

ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS



**“NO RENOVACION DEL ANDEAN TRADE PREFERENCE ACT
(ATPDEA): CASO FLORES ECUATORIANAS”**

TESIS DE GRADO

PREVIA LA OBTENCION DEL TITULO DE:

Ingeniero en Negocios Internacionales

PRESENTADO POR:

Gabriela Fernanda Correa Romero

María Magdalena Granja Miranda

Catherine Lisette Ramírez Vera

Guayaquil - Ecuador

2011

DEDICATORIA

A mis padres Thelma y Wilmer, a mi hermano Christian que con su infinito amor y comprensión me dan ánimos para seguir en mi vida profesional y caminan junto a mí por el camino del bien.

A mi novio, Leonardo por el amor y la confianza depositada en mí estos años, por ser un pilar fundamental para tomar fuerzas y continuar juntos para alcanzar nuestras metas.

A mis amigas Gabriela, Juliana y Mónica por darme la fuerza y confianza para seguir adelante en esta última etapa de mi vida universitaria.

A todos los que han influido en mí para culminar con éxito mi carrera, a mis profesores por ser mi guía, y con mucho respeto y cariño a la Econ. Mariela Méndez por impartirnos sus conocimientos académicos y humanos.

Catherine

DEDICATORIA

A Dios, por estar conmigo en todo momento, darme la fortaleza ímpetu, necesario para desarrollar este proyecto de tesis.

A mis padres, Maritza y Julio por estar presentes con su inmenso amor, paciencia y buenos consejos formando así la persona que soy hoy.

A mis hermanas María y Fernanda Por su cariño y apoyo. Fueron fuente de inspiración.

A la Espol y a todos los profesores por los conocimientos impartidos durante estos largos cuatro años.

Y por último y no menos importante a mis amigos de la universidad , en quienes siempre encontré apoyo y una verdadera amistad.

Magdalena

DEDICATORIA

A Dios por guiar mi camino en cada momento de mi vida, darme fuerzas y no dejarme caer por los problemas, por iluminar mis estudios y permitirme llegar al final y poder ver la luz

A mis padres Fernando y Gladys por apoyarme en todo momento, y hacer de mí, alguien de principios y valores.

A mis hermanos Ivon y Fernando que nunca me dijeron No cuando necesite de su ayuda.

A la ESPOL, mis profesores por transmitirme sus conocimientos.

Eco. Ma. Elena Romero que con paciencia e inteligencia, hizo de nosotros politécnicos de orgullo.

A mis amigos, compañeros, y demás por brindarme su infinita amistad y ayudarme a salir adelante.

GABRIELA

AGRADECIMIENTO

A Dios a nuestros padres y hermanos, por ser nuestro ejemplo, por darnos la oportunidad de estudiar en esta prestigiosa Universidad y estar rodeadas de personas que nos valoran y apoyan en todo momento.

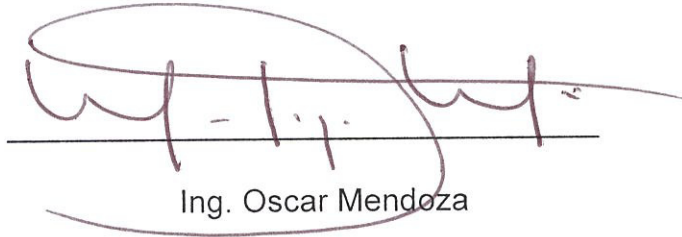
En segundo lugar queremos dejar expresa constancia de nuestros agradecimientos a nuestra directora de tesis Ingeniera Patricia Valdivieso Valenzuela, por la guía y el apoyo brindado.

A nuestros profesores que no solo han sido educadores sino amigos en los cuales confiamos y respetamos, lo que constituye un estímulo espiritual para continuar con éxito nuestra vida profesional.

Catherine, Gabriela y María

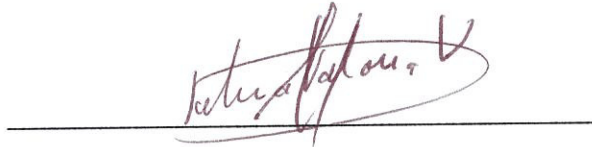


TRIBUNAL DE SUSTENTACION



Ing. Oscar Mendoza

Vocal Principal

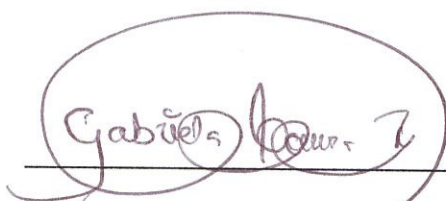


Ing. Patricia Valdivieso

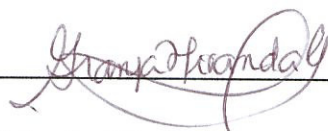
Director de Tesis

DECLARACION EXPRESA


“La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestas en este proyecto me corresponden exclusivamente, y el patrimonio intelectual de la misma a la ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL”



Gabriela Fernanda Correa Romero



María Magdalena Granja Miranda



Catherine Lisette Ramirez Vera

ÍNDICE GENERAL

Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	v
Tribunal de Graduación	vi
Declaración Expresa	vii
Índice General	viii
Índice de Tablas	xiii
Índice de Gráficos	xv
Índice de Anexos	xvii

CAPITULO I

1. INTRODUCCIÓN	1
1.1 DESCRIPCION DEL PRODUCTO	7
1.2 PROBLEMÁTICA	8
1.3 OBJETIVO GENERAL	9
OBJETIVOS ESPECIFICOS	9
1.4 JUSTIFICACION	9
1.5 HIPOTESIS GENERAL	10
1.6 HIPOTESIS ESPECÍFICAS	10
1.7 ALCANCE	11
1.8 ECUADOR Y EL COMERCIO INTERNACIONAL	11
1.9 ACUERDOS COMERCIALES DE ECUADOR	12
1.10. PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE ECUADOR	17
1.11 RELACION COMERCIAL CON ESTADOS UNIDOS	18
1.12 BALANZA COMERCIAL	19
1.13 EXPORTACIONES NO PETROLERAS	20
1.14 ATPDEA Y SGP EN EL ECUADOR	24
PRODUCTOS BENEFICIADOS POR NACION MÁS FAVORECIDA	29

1.15 CONSECUENCIAS DE LA NO RENOVACION DEL ATPDEA NI DEL SGP	29
1.16 MOTIVOS DE LA NO RENOVACION DE ATPDEA	30

CAPITULO 2

2. ANALISIS DEL SECTOR FLORICOLA DE ECUADOR	32
2.1 RESEÑA HISTORICA	32
2.2 VENTAJA COMPARATIVA	33
2.3 VENTAJAS COMPETITIVAS	35
2.4 SITUACION ACTUAL DEL SECTOR FLORICOLA	35
2.5 CULTIVO DE FLORES	38
2.5.1 <i>CULTIVOS PERMANENTES</i>	38
2.5.2 CULTIVOS TRANSITORIOS	39
2.5.3 IMPORTANCIA DEL USO DE INVERNADEROS	40
2.5.4 FLORICULTURA Y GENERACION DE EMPLEO	42
2.6 EXPORTACION DE FLORES FRESCAS ECUATORIANAS	44
2.6.1 CONTROL DE CALIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE FLORES	44
2.6.1.1 SISTEMAS DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD ISO 9000	44
2.6.1.2 ISO 14.000	45
2.6.1.3 SELLO VERDE ALEMAN	46
2.6.1.3.1 FLOWER LABEL PROGRAMME (FLP)	47
2.6.1.4 FLOR ECUADOR	48
2.6.2 EXPLICACION DE PARTIDA ARANCELARIA	49
2.6.2.1 DESCRIPCION DE LA PARTIDA ARANCELARIA	52
2.6.3 EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES DE FLORES FRESCAS	54
2.6.4 ESPECIES MAS EXPORTADAS	57
2.6.4.1 ROSAS LAS REINAS DE LAS FLORES	58
2.6.4.2 GYPSOPHILA	61

2.6.4.3 LIRIOS	64
2.6.4.4 CLAVELES MINIATURA	65
2.6.4.5 CLAVELES	66
2.6.4.6 POMPONES	68
2.6.4.7 ASTER	69
2.6.4.8 ALSTROEMERIA	71
2.7 PRINCIPALES PAÍSES DE DESTINO	72
2.7.1 ESTADOS UNIDOS	73
2.7.2 RUSIA	
2.7.3 CANADÁ	76
PAÍSES LATINOAMERICANOS	
2.7 TIPOS DE MERCADO	79
2.8 PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES	80
2.10 PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES	80
2.11 TENDENCIA DE PRECIOS	81
2.11 COMPORTAMIENTO COMERCIAL	88
2.12 ACCESO A MERCADOS	89
2.12.1 BARRERAS ARANCELARIAS	89
2.12.2 BARRERAS NO ARANCELARIAS	90
2.13 ACUERDOS COMERCIALES	91

CAPITULO 3

3. ANALISIS DE LA NO RENOVACION DE ATPDEA	93
3.1 PARTIDA ARANCELARIA EN ESTADOS UNIDOS	95
3.1 COSTO DE LA NO RENOVACION DE ATPDEA	101
3.1.1 ESCENARIO 1 <i>NO RENOVACION DEL ATPDEA NI EL SGP</i>	102
3.2.1 <i>ESCENARIO 2: NO RENOVACION DEL ATPDEA Y POSIBILIDAD DE USAR SGP</i>	105
3.5 IMPORTACIONES DE EEUU DE ROSAS	111
3.2 ANALISIS ANTES Y DESPUES DEL ATPDEA	113
3.2.1 VALOR DE IMPORTACIONES DE ROSAS	113

3.1.1 VOLUMEN DE IMPORTACIONES DE ROSAS DE EE.UU DESDE ECUADOR	114
3.1.2 PRECIO POR TALLO IMPORTADO DE EEUU DESDE ECUADOR	114
3.3 TASA DE CRECIMIENTO COMPUESTO ANUAL	116
3.3.1 TASA DE CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES DE ROSAS	116
3.3.2 TASA DE CRECIMIENTO DE VOLUMEN Y PRECIO IMPORTADO	118

CAPITULO 4

4. ANALISIS DE COMPETENCIA	121
4.1. COLOMBIA	121
COLOMBIA TIERRA DE FLORES	
4.2 SITUACION FLORICOLA DE COLOMBIA	124
4.2 SELLOS DE CERTIFICACION	126
4.3 EXPORTACIONES DE FLORES COLOMBIANAS	127
4.3.1 TIPOS DE FLORES EXPORTADAS POR COLOMBIA	129
4.4 ESTRATEGIAS DE COLOMBIA EN EL MERCADO INTERNACIONAL	130
4.5 PRINCIPALES ACUERDOS COMERCIALES	133
4.6 ESTADOS UNIDOS PRINCIPAL SOCIO COMERCIAL	134
4.6.1 TLC COLOMBIA – ESTADOS UNIDOS	135
4.7 COLOMBIA Y ECUADOR: CASO ROSAS	137
4.7.1 ROSAS DE ECUADOR Y COLOMBIA EN ESTADOS UNIDOS	137
4.7.2 ANALISIS DE COSTO Y FLETES	142
4.8 CONCLUSIONES DEL CAPITULO	147

CAPITULO 5

5. ESTRATEGIAS DEL GOBIERNO PARA MITIGAR LA NO RENOVACION DEL ATPDEA	151
---	-----

<i>5.1 ESTRATEGIA 1: DIVERSIFICACION DEL MERCADO</i>	152
5.1.1 CHINA	154
5.1.1.1 OPORTUNIDADES DE INGRESO	155
5.1.1.2 BARRERAS NO ARANCELARIAS EN CHINA	158
5.1.1.2.1 TRÁMITES ADUANEROS DE IMPORTACIÓN EN LA REPÚBLICA POPULAR CHINA	159
5.1.2 JAPÓN	161
5.1.2.1 TENDENCIAS DE MERCADO DE FLORES EN JAPON	163
5.1.2.2 TENDENCIAS DE LAS IMPORTACIONES POR RUBRO Y POR REGIÓN / PAÍS	164
5.1.2.3 TENDENCIAS DEL CONSUMIDOR EN JAPON	166
5.1.2.4 BARRERAS DE INGRESO A JAPON	167
5.1.2.5 EXIGENCIAS SANITARIAS Y FITO-SANITARIAS	168
5.1.2.6 ENFOQUES DEL MERCADO DE FLORES EN JAPON	168
<i>5.2 ESTRATEGIA 2: IMPLEMENTACIÓN DEL NUEVO AEROPUERTO</i>	171
5.2.1 LAS INSTALACIONES	173
5.2.2 BENEFICIOS	173
<i>5.3 ESTRATEGIA 3: ABONO TRIBUTARIO</i>	174
5.3.1. EJEMPLO	176
<i>5.4 ESTRATEGIA 4: RENOVACION DEL SGP PLUS</i>	177
<i>5.5 ESTRATEGIA 5: RUTA DE LAS FLORES</i>	179
5.5.1 OBJETIVOS DE LA RUTA DE LAS FLORES	180
6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	181
6.1 CONCLUSIONES	181
6.2 RECOMENDACIONES	183
BIBLIOGRAFÍA	185

ÍNDICE DE TABLAS

1. TABLA 1	4
1.1 TABLA 2	26
1.2 TABLA 3	26
1.3 TABLA 4	28
2. TABLA 5	52
2.1 TABLA 6	54
2.2 TABLA 7	74
2.3 TABLA 8	75
2.4 TABLA 9	77
2.5 TABLA 10	78
2.6 TABLA 11	83
2.7 TABLA 12	86
2.8 TABLA 13	90
3. TABLA 14	97
3.1 TABLA 15	100
3.2 TABLA 16	104
3.3 TABLA 17	106
3.4 TABLA 18	107
3.6 TABLA 19	115
3.7 TABLA 20	117
3.8 TABLA 21	119
4. TABLA 22	126
4.1 TABLA 31	128
4.2 TABLA 32	130
4.3 TABLA 33	133
4.4 TABLA 34	139
4.5 TABLA 35	141
4.6 TABLA 36	142
4.7 TABLA 37	143

4.8 TABLA 38	144
4.9 TABLA 39	145
4.10 TABLA 40	146
4.11 TABLA 41	147
4.12 TABLA 42	150
5. TABLA 43	157
5.1 TABLA 44	158
5.2 TABLA 45	165
5.3 TABLA 46	169

ÍNDICE DE GRÁFICOS

1. GRAFICO 1	6
1.1 GRAFICO 2	18
1.2 GRAFICO 3	19
1.3 GRAFICO 4	21
1.4 GRAFICO 5	30
2. GRAFICO 6	33
2.1 GRAFICO 7.	36
2.2 GRAFICO 8	37
2.4 GRAFICO 9	57
2.5 GRAFICO 10	59
2.6 GRAFICO 11	60
2.7 GRAFICO 12	61
2.8 GRAFICO 13	62
2.9 GRAFICO 15	63
2.10 GRAFICO 16	64
2.11 GRAFICO 17	65
2.12 GRAFICO 18	67
2.13 GRAFICO 19	67
2.14 GRAFICO 20	68

2.15 GRAFICO 21	69
2.16 GRAFICO 22	70
2.17 GRAFICO 23	70
2.15 GRAFICO 24	71
2.18 GRAFICO 25	71
2.19 GRAFICO 26	84
2.20 GRAFICO 27	87
3. GRAFICO 28	99
3.1 GRAFICO 29	112
4. GRAFICO 30	125
5 GRAFICO 31	154
5.1 GRAFICO 32	163
5.2 GRAFICO 33	178

ÍNDICE DE ANEXOS

	Pág.
ANEXO 1.1 Balanzas Comerciales Petroleras y No Petroleras del Ecuador	187
ANEXO 1.2 Cronograma de Renovaciones de Programas de Preferencias arancelarias con Estados Unidos	188
ANEXO 2.1 Cultivos Permanentes	189
ANEXO 2.2 Uso de Invernaderos en Cultivos de Flores	190
ANEXO 2.3 Número de Trabajadores por Género, según área Productiva	191
ANEXO 2.2 Principales Países Importadores	192
ANEXO 2.3 Principales Países Exportadores	193
ANEXO 2.4 Barreras no Arancelarias en Principales Países Importadores	194
ANEXO 3.1 Principales Proveedores de Flores en EEUU	204

ANEXO 3.2 Comportamiento de Exportaciones después de ATPDEA	205
ANEXO 3.3 Comportamiento Volumen de Tallos Importados después ATPDEA	206
ANEXO 3.4 Comportamiento de Precios después de ATPDEA	207
ANEXO 4.1 Áreas (has), Cantidad de Fincas Productoras de Flores, Lotes, según Municipio en 28 Municipios de la Sabana de Bogotá y Cundinamarca	208
ANEXO 4.2 Área (ha) en Flores en las FPF, por tipo de especie, en 28 Municipios de la Sabana de Bogotá y Cundinamarca, según Municipio	209
ANEXO 4.3 Personal ocupado en la Producción de Flores, por Área de Trabajo, en 28 Municipios de la Sabana de Bogotá y Cundinamarca, según Municipio	209
ANEXO 4.4 Cantidad de Fincas Productoras de Flores ¹ bajo invernadero por especie, en 28 Municipios de la Sabana de Bogotá y Cundinamarca, según Municipio	211
ANEXO 5.1 Balanza Comercial No Petrolera Ecuador - Japón	212
ANEXO 5.2 Balanza Comercial Petrolera y no Petrolera Japón-Mundo	213

CAPITULO I

1. INTRODUCCIÓN

El Comercio Internacional es un factor muy importante para el desarrollo económico de los países porque dinamiza la economía de los estados que intervienen en los intercambios comerciales. Por medio del Comercio Internacional los países pueden adquirir productos que por factores de costos o condiciones naturales no son capaces de producir.

Para un país exportador la necesidad de que sus productos tengan participación en mercado mundial es vital para su economía, por esta razón los países firman Acuerdos bilaterales o multilaterales que facilitan el comercio y así sus productos puedan beneficiarse de preferencias arancelarias que estos otorgan. Los Acuerdos comerciales son importantes pues se constituyen un medio eficaz para garantizar el acceso de productos originarios de un país a los mercados extranjeros, de una forma más fácil y sin barreras. Además, permiten aumentar la comercialización de productos nacionales, generar más empleo, modernizar el aparato productivo, mejorar el bienestar de la población y promover la creación de nuevas empresas por parte de inversionistas nacionales y extranjeros. Hablar de tratados, en especial de tratados de facilitación de comercio involucra muchos aspectos, desde factores estrictamente económicos y financieros hasta factores geográficos, demográficos y culturales.

El Ecuador es conocido como un país mono-exportador, su motor económico depende de las exportaciones, por este motivo los acuerdo comerciales con los países importadores son esenciales, porque permiten que los productos nacionales compitan con la oferta extranjera haciéndolos mas atractivos en precio y calidad para los importadores. Dentro de la

historia comercial del país se han firmado un sinnúmero de Acuerdos Comerciales que otorgan preferencias arancelarias a los productos manufacturados o semifabricados originarios de Ecuador.

En la actualidad el Ecuador recibe trato preferencial por ser miembro de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en los compromisos suscritos en el marco de la OMC y el trato de la Nación Más Favorecida (NMF). Dentro de los Acuerdos Comerciales vigentes Ecuador es miembro activo de Comunidad Andina de Naciones (CAN), del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), del Acuerdo Latinoamericano de Integración Económica (ALADI). Debidos a estos Tratados muchos productos nacionales se benefician de la reducción total o parcial de aranceles al momento de ingresar a los países de destino. Hace unos meses el país era beneficiario del Acuerdo de Promoción Comercial Andino y Erradicación de Drogas o ATPDEA por sus siglas en inglés y del Sistema Generalizado de Preferencias o SGP, los cuales eran otorgados por Estados Unidos.

El ATPDEA es un acuerdo comercial que Estados Unidos firma unilateralmente desde el 2002 para países de la región andina que colaboran en la lucha contra las drogas y entre ellos se encuentra Ecuador. Por su parte el SGP favorecía a los países en desarrollo para: (a) incrementar sus ingresos por exportaciones, (b) promover su industrialización, y (c) acelerar sus tasas de crecimiento económico. El de diciembre de 2010 después de que el SGP expiro el Gobierno de los Estados Unidos decido suspenderlo indefinidamente y posteriormente el 12 febrero de 2011 también decidió no renovar el Acuerdo Comercial con los países Andinos.

Ecuador es conocido como un país exportador de materia prima, lo cual no es beneficioso porque tiene que importar maquinarias que por ser mas elaboradas tienen altos valores. El petróleo su principal producto

exportable, lo que genera entre un 43 y 66% del total de exportaciones del país y entre un 43 y 59% del presupuesto general del Estado, los productos no petroleros también tienen una participación importante dentro de este rubro, entre los productos no petroleros tradicionales se destaca el banano y el cacao. La producción nacional de banano es la más importante a nivel mundial, de cada diez bananos que se consumen en el mundo tres son ecuatorianos. La producción de cacao representa el 4.4% del PIB agrícola.

Dentro de los productos no tradicionales los más importantes por su participación en el comercio mundial son los camarones, las flores y el atún. Gracias a los Acuerdos Comerciales las exportaciones de los productos no petroleros han incrementado en las dos últimas décadas.

Pero existe gran preocupación en la actualidad por parte de los exportadores por la No renovación de ATPDEA y las incidencias que este tendría en las exportaciones. Ecuador ha mantenido una Balanza Comercial positiva con Estados Unidos, y se puede afirmar que Estados Unidos es nuestro principal socio comercial. Como muestra el siguiente cuadro con datos de diferentes años.

1. TABLA 1

DESTINO DE EXPOTACIONES NO PETROLERAS 1990 - 2011

	1990	2000	2005	2010
Numero de destino	83	136	143	153
Rótulos	%	%	%	%
ESTADOS UNIDOS	60%	28%	29%	21%
VENEZUELA	0%	4%	3%	11%
COLOMBIA	2%	11%	12%	10%
RUSIA	0%	5%	7%	8%
ITALIA	3%	7%	9%	8%
ESPAÑA	5%	3%	5%	5%
HOLANDA	2%	4%	5%	4%
ALEMANIA	6%	5%	5%	4%
PERU	1%	3%	3%	3%
BELGICA	1%	3%	2%	3%
FRANCIA	1%	1%	2%	3%
CHILE	2%	3%	2%	3%
JAPON	4%	4%	2%	2%
ARGENTINA	1%	3%	1%	1%
CHINA	0%	2%	0%	1%

Elaborado: Los Autores Fuente: Banco Central

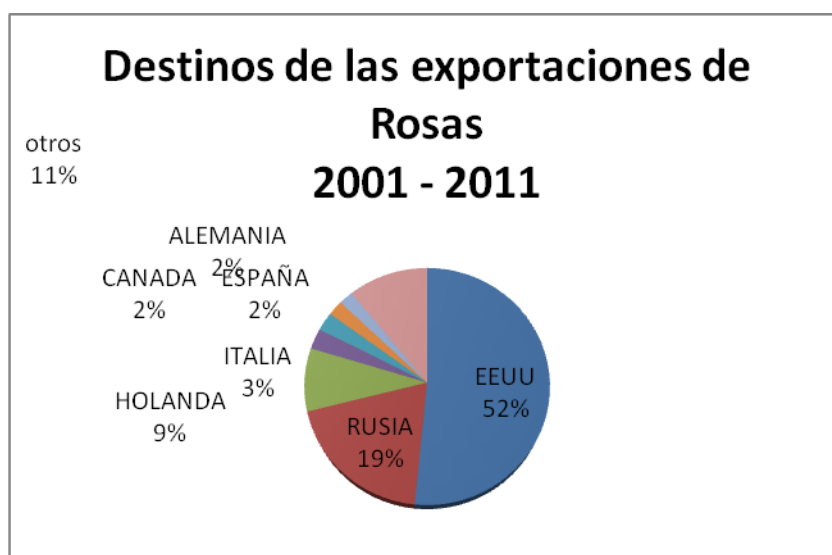
Como podemos ver desde el año 1990 hasta el año 2010 Estados Unidos es el principal destino de productos no petroleros, aunque el porcentaje ha disminuido por la apertura a otros mercados sigue siendo el primer de destino de nuestras exportaciones. Ecuador fue beneficiario de estos Acuerdos Comerciales hasta fines de 2010 (SGP) y febrero de 2011 (ATPDEA); sin embargo, existe aún la posibilidad que algunos productos ingresen a Estados Unidos con arancel cero por arancel de la Nación Más

Favorecida. Por tanto, únicamente se registraría una pérdida efectiva en aquellas partidas que no quedan amparadas bajo algún sistema alternativo de tratamiento preferencial y tienen un NMF distinto de 0%. Los productos más afectados por la no renovación del ATPDEA y la suspensión del SGP son las rosas, frutas tropicales y hortalizas. En la página principal de Comisión de Estados Unidos para el Comercio Internacional hay un anuncio que explica que aunque el Sistema Generalizado de Preferencias, expiró el 31 de diciembre de 2010. Los importadores siguen registrando las importaciones con una clasificación A, A *, A + o en los documentos de importación con el fin de facilitar el posible reembolso de los derechos pagados en caso de que el programa se restablezca con carácter retroactivo. Esto facilita el comercio para los productos que perdieron la preferencia que el ATPDEA les otorgaba, pero como se mencionó el SGP no tenía el mismo alcance que el ATPDEA y por este motivo existen productos que no pueden acogerse a ninguno de estos programas.

Para este estudio se ha decidido analizar el sector floricultor del país que representa el 8% de las exportaciones no petroleras a Estados Unidos, las flores se han convertido en el cuarto producto de mayor exportación y su principal destino es Estados Unidos, siendo Ecuador su segundo proveedor después de Colombia, convirtiéndose así en el tercer proveedor de flores en el mundo, y las rosas son el productor de mayor concentración. En nuestro país se produce una gran variedad de flores como rosas, claveles, flores de verano, crisantemos entre otras, pero las Rosas tienen un papel protagónico, representan el 74% del total de las exportaciones de flores, según datos del Banco Central del 2001 al 2011 el porcentaje de rosas exportadas a Estados Unidos representa el 52% seguido de Rusia que representa un 19% como muestra el Grafico 1. Este sector es muy importante para la economía del país, sobre todo por la generación de empleos directos que posee, por cada hectárea cultivada se crean 12 empleos. En el Ecuador existen aproximadamente 450 empresas dedicadas

a la exportación de flores con un área cultivada de 3000 hectáreas. La pérdida de estos acuerdos con Estados Unidos preocupa a exportadores de flores porque no todas las variedades pueden acogerse al SGP. Las rosas no son elegibles dentro de este programa por este motivo para entrar al mercado Estadounidense tendrán que pagar un arancel del 6,8%. La pérdida de las preferencias significaría que el costo final del producto para el importador será mayor y los productos ecuatorianos perderían competitividad de precio en el mercado estadounidense.

1. GRAFICO 1



Elaborado: Los Autores Fuente: Banco Central

1.1 DESCRIPCION DEL PRODUCTO

Todas las flores son diferentes, ya sea por su color, por su forma o por el olor que desprenden. Pero todas ellas generan vida tanto en los jardines, casas, en las personas, en la alimentación, entre los varios beneficios que puede tener.

Las flores simbolizan la expresión anímica de la naturaleza humana. Dependiendo de la cultura, estas pueden representar diferentes cualidades de las personas, según su especie botánica.

Las flores también pueden ser comestibles, la mayoría de las flores se comen crudas y se las encuentra en todo tipo de ensaladas, como condimento y decoración de guisos y sopas. Los pétalos es la única zona comestible.

Las flores también pueden ser vistas de manera industrial. El cultivo de flores ornamentales presenta un uso decorativo. Los productores llamados floricultores, producen plantas para jardín, para su uso por jardineros, paisajistas, decoradores de interiores, venta de flores cortadas en floristerías o florerías, o para su uso final en florero. Es necesario entender a la floricultura como emprendimiento de producción masiva de plantas a diferencia de la jardinería.

Los mayores productores de flores se inclinan por el cultivo de las rosas ya que son consideradas las flores más comercializadas y hermosas a nivel mundial. El clavel crece normalmente en invernaderos esta favorecida por su variedad de colores y aroma, se cultivan durante dos años. La Orquídea se caracteriza por tener flores grandes y vistosas, es de zonas tropicales. El crisantemo es símbolo de una larga vida.

1.2 PROBLEMÁTICA

La ATPDEA, que venció el 12 de febrero pasado, permitía que más de 700 productos nacionales ingresaran sin pagar aranceles al mercado estadounidense, lo que permitía que fueran competitivos con los de otros mercados.

Un total de 7,4 millones de dólares han pagado los exportadores en aranceles desde que vencieron las Preferencias Arancelarias Andinas (Atpdea) con EE.UU. El esquema liberaba del pago a más de 400 productos ecuatorianos.

La falta de Atpdea frenó el crecimiento de las ventas hacia EE.UU. “En lo que va del año, las exportaciones de Colombia y Perú hacia EE.UU han crecido a un ritmo del 38% y 32%, respectivamente, pero de Ecuador solo a un 9% (de los productos que se beneficiaban del esquema).

En marzo de 2011, las exportaciones de productos que se beneficiaban del Atpdea demuestran un comportamiento distinto. En relación a marzo de 2010, se expandieron un 24%.

Entre los productos más representativos, comparando febrero y marzo de 2011 con el mismo periodo del año anterior, están la industria de las rosas, con un incremento del 71% en valor y 63% en volumen; el atún, con un 40% y 21%; y las pantimedia con el 52% y 9%, respectivamente.

La eventual pérdida de ambos sistemas de preferencias significaría básicamente que un total de 437 partidas, que antes gozaban de un tratamiento preferencial, deberán pagar impuestos a la importación en el mercado estadounidense. En general estas importaciones representan un

total de 5.865 millones de dólares (incluyendo 5.510 millones de exportaciones petroleras, lo que deja un saldo de 355 millones de dólares) y los aranceles adicionales que deberían pagar alrededor de 25.5 millones de dólares. Los productos más afectados serían las flores (se perdería preferencias tanto para rosas como para gypsophila), los elaborados de madera, frutas y hortalizas (especialmente piñas y brócoli), además de algunas preparaciones de alimentos.

1.3 OBJETIVO GENERAL

Mantener el posicionamiento comercial que tiene Ecuador en la exportación de flores, por medio de estrategias comerciales como incentivos a los exportadores y desviación del comercio hacia otros países.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- 1.- Calcular el impacto arancelario en la exportación de las flores a causa de la no renovación del APTDEA.
- 2.- Análisis de cifras de exportación de flores y cual es su aporte a la economía del país.
- 3.- Analizar la principal competencia de Ecuador en Estados Unidos
- 4.- Ampliar las oportunidades que tiene el Ecuador de ingresar a nuevos mercados.
- 5.- Análisis de estrategias que podría tomar el gobierno para que los exportadores no se vean afectados por este arancel.

1.4 JUSTIFICACION

Justificación el principal motivo del presente estudio es explicar importancia de los acuerdos comerciales como lo es la comunidad andina CAN el acuerdo de complementación económica con mercado común del sur MERCOSUR el acuerdo latinoamericano de integración económica ALADI la exportación de flores del ecuador hacia otros países. Este fenómeno globalizador de factores productivos innovaciones tecnológicas y

diferencias de las capacidades entre los países en la especialización de un producto hacen que los países en vía de desarrollo en frente del reto de promover el mejoramiento genuino de la competitividad se traduce en un crecimiento de la productividad. Adicionalmente en este estudio se utilizara métodos históricos descriptivos de investigación dando a conocer el caso del ATPDEA en el caso de las flores se pretende establecer las distintas etapas de la producción florícola en el ecuador mediante un análisis progresivo partiendo de hechos ocurridos en el pasado hasta llegar al presente. En si este proyecto se justifica por la importancia que tiene ecuador para el crecimiento de las relaciones comerciales con otros países y teniendo como principal importador a EEUU. Actualmente las flores ecuatorianas son consideradas un producto potencial de exportación por su creciente demanda de mercados internacionales.

1.5HIPOTESIS GENERAL

- La falta de competitividad en el sector florícola depende, en gran parte, por los altos costos de transporte aéreo y deficiente infraestructura aeroportuaria. Y en la actualidad principalmente por la falta de Acuerdos Comerciales.

1.6HIPOTESIS ESPECÍFICAS

- Ecuador es uno de los principales países que logra obtener un beneficio por la exportación de flores frescas.
- Amplio conocimiento en condiciones, terminologías, producto, cultura, será más factible el acceso a mercados extranjeros, permitiendo abrir puertas a mercados internacionales, basándonos en rosas frescas.
- Los Acuerdos Comerciales son el principal factor de competitividad para los países exportadores.
- La correcta selección del canal de distribución hace que la comercialización del producto se vuelva cada vez más efectivo, tanto

para el exportador como para el consumidor final de flores ecuatorianas.

- La rebaja en los costos de los fletes aéreos permite al Ecuador exportar más y posicionar la flor ecuatoriana al mercado estadounidense y a nivel mundial.

1.7 ALCANCE

Lo fundamental en la definición del alcance del proyecto es lograr establecer límites, sobre que actividades y tareas son necesarias para su éxito. Para esto se han definido los objetivos y la justificación del proyecto para poder cuantificar la importancia del ATPDEA en el sector florícola.

Además hemos establecido una hipótesis general y varias específicas, el propósito es que a través de esta investigación se demuestre si el sector floricultor tiene las estrategias necesarias para poder afrontar la no renovación de la preferencia arancelaria.

1.8 ECUADOR Y EL COMERCIO INTERNACIONAL

El Comercio Internacional es considerado un factor muy importante que genera crecimiento en las economías, gracias a los intercambios comerciales los países pueden adquirir bienes o servicios que se producen dentro de sus fronteras debido a los altos costos de producción o por condiciones naturales.

La importancia del comercio internacional para el crecimiento de los países ha sido estudiada desde siglos atrás, con aportes de Adam Smith cuando en 1776 publicó su libro "Investigación sobre la Naturaleza y Causa de la Riqueza de las Naciones". Existen muchas investigaciones de otros economistas en los que se estudia el comercio internacional y el crecimiento de la economía.

En Ecuador las exportaciones son el primer motor que mueve la economía, los ingresos de nuestro país se obtienen de las exportaciones siendo el petróleo el producto exportable que mas ingresos genera al Ecuador, lo que genera entre 43 y 66% del total de exportaciones del país y entre un 43 y 59% del presupuesto general del Estado. Los productos tradicionales y no tradicionales, también representan un importante porcentaje de ingreso para el país. Dentro de los tradicionales encontramos el cacao y al banano. El cacao Representa el 4.4% del PIB agrícola, genera un 12% de empleo agrícola. La producción de banano del Ecuador es la más importante y grande del mundo en el sentido agrícola y durante décadas ha generado recursos valiosísimos al país, tres de cada diez bananos consumidos en el mundo provienen de Ecuador. Dentro de los productos no tradicionales como las flores, camarón y las frutas tropicales, ha existido un crecimiento que ha permitido dinamizar la economía del país.

Pero al ser Ecuador un país que exporta materias primas lo vuelve muy vulnerable por la dependencia del sector externo, los productos no petroleros que exporta el país no tienen ninguna característica que los diferencia de los producidos en otros países, lo que genera un alto nivel de competencia con demás países productores para ganar posicionamiento dentro de la economía mundial.

1.9 ACUERDOS COMERCIALES DE ECUADOR

Como ya se menciona que la economía de nuestro país depende de las exportaciones que realice, la necesidad que tiene de tener un trato preferencial con sus socios comerciales es vital para el Ecuador. Estos Acuerdos Comerciales bilaterales o multilaterales establecen el modelo de relaciones en los intercambios comerciales de los países que lo suscriben. Los objetivos pueden variar y se establecen cláusulas que regulan:

Derechos de aduana.

1. Impuestos a pagar o se establecen los productos que quedaran exentos del pago de impuestos.
2. Control de fronteras.
3. Bienes sujetos a preferencias en los intercambios.
4. Moneda base de referencia en los intercambios.
5. Jurisdicción común y/o aceptada por las partes para la resolución de conflictos en los distintos supuestos de derecho mercantil relacionados con el tratado.
6. Relaciones comerciales con terceros países u organismos internacionales no firmantes.

Los Acuerdos Comerciales tienden a facilitar la libre circulación de bienes y servicios entre las partes. En ocasiones establecen sistemas de protección frente a terceros.

Los acuerdos o tratados comerciales generalmente toman años en ser concretados, esto debido a que deben ser sometidos a toda una serie de análisis y estudios minuciosos, ya que antes de abrir una oportunidad comercial, las autoridades deben estar totalmente seguras de que los comerciantes y productores locales estarán protegidos ante el riesgo de productos o mercancías importadas a precios demasiado bajos.

Como parte de esta tendencia de los países a unirse comercialmente, el Ecuador a firmados Acuerdos que facilitan la exportación e importación con dichos países, estos Acuerdos hacen que los productos procedentes de nuestro país sean más atractivos para los importadores. La forma mas clara de reflejar esto es que bajo estos Acuerdos muchos productos entran a otros países con preferencias arancelarias bajas y en algunos casos con arancele de cero porciento. Los Acuerdos Comerciales vigentes para el Ecuador en la actualidad son los siguientes:

- Tratamiento de Nación Mas Favorecida (NMF) otorgado por la Organización Mundial de Comercio (OMC)
- Comunidad Andina (CAN)
- Mercado Común del Sur (MERCOSUR)

Acuerdos de alcance parcial

- Comunidad Andina - Argentina (ACE 48)
- Comunidad Andina - Brasil (ACE 39)
- Cuba (ACE 46)
- Chile (ACE 65)
- México (ACE 29)
- Paraguay
- Uruguay

A continuación se detallan los más relevantes

- **La Comunidad Andina de Naciones (CAN)**

Los principales objetivos de la Comunidad Andina (CAN) son promover el desarrollo equilibrado y armónico de sus países miembros en condiciones de equidad, acelerar el crecimiento por medio de la integración y la cooperación económica y social, impulsar la participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano y procurar un mejoramiento persistente en el nivel de vida de sus habitantes. Tiene sede en Lima, Perú y está constituida por Bolivia, Colombia, Ecuador, y Perú.

- **Acuerdo Latinoamericano de Integración Económica (ALADI)**

Con la finalidad de reestructurar y continuar con los esfuerzos de integración realizados por la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, suscribieron el tratado de

Montevideo 1980, que instituyó la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), cuyo objetivo es el de establecer a largo plazo y en forma gradual y progresiva un mercado común latinoamericano. El 6 de noviembre de 1998, el Consejo de Ministros de ALADI aprobó la adhesión de Cuba a la Asociación, con la categoría de país de desarrollo intermedio.

La ALADI tiene su sede en la ciudad de Montevideo, Uruguay. La Asociación, con base en los niveles de desarrollo, reconoce tres categorías de países para la aplicación de tratamientos diferenciales en los mecanismos de liberación comercial: de menor desarrollo económico relativo (Bolivia, Ecuador y Paraguay); de desarrollo intermedio (Colombia, Cuba, Chile, Perú, Uruguay y Venezuela); y los restantes países (Argentina, Brasil y México).

Dentro de las funciones básicas de la Asociación, el Tratado establece la promoción y regulación del comercio recíproco; la complementación económica y el desarrollo de acciones de cooperación económica que coadyuven a la ampliación de los mercados.

La ALADI cuenta con un mecanismo de salvaguardias, mediante el cual los países miembros podrán suspender, en forma transitoria y no discriminatoria, las preferencias pactadas en los acuerdos, a fin de atender afectaciones graves en sus producciones nacionales.

- **MERCOSUR**

El objetivo del Mercosur es la libre circulación entre los países miembros, de bienes, servicios y factores de la producción mediante la supresión de los aranceles aduaneros y las restricciones no arancelarias, el establecimiento de aranceles externos comunes, la coordinación de posiciones en los foros económicos internacionales.

Junto con el crecimiento del comercio multilateral, esta asociación busca potenciar las ventajas comparativas de cada país y la inserción de la región en el mundo. Esto implica mucho más que la desgravación arancelaria, ya que supone acordar estrategias comunes en materia de política de comercio exterior, industrial y agrícola, así como de las políticas económicas y sociales que permitan reestructurar conjuntamente las economías y lograr mayor compatibilidad a nivel internacional.

Tratado de Ecuador con la OMC “La nación Favorecida “

En virtud de los Acuerdos de la OMC, los países no pueden normalmente establecer discriminaciones entre sus diversos interlocutores comerciales. Si se concede a un país una ventaja especial (por ejemplo, la reducción del tipo arancelario aplicable a uno de sus productos), se tiene que hacer lo mismo con todos los demás Miembros de la OMC.

Cada país debe llevar su comercio sin discriminar entre los países de los que importa bienes o a los que exporta productos. Esta norma se consagra en el principio de la nación más favorecida (NMF). Se admite una excepción en el caso de los acuerdos regionales preferenciales. En palabras más sencillas, significa que un país miembro si otorga a otro una ventaja arancelaria o de otra índole respecto de un producto debe de manera inmediata e incondicional extenderla al producto similar de otros países. La obligación de otorgar el trato NMF se aplica no solo a las importaciones sino también a las exportaciones de un producto a un destino, debe percibirlo con arreglo a la misma tasa sobre las exportaciones de ese producto a todos los destinos. Además la obligación del trato NMF no se limita a los derechos de aduana; también se aplica: A las cargas de cualquier clase impuestas a las importaciones y a las exportaciones; a los métodos de exacción de los derechos de aduana y de esas cargas; a los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones; a los impuestos y gravámenes internos sobre los productos importados, y a las leyes, reglamentos o

prescripciones que afecten su venta; a la administración de las restricciones cuantitativas en los casos en que tales restricciones estén autorizadas en virtud de las disposiciones relativas a las excepciones.

1.10 PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE ECUADOR

Con Estados Unidos, nuestro principal socio comercial, Ecuador ha registrado balanzas comerciales totales positivas, pese a que esta diferencia ha ido decayendo en los últimos años y en gran parte debido a los niveles de precios del petróleo (que representa el 70% en valores FOB de la oferta ecuatoriana). Este año la no renovación del ATPDEA podría afectar la balanza comercial con EEUU, llevándola a niveles deficitarios.

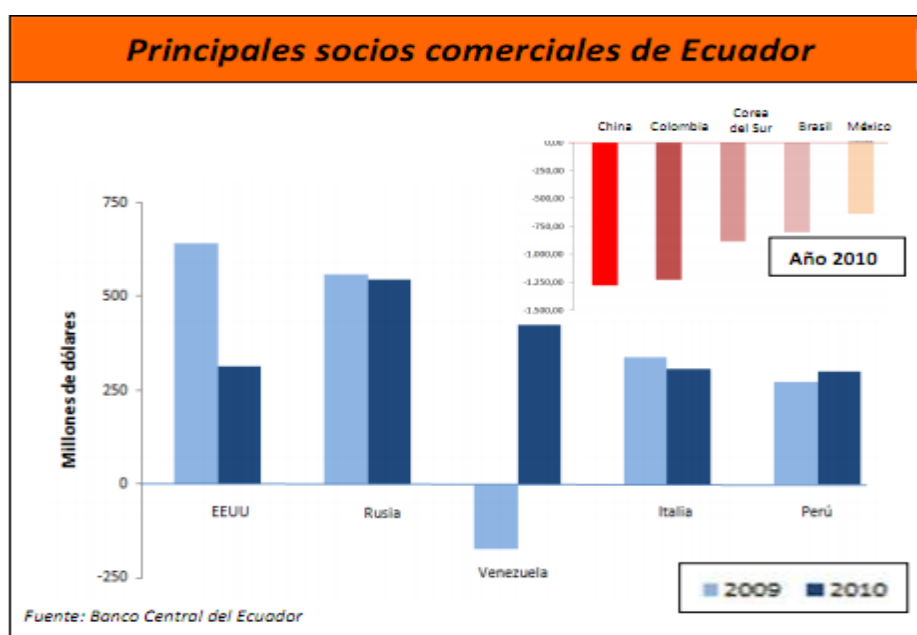
Durante el año 2010, el Ecuador registró su mayor saldo comercial favorable con Rusia (más de US\$ 545 millones). Este valor tuvo un incremento del 3% con respecto al 2009. Con Venezuela, el 2010 dejó un saldo comercial positivo cercano a los US\$ 425 millones, en cuyo caso se puede destacar el haber revertido la balanza a favor de Ecuador, habiendo experimentado saldos negativos en el 2008 y 2009 (de US\$ 1,800 y US\$ 175 millones respectivamente).

Con Italia y Perú, también manejamos un saldo comercial positivo. El principal déficit comercial para el Ecuador lo representa China con un saldo comercial negativo de US\$ 1,277 millones en el 2010, un 24% más de lo registrado en el 2009.

Con nuestro segundo socio comercial, Colombia, mantenemos también una brecha negativa. En el 2010 las exportaciones ascendieron a US\$ 2,022 millones, mientras que las importaciones totalizaron unos US\$ 793 millones, dejando un saldo de -US\$ 1,229 millones.

Otro país con el cual nuestra actividad comercial se basa mayormente en las importaciones es Corea del Sur, dejando un saldo negativo de más de US\$ 648 millones, representando el tercer déficit comercial más grande para nuestro país. Por otro lado, se tiene también un marcado déficit comercial con Brasil y México.

1.1 GRAFICO 2



1.11 RELACION COMERCIAL CON ESTADOS UNIDOS

La importancia de Estados Unidos para Ecuador como principal socio comercial, ha ido incrementando con el paso de los años. Del total de las exportaciones ecuatorianas hacia el mundo, el 37% representaban al mercado estadounidense en el 2008.

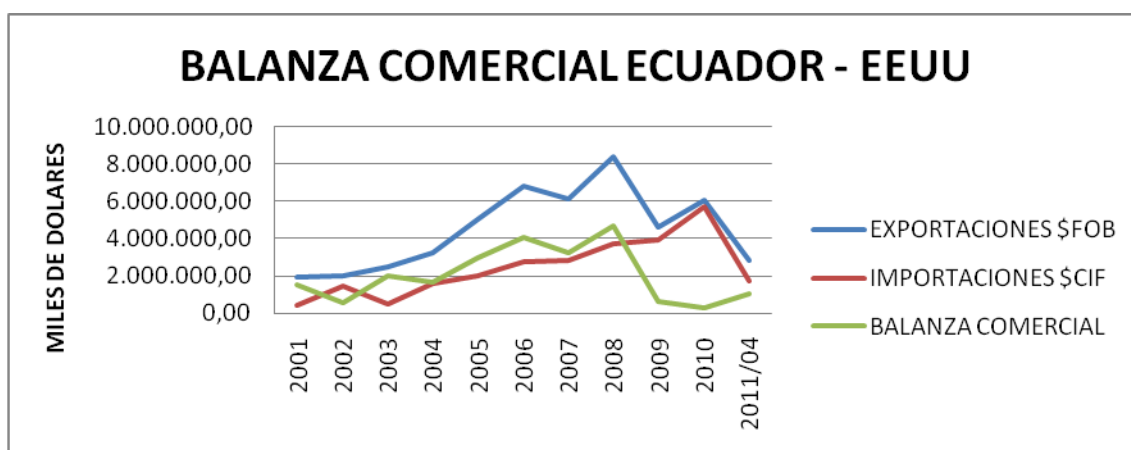
Las exportaciones ecuatorianas hacia los Estados Unidos entraron bajo preferencias ATPDEA, SGP hasta febrero de este año y diciembre el

2010 respectivamente, los productos tradicionales ingresan a este mercado por regulaciones OMC, que lo libera del pago de aranceles.

