



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO DE FORMACIÓN PROFESIONAL,
ADMINISTRATIVA Y COMERCIAL**

CARRERA:

TECNOLOGÍA EN COMERCIO EXTERIOR

TRABAJO DE TITULACIÓN

TEMA:

**“DISEÑO DE UN PLAN DE CONTINGENCIA PARA DISMINUIR EL IMPACTO
DE LAS RESTRICCIONES DEL ACUERDO MULTIPARTES DE LA UNIÓN
EUROPEA PARA EL SECTOR EXPORTADOR DE FLORES. FINCA FLORES
DE PISHILATA DE LA CIUDAD DE AMBATO EN EL PERIODO 2021-2022.”**

**REQUISITO PREVIO PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE TECNÓLOGO
(A) EN COMERCIO EXTERIOR**

AUTOR (A):

NATHALIA REBECA GONZÁLEZ CÁRDENAS

TUTOR:

MSC. RUDY ROSALBA RODRÍGUEZ SOLÍS

GUAYAQUIL –

ECUADOR

2022

Reconocimiento de Responsabilidad

Yo, Nathalia Rebeca González Cárdenas, declaro bajo juramento que el presente Trabajo de titulación, válido para optar por el título de Tecnólogo (a) en Comercio Exterior, titulado: "Diseño de plan de Contingencia para disminuir el impacto de las Restricciones del Acuerdo Multipartes de la Unión Europea para el sector exportador de Flores. Finca Flores de Pishilata de la ciudad de Ambato en el periodo 2021-2022", es de mi autoría; que no lo he presentado en ninguna otra institución educativa para obtener algún título, grado o calificación profesional.

Reconozco que he consultado todas las fuentes bibliográficas que aquí detallo.

De la misma manera, según lo que establece la Ley de Propiedad Intelectual, su reglamento y el Reglamento Interno del Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional Administrativa y Comercial, cedo los derechos de propiedad intelectual de este trabajo de investigación, al Instituto ya mencionado.

Autorizo la reproducción parcial o total de este trabajo con fines académicos por cualquier forma, medio o procedimiento, siempre y cuando se incluya la cita bibliográfica del documento.



Nathalia González
.....

Nathalia Rebeca González Cárdenas

C.C.:

Reconocimiento de firma, notariado (Documentos de la notaría)



Factura: 001-002-000033813



20220901047D00483

DILIGENCIA DE RECONOCIMIENTO DE FIRMAS N° 20220901047D00483

Ante mí, NOTARIO(A) JUAN MANUEL TAMA VELASCO de la NOTARÍA CUADRAGESIMA SEPTIMA, comparece(n) NATHALIA REBECA GONZALEZ CARDENAS portador(a) de CÉDULA 0943989905 de nacionalidad ECUATORIANA, mayor(es) de edad, estado civil SOLTERO(A), domiciliado(a) en GUAYAQUIL, POR SUS PROPIOS DERECHOS en calidad de COMPARECIENTE; quien(es) declara(n) que la(s) firma(s) constante(s) en el documento que antecede RECONOCIMIENTO DE RESPONSABILIDAD, es(son) suya(s), la(s) misma(s) que usa(n) en todos sus actos públicos y privados, siendo en consecuencia auténtica(s), para constancia firma(n) conmigo en unidad de acto, de todo lo cual doy fe. La presente diligencia se realiza en ejercicio de la atribución que me confiere el numeral noveno del artículo dieciocho de la Ley Notarial -. El presente reconocimiento no se refiere al contenido del documento que antecede, sobre cuyo texto esta Notaría, no asume responsabilidad alguna. – Se archiva un original, GUAYAQUIL, a 24 DE FEBRERO DEL 2022, (14:40).

Nathalia González

NATHALIA REBECA GONZALEZ CARDENAS
CÉDULA: 0943989905



NOTARIO(A) JUAN MANUEL TAMA VELASCO

NOTARÍA CUADRAGESIMA SEPTIMA DEL CANTÓN GUAYAQUIL



Cédula de Ciudadanía y Certificado de Votación.



