios que van a superar los precios de mercado, y con esto se obtendría como resultado una salida de las flores ecuatorianas del mercado estadounidense, poniendo en riesgo la pérdida de plazas de trabajo, así como también la nueva inversión en este sector. Al no contar con un convenio favorable se obtendría pérdidas tanto en el pago por el arancel como en la pérdida de un mercado ya establecido.

Otro importante punto de analizar es que al no firmarse el TLC también tendrá incidencia sobre el PIB de las flores y por ende en el PIB Agrícola, el cual mostrará una tendencia decreciente, afectando de esta manera también al PIB total, al igual que a la balanza comercial y por provocaría una disminución en el consumo final de la población ecuatoriana.

²⁴ Revista Gestión, Para los floricultores (y medio millón de personas) el TLC es vital, No 137.

Tabla 3.3 EL TLC Y LOS BENEFICIOS OTORGADOS

Antecedentes	
Arancel EE.UU	6,4 - 6,8%
Exportaciones totales 2005	\$369 millones
Exportaciones a EE.UU	\$220 millones (60% del total exportado)
Número de exportadores (2004-2005)	499
Zonas de producción	Pichincha, Cotopaxi, Imbabura, Tungurahua
Empleo actual generadi	70 mil directos, 100 mil indirectos
Superficie sembrada	3.396 hectáreas
Que se deja de ganar con el TLC	
Arancel EE.UU	Disminución de 6,4 - 6,8% a un arancel 0%
Potencial anual de crecimiento en exportaciones	19%
Potencial anual de crecimiento de empleo	4 mil
Potencial anual de inversión estimada	\$24 millones
Normas sanitarias y fitosanitarias	Establecimiento de normas claras y negociadas

En la tabla anterior se puede observar que al no llegar a un acuerdo en las negociaciones para el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos se estaría recurriendo algunas pérdidas en lo que se refiere solo al sector floricultor como es un incremento del 6,4 al 6,8% por el rubro de aranceles, se dejaría de lado un crecimiento importante del 19% en el sector floricultor, se dejaría de ganar un potencial crecimiento en lo que concierne a empleo en alrededor de 4 mil empleos, también se dejaría a un lado el potencial de inversión por un estimado de \$24 millones y finalmente se dejaría de ganar normas sanitarias y fitosanitarias claras y negociadas.

El Tratado de Libre Comercio abre las limitaciones territoriales del comercio, lo cual si se hace una negociación adecuada, con condiciones que ayuden a mejorar a muchos sectores productivos y de esta manera lograr que la competitividad del Ecuador crezca.

Por lo tanto "respecto al TLC, la actividad florícola, como es conocido, forman parte del grupo de actividades que se encuentran dentro del grupo de los productos denominados sensibles y están optando para que las condiciones actuales sigan, es decir que los productos que ingresen a Estados Unidos lo

hagan como hasta ahora, es decir, sin arancel, por ello la firma del acuerdo es de vital importancia para el sector.”²⁵

Al no contar con un convenio favorable con el principal mercado de flores ecuatorianas como es el caso de Estados Unidos, los productores y/o exportadores de flores deben realizar operaciones para buscar o establecer convenios con otros países o grupo de países como es el caso de la Unión Europea, el cual es un mercado muy grande y quien también aprecia mucho nuestra flor y otros productos ecuatorianos y productos diversos de los países vecinos. Es importante aclarar que para la Unión Europea es importante realizar relaciones de comercio internacional con grupo de países, por ejemplo para nuestro caso sería con la Comunidad Andina.

Otra importante alternativa es promover visitas campañas u organizar o ser parte de las ferias internacionales, para promover la conquista de nuevos mercados como el medio oriente, siendo uno de los mercados nuevos en consumo de flores, Japón, el cual sus importaciones de flores cada vez va en aumento, sin ser la utilización de éstas parte de la cultura de ellos.

Al considerar una posible firma o no firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, es importante reconocer que el Ecuador debe establecer políticas de comercio internacional que ayuden a la búsqueda de nuevos mercados y no solo depender del consumo de un país, ya a largo plazo puede causar inestabilidad en las exportaciones del sector floricultor u otros sectores.

²⁵ www.superna.org.ec, Análisis de la Industria Florícola y su Comportamiento Crediticio, Junio 2006

CAPÍTULO IV: LOGÍSTICA DE LAS EXPORTACIONES Y DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE EXPORTACIÓN DE LAS ROSAS.

4.1. REQUISITOS PARA REALIZAR UN EMBARQUE DE EXPORTACIÓN.

Al momento de realizar una exportación es importante identificar a quién se destina la producción, como se envía la producción y cuan a menudo se va a realizar esta actividad, así como también se debe conocer los procedimientos necesarios para realizar una exportación. Por lo tanto al realizar una transacción internacional existen “normas y procedimientos que deben conocer los empresarios, porque estos instrumentos reguladores o normativos forman parte del marco legal de cada país para el comercio exterior”²⁶

4.1.1. REQUISITOS PARA SER EXPORTADOR.

Al momento de realizar un embarque es importante registrarse como exportador para lo cual es necesario lo siguientes requisito de acuerdo a lo siguiente:

- Personas naturales:
 - Cédula de ciudadanía
 - Registro Único de Contribuyente (RUC)

- Personas Jurídicas
 - Registro Único de Contribuyentes (RUC)

²⁶ Ing. Patricio Estrada, Ing. Raúl Estrada, Exportar es el Reto, Quito Ecuador, 2003, p 75.