1.12 BALANZA COMERCIAL

La balanza comercial entre Ecuador y Estados Unidos se ha mantenido positiva, durante el 2001 hasta lo que va del 2011, aunque en los últimos años la balanza comercial ha disminuido en comparación con años anteriores, las exportaciones se han mantenido por encima de las importaciones. Estas relaciones Comerciales entre estos países inicio con la creación del SGP, y se mantuvo luego con establecimiento de ATPA y del ATPDEA.

1.2 GRAFICO 3



Elaborado: Los Autores Fuente: Banco Central

Como podemos observar en el Grafico la balanza comercial a crecido desde el año 2002 desde que se estableció el ATPDEA, que facilito el comercio entre países, otro factor que incentivo este crecimiento fue el incremento del precio del crudo y de los principales productos de exportación hacia Estados Unidos.

En los meses de enero a julio del presente año la balanza comercial con este país se ha mantenido positiva en 2,610,725 miles dólares en lo que respecta a la Balanza Comercial Petrolera, la balanza comercial No Petrolera mantiene un déficit de \$-846,072 miles de dólares, esto es porque nuestro país considera agrícola, por ende se espera que se exporte más productos agrícolas.

Durante el primer semestre del año 2011, en valores FOB, los países a los que más se destinaron los productos petroleros fueron: EEUU (57.57%); Perú (12.81%); Panamá (9.33%); Venezuela (6.43%); Chile (4.47%); Guatemala (1.88%); El Salvador (1.41%); Honduras (1.11%); Japón (1.05%); Tailandia (0.51%); y, Colombia (0.02%). (VER ANEXO 1.1)

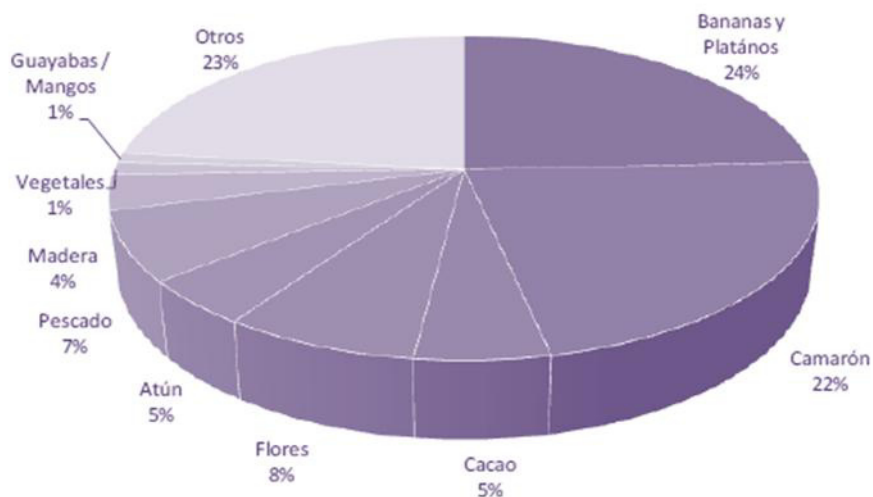
1.13 EXPORTACIONES NO PETROLERAS

Las exportaciones no petroleras principalmente se dirigieron en mayor porcentaje a EEUU (20.44%); Colombia (10.02%); Rusia (8.73%); Venezuela (8.19%); Italia (7.39%); Alemania (5.03%); España (4.69%); Holanda (3.94%); Bélgica (3.36%); Perú (3.29%); Chile (2.94%); Francia (2.39%); China (2.20%); Japón (1.51%); Reino Unido (1.38%); y Argentina (1.31%).

Los principales productos no petroleros que importa EEUU son el banano, el camarón, el cacao, los cuales ingresan con arancel cero al mercado norteamericano por el trato en a la Nación Más Favorecida, los productos no petroleros que se exportan a Estados Unidos que no pueden acogerse a este trato ingresaban bajo las preferencias que otorgaban el ATPDEA y el SGP entre estos se destacan las flores, hortalizas, frutas tropicales.

1.3 GRAFICO 4

IMPORTACIONES NO PETROLERAS EEUU – ECUADOR 2010



Fuente: USITC

En la actualidad el tema que más preocupa a los exportadores es que los productos que pierdan preferencia arancelaria no puedan acogerse a otro Acuerdo Comercial que los beneficie, los tratados comerciales no vigentes para el Ecuador son:

- Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga. ATPDEA
- Sistema Generalizado de Preferencias SGP, que se encuentra suspendido.

El ATPDEA y el SGP son acuerdos específicamente otorgados por Estados Unidos. Aunque no se encuentren vigentes en la actualidad, su no renovación y suspensión respectivamente, tendrá repercusiones en la economía del país, por este motivo el conocimiento y estudio de estos casos es el objetivo de nuestra investigación. A continuación se detallan.

- **Acuerdo de Promoción Comercial Andino y Erradicación de Drogas**

En la lucha para la erradicación del tráfico de drogas, el Presidente George Bush expidió el 4 de diciembre de 1991 el Andean Trade Preference Act, ATPA, o Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la droga , este acuerdo comercial ofrecía ingreso libre de aranceles a 5,697 productos dónde no se encontraban incluidos, entre otros, los textiles y las confecciones provenientes de Perú, Bolivia, Colombia y Ecuador. Por este motivo los productos de los países beneficiados entraban a Estados Unidos con un arancel cero.

La Ley se hizo efectiva a partir de julio de 1992, cuando el Presidente Bush designó a Colombia y Bolivia como elegibles para ser beneficiarios del ATPA. El mismo privilegio fue extendido posteriormente a Ecuador (abril de 1993) y a Perú (agosto de 1993) por el Presidente Bill Clinton. El principal objetivo de esta ley era la estimulación a negocios lícitos y la creación de alternativas de empleo para reducir los índices de producción y tráfico ilícito de drogas, a través de la diversificación y aumento del comercio entre los países andinos y los Estados Unidos.

Esto se basa en el principio de responsabilidad compartida, la problemática del tráfico de drogas requería la cooperación de los países que se iban a ver beneficiados con esta Ley en este caso los países Andinos. El ATPA venció el 4 de diciembre del 2001, Luego de más de tres años de trabajo coordinado entre el sector público y privado, el Congreso de los EE.UU. aprobó un nuevo texto renovando y ampliando los beneficios del ATPA, que ahora pasará a ser llamada "Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga" (ATPDEA, por sus siglas en inglés). La firma del Presidente George W. Bush concretó el 6 de agosto del 2002 el texto en Ley definitiva, acabando así con la incertidumbre generada al no haberse renovado el mecanismo el 4 de diciembre del 2001.

Con problemas como el narcotráfico y el terrorismo que son caras de la misma moneda que amenazan la estabilidad de nuestros países, la aprobación de este ATPA renovado y ampliado constituirá una herramienta fundamental para fortalecer la seguridad nacional y las instituciones democráticas, luchar contra la pobreza y servir como medio para el desarrollo económico de los países andinos.

- **Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)**

El Sistema Generalizado de Preferencias SGP es un mecanismo por medio del cual los productos originarios de países en vía de desarrollo o menos desarrollados tienen acceso a tasas arancelarias preferenciales o simplemente están libres de aranceles de internación, al ingresar al territorio de los países de economías desarrolladas. Los productos beneficiados, principalmente son los manufacturados y semi-manufacturados, aunque también están considerados algunos productos agrícolas y del mar.

La tesis que se planteó es que sólo a través de la promoción de las exportaciones de los países en vías de desarrollo, podrían estos liberarse de la fuerte dependencia del comercio de los productos con bajo valor agregado y que los países desarrollados eran suficientemente grandes para proporcionar este tipo de estímulo. El Sistema Generalizado de Preferencias entró en vigencia el 1 de julio de 1971. Bajo los principios de:

NO RECIPROCIDAD: Se define como aquel en el cual los países en vías de desarrollo que acceden a este sistema no tienen que otorgar iguales beneficios a los países desarrollados.

NO DISCRIMINACION: El sistema contempla como beneficiario a todos los países en vías de desarrollo, excepto a aquellos con los cuales los países desarrollados tienen diferencias políticas y/o económicas.

Este Sistema de Preferencias, califica a los países por códigos para que puedan acceder a sus beneficios, en la página de la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos se encuentran el detalle de los países elegibles calificándolos de la siguiente forma:

A: Productos elegibles bajo SGP

A+: Productos elegibles bajo SGP solo para países menos desarrollados

A*: Productos bajo SGP que tienen restricciones dependiendo del país de origen

1.14 ATPDEA Y SGP EN EL ECUADOR

Ecuador podría beneficiarse de dos sistemas de preferencias arancelarias, SGP y ATPDEA, que no son mutuamente excluyentes, es decir, existe la posibilidad de que algunas de las partidas que pierdan su tratamiento especial por ATPDEA puedan ingresar por SGP y seguir gozando de aranceles cero, sin embargo, en un contexto donde no existe la posibilidad de ingresar a Estados Unidos por ninguno de los dos mecanismos, los productos ecuatorianos deberán ingresar pagando un arancel que encarecería las exportaciones ecuatorianas.

Las provisiones para ATPDEA y SGP son similares en varias formas, y muchos productos pueden ingresar a los Estados Unidos con arancel cero bajo cualquiera de los dos programas; de hecho, las mayores importaciones de Estados Unidos desde los países andinos que son designadas para un tratamiento SGP, son también designadas para un beneficio bajo ATPDEA. Sin embargo, existen diferencias que hacen que el ATPDEA sea preferido sobre el SGP, fundamentalmente porque el primero tiene características más comprensivas y liberales. Así por ejemplo, el reglamento sobre el uso de las preferencias SGP exige que las importaciones bajo este mecanismo sean

sujetas de restricción por *necesidad de competencia e ingreso del país beneficiario*, es decir que aquellos productos que excedan cierto umbral de importación, ya sea en términos absolutos o como porcentaje de las importaciones de Estados Unidos podrán perder sus beneficios por SGP. Los beneficios también pueden perderse si el ingreso de los países beneficiarios excede cierto umbral determinado. Estos requisitos no están estipulados para el tratamiento preferencial del ATPDEA. Adicionalmente, las reglas de origen que se exigen para los productos bajo tratamiento SGP son más estrictas que las reglas establecidas bajo ATPDEA, así por ejemplo, el SGP requiere que el 35% del valor del producto provenga únicamente de uno de los beneficiarios o de una asociación específica de países elegibles de SGP, mientras que bajo ATPDEA se permite agregar valor regionalmente entre países beneficiarios, y además incluir contenido de Estados Unidos y el Caribe. Según la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos, Ecuador califica dentro del Sistema Generalizado de Preferencias con código A, lo que significa que los productos que ingresen a Estados Unidos originarios de Ecuador bajo este Sistema no pagan aranceles.

Ecuador fue beneficiario de estos sistemas hasta fines de 2010 (SGP) y febrero de 2011 (ATPDEA); sin embargo, existe aún la posibilidad que algunos productos ingresen a Estados Unidos con arancel cero por arancel NMF. Por tanto, únicamente se registraría una pérdida efectiva en aquellas partidas que no quedan amparadas bajo algún sistema alternativo de tratamiento preferencial y tienen un NMF distinto de 0%.

1.1 TABLA 2

PRODUCTOS BENEFICIADOS POR NACION MÁS FAVORECIDA

Descripción
Camarones y langostinos , cocidos con cáscara o sin cocer, secos, salados o en salmuera, congelados
Bananas, frescas o secas
Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado
Filetes congelados de pescado de agua dulce, peces planos, etc.
Bacalao, congrio, merluza, abadejo, perca del océano Atlántico, merluza, otros pescados en filetes o picado, frescos o refrigerados
Plátanos frescos
Okoume, Obeche, Sapelli y otras maderas tropicales, aserrada o desbastada longitudinalmente, cortada o desenrollada, de más de 6 mm de espesor.
Funde, congrio, merluza, filetes, hígados y huevos de pescado, frescos o refrigerados, no a escala, o escala en envases inmediatos de más de 6,8 kg
Carbón de coque, petróleo sin calcinar
Guisantes, no preparadas o conservadas en vinagre o ácido acético, congeladas
Café sin tostar, sin descafeinar

Fuente: Ministerio de Coordinación de la Política Económica

A pesar que bajo el acuerdo ATPDEA es posible exportar alrededor de 6.300 partidas con trato preferencial, Ecuador utiliza apenas el 21,8% de ese total (alrededor de 1.379 partidas). Una de las razones para esta baja tasa de aprovechamiento es la aplicación por parte de Estados Unidos de mecanismos para-arancelarios, entre ellos medidas fitosanitarias. Ente estas se destacan las siguientes:

1.2 TABLA 3

PARTIDA	DESCRIPCION	PARTIDA	DESCRIPCION
06031900	Anturios, Gypsophilia, Lirios recién cortados	20098060	Jugos de cualquier fruta, concentrado o no.
44123231	Madera contrachapada de hasta 6mm de espesor que tengan, por lo menos, una hoja externa de madera distinta de coníferas.	20089913	Pulpa de Banana preparada o conservada
		69101000	Fregaderos, lavabos, pedestales de lavabos de porcelana china.
07108097	Hortalizas, aunque estén cocidas en agua o vapor, congeladas	08119010	Bananos y plátanos, congelados, en agua o con adiciones edulcorantes
08045040	Guayabas, mangos y mangostantes frescos	20089915	Banano, excepto pasta, preparado o conservado.
07149010	Malanga, fresca o refrigerada.	20089100	Palmitos preparados o conservados
08043040	Piñas, frescas o secas, no reducidas en tamaño, en cajas o paquetes.	06031100	Rosas, recién cortadas
17011110	Caña de azúcar en bruto, estado sólido.		

Fuente: Ministerio de Coordinación de la Política Económica

En la página principal de Comisión de Estados Unidos para el Comercio Internacional hay un anuncio que explica que aunque el Sistema Generalizado de Preferencias, expiró el 31 de diciembre de 2010. Los importadores siguen registrando las importaciones con una clasificación A, A *, A + o en los documentos de importación con el fin de facilitar el posible reembolso de los derechos pagados en caso de que el programa se restablezca con carácter retroactivo.

El Ecuador tiene un código de A, por lo cual los productos que se ven afectados por la no renovación del ATPDEA pueden acogerse al SGP.

De los productos que Estados Unidos Importa que se detallan en la TABLA 3, solo los siguientes pueden acogerse a este sistema.

1.3 TABLA 4

PRODUCTOS QUE PODRIAN ACOGERSE EN EL SGP
DETALLE
Malanga, fresca o refrigerada
Arturios, Gypsophila, Lirios recién cortados
Guayabas, mangos y mangostanes frescos
Banano, excepto pasta, preparado o conservado
Bananos y plátanos congelados, en agua o con adiciones edulcorantes
Pulpa de Banana preparada o conservada
Jugo de cualquier fruta concentrado o no
Palmitos preparados o conservados

Fuente: Ministerio de Coordinación de la Política Económica

De las 14 partidas arancelarias que tienen mayor volumen de importación por parte de Estados Unidos solo la mitad pueden acogerse al SGP, pero existen partidas que no pueden entrar a ninguno de los sistemas de preferencias como es el caso de las Rosas que representan un 20,92% de las exportaciones no petroleras hacia Estados Unidos, y tendrían que pagar un arancel del 6,8% sobre su valor en Aduana para ingresar al mercado Estadounidense.

En el Ecuador el APTDEA, inicio el 1 de octubre de 2002 y tuvo vigencia hasta el 31 de diciembre de 2006, desde este año el acuerdo comercial se a renovado 6 veces. La última renovación que tuvo el APTDEA fue en este año 2011 en el mes de enero y tuvo una duración de seis

semanas, terminando así en febrero de este mismo año. Por su parte el Sistema Generalizado de Preferencias se renovó por última vez en enero del 2010 con una duración de un año culminado así en diciembre del mismo año. (VER ANEXO 1.2)

1.15 CONSECUENCIAS DE LA NO RENOVACION DEL ATPDEA NI DEL SGP

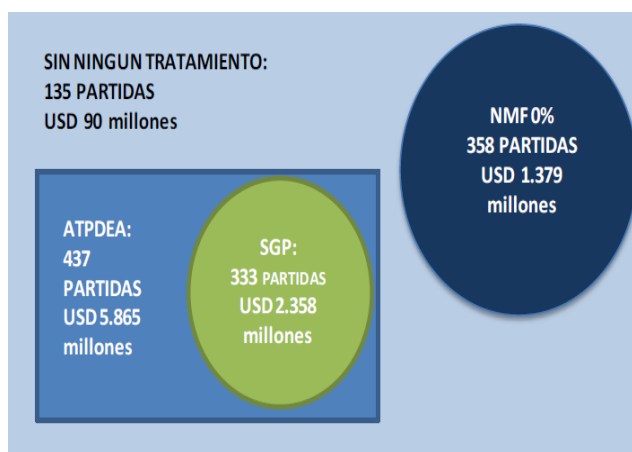
La eventual pérdida de ambos sistemas de preferencias significaría básicamente que un total de 437 partidas, que antes gozaban de un tratamiento preferencial, deberán pagar impuestos a la importación en el mercado estadounidense. En general estas importaciones representan un total de 5.865 millones de dólares (incluyendo 5.510 millones de exportaciones petroleras, lo que deja un saldo de 355 millones de dólares) y los aranceles adicionales que deberían pagar alrededor de 25.5 millones de dólares.

Los productos más afectados serían las flores (se perdería preferencias tanto para rosas como para gypsophila), los elaborados de madera, frutas y hortalizas (especialmente piñas y brócoli), además de algunas preparaciones de alimentos.

A pesar de que el panorama para algunos productos es desfavorable, se debe rescatar que aproximadamente el 19% de las exportaciones ecuatorianas hacia Estados Unidos reciben un tratamiento de 0% de arancel por Nación Más Favorecida. Estas representan un total de 358 partidas y 1.379 millones de dólares de las importaciones estadounidenses provenientes del Ecuador, algunos de los productos más importantes de exportación se encuentran bajo este tratamiento, banano, camarón, cacao, pescado, entre otros. La situación de las exportaciones ecuatorianas hacia EE UU, en el 2010, como se observa en el siguiente gráfico:

1.4 GRAFICO 5

DISTRIBUCIÓN DE PARTIDAS DE EXPORTACIÓN A ESTADOS UNIDOS POR TIPO DE RÉGIMEN ARANCELARIO



Fuente: Ministerio de Coordinación de la Política Económica

1.16 MOTIVOS DE LA NO RENOVACION DE ATPDEA

A pesar de que se tenía la expectativa de que se renovara este Acuerdo Comercial antes de que expire, la legislatura de EE.UU. decidió dejarlo a votación para una posible extensión hasta el 30 de junio. La legislatura estadounidense es el organismo encargado de aprobar una renovación de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas.

El diálogo entre Estados Unidos y Ecuador sobre la ATPDEA se paralizó con la expulsión de los embajadores respectivos. EL desacuerdo que no tiene que ver con el ATPDEA sino con las ideologías de los partidos Republicano y Demócrata con relación a la Ley de Asistencia y Ajuste al Comercio. El Congreso de Estados Unidos rechazó el proyecto de Ley presentado por el presidente del Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes, David Camp, que planteaba la extensión del

ATPDEA hasta el 30 de junio, pero considerando separar ese programa de la Ley de Asistencia de Ajuste al Comercio (TAA, en inglés), en la que se incluyen las preferencias. Este proyecto proponía que la compensación de los impuestos a las importaciones que EE.UU. dejaría de cobrar por el Atpdea tendría que ser compensados del presupuesto del Estado para las universidades públicas estadounidenses, lo cual fue rechazado por los Demócratas.

La Asistencia por el Ajuste del Comercio (TAA) es un programa federal que provee ayuda a aquellos trabajadores negativamente afectados que han perdido sus empleos o que sus horas de trabajo e ingresos han sido reducidos como resultado de un incremento de importaciones o cuyas compañías, agencias públicas, o sectores laborales han sido afectados, o están en peligro de ser afectados por cambios en la producción de artículos o en el abastecimiento de servicios a otros países. Esta asistencia sale del presupuesto de Estados Unidos por eso se propone dejar esta Ley fuera del paquete del ATPDEA

CAPITULO 2

2. ANALISIS DEL SECTOR FLORICOLA DE ECUADOR

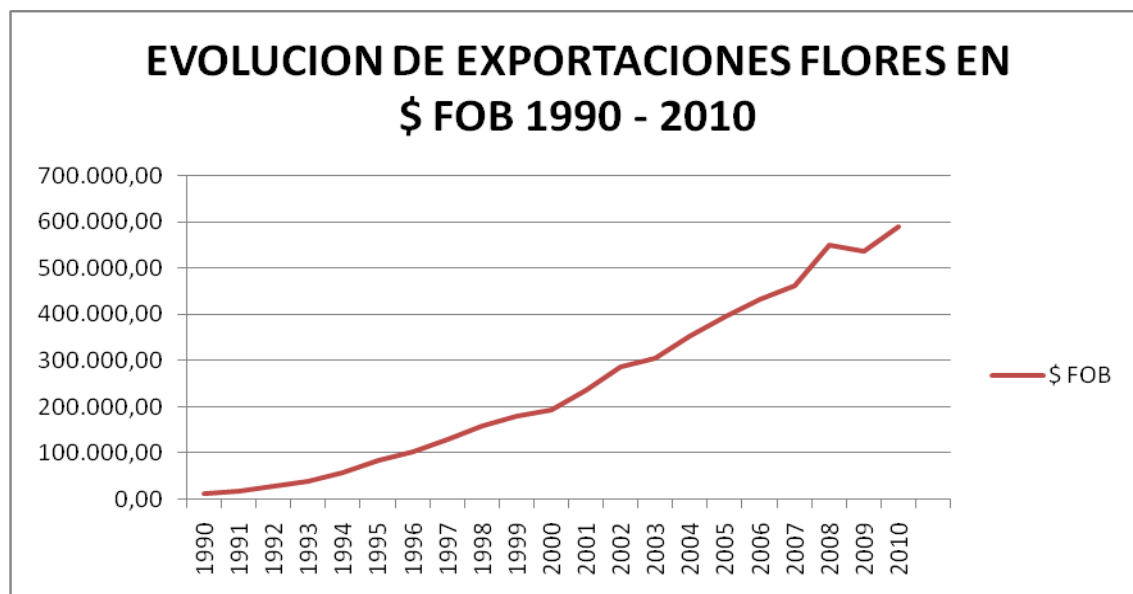
2.1 RESEÑA HISTORICA

En el Ecuador la introducción del cultivo no tradicional de flores se produjo a finales de los años 70 y su exportación comenzó a mediados de los años 80, durante el Gobierno de Oswaldo Hurtado, época en que empresarios y grupos de poder económico vieron en los cultivos y exportación un negocio muy lucrativo.

Desde entonces los valles interandinos del Ecuador, principalmente en la provincia de Pichincha, empezaron a sufrir un cambio drástico de sus paisajes cubriéndose de invernaderos de flores, asentados en tierras que antes se utilizaban para la crianza de ganado y la producción de lácteos. Para el impulso de esta actividad se contrató tecnología especializada proveniente de Colombia e Israel, países que tenían experiencia en esta actividad. Con el transcurso del tiempo se acrecentó la demanda de este producto. Los valles cubiertos de plástico se iban expandiendo.

Como ya se mencionó la época en la que comenzó la exportación de flores comenzó en 1985, pero el Banco Central del Ecuador solo proporciona datos desde 1990 hasta abril del 2011. En el grafico podemos observar que desde el año 1990 hasta el año 2010 la exportación de flores ha incrementado año a año. De igual manera la participación de las exportaciones de flores en las exportaciones totales han incrementado, en el 2002 represento el 5,73% de las exportaciones totales, en el año 2010 representaron un 3,38% aunque disminuyo se debe recalcar que se están contando las exportaciones petroleras y en los últimos años el precio del barril de petróleo ha incrementado.

2. GRAFICO 6



Elaborado por: los autores Fuente: Banco Central – estadísticas Comercio Exterior

2.2 VENTAJA COMPARATIVA

El modelo de la ventaja comparativa es uno de los conceptos básicos que fundamenta la teoría del comercio internacional y muestra que los países tienden a especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes que fabrican con un coste relativamente más bajo respecto al resto del mundo, en los que son comparativamente más eficientes que los demás y que tenderán a importar los bienes en los que son más ineficientes y que por tanto producen costos comparativamente más altos que el resto del mundo.

En sector florícola de nuestro país esta ventaja se cumple, ya que produce grandes cantidades de flores que en su mayor parte son exportadas. Dentro de estas ventajas podemos reconocer las siguientes:

- **Condiciones climatológicas**, gracias a su ubicación geográfica en nuestro se pueden cultivar muchas variedades de flores por lo que inversionistas ecuatorianos y extranjeros consideran a nuestro país como un lugar propicio para el desarrollo de la floricultura. Debido a los días cálidos, noches frías, agua pura, sol radiante y 12 horas de luz solar durante todo el año, se pueden producir flores con excelentes características.
- Además de las ventajas naturales del Ecuador, se han sumado **factores tecnológicos** propicios y de infraestructura que aseguran una larga permanencia de la industria florícola en el contexto mundial.
- Los exportadores ecuatorianos dan importancia al medio ambiente y los aspectos sociales. Muchas de las empresas cuentan con **sellos de calidad y sellos verdes** otorgados por organismos internacionales.
- La **biodiversidad** geográfica del Ecuador, desde las bajas tierras costeras hasta los altos Andes (Sierra), además del área subtropical de Oriente y el Amazonas, favorece el crecimiento de un gran número de flores. Una de las atracciones turísticas más famosas del Ecuador es el Mercado de flores, que se encuentra en la pequeña Plaza del Carmen, en la ciudad de Cuenca. Este encantador pueblo del antiguo mundo está lleno de visitantes la mayor parte de año.
- El apoyo a través de los **créditos** preferenciales por parte del Gobierno de turno y entidades financieras, quienes argumentan que esta actividad trae divisas al país.

- Otro factor que se considera una ventaja es que las exportaciones agrícolas están *exoneradas del pago de aranceles* por exportación a varios mercados extranjeros.

2.3 VENTAJAS COMPETITIVAS

Ventajas competitivas son ventajas que posee un país ante otros del mismo sector o mercado, que le permite destacar o sobresalir entre todos, y tener una posición competitiva en el sector o mercado.

Las flores que exporta el Ecuador tienen las siguientes ventajas competitivas:

- Son consideradas las flores con los tallos más largos del mundo. En Ecuador se cultivan las famosas rosas "freedom", de hasta 1,8 metros de altura.
- Forma variada, botones y capullos grandes, colores sumamente vivos, intensos y brillantes.
- Larga vida después del corte que va de 10 a 15 días en florero.
- Resistentes a la manipulación y no necesitan de refrigeración.

2.4 SITUACION ACTUAL DEL SECTOR FLORICOLA

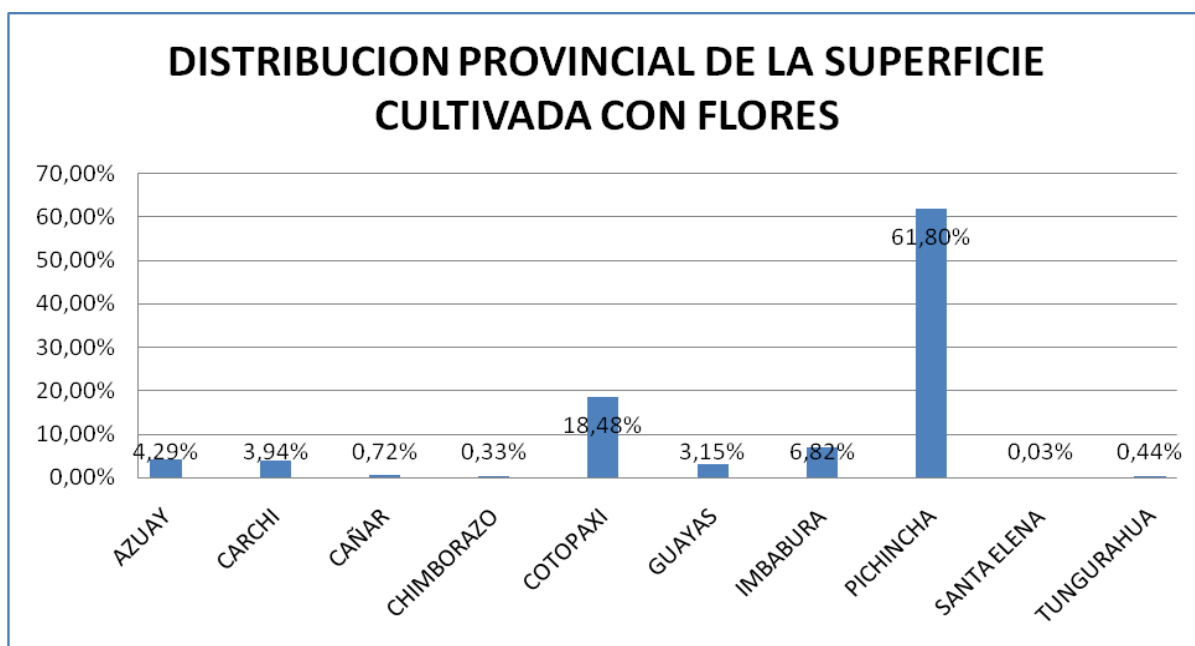
Ecuador es, sin duda, el mayor productor de rosas en el planeta. En poco menos de cuatro mil hectáreas se producen las mejores rosas del mundo, *patrimonio nacional*, y se comercializan en más de 90 países, muchos a miles de kilómetros de distancia, nacidas de las irrepetibles condiciones climáticas y geográficas. Las planicies de la Sierra ecuatoriana, que mantienen su temperatura casi inalterable durante todo el año, y ubicadas sobre los 2.000 metros sobre el nivel del mar (msnm), confieren esas propiedades únicas a las rosas nacionales: tallos largos, colores firmes

y larga vida en florero; 404 variedades de los más diversos colores y combinaciones, se generan en invernaderos hasta los 3.330 msnm. Recordemos que muchas de las variedades probadas en otras latitudes adquieren, en nuestras tierras, características y tonalidades diferentes.

Al comparar el crecimiento del sector florícola con otros sectores agrícolas de la economía del país, podemos afirmar que habido un mayor cultivo en estas últimas décadas y que este sector genera una gran cantidad de empleos directos. Según datos obtenidos del censo Florícola realizado por el Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca (MAGAP) en el año 2009.

En la actualidad hay aproximadamente 3504,60 hectáreas dedicadas al cultivo de flores. La provincia del Pichincha se destaca en primer lugar con un 61,8% de su superficie cultivada seguido de la provincia de Cotopaxi con un 18,48%. Podemos concluir con estas cifras que estas son las provincias que dedican más hectáreas de su suelo para el cultivo de flores.

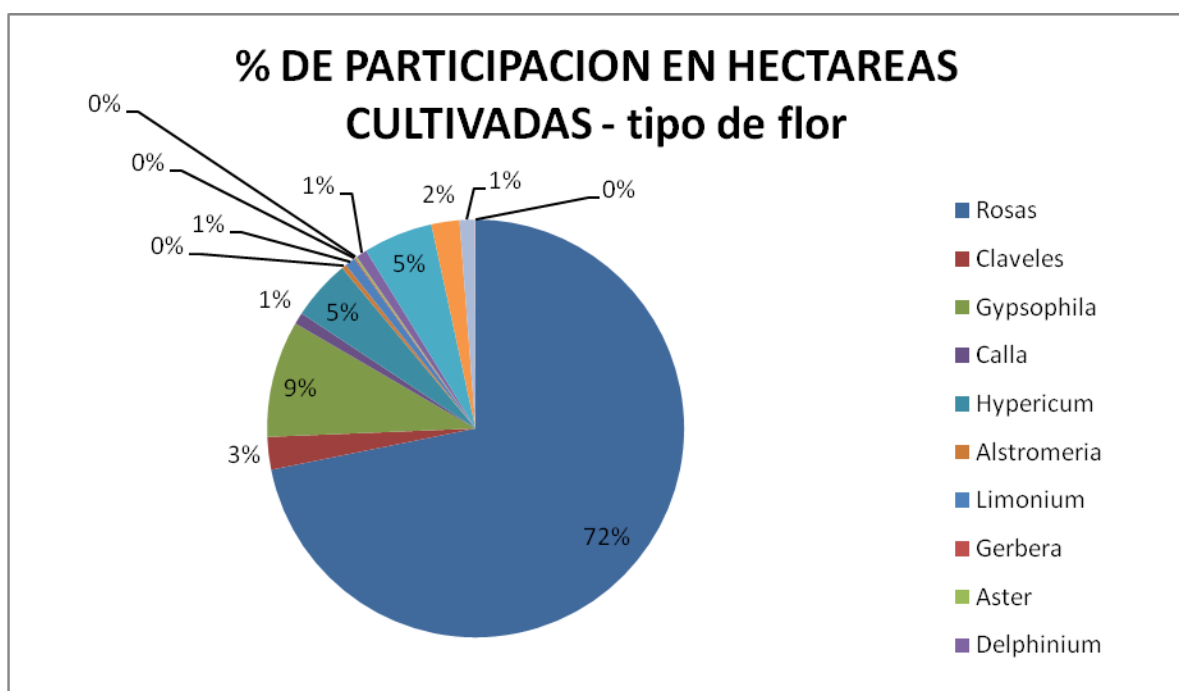
2.1 GRAFICO 7.



ELABORADO POR: los autores FUENTE: Censo Florícola 2009 – MAGAP

Debido a condiciones climáticas nuestro país tiene la ventaja para cultivar todo tipo de flores ya sean estas silvestres o tropicales. La gama de flores, en todas sus especies que se cultivan en Ecuador es muy extensa. Los grandes cultivos de flores se especializan en el cultivo de rosas, para estas se dedican 2517,2 hectáreas, lo que representa el 72% del total de hectáreas cultivada. Cabe destacar que el desde el año 2008 es cultivo de rosas paso de un 51% al 72% actualmente. El 30% restante se lo utiliza para los cultivos de lirios, claveles, orquídeas. Etc. El grafico a continuación muestra el porcentaje sobre el total de hectáreas que se designan para el cultivo de las diferentes especies de flores.

2.2GRAFICO 8



ELABORADO POR: los autores FUENTE: Censo Florícola 2009 - MAGAP

2.5 CULTIVO DE FLORES

Actualmente en el Ecuador el paisaje agrario se encuentra distribuido en zonas de cultivo agropecuario y en zonas de reserva natural; estas se protegen porque contienen recursos que permiten la supervivencia de los seres vivos en general. Las diferentes regiones naturales en nuestro país se distinguen claramente por la presencia de cultivos de acuerdo al clima y tipo de suelo que poseen.

A nivel nacional, los principales y más rentables cultivos son: el banano, el café, el cacao, el maíz, la papa y el arroz, además de la actividad florícola. La superficie agrícola abarca aproximadamente el 14% del total de la superficie del país.

En nuestro país se cultivan grandes variedades de flores, estos cultivos se distinguen de acuerdo al tiempo de duración de la planta y pueden ser permanentes o transitorios, los cuales se detallan a continuación.

2.5.1 CULTIVOS PERMANENTES

Son aquellos que se realizan a largo plazo, los que no tiene temporadas de descanso y está en continuo cultivo. Estos pueden ser improductivos los primeros años de su desarrollo y luego producen cosechas durante muchos años y a bajo costo de mantenimiento. Los cultivos considerados permanentes en nuestro país son los Aster, astromerías, claveles, definían, ginger rojo, helicias, hypericum, rosas, statice entre otras son los cultivos que se consideran permanentes.

Las rosas ocupan el primer lugar dentro de los cultivos permanentes con aproximadamente 179.812.089 plantas cultivadas, las hypericum ocupan el segundo lugar con 163,2 hectáreas, en el caso de los claveles se debe

recalcar que se están incluyendo los claveles normales más los miniatura estos cultivos representan 88,6 hectáreas cultivadas. Los tallos cortados que se obtengan de las plantas cultivadas serán destinados en su mayoría al mercado extranjero (*VER ANEXO 2.2*).

2.5.2 CULTIVOS TRANSITORIOS

También conocidos como de ciclo corto son aquellos en los que la vida de la planta termina igual con la cosecha de la flor. Pueden de periodicidad anual, bianual y plurianual. El valor de estos cultivos no proviene de la planta en cuanto tal, sino del volumen y calidad del producto que ella ofrece en cada cosecha.

Las flores que son consideradas cultivos transitorios en nuestro país son las amy, cartucho, crisantemos, girasoles, gypsophila, lackpur, limoniun, lyatris, molecula, iris, lirios, gerbera entre otros. Al igual que las especies permanentes estas también se comercializan en el mercado externo e interno.

Dentro de estos cultivos transitorios la que destaca son las gypsophila que es considerada un flor de acompañamiento, es muy usual que se la incluya en los ramos de rosas por eso al igual que rosas su número de hectáreas cultivadas es mayor a las demás, las gypsophila cuenta con una superficie plantada de 316,4 hectáreas si bien en comparación con las rosas es mucho menor, se debe mencionar que las gypsophila son flores muy pequeñas y de un arbusto se cultivan un gran número de tallos de esta especie. Los crisantemos y la molucela que se utiliza para adornar los ramos de flores son las dos especies más cultivadas después de las gypsophila con 81 y 41,5 hectáreas respectivamente. (*VER ANEXO 2.2*)

2.5.3 IMPORTANCIA DEL USO DE INVERNADEROS

Los principales factores de crecimiento de las flores son la luz, la temperatura y el agua. Lamentablemente es difícil tener control de las dos principales.

- *La luz* es el factor de crecimiento que influye en la temperatura y riego, desgraciadamente también es el factor que nosotros menos podemos controlar. Principalmente la luz es necesaria para la asimilación (la fotosíntesis). A través de la clorofila en las hojas, la luz se transforma en los azúcares, un proceso que también requiere CO₂ y agua. Esta fuente de energía es esencial para el crecimiento y desarrollo de las flores, tallos, hojas, y raíces.
- *La temperatura* influye en casi todos los procesos de vida. Por consiguiente su relación a la radiación debe establecerse. Esta relación es principalmente determinada por la producción de azúcares. La demasiada luz a una temperatura baja causa un sobrante innecesario de azúcares.
- *El agua* toca una parte importante en el proceso de asimilación, en el transporte de azúcares y nutrientes, y en el sistema de la planta. Una planta está constituida en más del 90% de agua. Una planta que es regada correctamente se mantiene firme.

Dadas estas condiciones necesarias el uso de invernaderos es primordial para garantizar el crecimiento óptimo de las flores. Es importante mencionar que la mayor parte de los productores de flores, utilizan la estructura de los invernaderos para el cultivo de las diferentes especies de flores, tan solo un 10% de los cultivos de flores del país son a cielo abierto.

- Un *invernadero* es una construcción de vidrio o plástico en la que se cultivan plantas, a mayor temperatura que en el exterior. Aprovecha el efecto producido por la radiación solar, producida por el sol que, al atravesar un vidrio u otro material traslúcido, calienta los objetos que hay adentro.

El objetivo de utilizar esta estructura es poder optimizar la producción de las plantas, por medio del control de las temperaturas, ahorro de agua y fertilizantes, mejorar el control de insectos y plagas y sobre todo obtener las de un ciclo de cultivo al año.

Utilizando un invernadero los factores que inciden en el crecimiento de las flores pueden controlarse, la luz se puede aplicar artificialmente a través de pantallas móviles dentro del invernadero. La temperatura se toma varias veces al día cuando la luz no sea favorable. La captación de agua también puede mejorarse aplicando directamente en el invernadero la irrigación por goteo, esto reduce el desperdicio de agua y proporciona a las plantas la cantidad óptima de agua que necesitan para su desarrollo. Estas son las funciones que cumplen los invernaderos, así se puede reducir la cantidad de rechazo de las flores y evitan que las flores se marchiten sobre todo en zonas donde existen climas inestables.

En nuestro país existe un total de 4,807 invernaderos todos utilizados para el cultivo de flores, la mayor parte de estos están ubicados en la Región Sierra, entre las provincias de Pichincha y Cotopaxi suman 4,146 invernaderos. En la región costa la cantidad de invernaderos es realmente ínfima ya que apenas existen 5, uno en Guayas y cuatro en Santa Elena.

Las provincias de Pichincha y Cotopaxi son las que se han destacado por ser las que más se dedican al cultivo de flores bajo invernadero (*VER ANEXO 2.2*)

2.5.3 FLORICULTURA Y GENERACION DE EMPLEO

Según datos del último censo nación agrícola, la mayor parte de las personas que viven en la Sierra, se dedican a actividades agrícolas, de estas la mayoría solo han aprobado la primaria y reciben créditos del Banco Nacional de Fomento para destinarlos en su mayoría a la producción de cultivos.

En la región Sierra hay aproximadamente 562,810 personas que reciben sus ingresos de actividades agropecuarias, incluyendo el cultivo de las flores que en esta Región genera empleo directo a aproximadamente 32,565 personas, el 50,44% son hombres. En el proceso de preparación de la tierra hasta la cosecha de las flores requiere gran cantidad de mano de obra especializada, ya que las plantas deben removerse con cuidado para que estas puedan florecer nuevamente. En este proceso de producción podemos reconocer dos fases importantes EL CULTIVO y la POST-COSECHA.

Las personas que se dediquen al cultivo de las flores deben cumplir con las siguientes tareas:

- Adecuar la tierra para evitar problemas con plagas y cualquier tipo de enfermedades por esta razón es necesario que el suelo se desinfecte y así el cultivo pueda crecer sin problemas.
- Siembra después de la correcta adecuación de la tierra, se procede a realizar la siembra nueva, aplicando un tutorado que es una estructura que permite monitorear el crecimiento de las flores.
- Labores culturales esto se refiere al monitoreo constante para asegurar que las flores están creciendo según los parámetros que exigen los clientes

El cultivo genera empleo aproximadamente a 21,495 personas que son las encargadas de cumplir con este proceso, el 51% de estas tareas es realizada por hombres. Por la delicadeza que deben recibir las plantas para que estén tengan un crecimiento optimo requiere más personal en el cultivo que en la post cosecha.

Después del corte de las flores, viene lo que se conoce como la post cosecha, que consiste en la recepción de las flores a la zona de post cosecha. Este proceso genera empleo para alrededor de 7,941 personas, en su mayoría mujeres (56%) se encargan de esta actividad como operarias que se encargaran de la *clasificación y boncheo* de las flores, aquí las operarias empezaran a clasificar las flores de acuerdo a los estándares del mercado como longitud del tallo, numero de botones, aspecto entre otros, el boncheo consiste en agrupar las flores según el número que requieran los clientes y amarrarlas con un caucho. Por ultimo las operarias se encargaran de la *hidratación*, aquí a las flores se les aplica una solución que hace que estas me mantengan en condiciones óptimas.

Pero dentro de las florícolas no solo existen trabajadores vinculados con el área de producción de las flores. Las personas encargadas del área administraba son aquellas que hacen los registros formales de ingresos y egresos monetarios y en cantidades de las flores. Las florícolas también dan empleo a personas que se encuentra fuera del área de producción y administrativa, como es el caso de la guardianía. Entre las personas encargadas de asuntos administrativos (2,618) y de guardianía (511) suman 3,129 en su mayoría hombres. (*VER ANEXO 2.3*).

2.6 EXPORTACION DE FLORES FRESCAS ECUATORIANAS

2.6.1 CONTROL DE CALIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE FLORES

2.6.1.1 SISTEMAS DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD ISO 9000

El Aseguramiento de la Calidad nace como una evolución natural del Control de Calidad, que resultaba limitado y poco eficaz para prevenir la aparición de defectos. Para ello, se hizo necesario crear sistemas de calidad que incorporasen la prevención como forma de vida y que, en todo caso, sirvieran para anticipar los errores antes de que estos se produjeran. Un Sistema de Calidad se centra en garantizar que lo que ofrece una organización cumple con las especificaciones establecidas previamente por la empresa y el cliente, asegurando una calidad continua a lo largo del tiempo. Las definiciones, según la Norma ISO, son:

Aseguramiento de la Calidad: Conjunto de acciones planificadas y sistemáticas, implementadas en el Sistema de Calidad, que son necesarias para proporcionar la confianza adecuada de que un producto satisfará los requisitos dados sobre la calidad.

Sistema de Calidad: Conjunto de la estructura, responsabilidades, actividades, recursos y procedimientos de la organización de una empresa, que ésta establece para llevar a cabo la gestión de su calidad.

Las normas ISO 9000: Con el fin de estandarizar los Sistemas de Calidad de distintas empresas y sectores, y con algunos antecedentes en los sectores nuclear, militar y de automoción, en 1987 se publican las Normas ISO 9000, un conjunto de normas editadas y revisadas periódicamente por la Organización Internacional de Normalización (ISO) sobre el Aseguramiento

de la Calidad de los procesos. De este modo, se consolida a nivel internacional el marco normativo de la gestión y control de la calidad. Estas normas aportan las reglas básicas para desarrollar un sistema de Calidad siendo totalmente independientes del fin de la empresa o del producto o servicio que proporcione. Son aceptadas en todo el mundo como un lenguaje común que garantiza la calidad continua de todo aquello que una organización ofrece. En los últimos años se está poniendo en evidencia que no basta con mejoras que se reduzcan, a través del concepto de Aseguramiento de la Calidad, al control de los procesos básicamente, sino que la concepción de la Calidad sigue evolucionando, hasta llegar hoy en día a la llamada Gestión de la Calidad Total. Dentro de este marco, la Norma ISO 9000 es la base en la que se asientan los nuevos Sistemas de Gestión de la Calidad.

2.6.1.2 ISO 14.000

Durante la década de los 90, se generó una consideración con respecto a la problemática ambiental, muchos países o algunos incluso en conjunto, comienzan a implementar sus propias normas ambientales. Por consiguiente no había uniformidad de criterios ni de aplicaciones, por lo que se hizo indispensable tener un indicador universal que evaluara los esfuerzos de una organización por alcanzar una protección ambiental confiable y adecuada.