REPÚBLICA DEL ECUADOR
DIRECCIÓN GENERAL DE REGISTRO CIVIL,
IDENTIFICACIÓN Y CIUDADANÍA

CÉDULA DE
CIUDADANÍA
APellidos y Nombres:
GONZALEZ CARDENAS
NATHALIA REBECA
Lugar de Nacimiento:
GUAYAS
GUAYAQUIL
LETAMENDO
Fecha de Nacimiento: 2500-08-21
Nacionalidad: ECUATORIANA
Sexo: MUJER
Estado Civil: SOLTERO

Nº 094398990-5

INSTRUCCIÓN BACHILLERATO
PROCESO DE CIUDADANÍA BACHILLER

APellidos y Nombres del Pape:
GONZALEZ ROBERTO DANIEL ALFONSO
APellidos y Nombres de la Madre:
CARDENAS MURGA MERCEDES ANACELI
Lugar y Fecha de Expedición:
GUAYAQUIL
2019-08-12
Fecha de Expiración:
2029-08-12

C233M5222

CERTIFICADO DE
VOTACIÓN 11 ABRIL 2021

PROVINCIA: GUAYAS
CIRCUNSCRIPCIÓN: 2
CANTÓN: GUAYAQUIL
PARROQUIA: TARQUI
ZONA: 1
JUNTA No. 0173 FEMENINO

Nº 80190557

GONZALEZ CARDENAS NATHALIA REBECA

CIUDADANAJÓ

ESTE DOCUMENTO ACREDITA QUE USTED
SUFRAGÓ EN LAS ELECCIONES GENERALES 2021

Nelly Gonzales P.
A. PRESIDENTE DE LA JRY

ES FOTOCOPIA DEL ORIGINAL
QUE ME FUE EXHIBIDO

24 FEB 2022

Abg. Juan Manuel Tama Velazco
NOTARIO XLVII DEL CANTÓN GUAYAQUIL

Certificación del Tutor del Trabajo de Titulación

Msc. Rudy Rosalba Rodríguez Solís, en calidad de Tutor del trabajo de titulación:

CERTIFICA

Que el trabajo de titulación válido para optar por el título de Tecnólogo (a) en Comercio Exterior, cuyo tema es: “Diseño de Plan de Contingencia para disminuir el impacto de las Restricciones del Acuerdo Multipartes de la Unión Europea para el sector exportador de flores. Finca Flores de Pishilata de la ciudad de Ambato en el periodo 2021-2022”, fue elaborado por el (la) sr (Srta.) Nathalia Rebeca González Cárdenas, ha sido debidamente revisado y está en condiciones de ser entregado para que se siga lo dispuesto por el Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional Administrativa y Comercial, correspondiente a la sustentación y defensa del mismo, previo a la obtención de su título.

.....
Msc. Rudy Rosalba Rodríguez Solís

Tutor de Trabajo de Titulación

Dedicatoria

Esta tesis se la dedico a mi Dios quien supo guiarme por el buen camino, darme fuerza para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaba, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

A mi familia quienes por ellos soy lo que soy. A mi tía Katherine por ayudarme con los recursos necesarios para estudiar. Y a mi madre Aracelly Cárdenas por su apoyo, consejos, comprensión, amor, ayuda incondicional en los momentos difíciles. Me ha dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi carácter, mi empeño, mi perseverancia, mi coraje para conseguir mis objetivos, siendo siempre el pilar fundamental en mi vida.

Agradecimiento

Agradezco a Dios y a mi familia por darme su apoyo y fuerza para culminar mi carrera. Siempre han sido mis mejores guías de vida.

A mi tutora Msc. Rudy Rosalba Rodriguez Solis sin su paciencia y constancia este trabajo no lo hubiese logrado tan fácil. Muchas gracias por sus palabras de aliento y por sus orientaciones.