- Comunicación del Representante Legal en el que consten nombres, apellidos y cédula de ciudadanía de personas autorizadas para firmar las declaraciones de exportación

4.1.2. PROCESO PARA EXPORTAR.

Una vez que se registra como exportador de flores es necesario conocer los trámites a seguir al momento de realizar la exportación a distintos destinos, los cuales se detallan a continuación:

a. Obtener el visto bueno de Formulario Único de Exportaciones

Es la principal gestión a realizarse el cual es otorgado por el banco corresponsal del país, para lo cual es necesario seguir los siguientes pasos:

- Presentar la declaración de exportación, en el Formulario Único de Exportación (FUE), el cual consta de original y cinco copias.
- Anexar la factura comercial (original y cinco copias), donde se describa la mercadería a exportarse.
- Para el visto bueno los documentos deben ser presentados ante los bancos corresponsales del Banco Central.
- El FUE en general, tiene un tiempo de validez indefinido y será válido para un solo embarque; excepto cuando se trate de los siguientes casos especiales, en donde tendrán un plazo de validez de 15 días:

a) Cuando los productos a exportarse, estén sujetos a precios mínimos referenciales, cuotas, restricciones o autorizaciones previas.

b) Cuando los productos a exportarse sean perecibles en estado natural, negociados bajo la modalidad de venta en consignación.

En estos casos, se tiene un plazo de 15 días dentro de los cuales se permite realizar embarques parciales.

b. Proceso a seguir en la Aduana.

Es otro procedimiento importante a seguir, una vez obtenido el visto bueno del FUE mediante el cual se realiza la declaración y embarque de las flores. El exportador, entrega la mercadería a Aduana para su revisión hasta que la autoridad naval, aérea o terrestre, autorice la salida del medio de transporte.

Las mercancías se embarcan directamente, una vez cumplidas las formalidades aduaneras y el pago de gravámenes o tasas correspondientes.

Es importante notar que la mercancía no realizara su salida si el FUE no se encuentra legalizado.

La Aduana puede admitir la declaración y realizar el despacho de la mercancía, incluso si existe el caso de que no se presenten todos los documentos requeridos, pero con la condición de ser presentados en un plazo no mayor a 30 días y de que los productos no sean de prohibida exportación

La Declaración de las mercaderías a exportarse se presenta en la Aduana en un plazo, desde siete días antes hasta quince días hábiles siguientes al ingreso de las mercancías a la zona primaria aduanera, con los siguientes documentos:

- Declaración Aduanera (Formulario Único de Exportación)
- Factura comercial, en original y cuatro copias
- Original o copia negociable de la documentación de transporte

Los exportadores están obligados a ofrecer en el país las divisas provenientes de sus exportaciones, por el valor FOB, a los distintos bancos y sociedades financieras privadas autorizadas por la Superintendencia de Bancos a operar en el mercado libre de cambios, sean o no corresponsales del Banco Central.

Se establece la legalización para el embarque y salida de la mercadería al exterior, durante el cual, el exportador presentará:

- Formulario Único de Exportación;
- b) Copia de la Factura Comercial; y,
- c) Documento de embarque emitido por el transportista. (O guía aérea).

La Aduana procederá a realizar el aforo de la mercadería, lo cual significa verificar su peso, medida, naturaleza, código arancelario, etc. y a determinar los derechos e impuestos aplicables. Si la Aduana aprueba los documentos, se puede entregar la mercadería a las bodegas de Aduana o Autoridad Portuaria.

c. Certificado Fitosanitario.

El Certificado Fitosanitario es importante al momento de realizar una exportación productos agrícolas en todos los casos, salvo el caso de los industrializados, los exportadores deben acercarse a las Oficinas de Cuarentena Vegetal del Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria (SESA), localizados en los diferentes puertos marítimos, aeropuertos, y puertos terrestres de las fronteras.

d. Certificado de Origen.

El Certificado de origen se necesita para aquellas mercancías que van a ser exportadas a los países de ALADI, COMUNIDAD ANDINA, Sistema General de

Preferencias (SGP)= y a los Estados Unidos de Norte América, según lo establecido en la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas; Estos certificados son otorgados por el Ministerio de Comercio Exterior y por delegación suya, por las Cámaras de: Industrias Pequeña Industria, Comercio, Artesanos, y por la Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR).

Al momento del ingresar divisas a nuestro país, el exportador deberá efectuar también el pago de la cuota redimible de ICORPEI. La Ley de Comercio Exterior e Inversiones, LEXI donde las cuotas redimibles del 1.5 por mil sobre el valor FOB de las exportaciones del sector privado; excepto aquellas de USD \$3.333,00 o menores, las cuales deberán aportar con USD \$5,00.

Cuando las contribuciones totalizan un mínimo de 500,00 USD, generan un Certificado de Aportación CORPEI, por su valor nominal en dólares y redimible a partir de los 10 años; sin reconocer intereses y garantizados por un fondo patrimonial creado para el efecto. El aportante puede endosar los certificados o utilizarlos para el pago de servicios que CORPEI realice a su favor.

4.2. DOCUMENTOS DE EMBARQUE PARA EXPORTACIÓN.

Al momento de realizar un embarque es importante tener conocimiento de los documentos necesarios los mismos que “aprueban, acreditan y testimonian que el transportista ha recibido las mercancías para trasladarlas bajo un contrato a su destino ulterior.”²⁷

4.2.1. FACTURA COMERCIAL.

Es el documento principal al momento de realizar una negociación comercial, y debe ser preparada por el exportador. Debe ser tan detallada como sea posible

²⁷ Ing. Patricio Estrada, Ing. Raúl Estrada, Exportar es el Reto, Quito Ecuador, 2003, p 102.

y estar claramente redactada, a fin de que la información que contenga sea comprensible hasta con un conocimiento limitado del idioma utilizado.

La Factura comercial describe las mercancías que constituyen la base de la transacción, indica el precio convenido entre ambas partes y el valor total, las condiciones y la moneda de la transacción.

Entre las funciones esenciales para las que se utiliza la factura comercial se encuentran las siguientes: inspección por las aduanas en el punto de exportación; inspección por las aduanas en el punto de importación; inspección por el comprador a la recepción de las mercancías; y pago de las mercancías por el comprador.