En este contexto histórico y de cambio de visión de las organizaciones mundiales, la organización internacional para la estandarización (ISO) fue invitada a participar a la cumbre de la tierra , organizada en la conferencia sobre el medio ambiente y el desarrollo en junio de 1992 en Río de Janeiro, Brasil, ante tal acontecimiento, ISO se compromete a crear normas ambientales internacionales, después denominadas , ISO 14000 basándose

en una norma de la British Standard Institute, específicamente en la BS 7750.

Estos estándares incluyen lo siguiente:

- Los estándares ambientales de la gerencia: dirigidos a los gerentes y consiste, en cómo implantar una política ambiental de desarrollo y el seleccionar los procedimientos, acciones y controles complementarios que deberá perseguir una empresa para conservar su medio ambiente.
- Los estándares de etiquetado ambientales: son los pasos a seguir para desarrollar un programa de etiquetado, y qué constituyen los diversos tipos de escrituras de la etiqueta y de sus características.
- Los estándares de análisis del ciclo vital: describen cómo desarrollar un análisis y un juicio del valor del proceso de producción a seguir, que sean los mejores o los menos dañinos al medio ambiente y aplicarlos al proceso de producción; para obtener finalmente un producto que no atente contra el medio ambiente en base a determinados estándares (de acuerdo al sector productivo a que pertenezca).

2.6.1.3 SELLO VERDE ALEMAN

En 1978 se inicia en Alemania el etiquetado ecológico el cual se le otorga a los productos que mitigan el impacto negativo que genera la actividad industrial, productos que en su proceso de elaboración, en su vida útil y en el momento en que se desechen no contaminen, y especialmente aquellos productos que están elaborados con materias primas recicladas.

Esta figura obedece a los nuevos criterios de los mercados nacionales e

internacionales que enmarcan una localización de las industrias. A nivel mundial cuarenta países al igual que Alemania otorgan el sello verde a sus productos, clasificados en categorías que cada país establece, algunos de estos países son: Canadá, Países Nórdicos, Nueva Zelanda, Japón, Corea y la Comunidad Europea.

2.6.1.3.1 FLOWER LABEL PROGRAMME (FLP)

La Coordinación Internacional de Flores, con sede en Alemania promueve el cultivo social y ambientalmente responsable de flores, helechos, plantas y follajes.

El objetivo es mejorar especialmente las condiciones laborales, sociales, higiene, salud y seguridad, el uso de plaguicidas y productos químicos y los estándares de protección ambiental

Los Principios Básicos de FLP definen en el Código de Conducta Internacional (CCI), los estándares universales, en tanto que las Pautas aportan información más detallada sobre los objetivos y requisitos específicos. Cuando la legislación nacional y los estándares mencionados tratan el mismo tema, serán aplicables las disposiciones más estrictas.

Las Pautas dan información para la implementación de mejores condiciones de trabajo en las empresas floriculturas.

Las compañías que mejoren las condiciones de trabajo mediante la adopción de estos estándares se beneficiarán con una mayor aceptación y una mejor posición en el mercado.

Estas Pautas han sido analizadas con productores de flores, importadores, supermercados, ONGs (Organizaciones No

Gubernamentales), organizaciones sindicales internacionales y especialistas de Europa, África y América del Sur.

2.6.1.4 FLOR ECUADOR

Flor-Ecuador es la norma socio-ambiental de Expoflores, obligatoria y de autogestión, que busca alcanzar y demostrar su compromiso de responsabilidad social y ambiental con la sociedad en general. El objetivo de Flor-Ecuador es promover el mejoramiento continuo en la gestión y el desempeño socio-ambiental, integrando el control de los impactos de sus actividades y productos sobre el medio ambiente a la gestión del bienestar social de las organizaciones; en respuesta a la creciente preocupación expresada por las partes interesadas en los temas de desarrollo humano, ambiental y sostenible.

Esta Norma de Sistema Integrado de Gestión Socio-Ambiental, Flor-Ecuador y la Guía para la implantación, permitirán evaluar la gestión y el desempeño de las organizaciones cumpliendo con los requisitos legales en el ámbito ambiental y laboral, y de su política. Esta norma tiene como finalidad proporcionar a las organizaciones los elementos de un sistema de gestión integrado con otros requisitos y facilitará a las organizaciones alcanzar sus metas ambientales, sociales y económicas, por tal razón ha sido desarrollada para ser compatible con la norma SA8000:1997, ISO14001:2004 y OSHAS 18001:1999.

Esta Norma especifica los requisitos que pueden ser auditados objetivamente en un Sistema de Gestión Socio-Ambiental, y que le permita a una organización desarrollar e implementar una política, y unos objetivos que tengan en cuenta los requisitos y la información sobre los aspectos sociales y ambientales significativos. Es su intención que sea aplicable a todos los tipos y tamaños de organizaciones del sector florícola ecuatoriano

y para ajustarse a diversas condiciones geográficas, culturales y sociales. El objetivo global de la Norma es apoyar la protección ambiental, la prevención de la contaminación y el bienestar social de las organizaciones. La Norma incluye aspectos de ley y buenas prácticas sociales y ambientales. Los requisitos sociales se refieren al cumplimiento de la legislación ecuatoriana en lo laboral e instrumentos internacionales y buenas prácticas administrativas del recurso humano que generen beneficio para la organización y bienestar en los trabajadores.

2.6.2 EXPLICACION DE PARTIDA ARANCELARIA

La **Organización Mundial de Aduanas** OMA o WCO de sus siglas en inglés (World Customs Organization) es un organismo internacional dedicado a ayudar a los países miembro normalmente representado por sus respectivas aduanas a cooperar y estar comunicados entre ellos en materia aduanera. Fue fundada en 1952 como el Consejo de Cooperación Aduanera nombre que utilizó hasta 1994, año en que se cambió por el vigente.

Su sede está en Bruselas, Bélgica, y su labor contribuye a desarrollar reglas consensuadas en procedimientos aduaneros, así como a prestar asistencia y aconsejar a los servicios de aduanas. La OMA ha establecido una clasificación estándar a nivel internacional de productos llamado Sistema Armonizado para la Descripción y Codificación de Mercancías o Sistema Armonizado a secas. La OMA no interviene en disputas comerciales o relativas a las tarifas, de esto se encarga la Organización Mundial del Comercio.

El **Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías** es una nomenclatura internacional de mercancías, desarrollada por la Organización Mundial de Aduanas, comprende aproximadamente 5

mil productos, el que observa una estructura común a nivel de seis dígitos. Esta codificación internacional la utilizan casi todos los países del mundo para identificar a los productos a través de sus sistemas arancelarios nacionales o regionales, es decir, toda subpartida arancelaria se compone por 6 dígitos del Sistema Armonizado y el resto de dígitos corresponderá a la diferente desagregación que los países realicen.

En la actualidad, esa Convención, que entró en vigor en 1988, es usada por más de 200 países, territorios o uniones económicas o aduaneras.

Nuestro país se adhirió a este sistema en el año 2008 mediante el decreto de adhesión a la Convención, suscrito por el presidente del país, Rafael Correa. La adhesión al Sistema Armonizado permite a Ecuador resolver litigios con otros miembros de la OMA, así como obtener cooperación internacional para el fortalecimiento de su gestión aduanera.

Este sistema tiene un nivel de seis dígitos y los restantes serán regionales. A nivel regional se aplica la **Nomenclatura Andina** que es la nomenclatura que se aplica por parte de los Países Miembros de la Comunidad Andina. Esta Nomenclatura incluye la Nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías establecida a un nivel de seis dígitos más los desdoblamientos comunitarios a ocho dígitos, denominados "subpartidas Nandina", las consideraciones generales y las notas complementarias de sección, de capítulo y de subpartida Nandina y las subdivisiones que a un nivel más detallado efectúen los países de la CAN utilizando dos dígitos adicionales a los 8 de la Nomenclatura Arancelaria Común.

El Código numérico de la NANDINA está compuesto de ocho (8) dígitos:

- Los dos (2) primeros identifican el Capítulo
- Tercero (3) y el cuarto (4) la Partida;
- Quinto (5) y el sexto (6) las subpartidas del Sistema Armonizado
- Séptimo (7) y octavo (8) las Subpartidas subregionales.

Las mercancías se identificarán en la NANDINA haciendo referencia a los ocho (8) dígitos del código numérico que corresponda. Si una subpartida del Sistema Armonizado no se ha subdividido por necesidades comunitarias, los dígitos séptimo (7) y octavo (8) serán ceros (00). La clasificación de las mercancías en una subpartida, se ajustará en un todo al ordenamiento previsto en la NANDINA.

Los Países Miembros podrán crear subpartidas nacionales para la clasificación de mercancías a un nivel más detallado que el de la NANDINA, siempre que tales subpartidas se incorporen y codifiquen a un nivel superior al del código numérico de ocho (8) dígitos de la NANDINA.

5. Los Países Miembros no podrán introducir en sus aranceles nacionales disposiciones que modifiquen el alcance de las Notas legales de Sección, Capítulo o Subpartida, de las Notas Subregionales Complementarias, de los textos de partida o subpartida, ni de las Reglas Generales de interpretación.

Para este caso utilizaremos la clasificación de los primeros seis dígitos establecidos en el Sistema armonizado establecido por la OMA, los dígitos restantes serán los aplicables dentro de la NANDINA. A continuación se especificara el capítulo, la partida y las subpartidas que utilizaremos.

2. TABLA 5

Nombre del nivel	Nivel de agregación	DESCRIPCION	Número de Categorías en el nivel
	Sección		
06.	Capítulo	PLANTAS VIVAS Y OTROS, bulbos, raíces y artículos similares; Flores cortadas y follaje ornamental	2 dígitos
06.03	*Partida	Flores y capullos, cortados de un tipo de los usados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma	4 dígitos
06.03.10	*Subpartida Sistema Armonizado	Flores frescas	6 dígitos OMA
06.03.10.00	*Subpartida Regional		8 dígitos CAN

Fuente: USITC

2.6.2.1 DESCRIPCION DE LA PARTIDA ARANCELARIA

Las partidas arancelarias utilizadas en el siguiente estudio son:

Frescos:

- **0603.11.00 – ROSAS**

Rosas frescas cortadas para ramos o adornos.

- **0603.12.00 – CLAVELES**

Los demás claveles frescos, cortados para ramos y adornos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma.

- **0603.13.00 – ORQUÍDEAS**

Orquídeas cortadas para ramos adornos, frescos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma.

- **0603.14.00 – CRISANTEMOS**

Crisantemos cortadas para ramos o adornos frescos, blanqueados teñidos impregnados o preparados de otra forma.

- **0603.19.00 -- GYPSOPHILA**

Gypsophila, Aster, gerbera, astromerías cortadas para ramos o adornos frescos, blanqueados teñidos impregnados o preparados de otra forma.

- **0603.90.00 - LOS DEMÁS**

Las demás flores y capullos, cortados para ramos y adornos secos blanqueados teñidos o impregnados preparados de otra forma.

Esta partida comprende no solo las flores los capullos simplemente cortados sino también las cestas coronas y artículos similares de flores y capullos, tales como los ramilletes y las flores de ojal. No se tienen en cuenta las materias que forman los accesorios (cestas, cintas, puntillas de papel) siempre que as cestas coronas, etc., conserven las características esenciales de artículos de floristería. Es por esta razón que esta partida no la incluimos en nuestro estudio, por el motivo que solo nos estamos basando en flores frescas como lo hemos mencionado anteriormente. **ESTA PARTIDA ARANCELARIA NO SE INCLUYE EN EL ESTUDIO.**

2.6.3 EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES DE FLORES FRESCAS

Las flores no son un producto de primera necesidad más bien son consideradas un artículo de lujo, sus diferentes características hace que cada vez más personas alrededor del mundo las adquieran, las flores se utilizan para expresar un momento de cariño, como decoraciones mejoran la estética de los lugares donde se las colocan ya sea en casas, oficinas o edificios públicos. Los principales países exportadores de flores son Ecuador y Colombia, que destinan la mayor parte de su producción hacia Norte América y en menor escala a la Unión Europea.

En esta sección analizaran las evoluciones de las exportaciones de las principales especies de flores y cuáles son sus mercados de destino. Cada especie de flor tiene asignado un código, las partidas arancelarias a las que pertenecen las flores corresponden al capítulo 6 que son productos del reino vegetal entre estos las flores. La mayoría de las bases de datos que comercio exterior el producto debe ser detallado según al capítulo que pertenecen o su respectiva partida arancelaria. Para esta sección utilizaremos las siguientes partidas arancelarias de seis dígitos.

2.1 TABLA 6

06	03	11	00	00	Rosas cortadas y frescas
06	03	19	10	00	GYPSOPHILA (GYPSOPHILIA PANICULATA L) (LLUVIA, ILUSIÓN)
06	03	19	90	10	Lirios
06	03	12	10	00	Claveles Miniatura
06	03	13	00	00	Orquídeas
06	03	14	10	00	Pompones
06	03	03	19	20	Aster
06	03	19	30	00	Alstroemeria
06	03	19	40	00	Gerbera

Elaborado por: los autores Fuente: Banco Central del Ecuador

Los datos que vamos a utilizar corresponde a las estadísticas de comercio Exterior de la página del Banco Central, obtener la información que necesitamos debemos ingresar cada producto según su código podemos tener las cantidades en dólares FOB de comercialización de cada especie, cantidad y principales países de destino. Cabe mencionar que según la Ley Orgánica de Aduanas (LOA) en el Capítulo II de la Obligación Tributaria establece en su artículo 14 lo siguiente:

- **Art.14.- Base Imponible.-** La base imponible de los impuestos arancelarios, en las importaciones es el valor CIF y en las exportaciones es el valor FOB de las mercancías, determinados según las normas del valor en aduana.

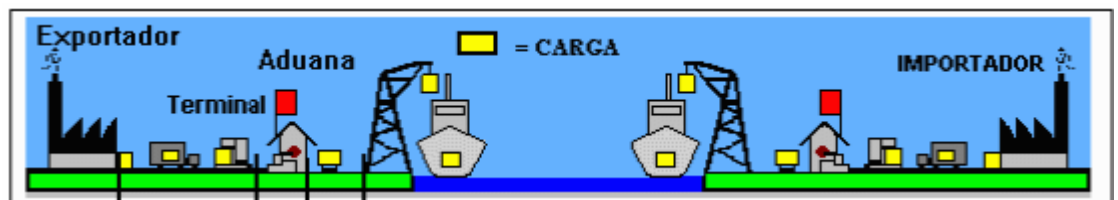
El CIF y el FOB son unos de los incoterms más utilizados por los países para realizar la comercialización de sus productos ya sean en exportaciones o importaciones.

- Los *incoterms* (International Commercial Terms o términos internacionales de comercio en español) son normas acerca de las condiciones de entrega de las mercancías. Se usan para dividir los costes de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y reflejan la práctica actual en el transporte internacional de mercancías.
- FOB (Free On Board, o franco a bordo, puerto de carga convenido) Término de comercialización internacional que indica el precio de la mercancía a bordo de la nave o aeronave. Esto quiere decir que el exportador será el encargado de asumir los gastos de la mercadería hasta que esta sobre el borde de la nave. Estos gastos corresponde a transporte interno, comisión del agente de aduanas, almacenamiento

si fuera necesario, inspecciones, handling, en el caso que la carga sea suelta el exportador debe pagar el estibaje.

- En este grafico podemos apreciar mejor las responsabilidades que establece el FOB, el cuadro amarillo representa la carga. En este caso las responsabilidades que establece el FOB terminan cuando la carga se encuentra sobre la borda del buque.

2.3GRAFICO 8



Incoterms (proceso de carga)

- CIF (Cost Insurance and Freight o Costo, Seguro y Flete) El vendedor debe pagar los costes y el flete necesarios para conducir las mercancías al puerto de destino convenido, PERO el riesgo de pérdida o daño de las mercancías, así como cualquier coste adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador. No obstante, en condiciones CIF el vendedor debe también procurar un seguro marítimo para los riesgos del comprador de pérdida o daño de las mercancías durante el transporte.

Consecuentemente, el vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El comprador ha de observar que, bajo el término CIF, el vendedor está obligado a conseguir un seguro sólo con cobertura mínima. Si el comprador desea mayor cobertura,

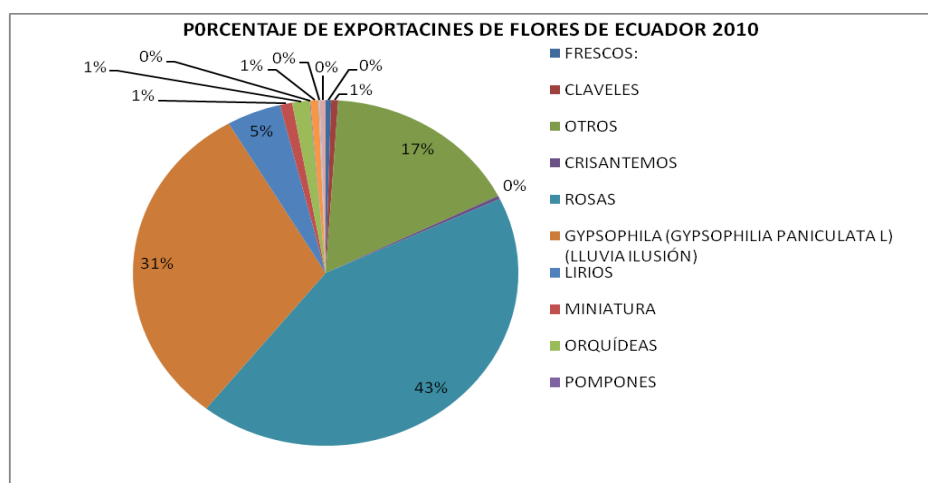
necesitará acordarlo expresamente con el vendedor o bien concertar su propio seguro adicional. Se puede resumir el CIF en FOB + flete internacional + seguro de la mercadería hasta el puerto de destino.

2.6.4 ESPECIES MAS EXPORTADAS

La floricultura en el Ecuador es uno de los sectores económicos importantes del país, de hecho el más importante para la región Sierra a nivel nacional y el primero en cuanto a productos no tradicionales se refiere. El crecimiento del sector floricultor en la última década ha ubicado a este sector como el primer rubro generador de divisas en las exportaciones no tradicionales y entre los principales exportadores a nivel mundial. Dentro de las exportaciones no petroleras el sector florícola representa en promedio el 8%.

Por estos motivos es necesario saber cuáles son las flores que más exporta nuestro país y cuáles son sus principales mercados de destino. A continuación el gráfico podemos ver el cuales han sido las especies más exportadas con respecto a su participación en las exportaciones totales de flores del año 2010.

2.4 GRAFICO 9



ELABORADO: los autores Fuente: Banco Central del Ecuador- Comercio Exterior

En el año 2010 las exportaciones de flores en todas sus especies ascendieron a \$607.761 miles de dólares, con una tasa de variación de sus exportaciones totales del 11,2% en comparación al año 2009. En lo que va del 2011 tiene una tasa de crecimiento del 8% en comparación a lo meses de enero hasta abril del año 2010. Este valor del total de exportaciones se reparte entre todas las especies siendo las rosas (43%), las gypsophila (31%), los lirios (5%) y los claveles (2% considerando los miniatura) los que tienen una mayor participación. El resto representan otras variedades de flores como los crisantemos, las orquídeas ente otros

2.6.4.1 ROSAS LAS REINAS DE LAS FLORES

Flor del Rosal, destaca por su belleza, su fragancia y su color generalmente de un tono Rosa poco subido, con su cultivo se consigue gran variedad de colores y clases. Entre las flores naturales, la rosa es una de las flores más conocidas y valoradas en todo el mundo. Una rosa puede ser considerada tanto como una flor de jardín como una flor para cortar y colocarla dentro de un jarrón o simplemente para ser regalada.

El cultivo de la rosa es antiquísimo. La primera imagen de una especie de Rosa se encuentra en la Isla de Cnossos, Grecia, y corresponde al siglo XVI a.c. Precisamente, la Isla de Rhoda también en Grecia, recibió ese nombre por el cultivo de las rosas.

Antiguamente, las rosas se cultivaban también en los famosos Jardines de Babilonia (2845 a.c.) y fueron muy populares entre griegos y romanos. Las rosas son símbolos antiguos del amor y de la belleza. De hecho, la rosa era sagrada para un número considerable de diosas, y se utiliza a menudo como símbolo de la Virgen María. Por lo tanto, actualmente, regalar un ramo de rosas es una forma de expresar estos sentimientos.

En nuestro país se producen más de 300 variedades de las cuales exporta más de 60, en el 2010 representaron un 72% del total Exportaciones de Flores del Ecuador incluidas las variedades de la rosa roja “First Red”, “Classi”, “Dallas”, “Mahalia”, “Madame Del Bar” y “Royal Velvet”. Las variedades de la rosa amarilla que se cultivan son la “Allsmer Gold” y la “Skyline”. Otras incluyen la rosa de pimpollos “Anna Nubia” y las de color púrpura “Ravel” y “Gretta”. Naturalmente, las hay de todos los tonos e intermedios también.

Las rosas son consideradas las reinas de las flores y en nuestro país se cultivan las mejores rosas, consideradas las más largas en su tallo y con los botones más grandes en el mundo. Ecuador es en primer exportador de rosas a nivel mundial como observamos en las cifra anteriores es la especia que tiene más hectáreas asignadas para su cultivo y la más comercializada en el mercado nacional y extranjero.

2.5GRAFICO 10

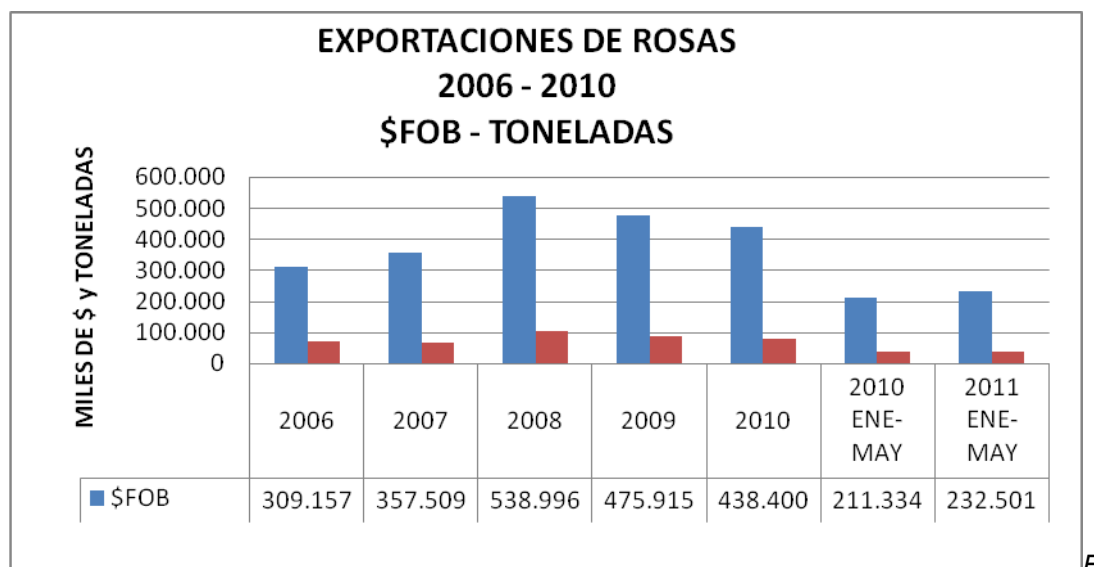


FIRST RED ROSE

Del total de su producción aproximadamente 1307 millones de tallos según el último censo florícola un 92% es dirigido a mercados internacionales. Las exportaciones de esta especie son las principales dentro de las exportaciones totales de flores en dólares FOB y en cantidades.

El grafico muestra el comportamiento de las exportaciones de rosas los últimos ocho años, el comportamiento de las exportaciones como podemos ver el grafico ha ido creciendo con el pasar de los años. Los años en los que hubo un mayor crecimiento fueron del 2007 al 2009. La variación porcentual en dólares FOB de los meses de enero hasta abril del año 2011 con respecto al año a los mismos meses del 2010 es de 10,5% y 5,9% en toneladas, pasaron de \$ 174.247(miles de dólares) en el 2010 a \$ 192,497(miles de dólares) en el 2011. Durante estos años (2003- 2010) las exportaciones han tenido un crecimiento promedio del 15,1%. El promedio anual de las exportaciones de rosas ha sido de 81.182 en toneladas.

2.6GRAFICO 11



LABORADO POR: Los autores Fuente: Banco Central – comercio exterior

2.6.4.2 GYPSOPHILA

Es un género con unas 100 especies de plantas de flores, pertenecientes a la familia de las Caryophyllaceae nativo de Europa, Asia y norte de África. Muchas especies se encuentran en suelos ricos en calcio, incluyendo gypsum, que le da nombre al género.

Son plantas herbáceas caducas que alcanzan 5-120 cm de altura. Las hojas son opuestas, lineales o triangulares estrechas de 1-7 cm de longitud y 2-8 mm de ancho. Las flores se producen en grandes inflorescencias, que pueden ser densas o abiertas y lacias; las flores son pequeñas de 3-10 mm de diámetro con cinco pétalos rosas o blancos. La Gypsophila es una planta que florece anualmente y que sus flores son muy delicadas, está en una flor muy popular para regalos y para secar, también es muy popular en los jardines de casas particulares.

2.7GRAFICO 12

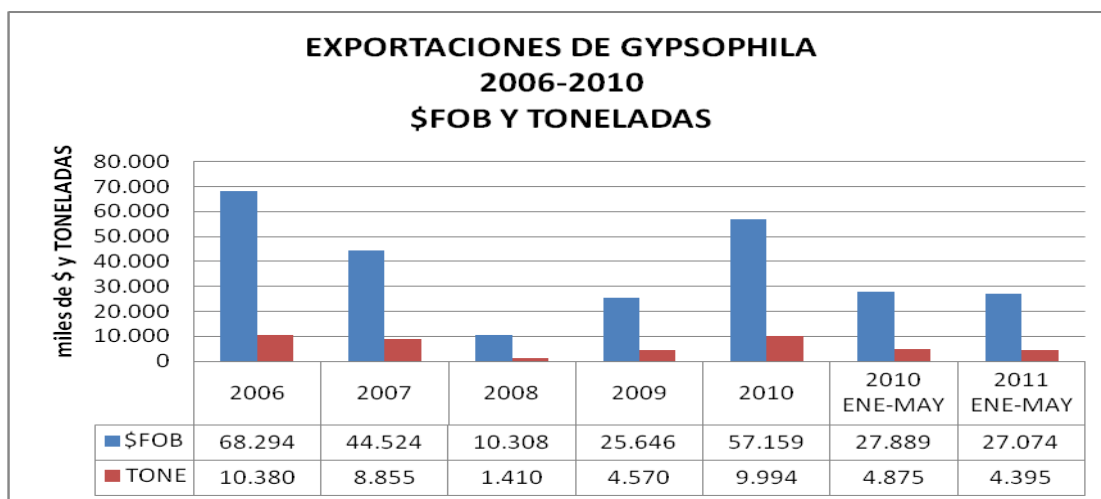


GYPSOPHILA NEW LOVE

Gypsophila es utilizado principalmente como una flor complementaria para acompañar una flor principal, es costumbre que las rosas tengan a las Gypsophila incluidas en la elaboración de sus bouques. Esta especie de flor es la segunda mas importante después de las rosas cuenta en cantidad de hectáreas dedicadas para su cultivo como en exportaciones.

En nuestro país se producen cinco variedades de gypsophila que son perfecta, millón stars, new love que son las que más se comercian y por ultimo snow White y party time. El grafico a continuación nos proporciona datos de las exportaciones de gypsophila en miles de dólares FOB y en toneladas de los años 2006 hasta el 2010, adicionalmente hemos adicionado datos de las exportaciones correspondientes a esta especie de los cinco primeros meses de los años 2010 y 2011. Las exportaciones de esta especie tuvieron un decrecimiento en el año 2008 del 77% con respecto al año 2007, los años 2009 y 2010 podemos observar que las exportaciones tuvieron una recuperación en el 2009 de más del 100% en dólares y en toneladas, en el 2010 este valor se duplico más del doble en dólares y cantidades. En lo que va del año 2011 (enero – mayo) con respecto al año 2010 las exportaciones han tenido un decrecimiento del 3% y 10% en dólares FOB y toneladas respectivamente.

2.8GRAFICO 13



ELABORADO POR: Los autores Fuente: Banco Central – comercio exterior

2.6.4.3 LIRIOS

Comúnmente llamados azucenas o lirios, es un género con alrededor de 110 especies de la familia de las liliáceas. Los lirios son generalmente hierbas de tallos frondosos que forman bulbos subterráneos, escamosos o desnudos, los cuales utilizan para sobrevivir al invierno.

Muchas especies desarrollan raíces en el tallo, con ellas, el bulbo crece de forma natural a cierta profundidad y cada año el nuevo tallo, a medida que emerge del suelo, emite raíces adventicias por encima del bulbo.

La mayoría de especies son caducas, excepto unas cuantas (como *Lilium candidum*, *Lilium catesbaei*) que mantienen una roseta de hojas basales durante el periodo de inactividad invernal.

Las grandes flores, que exhalan una fuerte fragancia, sobre todo de noche, tienen seis pétalos en una variedad de colores que abarca el blanco, amarillo, naranja, rosa y púrpura. Los motivos incluyen manchas, pinceladas y puntillas. Las semillas, que maduran a finales de verano, muestran diferentes y a menudo complejos patrones de germinación adaptados a los climas que habitan.

2.9GRAFICO 15

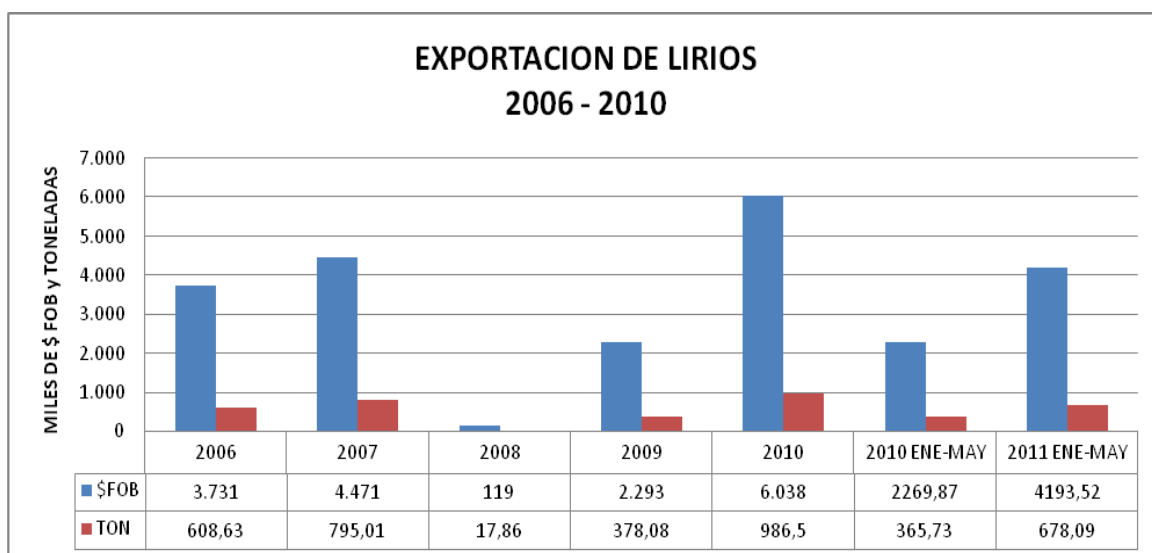


LIRIOS CANDICUM

La industria de los lirios llega al Ecuador, concretamente a la provincia del Pichincha a mediados de la década de los 90. La introducción de este producto a los cultivos ecuatorianos se da ante la necesidad de ampliar la gama de productos en la industria dominada básicamente por la producción de rosas en más de un 90%. Las hectáreas dedicadas al cultivo de los lirios se ha incrementado en comparación al año 2003 donde solo tenía una participación del 1,5% en la actualidad tienen el 5% de las hectáreas dedicadas al cultivo de flores.

Cabe destacar que el año 2008 las exportaciones de flores no tradicionales en este caso los lirios se vieron afectadas por la recesión en Estados Unidos. En ese año tuvieron un decrecimiento del 97% de sus exportaciones. Después de este año en el año 2009 y 2010 las exportaciones de lirios tuvieron una recuperación del más del doble en sus exportaciones y toneladas respectivamente. En lo que va del año 2011 (enero-mayo) las exportaciones han tendió un crecimiento del 85% en relación del 2010.

2.10 GRAFICO 16



ELABORADO POR: Los autores Fuente: Banco Central – comercio exterior

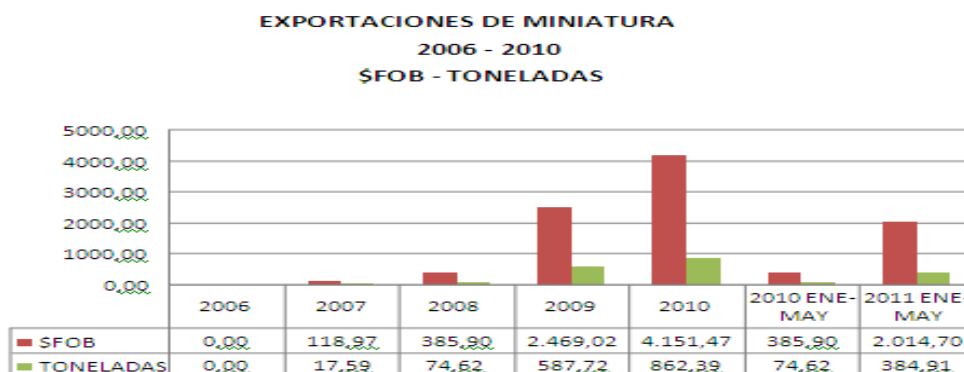
2.6.4.4 CLAVELES MINIATURA

El clavel es originario de la cuenca mediterránea. Anteriormente sólo existía el clavel silvestre, que tras multitud de hibridaciones y procesos de selección se ha convertido en la variedad actual. Los primeros claveles adaptados a la producción de flor cortada fueron seleccionados en Lyon, Francia alrededor del año 1845.

Los claveles estándar y miniatura, son una de las más importantes flores de corte en el comercio mundial. Además, debido a su fácil y rápida multiplicación, el clavel es objeto de un importante comercio internacional de tallos. Los claveles miniatura están disponibles todo el año. Están disponibles en una amplia gama de colores, pero los más populares son de color blanco, rosa, rojo, amarillo, naranja, bicolor, rosa / blanco y bi-color púrpura / blanco.

En nuestro país se cultivan grandes variedades de claveles entre estos se encuentran las “Norla Barlo”, “Charmeur”, “Dark Organe Telster” y “Dallas”, con características especiales en sus diferentes variedades, colores, tallos verticales y el mayor número de días de vida en florero de tamaño y colores únicos.

2.11 GRAFICO 17



ABORADO POR: Los autores Fuente: Banco Central – comercio exterior

EL

2.6.4.5 CLAVELES

El **clavel** es una planta herbácea perteneciente a la familia de las Caryophyllaceae (*Dianthus caryophyllus*), de 1 m de altura con hojas angostas, opuestas y envainadoras y flores vistosas.

En principio, el clavel silvestre florece durante la primavera y verano. Pero lo más normal es encontrar el clavel cultivado, pues se puede hacer florecer de manera artificial cuando se quiera, incluso en pleno invierno. Lo único que requieren para su desarrollo es una buena tierra y abundante riego. El sol les debe dar de lleno.

Se cultivan dos importantes tipos, claveles normales y mini claveles. Los normales son desyemados a una única flor terminal y la mayoría cultivada actualmente provienen de un cultivar americano. En los mini claveles se extrae la yema apical del centro permitiendo desarrollarse a las yemas superiores; éstas pueden estar sobre un tallo relativamente corto suministrando un racimo denso o de tallos más largos que se originan más abajo en el tallo, suministrando así un mini clavel más abierto. No compiten con los normales en el mercado

El clavel normal se considera una flor de calidad, siendo un importante componente de un ramo y al por menor se vende individualmente, a menudo con algún material acompañante como follaje o gypsophila.

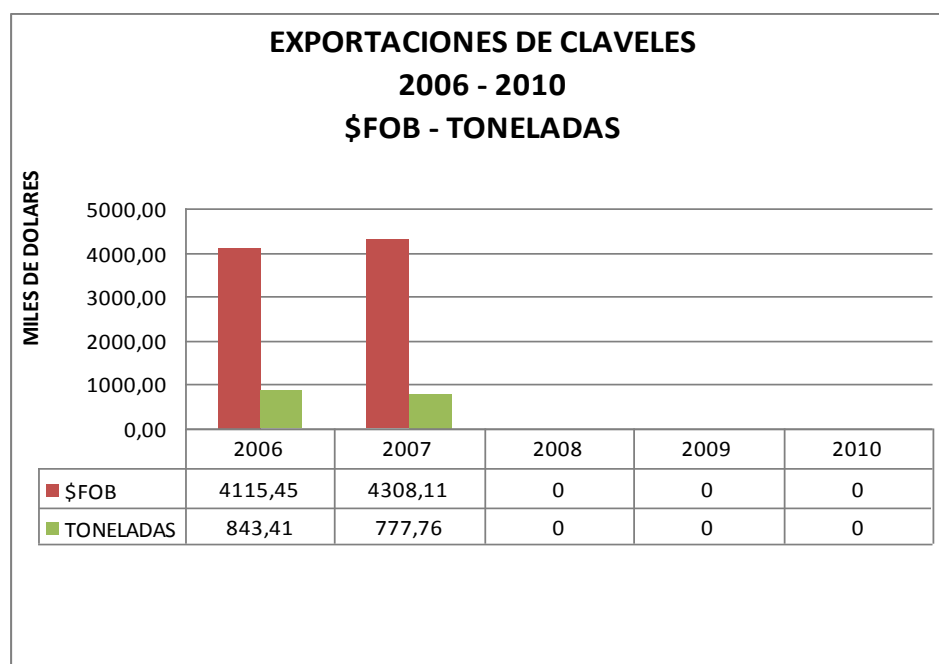
2.12 GRAFICO 18



CLAVEL

Los claveles fueron exportados solamente hasta el año 2007 con una variación FOB anual del 4.7% y Var tons de un -7.8% luego de eso se frenaron las exportaciones y se han mantenido con cero hasta el año actual.

2.13 GRAFICO 19



ELABORADO POR: Los autores Fuente: Banco Central – comercio exterior

2.6.4.6 POMPONES

El nombre de esta popular planta perenne proviene del griego **chrysos** (oro) y **anthos** (flor). En Francia se cultivó por primera vez el crisantemo pompón, recibiendo este nombre por su parecido con el pompón de los gorros de los marineros. También es conocido como Margarita de Chusán.

El crisantemo es una flor muy empleada en arreglos florales para todo tipo de **ceremonias**. De entre todos ellos, el blanco y con forma de pompón es probablemente uno de los más solicitados.

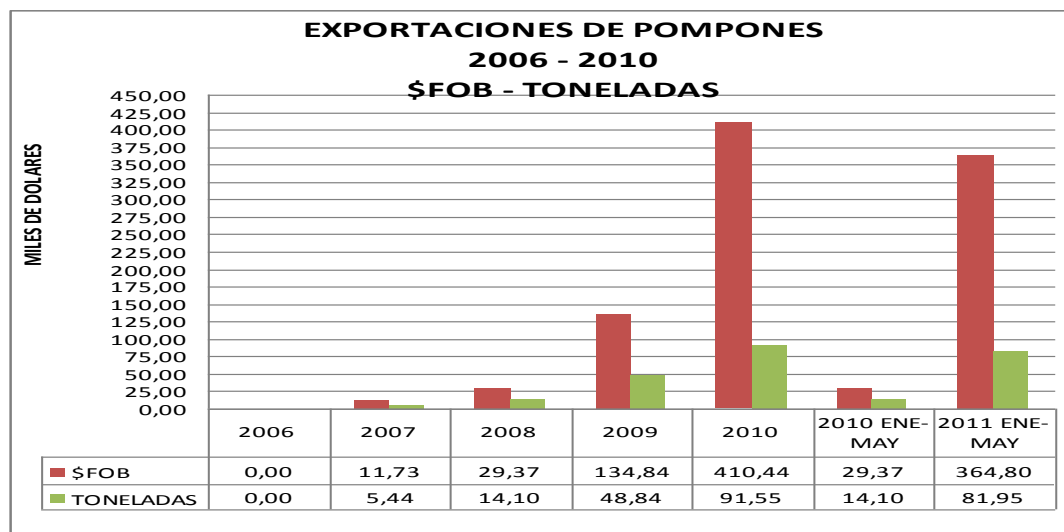
2.14 GRAFICO 20



POMPOM

Las exportaciones de pompones han ido aumentando considerablemente a partir del año 2011, con un incremento del 481% versus el año 2010

2.15 GRAFICO 21



ELABORADO POR: Los autores Fuente: Banco Central – comercio exterior

2.6.4.7 ASTER

Su nombre significa "estrella" en latín, por la forma de sus pétalos, estrechos y puntiagudos.

Existen alrededor de 500 especies distintas en el género áster en el mundo. Entre ellas hay infinitas variedades: rastreras, espigadas, de multitud de colores y tamaños distintos, etc.

Posee un botón central normalmente de color amarillo, aunque en ocasiones muestra un tono púrpura. Su fisonomía es extremadamente semejante a la de la margarita.

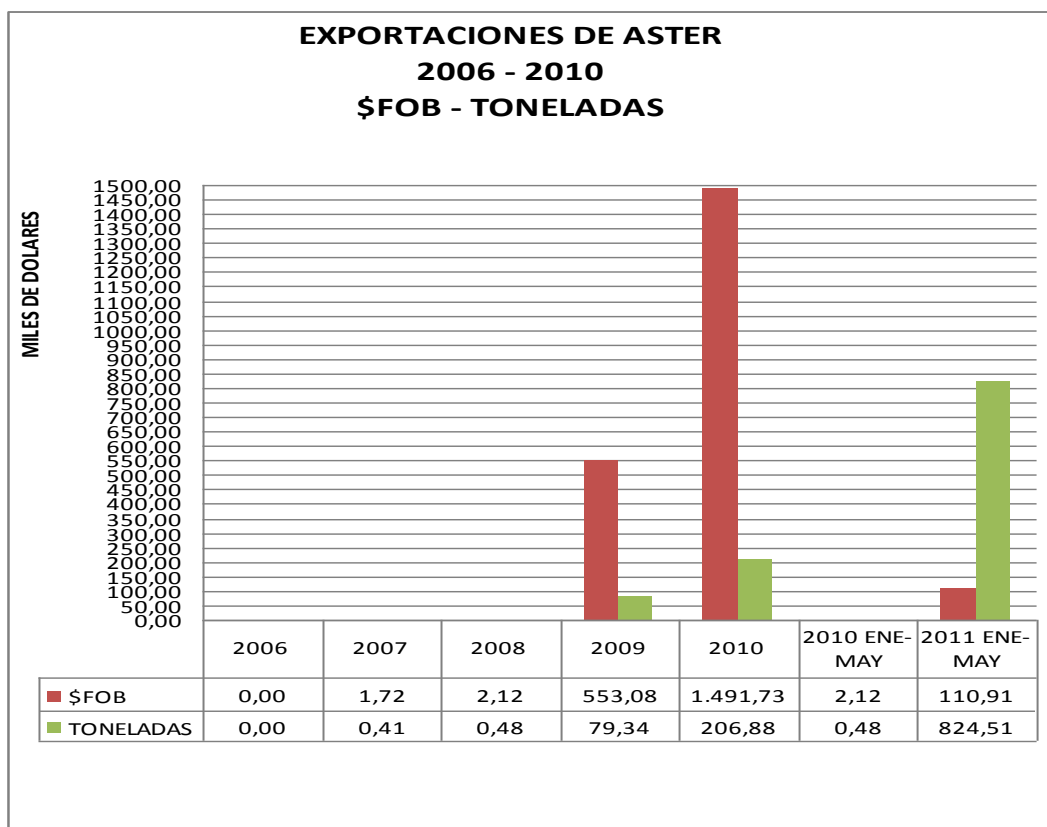
Floración: sus flores suelen aparecer al final del verano y persistirán durante casi todo el invierno, ya que aguantan muy bien los fríos. En caso de heladas muy extremas, su parte aérea desaparece, quedando bajo tierra las raíces aún vivas, que rebrotarán al subir las temperaturas. También hay áster de floración primaveral menos resistentes que los otoñales

2.16 GRAFICO 22



ASTER

2.17 GRAFICO 23



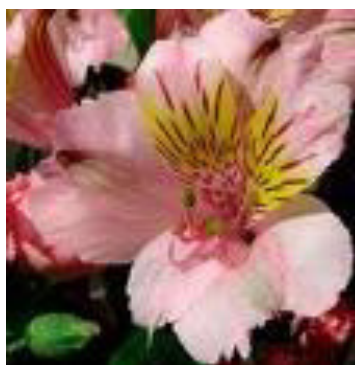
ELABORADO POR: Los autores Fuente: Banco Central – comercio exterior

Como observamos en el grafico 15 las exportaciones de Aster se han incrementado. En el 2010 con respecto al 2009 las exportaciones se han duplicado en los que va de este año las exportaciones son 110,91 miles de dólares.

2.6.4.8 ALSTROEMERIA

Es un género de Sudamérica con alrededor de 120 especies, principalmente de regiones frescas y montañosas en los Andes. La planta es tuberosa o rizomatosa perenne. Cada tallo erecto tiene un follaje de pocas hojas lanceoladas, y termina en una umbela de 3 a 10 flores. Éstos tienen 6 pétalos con marcas y parches de colores contrastantes.