A mis amigos y compañeros, gracias por siempre estar ahí en este capítulo más de nuestras vidas, por esas noches de estudios a lo largo de nuestra formación y en especial a Daniela Cantos y Allison Soto por ser esas amigas incondicionales.

Índice de Contenidos

Reconocimiento de Responsabilidad.....	II
Reconocimiento de firma, notariado (Documentos de la notaría).....	III
Cédula de Ciudadanía y Certificado de Votación.	IV
Certificación del Tutor del Trabajo de Titulación.....	V
Dedicatoria.....	VI
Agradecimiento	VII
Índice de Contenidos	VIII
Índice de tablas	XII
Índice de gráficos.....	XIII
Índice de figuras	XIV
Índice de imágenes	XV
Índice de anexos	XVI
Informe del Urkund	XVII
Resumen	XVIII
Abstract.....	XIX
Introducción.....	20
Formulación del Problema.....	23
Formulación del Objetivo.....	25
CAPÍTULO I.....	26
FUNDAMENTACIÓN	26
1.1 Marco Histórico	26
1.1.1 Historia de Exportación en el Sector Florícola.....	26
1.1.2 Mercado de Flores en el Ecuador: la Producción y Exportación	27
1.1.3 Oferta en el Sector Florícola.....	28
1.1.4 Demanda en el Sector Florícola	28
1.1.5 Ubicación de las Plantaciones Florícolas en Ecuador	29
1.1.6 Para qué sirven las flores que se exporta desde Ecuador para la UE	30
1.1.7 Composición de las Flores Exportadas.....	31
1.1.8 Benéficos del Ecuador en la Producción de Flores	33
1.1.9 Relación de Ecuador con la Unión Europea.....	34
1.1.10 Productos que se benefician del Acuerdo Multipartes Ecuador - Unión	

Europea	35
1.1.11	Acuerdos Comerciales.....36
1.1.12	Vigencia el Tratado de Ecuador con la Unión Europea38
1.1.13	Plan de Contingencia38
1.1.14	Estructura del Sector Agrícola.....39
1.1.15	Distribución el Sistema de Cultivo.....40
1.1.16	Ciclo de la Producción de fFores en Tungurahua42
1.1.17	Variedad del producto44
1.1.18	Infraestructura de las Áreas de Cultivo44
1.1.19	Exportación de Flores.....46
1.2	Marco Teórico.....49
1.2.1	Teoría Mercantilista.....49
1.2.2	Teoría de la Ventaja Absoluta50
1.2.3	Teoría de la Ventaja Comparativa51
1.2.4	Teoría de la Ventaja Competitiva.....51
1.2.5	Modelo de la Dotación de los Factores de Producción52
1.2.6	Marketing Mix.....53
1.2.7	Cinco Fuerzas de Porter.....54
1.2.8	Las Estrategias Genéricas.....56
1.2.9	Negocios Internacionales.....57
1.2.10	Exportación.....58
1.2.11	Importación.....58
1.2.12	Análisis Micro y Macro Ambiental de las Flores.....58
1.2.13	Análisis de la Industria y el Entorno del Sector Floricultor del Ecuador59
1.3	Marco Conceptual.....60
1.4	Marco Jurídico63
1.4.1	Constitución del Ecuador (2008).....63
1.4.2	Plan Nacional de Desarrollo Toda una Vida (2017 - 2021)64
1.4.3	Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones – COPCI (2010) 64
1.4.4	Ley Orgánica de Defensa del Consumidor.....67
1.4.5	Ley Orgánica de Sanidad Agropecuaria (2019)68
1.4.6	Reglamento General de la Ley Orgánica de Sanidad Agropecuaria (2019).. 71
CAPÍTULO II	75