La información necesaria en una factura comercial es la siguiente:

- “Lugar y fecha de emisión.
- Número de la factura que se emite.
- Direcciones, teléfonos y fax tanto del comprador como del vendedor.
- Descripción de la mercadería.
- Cantidad de bultos.
- Marcas.
- Peso neto en kilogramos y peso bruto en kilogramos (volumen, si procede).
- Nombre de la compañía transportadora.
- Precio o valor de la mercadería.

- Partida arancelaria.²⁸

4.2.2. LISTA DE EMPAQUE.

Esta va siempre relacionada con la factura comercial y de igual manera que la factura debe ser lo mas detallada posible.

Facilita datos sobre la forma de embalaje de las mercancías, el contenido de los diferentes cajones, cajas o fardos, y especifica los pesos y dimensiones de cada uno de los bultos de la expedición. Por regla general, es importante presentar la información financiera y sobre el embalaje separadamente, en la factura y en la lista de empaque, respectivamente.

4.2.3. MANIFIESTO DE CARGA

Es el documento de transporte internacional que se presenta ante la aduana de manera obligatoria para el cumplimiento de la recepción aduanera para lo cual es necesario responder los siguientes datos:

- Identificación del medio de transporte y la nacionalidad del mismo.
- Número de identificación de la unidad de transporte, cantidad de bultos, clase de embalaje, peso y especificación del contenido.
- Nombre del remitente y del destinatario, en el caso de la carga consolidada indicar el detalle de cada uno de los destinatarios.
- Número del conocimiento de embarque, guía.
- Relación de mercancías eb tránsito, indicando el destino.

²⁸ Ing. Patricio Estrada, Ing. Raúl Estrada, Exportar es el Reto, Quito Ecuador, 2003, p107.

- Bodega en la que deberá efectuar la entrega de las mercancías, para su almacenamiento temporal o un depósito autorizado.
- Firma de la persona responsable del medio de transporte.

En el caso de que exista transporte para una carga consolidada, para uno o varios destinatarios, o bultos sueltos por los cuales se emiten las guía hijas, el manifiesto debe contener los datos de los mismos y la información que corresponde a la guía madre.

4.2.4. CERTIFICADO DE ORIGEN.

El certificado de origen es un documento en el cual se muestra la naturaleza de las mercancías a que se refiere y el lugar donde fue manufacturada. Casi siempre es realizada por el exportador, utilizando un formulario establecido por el país comprador. Dicho formulario debe ser refrendado por la cámara de comercio local o por la embajada o el consulado local del país importador. Si éste no tiene representante en el país de exportación, normalmente resulta necesario enviar el documento, para su refrendación, a las autoridades comerciales del país importador.

El país de origen de las mercancías exportadoras puede intervenir en el pago de derechos o en la tasa de éstos percibida por el país importador. Por lo cual se considera importante realizarlo de manera cuidadosa el certificado de origen, de acuerdo con las normas estipuladas por el país importador.

En caso de que nuestras exportaciones tengan derecho a tasas preferenciales de derechos de entrada en otro país es imperante utilizar adecuadamente el documento.

4.2.5. CONOCIMIENTO DE EMBARQUE.

El conocimiento de embarque es un contrato vendedor y el transportista para el transporte de determinadas mercancías de un lugar a otro.

Normalmente se emite un formato estándar, por el transportista para ser completado por el exportador. Se pide información al exportador sobre la mercancía sujeta a exportación como es su valor, peso y volumen, y los documentos requeridos. Aquí también se da información de quién pagará los diversos gastos que puedan surgir. Es un documento muy utilizado en el transporte marítimo, en el cual se manifiesta como “título de propiedad”, lo que significa que su tenedor legal podrá hacer uso del reclamo de la propiedad de las mercancías que el documento cubra.

4.3. DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE EXPORTACIÓN DE ROSAS.

A Menudo se considera el cálculo de los precios de exportación partiendo de los precios internos y agregándoles los precios que se pagan por flete, seguro y comisiones. Se debe considerar también que es importante marginar el menor beneficio posible para mantenerse en un mercado muy competitivo por exportación. A continuación se presentan los diferentes ítems a considerarse para la determinación de los precios para la exportación, con datos formulados por Expoflores.

1. Costo de la unidad o precio de cesión del producto

Es el precio por la mercancía que puede ser en unidad, caja, docena, etc.
En el caso de las rosa el costo de producción de un tallo es de USD \$0,14 según información otorgada por Expoflores.

2. Margen de beneficio

Debe fijarse con anterioridad ya que no se puede esperarse ganancias en ahorros por flete u algunos otros costos, eso sería un error de criterio. Al momento de exportar una rosa se considera como margen por cada una de alrededor de USD \$0,02, según datos proporcionados por Expoflores.

3. Comisión del agente en el exterior

En este caso también se los debe considerar de antemano. En la rosa el costo es de USD \$0,03, según información de Expoflores.

4. Embalaje

Se considera por algunos expertos que se debe considerar un 10% por embalaje para la exportación, aunque es importante considerar el asesoramiento de agencias naviera. El embalaje por cada rosa a exportarse tiene un costo de USD \$0,01.

5. Etiquetas, etiquetaje o contenedores especiales

Posiblemente se debe considerar el cambio de etiquetas utilizando los diferentes reglamentos vigentes en países extranjeros en el cual se considera Nutrition Facts tamaños de letras, indicaciones de origen , fecha de caducidad, marcas, peso, cantidad, etc. Para la exportación de las rosas las etiquetas tienen un costo de USD \$0,005.

6. Marcas

Se debe utilizar una marca adecuada para la exportación de un producto, a las rosas de exportación la marca es de USD \$0,005.

7. Enflejamiento

Las cajas de cartón deben ser reforzadas con flejes de acero o con alambre para realizar su respectiva exportación, en caso de que sean bultos pequeños se los puede envolver en atados grandes para evitar pérdida o daño, en otros casos se necesitará envolver los bultos con papel alquitranado o plástico. El gasto por enflejamiento en el caso de las rosas no se lo realiza.