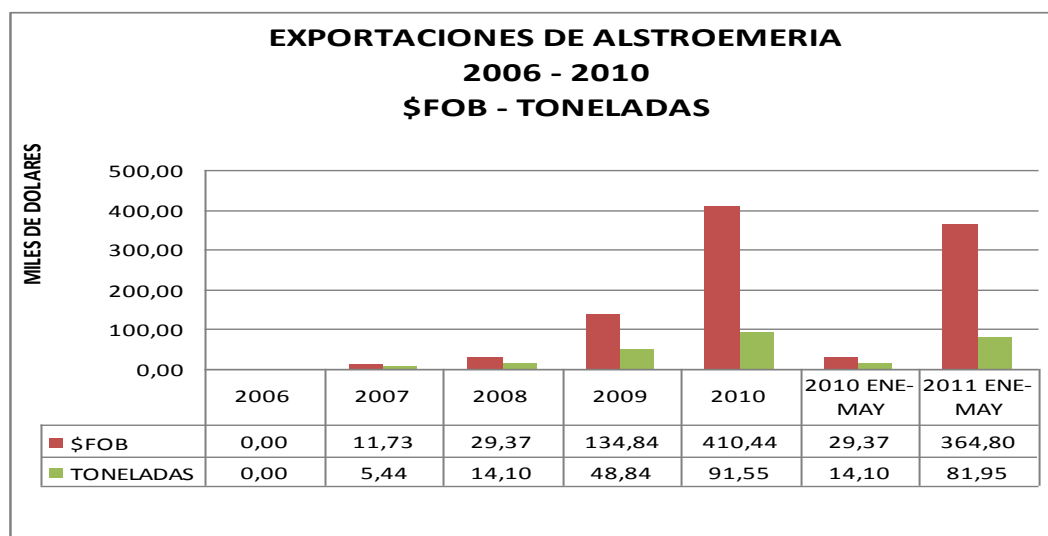
2.15 GRAFICO 24



ALSTROMERIA

2.18 GRAFICO 25

Las exportaciones de las alstroemerias de Ecuador han pasado de cero en el año 2006 y hasta el presente han tenido un crecimiento del 100% en cantidad y Fob exportador. En lo que va del año 2011 el total exportado fue de \$364,80 (miles de dólares).



ELABORADO POR: Los autores Fuente: Banco Central – comercio exterior

2.7 PRINCIPALES PAÍSES DE DESTINO

A nivel general las preferencias de consumo de flores en el mundo pueden variar de un país a otro, pero es posible señalar las características comunes que los consumidores buscan en ellas:

1. Calidad
2. Innovación
3. Precio
4. Presentación

Estados Unidos es el principal cliente del Ecuador responsable del 41% de las exportaciones del país, seguido de la Unión Europea con el 21%; los países de la Comunidad Andina 16%; Asia alcanza el 9% y otros países el 13%.

A continuación veremos en valor Fob y en Tons los principales países de destino de nuestras flores, las tendencias de mercados y preferencias de estos países:

2.71 ESTADOS UNIDOS

Las flores frescas han sido siempre importantes en la vida del consumidor norteamericano, principalmente en ocasiones especiales como el Día de San Valentín.

Las investigaciones sobre patrones de compra de la industria de la flor cortada han mostrado que los compradores frecuentes de estos productos, también llamados: “heavy buyer”, tienden a tener una edad mediana y pertenecen a hogares cuyos hijos dejaron la casa para comenzar sus propias familias. Estos compradores generalmente vienen de hogares acaudalados y se encuentran sobre todo en Nueva Inglaterra y en los estados del Este de EE.UU., y en las regiones montañosas del Oeste.⁵ el mercado se ha tornado cada vez más exigente en cuanto a la calidad y variedad de las flores, por tanto se puede encontrar flores en ramos de una sola variedad, como en arreglos de flores variadas, etc., primando por cierto el producto con estilo “fresco” o recién cortado.⁶ También existe mucha innovación en cuanto a colores y texturas, destacándose las flores de colores fuertes, tales como calipso, verde, naranjas, fucsias, con brillo, sin brillo, etc. Incluso, se aprovechan las flores de bajo estándar para su venta en envases plástico para decoración de platos de comida y otros.

Podemos apreciar en el cuadro de abajo que en el caso de los Estados Unidos es el principal mercado para Ecuador, nuestro país es uno de los principales proveedores de Rosas.

Cabe recalcar que al menos en los principales 5 mercados a los cuales el Ecuador exporta sus Rosas, siempre el Ecuador ocupa las primeras posiciones en dichos países.

En Estados Unidos la mayor parte de las importaciones de flores se utilizan como puerta de entrada a la ciudad de Miami.

Se estima además que el 54% de las ventas se hace a través de floristerías especializadas, mientras que el restante 56 % es compartido entre supermercados, tiendas de descuento y vendedores callejeros,

2.2 TABLA 7

ESTADOS UNIDOS								
ESPECIE	2006-2010		ENERO-MAY 2010		ENERO-MAY 2011		2011 vs 2010	
	FOB	TONS	FOB	TONS	FOB	TONS	% CRECIMIENTO FOB	% CRECIMIENTO TONS
CLAVELES	\$ 3,450.84	667.85	\$ -	0	\$ -	0	0%	0%
CRISANTEMOS	\$ 1,694.45	598.28	\$ -	0	\$ -	0	0%	0%
ROSAS	\$ 1,160,793.55	234,856.96	\$ 87,023.09	15,056.46	\$ 93,481.93	15,592.41	7%	4%
(GYPSOPHILIA PANICULATA L) (LLUVIA,	\$ 42,372.45	8,955.36	\$ 11,436.64	1,886.15	\$ 9,407.68	1,526.80	-18%	-19%
LOS DEMÁS	\$ 149,126.59	35,200.61	\$ 21,131.51	3166.52	\$ 27,420.84	4119.96	30%	30%
LIRIOS	\$ 14,502.03	2,426.06	\$ 1,996.83	319.26	\$ 3,012.80	496.43	51%	55%
MINIATURA	\$ 483.17	112.31	\$ 107.65	26.77	\$ 260.53	54.02	142%	102%
ORQUÍDEAS	\$ 0.67	0.07	\$ -	0	\$ -	0	0%	0%
POMPONES	\$ 154.62	30.82	\$ 36.48	6.84	\$ 135.44	23.38	271%	242%
ALSTROEMERIA	\$ 596.88	118.88	\$ 148.83	32.65	\$ 246.36	40.02	66%	23%
ASTER	\$ 1,587.27	220.69	\$ 548.10	75.77	\$ 734.49	99.5	34%	31%
GERBERA	\$ 456.23	66.38	\$ 54.17	12.76	\$ 91.71	17.89	69%	40%

ELABORADO POR: Los autores Fuente: Banco Central – comercio exterior

2.7.2 RUSIA

Ecuador abastece al mercado ruso con más del 50% de las rosas importadas por éste. De hecho, Rusia importa desde Ecuador más de 50 variedades de esta flor.

La importación de las flores ecuatorianas por parte de Rusia se realiza a través de Holanda. El precio del transporte de las mismas puede encarecer el producto en más de un 130% con respecto al coste inicial.

A pesar de la distancia recorrida, una vez que las flores son vendidas en los mercados rusos, permanecen frescas hasta dos semanas.

Para los rusos la tradición de regalar flores es muy fuerte, las flores son vendidas en muchos sitios, en cualquier estación de la metro, en los parques y en los mercados, se regalan flores en navidad, en citas románticas, en cumpleaños, en funerales, los niños les llevan flores a sus profesores el primer día de clase y para toda fiesta es una costumbre regalar flores frescas y hermosas.

En la feria de Moscú realizada anualmente las rosas ecuatorianas son consideradas como una de las mejores del mundo, participando también Estados Unidos, Holanda, Colombia, kenya, Sudáfrica, Etiopía, Sudán y Alemania, hemos salido ganadores de varias medallas de oro llevándonos los galardones más altos.

2.3 TABLA 8

RUSIA									
ESPECIE	2006-2010		EN-MY2010-EN-MAY 2011		EN-MY2010-EN-MAY 2011		2006-2010	EN-MY10/EN-MAY 11	
	FOB	TONS	FOB	TONS	FOB	TONS	TASA/ CREC.	TASA/ CREC.	
CLAVELES	\$ 2,879.16	485.02	\$ -	0	\$ -	0		0%	0%
CRISANTEMOS	\$ 279.32	103.92	\$ -	0	\$ -	0		0%	0%
ROSAS	\$ 385,388.05	62,809.68	49,121.95	7,995.58	60,259.96	8,843.35		23%	11%
(GYPSOPHILIA PANICULATA L) (LLUVIA, ILUSIÓN)	\$ 11,830.34	1,871.03	1,796.89	299.78	1,792.17	317.76		0%	6%
LOS DEMÁS	\$ 12,574.37	2755.72	\$ 2,760.64	658.36	\$ 3,337.15	3596.15		21%	446%
LIRIOS	\$ 61.50	9.19	10.7	1.72	8.59	1.62		-20%	-6%
MINIATURA	\$ 2,684.68	572.24	824.81	175.09	805.38	154.45		-2%	-12%
ORQUÍDEAS	\$ 0.09	0.01	\$ -	0	\$ -	0		0%	0%
POMPONES	\$ 5.18	0.92	0.45	0.07	12.97	1.55		2782%	2114%
ALSTROEMERIA	\$ 2,284.08	352.01	710.33	91.99	602.08	94.1		-15%	2%
ASTER	\$ 0.06	0.01	0.06	0.01				-100%	-100%
GERBERA	\$ 0.55	0.11	\$ -	0	0.01	0		0%	0%

ELABORADO POR: Los autores Fuente: Banco Central – comercio exterior

2.7.3 CANADÁ

Por sus condiciones climatológicas Canadá depende de la importación de productos de floricultura durante la mayor parte del año.

Los productos que Canadá adquiere tradicionalmente en mayores volúmenes son: flores frescas cortadas, plantas vivas; y productos de adorno para bouquets y ramos en tercer lugar.

La importación canadiense de flores frescas cortadas durante la última década del siglo XX estuvo dominada por las ventas de los denominados países “de precio” liderados por Colombia. En Canadá, las fechas de mayor consumo son: San Valentín, el Día de las Madres, la Semana Santa y Navidad. Además, existe la costumbre de regalar flores en cumpleaños, celebraciones especiales (despedidas, bienvenidas, entre otros.), y a los anfitriones de la casa cuando hay alguna conmemoración especial. Asimismo, los canadienses compran flores utilizando el servicio de envío por mensajería; así como para decorar con flores frescas sus casas, oficinas, restaurantes y hoteles. Es común ver en los supermercados la sección de flores frescas, ya que los consumidores como parte de sus patrones de compra adquieren flores de manera semanal.¹³ Los patrones tradicionales de consumo indican que los canadienses tienden a buscar una mayor variedad, y a pesar de que la demanda por las rosas y los claveles es considerada como tradicional, por su encanto y romance, ésta tiende a disminuir, pero aun así representa oportunidades para los países que producen este tipo de flores, sobre todo en las fechas de mayor demanda; ya que la producción local no es suficiente y una parte de las rosas y los claveles, incluyendo las variedades mini, es de importación.¹⁴ Una de las características del mercado canadiense son las subastas en el sector de Vancouver, el cual se creó con el fin de garantizar la participación local en el mercado de flores. Por la importancia de esta industria en la costa oeste de

Canadá, la subasta de flores de The United Flowers Growers Association de British Columbia (UFGA) de Vancouver, es la mayor de las tres que se llevan a cabo diariamente, las otras dos se realizan en Toronto y en Montreal.

2.4 TABLA 9

CANADÁ								
ESPECIE	2006-2010		EN-MY2010-EN-MAY 2011		EN-MY2010-EN-MAY 2011		2011 vs 2010	EN-MY10/EN-MAY 11
	FOB	TONS	FOB	TONS	FOB	TONS	% CRECIMIENTO FOB	% CRECIMIENTO TONS
CLAVELES	\$ 50.52	10.59	\$ -	0	\$ -	0	0%	0%
CRISANTEMOS	\$ 169.50	55.65	\$ -	0	\$ -	0	0%	0%
ROSAS	49,240.26	9,254.84	7,420.81	1,177.28	8,782.74	1,440.43	18%	22%
(GYPSOPHILIA PANICULATA L.) (LLUVIA, ILUSIÓN)	5,900.82	1115.86	955.97	173.38	1,022.37	167.13	7%	-4%
LOS DEMÁS	\$ 7,646.60	1624.62	\$ 1,379.97	265.73	\$ 1,680.60	1430.01	22%	438%
LIRIOS	313.58	51.12	46.49	6.44	56.5	8.09	22%	26%
MINIATURA	22.91	4.86	3.55	0.87	5.01	0.94	41%	8%
ORQUÍDEAS	\$ 2.49	0.07	\$ -	0	0	0	0%	0%
POMPONES	10.61	1.9	2.99	0.57	25.45	4.34	751%	661%
ALSTROEMERIA	48.71	9.02	12.31	2.03	22.6	3.78	84%	86%
ASTER	16.45	3.62	3.62	0.63	13.83	2.32	282%	268%
GERBERA	\$ 1.38	0.22	0.32	0.06	0.04	0.01	0%	0%

ELABORADO POR: Los autores Fuente: Banco Central – comercio exterior

2.7.4 PAÍSES LATINOAMERICANOS

BOLIVIA, COLOMBIA, PERU, VENEZUELA, CHILE, BRASIL, ARGENTINA, URUGUAY PARAGUAY.








En este grupo de países es muy parecido el comportamiento y las costumbres. Los consumidores de flores utilizan diversos tipos de minoristas para adquirir los productos, el 60 % de las flores son compradas en las floristerías, el restante 40 % es comprado a vendedores extranjeros y supermercados.

Del 20 % al 25 % se utilizan para decoración, siendo el consumidor típico las mujeres mayores de 45 años, que viven en zonas urbanas con ingresos medio a alto.

Los feriados públicos tienen un alto impacto en la demanda de flores, los principales picos de compra se dan en el día de San Valentín, navidad, Día de la madre.

En algunos de estos países el 50 % de las flores son para uso dentro de los hogares, son compradas por los consumidores debido a ocasiones especiales, como las bodas, funerales, feriados y cumpleaños.

Esto indica que al igual que en la Unión Europea y estados Unidos las fechas especiales tienen un alto impacto sobre las ventas de flores. En los meses de mayor consumo de flores se encuentran las siguientes fechas importantes a festejar:

 Días de los enamorados	14 de Febrero.
 Día de los enamorados	8 de Marzo.
 Día de las madres	11 de Mayo.
 Domingo y Lunes de Pascua	20-21 de Abril.
 Día de los difuntos.	2 de Noviembre.
 Navidad	24 de Diciembre.
 Fin de año.	31 de Diciembre.

2.5 TABLA 10

TOTAL PAISES AMERICA DEL SUR

ESPECIE	2006-2010		EN-MY2010-EN-MAY 2011		EN-MY2010-EN-MAY 2011		2011 vs 2010	EN-MY10/EN-MAY 11
	FOB	TONS	FOB	TONS	FOB	TONS	% CRECIMIENTO FOB	% CRECIMIENTO TONS
CLAYELES	\$ 22.86	\$ 6.74	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%
CRISANTEMOS	\$ 1,450.10	\$ 434.67	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%
ROSAS	\$ 38,727.98	\$ 14,901.75	\$ 3,206.53	\$ 776.04	\$ 4,537.43	\$ 1,112.19	42%	43%
GYPSOPHILA (GYPSOPHILIA PANICULATA L) (LLUVIA, ILUSIÓN)	\$ 9,341.44	\$ 1,706.72	\$ 1,587.49	\$ 262.88	\$ 2,401.45	\$ 292.97	51%	11%
LOS DEMÁS	\$ 6,497.53	\$ 1,690.69	\$ 879.96	\$ 147.68	\$ 979.96	\$ 194.78	11%	32%
LIRIOS	\$ 707.92	\$ 131.89	\$ 80.74	\$ 13.70	\$ 141.34	\$ 24.98	0%	0%
MINIATURA	\$ 409.06	\$ 91.89	\$ 987.85	\$ 205.54	\$ 191.92	\$ 35.54	-81%	-83%
ORQUÍDEAS	\$ 1.27	\$ 0.31	\$ 0.60	\$ 0.24	\$ 0.04	\$ 0.01	0%	0%
POMPONES	\$ 241.99	\$ 88.98	\$ 16.86	\$ 4.97	\$ 77.47	\$ 23.24	0%	0%
ALSTROEMERIA	\$ 33.40	\$ 14.77	\$ 717.40	\$ 94.96	\$ 59.76	\$ 21.86	0%	0%
ASTER	\$ 32.03	\$ 1.59	\$ 30.11	\$ 1.31	\$ 37.72	\$ 2.85	25%	118%
GERBERA	\$ 3.77	\$ 0.66	\$ 0.08	\$ 0.03	\$ 1.27	\$ 0.33	0%	0%

ELABORADO POR: Los autores Fuente: Banco Central – comercio exterior

2.7 TIPOS DE MERCADO

El proceso de evolución de los mercados competitivos permite identificar tres tipos de mercado

1. Mercados maduros:

Se caracterizan por tener niveles relativamente altos del gasto per cápita en flores. El tamaño de estos mercados tiende a ser estable y a veces incluso disminuye. Los consumidores tienden a gastar una parte relativamente alta del gasto en flores para el uso personal. Ellos están familiarizados con las flores y están interesados en nuevos e interesantes productos. Por ejemplo: Holanda, Francia,

2. Mercados en Crecimiento:

Son generalmente de tamaño considerable, pero existe la expectativa que ellos continuarán creciendo en los años venideros. En algunos de los mercados en crecimiento, el gasto per cápita todavía es relativamente bajo comparado con los mercados maduros. Un ejemplo de ello es España y el Reino Unido.

3. Mercados en Desarrollo:

Son países cuyas economías se han expandido rápidamente. Como el poder adquisitivo de los consumidores está aumentando, ellos tienden a comprar más flores. No obstante, las flores son consideradas todavía un artículo suntuario y son comprados principalmente como regalos. Por ejemplo: países de Europa del Este y Grecia.

2.8 PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES

Para este caso solo tomaremos cifras correspondientes a importaciones de flores frescas utilizando la partida 060310 correspondiente. En el 2010 los 25 principales países importadores de flores frescas representaron el 95,8% de las exportaciones mundiales de flores frescas con una tasa de crecimiento del 7% anual. La demanda europea representó el 73,8% de la demanda mundial de flores recién cortadas, mientras que Estados Unidos y Canadá representaron el 16,6%.

Estados Unidos es el primer importados de flores frescas en el mundo con una participación de 14,9% de total mundial con \$1,035,468 (miles de dólares) importados en el 2010. Alemania ocupa el segundo el lugar con una participación del 14,9% seguido de Reino Unido con un 13,2% de participación. Cabe destacar que Ecuador exporta a todos estos países con excepción a Dinamarca e Irlanda. (VER ANEXO 2.2)

2.10 PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES

Dentro de los principales países exportadores de flores frescas en primer lugar encontramos a los Países bajos con una participación de 49,6% se puede considerar la mitad de la oferta mundial de flores frescas, cabe recalcar que Holanda importa flores para luego reexpórtalas a otros países

de la Unión Europea. En segundo y tercer lugar tenemos a Colombia y Ecuador respectivamente estos dos países latinoamericanos son los principales proveedores de flores a nivel mundial y cuentan con una participación del 17,5% y 9,2% de las exportaciones mundiales respectivamente. Colombia y Ecuador tienen una tasa de crecimiento igual del 18%, en este sector existe un alto nivel de competencia por parte de estos países. (VER ANEXO 2.3).

2.11 TENDENCIA DE PRECIOS

Considerando todas las flores en sus características e innumerables variedades, colores, tamaño y forma es muy difícil dar a conocer información sobre sus precios, debido a la volatilidad que existe en este sector. En la oferta y demanda de las flores influyen muchos factores que hacen que los precios tengan muchas variaciones a corto plazo.

Entre estos factores podemos considerar los siguientes:

- Estacionalidad.
- Eventos de consumo masivo.
- Color y cantidad de hojas.
- Variedad.
- Libre de sustancias químicas.
- Tamaño de los capullos.
- Libre de parásitos y enfermedades.
- Etapa de apertura de brotes.
- Embalaje.
- Brillo y color de la flor.
- Apariencia.
- Daños en el capullo.
- Temperatura de las flores.

- ☛ Longitud de tallo por manojo o ramo.
- ☛ Tiempo de vida en el florero.
- ☛ Uniformidad de tamaño del capullo por manojo.
- ☛ La experiencia previa entre el comprador y proveedor.
- ☛ Regularidad de los envíos.
- ☛ Costos de fletes internacionales.
- ☛ Aranceles de internación.
- ☛ Poder adquisitivo de los consumidores.
- ☛ Tiempo y clima en país de origen.

A continuación para tener una idea más clara sobre precios proporcionaremos los precios promedios de los tipos de flores más comercializados en el mercado europeo y estadounidense. Estos datos los tomamos de los informes mensuales que emite el Centro de Comercio Internacional en el caso de Europa y en Estados Unidos tomaremos datos del Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos.

Las siguientes tablas contienen información sobre los precios de las regiones ya mencionadas, en los años 2006 hasta 2010 y del mes de enero hasta junio del 2011. Los precios en el mercado europeo están en euros, y corresponden al total de los productos comercializados, procedentes de los Países Bajos y todos los demás países proveedores de flores. En el mercado estadounidense se considerará el precio (por tallo) de comercialización de todos los países proveedores de flores del año 2006 hasta el 2010 y del mes de enero hasta abril del año actual.

MERCADO EUROPEO														
PRECIO INTERNACIONAL POR TALLO														
(€ y \$)														
AÑOS DESCRIPCION	2006		2007		2008		2009		2010		2010		2011	
	EUR	DOL	EUR	DOL	EUR	DOL	EUR	DOL	EUR	DOL	ENE-JUN	DOL	ENE-JUN	DOL

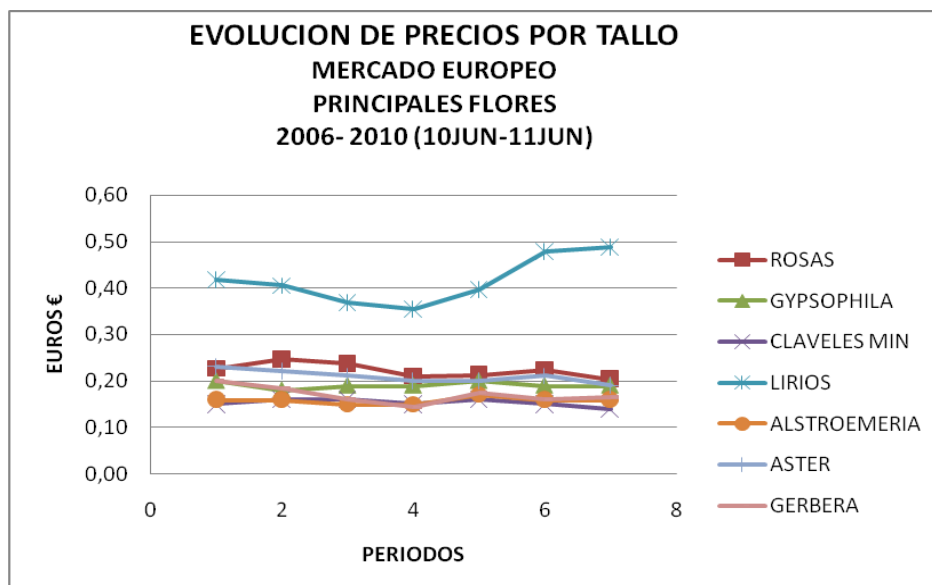
ROSAS	0,23	0,32	0,25	0,35	0,24	0,34	0,21	0,30	0,21	0,30	0,22	0,32	0,20	0,29
GYPSOPHILA	0,20	0,29	0,18	0,26	0,19	0,27	0,19	0,27	0,20	0,29	0,19	0,27	0,19	0,27
CLAVELES MIN	0,15	0,21	0,16	0,23	0,16	0,23	0,15	0,21	0,16	0,23	0,15	0,21	0,1	0,20
LIRIOS	0,42	0,60	0,41	0,58	0,37	0,53	0,36	0,51	0,40	0,57	0,48	0,68	0,49	0,70
ALSTROEMERIA	0,16	0,23	0,16	0,23	0,15	0,21	0,15	0,21	0,17	0,24	0,16	0,23	0,2	0,23
ASTER	0,23	0,33	0,22	0,31	0,21	0,30	0,20	0,29	0,20	0,29	0,21	0,30	0,2	0,27
GERBERA	0,20	0,29	0,19	0,26	0,16	0,23	0,15	0,21	0,18	0,25	0,16	0,23	0,17	0,24

2.1 TABLA 11

ELABORADO POR: Los autores Fuente: CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL

DESCRIPCION	VAR PRECIO (%)	
	11/10 JUNIO	10/09
ROSAS	-8,96%	1,2%
GYP SOPHILA	0%	5,3%
CLAVELES MIN	-6,67%	6,7%
LIRIOS	2,09%	11,9%
ALSTROEMERIA	0%	13,3%
ASTER	-9,52%	0%
GERBERA	3,12%	20,69%

2.19 GRAFICO 26



ELABORADO POR: Los autores Fuente: CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL

En este grafico es más fácil ver el comportamiento de los precios de las principales especies de flores más comercializadas en Europa durante los años 2006 al 2010 y lo que va del año 2011. Como vemos la flor con el

precio más alto son los lirios que corresponden a la línea azul su precio ha fluctuado entre 0,40 y 0,50 € por tallo, cabe mencionar que los lirios en este mercado satisfacen una demanda considerada elite que está dispuesta a pagar el precio de comercio siempre y cuando cumpla con los estándares requeridos. Las rosas que corresponden a la línea roja fluctúan entre 0,20 y 0,25 € por tallo si bien el precio de los tallos de las rosas es menor al de los lirios esto se no quiere decir que no tengan acogida en este mercado, este precio puede explicarse por las grandes cantidades que se producen en el mundo lo que hace que el precio sea menor. Los precios de los claveles miniatura han tenido una tendencia parecida a las Alstroemerias fluctuando entre 0,14 a 0,17 €. El precio de los Aster, gerbera y claveles fluctúan entre 0,19 – 0,23€, 0,15 – 0,20 € y 0,14 – 0,16€ por tallo respectivamente.

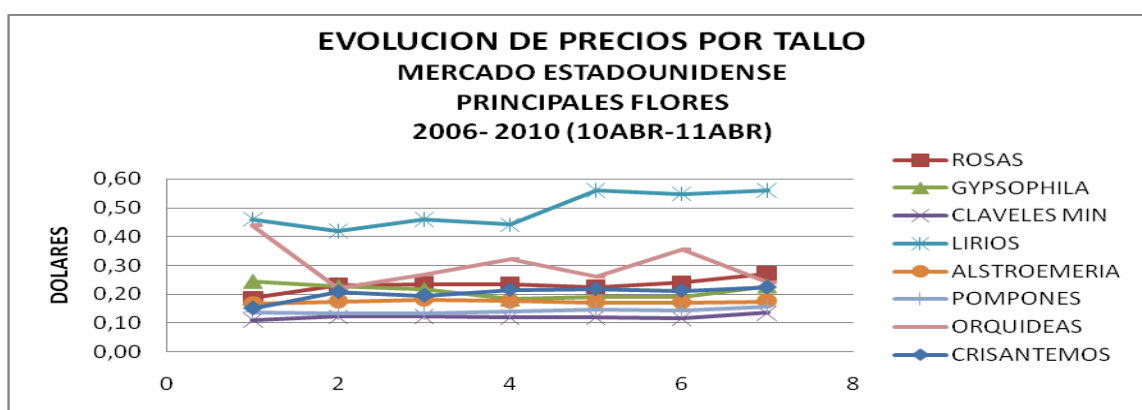
2.2 TABLA 12

MERCADO ESTADOUNIDENSE									
PRECIO INTERNACIONAL POR TALLO									
	2006	2007	2008	2009	2010	2010- ABR	2011- ABR	VAR PRECIO	
DESCRIPCION	DOL	DOL	DOL	DOL	DOL	DOL	DOL	11/10	10/09
ROSAS	0,19	0,23	0,24	0,23	0,23	0,24	0,27	13,75%	-3,42%
GYPSOPHILA	0,25	0,23	0,22	0,19	0,19	0,19	0,23	20,42%	3,24%
CLAVELES MIN	0,11	0,12	0,13	0,12	0,12	0,12	0,14	16,24%	0,83%
LIRIOS	0,46	0,42	0,46	0,44	0,56	0,55	0,56	2,37%	26,98%
ALSTROEMERIA	0,17	0,18	0,18	0,18	0,17	0,17	0,18	1,73%	-2,26%
POMPONES	0,14	0,14	0,14	0,14	0,15	0,14	0,16	9,72%	4,96%
ORQUIDEAS	0,44	0,22	0,27	0,32	0,26	0,36	0,24		
								-	-
								32,11%	19,31%
CRISANTEMOS	0,15	0,21	0,20	0,22	0,22	0,21	0,23	5,61%	1,38%

Elaborado: los autores Fuente: USITC

Las especies de flores más comercializadas en este mercado son mayores que en Europa en la tabla se enlistan estas variedades mostrando una diferencia en el mercado europeo con los pompones, orquídeas y crisantemos. Las últimas dos columnas de la tabla corresponden a la variación de los precios del año 2010 y de los meses de enero hasta abril del año 2011. En el grafico se puede apreciar que al igual que en Europa la especie que más alto se cotiza con respecto a su precio son los lirios, su precio fluctúa entre 0,42 y 0,56 dólares, las orquídeas en EEUU se consideran un especie exótica su precio ha fluctuado en estos años entre 0,22 a 0,44 dólares aunque en los últimos años su precio ha tenido un decrecimiento del 32,11%. Las rosas son la especie que más se comercializa a nivel mundial y en Estados Unidos es la más apreciada al igual que las gypsophila que son consideradas su flor de acompañamiento sus precios se han mantenido entre 0,19 a 0,27 y 0,19 a 0,25 dólares respectivamente. Las alstroemerias no han tenido mayores variaciones con respecto a su precio pues se han mantenido en los 0,17 o 0,18 dólares en los últimos cinco años, los pompones, los crisantemos y los claveles se han cotizado entre 0,14 – 0,16, 0,15 – 0,23, 0,11 – 0,14 dólares respectivamente en este mercado.

2.20 GRAFICO 27



ELABORADO: los autores Fuente: USITC

2.11 COMPORTAMIENTO COMERCIAL

Las flores al trasladarse de exportadores a consumidores pasan por varias etapas, las cuales son manejadas por cuatro actores importantes dentro de la cadena de distribución: agentes, subastas, mayoristas y minoristas. Los productos pueden seguir diferentes rutas en los mercados europeos antes de llegar al consumidor.

- **VÍA DE LAS SUBASTAS:** productos son recibidos, desempacados y preparados para su puja por el departamento de manejo de subastas en el país de destino.
- **VÍA AGENTE DE SUBASTAS:** Las flores son recibidas por un agente que las prepara para subastarlas.
- **VÍA UN AGENTE MAYORISTA:** los productos importados son recibidos por un agente, quien los envía a un mayorista.
- **VÍA UN MAYORISTA DE IMPORTACIÓN (TAMBIÉN LLAMADO IMPORTADOR):** las flores llegan directamente del encargado de la logística al mayorista de importación. Después del desembalaje y preparación (por ejemplo la montadura de ramos), éstas son en su mayoría vendidos a importadores locales o extranjeros, y minoristas.

2.12 ACCESO A MERCADOS

2.12.1 BARRERAS ARANCELARIAS

Un arancel, es la más simple de las políticas comerciales, es un impuesto exigido cuando un bien es importado. Se pueden clasificar en **aranceles específicos** que son un cantidad fija exigida por cada unidad de bien importado y **aranceles *ad-Valorem*** son impuestos exigidos como fracción del valor de los bienes importados. En ambos casos el efecto del arancel es incrementar el coste de trasladar los bienes a un país.

Los aranceles son la forma más antigua de política comercial y han sido usados tradicionalmente como una fuente de ingresos del Estados.

Los efectos fundamentales que provoca un arancel a la importación, en la economía de un país son los siguientes:

- El efecto fiscal supone un incremento de la recaudación del Estado.
- Disminución de las importaciones, del consumo de los productos sometidos al arancel.
- Aumento del precio de los productos objeto de arancel en el mercado nacional, es por tanto negativo para el consumidor.
- Sustitución del producto al que se impone un arancel por otro de menor costo o calidad.
- Aumento en el excedente del productor

En esta tabla se detallan los aranceles de internación que se aplican a las principales especies de flores que se exportan originarias de Ecuador en la actualidad. Los principales destinos de nuestras exportaciones son Estados Unidos y algunos países de la Unión Europea como Alemania y

Reino Unido. Con los países de Unión Europea nuestras flores están exentas del pago de aranceles por acuerdos comerciales firmados. En el caso de Estados Unidos perdimos trato preferencial que otorgaba el ATPEDEA.

2.3 TABLA 13

ARANCEL AD VALOREM PARA PARTIDAS ORIGINARIAS DE ECUADOR				
PARTIDA	ROSAS 060311	CLAVELES 060312	GYPHOPHILA 060319	ORQUIDEAS 060314
UNION EUROPEA	0%	0%	0%	0%
ESTADOS UNIDOS	6,80%	3,20%	6,40%	6,40%
RUSIA	11.25%	11.25%	11.25%	11.25%
CANADA	10.50%	8.00%	6.00%	16.00%
JAPON	0%	0%	0%	0%
CHINA	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%

ELABORADO POR: Los autores Fuente: TRADEMAP

2.12.2 BARRERAS NO ARANCELARIAS

Se entiende por barreras no arancelarias las "leyes, regulaciones, políticas o prácticas de un país que restringen el acceso de productos importados a su mercado". Por ende, incluyen tanto normas legales como procedimientos administrativos no basados en medidas explícitas, sino en directivas informales de instituciones y gobiernos.

Este tipo de barrera puede dañar e impedir el comercio internacional tanto como los aranceles y han sido utilizadas y continúan empleándose por países miembros de la Organización Mundial del Comercio para evadir el cumplimiento de compromisos adoptados en materia de libre comercio.

Todos los países que abren sus barreras al comercio tienen muchas exigencias que van desde certificados sociales y fitosanitarios. (VER ANEXO 2.4)

2.13 ACUERDOS COMERCIALES

Nuestro país es beneficiario de tratamientos arancelarios especiales por acuerdos comerciales que permiten que sus productos ingresen con una reducción parcial o total de aranceles a los mercados de destino. Gracias a estos acuerdos las flores originarias de nuestro país se benefician de reducciones o exoneraciones de aranceles de internación.

Ecuador ha formado los siguientes acuerdos comerciales que en capítulo uno se detallaron:

- Comunidad Andina
- *Ley de Preferencias Andinas y Erradicación de Drogas de los Estados Unidos de América / ATPDEA (no vigente)*
- Ley de Preferencias Arancelarias Andinas de la Unión Europea SGP+
- Sistema Global de Preferencias entre Países en Desarrollo / SGPC
- Acuerdos Multilaterales por Productos y Organizaciones Internacionales.

Para acceder a las preferencias arancelarias otorgadas es indispensable que el producto a exportar sea mayoritariamente originario del Ecuador, y que además tengan la certificación otorgada por las entidades autorizadas, en nuestro país los organismos autorizados para emitir este certificado son:

1. Ministerio de Industrias y Productividad.- para Estados Unidos, Unión Europea y terceros.
2. Cámara de Producción.- para CAN, ALADI, CAN-MERCOSUR.

Estos acuerdos comerciales benefician a muchas partidas sobre todos a los productos agrícolas como es el caso de las flores, las flores que exporta el Ecuador son beneficiarias de estos acuerdos.

Las cifras que se analizaron en este capítulo dieron como resultado la dependencia económica que tiene nuestro país con Estados Unidos, ya que este país es el principal destino de las exportaciones de flores frescas provenientes de Ecuador.

Las flores ecuatorianas tenían tratamiento preferencial con un reducción total de sus aranceles de internación en con ATPDEA hasta el 11 de febrero del 2011. Este caso en particular deja una huella de incertidumbre por parte de los productores de flores que exportan principalmente hacia este mercado, por la pérdida de competitividad de las flores y de el alto grado de competencia por parte de Colombia que ve en la no renovación de este acuerdo comercial como una oportunidad para captar este mercado en su totalidad.

Debido a esta problemática en el capítulo tres se analizara la situación del sector florícola con la perdida de este importante acuerdo comercial con Estados Unidos.

CAPITULO 3

3. ANALISIS DE LA NO RENOVACION DE ATPDEA

El mercado estadounidense es principal destino de nuestras exportaciones no petroleras. Según datos de United States International Trade Commission o USITC por sus siglas en ingles en el 2010 Estados Unidos recibió un total de 7.333 millones de dólares en exportaciones provenientes del Ecuador de las cuales aproximadamente 2 millones de dólares representaron exportaciones no petroleras. La oferta exportable ecuatoriana no petrolera hacia Estados Unidos está compuesta fundamentalmente por productos primarios tradicionales como banano, camarón, cacao, flores y atún. Las flores son el tercer producto más exportable a este mercado después del banano y el camarón. Y el segundo producto agrícola más exportado después del banano.

El banano, camarón y cacao ecuatorianos ingresan con arancel cero al mercado norteamericano por los compromisos suscritos en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y el tratamiento de Nación Más Favorecida (NMF). Pero en el caso de flores, frutas tropicales, vegetales entre otros recibían tratamiento especial por acuerdos comerciales firmados con Estados Unidos como el ATPDEA y el Sistema Generalizado de Preferencias, los cuales fueron explicados en el capítulo uno, estos acuerdos no eran mutuamente excluyente, es decir las partidas arancelarias que no se podían acoger a un programa podrá hacerlo en otro si este lo permite. El Sistema Generalizado de Preferencias venció el 31 de Diciembre del 2010 y actualmente se encuentra suspendido, por su parte el ATPDEA venció el 11 de febrero del 2011 y no será renovado. Se considera que el sector floricultor será el más afectado con la perdida de

estas preferencias, por el alto grado de dependencia en el comercio de flores con Estados Unidos.

Ecuador es el tercer exportador de flores y el primer exportador de rosas a nivel mundial según informes de EXPOFLORES. Actualmente los productos ecuatorianos, incluyendo a las flores frescas o secas, están ingresando a EEUU pagando los aranceles generales de internación. Los productores y exportadores de flores siempre manifestaron su malestar por no contar con un programa arancelario seguro que beneficie el comercio de sus productos y afirmaron que cada vez que alguno de estos acuerdos vencían sus exportaciones se veían afectadas por la incertidumbre que se generaba por parte de los importadores al no saber ciertamente si los programas serían renovados.

El objetivo de este capítulo es tratar de cuantificar el costo que se generara por la no renovación de estos programas y analizar el comportamiento de las importaciones de flores frescas de Estados Unidos provenientes de Ecuador antes y después de la no renovación del ATPDEA.

En el Ecuador existe una base de datos con estadísticas de comercio exterior publicados y elaborados por el Banco Central del Ecuador pero el monto ya sean dólares o cantidades del registro de las partidas arancelarias que proporciona el Banco Central no coinciden con sus correspondientes registro de importación en los Estados Unidos. Esto puede ser motivo de un problema de registro ya que si bien en los registros del Ecuador pueden constar partidas cuyo mercado de destino sea los Estados Unidos, en realidad esto no significa que el mercado final de destino sea este país. Puede ocurrir que Estados Unidos sea únicamente un puerto intermedio antes de llegar al destino final. De esa manera, las exportaciones registradas como destinadas al mercado norteamericano en

realidad podrían estar únicamente en tránsito en ese país y por lo tanto no ingresar al territorio de EE.UU.

Por esta inconsistencia en cifras en este análisis solo tomaremos en cuenta la información proporcionada por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos – USDA en su base de datos Global Agricultural Trade System (GATS) y la base de datos de la Comisión de los Estados Unidos para el Comercio Internacional (United States International Trade Commission (USITC) Existen dos razones fundamentales para utilizar esta información:

1. Registro de las cifras realizado en el puerto de destino (Estados Unidos en este caso) presenta la información más confiable del monto y volumen efectivamente ingresados al mercado norteamericano proveniente de Ecuador.
2. Con la base datos del GATS y de la USITC es posible clasificar cada partida arancelaria de exportación hasta un nivel de 10 dígitos y el acuerdo comercial del cual se beneficia.

3.1 PARTIDA ARANCELARIA EN ESTADOS UNIDOS

En el capítulo dos se explicó la nomenclatura de las partidas arancelarias de la OMA y las subpartidas regionales para los países de Andinos. En Estados Unidos también manejan una clasificación regional para las partidas arancelarias conocido como el Sistema Armonizado o Harmonized Tariff Schedule (HTS) este sistema permite una clasificación de hasta diez dígitos, en la base de datos de USITC se debe especificar el nivel de dígitos que se desea utilizar en HTS-2, HTS-4, HTS-6, HTS-8 y HTS-10, y el capítulo que se va a consultar.

- **Harmonized Tariff Schedule** o Sistema Armonizado de Aranceles:

Es la clasificación arancelaria de Estados Unidos. Estados Unidos es país firmante del Sistema Armonizado. Por ello adopta el sistema, incorporando especificaciones adicionales, dando lugar a esta clasificación.

Entra en vigor el 1 de enero de 1.989 y a partir de ese momento todas las mercancías importadas en EEUU se clasifican bajo la HTSUS (Harmonized Tariff Schedule of United States).

Su estructura sigue la del Sistema Armonizado. Los 6 primeros dígitos corresponden a él y partir del séptimo corresponde ya a la clasificación americana, encontrándose a partir de ahí la información arancelaria y estadística correspondiente al mercado de EEUU.

En este caso usaremos el Capítulo 06 que corresponde a productos del reino vegetal. A continuación se detallan las partidas arancelarias a utilizar y el respectivo arancel que deberán pagar. Para tener información más detallada sobre partidas, subpartidas y aranceles (VER ANEXO).

3. TABLA 14

PARTIDA	DESCRIPCION
CAPITULO	
06	Plantas vivas y productos de floricultura
PARTIDAS	
0603	Flores y capullos, cortados para ramas o adornos, frescos, secos blanqueados, tenidos, impregnados o preparados de otra forma
SUBPARTIDAS (sistema Armonizado hasta el 2011)	
06031100	Rosas cortadas y frescas
06031230	Claveles miniatura
06031300	Orquídeas
06031900	Anthuriums, Alstroemeria, Gypsophila, Lirios

Fuente Banco Central del Ecuador

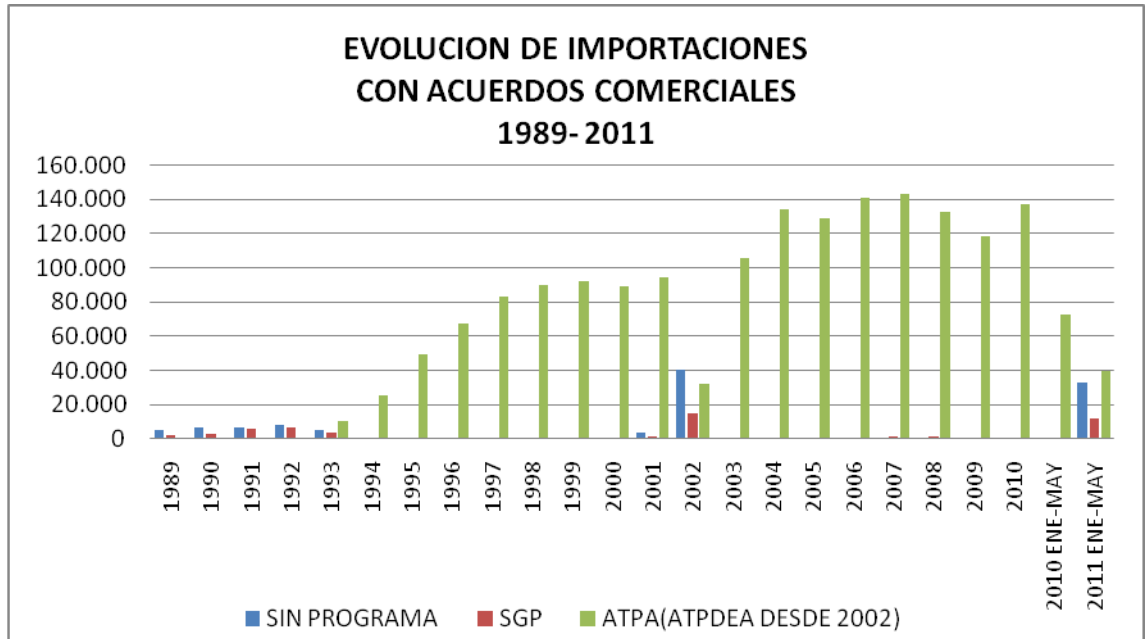
EVOLUCION DE IMPORTACIONES DE FLORES CON ACUERDOS COMERCIALES

Los acuerdos comerciales con Estados Unidos han sido renovados a lo largo de estos años la base de datos de la Comisión de Comercio de Estados Unidos tiene disponible datos desde 1989 hasta el presente año. Desde el inicio de la vigencia del Sistema Generalizado de Preferencias nuestro país vio una oportunidad para comenzar a exportar a este mercado, en el gráfico las barras de color rojo representan las importaciones que hizo EEUU con este programa. Pero fue desde el año 1993 cuando las importaciones de flores frescas mostraron un incremento notable con la creación del ATPA que entró en vigencia el 1991, la dificultad

más grande que tuvieron los productores de flores en nuestro país al momento de importar a este mercado fueron las barreras no arancelarias como las fitosanitarias y los controles de calidad que eran requisitos para exportar a este país. En el gráfico las barras de color verde representan las importaciones de flores provenientes de Ecuador bajo el ATPA. En el 2002 el ATPA amplió su cobertura y pasó a ser el ATPDEA con esta extensión y con el crecimiento de la producción nacional de flores el comercio entre Ecuador y Estados Unidos creció aún más. El ATPDEA estuvo vigente hasta febrero del 2011 y el SGP hasta el 31 de Diciembre del 2010, como podemos observar en el gráfico en los meses de enero a mayo del 2011 en comparación al 2010, la mayoría de flores importadas ingresaron a Estados Unidos sin ningún programa de preferencias arancelarias. Cabe recalcar que si bien el Sistema Generalizado de Preferencias expiró el 31 de diciembre de 2010 y actualmente se encuentra suspendido, en página principal de la Comisión de Estados Unidos para el Comercio Internacional - USITC muestra un anuncio que indica que los importadores siguen ingresando sus productos bajo las calificaciones A, A+ y A*, en sus documentos de importación con el fin de solicitar un reembolso de los derechos pagados en caso que el SGP se restablezca con el carácter de retroactivo. Por esta razón las últimas importaciones de flores frescas también han ingresado a este mercado acogiéndose a este programa aunque tengan que pagar el arancel común de internación.