METODOLOGÍA EMPLEADA	75
2.1 Tipo de Enfoque de la Investigación	75
2.1.1 Enfoque Mixto.....	75
2.2 Tipos de Investigación	76
2.2.1 Investigación Descriptiva	76
2.2.2 Investigación Explicativa	76
2.3 Métodos de Investigación	76
2.3.1 Analítico- Sintético.....	77
2.3.2 Histórico- Lógico.....	78
2.3.3 Inductivo- Deductivo.....	79
2.4 Dentro de los Métodos Empíricos se pueden emplear.....	79
2.4.1 Entrevista.....	80
2.4.2 Encuesta.....	80
2.4.3 Observación Directa	80
2.5 Universo y Muestra.....	81
2.5.1 Universo	81
2.5.2 Muestra	82
2.6 Análisis de los Resultados	83
2.6.1 Análisis de Encuestas	92
2.6.2 Análisis de la Observación Directa	93
2.7 Técnicas y Fuentes de Investigación.....	95
2.7.1 Análisis (FODA)	95
2.7.2 Modelo CAPA	97
CAPÍTULO III	100
DESARROLLO DE LA PROPUESTA	100
3.1 Título de la Propuesta	100
3.2 Objetivo de la Propuesta	100
3.3 Describir la Propuesta	100
3.4 Beneficio de la Propuesta.....	101
3.5 Descripción del Producto.....	101
3.6 Partida Arancelaria	102
3.7 Desarrollo del Estudio Técnico.....	102
3.7.1 Localización.....	102

3.7.2	Macro Localización	103
3.7.3	Micro Localización.....	104
3.8	Descripción de la Propiedad y Activos del Proyecto.....	105
3.8.1	Infraestructura y Obra Civil.....	105
3.8.2	Flujograma del Proceso Productivo.....	107
3.8.3	Proceso de Exportación	108
3.9	Plan de Inversiones	109
3.9.1	Estudio Económico - Financiero	109
3.9.2	Presupuesto de Operación	112
3.9.3	Presupuesto de Ingreso y Ventas	118
3.9.4	Valor Actual Neto (VAN)	119
3.9.5	Tasa Interna de Retorno (TIR).....	120
	CONCLUSIONES	122
	RECOMENDACIONES.....	123
	BIBLIOGRAFÍA	124
	ANEXOS	129
	Anexo 1. Formato de Encuesta	130

Índice de tablas

Tabla 1 Países más exportadores de flores en el año 2019.....	29
Tabla 2 Distribución el sistema de cultivo florícola.....	40
Tabla 3 Superficie cultivada y número de plantas por provincia	41
Tabla 4 Número de plantas por tipo de flor	42
Tabla 5 Exportaciones nacionales por año (2015-May 2020) toneladas en miles y FOB en Miles \$.....	47
Tabla 6 Población de los puertos principales de UE	81
Tabla 7 Aranceles preferenciales para las exportaciones procedentes de Ecuador al 2021	102
Tabla 8 Activos fijos/Costos de Equipos y Maquinarias.....	109
Tabla 9 Activos fijos/ Muebles de Oficinas	110
Tabla 10 Activos fijos/Equipos de Oficinas	110
Tabla 11 Activos fijos/Equipo de Computación.....	111
Tabla 12 Activos fijos/Infraestructura.....	111
Tabla 13 Activos Diferidos	111
Tabla 14 Detalle de la caja	114
Tabla 15 Características del pallet.....	115
Tabla 16 Depreciación de activos fijos.....	116
Tabla 17 Costo de producción	116
Tabla 18 Costo y gasto de producción.....	117
Tabla 19 Estimación de cientos vendidas.....	118
Tabla 20 Presupuestos de ventas	119
Tabla 21 Calculo del TIR	121

Índice de gráficos

Grafico 1 Exportaciones Nacionales FOB en Miles.....	47
Grafico 2 Demanda de exportaciones por tipo de flor de Ecuador a la Unión Europea	48
Grafico 3 Demanda de exportaciones de flores a la UE por país	49
Grafico 4 PIB por Ind	60
Grafico 5 Pregunta 1.....	83
Grafico 6 Pregunta 2.....	84
Grafico 7 Pregunta 3.....	85
Grafico 8 Pregunta 4.....	86
Grafico 9 Pregunta 5.....	87
Grafico 10 Pregunta 6.....	88
Grafico 11 Pregunta 7.....	89
Grafico 12 Pregunta 8.....	90
Grafico 13 Pregunta 9.....	91
Grafico 14 Pregunta 10.....	92