8. Transporte o flete interno hasta el lugar de embarque

Este rubro es también importante por lo cual se debe considerar todas las posibles opciones ya sea aéreo, terrestre, ferrocarril y aguas o navegables interiores. El gasto por transporte interno se lo realiza por lo regular en forma terrestre y su costo asciende a USD \$0,01.

9. Gastos de descarga

En la mayoría de las empresas no cobran por el costo de descarga de la mercadería, solo en caso de ferrocarriles se hace un pago por descarga de vagones. Para el caso de las rosas no tiene costo.

10. Costos terminales

Se debe pagar por el costo de tres rubros como son: manipulación, derechos de muellaje y derechos de puerto. El valor varía depende de cada puerto o muelle. Para las exportaciones de rosas no se los considera.

11. Gastos por mercancía de gran longitud, muy pesada, y mucho volumen

Se considera este rubro para mercancías de gran tamaño o peso, es importante conocer los lugares de embarque o desembarque para conocer que los lugares se encuentran dotados con la maquinaria necesario, así como también es importante estudiar las carreteras, entre otros gastos se debe considerar también costo por manipulación, costos de seguros, etc. Para la exportación de rosas no se lo considera.

12. Documentos consulares

En algunos casos se exigen documentos consulares lo cual para exportaciones regulares, aun no se sabe los valores exactos, por lo cual es importante considerar en las facturas este costo de forma específica. Al momento de realizar una exportación se debe considerar todos los trámites para exportar por lo cual para una rosa tiene un costo de USD \$0,005.

13. Otros costos

Se lo considera por cuanto en algunos casos no se han incluido para la fijación de los precios y de esta manera prever todos los gastos ocasionados en una exportación. Solo son excepcionales por lo cual no se los considera.

14. Derechos del Agente de Aduana o transitario expedidor

Al momento de realizar una exportación el exportador contrata los servicios de un agente, este cobrará sus servicios, los mismos que son bajos debido

a que tienen varios trámites a su cargo. En el caso de la rosa por cada una tiene un costo de USD \$0,005.

15. Seguro de crédito a la exportación

Al momento en que un exportador realiza sus ventas a crédito, tiene que asegurara la deuda los cuales traen gastos extras a la exportación. Las exportaciones de rosas se basa en la confianza por lo cual no se paga seguro.

16. Gastos de financiamiento en ventas a crédito

Cuando se realiza una venta a crédito, el dinero del exportador estará inmovilizado por el tiempo de 30, 60 o hasta 90 días por lo que se debe tener en consideración el interés del valor total. Al igual que el ítem anterior no se paga por gastos de financiamiento.

17. Costos de confirmación de cartas de crédito

Esto se refiere a los gastos que provocan los bancos cuando que certifican el pago realizado el comprador al exportador en los que constan los portes, tarifas de telex, formularios que son utilizados en los bancos para cartas de crédito entre otros. No se tiene costo por parte de los bancos para las cartas de crédito por lo que no se las utiliza.

18. Costo total de venta.

Es el costo de la mercancía a exportar en dólares. El costo por cada rosa hasta el puerto de embarque, es decir, el precio FOB es de USD \$0,23.

19. Flete externo

Es el valor por transporte que se debe añadir cuando el comprador solicita al exportador su mercancía hasta el país o lugar de destino de destino. El flete externo para las rosas depende de las aerolíneas pero en promedio tiene un costo de USD \$0,13 por tallo, ya que el costo por Kilogramo es de USD \$1,65.

20. Seguro

Muy a menudo las mercancías que se transportan son aseguradas por el 110% de su costo total, el mismo que requiere mucho cuidado para su cálculo. Las rosas por ser un bien perecible no están sujetas a ser aseguradas por lo cual no se considera como costo.

21. Precio CIF (Costo, Seguro y Flete)

Este es el costo de la mercancía hasta su lugar de destino en donde a la partida 18 se le agregan las partidas 19 y 20. El precio CIF de la rosa asciende a USD \$0,36.²⁹

A continuación se muestra en la tabla 4.1 el cálculo del precio para la exportación de una rosa, y en la tabla 4.2 el cálculo de los precios para una caja, la misma que contiene 250 rosas. La fuente de los datos utilizados es Expoflores.

²⁹ Ing. Patricio Estrada, Ing, Raúl Estrada, Exportar es el Reto, Ecuador, Quito, Abril 2003, p 35

Tabla 4.1
FIJACIÓN DE PRECIO DE UNA ROSA DE EXPORTACIÓN
HOJA DE FIJACIÓN DE PRECIOS DE EXPORTACIÓN

Fecha:						
Destinatario:						
Dirección:						
Plazo o Condiciones Especiales:						
UNIDAD	1	PESO BRUTO	-	VOLUMEN	-	
1. Costo de la Unidad o precio de cesión del producto:						0,14
2. Margen de Beneficio:						0,02
3. Comisión del Agente en el exterior:						0,03
4. Embalaje:						0,01
5. Etiqueta, etiquetaje o contenedores especiales:						0,005
6. Marcas:						0,005
7. Enflejamiento:						-
8. Transporte o flete interno hasta el lugar de embarque:						0,01
a) Aéreo						-
b) Terrestre						0,01
c) Por Ferrocarril						-
d) Aguas navegables interiores						-
9. Gastos de descarga S/.		Por:		Cuantía:		-
10. Costos terminales:		Peso:		Volumen:		Cuantía: -
11. Gastos por mercancía de gran longitud, muy pesada y mucho volumen:						-
12. Documentos consulares, cuantía:						0,005
13. Otros costos:						-
14. Derechos de Aduana o Transitario Expedidor:						0,005
15. Seguro de crédito a la exportación:						-
16. Gastos de financiamiento en ventas a crédito:						-
17. Costos de confirmación de cartas de crédito:						-
18. COSTO TOTAL DE VENTA:						0,23
19. Flete externo						
a) Marítimo	Peso:	0	Volumen:	0	Cuantía:	-
b) Aéreo	Peso:	0	Volumen:	1	Cuantía:	0,13
c) Ferrocarril	Peso:	0	Volumen:	0	Cuantía:	-
d) Terrestre	Peso:	0	Volumen:	0	Cuantía:	-
TOTAL FLETE HACIA EL EXTERIOR						0,13
TOTAL COSTO Y FLETE						0,36
20. Seguro						
a) Marítimo	Cuantía asegurable: 0	Tasa:	%: 0	Prima:		-
b) Aéreo	Cuantía asegurable: 0	Tasa:	%: 0	Prima:		-
c) Ferrocarril	Cuantía asegurable: 0	Tasa:	%: 0	Prima:		-
d) Terrestre	Cuantía asegurable: 0	Tasa:	%: 0	Prima:		-
Subtotal seguro antes IVA:		-	IVA:	%:	Cuantía:	-
COSTO TOTAL DEL SEGURO:						-
21. PRECIO CIF (Costo, Seguro y Flete)						0,36