En el año 2000 el 99,6% de las flores que ingresaron a Estados Unidos fueron importadas bajo el ATPA, desde que el ATPDEA entró en vigencia el 99,8% del total de las importaciones se beneficiaron de este tratamiento especial. (*VER ANEXO 3.1*)

3. GRAFICO 28



En el grafico observamos que del total de importaciones de flores frescas de Estados unidos desde Ecuador eran beneficiarias de algún tratamiento arancelario especial. Y en la actualidad ninguno de estos están vigentes es normal pensar que el sector florícola del país se verá afectado por la pérdida eminente de ATPDEA, por este motivo el siguiente tema a tratar es el costo que ocasiona la no renovación de este acuerdo comercial, se tratara de dimensionar la situación de las exportaciones de flores naturales sin estos programas y cuales especies de flores serán las más afectadas.

Las especies de flores que se beneficiaban de estos programas son las siguientes:

3.1 TABLA 15

FLORES FRESCAS (HST)			
PARTIDA	DETALLE	ARANCEL AD VALOREM	FREE
060311	ROSAS	6,80%	J
06031230	CLAVELES MINATURA	3,20%	J, A
06031270	CLAVELES NORMALES	6,40%	J
060313	ORQUIDEAS	6,40%	J
060314	CRISANTEMOS	6,40%	J
060319	ARTURIOS, GYPSOPHILA, LIRIOS	6,40%	J, A

J= ATPDEA A= SGP

ELABORADO POR: los autores

Fuente: Harmonized Tariff Schedule of the United States (2011)

En esta tabla se encuentran detalladas las partidas arancelarias con su respectivo arancel ad valorem y el programa que libera de aranceles a estas partidas, las letras J y A representan al ATPDEA y SGP respectivamente. En el grafico observamos que no todas las exportaciones de flores provenientes de Ecuador ingresaron a Estados Unidos con preferencias arancelarias y aunque todas las partidas son beneficiarias del ATPDEA, este programa ha vencido y ha sido renovado varias veces por lo que se debe suponer que cuando el ATPDEA vencía las partidas que podían acogerse al SGP lo hacían como es el caso de los claveles miniatura y las gypsophila y las demás especies debían pagar el arancel general para ingresar a este mercado.

Las extensiones del SGP ocurren de manera retroactiva, por lo que en el grafico no se pueden apreciar los períodos durante los cuales las

importaciones hacia Estados Unidos no estuvieron amparadas por este sistema. Por esto se supone que dichas importaciones entran en las barras azules.

Para el siguiente análisis se consideraron los principales productos de importación de EEUU en el año 2010 que se beneficiaban del ATPDEA. Así podremos saber cuáles serán las partidas que se verán más afectadas por los aranceles que deberán pagar al no poder acogerse a estos programas.

3.1 COSTO DE LA NO RENOVACION DE ATPDEA

Como se mencionó el Ecuador se benefició de las preferencias arancelarias otorgadas por el ATPDEA hasta el 11 febrero del 2011. Para poder cuantificar el impacto de los aranceles en las importaciones de flores de EEUU hemos planteado dos escenarios posibles:

1. Sin ATPDEA y sin Sistema Generalizado de Preferencias
2. Sin ATPDEA y la posibilidad de usar Sistema Generalizado de Preferencias

Con los siguientes supuestos:

- a. Se tomaran valores del año pasado suponiendo que en el 2010 no habían acuerdos vigentes con EEUU.
- b. Las partidas que pierdan el ATPDEA podrán acogerse al SGP si este se lo permite.

Para la elaboración de los escenarios se tomara el valor en aduanas de la mercadería que es el valor de las importaciones evaluado por el Servicio de Aduanas de EE.UU. Este valor se define como el precio

realmente pagado o por pagar de la mercancía, con exclusión de los derechos de importación de EE.UU., fletes, seguros y otros cargos.

3.1.1 ESCENARIO 1 NO RENOVACION DEL ATPDEA NI EL SGP

Las exportaciones no petroleras son las principales beneficiarias del ATPDEA, como es el caso de las flores, vegetales dentro de los vegetales el brócoli es el principal y dentro de las flores las más importante son las rosas, las frutas tropicales como piña, el mango y la madera entre otros son los primeros beneficiarios de este programa. Los principales productos de exportación como el banano y el camarón no se ven afectados con la no renovación de este acuerdo porque ellos reciben tratamiento especial por la OMC en la Nación Más Favorecida y pueden seguir entrando al mercado Estadounidense con un arancel de 0%.

En este escenario se tomara el valor en Aduanas de las principales importaciones realizadas por Estados Unidos provenientes de Ecuador bajo el ATPDEA, y se calculara la cantidad de total de aranceles que deberán pagar para ingresar a este mercado, según su arancel Ad Valorem. Se debe recalcar que las cifras que se mostraran a continuación pertenecen al año 2010, si bien en este año aún estaban vigentes estos acuerdos comerciales con EEUU, se las toma como referencia para poder cuantificar el valor monetario de los aranceles suponiendo que en ese año ya no éramos beneficiarios de ningún programa.

Estas cifras fueron tomadas de la base de datos de la Comisión de Estados Unidos para Comercio Internacional, en esta base de datos las partidas arancelarias se detallan según el Acuerdo Comercial al cual se acogen y se las clasifico por ocho dígitos. Las partidas arancelarias que pertenecen los diferentes tipos de flores frescas, se encuentran

sombreadas de color, para reconocerlas entre los demás productos en la lista.

La tabla muestra en su cuarta columna el arancel potencial para cada producto y a continuación el monto total en dólares que los productos provenientes de Ecuador hubiesen tenido que pagar en el año 2010 para ingresar a los Estados Unidos. Los productos más afectados por esta carga arancelaria se muestran en negrillas entre estos se encuentran las rosas, los lirios, verduras, madera y frutas como la guayaba y el mango. La mayor parte de estas importaciones afectadas son del grupo de las flores dentro de estas se destacan las rosas y los lirios que en conjunto representaron alrededor de 38,37% de las exportaciones no petroleras ingresadas a Estados Unidos a través del ATPDEA, en estas se registran mayor comercio y recibieron un beneficio de alrededor de 9 millones de dólares por el tratamiento preferencial. Las rosas y los lirios representan un poco más de la mitad (51%) del total de aranceles (\$ 17.521.873) que los productos enlistados debieron pagar en el año 2010 si no hubiesen tenido ATPDEA.

3.2 TABLA 16

PRINCIPALES PRODUCTOS BENEFICIARIOS DEL ATPDEA						
PARTIDA	DESCRIPCION	VALOR EN ADUANAS	ARANCEL POTENCIAL	TOTAL DE ARANCEL	% DE LAS EXP NO PETROL.	% DE TOTAL ARANCEL
060311	Rosas cortadas y frescas	74.218.684	6,8%	5.046.871	20,92%	28,80%
060319	Lirios, arturios frescos	61.924.451	6,4%	3.963.165	17,45%	22,62%
060314	Crisantemos cortados y frescos	394.297	6,4%	25.235	0,11%	0,14%
0603123	Claveles frescos (miniatura)	378.672	3,2%	12.118	0,11%	0,07%
44123231	Madera contrachapada hoja n / o 6 mm de espesor, por lo menos, una hoja externa de madera no coníferas, con la cara no especificado capas, no más allá de la superficie cubierta transparente /	26.101.758	8,0%	2.088.141	7,36%	11,92%
07108097	Verduras , sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados, de tamaño reducido	20.992.796	14,9%	3.127.927	5,92%	17,85%
08045040	Guayabas, mangos y mangostanes, frescos,	18.003.089	6,6 cent/kg	1.692.000	5,07%	9,66%
07149010	Malanga, frescos o refrigerados	13.754.258	2,3%	316.348	3,88%	1,81%
08043040	Piñas, frescas o secas, no tamaño reducido, en cajas o paquetes de otros	12.607.418	1,1 cent/kg	271.000	3,55%	1,55%
17011110	Caña de azúcar sin refinar, en forma sólida, w / o adición de aromatizante ni colorante	12.605.098	0,94 cent/kg	171.000	3,55%	0,98%
20089915	Los plátanos, que no sea la pulpa, preparados o conservados	12.245.189	0,8%	97.962	3,45%	0,56%
20098060	Jugo de cualquier otra fruta, , (incluyendo las cerezas y bayas), concentrados o no concentrados	10.928.126	0,5 cent/litro	32.000	3,08%	0,18%
20089913	Pulpa de banano, preparados o conservados,	5.769.879	3,4%	196.176	1,63%	1,12%
08119010	Los bananos y plátanos, congelados, en agua o con adición endulcorantes	4.868.341	3,4%	165.524	1,37%	0,94%
69101000	Porcelana o loza fregaderos de cerámica, lavabos, bañeras	4.726.101	5,8%	274.114	1,33%	1,56%
20089100	Palmitos, preparados o conservados	4.699.422	0,9%	42.295	1,32%	0,24%
	TOTAL CUADRO USD	\$ 284.217.579		\$ 17.521.873		

		\$				
	TOTAL NO PETROLERAS	354.784.420				

ELABORADO: los autores FUENTE: USITC

3.2.1 ESCENARIO 2: NO RENOVACION DEL ATPDEA Y POSIBILIDAD DE USAR SGP

Como ya se mencionó estos dos programas de preferencias no son mutuamente excluyentes por esta razón las partidas arancelarias que no puedan acogerse al ATPDEA podrán seguir entrando a EEUU bajo el Sistema Generalizado de Preferencias si este se renueva. Nuestro país califica para el SGP en categoría A, como país en vías de desarrollo, de las exportaciones mostradas en el cuadro anterior se muestran a continuación aquellas partidas que son elegibles bajo el SGP.

3.3 TABLA 17

PRODUCTOS BAJO SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS		
PARTIDA	DESCRIPCION	SGP
060311	Rosas cortadas y frescas	
060319	Lirios, arturios frescos	A
060314	Crisantemos cortados y frescos	A
060312	Claveles frescos (MINIATURA)	A
44123231	Madera contrachapada hoja n / o 6 mm de espesor, por lo menos, una hoja externa de madera no coníferas, con la cara no especificado capas, no más allá de la superficie cubierta transparente	A*
07108097	Verduras , sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados, de tamaño reducido	A+
08045040	Guayabas, mangos y mangostanes, frescos,	A
07149010	Malanga, frescos o refrigerados	A
08043040	Piñas, frescas o secas, no tamaño reducido, en cajas o paquetes de otros	A+
17011110	Caña de azúcar sin refinar, en forma sólida, w / o adición de aromatizante ni colorante	A*
20089915	Los plátanos, que no sea la pulpa, preparados o conservados	A
20098060	Jugo de cualquier otra fruta, , (incluyendo las cerezas y bayas), concentrados o no concentrados	A
20089913	Pulpa de banano, preparados o conservados,	A

08119010	Los bananos y plátanos, congelados, en agua o con adición de edulcorantes	A
69101000	Porcelana o loza fregaderos de cerámica, lavabos, bañeras	A*
20089100	Palmitos, preparados o conservados	A

En este cuadro vemos la clasificación que reciben los productos bajo el SGP, las partidas que marcadas con A+ son aquellas elegibles solo para países menos desarrollados, Ecuador no podrá calificar en esa categoría por lo que los productos marcados con este símbolo tendrán que pagar el arancel asignado para ingresar a Estados Unidos. Las partidas que están marcadas con A* representan exclusión de ciertos países pero Ecuador no está excluido, la exclusión es para países como Brasil y Argentina. El cuadro muestra sombreadas las partidas a las que nuestro país puede acogerse directamente y en negrillas las que se encuentran con el símbolo A* que también favorecen a productos ecuatorianos.

En el cuadro que se muestra a continuación se muestran las mismas partidas de importaciones de EEUU que se utilizaron en el escenario uno, pero con la posibilidad de que se acojan al tratamiento que les otorga el

3.4 TABLA 18

PRINCIPALES PRODUCTOS BENEFICIARIOS DEL SGP							
PARTIDA	DESCRIPCION	VALOR EN ADUANAS	ARANCEL POTENCIAL	TOTAL DE ARANCEL	%DE LAS EXP NO PETROL.	% DE TOTAL ARANCELES	SGP
060311	Rosas cortadas y frescas	74.218.684	6,8%	5.046.871	20,92%	57,88%	
060319	Lirios, arturios frescos	61.924.451		0	17,45%	0	A
060314	Crisantemos cortados y frescos	394.297		0	0,11%	0	A
060312	Claveles frescos	378.672		0	0,11%	0	A
44123231	Madera contrachapada hoja n / o 6 mm de espesor, por lo menos, una hoja externa de madera no coníferas, con la cara no especificado capas, no más allá de la superficie cubierta transparente / transparen	26.101.758		0	7,36%	0,00%	A*
07108097	Verduras , sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados, de tamaño reducido	20.992.796	14,9 %	3.127.927	5,92%	35,87%	A+
08045040	Guayabas, mangos y mangostanes, frescos,	18.003.089			5,07%	0,00%	A
07149010	Malanga, frescos o refrigerados	13.754.258		0	3,88%	0,00%	A
08043040	Piñas, frescas o secas, no tamaño reducido, en cajas o paquetes de otros	12.607.418	1,1 cent/kg	271.000	3,55%	3,11%	A+
17011110	Caña de azúcar sin refinar, en forma sólida, w / o adición de aromatizante ni colorante	12.605.098			3,55%	0,00%	A*
20089915	Los plátanos, que no sea la pulpa, preparados o conservados	12.245.189		0	3,45%	0,00%	A
20098060	Jugo de cualquier otra fruta, , (incluyendo las cerezas y bayas), concentrados o no concentrados	10.928.126			3,08%	0,00%	A
20089913	Pulpa de banano, preparados o conservados,	5.769.879		0	1,63%	0,00%	A
08119010	Los bananos y plátanos, congelados, en agua o con adición de edulcorantes	4.868.341		0	1,37%	0,00%	A
69101000	Porcelana o loza fregaderos de cerámica, lavabos, bañeras	4.726.101	5,8%	274.114	1,33%	3,14%	A*
20089100	Palmitos, preparados o conservados	4.699.422		0	1,32%	0,00%	A
	TOTAL CUADRO USD	284.217.579		\$ 8.719.911			

	TOTAL NO PETROLERAS	\$ 354.784.420	
--	----------------------------	----------------	--

En el cuadro podemos notar que los productos que se pueden acoger al SGP no pagaran aranceles al momento de ingresar a los EEUU, de estos productos que son los que principalmente Estados unidos importa desde Ecuador los afectados por el arancel son las rosas, las verduras, piñas y los lavabos, que al perder el ATPDEA no podrán acogerse al SGP, por lo que tendrían que pagar los aranceles de internación que se pagan normalmente. La propuesta que tiene nuestro país para minimizar el impacto de la pérdida del ATPDEA, es pedir una extensión de las partidas arancelarias en el SGP, para que los productos que se verán perjudicados por la no renovación de ATPDEA puedan seguir ingresando a EEUU con una preferencia arancelaria.

En este escenario 2 el total de impuestos que debieron pagar estos productos en el 2010 se redujo a **\$ 8.719.911** en comparación a los **\$ 17.521.873** que debieron pagar si no podían acogerse a ningún programa como muestra en escenario 1.

En términos generales, depende de la forma de negociación de los contratos de importación determinar quién asume los aranceles de internación y si la eliminación de las preferencias afecta directamente al exportador nacional o al importador en Estados Unidos. Lo que está claro es que el impacto del arancel afectara directamente al precio del producto ya sea en mercado nacional como en el extranjero. Si exportador asume la carga arancelaria esto se reflejara en el precio de negociación de producto y si fuese el caso de que el importador asuma el arancel, de igual manera se incrementara el precio de comercialización en el mercado de destino lo que generara una pérdida de competitividad y la posible sustitución del producto.

Pero existe un caso en particular, como vemos en cuadro las rosas se encuentran sombreadas y no cuentan con ninguna calificación en SGP, lo que significa que al perder el ATPDEA no podrán acogerse a ningún otro programa lo que representa un perjuicio para los exportadores de rosas porque como vemos es el principal producto exportable que se beneficiaba de las preferencias arancelarias.

En la elaboración de estos escenarios se tomaron en cuenta otras partidas arancelarias aparte de las Flores, así se demostró que las Rosas son el producto más afectados por la no renovación de ATPDEA, en ambos escenarios las Rosas debían pagar un arancel de 6,8% lo que correspondía a más de 5 millones de dólares sin en el 2010 no hubiese contado con preferencia arancelaria y aunque en el segundo escenario se planteó la posibilidad de utilizar el SGP, las rosas no se pudieron beneficiar de este. Al ser las rosas el producto más exportable a Estados Unidos beneficiario de este programa. Existe gran incertidumbre por parte de los exportadores nacionales que ven en riesgo su producción sobre todo porque las rosas son la especie más cultivada y exportada de nuestro país.

Aunque nuestro país se destaca por ser exportador de toda variedad de flores, existe la posibilidad de que los lirios, claveles entre otras especies ingresen con el SGP a Estados Unidos por este motivo nuestro siguiente análisis se basará netamente en la importación de Rosas ecuatorianas a Estados Unidos.

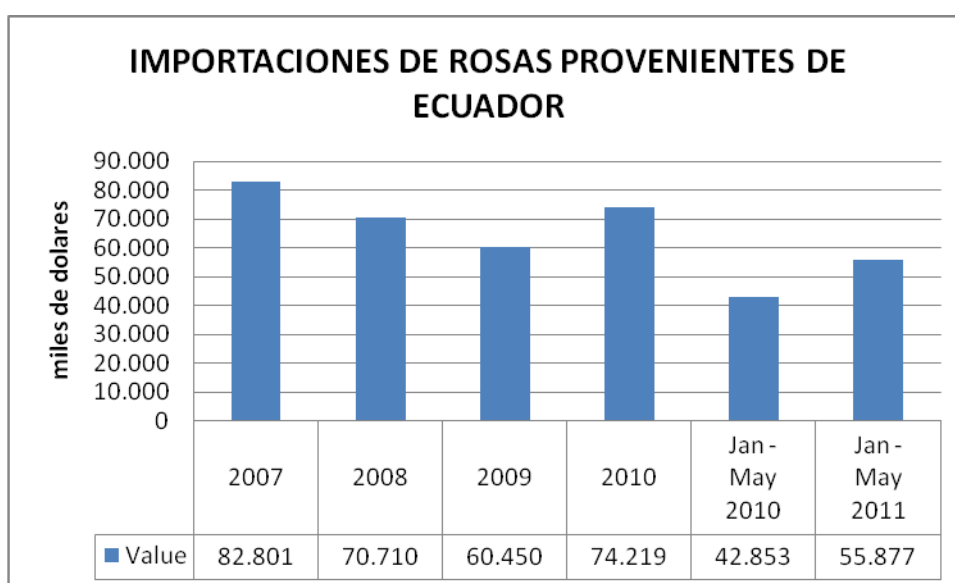
3.5 IMPORTACIONES DE EEUU DE ROSAS

Estados Unidos es el segundo comprador mundial de rosas después de los Países Bajos en el 2010 represento en 16% de la demanda mundial de rosas. Este país compra rosas provenientes de varios países entre estos el Ecuador, nuestro país es el segundo proveedor de rosas en EEUU en primero es Colombia. El siguiente cuadro muestra el top 15 de los países proveedores de Rosas de Estados Unidos. Es fácil ver que casi toda la demanda estadounidense es cubierta por Colombia y Ecuador. En el 2010 la participación de Colombia y Ecuador en el total de importaciones de Rosas fue del 74 y 23% respectivamente, correspondiente a \$239,486 miles de dólares importados desde Colombia y 74,219 miles de dólares desde Ecuador. (VER ANEXO 3.2).

Las rosas ecuatorianas tienen como principal destino Estados Unidos más del 70% de la producción nacional es dirigida a este mercado. Las importaciones de rosas fueron las únicas importaciones de flores que no se vio afectada por la recesión en EEUU, mientras que para las demás especies de flores los años 2008 e inicios del 2009 fueron los que presentaron una reducción significativa en sus exportaciones. En el grafico podemos observar el comportamiento de las importaciones de Estados Unidos de rosas originarias de Ecuador. Las rosas fue el primer producto más exportable de Ecuador que se benefició del ATPDEA, en el grafico las dos últimas barras corresponden a los meses de enero hasta mayo de los años 2010 y 2011. Debemos recordar que en el mes de febrero las rosas perdieron la preferencia arancelaria que otorgaba el ATPDEA después del mes de febrero las rosas importadas desde Ecuador hacia EEUU pagaron el 6,8% de arancel ad Valorem.

En comparación con los meses de enero a mayo del 2010, este año las exportaciones de rosas incrementaron un 30%, lo cual no se esperaba ya que en los meses de marzo a mayo ya no se contaba con el acuerdo comercial. El Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad emitió un informe en el mes de mayo en el cual recalco varias veces que las exportaciones no se vieron afectadas por la no renovación de ATPDEA, lo cual es cierto como observamos en comparación con los mismos meses del año pasado las importaciones de rosas pasaron de 42,8473 miles de dólares a 55,877 miles de dólares respectivamente. Pero debemos recordar que este valor representa el valor en aduanas, y también se debe analizar profundamente los volúmenes de importación y el precio unitario de las rosas.

3.1 GRAFICO 29



3.2 ANALISIS ANTES Y DESPUES DEL ATPDEA

3.2.1 VALOR DE IMPORTACIONES DE ROSAS

Contrario a lo que esperaba después de la no renovación de ATPDEA en este año el valor de las importaciones de rosas de EEUU crecieron en comparación con el año 2010 en un 30% pasaron de \$42.853(miles de dólares) en el 2010 a \$55.877(miles de dólares) en los meses de enero a mayo de estos años. En el mes de enero las importaciones crecieron un 18% en comparación con el mismo mes del 2010 recordemos que en este mes aún se contaba con el programa de preferencias. Los aranceles comenzaron a pagarse después del 11 de febrero de 2011 fecha cuando expiro el programa, como observamos en el grafico correspondiente al mes de febrero se identifican las importaciones que entraron bajo el ATPDEA y las que no ingresaron bajo ningún programa. En este mes las importaciones crecieron un 35%, debemos recordar que por motivos de la celebración de San Valentín en febrero y el Día internacional de la mujer en el mes de marzo es cuando se presenta mayor comercio con EEUU. Debido a estas fechas consideradas importantes se puede concluir que aunque el programa arancelario haya vencido los importadores estadounidenses debían cubrir su demanda interna y al ser las rosas la flor más comprada mundialmente, no se esperaba que las importaciones decrecieran en relación con los mismos meses de año anterior. En el mes de marzo las importaciones tuvieron un crecimiento del 71% en relación al mismo mes del 2010.

En los meses de abril y mayo las exportaciones crecieron un 24% y 28% respectivamente. (VER ANEXO 3.2), desde la expiración del Tratado

de Preferencias Arancelarias Andinas y de Lucha contra las Drogas (ATPDEA) que mantenía Estados Unidos, las rosas registran un aumento en sus importaciones hacia el mercado estadounidense en los primeros cuatro meses de este año.

3.1.1 VOLUMEN DE IMPORTACIONES DE ROSAS DE EEUU DESDE ECUADOR

Según datos de la Comisión de Comercio de los Estados Unidos el número de tallos de rosas importados desde Ecuador tuvo un tasa de crecimiento positiva con respecto al 2010 del 13%. El 61% de las importaciones de rosas en los meses de enero a mayo de este año ingresaron al mercado estadounidense sin ningún tratamiento arancelario especial. A pesar de esto el volumen importado creció un 20% en el mes de febrero, en este mes el 23% de las importaciones pagaron el arancel general de internación. En marzo los tallos importados crecieron un 63% en relación al año pasado, pero tuvo un decrecimiento del 48% en comparación con el mes anterior (febrero de 2011). Los meses de abril y mayo registraron un crecimiento del 2% y 27% respectivamente en volumen importado. (VER ANEXO 3.3)

3.1.2 PRECIO POR TALLO IMPORTADO DE EEUU DESDE ECUADOR

Estos gráficos muestran el comportamiento del precio por tallo de rosa antes y después del ATPDEA, en el mes de febrero el precio tuvo una caída del 42% pasando de \$0,38 a \$0,22 dólares por tallo importado. El incremento de los precios es evidente en los meses de marzo y abril siendo abril el mes en que se registró el precio más alto después de la pérdida de las preferencias arancelarias con \$0,27 dólares 21% más que el año anterior. El mes de mayo no se registró ninguna variación en el precio con respecto al año 2010, se mantuvo en \$0,23 c/dólar. (VER ANEXO 3.4)

Con respecto a este incremento de los precios cabe destacar que existen aspectos climáticos que influyeron bastante en los países del Cono Sur, lo que ocasionó pérdidas de cultivos y por eso se requieren productos de países cercanos como Ecuador, por otra parte Colombia nuestro principal competidor tuvo muchos problemas sanitarios en las rosas por exceso de agua esto también ayudo que el precio de las rosas Ecuatorianas subieran.

Las cifras que se analizaron se muestran positivas al ser comparadas con los mismos periodos del año 2010. Pero si se hace comparaciones entre los meses de enero a mayo de este año podemos observar que las importaciones decrecieron en el último mes de este año. Como vemos en el siguiente cuadro las importaciones en el mes de mayo disminuyeron un 19%. Si tomamos como base el mes de febrero que fue el mes en que se perdió la preferencia arancelaria, las importaciones en miles de dólares disminuyeron un 63%, 37% y 49% los meses de marzo, abril y mayo respectivamente.

3.6 TABLA 19

060311 ROSAS FRESCAS							
	IMPORTACIONES	TALLOS	PRECIO \$	% CRECIMIENTO			
				IMP	TALLOS	PRECIO	
ENERO	11.881	35.055.201	0,34				
FEBRERO	17.559	51.827.683	0,30	48%	48%	-12%	
MARZO	6.420	26.954.268	0,24	-63%	-48%	-21%	
ABRIL	11.076	41.826.967	0,27	73%	55%	11%	
MAYO	8.941	38.664.355	0,23	-19%	-8%	-13%	

ELABORADO POR: los autores Fuente: USITC

3.3 TASA DE CRECIMIENTO COMPUESTO ANUAL

Como ya se mencionó con anterioridad el mercado de rosas es altamente volátil, para saber cuál es la tasa de crecimiento de las importaciones, utilizaremos la tasa de crecimiento compuesta, debido a que esta tasa nos permite moderar el efecto de volatilidad de retornos periódicos que pueden hacer irrelevantes las medias aritméticas. La tasa de crecimiento compuesto se utiliza frecuentemente para describir el crecimiento sobre un periodo de tiempo de algunos elementos en este caso valor en aduanas, número de tallos importados y precio por tallo.

- *Formula de la tasa de crecimiento compuesto*

$$\text{Compound Period Growth} = \left[\left(\frac{\text{Ending Period Statistical Value}}{\text{First Period Statistical Value}} \right)^{\frac{1}{\text{Number of Periods} - 1}} - 1 \right] \times 100$$

3.3.1 TASA DE CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES DE ROSAS

Para calcular esta tasa de crecimiento de las importaciones se han tomado datos del Departamento de Agricultura de Estados Unidos, en su base de datos del Sistema Global de Comercio Agrícola o GATS por sus siglas en inglés. Se ha considerado como último valor estadístico las importaciones en miles de dólares del año 2011 que fue cuando se realizó la última extensión del ATPDEA, para poder comparar con años anteriores se han tomado en cuenta los meses de enero a mayo de los años 2007 hasta el 2011. La tabla muestra los datos a utilizar.

Periodo de tiempo: anual

Valor estadístico: valor en aduanas de la mercadería

Numero de periodos: cinco años

3.7 TABLA 20

IMPORTACIONES MILES DE DOLARES								
2007 - 2011 (ENERO A MAYO)								
			2007	2008	2009	2010	2011	
Partner	HS Code	Product	Value	Value	Value	Value	Value	Compound % Change (Value)
Ecuador	060311	Roses, Cut, Fresh	49,158	40,073	36,461	42,853	55,877	3
Grand Total			49,158	40,073	36,461	42,853	55,877	3

ELABORADO: los autores FUENTE: Departamento de Agricultura de EEUU

Los valores utilizados arrojaron como resultado un tasa de crecimiento compuesto anual positiva del 3% lo que quiere decir que desde el año 2007 al 2011 en los meses de enero a mayo las importaciones ha crecido a una tasa constante del 3%, como menciono esta tasa alisa el efecto volatilidad del mercado.

3.3.2 TASA DE CRECIMIENTO DE VOLUMEN Y PRECIO IMPORTADO

En la tabla se muestran las cifras correspondientes al periodo de cálculo de la tasa de crecimiento compuesta para las cantidades y precio, los datos que representan el volumen y precio importado de rosas se encuentran en miles de tallos. La última columna muestra la tasa de crecimiento compuesto de las cantidades y precio de las rosas. La tasa de las cantidades decrece al 2% anual, mientras que los precios crecen a una tasa del 6% anual para poder concluir y afirmar que las importaciones no se han visto afectadas por la pérdida del programa arancelario se esperaría que esta tasa crezca en la misma proporción que las importaciones.

Estos valores dejan claro que el incremento del valor importado corresponde al incremento de los precios que han estado creciendo a

una tasa del 6% aun mayor que el porcentaje al que crecen las importaciones que es el 3% mientras que el volumen importado está decreciendo constantemente a una tasa anual del 2%.

Periodo de tiempo: Anual

Valor estadístico: Volumen importado (miles de tallos)

Numero de periodos: Cinco años

3.8 TABLA 21

CANTIDAD Y PRECIO IMPORTADO MILES DE TALLOS												
2007 - 2011 (ENERO A MAYO)												
	2007		2008		2009		2010		2011		Compound % Change	
Product	Unit Value	Qty	Unit Value	Qty	Unit Value	Qty	Unit Value	Qty	Unit Value	Qty	Unit Value	QTY
Roses, Cut, Fresh	228.9	214,784.4	228.3	175,553.7	240.3	151,727.8	249.3	171,885.2	287.5	194,328.5	6.0	-2

ELABORADO: los autores FUENTE: Departamento de Agricultura de EEUU

*UOM: Unit of Measure (Unidad de Medida)

*THNDS: Thousands of Units (miles de Unidades)

Como se mostró en los gráficos anteriores en comparación con el año pasado las cifras de las importaciones después de la pérdida del ATPDEA se muestran optimistas. Pero si se las compara con años anteriores vemos que las importaciones no se han visto afectadas únicamente por el incremento de los precios de las rosas ya que el volumen importado es decreciente. No se debe dejar a un lado la gran importancia que tiene el Acuerdo de preferencias arancelarias para el bienestar de las ventas ecuatorianas ya que en lo que va del 2011 se han pagado \$1,976,000 en aranceles de internación. Hay que tener mucho cuidado, porque ahora solo dependemos del aumento de precios de rosas en el mercado y de las condiciones climáticas que han

afectados los cultivos de nuestro principal competidor que es Colombia. Cuando lo que se debe buscar es que el volumen crezca a un ritmo más acelerado y no depender del vaivén de los precios.

CAPITULO 4

4. ANALISIS DE COMPETENCIA

4.1 COLOMBIA

País de América, miembro de la UNASUR, ubicado en la zona noroccidental de América del Sur, organizado constitucionalmente como una república unitaria descentralizada. Su capital es Bogotá. Su superficie es de 2,070,408 km², de los cuales 1,141,748 km² corresponden a su territorio continental y los restantes 928 660 km² a su extensión marítima, de la cual mantiene diferendos limítrofes con Venezuela y Nicaragua. Limita al este con Venezuela y Brasil, al sur con Perú y Ecuador y al noroeste con Panamá.

Colombia es la única nación de América del Sur que tiene costas en el océano Pacífico y en el Mar Caribe. El país es la cuarta nación en extensión territorial en América del Sur y, con alrededor de 45 millones de habitantes. Colombia es reconocida a nivel mundial por la producción de café suave, flores, esmeraldas, carbón y petróleo, su diversidad cultural y por ser el segundo de los países más ricos en biodiversidad del mundo. Es uno de los principales centros económicos de la América hispanoparlante (el cuarto), y en 2009 la economía número 27 a nivel planetario.

4.1.1 COLOMBIA TIERRA DE FLORES

Colombia es el país de las flores. Más de cincuenta mil especies de todos los colores, todos los olores, todos los tamaños y todas las formas nacen, crecen y se reproducen. Cuando se habla de Colombia en el

mundo, una de los aspectos más comunes es mencionar sus flores. La ubicación geográfica de Colombia, en la zona tórrida, entre dos océanos y con una variedad de climas y accidentes geográficos que le permiten tener a pocos minutos de distancia selvas húmedas, bosques tropicales, costas ardientes, páramos encumbrados y otros ecosistemas fascinantes, ha servido para originar una vegetación, nativa muy rica dentro de la cual las flores se han convertido en símbolos de una exuberancia natural que sigue asombrando a viajeros y científicos que atraviesan el país. Es así como, dentro de ese entorno, dentro de ese paisaje urbano y rural, la flor se alza como el símbolo de una naturaleza que ha sido inmensamente generosa.

La presencia de la flor en todos los climas, regiones y etapas históricas del país, ha provocado un fenómeno interesante y cotidiano, la cultura de la flor, es decir la forma como el colombiano común y corriente actúa ante las flores, las utiliza, las sublimiza, las convierte en parte viva de su entorno, para expresar su amor o su dolor; para mostrar su alegría durante los Carnavales o para traducir su religiosidad durante la Semana Santa, sin barreras políticas, sociales o económicas. No hay acto cotidiano que no la involucre; no hay gesto doméstico o sublime, intelectual o mundano, que no se alimente de la imagen de una flor. Es la cultura alrededor de la cual se tejen tantos sueños y tantas realidades.

Toda esa carga de sentimientos y reflexiones, de recuerdos y actitudes ante la flor, tenía que provocar un formidable fenómeno económico que dependiera también de ella. Un proceso que se inició 25 años atrás cuando un grupo de visionarios descubrió en la Sabana de Bogotá y otras zonas de Antioquia y el sur del país las condiciones naturales indispensables para poner en marcha lo que ahora es uno de los sectores más importantes de la economía colombiana: el cultivo y exportación de flores.

Actualmente, Colombia es el segundo país productor de flores en el mundo, después de Holanda, y el primer exportador a los Estados Unidos. Estos logros no han sido espontáneos. Son el resultado de una conciencia clara sobre un clima privilegiado, la hermosura de un producto y el conocimiento de un progreso que requiere planeación eficiente, organización estricta, control de calidad permanente y capacitación a fondo del personal que labora en los distintos sectores de esta producción.

Cerca del 95% del total de la producción va al mercado de exportación y un 80% se dirige a los Estados Unidos. Otra ventaja es la facilidad y rapidez en el transporte, con sofisticada infraestructura en el aeropuerto internacional de Miami. El resto de las exportaciones de flores se dirige principalmente a la comunidad europea. Colombia ha sido agresiva en la búsqueda de nuevos mercados. Por ejemplo desde 1988 intenta penetrar el mercado Japonés, sin embargo tiene grandes problemas de inspección fitosanitaria.

Las flores producidas en Colombia reúnen a cerca de 460 productores organizados y unos 260 independientes. Aproximadamente el 89% de la producción se ubica alrededor de Bogotá, con la ventaja de tener un clima muy parejo durante todo el año, 7% cerca de Medellín y 4% en el área de Cali.

Al igual que nuestro país la principal especie exportada es la rosa seguida de los claveles. Últimamente se ha observado una diversificación con más de 50 especies exportadas, cobrando importancia la alstroemeria, el crisantemo, pompón y la gerbera entre otras.

Las exportaciones florícolas de Colombia, basadas en información proporcionada por asocolflores, comenzaron en 1965 con un retorno de US\$20.000, pero en el 2000 esta cifra alcanzó los US\$ 580 millones.

Actualmente Colombia sigue manteniendo su distintivo de ser el primer país latinoamericano exportador de flores frescas.

4.2 SITUACION FLORICOLA DE COLOMBIA

Según datos obtenidos de último censo florícola del año 2009 el 70% del área sembrada en flores, se ubican principalmente en nueve municipios, en su orden: Madrid 19,4%, El rosal 12,7%, Facatativa 8%, Tocancipá 7,9%, Funza 6,6%, Chía 5,2%, Bogotá 4,1%, Tenjo 3,7% y Suesca 3,2%. El 30% restante en los demás municipios estos suman un total de 28 municipios dedicados al cultivo de flores. (VER ANEXO).

En Colombia existen varias Fincas Productoras de Flores (FPF) en los 28 municipios, en total 525 FPF con un área 9.202 hectáreas, donde se encontraron 796 lotes en flores en un área de 4.905 ha de estas hectáreas el 59% corresponde al cultivo de rosas con 2,872 ha, seguido del clavel con 15% correspondiente a 741, mini clavel con 427 ha, las astromerías con 257 y los pompones con 141 ha dedicadas a su cultivo. El igual que en nuestro país el sector florícola es un gran generador de empleos directos según los datos del Censo Florícola el total de personal ocupado fue de 67.804 personas, donde 5.764 estaban en el área administrativa y 62.040 en producción la mayoría de estas personas son mujeres dedicadas al área de producción y boncheo de las flores. (VER ANEXO 4.1).

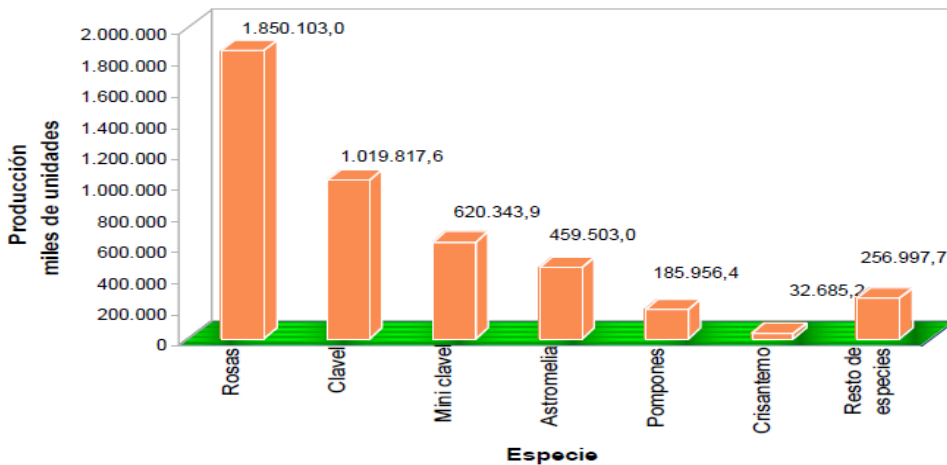
En una Finca Productora de Flores FPF, puede existir más de un lote en flores y diferente forma de establecimiento pueden existir cultivos bajo cubierta o invernadero y a cielo abierto o libre exposición. En las 525

FPF, se encontraron 796 lotes establecidos donde, 742 lotes están bajo invernadero y 54 lotes a libre exposición.

La participación más alta es de FPF con lotes bajo invernadero, de las cuales el 47,5% se encuentran establecidas en cultivos de rosas, seguido de claves con el 11,4%, mini clavel 7,9%, astromerías el 7,1%, y el resto de especies 26,1%. Dentro de los cultivos a cielo abierto predominan las astromerías con un 25% del total de lotes dedicados a su cultivo en total son 12 lotes para el cultivo de esta flor a cielo abierto.

Podemos observar en la grafica la producción total de flores en miles de unidades por especies, podemos apreciar que las Rosas son las especies más producidas (1,850,102.95 miles de unidades), seguida del Clavel. Aparte de las mundialmente apreciadas Rosas los claveles Colombianos son muy cotizados a nivel internacional, en nuestro país se produce más unidades de claveles miniatura que los normales.

4. GRAFICO 30



FUENTE: Censo Florícola Colombia 2009

De la producción que se obtiene la mayor parte será destinada para exportación de las especies más destacadas como son las rosas, claveles, mini clavel y astromerías el 90,5%, 92,6% y el 89,5% respectivamente es dirigida al mercado internacional, la mayor parte dirigida a Estados Unidos y Rusia, el restante más las bajas de mercado son destinadas al consumo interno o son utilizadas como compost. En el 2009 la producción que terminó en bajas de mercado el 57,4% se comercializó para mercado nacional, el 39,5% para compost y el 3,1% para otros usos.

4.2 SELLOS DE CERTIFICACION

La mayor parte de las Fincas Productoras de Flores de Colombia cuentan con alguna certificación internacional lo que les facilita el acceso a los mercados internacionales que tienen estrictas normas fitosanitarias y sociales en la internación de productos. De acuerdo a los resultados del censo, se tiene que en las fincas productoras de flores el predominio de sellos de certificación está orientado a flor verde, Rainforest y Global Gap. Como observamos en la tabla. La mayoría de las fincas están gestionando más certificaciones como el EUREPGAP que es exigido en Europa para las flores que llegan a este mercado.

4. TABLA 22

FINCAS PRODUCTORAS CON SELLO DE CERTIFICACION	
FLORVERDE	127
GLOBAL GAP	44
ETI	15
RAIN FOREST	83
ISO	28
EUREPGAP	7
OTRO NINGUNO	88

FUENTE: Censo Florícola Colombia 2009

Al igual que en nuestro país Colombia cuenta con una Asociación de Floricultores que es la reconocida Asocolflores, la Asociación Colombiana de Exportadores de Flores, representa floricultores que manejan cerca del 75% de las exportaciones totales de flores de Colombia. Reúne a más de 240 cultivos afiliados ubicados en la sabana de Bogotá, en el área de Rionegro (Antioquia), el Viejo Caldas y el Valle del Cauca. El 54,28% de las fincas no se encuentran afiliados según el sitio web oficial de la Asocolflores.

4.3 EXPORTACIONES DE FLORES COLOMBIANAS

Por varios años la demanda por flores dependió básicamente de factores estacionales como días festivos en los mercados consumidores, lo que limitó las exportaciones a pocos mercados, haciéndolas vulnerables a las fluctuaciones de éstos.

Las exportaciones de Colombia representan 17,53% de las exportaciones mundiales de flores frescas, su posición relativa en las exportaciones mundiales es 2. Sin embargo, en los últimos años Colombia se ha consolidado como el mayor proveedor de flores de los Estados Unidos, siendo este mercado el principal destino de las exportaciones de flores del país. Adicionalmente, los productores colombianos han llegado a nuevos mercados como Europa, Asia y Japón. El sector floricultor Colombiano ha realizado innovaciones tecnológicas y en el proceso de comercialización, utilizando mejores modalidades para llegar al consumidor final lo cual ha permitido consolidarse en el mercado.

Los datos a continuación muestran los quince principales países compradores de flores frescas procedentes de Colombia. Como vemos al igual que nuestro país la mayor parte de las exportaciones son dirigidas al mercado estadounidense, pero el comercio con otros países está incrementando, en Rusia la tasa de crecimiento es del 41% y la de Japón

el 71% el año pasado, mientras la tasa de crecimiento anual de Ecuador con estos países fue de 13 y 12% respectivamente en el año 2010.

4.1 TABLA 31

PRINCIPALES DESTINOS DE LAS FLORES COLOMBIANAS							
Importadores	Indicadores comerciales						Arancelario (estimado) enfrentado por Colombia
	Valor exportada en 2010 (miles de USD)	Saldo comercial en 2010 (miles de USD)	Participación de las exportaciones para Colombia (%)	Cantidad exportada en 2010	Tasa de crecimiento de los valores 2009-2010 (%)		
	Mundo	1228757	1223813	100	219964	18	
1	Estados Unidos de América	948796	948792	77,2	168869	13	
2	Federación de Rusia	60604	60604	4,9	9293	41	
3	Reino Unido	51157	51157	4,2	10545	33	
4	Japón	38679	38679	3,1	6450	71	
5	Países Bajos (Holanda)	28570	28556	2,3	5626	57	
6	Canadá	27200	27200	2,2	5533	44	
7	España	26597	26597	2,2	4824	20	
8	Alemania	7224	7224	0,6	1420	39	
9	Ucrania	4721	4721	0,4	766	25	7,5
10	Brasil	3259	3259	0,3	775	29	

11	Francia	2964	2964	0,2	595	63	
12	Suiza	2230	2230	0,2	375	249	
13	Finlandia	2156	2156	0,2	305	54	
14	Polonia	2101	2101	0,2	296	123	
15	Suecia	1947	1947	0,2	363	28	

ELABORADO: los autores FUENTE: Trade Map

4.3.1 TIPOS DE FLORES EXPORTADAS POR COLOMBIA

Colombia es reconocida por la variedad de flores que exporta, al igual que nuestro país tiene las condiciones climáticas para producir todo tipo de especies. Pero sin duda su distintivo son las rosas, el siguiente cuadro muestra las flores que exporta Colombia, aunque en primer lugar se encuentra la partida 060319, esta partida abarca más de un tipo de flor como se muestra en su descripción las gypsophila, lirios, áster entre otros, en cambio la partida 060311 corresponde únicamente a rosas frescas, la rosas colombianas tienen como principal destino Estados Unidos con una participación del 75%, Rusia 10% y España y Reino Unido con 3 y 2% respectivamente. Las gyphophilas, lirios, asters, gerbera y astromerías son dirigidas el 96% a EEUU, un 2% a Reino Unido y 1,3% a Canadá. Los claveles tienen como principal mercado EEUU donde se dirige el 43% de las exportaciones de esta especie, Japón en segundo con una participación de 14%, Reino Unido con 11%, Holanda y Rusia con el 7%, y España con el 5,6%. En el caso de los pompones el 70% es dirigido a los EEUU, un 17% a Panamá y 5% se dirigió hacia Canadá. Las orquídeas son exportadas un 88% hacia EEUU, 5% Canadá y 4% hacia Reino Unido.

4.2 TABLA 32

SH	Descripción del producto	valor exportada en 2007, miles de Dólar EUA	valor exportada en 2008, miles de Dólar EUA	valor exportada en 2009, miles de Dólar EUA	valor exportada en 2010, miles de Dólar EUA
	Total	1.099.032	1.084.224	1.040.383	1.228.757
'060319	GYPSOPHILA, LIRIOS, ASTER, GERBERA, ASTROMERIAS	459.113	425.557	415.363	500.619
'060311	ROSAS FRESCAS RECIEN CORTADAS	327.912	346.671	347.255	375.960
'060312	CLAVELES SPRAY Y MINIATURA	222.593	224.717	187.224	243.793
'060314	POMPONES, CRISANTEMOS	89.161	87.056	90.453	108.266
'060313	ORQUIDEAS	253	223	88	119

ELABORADO: los autores FUENTE: Trade Map

4.4 ESTRATEGIAS DE COLOMBIA EN EL MERCADO INTERNACIONAL

La posición que tiene Colombia a nivel mundial como productor y exportador de flores no solo se debe a la variedad de flores que ostenta, tampoco por su tamaño o color. La verdad es Colombia se a consolidado a nivel mundial gracias a las estrategias comerciales que aplica, lo que hace que sus flores ganen renombre y cada vez captan más compradores.