Índice de figuras

Figura 4 Cinco fuerzas de Porter	55
Figura 5 Las estrategias genéricas	57
Figura 3 Flujograma del Proceso Productivo	107
Figura 4 Procesos para la exportación de flor	108

Índice de imágenes

Imagen 1 Ubicación de las plantaciones florícolas en Ecuador.	30
Imagen 2 Características generales del clavel	31
Imagen 3 Características generales de delphinium	32
Imagen 4 Características generales de las flores de verano.....	33
Imagen 5 Localización de la florícola en Ecuador	103
Imagen 6 Finca Pishilata en la ciudad de Ambato (Parroquias rurales).....	104
Imagen 7 Pallets de flores para exportación.....	114
Imagen 8 Diseño de las cajas de cartón.....	115
Imagen 9 Características del pallet.....	115

Índice de anexos

Anexo 1. Formato de Encuesta.....	130
-----------------------------------	-----



CERTIFICACIÓN

En calidad de revisor del trabajo de titulación “DISEÑO DE UN PLAN DE CONTINGENCIA PARA DISMINUIR EL IMPACTO DE LAS RESTRICCIONES DEL ACUERDO MULTIPARTES DE LA UNIÓN EUROPEA PARA EL SECTOR EXPORTADOR DE FLORES. FINCA FLORES DE PISHILATA DE LA CIUDAD DE AMBATO EN EL PERIODO 2021-2022.”

CERTIFICO

Que el trabajo de la estudiante NATHALIA REBECA GONZÁLEZ CÁRDENAS ha sido analizado por un sistema de reconocimiento de texto automático **URKUND ANALYSIS**. Los resultados alcanzados evidencian el cumplimiento del nivel de coincidencias permitido hasta el 17%. Por tanto, se autoriza su impresión y presentación al acto de defensa

Dr. C. Rafael Bell Rodríguez

Vicerrector Académico



Resumen

La exportación de flores ecuatorianas se ubica en quinto lugar de los productos de exportación no tradicionales, centra mayor parte de producción en la sierra específicamente en Tungurahua, se analiza a los competidores que tiene del país en lo internacional, uso de nuevas tecnologías que se aplican para este tipo de cultivo. Ecuador ocupa el tercer lugar de participación mundial como comercializador de flores, después de Holanda y Colombia, se enfatiza las ventajas comparativas que tiene Ecuador frente a Colombia.

La presente investigación muestra el análisis del acuerdo comercial de partes entre Ecuador y la Unión Europea para disminuir el impacto de las restricciones, enfocado al sector florícola de la finca Pishilata de la ciudad de Ambato en el periodo 2021-2022. la finalidad del estudio es conocer si a través de las variaciones que se han presentado durante este ciclo, determinando si fue beneficioso o no, mediante la comparación del comportamiento de las exportaciones de flores en los años en mención.

PALABRAS CLAVES: Exportación de flores, producción florícola, acuerdo comercial bilateral Unión Europea y Ecuador, Comercio Exterior.

Abstract

The export of Ecuadorian flowers is located in fifth place of the non-traditional export products, it focuses most of the production in the mountains, specifically in Tungurahua, the country's international competitors are analyzed, the use of new technologies that are applied for this type of cultivation. Ecuador ranks third in world participation as a flower marketer, after Holland and Colombia, emphasizing the comparative advantages that Ecuador has over Colombia.

The present investigation shows the analysis of the commercial agreement of parties between Ecuador and the European Union to reduce the impact of the restrictions, focused on the flower sector of the Pishilata farm in the city of Ambato in the period 2021-2022. The purpose of the study is to know if through the variations that have occurred during this cycle, determining if it was improving or not, by comparing the behavior of flower exports in the years in question.