Fuente: Exporflores

Elaboración: La Autora

Tabla 4.2
FIJACIÓN DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN DE UNA CAJA DE FLORES.

HOJA DE FIJACIÓN DE PRECIOS DE EXPORTACIÓN						
Fecha:						
Destinatario:						
Dirección:						
Plazo o Condiciones Especiales:						
UNIDAD	1	PESO BRUTO	20 Kg	VOLUMEN	1 caja	
1. Costo de la Unidad o precio de cesión del producto:					35,00	
2. Margen de Beneficio:					5,00	
3. Comisión del Agente en el exterior:					7,50	
4. Embalaje:					2,50	
5. Etiqueta, etiquetaje o contenedores especiales:					1,25	
6. Marcas:					1,25	
7. Enflejamiento:					-	
8. Transporte o flete interno hasta el lugar de embarque:					2,50	
a) Aéreo					-	
b) Terrestre					2,50	
c) Por Ferrocarril					-	
d) Aguas navegables interiores					-	
9. Gastos de descarga S/.		Por:		Cuantía:	-	
10. Costos terminales:		Peso:	Volumen:	Cuantía:	-	
11. Gastos por mercancía de gran longitud, muy pesada y mucho volumen:					-	
12. Documentos consulares, cuantía:					1,25	
13. Otros costos:					-	
14. Derechos de Aduana o Transitario Expedidor:					1,25	
15. Seguro de crédito a la exportación:					-	
16. Gastos de financiamiento en ventas a crédito:					-	
17. Costos de confirmación de cartas de crédito:					-	
18. COSTO TOTAL DE VENTA:					57,50	
19. Flete externo						
a) Marítimo	Peso:	0	Volumen:	0	Cuantía:	-
b) Aéreo	Peso:	0	Volumen:	1	Cuantía:	32,50
c) Ferrocarril	Peso:	0	Volumen:	0	Cuantía:	-
d) Terrestre	Peso:	0	Volumen:	0	Cuantía:	-
TOTAL FLETE HACIA EL EXTERIOR					32,50	
TOTAL COSTO Y FLETE					90,00	
20. Seguro						
a) Marítimo	cuantía asegurable: 0	Tasa:	%: 0	Prima:	-	
b) Aéreo	cuantía asegurable: 0	Tasa:	%: 0	Prima:	-	
c) Ferrocarril	cuantía asegurable: 0	Tasa:	%: 0	Prima:	-	
d) Terrestre	cuantía asegurable: 0	Tasa:	%: 0	Prima:	-	
Subtotal seguro antes IVA:		-	IVA:	%:	Cuantía:	-
COSTO TOTAL DEL SEGURO:					-	
21. PRECIO CIF (Costo, Seguro y Flete)					90,00	

Fuente: Expoflores

Elaboración: La Autora

En el Ecuador los costos de exportación de la flor son los más relevantes al momento de realizar un embarque al exterior, como se puede evidenciar en las dos tablas anteriores, estos costos son superiores al costo de producción, por ejemplo en el caso de una rosa el costo de producción es de USD \$0,14 y los costos para su exportación ascienden a USD \$0,22, por lo cual hacen que nuestra flor decaiga en competitividad a nivel internacional.

Uno de los problemas más importantes de los empresarios floricultores son las altas tarifas cobradas por las aerolíneas para realizar el transporte a los diferentes destinos, las cuales restan la competitividad que tiene el sector. Existe una divergencia significativa entre Ecuador y Colombia uno de los principales proveedores de flores a nivel internacional, con respecto a las tarifas cobradas por kilo, en el año 2004 osciló entre USD \$1,24 y 1,44 en Ecuador y en Colombia el costo por aerolínea se situaba entre USD \$0,85 y USD \$1,00.

En la Tabla 4.1 se demuestra una comparación de los costos de fletes internacionales entre Ecuador y Colombia para el año 2004 y el año 2006, donde se puede evidenciar una notable diferencia en los costos de flete externo, que sobrepasa el costo del flete Ecuatoriano al Colombiano con más del 30%.