Colombia maneja una marca país propia para sus flores. Es decir que en cualquier lugar del mundo donde lleguen las flores colombianas tendrán como distintivo exclusivo de uso de las flores su marca **Colombia Tierra de Flores** la cual es traducida en cualquier idioma lo que facilita si interpretación, esta marca país de la floricultura surgió en septiembre de 2006 tras la necesidad del sector de consolidar una identidad propia en los mercados internacionales y en el contexto local.

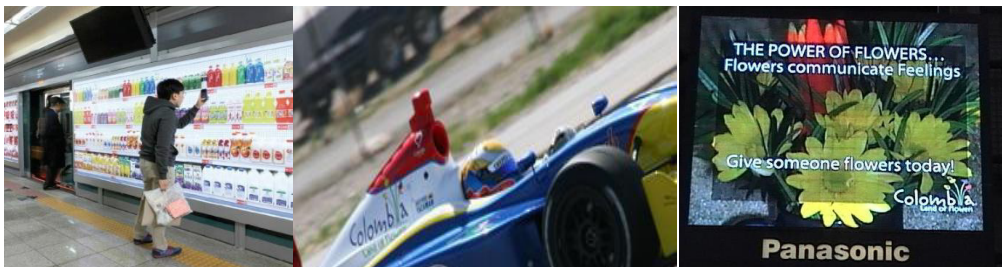
Bajo esta marca Colombia Tierra de Flores se realizan promociones estratégicas con el fin de promover la diversidad y la calidad de las flores colombianas, cambiar la percepción en torno a las actuales prácticas de producción en el sector y respaldar la denominación de origen, estas estrategias son:

1. Unificación en exhibiciones internacionales
2. Apoyo penetración de nuevos mercados
3. Generación de noticias positivas
4. Campañas publicitarias
5. Promoción al consumidor

Cuando se realizan ferias internacionales para promocionar diverso tipo de flores en varios países del mundo Colombia asiste y promociona su marca, no son las empresas exportadoras las que promocionan individualmente su producto sino todas asisten bajo un mismo nombre. Esto sin duda ayuda a posesionar en la mente del consumidor extranjero no a una empresa o varias sino al país entero como exportador de flores. Gracias a esto Colombia ha tenido reconocimientos y premios en Rusia, Holanda, Japón y ha logrado entrar a nuevos mercados como Suecia, Hungría, Corea, Francia Alemania entre otros.

A nivel nacional e internacional Colombia maneja una fuerte campaña publicitaria, a nivel internacional tiene participación en las revistas más importantes de flores a nivel mundial y a nivel nacional mantiene campañas en televisión, vallas y radio. Todo esto ha logrado que las flores colombianas se encuentren en:

- 350 tiendas Tesco (10 millones de consumidores impactados)
- 70 millones de seguidores Indy Lights Series, USA
- 3.5 millones de impactos/mes -Times Square, New York, USA



Tesco es una cadena de tiendas supermercados virtuales alrededor del mundo lo que permite a los consumidores realizar sus compras a través de un smartphone por medio del escaneo de códigos. La toma de las tiendas Tesco responde a un esfuerzo de posicionamiento de las buenas prácticas de producción de la floricultura colombiana, que ha llevado al sector a emprender proyectos de promoción en sus mercados actuales. Indy Lights es un rally que se realiza en EEUU donde Más de 5.000 flores engalanaron la participación del corredor Gustavo Yacamán quien llevo en su uniforme, su auto y su casco la marca de Colombia Tierra de Flores. En el conocido Times Square de New York un anuncio publicitario que cita el siguiente texto *El poder de las flores, las flores expresan sentimientos, ¡Da a alguien flores hoy!* Esto con finalidad de estimular entre los compradores americanos un mayor consumo de las flores colombianas.

4.5 PRINCIPALES ACUERDOS COMERCIALES

A finales de la década de los sesenta, el gobierno de Colombia, con el fin de garantizar el crecimiento económico del país, el bienestar de sus habitantes y preparar la economía nacional para su desarrollo en un mundo globalizado, inició una serie de reuniones y acercamientos con sus vecinos geográficos y sus socios comerciales más importantes, buscando llegar a acuerdos que permitieran disminuir o eliminar las restricciones al comercio existentes entre los demás países y Colombia.

La finalidad de estos Acuerdos bilaterales es fortalecer el comercio exterior y tener un mayor acceso a mercados, los principales acuerdos comerciales que ha suscrito Colombia que benefician a las flores son las siguientes:

4.3 TABLA 33

PAÍS	ACUERDOS COMERCIALES VIGENTES	PRINCIPALES BENEFICIOS DEL ACUERDO
EE-UU	Tratado de libre comercio TLC	Flores, acuícolas, agrícolas y agroindustrial
CANADA	Tratado de libre comercio TLC	Flores, agrícolas y agroindustrial
UNION EUROPEA	Sistema Generalizado de Preferencias SGP PLUS	Flores, aceites vegetales, textiles y confecciones, extractos de café, camarones, atún, artículos de cerámica y vidrio, preparaciones alimenticias, cacao, cueros y sus manufacturas.
RUSIA	ACUERDO BILATERAL	Café, las flores, las frutas, la carne y confecciones
JAPON	SGP-JAPON	Agrícolas y pesqueros
COLOMBIA-VENEZUELA Y MÉXICO	Tratado de Libre Comercio de los Tres (TLC-G3)	En un período de 10 años se igualarán los aranceles de los 3 países.
ANDINOS	CAN-MERCOSUR	impulsará la libre circulación de bienes y servicios y la eliminación de las restricciones arancelarias y no arancelarias,

ELABORADO: los autores FUENTE: PROEXPT COLOMBIA

En la tabla se encuentran los principales acuerdos comerciales que benefician las exportaciones de flores colombianas. En primer lugar sin duda EEUU, con el cual tiene en la actualidad un TLC firmado. Estos países son con los que Colombia registra un mayor comercio en flores, los acuerdos bilaterales con Canadá, UE, Rusia y Japón son vistos como una estrategia de diversificación de mercado de Colombia, debido a que la mayor parte de sus flores tienen como destino EEUU.

Además Colombia se encuentra en diversas negociaciones de Tratados de Libre Comercio con Union Europea, Rusia, Corea y Suiza. También se encontraba en negociaciones con Japón, pero estas se vieron interrumpidas a causa del Tsunami.

4.6 ESTADOS UNIDOS PRINCIPAL SOCIO COMERCIAL

EEUU es el principal socio comercial de Colombia por esta razón los acuerdos comerciales jugaban un papel importante para el desarrollo de la economía en Colombia. Con la promulgación de ATPA y posteriormente del ATPDEA Colombia se benefició de las preferencias que le otorgaba este acuerdo, entre los beneficios que tuvo Colombia con estas preferencias arancelarias se encuentra el incremento en su productividad, exportaciones y desarrollo de empleo. Los principales productos beneficiarios de este acuerdo fueron el petróleo, las flores y plantas vivas, las confecciones, el azúcar y los plásticos.

Para afianzar las relaciones comerciales y asegurar su tratamiento arancelario a los productos originarios de Colombia que ingresen a los EEUU. Colombia decidió iniciar las negociaciones de un Tratado de Libre Comercio con este país. Este Tratado significa para Colombia una oportunidad para consolidar las preferencias que le otorgaba el ATPDEA,

por otro lado uno de los principales propósitos es ganar espacio en comparación con sus competidores directos en el ámbito internacional.

En el presente caso de Estudio se ha manifestado que Colombia es nuestro principal competidor, es claro que con un TLC firmado, Colombia tiene asegurado el ingreso de sus productos bajo cero aranceles, mientras que Ecuador al perder la preferencia otorgada por el ATPDEA deberá pagar aranceles de internación lo que hace que pierda competitividad. Los países que ya tienen un TLC como Chile, México, países centroamericanos y Colombia nos toman una notable ventaja, por lo cual se espera que nuestras exportaciones se reduzcan ya que los productos ofrecidos por estos países serán mucho más atractivos para nuevas inversiones.

4.6.1 TLC COLOMBIA – ESTADOS UNIDOS

El Tratado de Libre Comercio, (TLC), entre Colombia y Estados Unidos es una propuesta para impulsar el comercio binacional, en el marco de los Tratados de libre comercio en América Latina y el Caribe. El 27 de febrero de 2006 se finiquitó este Tratado entre Colombia y Estados Unidos, después de 21 meses, 15 rondas y 100 reuniones entre las partes. De parte de ambos gobiernos el tratado ya fue aprobado. El Senado de Colombia aprobó el 14 de junio de 2007 el TLC con Estados Unidos: "55 de los 102 senadores votaron a favor en una apresurada maniobra (en la Cámara de Representantes habían votado a favor 85 de sus 164 integrantes).

EFFECTOS POSITIVOS

- Un acceso sin aranceles a los Estados Unidos para casi el 100 por ciento de la oferta industrial colombiana exportable, lo cual debe no

solo mantener el empleo actual en el sector sino generar nuevas plazas.

- La generación de estabilidad jurídica para los inversionistas y el posicionamiento como una plataforma de entrada a los EEUU para los empresarios de terceros países (lo cual se debe traducir en mayor inversión nacional y extranjera en la nación, aunque en un monto difícil de cuantificar con exactitud)
- El aporte de algunos puntos porcentuales al crecimiento económico: la cifra de este aporte también permanece sin consenso.
- El crecimiento del volumen de comercio internacional del país, tanto en exportaciones como en importaciones.
- La mejora de la percepción internacional que se tiene de Colombia en el exterior lo cual debe "reducir en algo el riesgo país y el costo de endeudarse en el exterior"
- El acceso (en una proporción difícil de precisar) de las empresas colombianas a las compras del sector público estadounidense.
- El fortalecimiento de los controles a la biopiratería, lo cual debe mejorar la protección de la biodiversidad colombiana y demás conocimientos tradicionales.
- El acceso a capacitación, asistencia técnica y transferencia de tecnología, en unos cuantos ámbitos, en el marco de los proyectos de cooperación internacional pactados en el TLC (esto debe hacer a las empresas beneficiadas más competitivas y productivas).
- El facilitar (en alguna medida) el acceso de algunos de profesionales colombianos a los Estados Unidos con el fin de prestar servicios.
- Además, aún se tendría tiempo de inclinar aún más la balanza al favor de Colombia alcanzando objetivos como la homologación de títulos colombianos en los Estados Unidos, el pactar normas de origen aún más flexibles para exportadores colombianos, el ampliar el monto total del fondo de capital de riesgo que se va a crear, y (tal vez la más importante de todas) la creación de un comité bilateral

permanente con carácter decisorio que brindaría un acceso real a exportaciones colombianas agrícolas, de forma que Colombia podría explotar intensivamente sus ventajas comparativas –los recursos naturales - y crear ventajas competitivas sostenibles en el tiempo, que irrigen empleo y riqueza en toda la nación colombiana.

4.7 COLOMBIA Y ECUADOR: CASO ROSAS

4.7.1 ROSAS DE ECUADOR Y COLOMBIA EN ESTADOS UNIDOS

A lo largo de este estudio del sector florícola, con cifras se han demostrado que Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones de flores de Ecuador y Colombia, en el caso especial de las rosas estos dos países compiten activamente en el mercado estadounidense. Es claro que Colombia nos lleva una ventaja que es el Tratado de Libre Comercio firmado con Estados Unidos que beneficia a muchas partidas provenientes de Colombia entre estas las Rosas frescas, este tratado asegura el ingreso de los productos con cero arancel, caso contrario pasa con Ecuador el cual al perder la preferencia arancelaria que le otorgaba el ATPDEA tiene una desventaja ante Colombia sobre todo en sus rosas, que como se mostró en los capítulos dos y tres es la especie de flor a la que se le dedica más hectáreas para su cultivo, es la flor más exportada de nuestro país y la partida que se verá más afectada por la no renovación de acuerdo comercial. Ecuador y Colombia comparten algunas características como:

- Son los principales proveedores de Rosas en Estados Unidos
- Son los principales países Latinoamericanos exportadores de flores frescas a nivel mundial.
- Las características de sus Rosas son similares

- Los dos Países gozan de exoneración de aranceles por Acuerdos Comerciales contraídos.

En este caso con Estados Unidos podemos ver en la siguiente Tabla tomada de los reportes de la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos el top ten de los países proveedores de Rosas frescas correspondiente a la partida 060311 según el Sistema armonizado. Es claro que el monto en miles de dólares de Rosas frescas que ingresa a este país proveniente de Colombia es más del doble que el de Ecuador a lo largo de los últimos cuatro años y en lo que va del año 2011.

4.4 TABLA 34

PRINCIPALES PAISES PROVEEDORES DE ESTADOS UNIDOS								
HTS Number	Country	2007	2008	2009	2010	2010 YTD	2011 YTD	% change YTD2010 - YTD2011
		In 1000 Dollars						
060311 FRESH ROSES	Colombia	244.800	239.895	244.711	239.485	156.822	164.769	5.1%
.	Ecuador	82.801	70.702	60.444	74.219	47.354	62.250	31.5%
.	México	4.640	5.921	5.133	4.819	3.941	3.226	-18.1%
.	Guatemala	3.612	3.864	4.190	4.299	3.017	3.507	16.2%
.	Kenya	801	988	1.698	1.740	1.017	1.798	76.8%
.	Netherlands	105	628	278	343	176	589	234.7%
.	Ethiopia	36	0	0	170	9	48	440.9%
.	Canadá	340	83	41	162	97	76	-21.2%
.	Costa Rica	1.674	1.390	154	39	21	3	-85.3%
.	Uganda	55	52	83	19	19	5	-74.5%
Total - 060311		339.811	323.522	316.732	325.294	212.473	236.271	11.2%

ELABORADO: los autores FUENTE: USITC

A continuación se muestran las cantidades de Rosas frescas (tallos) que han ingresado a los Estados Unidos provenientes de Ecuador y Colombia. Como podemos observar desde el año 2007 hasta el 2010

las cantidades disminuyeron en el caso de Ecuador, mientras que en este mismo periodo Colombia incremento sus cantidades de Rosas enviadas a EEUU. En los meses de enero a junio del año 2011 comparados con los mismos meses del año anterior las cantidades de Rosas provenientes de Colombia disminuyeron un 4,7%, mientras que las de Ecuador incrementaron un 15,5% lo cual no se esperaba ya que desde el mes de febrero se perdió la preferencia arancelaria, pero estos mese Colombia tuvo muchos problemas con sus cultivos de Rosas lo que afecto sus ventas.

4.5 TABLA 35

ROSAS IMPORTADAS POR EEUU (POR TALLO)							
Country	2007	2008	2009	2010	2010 YTD	2011 YTD	Percent Change
	<i>In Actual Units of Quantity</i>						YTD2010
							YTD2011
Colombia	1.019.747.591	984.248.437	1.039.818.707	1.079.108.726	680.270.559	647.990.754	-4.7%
Ecuador	387.455.582	325.831.760	266.360.140	309.736.436	192.085.458	221.860.023	15.5%
Total	1.407.203.173	1.310.080.197	1.306.178.847	1.388.845.162	872.356.017	869.850.777	-0.3%

ELABORADO: los autores FUENTE: USITC

4.7.2 ANALISIS DE COSTO Y FLETES

A continuación se realizara un análisis comparativo entre Colombia y Ecuador, con respecto a sus costos de producción y fletes. Actualmente los costos de producción de las rosas en Colombia son 33,33% menos que en nuestro país. Con respecto al año 2008 estos costos se han reducido en los dos países como observamos en la tabla, pero aun así Colombia nos sigue llevando una ventaja ya que sus costos por tallo producido son mucho menores que los de nuestro país.

En la tabla podemos observar el comportamiento de los precios de las rosas de Ecuador y Colombia en el mercado estadounidense. Este precio corresponde al precio al cual se negocian los contratos, no se están tomando en cuenta fletes ni aranceles si estos existiesen. En la última columna se registran el precio de las rosas en los meses de enero a junio del año 2011, el precio de las rosas colombianas fue menor que el de las rosas ecuatorianas en el mismo periodo, los problemas fitosanitarios y climáticos que tuvo Colombia hizo que los precios de sus rosas cayeran.

4.6 TABLA 36

	COSTO DE PRODUCCION POR TALLO		% Diferencia entre costos	
	2008	2010- 2011	2008	2011
ECUADOR	0,14	0,12	-35,71%	-
COLOMBIA	0,09	0,08		33,33%

ELABORADO: los autores FUENTE: EXPOFLORES

Precio	2007	2008	2009	2010	2010 YTD	2011 YTD
Colombia	0,24	0,24	0,24	0,22	0,23	0,25
Ecuador	0,21	0,22	0,23	0,24	0,25	0,28

ELABORADO: los autores FUENTE: USITC

La siguiente tabla muestra información sobre el costo de los fletes de los aeropuertos de Quito (Mariscal Sucre) y Bogotá (Aeropuerto Internacional El Dorado). Esta información corresponde al costo de flete por kilogramo enviado de Quito - Miami y Bogotá - Miami. Miami es la principal ruta de acceso a Estados Unidos, por aquí ingresa el 85% del producto.

4.7 TABLA 37

	COSTO DE FLETES POR KG		% Diferencia entre costos	
	2008	2011		
ECUADOR	1,65	1,2	-58,79%	-33,33%
COLOMBIA	0,68	0,8		

ELABORADO: los autores FUENTE: EL UNIVERSO

Existen muchos factores que pueden incrementar o disminuir el costo de los fletes como el precio de los combustibles, la disponibilidad de los vuelos. Este costo es asumido por los importadores ya que en nuestro país las exportaciones se realizan por medio de FOB. El importador es responsable de cubrir el flete internacional y el seguro de la mercadería. Colombia maneja tecnología de punta en su aeropuerto lo que le permite llegar al punto de destino en menor tiempo y en excelentes condiciones. Es claro ver que los fletes de Colombia a EEUU son un 30% más bajos que los de nuestro país lo que le otorga otra ventaja a nuestro principal competidor.

Estos costos los podemos apreciar mejor en la Tabla donde se muestra el Valor CIF de las Rosas en EEUU, este valor incluye el valor de la mercadería que se negoció más el flete internacional y el Seguro de la mercadería. En la tabla que corresponde a Seguro y Flete se muestran los valores que los importadores estadounidenses debieron pagar por el flete internacional y seguro de las mercaderías. El porcentaje del seguro y flete de las Rosas sobre el valor CIF de Colombia es mucho menor que el de las rosas provenientes de Ecuador, ya que el valor del flete de Bogotá a Miami es menor el que el de Quito a Miami. Lo que pagan los importadores por las rosas Colombianas es 5% menos que si importaran desde Ecuador. El costo del flete es muy importante ya que constituye entre el 20 y 30% del costo de la flor en el puerto de destino.

4.8 TABLA 38

VALOR CIF DE LAS ROSAS EN EEUU						
Country	2009		2010		2011 YTD	
	AD VALOREM	CIF	AD VALOREM	CIF	AD VALOREM	CIF
Colombia	244.710.871	303.742.651	239.485.069	294.463.472	164.769.313	196.474.875
Ecuador	60.443.808	80.310.281	74.218.684	95.077.154	62.249.731	78.665.846

ELABORADO: los autores FUENTE: USITC

SEGURO Y FLETE			
	2009	2010	2011
Colombia	59.031.780	54.978.403	31.705.562
Ecuador	19.866.473	20.858.470	16.416.115
% de Seguro y Flete sobre el CIF			
Colombia	19%	19%	16%
Ecuador	25%	22%	21%

ELABORADO: los autores FUENTE: USITC

Todos estos costos influyen en el precio de las rosas, a continuación en la tabla se muestra el precio CIF de las Rosas, para calcular este valor se tomó el valor CIF total de las Rosas en los años 2009, 2010 y lo que va del año 2011 y se lo dividió para sus respectivas cantidades.

4.9 TABLA 39

PRECIO CIF DE ROSAS (POR TALLO)			
PAIS	2009	2010	2011
Colombia	0,29	0,27	0,30
Ecuador	0,30	0,31	0,35

ELABORADO: los autores FUENTE: USITC

El precio de las Rosas colombianas después de tomar en cuenta el valor del seguro y el flete internacional es menor que el de las rosas provenientes de Ecuador, las rosas colombianas son 17% más baratas

que las ecuatorianas. A este valor no incluye los aranceles ni el flete interno desde la aduana de destino hasta la puerta de importador. Para saber cuál es el valor de la mercadería después de los pagos de aranceles, comisiones y trámites en aduana de destino calcularemos el DDP (Delivery Duty Paid) que corresponde al valor de la mercadería después de salir de la aduana hasta llegar a la bodega del importador, pero no incluye el desembarco de la mercadería.

4.10 TABLA 40

VALOR DDP DE LAS ROSAS EN EEUU					
Country	2009	2010	2010 YTD	2011 YTD	Percent Change
Colombia	303.754.727	294.468.738	192.071.801	202.953.221	5.7%
Ecuador	80.315.092	95.084.464	61.135.263	81.075.232	32.6%
Total	384.069.819	389.553.202	253.207.064	284.028.453	12.2%

ELABORADO: los autores FUENTE: USITC

PRECIO DDP DE LAS ROSAS EN EEUU					
Country	2009	2010	2010 YTD	2011 YTD	Percent Change
	<i>In Actual Dollars/Unit of Quantity</i>				YTD2010 - YTD2011
Colombia	0.292	0.273	0.282	0.313	10.9%
Ecuador	0.302	0.307	0.318	0.365	14,80%

ELABORADO: los autores FUENTE: USITC

El valor DDP de las rosas Ecuatorianas en los meses de enero a junio de este año es 32,6% mayor que en los mismos meses del año 2010, este incremento se debe a que desde el mes de febrero del 2011 las rosas ecuatorianas deben pagar un arancel del 6,8% para ingresar a los EEUU lo que las vuelve más caras. Con Colombia es diferente al tener ellos un TLC con EEUU no deben pagar arancel de internación por lo que con relación al año anterior su valor DDP vario un 5,7%.

Todos estos pagos de derechos, fletes y trámites de desaduanización se reflejarán en el precio final de la mercadería. El

precio unitario de las Rosas de Ecuador ya era mayor que el de Colombia antes de perder la preferencia arancelaria como podemos ver en el 2009 y 2010. Actualmente con el pago de aranceles las rosas Ecuatorianas tienen un precio de \$0,37 centavos de dólar mientras que las colombianas \$0,31 centavos, volviéndose 17% más baratas que las de nuestro país. Desde que se negocia la mercadería en Colombia hasta que llega a la bodega del importador, el precio por tallo de Rosa incrementa 0,08 c/\$, mientras que el precio de las rosas originarias de Ecuador incrementa un 0,12 c/\$.

4.11 TABLA 41

EVOLUCION DE PRECIO DE ROSAS 2011 (C/TALLO)

	PRECIO EN ADUANA	PRECIO CIF	PRECIO DDP
COLOMBIA	0,23	0,3	0,31
ECUADOR	0,25	0,35	0,37

ELABORADO: los autores FUENTE: USITC

4.8 CONCLUSIONES DEL CAPITULO

En el siguiente cuadro podemos resumir las fortalezas, debilidades y amenazas que tiene cada país, es claro ver que Colombia no lleva una gran ventaja y tienen una mejor participación en las exportaciones mundiales de flores frescas, entre sus fortalezas tenemos en primer su marca país Colombia Tierra de Flores la cual se ha convertido en su distintivo de calidad en el mundo. Las hectáreas que dedica Colombia para la producción de todo tipo de flores es mayor a las de Ecuador, nuestro país tienen un alto nivel de concentración en el cultivo de rosas.

Los Acuerdos Comerciales para fortalecer las relaciones de intercambio entre países socios son vitales para países como Colombia y Ecuador que son considerados países exportadores y su economía depende de la venta de sus productos. Colombia nos lleva una ventaja sobre todo con EEUU, con un TLC firmado lo que le asegura el ingreso de sus productos con cero aranceles, de este acuerdo la industria florícola es una de las más beneficiadas, mientras que nuestro país al perder las preferencias arancelarias que le otorgaba el ATPDEA, va a tener que pagar el arancel promedio de internación que corresponde al 6,8% en las rosas, 3,2% claveles y 6,4% en las demás flores. Como se demostró en el capítulo tres la variedad de flor más afectada serán las rosas, lo que más preocupa a los exportadores de nuestro país es la pérdida de competitividad no solo por la pérdida de Acuerdos Comerciales si no por los altos costos de producción y fletes que tienen nuestro país en comparación con Colombia, ya que todos estos costos se reflejan en el precio final del producto.

Colombia por su parte reconoce su alto grado de dependencia con EEUU, por esto a emprendido una campaña a nivel mundial para poder captar nuevos mercados y fortalecer relaciones con países como Rusia y

Japón esto como estrategia para diversificar su mercado. Nuestro país está tomando conciencia de la importancia de ampliar su alcance a otros mercados, pero se ha encontrado con varias limitaciones, como la falta de rutas de acceso a estos mercados, falta de acuerdos comerciales que faciliten el intercambio comercial. La falta del ATPDEA ha llevado al gobierno de turno a establecer estrategias para proteger al sector floricultor que es el primer producto no tradicional más exportado después del banano, estas estrategias conocidas como PLAN B, serán explicadas en detalle en el siguiente capítulo.

Los problemas que ha tenido nuestro país ha sido la falta de fomento a la industria florícola, la falta de concesiones en el manejo de las rutas y costos aeroportuarios siempre han sido un limitante, ya que todos estos costos los tiene que asumir el importador. Colombia tiene una mejor tecnología en el aeropuerto que van desde la cadena de frio hasta el embarque. Los exportadores siempre se han quejado de la falta de rutas y afirmaban que esto sumado a los vencimientos de los acuerdos comerciales mantenía a los importadores en incertidumbre y estos optaban por el producto Colombiano. Aunque nuestras flores son consideradas las mejores del mundo hace falta más de una gran variedad en colores y tamaños, sin acuerdos comerciales y altos costos perdemos competitividad en el mercado.

Los organismos del Estado deben estar comprometidos en el desarrollo de la economía por medio del desarrollo de los sectores productivos, para que sean más competitivos, y velar por que las empresas productoras cumplan con las estándares de calidad exigidos por el mundo sin dejar la responsabilidad social a un lado, esto se refleja en las diversas certificaciones internacionales que obtienen los productores, estas certificaciones dan confianza a los compradores al momento de adquirir el producto, ya que les asegura que el producto que están adquiriendo cumple con las bases de sostenibilidad ambiental y

responsabilidad social. En nuestro país la mayor parte de fincas registradas en la asociación de productores de Flores tienen al menos tres certificaciones internaciones, que algunos países piden como requisitos al momento del ingreso del producto.

El mayor desafío que enfrenta nuestro país actualmente es su prevalencia en el mercado internacional y continuar compitiendo en mercados globalizados, con la firma del TLC por parte de Colombia ya no hay esperanzas de ampliaciones del ATPDEA. Nuestro país posee las mejores condiciones geográficas, pero a esto se le debe sumar el mejoramiento de la productividad, control de costos, confiabilidad de suministros y una adecuada estrategia comercial a nivel mundial.

4.12 TABLA 42

	FORTALEZAS	DEBILIDADES y AMENAZAS
COLOMBIA	<ol style="list-style-type: none"> 1. Marca País (reconocimiento internacional) 2. Mayor volumen de producción 3. Mayor alcance en mercados 4. Acuerdos Comerciales 5. Bajos costos de producción y flete 6. Mejor Tecnología para envío de flores 7. Desarrollo de ferias internacionales. 8. Diversificación de su mercado 9. Certificaciones internacionales 	<ol style="list-style-type: none"> 1. El dólar se ha depreciado frente a Peso. 2. Problemas fitosanitarios 3. Competidores Africanos.
ECUADOR	<ol style="list-style-type: none"> 1. Variedad en sus cultivos 2. Las Rosas ecuatorianas son consideradas las más largas del mundo. 3. Ferias y Premiaciones Internacionales. 4. Aceptación en mercados internacionales. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Altos costos producción y Fletes 2. Falta de agilidad en servicios aeroportuarios. 3. Falta de Acuerdos Comerciales con EEUU 4. Falta de diversificación en su mercado 5. Crisis EEUU afecta sus exportaciones. 6. Falta de competitividad ante Colombia.

CAPITULO 5

5. ESTRATEGIAS DEL GOBIERNO PARA MITIGAR LA NO RENOVACION DEL ATPDEA

La no renovación de estos acuerdos comerciales como el ATPDEA y SGP sumado a la actual crisis que existe en Estados Unidos, preocupa sobre todo a los exportadores por el alto nivel de dependencia que tienen muchos productos hacia a Estados Unidos, como el banano, las flores, madera, brócoli y algunas frutas tropicales. La crisis financiera hace que la economía no se dinamice, no se activa la construcción, la infraestructura pública y el desarrollo de nuevos negocios. Como consecuencia, se recortan plazas de trabajo o simplemente no se crean nuevas. Por otro lado, EE.UU. continúa siendo el principal comprador de los productos ecuatorianos y es por esa razón se considera que el impacto más fuerte sería sobre las actividades de comercio exterior.

Tomando en cuenta datos históricos podemos explicar que cuando la economía estadounidense entra en crisis, casi inmediatamente se contrae la demanda, es decir, que ese país restringe las compras de bienes y servicios a otras naciones.

El origen de esa contracción es que ante la falta de confianza de los inversionistas en el futuro económico de EE.UU. aguardan la colocación de sus capitales. Eso es lo que sucedió en la crisis del 2008. Los importadores estadounidenses decidieron recortar las compras y por ende, las exportaciones nacionales disminuyeron.

En este escenario, los productos que no son considerados imprescindibles son los que primero se afectan, esto es el caso de las flores, el atún, el cacao, los camarones. Ecuador no tiene un abanico de

productos con los cuales puedan sustituir la posible caída de esas exportaciones, la balanza comercial se vería muy afectada. Es decir, la diferencia entre lo que se compra y lo que se vende sería aún más grande. En el caso de las flores como observamos en el capítulo dos las exportaciones de flores hacia Estados Unidos se vieron muy afectadas por la crisis del 2008.

En el caso del mercado Europeo las exportaciones de flores se han visto muy afectadas desde años anteriores por diversos factores especialmente climáticos, como fueron las olas de frío y la erupción del volcán islandés. Lo que dificultó el ingreso de flores provenientes de Ecuador por el caos aéreo que se generó, lo que provocó cuantiosas pérdidas.

El gobierno ha optado por diversificar el mercado, debido a la dependencia comercial que tenemos con EEUU, es normal que cuando este país entre en crisis económica esto sumado a la pérdida de Acuerdos Comerciales importantes afecten directamente la economía de nuestro país. Las opciones que se han propuesto por el gobierno de turno serán expuestas a lo largo de este capítulo entre estas tenemos las siguientes estrategias denominadas PLAN B:

1. Diversificación del Mercado
2. Firma de nuevos Acuerdos Comerciales
3. Abono Tributario para exportadores afectados.

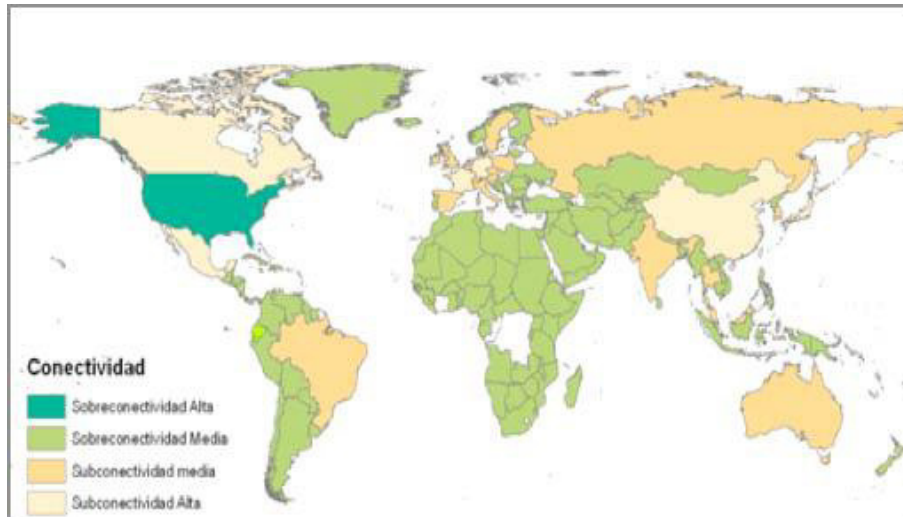
Entre estas propuestas encontramos mejora competitiva (logística, promoción comercial, financiamiento, innovación tecnológica) y negociaciones comerciales.

5.1 ESTRATEGIA 1: DIVERSIFICACION DEL MERCADO

El comercio internacional es muy importante para cada país del mundo, pero es aún más importante para una economía como la ecuatoriana, que al ser dolarizada no puede emitir moneda propia. Por lo tanto, cada uno de los dólares que circulan en el mercado interno provienen principalmente de tres fuentes: endeudamiento externo, remesas de migrantes y exportaciones. De éstas, lo óptimo es que la principal fuente de ingreso de divisas sean las exportaciones, y no el endeudamiento que significa una salida de divisas en el tiempo por lo que si la deuda no genera rentabilidad interna solamente atrasaría un periodo de crisis. Y mucho menos el proveniente de la migración. Si a esto le sumamos que por superficie territorial y población tenemos una limitante que es un mercado interno pequeño, claramente se advierte la necesidad de incentivar la producción local y las exportaciones para la sostenibilidad en el largo plazo de la economía ecuatoriana.

Nuestro país debería convertirse en socio comercial de países que tengan gran importancia mundial. A esta relación comercial la llamamos subconectividad alta. Esto nos indica que Ecuador tiene un nivel comercial muy por debajo con ese mercado de lo estimado respecto a su importancia mundial. Este es el caso con China, Alemania, Canadá, México, Japón y Francia. Mientras que el nivel de exportaciones, medido por la sobreconectividad alta, está demasiado concentrado en Estados Unidos. Podemos ver como en el gráfico con los países asiáticos del Pacífico tenemos bajos niveles de conectividad, esto se debe principalmente a la distancia geográfica por lo que es imprescindible la creación de una logística destinada a estos países.

5. GRAFICO 31



FUENTE: TRADE MAP

En el caso de las Flores ecuatorianas se debe buscar nuevos mercados de exportación, ya que el principal destino de las flores ecuatorianas es Estados Unidos donde se vende el 42% del producto, le sigue Europa con el 50% y el 8% se reparte entre Canadá, Asia y Latinoamérica.

5.1.1 CHINA

Pese a la distancia geográfica que existe entre Ecuador y China siempre ha existido una gran amistad y cooperación, por parte de nuestro país, por esta razón se pide que se amplíe la base de cooperación bilateral.

Ecuador pretende diversificar sus exportaciones de banano, camarón, flores, cacao, y otros productos a China, pero en condiciones favorables, siempre se ha manifestado la importancia de la cooperación entre Ecuador y China, es claro que esta relación no

debe detenerse en lo económico y comercial debido a que China ha sido la economía de mayor crecimiento económico de los últimos años; en efecto, la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), alcanzó tasas anuales superiores a 10% durante la última década

China es considerada un ejemplo para el mundo y, en especial, para los países del tercer mundo, de que con esfuerzo es posible alcanzar el progreso económico, social y político. En caso de las flores que son el objeto de este estudio cabe recalcar que China produce 9.000 millones de flores frescas al año, lo que supone un promedio per cápita de siete, según estadísticas de la Asociación de Flores de China (AFCh). Sin embargo, en comparación con los países desarrollados, el consumo per cápita de los residentes chinos es de un dólar americano al año y es mucho inferior al consumo interno de los países desarrollados en producción de flores.

5.1.1.1 OPORTUNIDADES DE INGRESO

China aún está retrasada en las tecnologías hortícolas, sin embargo el sector de flores chino tiene gran potencial por la abundante mano de obra y por un gran mercado interno. A pesar de ser un país productor de flores se considera que el mercado interno de flores en China todavía no está completamente abastecido, éste es un mercado de 1,300 millones de personas. Por esto, muchos exportadores ecuatorianos ven en la China, antes que una amenaza, una oportunidad de negocios.

La principal arma de China en el mercado de las flores son los bajos precios y la de Ecuador es la calidad. Como sabemos existen dos niveles de competencia como es precio y calidad, por esto los productos que tienen precios bajos compiten en un determinado nivel de precios y los productos de calidad a otro nivel de precios.

Si bien los chinos tienen áreas muy grandes y producen muchas flores, aun no se los considera como una competencia problema a mediano y corto plazo. Los productores ecuatorianos son considerados social y ambientalmente responsables, y productores de flores de mucha calidad. Las flores chinas no cumplen con estas características ya que los productores chinos no pagan regalías, y ellos compiten en el mercado masivo, mientras que Ecuador y Colombia lo hacen en el sofisticado donde se paga más por el producto. El valor agregado que tienen las flores chinas son las Rosas sin espinas, gracias a la abundancia de mano de obra barata, los floricultores chinos emplean trabajadores para quitárselas manualmente.

Los altos precios del petróleo, sumado a la carencia de equipos de refrigeración para mantener la calidad de las flores frescas, son algunas de las desventajas a la hora de competir en mercados lejanos como los de Estados Unidos y Europa.

Otra desventaja que perjudica su entrada al mercado global es la reproducción ilegal de variedades internacionales sin pagar las regalías necesarias. Un ejemplo de este posible fraude son los claveles que los chinos exportan a Japón. Esto se encuentra en tela de juicio por el respectivo pago de los derechos de propiedad.

Existe gran interés por parte del gobierno de china en invertir en varios sectores de producción de nuestro país y empezar a realizar importaciones de productos nacionales especialmente flores consideradas exóticas, debido a la demanda del mercado chino, especialmente Shanghái, debido a su crecimiento.

El grupo económico chino Shanghái World Expo visitó la capital ecuatoriana para estudiar la posibilidad de llegar a acuerdos con los sectores florícolas con la finalidad de exportar al mercado chino que se

ve atraído por la diversidad y calidad de las flores ecuatorianas. Actualmente no se ha concretado ningún negocio, pero se espera que los convenios lleguen a firmarse en los siguientes meses. Estas negociaciones permiten abrir nuevos mercados a productos nacionales. Actualmente las importaciones de China de flores frescas provenientes de Ecuador no son significantes, solo representan el 0,6% sobre sus importaciones totales, como podemos observar en el siguiente cuadro. Siendo la rosa la flor más apreciada en este mercado según datos del Banco Central del Ecuador pero aun así no muestran mayores cifras comerciales con respecto a los demás países a los que Ecuador exporta rosas, desde el 2008 hasta el 2011, las exportaciones de rosas hacia China representa tan solo un 0,01%.

La distancia y los altos costes de fletes dificulta el comercio sobre todo de flores al ser estas perecibles además del arancel ad-Valorem del 10% que deben pagar las rosas al ingresar a este mercado.

El principal proveedor de China es Tailandia, seguido por Holanda y en tercer lugar tenemos a Ecuador como podemos observar en la tabla 43.

5. TABLA 43

Exportadores	Indicadores comerciales				
	Valor importada en 2010 (miles de USD)	Saldo comercial en 2010 (miles de USD)	Participación de las importaciones para China (%)	Cantidad importada en 2010 toneladas	Valor unitario (USD/unidad)
Mundo	15427	35233	100	7392	2.087
Tailandia	14882	-7171	96,5	7237	2.056
Países Bajos (Holanda)	212	-191	1,4	76	2.789
Ecuador	97	-97	0,6	7	13.857
Taipei Chino	48	-46	0,3	33	1.455
Sudáfrica	44	-44	0,3	10	4.400
Alemania	32	-32	0,2	1	32.000
Nueva Zelanda	29	-29	0,2	9	3.222
Japón	16	29681	0,1	1	16.000

Malasia	14	2652	0,1	9	1.556
Australia	13	90	0,1	2	6.500

Fuente: TRADE MAP

En la siguiente tabla podemos observar que la flor que más importa China son las orquídeas, seguidas de los lirios los cuales tiene un alta demanda en este mercado y tercero las rosas.

5.1 TABLA 44

SH	Descripción del producto	valor importada en 2007, miles de Dólar EUA	valor importada en 2008, miles de Dólar EUA	valor importada en 2009, miles de Dólar EUA	valor importada en 2010, miles de Dólar EUA
	Total	13606	15504	15485	15426
'060313	orquídeas	12852	15215	15089	14946
'060319	gypsophila, lirios, Aster, alstroemerias	593	215	295	318
'060311	rosas frescas	132	72	96	135
'060314	pompones y crisantemos	26	2	4	26
'060312	claveles	3		1	1

5.1.1.2 BARRERAS NO ARANCELARIAS EN CHINA

1. Normas, Certificación y Etiquetado

Múltiples y complejas normas de manejo administrativo, muchas de ellas discrecionales e incluso diferentes entre distintas provincias de China. Se recomienda dejarlas al Importador y estudiarlas caso a caso de ser necesario.

Se mantienen prescripciones en materia de etiquetado con arreglo a la Ley sobre Normalización, la Ley sobre la Higiene Alimentaria adoptada el 30 de octubre de 1995, y la Ley sobre Calidad de los Productos, adoptada el 22 de febrero de 1993 y modificada el 8 de julio de 2000. Con arreglo a estas leyes, todos los productos que se vendan en China tienen que llevar etiquetas en chino. La etiqueta debería indicar,

entre otras cosas: Nombre y marca de fábrica o de comercio del producto, tipo de alimento, nombre y dirección del fabricante, país de origen, ingredientes en orden descendente de peso o volumen, peso neto y contenido sólido, fecha de fabricación, fecha de consumo preferente o fecha de expiración, instrucciones de uso, número de lote y código de la norma correspondiente. La información también puede presentarse en un idioma extranjero, aunque los detalles tienen que corresponder a la información facilitada en chino.

5.1.1.2.1 TRÁMITES ADUANEROS DE IMPORTACIÓN EN LA REPÚBLICA POPULAR CHINA

- 1. Declaración de la Empresa:** Las empresas con negocios de importación deben declarar las mercancías a importar a la Aduana, a través de EDI o la plataforma E-port de China, mediante un formulario de declaración electrónica que debe ser llenado por la misma empresa o por los agentes autorizados para tramitar dicha declaración.
- 2. Revisión de la Aduana:** Cuando los datos electrónicos son recibidos por la Aduana, primero los revisará el sistema computacional. Si se encuentran lo suficientemente completos, de conformidad con los estándares para el llenado de los formularios de declaración, dichos datos serán enviados al Centro de Revisión de Declaraciones para un chequeo manual. De lo contrario, serán devueltos al declarante para una re-declaración.
- 3. Presentación de documentos en la oficina de operaciones aduaneras en terreno:** Luego de pasar por la revisión manual, el declarante recibirá una notificación electrónica de la Aduana. Luego, deberá dirigirse a la oficina de operaciones aduaneras en terreno y presentar personalmente un formulario impreso de la

declaración para que sea examinado, además de las licencias de importación, y otra documentación requerida antes de cancelar los derechos, los impuestos recaudados por Aduanas y otros pagos a través de los bancos o vía Internet.

Si la Aduana tiene el propósito de examinar las mercancías, el declarante debe mover y desempacar las mercancías según lo requerido por la Aduana. Luego de la revisión, se requieren las firmas en ambos lados para el registro de revisión o examen. De ser necesario, la Aduana puede examinar las mercancías sin notificar al declarante.

4 Desaduanamiento de las mercancías: Las mercancías de importación serán desaduanadas contra endoso de la Aduana, cuando el consignante/consignatario haya pagado los derechos o impuestos, o entregado una garantía

5 Documentos Exigidos para importaciones

1. Conocimientos de embarque
2. Guías aéreas
3. Facturas
4. Listas de packing
5. Contratos de compraventa

5.1.2 JAPÓN

Con una población de alrededor de 127 millones de habitantes caracterizados por un elevado poder de compra pero al mismo tiempo por una alta exigencia en la calidad y presentación de los productos demandados. Japón representa actualmente para el Ecuador, el mercado más importante de Asia.

Japón posee la segunda economía más grande del mundo, su producto interno bruto asciende a \$3,7 trillones de dólares, crece a un 0.2% anual y se sustenta principalmente en agricultura 1.4%, industria 30.9% y servicios 67.7%.

El mercado japonés abastece por sí mismo un 40% de su consumo interno y el 60% proviene de las importaciones. En las relaciones comerciales nuestro país y Japón han mantenido una balanza comercial no petrolera con un déficit desde el 2005 hasta el 2010 (*VER ANEXO 5.1*), es decir importamos más de lo exportamos a este país. La Balanza no petrolera de Japón con el mundo es mayor que su balanza petrolera, en el 2010 el saldo no petrolero fue de \$262,572,141 miles de dólares FOB (*VER ANEXO 5.2*).

En el caso de las flores El mercado japonés posee un gran potencial en el futuro, ya que el consumo por habitante de productos de la floricultura es alto, los japoneses gastan anualmente un promedio de 31 dólares en la compra de flores y los costos de producción locales son muy elevados. Por lo tanto, un gran número de especies ofrece buenas perspectivas en este mercado, especialmente los crisantemos, Lirios, Claveles y Rosas que son las especies más comunes en este mercado solicitadas para consumo doméstico, negocios, regalos y compromisos.

El 70 % del consumo total corresponde a empresas que manejan las ocasiones ceremoniales, tales como las bodas, entierros, regalos corporativos o decoraciones florales en hoteles. El consumo de flores para ser utilizadas en el hogar es más bajo que en otros países industrializados. Además el precio minorista unitario de las flores es muy alto, lo que no estimula su consumo en el hogar. Aunque en los últimos años ha cambiado la conducta del consumidor japonés, pues ha aumentado la compra de flores para uso doméstico, copiando el modelo de conducta europeo.

El año 2010 importó un volumen de 43.521 toneladas de flores de corte, lo que representó US\$ 348.321 miles de dólares. Es un mercado de altísima exigencia en cuanto a calidad, los exportadores de América Latina han tenido un relativo éxito, El mercado tiene preferencia por las flores aromáticas, de alta calidad y larga duración en el florero. La especie que domina el mercado interno es el Crisantemo. Las fechas de alto consumo de flores son:

- **Marzo:** equinoccio de primavera
- **Mayo, Agosto:** Festival de Obon, Ritual Budista Anual.
- **Septiembre:** equinoccio de otoño.