KEY WORDS: Export of flowers, flower production, bilateral trade agreement between the European Union and Ecuador, Foreign Trade.

Introducción

El presente trabajo, tiene como objetivo elaborar un plan de contingencia para disminuir el impacto de las restricciones del Acuerdo Multipartes de la unión europea para el sector exportador de flores de la ciudad de Ambato. finca flores de Pishilata, recurso floricultor natural que se encuentra ubicada en la sierra ecuatoriana en la provincia de Tungurahua cantón Ambato.

Los floricultores ecuatorianos cuentan con un gremio como es Expoflores que lidera los asuntos relacionados con el buen funcionamiento de la actividad florícola y velar para que los acuerdos comerciales internacionales que firma el gobierno nacional sean los más adecuados para los productores. Las flores son el tercer rubro dentro de la economía nacional. Solo le superan el petróleo y el banano. La floricultura es una actividad importante en la Sierra. Ofrece empleo y divisas a miles de familias ecuatorianas por el clima, Ecuador es el país más favorecido en el mundo para la producción de muchas especies de flores.

La floricultura es una actividad muy antigua en Ambato y la provincia en general. Esta labor le da el nombre a la ciudad de ‘tierra de las flores y las frutas’. Empezó como una actividad básicamente de mercado local y repuntaba en ocasiones especiales como el Día de la Madre, San Valentín el comercio floral desde mucho antes ya apuntaba al crecimiento dentro y fuera del país. “En época de finados y en fechas significativas se enviaban cargamentos de flores hacia Guayaquil y Quito, hoy los volúmenes de producción y envío son mayores.

Los cultivos más representativos de Ambato son los crisantemos y geranios, se los encuentra comúnmente en los jardines. También hay los granizos, alelíes e ilusiones, que de a poco han sido desplazadas por otros tipos de flores que gozan de mayor demanda. Últimamente se da el repunte de otras especies para la distribución comercial, como claveles y astromelias.

La ciudad se ha convertido en un centro de acopio y distribución de flores y follajes, tanto para la zona andina como la Costa. Las rosas, pompones, flores y follajes tropicales se distribuyen hacia el centro del país, en especial Riobamba, Guaranda y otras ciudades del Oriente. “Dentro del espíritu comerciante del ambateño el asunto flores es un rubro que ha cobrado fuerza de manera muy notable’ (La hora, 2017)

Las previsiones macroeconómicas del (Banco Central del Ecuador, 2020) del Ecuador calculan un PIB, con crecimiento 2% respecto a 2019, de \$109.667.457 miles de dólares para el año 2020 (en mayo se tiene prevista la publicación de una estimación que recogerá los recientes impactos económicos). Esta previsión coloca al cultivo de flores en puesto 27 de 46 ramas de actividad con un aporte de \$770.412 miles de dólares al PIB 2020, lo que representa el 0,70% del total.

De acuerdo al SRI, 422 empresas dedicadas al cultivo de flores en todo el Ecuador registraron valores declarados en base a su actividad económica en el año 2019. Tungurahua representó el 6,2% de las 422 empresas, las cuales se ubican en Ambato, Cevallos, Pelileo y Píllaro. Pichincha es la provincia con mayor concentración de empresas seguido de Carchi, Cotopaxi, Imbabura, Tungurahua, y otras.

Uno de los aspectos en que se destaca Ecuador, es su espíritu emprendedor, en este sentido, desde el gobierno se ha estado fomentando las redes de emprendimiento para minimizar su mortalidad y contribuir con su sostenibilidad (Boza & Manjarez, 2016, pág. 213), debido a que el principal problema de los proyectos empresariales, medianos y pequeños, es su corto ciclo de vida a casusa de una inadecuada maduración del negocio que permita su crecimiento en el tiempo. Para evitar esta situación, es fundamental en la creación de un emprendimiento, el diseño de un plan de negocios, donde se establezcan los respectivos estudios de factibilidad, y de esta forma tener una certeza razonable de las fortalezas, debilidades y oportunidades del proyecto, es decir, conocer si es viable llevar a cabo la idea de emprendimiento.