Tabla 4.1

Años	Ecuador	Colombia	Diferencia	Porcentaje
2004	1,44	1,00	0,44	31%
2006	1,65	1,10	0,55	33%

Fuente: Expoflores-Proexport

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

CONCLUSIONES:

- El sector floricultor ecuatoriano dentro de la economía total, ha logrado mantenerse posesionado en los últimos años con una tasa de crecimiento en su producción de alrededor del 7%. Su participación dentro del PIB total fue del 1,12% mientras que dentro del PIB Agrícola fue del 22,83%. Este sector ha tendido a incrementar su producción y exportación por lo cual en el año 2004 logró una producción record de los últimos años con alrededor de 101.686 toneladas. Sus exportaciones tienen una tendencia a crecer con el transcurso de los años, siendo los meses de febrero y mayo en donde se muestran picos altos, que muestran una gran demanda de flores internacionalmente durante estos meses del año, por lo cual se demuestra que existe una estacionalidad focalizada en las exportaciones realizadas a diferentes partes del mundo.
- La acogida de la flor ecuatoriana se ha ido desarrollando durante los últimos años, siendo su principal mercado Estados Unidos de Norte América con una tendencia a la baja por lo que en el año 2000 participó con el 75% y para el año 2004 participó con el 63% del total exportado. Existen Otros mercados importantes de flores ecuatorianas entre ellos se encuentran Holanda, Alemania, Rusia entre otros. Las rosas son la principal variedad cotizada a nivel internacional por lo cual tiene mayor participación de las exportaciones totales de flores con el 73% en el año 2004.
- Con el análisis de los principales indicadores de competitividad se ha resuelto que el sector floricultor ecuatoriano es competitivo a nivel internacional como nacional con una tendencia de mejoramiento en dichos indicadores. A pesar de que el Ecuador es competitivo a nivel

internacional existen ciertas dificultades que no permiten un mejor desarrollo como es el caso importante de los costos de exportación que tienden a desviar los resultados deseados en lo que respecta a competitividad. Los costos por fletes internacionales, son los que mayor costo tienen dentro de los costos de exportación, y los cuales tienen una tendencia a incrementarse paulatinamente, disminuyendo la capacidad de competir en mercados internacionales con respecto a otros países como es el caso de Colombia, que goza de precios de fletes relativamente más cómodos en comparación a Ecuador.

- Las flores ecuatorianas tienen una gran aceptabilidad en el mercado internacional por ser consideradas como unas de las mejores del mundo por su durabilidad luego de su corte así como por su belleza y diversidad en lo que respecta a variedad; por lo tanto el Ecuador es uno de los principales proveedores de flores a nivel internacional situándose en la posición tercera con una participación en las exportaciones mundiales del 6,83%.
- En los costos de exportación de las flores, el flete internacional es el que mayor costo tiene con un costo de USD \$1,65 el kilogramo, lo cual produce que el precio de la flor tenga un incremento y de esta manera permite que nuestro país pierda cierta competitividad y se sitúe en el tercer lugar luego de Colombia que tiene un costo por flete internacional de USD \$1,10 por kilogramo.
- Una de las estrategias que han optado los floricultores es canalizar las exportaciones de las flores hacia el mercado norteamericano, principal consumidor de flores ecuatorianas, ya que muestra el atractivo de contar con el convenio de la ATPDEA, el mismo que ayuda a un mejor tratamiento para las flores y otros productos provenientes de Ecuador y otros países del área andina, y que tiene como objetivo permitir el ingreso de éstos a EE.UU. con cero arancel, lo cual favorece a este sector importante del país mejorar su competitividad frente a otros proveedores.

- El Tratado de Libre Comercio y la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga son convenios claves para que nuestro país se muestre competitivo en mercados internacionales con Estados Unidos de Norte América principal país consumidor de nuestra flor.

RECOMENDACIONES:

- Siendo las exportaciones de flores una de las principales fuente de ingreso para la economía ecuatoriana, es importante considerar el movimiento de la demanda en el mercado internacional para el año y las diferentes fechas para las cuales la demanda se incrementa, y de esta manera poder controlar la producción de flores en el Ecuador para y lograr abastecer el mercado internacional existente y en caso de existir nuevos mercados también abastecerlos.
- Siendo Estados Unidos el mercado focalizado por lo productores de flores ecuatorianas, es importante que el Ecuador desarrolle estrategias de marketing internacional, como las ferias de flores, con la finalidad de ser acogidos en nuevos mercados internacionales, como es el caso de los países asiáticos como es el caso de Japón, que en los últimos años, las exportaciones de flores realizados por estos, se encuentran en aumento.
- Una de las principales estrategias presentadas por Michael Porter es el posicionamiento, lo cual es recomendable adoptar considerando que se mantiene un costo interior bajo en lo que se refiere a la producción de flores favorable contando como por ejemplo con mano de obra barata entre otros factores de producción; con lo que respecta a la diferenciación se hace énfasis en la calidad de la flor, capacidad de entrega como valor agregado de la flor. Al contar con estos dos factores importantes se lograr una mayor competitividad en mercados internacionales, los que pueden ser mercados nuevos con la finalidad de no solo depender del mercado Norteamericano siendo un mercado ya localizado.
- En la actualidad existen varios costos de exportación para la flor ecuatoriana, el más importante e imponente en el precio internacional de la flor ecuatoriana es el costo por flete internacional, lo cual genera un

problema para crear mayor competitividad en el ámbito internacional. Es importante considerar de esta manera una política gubernamental que ayude a mejorar las tarifas propuestas para carga de flores, así como también darle importancia a este sector en los principales puertos de salida.

- Una importante recomendación es que a nivel nacional se permita establecer organismos internacionales que ayuden facilitar los trámites para la exportación, generar mayor números de créditos para la pre y post exportación de la flor y capacitar a los profesionales agropecuarios entre ellos a los productores de flores, el manejo del comercio exterior como el marketing internacional para que ellos sean los principales gestores y planificados de las exportaciones de flores.
- Al analizar los convenios internacionales como son el ATPDEA y el posible convenio TLC entre Estados Unidos y Ecuador, es importante reconocer éstos son elementales al momento de exportar flores a diferentes mercados, por lo cual se recomienda realizar negociaciones con posibles mercados, para realizar un ingreso de éstas sin aranceles o con aranceles relativamente bajos; para de esta manera poder competir con distintos mercados internacionales.
- Es importante considerar también lo importante que es contar con una base de datos accesible y a la vez actualizada por medio de la página web de la Asociación de Productores y Exportadores de Flores, Expoflores, las misma que también permita presentarnos al mundo como uno de los mejores en el ámbito de la floricultura, y de esta manera se mas factible investigaciones importantes para este sector.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

TEXTOS:

- Adam Smith, **La riqueza de las naciones**, Javier Vergara Editor S.A., Buenos Aires, Argentina.
- Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible, **Competitividad en Centro América: Preparación de las empresas para la globalización.**
- David Ricardo, **Principios de Economía política y tributación**, Ediciones Fondo de cultura económica, Clásicos de economía, 1997.
- Doryan G. Eduardo, **Transición hacia una economía no petrolera en Ecuador**, Gretel López Castro Editores, INCAE, Quito, Ecuador.
- Doryan G. Eduardo, **Economía y Reconversión Industrial**, La Huella Impresores, INCAE, Quito, Ecuador.
- Dr. Salvador Mercado, **Comercio Internacional I**, Editorial Limusa. S.A., Grupo Noriega Editores, Banderas, México, 1996.
- Dr. Salvador Mercado, **Comercio Internacional II**, Editorial Limusa. S.A., Grupo Noriega Editores, Banderas, México, 1994.
- Friedrich Baierl, **El estímulo en la Productividad**, Editorial Reverté S.A., Barcelona, España, 1959.
- Ing. Patricio Estrada y Raúl Estrada, **Exportar es el Reto**, Impresiones MYL, Quito, Ecuador, 2003.

- J. Canals, C. García Pont, E. Ballarín, **Globalización hacia la interdependencia**, Ediciones Folio, Barcelona, España, 1996.
- J. Canals, JL Alvarez, D. Mele, **El Reto del Entorno Competitivo Internacional**, Ediciones Folio S.A., Barcelona, España, 1996.
- Jaroslav Vanek, **Comercio Internacional: Teoría y Política Económica**, Editorial Uteha, Distrito Federal, México, 1964
- Michael Porter, **La ventaja competitiva de las naciones**, Javier Vergara Editor S.A., Buenos Aires, Argentina, 1990.
- Michael Porter, **Estrategias de competitividad**, Javier Vergara Editor S.A., Buenos Aires, Argentina, 1990.
- Norma Mena, **Impacto de la floricultura en los campesinos de Cayambe**, Edición Leonor Ampudia, Cayambe, Ecuador, 1999.
- Ricardo Torres Gaytan, **Teoría del Comercio Internacional**, Editorial Siglo Veintiuno Editores S.A, Distrito Federal, México, 1973.
- Roy Harrod y Douglas Hague, **Teoría del Comercio Internacional para un Mundo en Desarrollo**, Harrod y Hague Editores, Londres, Inglaterra, 1963.
- Samir Amin, **Capitalismo periférico y comercio internacional**, Ediciones Periferia S.R.L, Buenos Aires, Argentina, 1974.
- Revista Gestión
- Revista Ekos
- Revista Criterios

DOCUMENTOS:

- Comunidad Andina, **Secretaría General**, **Evaluación de las posibles implicaciones para Ecuador de la no suscripción del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos**, marzo 2005.
- Banco Central del Ecuador, **Boletín de Competitividad**, No 8.
- Banco Central del Ecuador, **Exportaciones del Ecuador a EE.UU. algunos elementos para las negociaciones del TLC**, 2004.
- Banco Central del Ecuador, **Memorias Anuales**, Años 2000-2004.
- SICA, **Análisis sobre el cultivo de Flores (III Censo Nacional Agropecuario)**, 2005.
- Superintendencia de Bancos, **Análisis de la Industria Florícola y su Comportamiento Crediticio**, Junio 2006

INTERNET:

- www.bce.fin.ec
- www.sica.gov.ec
- www.corpei.org.ec
- www.expoflores.com
- www.superban.gov.ec
- www.proexport.gov.co
- www.dane.gov.co
- www.mincomex.gov.co

ANEXOS

ANEXO 1

IMPORTACIONES AGRÍCOLAS POR PRODUCTO ECUADOR 2000-2004

Nombre Partida	Código Partida	2000	2001	2002	2003	2004
Algodón	111003	16.748,153	20.794,722	13.199,547	18.857,478	15.682,047
Arroz	110101	1.857,428	123,191	43,070	84,177	541,412
Banano	110201	0,300	-	-	0,035	0,536
Cacao	110301	2,797	-	22,054	-	0,001
Café lavado	110401	580,192	255,362	23,891	0,800	3,995
Cascarilla	111102	0,217	0,152	29,372	0,478	2,171
Flores Naturales	111109	15,821	12,304	18,387	26,169	34,540
Hojas de Té	111105	3,958	5,115	9,488	16,337	48,567
Maíz	111106	15.117,113	16.745,103	40.877,499	41.154,762	51.979,257
Melones	110503	7,998	127,240	153,187	118,455	183,003
Naranjas	110501	178,190	287,989	213,641	275,168	343,876
Otras	110699	32,737	38,675	0,025		
Otras fibras vegetales	111099	2,752	3,808	17,017	58,766	37,675
Otras frutas	110599	11.258,304	23.226,650	30.648,436	31.236,669	30.710,397
Otros prod. agrícolas	111199	76.385,985	96.112,572	91.490,998	93.405,037	105.436,223
Paja Toquilla, mocora y guinea	110901	6,239	-	-	-	-
Piñas	110502	0,262	-	-	0,025	-
Tabaco en Rama	111101	1.212,503	770,521	671,012	1.033,618	551,654

Fuente: BCE

Elaboración: La Autora

ANEXO 2

COMPETITIVIDAD APARENTE ECUADOR 2000-2004

Año	X Flores Ecuador FOB	M Flores Ecuador FOB	C = X Flores/M Flores	X Agrícolas Ecuador FOB	M Agrícolas Ecuador FOB	D = X Agrícolas/M Agrícolas	a = C/D
2000	194.650,42	15,821	12.303,29	1.159.139,71	123.410,95	9,39	1.309,90
2001	238.050,17	12,304	19.347,38	1.301.199,70	158.503,40	8,21	2.356,77
2002	290.325,84	18,387	15.789,73	1.493.090,02	177.417,62	8,42	1.876,23
2003	308.738,20	26,169	11.797,86	1.698.028,19	186.267,97	9,12	1.294,19
2004	354.817,37	34,54	10.272,65	1.637.391,82	205.555,35	7,97	1.289,61