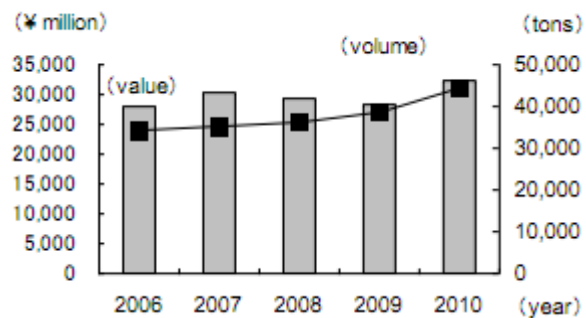
A continuación se expondrá la situación florícola del mercado Japonés, sus principales importaciones y proveedores para tener una idea más clara sobre las oportunidades que tiene nuestro país de afianzar el comercio con este mercado. Cabe mencionar que la información utilizada en este análisis fue tomada del informe mensual del mes de marzo del 2011 de la Organización de Comercio Exterior de Japón o Japan External Trade Organization (JETRO) por sus siglas en ingles.

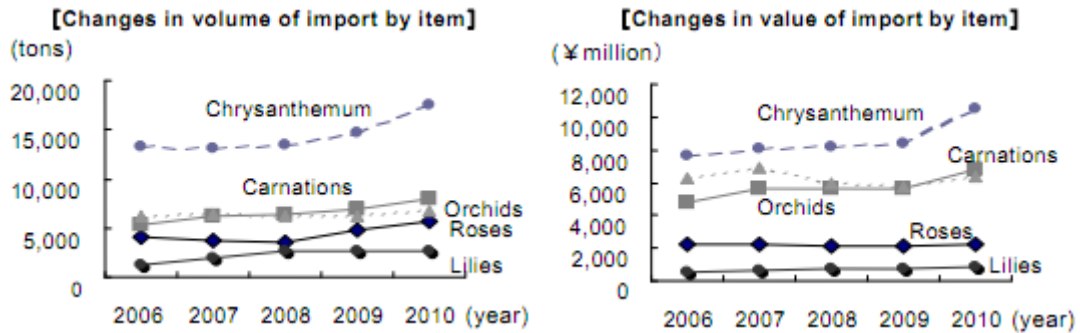
5.1.2.1 TENDENCIAS DE MERCADO DE FLORES EN JAPON

Las importaciones de flores cortadas de Japón comenzaron a finales de 1960, cuando Japón comenzó a importar crisantemos de Taiwán. La importación de flores cortadas ha aumentado constantemente. Más recientemente, en particular, la cantidad de las importaciones alcanzaron un nivel récord cada año desde 2006 a 2010. Las importaciones de flores cortadas alcanzaron un 114% de las cifras del año anterior tanto en términos de cantidad y valor, 44.145 toneladas y 32,3 mil millones de yenes, respectivamente.

Entre las diferentes especies destacan los crisantemos, con mucho mayor volumen de importación. Esto se debe al aumento del uso de diferentes variedades de crisantemo en los servicios fúnebres y una mayor demanda de crisantemos aerosol en los últimos años ha apoyado la tendencia creciente de las importaciones de crisantemo.

5.1 GRAFICO 32





Item	2006		2007		2008		2009		2010		Average unit price
	Volume	Value	Volume	Value	Volume	Value	Volume	Value	Volume	Value	
Roses	4,020	2,235	3,654	2,223	3,581	2,152	4,777	2,168	5,614	2,237	398
Carnations	5,350	4,734	6,170	5,596	6,299	5,578	6,946	5,627	7,965	6,788	852
Orchids	6,168	6,283	6,362	6,853	6,186	5,942	6,117	5,737	6,663	6,407	96
Chrysanthemum	13,351	7,667	13,150	8,097	13,478	8,171	14,634	8,409	17,602	10,488	60
Lilies	1,280	524	1,918	621	2,580	720	2,596	736	2,606	883	34
Other fresh cut flowers	3,945	4,818	3,600	4,606	3,186	3,778	2,715	3,340	3,070	3,691	120
Other	367	1,794	552	2,418	743	2,834	734	2,291	624	1,896	304
TOTAL	34,481	28,053	35,408	30,414	36,053	29,176	38,519	28,308	44,145	32,392	73

Units: volume=tons, value=¥ million, average unit price = ¥ per kilogram
Note: Total is not always the simple sum for each column due to rounding.

Source: Trade Statistics (MOF)

5.1.2.2 TENDENCIAS DE LAS IMPORTACIONES POR RUBRO Y POR REGIÓN / PAÍS

Países de origen con la mayor importación de flores cortadas a Japón por diferentes conceptos son los siguientes:

1. Las rosas - la República de Corea (en 3543 toneladas, el 63,1% de las importaciones a Japón).
2. Los claveles - Colombia (5.357 toneladas, el 67,3%).
3. Las orquídeas - Tailandia (4.052 toneladas, 60,8%).
4. Crisantemo - Malasia (9.784 toneladas, el 55,6%).
5. Lirios - la República de Corea (2.542 toneladas, el 97,5%).

Los roles que las flores cortadas importadas juegan han cambiado en los últimos años, sin embargo, las importaciones han ido en aumento de países que proporcionan flores que cumplen con las necesidades del mercado japonés, como las relativas a la cantidad, calidad y precio.

5.2 TABLA 45

Variety	Rank	Country	Volume	Share	Yearly change	Value	Share	Yearly change	Average unit price
Roses	1	Republic of Korea	3 543	63.1%	125.5%	378	16.9%	101.4%	107
	2	Kenya	531	9.5%	91.2%	574	25.7%	137.1%	1081
	3	India	528	9.4%	126.4%	347	15.5%	72.7%	658
	4	Ethiopia	335	6.0%	105.3%	237	10.6%	106.7%	706
	5	Colombia	231	4.1%	126.5%	250	11.2%	132.2%	1081
Carnations	1	Colombia	5 357	67.3%	126.6%	5 059	74.5%	127.5%	944
	2	China	2 108	26.5%	96.2%	1 329	19.6%	102.7%	631
	3	Vietnam	266	3.3%	75.1%	146	2.1%	83.2%	547
	4	Ecuador	140	1.8%	177.5%	145	2.1%	157.7%	1034
	5	Turkey	48	0.6%	118.5%	56	0.8%	141.6%	1184
Orchids	1	Thailand	4 052	60.8%	108.1%	3 109	48.5%	104.5%	767
	2	Taiwan	1 421	21.3%	108.6%	1 514	23.6%	122.6%	1065
	3	Malaysia	538	8.1%	128.6%	523	8.2%	125.1%	971
	4	New Zealand	451	6.8%	99.7%	902	14.1%	108.7%	1998
	5	Singapore	73	1.1%	98.3%	83	1.3%	92.9%	1136
Chrysanthemum	1	Malaysia	9 784	55.6%	120.2%	7 112	67.8%	120.9%	727
	2	China	3 663	20.8%	114.7%	1 438	13.7%	133.6%	393
	3	Republic of Korea	1 804	10.2%	125.7%	729	7.0%	141.6%	404
	4	Vietnam	1 612	9.2%	110.4%	796	7.6%	99.7%	494
	5	Taiwan	494	2.8%	137.9%	188	1.8%	186.7%	381
Lilies	1	Republic of Korea	2 542	97.5%	99.7%	829	93.9%	120.0%	326
	2	China	45	1.7%	215.4%	36	4.1%	212.5%	804
	3	Colombia	13	0.5%	64.2%	12	1.3%	63.7%	936
	4	Taiwan	4	0.2%	97.1%	3	0.4%	72.5%	724
	5	Netherlands	1	0.0%	802.7%	2	0.2%	740.4%	1878
Other fresh cut flowers	1	Taiwan	1 046	34.1%	129.9%	1 202	32.6%	134.6%	1148
	2	Australia	427	13.9%	90.2%	460	12.4%	74.8%	1076
	3	Netherlands	351	11.4%	138.3%	727	19.7%	119.5%	2070
	4	South African Republic	276	9.0%	149.7%	248	6.7%	150.9%	897
	5	New Zealand	267	8.7%	97.5%	467	12.6%	108.7%	1746
Other	1	China	340	54.5%	78.1%	492	25.9%	65.5%	1446
	2	Colombia	123	19.8%	106.2%	801	42.3%	99.9%	6497
	3	Thailand	60	9.6%	98.5%	144	7.6%	101.0%	2406
	4	U.S.A.	46	7.4%	106.8%	49	2.6%	88.1%	1064
	5	Ecuador	21	3.4%	91.7%	298	15.7%	81.1%	14153

Units: volume=tons, value=¥ million, average unit price=¥ per kilogram

Source: Trade Statistics (MOF)

Note: Total is not always the simple sum for each column due to rounding.

Sus proveedores tradicionales han sido Holanda y Tailandia, hoy están siendo muy competitivos República de Corea, Malasia, Taiwán y Nueva Zelanda. En la TABLA 45 se muestra el ranking de los países proveedores de flores por tipo de flor importada. Cabe destacar que entre el listado de países proveedores los únicos dos países latinoamericanos que figuran son Colombia y Ecuador.

La flor que más importa Japón de nuestro país son los claveles. Es claro ver que Colombia nos lleva mucha más ventaja en este mercado, ya que las seis principales especies de importación, tres son provistas por Colombia. En la última columna encontramos el precio promedio por

kilogramo importado, y podemos ver que los precios de las flores provenientes de Colombia y Ecuador son muy elevados, adicionalmente a este valor se le debe sumar los elevados costos de envío de la mercadería que cuestan más que la misma mercadería, estos costos oscila entre \$ 3,60 de Bogotá a Tokio y de \$4 de Quito a Tokio (con escala).

Las importaciones de flores provenientes de Colombia tienen una participación del 19,2% en Japón, en especial en los claveles con un precio promedio por Kilogramo de \$12.31, mientras que los claves importados desde Ecuador tienen un precio por kilogramo de \$13.50.

5.1.2.3. TENDENCIAS DEL CONSUMIDOR EN JAPON

El gran volumen de comercio de los crisantemos se apoya en parte por la demanda de los mismos para las ofrendas a los altares budista, sobre todo para los funerales. Las tendencias de la demanda varían entre las distintas variedades de crisantemos, sin embargo, la demanda por los Crisantemos morifolium ramat está cayendo, y la de los crisantemos aerosol es cada vez mayor. Una explicación de esto es que, en el punto de vista tradicional de los crisantemos es la flor de los funerales y las flores occidentales se ven mejor con crisantemos aerosol en lugar de crisantemo morifolium ramat, resultando en un aumento en el uso de los crisantemos aerosol.

Los claveles son a menudo comprados como regalo del Día de la Madre, por lo tanto, en mayo es el período de mayor demanda del año. Otro motivo puede ser el Día de San Valentín (febrero 14). Las rosas son un elemento que representa sólo el 10% de todas las flores cortadas, este porcentaje es muy pequeño teniendo en cuenta que las rosas son muy conocidas. Esto puede ser porque las rosas no son una opción común para el uso doméstico y su uso está limitado para bodas y regalos. Como una tendencia reciente se ha incrementado el uso, de las variedades

como La Campanella y Yves Piaget, que son rosas que no tienen la apariencia típica de las rosas", a menudo tienen una forma más suave y dulce aroma.

Debido a que estas rosas "tienen pétalos suaves que exige una atención meticulosa en el proceso de distribución a fin de no dañar las flores "o" rosas aromáticas que tienen menor vida útil que otras variedades, y no son adecuados para las largas horas de transporte.

5.1.2.4. BARRERAS DE INGRESO A JAPON

Al igual que China el mayor inconveniente es la distancia geográfica que existe entre nuestro país y Japón a esto se suma las barreras fitosanitarias debido a que Japón tiene regulaciones aduaneras de protección y todas las importaciones de flores de corte deben ser inspeccionadas bajo la estricta Ley de Cuarentena Vegetal.

Las flores cortadas importadas están sujetas a cuarentena de las plantas, Japón es conocido por tener una de las plantas más exigentes del mundo en cuarentena. Alrededor del 10% de las flores cortadas importadas son tratados por la fumigación de bromuro de metilo para la desinfección, como resultado de la detección de ácaros y otros insectos, esto provoca el deterioro de la calidad de las flores, acompañado de una reducción del precio inevitable. Duración de los procedimientos de fumigación también es un problema, ya que hace que sea difícil para garantizar un parto programado, lo que a su vez puede afectar el comercio.

5.1.2.5. Exigencias Sanitarias y Fito-sanitarias

Las importaciones que realiza Japón están reguladas por la Ley de Sanidad Alimentaria (Food Sanitation Law) cuyos requisitos se pueden esquematizar en las siguientes etapas:

1. Los importadores deben presentar un cuestionario de notificación para importación de alimentos sometido a la Estación de Cuarentena del Ministerio de Salud del puerto de destino.
2. Otros documentos requeridos son: certificado sanitario, información de ingredientes, materiales y método de manufacturación.
3. Toda la documentación y la carga son sometidos a inspección de acuerdo a los estándares de calidad para un análisis de sus componentes en materia de: preservantes, saborizantes, colorantes, químicos, pesticidas, etc.
4. Posteriormente el producto es rechazado o aprobado en cuyo caso se le otorga el certificado de inspección lo cual indica que se encuentra listo para su distribución y consumo.

5.1.2.6. ENFOQUES DEL MERCADO DE FLORES EN JAPON

Las flores Producidas en Japón tienen que competir con sus homólogos importados por la diferenciación de variedades, como la fresca superior, marca de las zonas productoras, y el realce de "colores matizados" que atraen al gusto de los japoneses. En la comercialización de flores cortadas importadas, es importante aprovechar las ventajas, se

debe ofrecer productos de alta calidad y vida útil superior en cantidades estables y los ajustes de precios.

A continuación se muestran las características que tienen ambos productos, los originarios de Japón y los importados.

5.3 TABLA 46

	Características de productos originarios	Características de productos importados
SISTEMA DE PRODUCCION	El rendimiento y la calidad de las flores dependen del clima. Alta mezcla de bajo volumen de producción.	El cultivo de correcto para el sistema de correcto de la tierra permite el suministro estable, tanto en calidad como en cantidad. La necesidad de que las transacciones mayor se pueden cumplir
PRECIO	Costosos (por ejemplo, el uso de calentadores para la producción). Las variaciones estacionales	Menores costos de mano de obra y por lo tanto, el precio competitivo. Riesgo de las fluctuaciones cambiarias.
CERTEZA DE LA LLEGADA DE LA MERCANCÍA	La llegada de las mercancías está garantizada.	La fecha de llegada de las mercancías no siempre está garantizada debido al tratamiento de cuarentena vegetal
ESPECIES	La producción para satisfacer las necesidades de los consumidores japoneses	Selección de especies sobre la base de las necesidades del mercado global. Variedades limitada en comparación con las flores nacionales.
frescura	Frescos	Vulnerables a la disminución de la frescura.

Fuente: JETRO

En la tabla podemos ver debido a condiciones climáticas se puede preferir las flores importadas debido a los altos de costos de producción dentro de sus fronteras. El mayor inconveniente para las flores importadas es el tiempo que se lleva en cumplir los controles de calidad que permitan el ingreso de las flores a Japón, esto merma la frescura de la flor y no hay garantía que el producto llegue en el tiempo planificado.

En nuestro país es productor y exportador de las variedades de flores más comercializadas a nivel mundial, pero como vimos en el capítulo dos existe poca diversificación en los cultivos nacionales, la mayor parte de las hectáreas dedicadas a la floricultura están a disposición del cultivo de rosas. Si bien nuestro país es conocido por

tener las rosas más bellas del mundo Colombia es conocida por sus rosas y sus claveles, como apreciamos Colombia es el primer proveedor de claveles en el Japón. En el caso de Ecuador el comercio que tenemos con estos dos países no es relevante, y hemos mantenido una balanza comercial negativa. El mayor inconveniente para acceder a estos mercados es la distancia geográfica, los altos costos de fletes y en el caso de Japón las fuertes exigencias fitosanitarias.

Los Acuerdos Comerciales son imprescindibles con China no existe un Acuerdo comercial que promueva el comercio bilateral con este país, en el caso de las flores frescas, estas deben pagar un arancel de internación del 10% sobre su Ad-Valorem. Con Japón si existe un Acuerdo Comercial bilateral que es el SGP-Japón que aunque actualmente ha expirado se espera que se renueve, este acuerdo exonera del pago de aranceles a las flores, pero en este país las flores son consideradas un bien de lujo por lo cual deben pagar un impuesto al consumo del 5% sobre el valor CIF, lo que incrementa el precio en el puerto de destino.

Para que nuestro país pueda ingresar a este mercado con éxito como lo ha conseguido Colombia se deben dar las negociaciones bilaterales necesarias para que nuestros productos sigan ingresando con arancel 0%, además de una estrategia logística que permita llegar en el tiempo mínimo a Japón.

5.2. ESTRATEGIA 2: IMPLEMENTACIÓN DEL NUEVO AEROPUERTO

El aeropuerto Mariscal Sucre apenas soporta el tráfico actual de pasajeros y carga. No existe la capacidad para expandir los servicios. Debido a esto el Aeropuerto de Quito podría ser eliminado del mapa de tráfico aéreo internacional y reemplazado por Guayaquil, Bogotá o Lima.

El transporte aéreo de nuestro país es uno de los mayores inconvenientes que tiene el sector floricultor. Los exportadores deben enfrentar altas tarifas de transportación hacia el mercado norteamericano. No existen suficientes vuelos directos hacia mercados alternativos como Europa y Asia sobre todo en los meses en los que se necesita mayor número de vuelos como febrero, mayo y octubre, esto hace que el producto no llegue a tiempo a su destino. Los retrasos e impuntualidad por parte de las líneas aéreas ocasionan incumplimientos en los despachos y pérdida de conexiones. No existe un servicio de calidad y suficiente destinado para la manipulación de la carga, los aviones viajan con una utilización de capacidad mínima lo que hace que el transporte de las flores se encarezca.

Debido a esto los exportadores de flores y los representantes de las aerolíneas han visitado el Aeropuerto de Cotopaxi, en Latacunga. Y han manifestado que las bondades y servicios que ofrece la renovada terminal aérea puede cumplir con los requerimientos de los exportadores.

Los exportadores tienen como objetivo reducir los costos de exportación y quieren ver esa posibilidad con el aeropuerto de Cotopaxi. En el 2010, el Ecuador exportó USD 600 millones en flores, y se piensa que un 30% se podría comercializar desde el aeropuerto de Cotopaxi, porque este porcentaje representa las haciendas productoras que se

encuentran hacia el sur de Quito. El resto de haciendas florícolas está en el norte de Pichincha.

La pista aérea del Aeropuerto de Cotopaxi que tiene 3,641 metros de largo. Los técnicos de la DGAC (Dirección General de Aviación Civil) coinciden en que en esta pista podrán aterrizar aviones como el Boeing 747-400 que es una aeronave comercial de fuselaje ancho, que permite el transporte de carga y puede aterrizar en esta pista, estos aviones son capaces de transportar hasta 6000 cajas de flores.

Una ventaja adicional es que desde esta terminal las aeronaves podrán salir con su carga y combustible completos hacia su destino. Esto no ocurre en el Aeropuerto Mariscal Sucre de la capital.

Se considera que el aeropuerto de Cotopaxi es la mejor alternativa después del nuevo aeropuerto de Quito. Sin embargo, aún no se ha tomado ninguna decisión. Porque las operaciones dependerán de los costos que cobrará la DGAC a las empresas, así como de las facilidades que ofrezca estas instalaciones.

El Gobierno ha invertido USD 36, 458,000 en la remodelación de las instalaciones y los equipos aeronáuticos. Además se han instalado dos cuartos fríos de exclusivo uso del sector agroexportador, uno de 1200 metros cuadrados, donde se almacenarán los productos para cargarlos en dos aviones Boeing 747.

La DGAC espera la inversión privada para instalar los equipos en frío para la conservación de rosas y brócoli, entre otros productos. Junto a los hangares de carga se construyó una explanada, para estacionar 30 tráileres. Además el Gobierno planea movilizar 800,000 pasajeros y más de 30,000 toneladas de carga anual entre flores, brócoli y otros productos hacia Estados Unidos y Europa.

5.2.1 LAS INSTALACIONES

Esta terminal aérea tiene una superficie total de 4,466 metros cuadrados.

En la planta alta del edificio principal está la sala vip internacional. Además, se encuentran las oficinas de antinarcóticos, el 'hall' de acceso a las mangas, la sala de pre-embarque, con una capacidad de 500 sillas.

Para la seguridad de los pasajeros y aeronaves se construyó un edificio de bomberos. Cuenta con seis servicios de salvamento y extinción de incendios. También, cuarto de alarma.

5.2.2 BENEFICIOS

Los exportadores florícolas del Ecuador serán beneficiados con el descuento de hasta el 10% en el costo del flete aéreo, una vez que se ponga en marcha el proyecto de transportación desde el aeropuerto de Latacunga (en la Sierra central) hacia República Dominicana.

Se prevé también habilitar una ruta directa de Latacunga hacia Miami, en EE.UU., con un descuento en el flete de 1,5 a 1,05 por cada kilo de flores exportadas. Esto se aplicará en los próximos meses y favorecerá a las ventas de rosas por la temporada de San Valentín de 2012.

El mayor problema que tenemos es que los vuelos partan vacíos ya que eso encarece los costos de transporte. Por esta razón se tienen la idea que en lugar de pagar el flete desde EE.UU. solo se pague desde República Dominicana. Como se explicó en la capítulo anterior el costo

del flete es importante ya que constituye entre el 20 y 30% del costo de la flor.

Con un 10% de ahorro, Ecuador podría mejorar su competitividad con Colombia ya que estaría igualándose al rango que maneja este país en la transportación de sus flores.

La habilitación de esta nueva terminal aérea para los exportadores permitirá mejorar las condiciones logísticas que tienen impacto en la competitividad del exportador. Adicionalmente, está en marcha un estudio para el diseño e implementación del Centro de Consolidación de Carga en el nuevo aeropuerto de Quito.

5.3 ESTRATEGIA 3: ABONO TRIBUTARIO

Abono Tributario es un instrumento de promoción de exportaciones para los productos no tradicionales con el propósito de fomentar empresas o industrias que su objetivo sea la exportación, y por ende la obtención de divisas, competir en precios y calidad, penetrar en nuevos mercados y generar fuentes de empleo.

En el caso de Ecuador la emisión de este Certificado forma parte de las estrategias que propone el gobierno para los exportadores que se vean afectados por la no renovación del ATPDEA puedan mantener su competitividad. Según fuentes del El Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad (MCPEC) el Abono Tributario comienza a operar desde el mes de julio con el fin de compensar a los exportadores afectados.

Este mecanismo está publicado a partir del 13 de junio del presente y se ha trabajado en su diseño e implementación, realizando ajustes para responder al mandato del Presidente de establecer una devolución de aranceles, vía abono tributario. Para cada sector este tope puede estar

entre el 50%, el 60% como máximo, el resto el 40% lo tendrá que asumir el sector productivo y por esto es que sí puede pasar las normas de OMC porque es un plan de cofinanciamiento para mejorar la estructura competitiva.

Este documento podrá ser negociado en las bolsas y usados para el pago de impuestos, IVA e ICE. Para su implementación, el MCPEC, el Servicio de Rentas Internas (SRI) y el Banco Central diseñaron un mecanismo que garantiza eficiencia en el proceso. El formulario para la solicitud del Certificado de Abono Tributario se encuentra disponible en la página web: www.mcpec.gob.ec en la sección COMEX (VER ANEXO 5.3).

Los documentos habilitantes para la recepción de la solicitud son:

- Formulario completamente lleno (impreso y digital);
- Copias a color de: cédula de identidad, papeleta de votación, nombramiento del representante legal y del RUC; DAU (Declaración Aduanera Única) Ecuatoriana; DAU Americano (documento de pago de arancel en destino);
- Facturas ordenadas conforme constan en la DAU Ecuatoriana;
- Póliza de seguro de la exportación; y guía aérea, conocimiento de embarque u otros documentos de transporte que acrediten la fecha efectiva de exportación.

El proceso para la emisión del CAT tomará alrededor de 48 a 72 horas y consta de los siguientes pasos: el COMEX recibe y valida la solicitud del exportador con la documentación completa y pasa al SRI para la verificación de las facturas y del pago de los aranceles en los Estados Unidos. Una vez cumplido y validado este proceso, el Banco Central emite el Certificado en base al cual, finalmente, se entrega el respectivo crédito tributario.

Se ha manifestado que este Certificado será de mucha ayuda a los exportadores siempre y cuando entreguen la documentación debidamente cuadrada en una matriz. Se calcula que existen alrededor 1300 empresas exportadoras que estuvieron amparadas por el ATPDEA, aunque también aparecen exportadores no permanentes.

Se anticipó que el mecanismo no será igual para todos, por lo que se aplicarán varios parámetros como:

1. Nivel de competencia que tenga cada uno de los sectores en Estados Unidos.
2. Impacto que el arancel tendrá respecto a su competencia.
3. Diversificación de mercados, de productos y;
4. Rentabilidad de cada una de las empresas.

Con respecto al sector florícola, el mayor inconveniente que ven los productores de flores para acceder al CAT es que debido a que las exportaciones de este sector son consolidadas, es decir, que el importador estadounidense puede comprar a varias fincas en el mismo día y emite un solo documento de las compras realizadas con códigos propios de la aduana de los EEUU, desagregar ese documento será complicado por esta razón lo ven mecánicamente muy difícil pedir al cliente enviar lo que pagó de impuestos. Además manifiestan que este tema no es solamente de tipo arancelario, sino que debe haber estabilidad para dar señales claras al mercado internacional.

5.3.1 EJEMPLO

Flores del Valle, productor y exportador cuencano de flores, exporta 30 cajas de rosas frescas a 80 dólares cada una.

Exportación en total = 2.400 dólares, (sobre este valor se debe calcular el 6,8% adicional a pagar),

Arancel 6,8%= 163 dólares.

En el caso de Flores del Valle el pago del 6,8% del total de sus exportaciones se hace de forma parcial, en el 60% de envíos el arancel lo pagan ellos, y el 40% los importadores del producto en USA, pero aquellos que son compradores habituales. Para poder acceder al CAT Flores del Valle deberá presentar un justificativo del pago de aranceles y suponiendo que el abono cubrirá el 60% que es el porcentaje máximo que cubre el CAT. Flores del Valle recibirá una devolución de 98 dólares del total de aranceles pagados.

5.4

ESTRATEGI

A 4: RENOVACION DEL SGP PLUS

El Sistema General de Preferencias (SGP-plus) es el instrumento por el cual la Unión Europea concede preferencias comerciales a los países en desarrollo, contribuyendo de esta manera a la generación de ingresos, mediante la integración en el comercio internacional a través de un acceso más fácil al mercado Europeo. Este mecanismo fue puesto en marcha desde el año 1971.

La Unión Europea (UE) renovó el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP Plus) hasta enero del 2014. Así, el Ecuador seguirá beneficiándose de cero o bajos aranceles, sin embargo, se incluyeron dos cláusulas que no se consideran ventajosos para el Ecuador.

La primera se trata de una "cláusula de graduación" de aranceles según la posición de un país en la estadística de renta per cápita.

- El INB per cápita (anteriormente PIB per cápita) es el ingreso nacional bruto convertido a dólares de los Estados Unidos

mediante el método Atlas del Banco Mundial, dividido por la población a mitad de año.

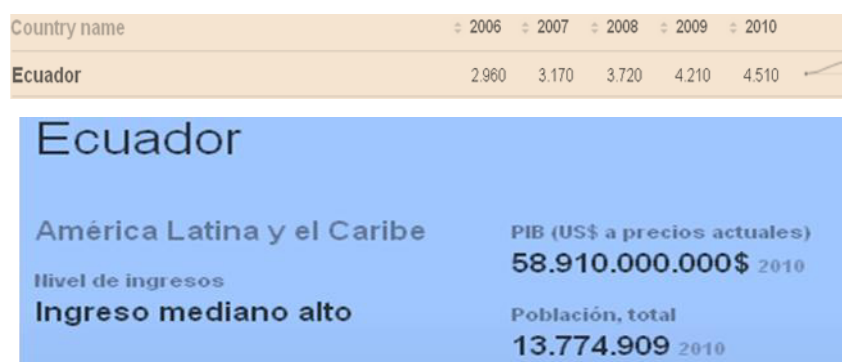
Los países con renta "media-baja" de acuerdo a datos de Banco Mundial, según esta cláusula si suben de esa posición por tres años consecutivos se aplicarían una graduación.

La clasificación de los países es la siguiente:

- zona media-baja están entre los 996 dólares y los 3.945 dólares de renta por habitante.
- Zona media-alta van de 3.946 a 12.195 dólares.
- El resto son considerados de ingresos altos.

Como podemos ver en este grafico tomado de la aplicación Atlas de la página del Banco Mundial. Ecuador en el 2010 con un PIB de 58,9 millones de dólares y una población total de más de 13 millones es considerando como un país de Ingreso Mediano Alto, el cual se ha incrementado desde el año 2006. Esto quiere decir que si el ingreso por habitante incrementa el año siguiente nuestro país se tendrá que ajustar a la cláusula graduación.

5.2 GRAFICO 33



FUENTE: Banco Mundial-Atlas

La segunda cláusula introduce una salvaguardia a los productos textiles y agrícolas, que permiten restablecer los aranceles normales cuando las importaciones de algún producto de un país beneficiario causen o puedan causar un perjuicio grave a los productores comunitarios. Para el sector de la confección y el agrícola existen disposiciones específicas.

5.5 ESTRATEGIA 5: RUTA DE LAS FLORES

Ministerio de Turismo del Ecuador en coordinación con Expoflores han desarrollado la ruta temática de las flores; la misma que recorre fundamentalmente la región interandina del país, el instrumento técnico que permite la participación de las autoridades y actores del sector turístico del país hace posible la participación de plantaciones de flores que tienen como valor asociado a viejas casas de haciendas, que a su vez han cambiado su uso original, al convertirlas en aposento para huéspedes ofreciendo una amplia gama de servicios de carácter turístico.

En Cuenca y el austro, la Ruta de las Flores recorre los atractivos turísticos más representativos de la región, aprovechando las plantaciones de Malima en Paute, provincia del Azuay, Alta Flor y Plantrebol en Biblián provincia del Cañar las que tendrán que adecuar sus instalaciones y prepararse para atender a los turistas en un proceso de participación integral para reforzar la factibilidad y operatividad de la ruta. Como ejemplo se mostró la experiencia que desarrolla Ecuagénera, donde sus administradores han acondicionado sus instalaciones para exponer al público el fascinante mundo de las orquídeas.

Actualmente en el Ecuador se vive una revolución en cuanto a la utilidad que tienen las flores ya que estas ya no solamente se utilizan en arreglos convencionales sino que más bien estas han incursionado en la

gastronomía. Por ejemplo la Florícola Nevado tiene entre sus novedades la elaboración de fastuosos platos decorado con flores y rosas.

Este nuevo atractivo turístico se promocionara a través de la Marca País ``Ecuador Ama la Vida`` cuyo logo fue diseñado inspirado en el sol, la vida, la tierra, la mega diversidad, los diseños precolombinos, los tejidos y las flores, con el fin de promover el crecimiento económico y dar una nueva imagen de nuestro país.

5.5.1 OBJETIVOS DE LA RUTA DE LAS FLORES

- Mantener vínculos permanentes con el exterior a través del comercio de las flores cuyos principales nichos de mercado son Estados Unidos y Europa y son los lugares de los cuales Ecuador recibe un mayor número de turistas al año.
- Crear un valor turístico esta actividad que contribuye enormemente la economía del país.
- Posicionar el nombre de Ecuador en la mente de los extranjeros y que ellos sepan que los productos ecuatorianos son de alta calidad.
- Incrementar nuestra participación en el comercio de flores frescas a nivel mundial.

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 CONCLUSIONES

La capacidad que posee nuestro país para obtener un mayor beneficio basado en la producción y exportaciones de flores es muy grande, los beneficios que otorgan el clima que repercute en la calidad del producto es nuestro mayor factor de competitividad.

Sin embargo el sector empresarial cuestiona la minimización del impacto de la no renovación de ATPDEA por parte del gobierno ecuatoriano que beneficiaba a más de una docena de sectores no petroleros como: flores, pesca, textiles, madera, brócoli, hortalizas, frutas tropicales, extractos de jugo, confites, purés, jaleas, fregaderos, lavabos, bañeras, etc.

Este tema es preocupante debido a que estos sectores generan centenares de miles de plazas de trabajo. De acuerdo a la CEPAL 2006, 509.000 empleos que representan 11% de la PEA (población económicamente activa); que equivale aproximadamente al 25% del total del trabajo formal del país.

Podemos decir que el pago de los aranceles pasa a segundo plano cuando sin ATPDEA la producción exportable ecuatoriana pierde competitividad en el mercado estadounidense frente a muchos países con los que competimos principalmente con Colombia y sumado a esto se analiza la amenaza de mantener y generar plazas de trabajo, cuando es de conocimiento público que Estados Unidos es destino del 40% de nuestras exportaciones.

El intento de minimizar el gran impacto que conlleva la no renovación demuestra que el gobierno carece de una política comercial y una estrategia de contingencia para la situación. Si bien en este trabajo se han presentado las principales estrategias que ofrece el gobierno para los productores y exportadores de flores es claro que algunas estas tendrán resultados visibles en el largo plazo como es la adecuación del Aeropuerto de Latacunga. Y otras son de muy difícil acceso dicho esto por los exportadores como es el caso del Abono Tributario que ofrece el gobierno para los productores afectados por la no renovación del ATPDEA.

La primera estrategia estudiada en la que se expuso la importancia de diversificar el mercado, es claro que la diversificación no es una opción sino una necesidad, pero para poder llegar con éxito a estos mercados se debe tener algo más que un producto de calidad que ofrecer. Con Japón y China no se tiene un acuerdo bilateral que beneficie las exportaciones a estos países, nuestro productos reciben solo el tratamiento que otorga la OMC por ser miembros de esta Organización.

Es claro que un país floricultor como es el caso de Ecuador no puede basar sus relaciones comerciales con el mundo por la belleza o los colores de sus flores, existen otros determinantes que actúan en la mente del comprador al momento de elegir el producto que va adquirir. Nuestro país actualmente tiene muchas falencias que a lo largo de los años se han intentado corregir casi sin éxito como es el caso de la cadena logística por la que se tratan a productos perecibles como es el caso de las flores antes de ser exportadas, esto sumado a los altos costos de fletes y claro está la eminente no renovación de los Acuerdos Comerciales.

La falta de un acuerdo comercial con nuestro principal socio comercial es realmente grave, sobre todo porque nuestro principal competidor dentro de la industria Colombia tiene asegurado un tratamiento especial en sus productos de exportación con un TLC adquirido.

Por otro lado existe una alta concentración en el cultivo de las rosas, si bien existen más especies que se cultivan en nuestro país, falta diversificación en los cultivos, Colombia es reconocida mundialmente por sus rosas y claveles y Ecuador solo por sus Rosas.

Actualmente no tenemos un embajador que nos represente en Estados Unidos esto también reduce las posibilidades de dialogo y ayuda al tema del ATPDEA o ampliación de las partidas de SGP, esta situación es lamentable dado que la diversificación de exportaciones son viables con los acuerdos comerciales, dejando como resultado un aislamiento y en desventaja en relación al resto de países.

6.2 RECOMENDACIONES

Los productores y comercializadores de flores frescas deberán de iniciar procesos que les creen ventajas. Tanto como la industria y el gobierno deben fomentar e invertir en el sector. Con el gobierno de turno se ha visto un avance en lo social lo cual está bien, pero se ha minimizado las consecuencias de no tener un Acuerdo bilateral con los Estados Unidos, manifestando que ya es hora de no depender de este mercado. Si bien a nuestro país no tiene diversificaron en su mercado, esta se da por acuerdos o negociaciones que realicen con diversos países.

El sector exportador ecuatoriano debe de trabajar de manera conjunta con las instituciones que forman parte del comercio exterior del

país, y enfrentar de manera decidida los nuevos retos que debe afrontar, manteniendo la calidad de sus productos, e ir incorporando valor agregado para que los precios sean sostenibles en el tiempo.

Entre las estrategias del gobierno el llamado Plan B, está la búsqueda de nuevos mercados como se expuso en el Capítulo 5 China y Japón, se debe comenzar hacer las negociaciones necesarias para llegar a un acuerdo comercial con estos países.

Los exportadores siempre manifestaron que la falta de un acuerdo Comercial fijo creaba un ambiente de incertidumbre en los importadores y sus ventas bajaban cuando se aproximaba la fecha de vencimiento de los Acuerdos Comerciales en este caso el ATPDEA y SGP. El gobierno debería tratar los temas comerciales muy aparte de los inconvenientes políticos, y evitar en lo mínimo que el sector se vea afectado.

7. BIBLIOGRAFIA

7.1 LIBROS

- TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL, Bajo Rubio, Oscar
- LA POLITICA COMERCIAL EXTERIOR EN LA UNION EUROPEA, Castillo Juan, Miguel Avila.
- ECONOMIA INTERNACIONAL TEORIA Y POLITICA. Krugman y Obstfeld.

7.2 INTERNET

- Banco Central del Ecuador, estadísticas de Comercio Exterior.
www.bce.fin.ec
- Comision de Comercio Internacional de Estados Unidos,
<http://www.usitc.gov/>
- Departamento de Agricultura de Estados Unidos
<http://www.usda.gov>
- Centro de Comercio Internacional, TRADE MAP
<http://www.trademap.org/>
- Centro de Comercio Internacional, PRODUCT MAP
<http://www.intracen.org/about/product-map/>, boletines mensuales
- CORPEI, Perfiles de Productos
- Ministerio de la Coordinación de la Política Económicas, boletines mensuales
- www.expoflores.com
- www.mcpec.gob.ec
- Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia
<http://www.minagricultura.gov.co>

- Ministerio de Agricultura y Ganadería de Ecuador
<http://www.magap.gob.ec>
- Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración -
Unidad de Inteligencia Comercial , Boletín mensual de comercio
exterior www.mmrree.gob.ec/com_exterior/boletines
- Cámara de Comercio de Guayaquil, Boletines mensuales
<http://www.lacamara.org/>
- Organización de Comercio Exterior de Japón www.jetro.go.jp/
- Asociación de Importadores de Flores de Florida
<http://www.afifnet.org/>
- www.eluniverso.com

ANEXOS

ANEXO 1.1

Balanzas Comerciales Petroleras y No Petroleras del Ecuador con sus Principales Socios Comerciales (1)

- Toneladas métricas y valor FOB en miles de USD -

	Ene - Jun 2011															
	Exportaciones (2)						Importaciones						Balanza Comercial			
	Petroleras			No Petroleras			Petroleras			No petroleras			Petrolera		No petrolera	
	TM	FOB	Part.	TM	FOB	Part.	TM	FOB	Part.	TM	FOB	Part.	TM	FOB	TM	FOB
Totales	9,059,424	6,134,984	100%	4,230,063	4,630,569	100%	2,529,675	2,359,849	100%	4,433,616	8,438,037	100%	6,529,749	3,775,135	-203,553	-3,807,468
1 Rusia	0	0	0.00%	700,577	404,206	8.73%	232	253	0.01%	82,815	42,743	0.51%	-232	-253	617,761	361,462
2 Venezuela	563,230	394,669	6.43%	114,095	379,448	8.19%	319,077	306,646	12.99%	196,684	76,283	0.90%	244,153	88,023	-82,589	303,165
3 Italia	0	0	0.00%	501,418	341,973	7.39%	1	11	0.00%	23,924	136,757	1.62%	-1	-11	477,494	205,216
4 Holanda	0	0	0.00%	141,229	182,353	3.94%	671	925	0.04%	26,649	64,458	0.76%	-671	-925	114,580	117,895
5 Francia	0	0	0.00%	25,349	110,503	2.39%	0	5	0.00%	4,452	42,395	0.50%	0	-5	20,897	68,108
6 España	0	0	0.00%	83,609	217,033	4.69%	275	570	0.02%	33,829	151,900	1.80%	-275	-570	49,781	65,134
7 Reino Unido	0	0	0.00%	55,839	63,896	1.38%	4	18	0.00%	6,305	48,063	0.57%	-4	-18	49,534	15,833
8 Bélgica	0	0	0.00%	224,712	155,385	3.36%	140	514	0.02%	63,572	146,908	1.74%	-140	-514	161,140	8,477
9 Bolivia	13	45	0.00%	3,202	10,414	0.22%	0	0	0.00%	706	2,945	0.03%	13	45	2,496	7,469
10 Guatemala	179,386	115,137	1.88%	3,270	14,367	0.31%	0	1	0.00%	17,823	10,780	0.13%	179,385	115,137	-14,553	3,587
11 Cuba	0	0	0.00%	2,462	4,926	0.11%	0	0	0.00%	924	3,193	0.04%	0	0	1,537	1,733
12 El Salvador	133,546	86,349	1.41%	2,078	3,338	0.07%	0	0	0.00%	2,159	1,866	0.02%	133,546	86,349	-81	1,472
13 Nicaragua	0	0	0.00%	3,600	8,090	0.17%	0	0	0.00%	8,092	6,662	0.08%	0	0	-4,493	1,428
14 Honduras	111,156	68,243	1.11%	13,127	10,062	0.22%	0	0	0.00%	10,982	9,036	0.11%	111,156	68,243	2,145	1,026
15 Angola	0	0	0.00%	0	11	0.00%	46,003	35,444	1.50%	1	89	0.00%	-46,003	-35,444	-1	-78
16 Paraguay	0	0	0.00%	133	749	0.02%	0	0	0.00%	131	3,394	0.04%	0	0	3	-2,645
17 Uruguay	0	0	0.00%	3,947	3,726	0.08%	0	0	0.00%	3,271	28,240	0.33%	0	0	676	-24,515
18 Alemania	0	0	0.00%	328,908	233,080	5.03%	155	485	0.02%	62,724	262,079	3.11%	-155	-485	266,184	-28,999
19 India	0	0	0.00%	48,517	14,990	0.32%	153	220	0.01%	32,174	75,186	0.89%	-153	-220	16,343	-60,196
20 Canadá	0	0	0.00%	7,707	43,820	0.95%	724	704	0.03%	224,966	109,874	1.30%	-724	-704	-217,259	-66,054
21 Hong Kong	0	0	0.00%	2,558	7,156	0.15%	5	67	0.00%	13,556	76,361	0.90%	-5	-67	-10,998	-69,205
22 Taiwán	0	0	0.00%	4,533	5,727	0.12%	0	1	0.00%	28,765	90,468	1.07%	0	-1	-24,231	-84,740
23 Tailandia	50,231	31,515	0.51%	196	392	0.01%	0	1	0.00%	18,411	130,140	1.54%	50,231	31,515	-18,215	-129,748
24 Chile	405,480	274,270	4.47%	151,352	136,349	2.94%	198	390	0.02%	193,268	289,681	3.43%	405,283	273,880	-41,916	-153,331
25 Argentina	13	9	0.00%	90,364	60,556	1.31%	1,991	3,960	0.17%	317,619	222,500	2.64%	-1,977	-3,951	-227,255	-161,945
26 Japón	92,077	64,588	1.05%	50,767	69,753	1.51%	7	41	0.00%	65,487	298,111	3.53%	92,070	64,547	-14,720	-228,358
27 Panamá	929,195	572,309	9.33%	8,694	16,003	0.35%	858,113	777,861	32.96%	24,476	256,726	3.04%	71,082	-205,552	-15,782	-240,723
28 Perú	1,155,757	786,078	12.81%	99,529	152,369	3.29%	155,586	138,118	5.85%	448,143	402,453	4.77%	1,000,171	647,960	-348,614	-250,084
29 México	0	0	0.00%	19,455	45,688	0.99%	415	957	0.04%	258,346	384,104	4.55%	-415	-957	-238,891	-338,417
30 Corea del Sur	0	0	0.00%	5,141	9,467	0.20%	80	258	0.01%	91,295	421,635	5.00%	-80	-258	-86,155	-412,168
31 Brasil	0	0	0.00%	10,847	39,528	0.85%	120	285	0.01%	197,310	458,644	5.44%	-120	-285	-186,464	-419,116
32 Colombia	539	1,266	0.02%	283,692	463,801	10.02%	6,390	7,840	0.33%	492,569	1,071,805	12.70%	-5,850	-6,574	-208,877	-608,004
33 China	0	0	0.00%	41,264	101,841	2.20%	22	102	0.00%	354,949	823,070	9.75%	-22	-102	-313,685	-721,229
34 Estados Unidos (3)	5,130,146	3,531,637	57.87%	730,114	946,699	20.44%	967,804	920,912	39.02%	787,892	1,792,770	21.25%	4,162,342	2,610,725	-57,778	-846,072
35 Otros países	308,652	208,870	3.40%	467,778	372,871	8.05%	171,509	163,263	6.92%	339,346	496,719	5.89%	137,143	45,608	128,432	-123,848

(1) Las cifras son provisionales; su reproceso se realiza conforme a la recepción de documentos fuente de las operaciones de comercio exterior. No incluye ajustes de balanza de pagos. Las importaciones corresponden a país de procedencia. Las exportaciones e importaciones están valoradas en términos FOB.

(2) Las exportaciones de crudo y derivados, se registran aplicando las normas Internacionales que rigen para la elaboración de Estadísticas del Comercio Internacional de Mercancías, éstas determinan la metodología para el registro del último destino conocido que consta en las facturas emitidas por EP Petroecuador.

(3) Incluye Puerto Rico.

ANEXO 1.2

CRONOGRAMA DE RENOVACIONES DE PROGRAMAS DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS CON ESTADOS UNIDOS

SISTEMA DE PREFERENCIAS GENERALIZADAS			
Leyes	Inicio	Duración	Termino
Trade Act of 1974	ene-75	10 años	ene-85
Trade and Tariff Act of 1984	ene-85	8,5 años	ene-93
FY 94 Budget Reconciliation Act	jul-93	15 meses	sep-94
Uruguay Round Agreements Act	oct-94	10 meses	jul-95
Small Business Job Protection Act of 1996	ago-95	22 meses	may-97
Taxpayer Relief Act of 1997	jun-97	13 meses	jun-98
Tax and Trade Relief Extension Act of 1998	jul-98	12 meses	jun-99
Work Incentives Improvement Act of 1999	jul-99	27 meses	sep-01
The Trade Act of 2002	oct-01	5 años	dic-06
Tax Relief and Health Care Act of 2006	ene-07	2 años	dic-08
Andean Trade Preference Extension Act of 2008	ene-09	1 año	dic-09
GSP/ATPA Extension of 2009	ene-10	1 año	dic-10

ATPDEA			
Leyes	Inicio	Duración	Termino
Andean Trade Preference Act (ATPA)	ene-91	10 años	dic-06
Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act (ATPDEA)	ene-01	5 años	dic-06
Extension of ATPDEA	dic-06	6 meses	jun-07
Eight-month extension of ATPDEA	jul-07	8 meses	feb-08
Andean Trade Preference Extension Act of 2008	feb-08	10 meses	dic-08
Andean Trade Preference Extension Act of 2008	ene-08	1 año	dic-09
GSP/ATPA Extension of 2009	ene-10	1 año	dic-11
6 week extension of ATPDEA	ene-11	6 semanas	feb-11

Las extensiones de los Acuerdos Comerciales ocurren de manera retroactiva, por lo que en la tabla precedente no se pueden apreciar los períodos durante los cuales las importaciones hacia Estados Unidos no estuvieron amparadas por este sistema.