Dado que Holanda posee una alta participación dentro de las exportaciones que realiza Ecuador a los países de la Unión Europea, se ha tomado la decisión de realizar un emprendimiento que analice la factibilidad de exportar flores preservadas al mercado holandés, y de esta manera poder incrementar el porcentaje que este país ocupa dentro de las exportaciones principales de flores en el Ecuador, además que de esta manera se estaría afianzando las relaciones comerciales que existentes entre los dos países.

Las flores ecuatorianas siempre se han destacado por su alta durabilidad después de ser

cortadas, además de su infinidad de colores vivos y diversidad de flores y rosas que se ofertan en el mercado internacional, la UE es un centro distribución en donde se importan productos tanto para el consumo local como para la reexportación, esto debido a su gran infraestructura en puertos, aeropuertos, zonas francas, servicios de aduana, transporte interno, así como la fortaleza que tiene en turismo.

El Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea asegurará el ingreso con 0% de arancel para prácticamente toda la oferta exportable actual y potencial del país a uno de los mercados más grandes del mundo. Además, la entrada en vigencia de este acuerdo permitirá que la exportación nacional se incremente en un 1,6% hasta el año 2020. “El Ecuador de hoy que se encuentra en pleno proceso de industrialización, tendrá un mercado de 500 millones de personas y consumidores”.

Ecuador suscribe un acuerdo comercial que tiene determinados amortiguamientos, que permiten que en el tiempo la competitividad de la industria local se desarrolle y que se precautele la producción nacional. La Unión Europea representa alrededor del 27% del total de exportaciones no petroleras del Ecuador que aseguran más de 630 mil empleos. Los principales productos de exportación son: banano, camarón, enlatados de pescado, flores naturales, cacao, café soluble, jugos y conservas de frutas.

Las autoridades europeas aprueban y suscripción del Protocolo de Adhesión de Ecuador al Acuerdo Comercial Multipartes. Reconocieron el esfuerzo de Ecuador para poner su legislación en concordancia con los compromisos contenidos en el acuerdo.

El Sector Florícola ecuatoriano ha desarrollado una industria fuerte, dinámica y con una actividad exportadora creciente durante los últimos 15 años, sin embargo, es un Sector que requiere de niveles altos de inversión con periodos largos de recuperación lo que origina la búsqueda permanente de financiamiento de fuentes externas.

Con la investigación, estudio y realización de la presente tesina, se diseñan los orígenes y posibles soluciones a esta problemática, en las empresas del Sector Florícola de la Parroquia de

Pishilata en la finca denominada con el nombre de la parroquia el estudio se presenta en tres capítulos que a continuación se detalla.

El Capítulo I.- Contiene la fundamentación que está compuesta por 4 marcos histórico, teórico, conceptual y legal donde se recopilara toda la información en diferentes investigaciones ya realizadas sobre el tema, y que quedan como antecedentes para la presente investigación.

El Capítulo II.- Plantea el esquema de la metodología que se utilizara para el proceso investigativo, se determina la población objeto de estudio finalmente se efectúa la Operacionalización de las variables como base para la aplicación de los cuestionarios.

En el Capítulo III. - Se ha estructurado el desarrollo de la Propuesta como alternativa al problema de investigación donde se realizará plan de contingencia para disminuir el impacto de las restricciones del acuerdo multipartes de la Unión Europea para el sector exportador de flores. Finca flores de Pishilata de la ciudad de Ambato en el periodo 2021-2022

Formulación del Problema

¿Cuáles serán los cambios que otorgará el plan de contingencia para disminuir el impacto de las restricciones del acuerdo multipartes de la Unión Europea en el sector exportador de flores. Finca Flores de Pishilata de la ciudad de Ambato en el periodo 2021-2022?