Fuente: BCE-WITS

Año	PIB Flores	E = X Flores + M Flores	D = E / PIB flores	F = X Agrícolas + M Agrícolas	PIB Agrícola	G = F / PIB Agrícola	b = D/G	CA = a*b	Log (CA)
2000	220.998	194.666	0,88	1.282.551	1.011.557	1,27	0,69	910,03	2,96
2001	234.558	238.062	1,01	1.459.703	1.073.499	1,36	0,75	1.759,12	3,25
2002	270.735	290.344	1,07	1.670.508	1.182.677	1,41	0,76	1.424,53	3,15
2003	285.232	308.764	1,08	1.884.296	1.300.139	1,45	0,75	966,64	2,99
2004	338.924	354.852	1,05	1.842.947	1.322.478	1,39	0,75	968,90	2,99

Fuente: BCE-WITS

ANEXO 3

COMPETITIVIDAD APARENTE COLOMBIA 2000-2004

Año	X Flores Colombia FOB	M Flores Colombia FOB	C = X Flores/M Flores	X Agrícolas Colombia FOB	M Agrícolas Colombia FOB	D = X Agrícolas/M Agrícolas	a = C/D
2000	583,61	0,89	658,14	2.419,45	461,86	5,24	125,64
2001	610,50	1,50	406,48	2.129,53	479,25	4,44	91,48
2002	673,85	2,81	240,16	2.152,74	503,29	4,28	56,15
2003	682,29	2,42	282,03	2.195,14	507,58	4,32	65,21
2004	703,44	3,23	218,07	2.563,14	570,37	4,49	48,53

Fuente: Mincomex, DANE, BCE-WITTS

Año	PIB Flores	E = X Flores + M Flores	D = E / PIB flores	X Agrícolas Colombia FOB	M Agrícolas Colombia FOB	F = X Agrícolas + M Agrícolas	PIB Agrícola	G = F / PIB Agrícola	b = D/G	CA = a*b	Log (CA)
2000	#####	584,50	0,846	2.419,45	461,86	2.881,31	10.535,35	0,273	3,09	388,74	2,59
2001	#####	612,00	0,843	2.129,53	479,25	2.608,78	9.876,67	0,264	3,19	291,91	2,47
2002	#####	676,66	0,840	2.152,74	503,29	2.656,03	9.690,62	0,274	3,06	172,08	2,24
2003	#####	684,71	0,833	2.195,14	507,58	2.702,72	9.790,32	0,276	3,02	196,82	2,29
2004	#####	706,66	0,831	2.563,14	570,37	3.133,50	11.354,69	0,276	3,01	146,18	2,16

Fuente: Mincomex, DANE, BCE-WITTS

ANEXO 4

COMPETITIVIDAD REVELADA ECUADOR 2000-2004

Año	X Flores Ecuador FOB	X Agrícolas Ecuador FOB	A = X Flores / X Agrícolas Ecuador FOB	X Flores Mundo FOB	X Agrícolas Mundo FOB	B = X Flores / X Agrícolas Mundo FOB	CR = A / B
2000	194.650,42	1.159.139,71	0,17	3.987.378,43	53.743.820,37	0,074	2,263
2001	238.050,17	1.301.199,70	0,18	3.992.714,05	53.227.566,79	0,075	2,439
2002	290.325,84	1.493.090,02	0,19	3.952.093,48	53.983.392,83	0,073	2,656
2003	308.738,20	1.698.028,19	0,18	4.730.755,22	64.518.271,48	0,073	2,480
2004	354.817,37	1.637.391,82	0,22	5.147.792,16	71.113.375,22	0,072	2,994

Fuente: BCE-WITS

COMPETITIVIDAD REVELADA COLOMBIA 2000-2004

Año	X Flores Colombia FOB	X Agrícolas Colombia FOB	A = X Flores / X Agrícolas Colombia FOB	X Flores Mundo FOB	X Agrícolas Mundo FOB	B = X Flores / X Agrícolas Mundo FOB	CR = A / B
2000	583,61	2.419,45	0,24	3.987.378,43	53.743.820,37	0,074	3,251
2001	610,50	2.129,53	0,29	3.992.714,05	53.227.566,79	0,075	3,822
2002	673,85	2.152,74	0,31	3.952.093,48	53.983.392,83	0,073	4,276
2003	682,29	2.195,14	0,31	4.730.755,22	64.518.271,48	0,073	4,239
2004	703,44	2.563,14	0,27	5.147.792,16	71.113.375,22	0,072	3,791

Fuente: Mincomex, DANE, BCE-WITTS

ANEXO 5.

TASA DE PARTICIPACIÓN EN MERCADOS ECUADOR 2000-2004

Año	X Flores Ecuador FOB	X Flores Mundo FOB	TPMI = X Flores Ecuador / M Flores Mundo
2000	194.650,42	3.987.378,43	4,88%
2001	238.050,17	3.992.714,05	5,96%
2002	290.325,84	3.952.093,48	7,35%
2003	308.738,20	4.730.755,22	6,53%
2004	354.817,37	5.147.792,16	6,89%

Fuente: BCE-WITS

TASA DE PARTICIPACIÓN EN MERCADOS INTERNACIONALES COLOMBIA 2000-2004.

Año	X Flores Colombia FOB	X Flores Mundo FOB	TPMI = X Flores Colombia / X Flores Mundo
2000	583.610,06	3.987.378,43	14,64%
2001	610.502,09	3.992.714,05	15,29%
2002	673.850,01	3.952.093,48	17,05%
2003	682.287,42	4.730.755,22	14,42%
2004	703.437,21	5.147.792,16	13,66%

Fuente: Mincomex, DANE, BCE-WITS