ANEXO 2.1

CULTIVOS PERMANENTES

SUPERFICIE CULTIVADA y NÚMERO DE PLANTAS		
Cultivos Permanentes	Superficie Plantada	Número de plantas
Rosas	2.517,20	179.812.089
Claveles	88,6	20.973.265
Hypericum	163,2	26.894.900
Alstroemeria	12,5	285.388
Aster	5,2	2.216.600
Delphinium	29,6	2.424.231

ELABORADO POR: los autores FUENTE: Censo Florícola 2009 - MAGAP

CULTIVOS TRANSITORIOS

SUPERFICIE CULTIVADA y NÚMERO DE PLANTAS		
cultivos transitorios	Superficie Plantada	Número de plantas
Gypsophila	316,4	23.739.152
Crisantemos	81	25.804.400
Limonium	28,3	1.338.788
Lirios	28	4.931.276
Follajes (molucela)	41,5	1.592.940
Calla	31,8	1.264.600
Gerbera	3,4	126.734
Otras Flores	1,7	1.340.000

ANEXO 2.2

USO DE INVERNADEROS EN CULTIVOS DE FLORES

NUMERO DE INVERNADEROS SEGÚN SUPERFICIE Y PROVINCIAS		
	Invernaderos	
	Número	Metros Cuadrados
AZUAY	102	332.680
CARCHI	173	1.216.161
CAÑAR	58	253.400
CHIMBORAZO	18	110.500
COTOPAXI	1.084	5.979.044
GUAYAS	1	.
IMBABURA	295	1.265.365
PICHINCHA	3.062	16.480.603
SANTA ELENA	4	10.240
TUNGURAHUA	10	20.000
TOTAL	4.807	25.667.992

ELABORADO: FUENTE: CENSO FLORICOLA 2009 MAGAP

ANEXO 2.3

**NÚMERO DE TRABAJADORES POR GÉNERO, SEGUN ÁREA PRODUCTIVA
POR PROVINCIAS**

	NÚMERO DE TRABAJADORES			ÁREA PRODUCTIVA											
				CULTIVO			POST-COSECHA			ADMINISTRATIVO			GUARDIANIA		
	Total	Total Hombres	Total Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
AZUAY	1.143	542	601	596	281	315	432	188	244	98	64	34	17	9	8
CARCHI	1.404	850	554	1.068	643	425	252	147	105	51	27	24	33	33	.
CAÑAR	310	111	199	201	83	118	65	18	47	21	6	15	23	4	19
CHIMBORAZO	124	33	91	100	21	79	15	6	9	7	4	3	2	2	.
COTOPAXI	6.247	2.703	3.544	4.080	1.756	2.324	1.591	619	972	485	237	248	91	91	.
GUAYAS	101	66	35	49	35	14	47	27	20	4	3	1	1	1	.
IMBABURA	2.375	1.212	1.163	1.611	851	760	531	212	319	195	113	82	38	36	2
PICHINCHA	20.747	10.878	9.869	13.703	7.275	6.428	4.992	2.309	2.683	1.748	1.003	745	304	291	13
SANTA ELENA	9	4	5	9	4	5
TUNGURAHUA	105	28	77	78	20	58	16	2	14	9	4	5	2	2	.
TOTAL	32.565	16.427	16.138	21.495	10.969	10.526	7.941	3.528	4.413	2.618	1.461	1.157	511	469	42

ANEXO 2.2

PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES

Producto : 060310 flores y capullos ,cortados para ramos o adornos, frescos						
Importadores		Indicadores comerciales				
		Valor importada en 2010 (miles de USD)	Saldo comercial 2010 (miles de USD)	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2006-2010 (%)	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2009-2010 (%)	Participación en las importaciones mundiales (%)
	Mundo	6.961.740	46.501	2	7	100
1	Estados Unidos	1.035.468	-957.096	0	9	14,9
2	Alemania	1.029.482	-990.303	-2	5	14,8
3	Reino Unido	922.300	-900.330	-4	12	13,2
4	Países Bajos (Holanda)	709.986	2.762.889	4	1	10,2
5	Rusia	560.229	-560.190	17	12	8
6	Francia	464.754	-449.944	-1	-6	6,7
7	Japón	348.321	-347.291	11	25	5
8	Bélgica	264.571	-19.356	19	25	3,8
9	Italia	229.470	-149.826	0	10	3,3
10	Suiza	174.770	-174.657	1	5	2,5
11	Austria	136.027	-120.299	7	6	2
12	Canadá	116.368	-80.676	3	8	1,7
13	Polonia	99.995	-85.393	14	16	1,4
14	Dinamarca	90.789	-87.546	5	-3	1,3
15	España	82.506	-52.074	-4	-6	1,2
16	Noruega	70.790	-70.785	10	6	1
17	Suecia	70.384	-69.239	-7	0	1
18	Rep. Checa	58.476	-55.806	9	-5	0,8
19	Irlanda	38.504	-38.018	0	1	0,6
20	Ucrania	32.428	-32.412	21	14	0,5
21	Finlandia	29.135	-29.135	6	-7	0,4
22	Portugal	25.992	-20.648	2	81	0,4
23	Singapur	25.329	1.370	8	22	0,4
24	Rumania	24.403	-23.250	12	4	0,4
25	Eslovaquia	22.644	-22.383	10	7	0,3

ELABORADO POR: Los autores Fuente: TADEMAP

ANEXO 2.3

PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES

Producto : 060310 flores y capullos ,cortados para ramos o adornos, frescos						
Indicadores comerciales						
Exportadores	Valor exportada en 2010 (miles de USD)	Saldo comercial 2010 (miles de USD)	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2006-2010 (%)	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2009-2010 (%)	Participación en las exportaciones mundiales (%)	
Mundo	7.008.241	46.501	3	9	100	
1 Países Bajos (Holanda)	3.472.875	2.762.889	0	0	49,6	
2 Colombia	1.228.757	1.223.813	4	18	17,5	
3 Ecuador	642.949	642.805	8	18	9,2	
4 Kenya	287.857	287.824	0	17	4,1	
5 Bélgica	245.215	-19.356	37	49	3,5	
6 Etiopía	159.183	159.144	54	21	2,3	
7 República de Corea	79.823	76.565	32	39	1,1	
8 Italia	79.644	-149.826	0	7	1,1	
9 Estados Unidos de América	78.372	-957.096	15	2	1,1	
10 Tailandia	73.760	64.323	0	5	1,1	
11 Malasia	67.656	64.382	29	56	1	
12 China	50.660	35.233	18	12	0,7	
13 Alemania	39.179	-990.303	-6	-11	0,6	
14 Canadá	35.692	-80.676	23	63	0,5	
15 Israel	33.592	33.328	-21	79	0,5	

ELABORADO POR: Los autores Fuente: TRADEMAP

ANEXO 2.4

BARRERAS NO ARANCELARIAS EN PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES

UNION EUROPEA

- **Requisitos Generales de Entrada**

Deben estar clasificadas en Clase I, Clase II y Clase Extra, de acuerdo al grado de adhesión con ciertos criterios: frescura, ausencia de parásitos y residuos de pesticidas, ausencia de defectos, etc.

En lo que se refiere al tamaño, las flores deben cumplir al menos con el tamaño establecido por la regulación europea. Las flores en una unidad de presentación, ya sea en ramos, cajas o bouquets, deben tener una longitud uniforme.

La unidad o paquete de presentación debe estar conformado en grupos de 5,10, o un múltiplo de 10 flores individuales; excepto para flores que se venden por separado. Además de ello, cada presentación debe contener flores del mismo género, especie o variedad; de la misma calidad y de la misma etapa de desarrollo a pesar de que sí se permiten paquetes hechos de distintas variedades.

El empaque debe proteger adecuadamente el producto. Los materiales que estén en contacto directo con las flores debe ser nuevos.¹⁷

- **Empaque y Etiquetado**

El empaque se usa para proteger los productos contra daños mecánicos y para crear un microclima más favorable. También es un factor esencial para asegurar la calidad del producto, ya que no sólo lo protege, sino que también lo presenta al consumidor.

Sin embargo, de acuerdo al empaque que se aplica al producto, puede representar un riesgo para la calidad, debido a golpes fortuitos y condiciones de temperatura adversas. Los materiales utilizados en los empaques son variados, dependiendo del tipo de producto y la función de protección e influencia requerida sobre el microclima. El empaque interno puede ser dividido en envolturas de papal o plástico, y el externo en cajas y pallets sellados.

Es necesario entender que las cajas de cartón pueden proteger a las flores, sin embargo, un relleno del 100% resultará en un escenario donde las flores soporten todo el peso y no las cajas. Llenar las cajas de cartón en exceso es un gran error, que aún ocurre hoy en día. Esta situación que debe ser evitada a toda costa. El comercio de flores y plantas genera una cantidad notable de desperdicios como cajas, bandejas y plástico. Adicionalmente, los materiales de empaque pueden causar contaminación por sus sustancias tóxicas. La mejor solución debería ser encontrar empaques ecológicos que protejan a las flores adecuadamente. Es importante usar material reciclable y limitar la cantidad de empaque en lo posible,

En cuanto al etiquetado, es necesario que los bienes indiquen los siguientes particulares:

- Identificación del exportador o empacador
- Naturaleza del producto (género, especies o variedad, color, etc.)
- Origen (opcional)
- Especificaciones Comerciales (clase, tamaño, número o peso neto)

- Símbolos oficiales de control (opcional)
- Composición de la unidad o paquete de presentación (cuando ésta no está compuesta de 5, 10 o múltiplos de 10 flores)

- **Requisitos Sanitarios y Fitosanitarios**

La legislación fitosanitaria de la Unión Europea se basa en medidas de protección contra la introducción de organismos dañinos para plantas y su propagación dentro de la comunidad dentro de los estándares de la “Convención Internacional de Protección para las Plantas”, IPPC por sus siglas en inglés (Internacional Plant Protection Convention).

Un certificado fitosanitario es necesario para garantizar el cumplimiento de la legislación de la Unión Europea. La inspección y demás actividades para sacar el certificado fitosanitario son llevadas a cabo por AGROCALIDAD.

- **Requisitos de Calidad**

Los sistemas de calidad son una determinante en la industria. La calidad de los productos florícolas demandada por comerciantes y consumidores europeos es muy alta.

- **ISO 9001-2000**

El sistema de manejo de calidad mejor conocido es el ISO 9000. Sus estándares proveen una estructura para estandarizar procesos y métodos de trabajo, no sólo con respecto al control de calidad, sino con la organización completa. Esta certificación no garantiza la seguridad y calidad del producto, pero sí que la compañía proceda de la misma forma.

- **EUREPGAP**

EUREP (Euro-retailer Produce Working Group) promueve las mejores prácticas agrícolas en el cultivo de frutas y vegetales, producción animal, cultivos y también flores y ornamentos. EUREP ha desarrollado una estructura para las Buenas Prácticas Agrícolas que se llama: "EUREPGAP". El objetivo principal de la iniciativa es velar por la seguridad de la salud humana y mejorar la trazabilidad. Es aplicable dentro de Europa y alrededor del mundo, pero se dirige específicamente a los productores en ultramar.

- **Requisitos Sociales**

Con la tendencia del consumo socialmente responsable, todos los actores en la cadena de producción, desde los productores primarios hasta los consumidores finales necesitan herramientas para poder asegurar la responsabilidad social. Dentro de estos requisitos se encuentran los temas de trabajo infantil, salarios justos para los trabajadores, entre otros. Social Accountability 8000 (SA8000) es el sistema de manejo para compañías que buscan garantizar los derechos básicos de sus trabajadores. Los estándares son aplicables a todas las industrias. Los exportadores de países en desarrollo al momento de comerciar y negociar con empresas europeas quieren demostrarles a ellos y a los consumidores que están tratando justamente a sus empleados y que por tanto pueden aplicar a esta certificación.

- **Requisitos Ambientales**

Los aspectos ambientales de los productos se han convertido en temas fundamentales en Europa. El concepto de desarrollo sostenible representa la filosofía que la economía debe automáticamente tener en cuenta el

problema de la contaminación. Existen algunas certificaciones que las compañías pueden aplicar como una herramienta “verde” de marketing. Estas puede ser sistemas de manejo ambiental (para toda la organización: ISO 14001 y EUREPGAP), y otras de tipo ecológicas para productos del área florícola como Floricultural Environmental Programme, Fair Flowers and Plants, entre otros.

- **ESTADOS UNIDOS**

Este país se caracteriza por ser muy estricto respecto a los productos que esta importando. En el caso de las flores existe un departamento en los Estados Unidos con el nombre de USDA (United States Department of Agriculture), el mismo que se encarga de inspeccionar que todos los cargamentos de flores que provienen desde Sudamérica y el Caribe estén en perfecto estado, sin ningún tipo de plagas o fitopatógenos que puedan amenazar la seguridad agrícola norteamericana; si se diera el caso, la carga podría ser incinerada, fumigada o reembarcada.

- **CANADA**

- **Requisitos fitosanitarios**

El certificado fitosanitario es emitido por el país de origen, es obligatorio para el ingreso de flores a Canadá y debe incluir que el producto está libre de plagas e infecciones. Las importaciones de flores están sujetas a las reglas de Plant Protection Act and Regulations para la prevención y control de la entrada de tierra, pestes, parásitos que puedan propagarse y perjudicar los cultivos nativos canadienses.

- **Estándares de Calidad**

The Canadian Food Inspection Agency (CFIA) es la institución responsable de la inspección de productos florícolas y agrícolas, y junto con The Canadian Industry trabajan para desarrollar mecanismos para mejorar con eficiencia los procesos de regulación.

- **Empaquetado y transporte**

Los productos florícolas son principalmente enviados por vía aérea, teniendo en cuenta el límite de duración de los mismos. También los productos florícolas como las rosas son empacados en contenedores a prueba de aire y en otros que no son a prueba de aire. Las flores y follajes para su transporte son empaquetadas en cajas corrugadas.

Los requisitos para la documentación aduanera son: factura, certificado de origen, registro de fumigación, formulario de la declaración de importación, etc.).

- **Etiquetado**

El etiquetado debe cumplir con los estándares de calidad canadiense. En la etiqueta debe constar la siguiente información: naturaleza del producto, contenidos, peso, composición, grado (si es aplicable) y datos del productor.

- **RUSIA**

- **Documentos de Importación**

Los importadores deben diligenciar la declaración de aduanas rusa para todos los ítems importados. El certificado de origen y el de conformidad con las normas de calidad también se presentarán ante la aduana.

Para los efectos de la internación el importador debe presentar a la Aduana local el siguiente juego de documentos:

1. Declaración de Aduana (GTD) impresa y en digital - es un formulario establecido por la Aduana que describe en forma codificada la mercancía, su valor declarado, forma de pago, pagos de internación efectuados, régimen aduanero, datos básicos del exportador e importador etc.;
2. Escritura de la empresa importadora;
3. Tarjeta de registro del importador en el organismo estatal de estadísticas con el código de empresa;
4. Carta de la Inspección Tributaria local con el Código Único Tributario del importador;
5. Carta del Banco del importador con los números de cuentas del importador, en
6. Contrato de importación con traducción al ruso. El contacto debe tener visto bueno de los departamentos de control monetario y del valor declarado de la Aduana local;
7. Documento de despacho: Bill of Lading y/o CMR;
8. Factura-Proforma (Invoice) con el valor de mercancía a importar;
9. Certificado de seguridad GOST-R y otros certificados para los productos específicos;

- 10.** "Pasaporte" de la operación - documento emitido por el Banco del importador para los efectos del control monetario, que contiene la breve descripción codificada de la operación de importación;
- 11.** Declaración del valor de aduana - documento especial de Aduana para
- 12.** controlar la autenticidad del valor declarado, con el fin de evitar la evasión de pagos de internación;
- 13.** Copia de la transferencia bancaria por los pagos de internación a la cuenta de
- 14.** la Aduana local, con sello del Departamento de pagos de la Aduana que certifique el ingreso de dichos fondos;
- 15.** Certificado de Origen (Forma "A") para los efectos de las preferencias;
- 16.** Póliza de Seguro;
- 17.** Acta de recepción de mercaderías en la bodega temporal de Aduana;
- 18.** Carnet de Identidad del representante del importador, o persona autorizada por este.

Aún presentando todos estos papeles el proceso de la internación no es inmediato. En la práctica puede demorar de 3 a 10 días hábiles. Es natural que para facilitar estos trámites los importadores prefieren contratar el servicio de Brokers Autorizados de Aduana.

La Aduana tiene una fama de ser el organismo bastante corrupto, lo cual reconocen las mismas autoridades del país. El objetivo que persigue el nuevo Código de Aduana, es simplificar de manera radical los procedimientos de Aduana, introducir una transparencia en sus actividades, lograr que la Aduana se responsabilice por los aspectos tecnológicos de la internación y recaudación de los aranceles, quitándole las atribuciones de aumentar o reducir los aranceles, modificar códigos de los productos o introducir arbitrariamente las normas propias de internación para ciertos grupos de productos.

- **Certificados Sanitarios**

Todos los productos agrícolas y alimentos en general que se importan a Rusia, deben contar un certificado de acuerdo a la "ley de protección de los derechos del consumidor". Este certificado garantiza la seguridad del producto importado para el consumo humano y su correspondencia con las normas vigentes en el país. El documento básico que confirma la compatibilidad del producto importado con las normas y estándares vigentes en Rusia, es el Certificado de seguridad (compatibilidad) emitido por el organismo autorizado de certificación, de acuerdo al sistema nacional GOST-R en base a los protocolos de pruebas realizadas por unos laboratorios especializados. Se permite que la certificación de los productos se haga en el exterior por las instituciones de certificación extranjeras acreditadas adjunto al comité Estatal de Estándares de Rusia (GOSSTANDART), para que ésta se haga según el sistema GOST-R, o por un organismo de certificación del país extranjero acreditado en el sistema nacional, en caso de existir un convenio bilateral con este.

- **Certificados de Conformidad**

Muchos de los productos importados están sujetos a inspecciones de calidad, salubridad y seguridad de acuerdo a los estándares rusos. Este certificado es válido por tres años, para recibir el certificado de conformidad de un producto, el producto debe pasar todas las pruebas de estandarización del Comité de Estandarización, Metrología y Certificación del Estado Ruso (Gosstandart). Otros productos requieren certificados de acuerdo a especialidad en otras entidades. Los institutos de certificación rusos aceptan certificados expedidos en otros países, y sobre la base de estos expiden los certificados de conformidad.

Hay dos grupos de productos sujetos a certificación obligatoria, ambos requieren un certificado de conformidad para importación y venta al detal en Rusia, otros bienes deben hacer una certificación voluntaria. Si los productos no están incluidos en los registros del estado, la compañía debe proveer los documentos requeridos (certificado de origen, certificado de calidad, los resultados de las pruebas al producto y otros documentos dependiendo del tipo de producto) al Gosstandart o a un centro de certificación de productos para importación.

- **Etiquetado**

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

El gobierno requiere todos los sellos impresos en idioma ruso, estos deben ser impresos o adheridos como un sticker para cada producto individual para venta al detalle. Bienes que sean vendidos por peso o en pequeñas bolsas que no sean aptas para llevar sellos deben tener la información requerida adentro. Los sellos deben indicar el tipo y el nombre del producto, dirección legal del productor, país de origen, marca si es posible, peso, volumen, lista básica de ingredientes o aditivos en orden decreciente de peso, valor

nutricional del producto, fecha de fabricación, fecha de vencimiento (o fecha de producción y fecha de almacenaje),

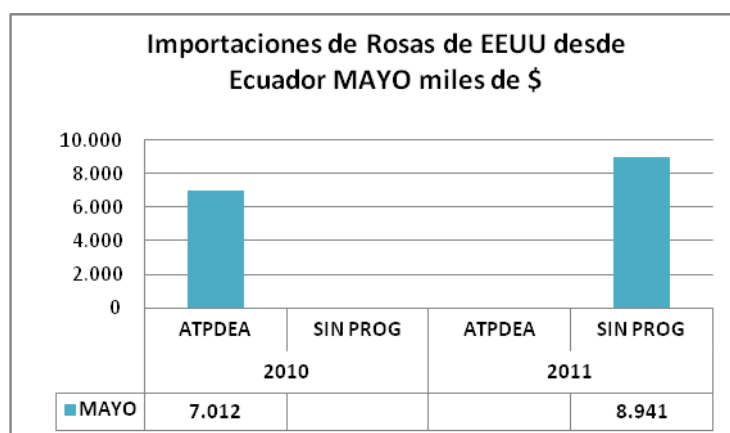
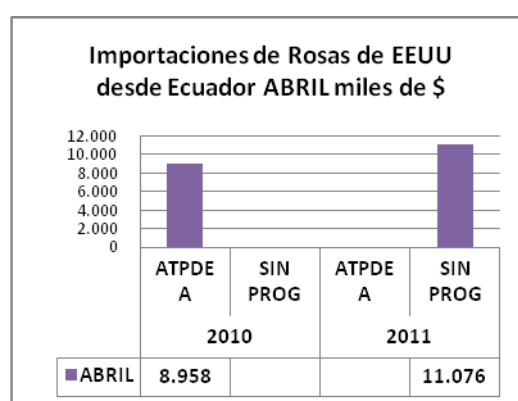
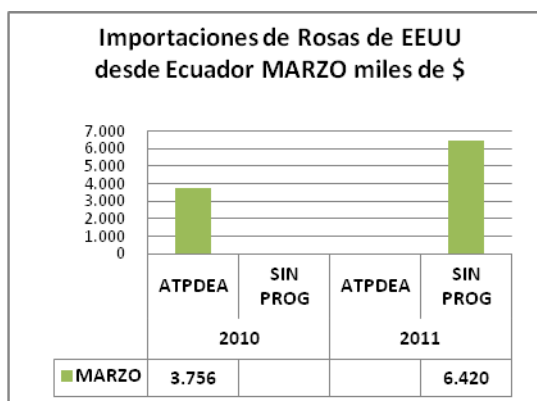
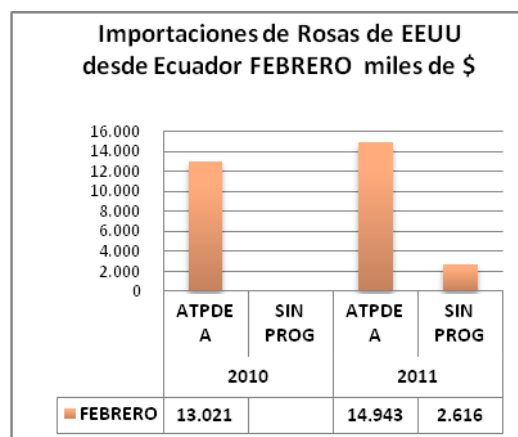
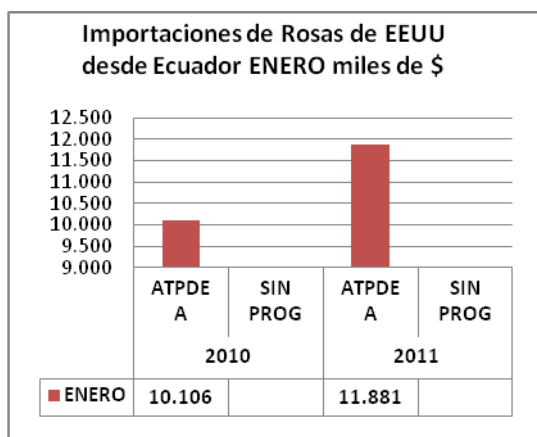
ANEXO 3.1

PRINCIPALES PROVEEDORES DE FLORES EN EEUU

FRESH ROSES OF A KIND SUITABLE FOR BOUQUETS OR OTHER ORNAMENTAL PURPOSES							
Country	2007	2008	2009	2010	2010 YTD	2011 YTD	Percent Change YTD2010 - YTD2011
	Colombia	244.800.395	239.895.091	244.710.871	239.485.069	142.028.071	
Ecuador	82.801.274	70.701.501	60.443.808	74.218.684	42.852.581	55.876.685	30.4%
Mexico	4.639.892	5.920.967	5.133.390	4.818.697	3.782.368	2.987.319	-21.0%
Guatemala	3.612.185	3.863.849	4.189.797	4.298.586	2.736.084	3.141.751	14.8%
Kenya	801.293	988.032	1.698.144	1.739.943	82.815	1.561.233	88.5%
Netherlands	1.050.151	627.937	278.278	343.146	142.776	543.715	280.8%
Ethiopia	35.588	0	0	169.582	0	1.176	N/A
Canada	340.447	82.641	40.729	161.527	91.539	71.906	-21.4%
Costa Rica	1.674.264	1.389.811	153.677	39.422	20.662	3.044	-85.3%
Uganda	55.165	51.848	8.342	19.151	19.151	489	-74.5%
New Zealand	0	2.556	4.879	5.513	0	0	N/A
Zimbabwe	21.857	0	0	2.253	2.253	0	-100.0%
Dominican Rep	51.001	20.934	0	0	0	0	N/A
Zambia	73.023	4.492	0	0	0	0	N/A
India	10.224	0	0	0	0	72.682	N/A
Subtotal – 060311	339.966.759	323.549.659	316.736.993	325.301.573	192.503.635	214.622.766	11.5%
All Other:	251.471	204.264	66.256	0	0	29.467	%
Total	340.218.230	323.753.923	316.803.249	325.301.573	192.503.635	214.652.233	11.5%

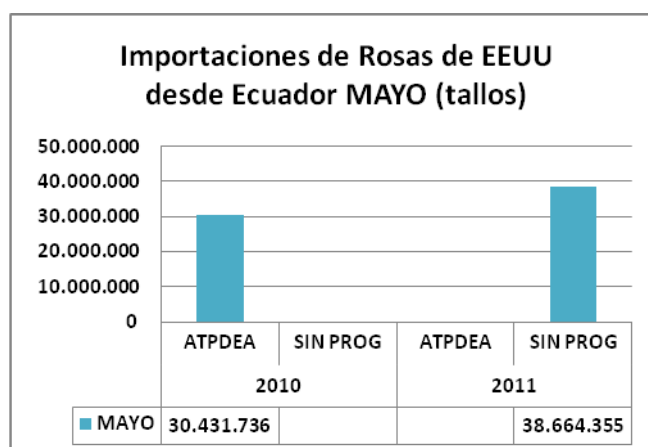
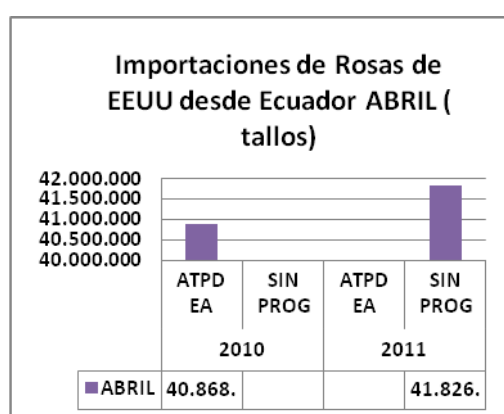
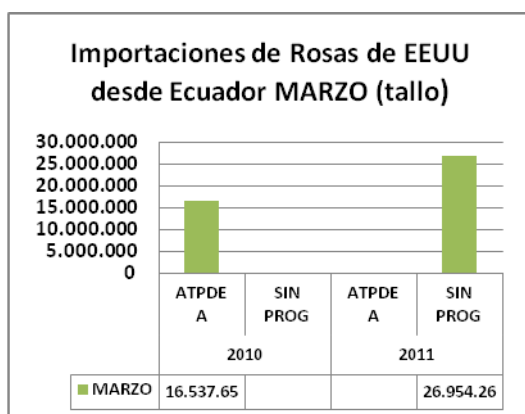
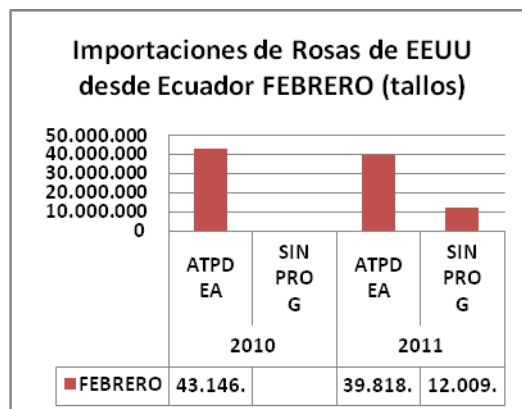
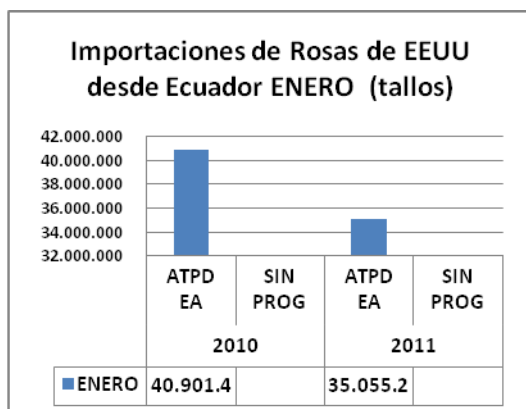
ANEXO 3.2

COMPORTAMIENTO DE EXPORTACIONES DESPUES DE ATPDEA



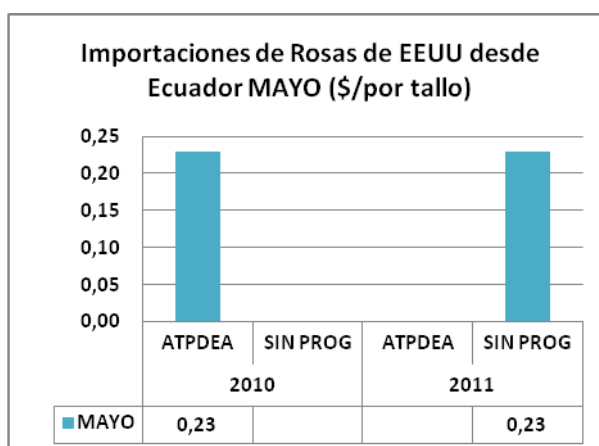
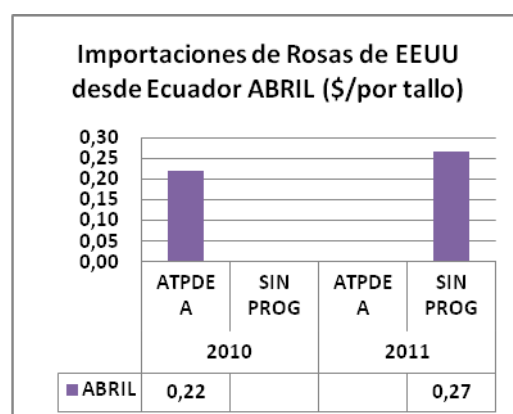
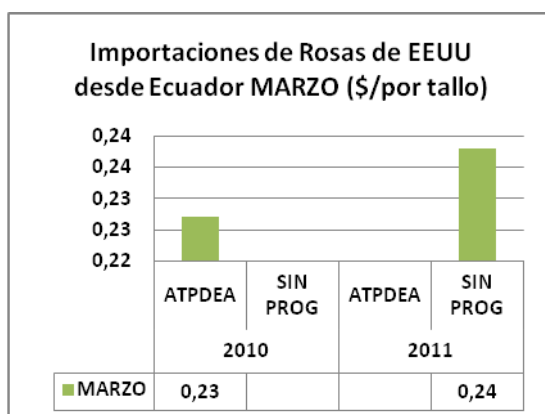
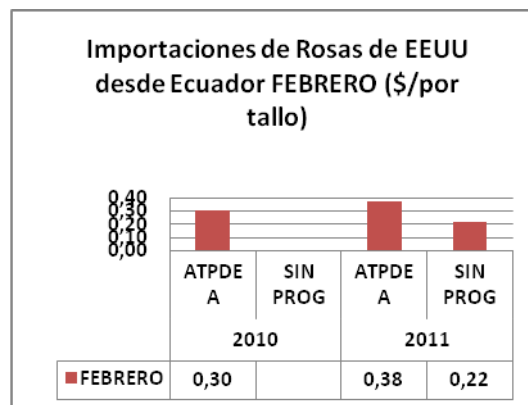
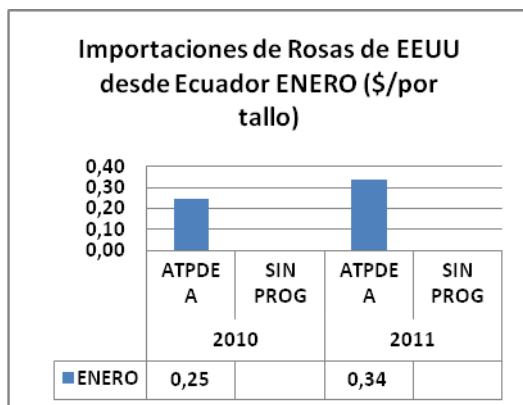
ANEXO 3.3

COMPORTAMIENTO VOLUMEN DE TALLOS IMPORTADOS DESPUES ATPDEA



ANEXO 3.4

COMPORTAMIENTO DE PRECIOS DESPUES DE ATPDEA



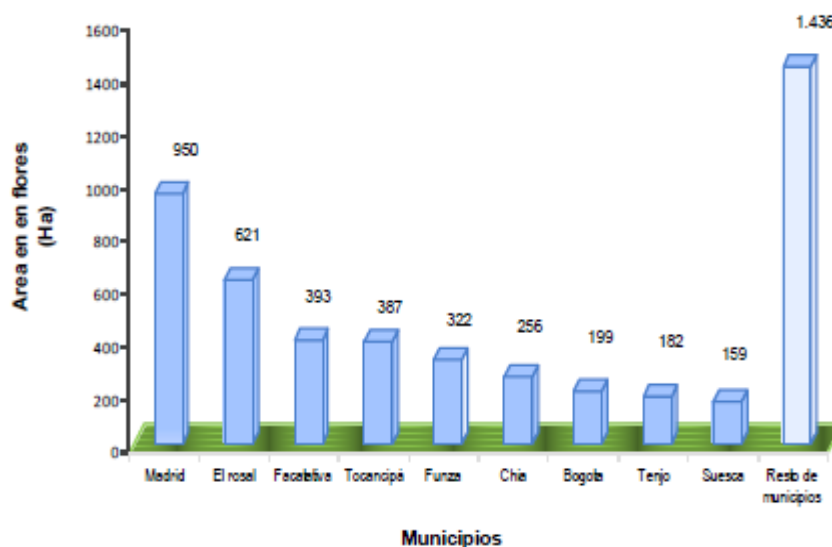
ANEXO 4.1

ÁREAS (HAS), CANTIDAD DE FINCAS PRODUCTORAS DE FLORES, LOTES, SEGÚN MUNICIPIO EN 28 MUNICIPIOS DE LA SABANA DE BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA

Municipio	Área total de la FPF	Área en flores	Área en otros fines ¹	Cantidad de UPF	Cantidad lotes ²
Total	9.202	4.905	4.292	526	798
Madrid	1.675	960	724	73	124
El rosal	997	621	376	34	63
Facatativá	806	393	412	35	70
Tocancipá	760	387	373	31	48
Funza	553	322	231	18	30
Chía	416	256	160	52	77
Bogotá	337	199	137	13	17
Tenjo	305	162	123	22	32
Suesca	324	159	165	18	26
Sopó	401	158	244	25	41
Nemocón	359	157	202	24	30
Cajicá	225	138	88	27	30
Cota	228	122	103	21	31
Guasca	184	122	62	22	32
Bojacá	219	107	112	15	21
Gachancipá	170	98	74	10	11
Mosquera	362	90	272	20	29
Soacha	143	86	57	4	5
Zipacurá	140	73	67	12	14
Tabio	117	72	46	14	18
Sesquilé	200	60	140	10	19
Cogua	88	58	30	11	11
Otros ³	112	54	57	8	11
Sibaté	63	45	39	6	6

Fuente: DANE - Censo de finca productoras de flores- FPF- en la Sabana de Bogotá y

Grafico Área en flores en las Fincas Productoras de Flores, por municipio. 2009



ANEXO 4.2

ÁREA (HA) EN FLORES EN LAS FPF, POR TIPO DE ESPECIE, EN 28 MUNICIPIOS DE LA SABANA DE BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA, SEGÚN MUNICIPIO

Municipio	Area total	Especies					Resto de especies
		Rosas	Clavel	Mini clavel	Astromella	Pompones	
Area total	4.905	2.872	741	425	257	141	470
Madrid	930	444	125	126	99	25	111
El rosal	651	471	73	39	18	23	26
Tocancipá	401	276	50	17	10	-	49
Facatativá	393	205	30	45	52	-	61
Funza	322	109	109	21	21	48	15
Chia	226	124	16	3	25	35	23
Bogotá, D.C	200	168	16	4	4	-	7
Tenjo	187	99	40	21	14	4	11
Nemocón	162	98	20	38	-	-	6
Resto de municipios	1.433	879	262	110	15	7	161

Fuente: DANE - Censo de finca productoras de flores en Sabana de Bogotá y Cundinamarca

ANEXO 4.3

PERSONAL OCUPADO EN LA PRODUCCIÓN DE FLORES, POR ÁREA DE TRABAJO, EN 28 MUNICIPIOS DE LA SABANA DE BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA, SEGÚN MUNICIPIO

Municipio	Total Personal	Administración total		Producción total	
		Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Total de personal	67.804	2.537	3.227	24.039	38.001
Madrid	14.291	446	553	5.483	7.809
Chía	3.901	129	210	1.400	2.162
Facatativa	6.646	343	356	2.651	3.296
El rosal	7.864	289	348	2.838	4.389
Tocancipá	4.958	136	196	1.827	2.799
Cajica	1.830	68	115	552	1.095
Sopo	1.968	74	84	579	1.231
Nemocón	2.115	73	96	539	1.407
Guasca	1.375	80	85	513	697
Tenjo	2.762	139	135	912	1.576
Cota	1.788	86	137	556	1.009
Mosquera	819	37	53	304	425
Funza	4.140	156	192	1.095	2.697
Suesca	2.353	76	95	887	1.295
Bojaca	1.483	100	114	530	739
Tablo	836	25	32	355	424
Bogotá, D.C	2.507	82	148	906	1.371
Zipaquirá	938	27	45	293	573
Coqua	759	29	18	333	379
Gachancipá	1.426	51	62	575	738
Sesquillé	832	32	57	289	454
Otros ¹	693	20	32	191	450
Sibaté	409	11	22	94	282
Soacha	1.111	28	42	337	704

Fuente: DANE - Censo de Finca Productoras de Flores en la Sabana de Bogotá y

ANEXO 4.4

CANTIDAD DE FINCAS PRODUCTORAS DE FLORES¹ BAJO INVERNADERO POR ESPECIE, EN 28 MUNICIPIOS DE LA SABANA DE BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA, SEGÚN MUNICIPIO

Municipio	Cantidad de FPF				
	Especies				Resto de especies
	Rosas	Clavel	Mini clavel	Astromelia	
Total	326	78	54	49	179
Madrid	49	15	11	13	29
Chía	19	.	.	14	32
El rosal	21	.	3	7	18
Facatativá	24	8	6	.	9
Tocancipá	25	.	.	.	11
Sopó	16	.	.	.	9
Guasca	10	10	7	.	5
Tenjo	12	6	.	.	7
Cajicá	22	.	.	.	4
Bogotá, D.C	11
Resto de municipios	117	27	17	4	53

Fuente: DANE - Censo de Finca Productoras de Flores en la Sabana de Bogotá y Cundinamarca

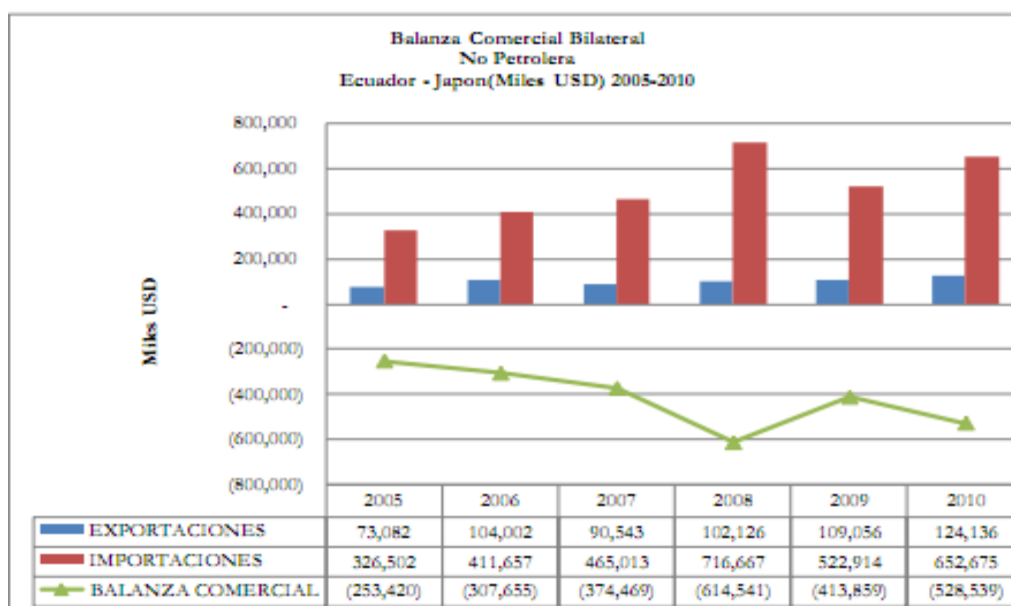
CANTIDAD DE FINCAS PRODUCTORAS DE FLORES¹ A CIELO ABIERTO POR ESPECIE, EN 28 MUNICIPIOS DE LA SABANA DE BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA, SEGÚN MUNICIPIO

Municipio	Total fincas	Total lotes	Especie	
			Astromelia	Resto de especies
Total lotes	48	54	12	38
Facatativá	14	14	7	7
Bojacá	8	8	4	4
Resto de municipios	26	32	1	25

Fuente: DANE - Censo de Finca Productoras de Flores en la Sabana de Bogotá y

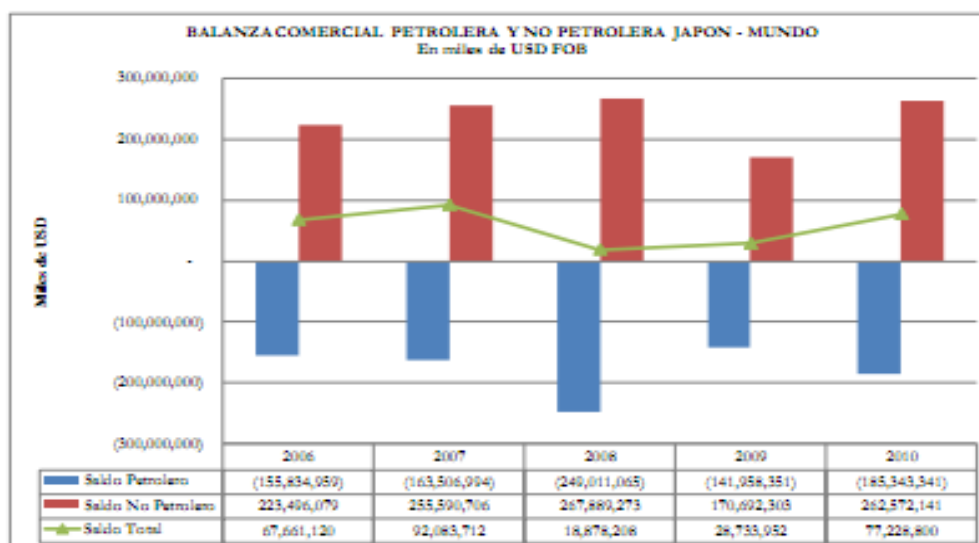
ANEXO 5.1

BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA ECUADOR - JAPON



ANEXO 5.2

BALANZA COMERCIAL PETROLERA Y NO PETROLERA JAPON-MUNDO



ANEXO 5

FORMULARIO DE SOLICITUD DE CERTIFICADOS DE ABONO TRIBUTARIO

Solicitud N°:	CATS - USO EXCLUSIVO COMEX		No. Liquidación:	USO EXCLUSIVO COMEX	
Mes de la solicitud:		Año de la solicitud:		Valor CAT Solicitado:	0,00
CAMPOS DAU ECUATORIANA					
Aduana: ¹²		Número de Refrendo: ¹⁹	[] - [] - [] - [] - [] - [] - []		
Fecha Embarque: ⁴³		Importador/Exportador: ¹⁰	[]		
Ruc: ¹¹		Dirección: ²⁸	[]		
País Procedencia/Destino: ³⁰		#CONOC./G.AÉREA/C.PORTE: ⁵¹	[]		
País Destino: ³⁷		Valor Aduana: ³⁹	[]		
Peso: ⁰⁴					
*Números correspondientes DAU					
CAMPOS DAU NORTEAMERICANA					
Country of Origin: ¹⁰	[]	B/L or AWB No: ¹²	[]		
Exporting Country: ¹⁴	[]	Address: ²⁹	[]		
Total Entered Value: ³⁵	[]	Duty: ³⁷	[]		
*Números correspondientes a la Declaración Aduanera Única Norteamericana					

Declaro que la información por mi proporcionada en esta petición es verídica; conozco y acepto que esta solicitud no será tramitada si existieren inconsistencias entre los documentos adjuntos y la información que conste en las respectivas bases de datos de las instituciones públicas que validan el proceso; y, asumo las responsabilidades por cualquier falsedad que se detectare dentro de la misma, sin perjuicio de las sanciones administrativas, civiles y penales que en tal virtud se originen. Certifico que la información es verdadera y que en caso de identificarse falsedad estaré sujeto a la presunción de delito fiscal según establece el Código Tributario.

Ingreso Detalle Facturas

Ingreso Detalle Subpartidas

Ingreso Detalle DAU Americana

INDICE PARA RECEPCIÓN DE LA SOLICITUD Y ORDEN DE PRESENTACIÓN

1. Formulario completamente lleno.
2. Copia a color de cedula de identidad, papeleta de votación, nombramiento del representante legal, copia del RUC.
3. DAU Ecuatoriano
4. DAU Americano debidamente Apostillado
5. Facturas ordenadas conforme constan en la DAU Ecuatoriana
6. Póliza de seguro de la exportación
7. Guía aérea, conocimiento de embarque y otros documentos de transporte que acrediten la fecha efectiva de exportación.

Firma del Representante Legal