Ecuador se encuentra situado en la línea ecuatorial posee beneficios climáticos por el clima, como por los diferentes tipos de suelos, las horas de duración de la luz solar que beneficia al proceso fructuoso competitivo de las flores ecuatorianas, que las diferencias de la competencia y consigue el favoritismo en mercados internacionales, alcanzando estar como uno de los importantes proveedores de flores frescas del mundo.

Las flores ecuatorianas son estimadas como el primer producto no tradicional de exportación y el segundo en importancia por los ingresos generados, contribuyendo en promedio al 50,70% de las exportaciones, además se estima que alrededor de 70.000 personas laboran de forma directa e indirecta especialmente en el sector rural.

Las regiones más importantes de Ecuador es la región de la sierra norte esto comprende Tabacundo, Otavalo, Cotopaxi, Cayambe, Tumbaco, Ambato entre otras. Estas regiones han avanzado con la producción de rosas ecuatorianas de alta calidad y esta actividad ha contribuido con el progreso de la gente comunera que vive en dichas zonas, brindándoles una mejor oportunidad y calidad de vida. Además, que las personas trabajadoras en las grandes florícolas también se han formado pequeñas empresas para la producción de flores de alta calidad mundial.

El sector florícola ha tenido una gran incidencia en la economía ecuatoriana, este sector abarca producción y cultivo de flores variadas tales como rosas, flores de verano, flores tropicales, y otras. Siendo las rosas el producto más cotizado y de mayor demanda a nivel mundial. El cultivo de rosas ha tenido una gran incidencia en la economía ecuatoriana, desde la década de los 80 cuando inició su auge de exportación.

Se posee conocimiento que las flores ecuatorianas son consideradas como las mejores del mundo, por su calidad y belleza inigualables, tiene características únicas: tallos gruesos, largos y totalmente verticales, botones grandes y colores sumamente vivos. En nuestro país se produce diferentes tipos de flores, como la Rosa, con más de 300 variedades, las condiciones de luminosidad de la sierra son las perfectas para producir rosas de gran tamaño, razón por lo que la industria creció.

Ecuador posee todas las herramientas para poder exportar y conseguir un beneficio tanto para los productores como para la economía del país ya que se puede aprovechar las propiedades que conservan las flores motivo por el cual son muy apreciados por los consumidores extranjeros y mantenerse como el país que posee riqueza y privilegio de tener las excelentes flores a nivel mundial. Es destacable indicar que toda empresa debería contar tanto con un plan de exportación y uno de contingencia como una herramienta importante para analizar y evaluar el crecimiento sostenido de su negocio.

Formulación del Objetivo

Elaborar un Plan de Contingencia para disminuir el Impacto de las Restricciones del Acuerdo Multipartes de la Unión Europea para el sector exportador de flores. Finca Flores de Pishilata de la ciudad de Ambato en el periodo 2021-2022.

CAPÍTULO I

FUNDAMENTACIÓN

1.1 Marco Histórico

1.1.1 Historia de Exportación en el Sector Florícola

El sector florícola en Ecuador tiene una trayectoria aproximada de 38 años, comenzó a desarrollarse en el año 1982 en la zona de Puenbo y su primer cultivo de las flores fue los crisantemos y claveles, debido a su ubicación geográfica y dadas las condiciones favorables por la gran variedad de climas, es necesario que las flores tengan mucha luminosidad y que la tierra sea de calidad para que los cultivos crezcan de manera adecuada y producir diversidades de flores de alta gama, posteriormente las flores ecuatorianas son cultivadas en la región Sierra en las provincias de Pichincha, Cotopaxi, Azuay, Imbabura, Cañar, Chimborazo, Loja, y Carchi; y la región Costa, en las provincias del Guayas y Los Ríos (Bravo & S Flores, 2016); en efecto el sector fue creciendo y consolidándose a nivel local y se dio la apertura para la exportación de flores al exterior por lo que fue necesario la creación de las Asociación de Productores y Exportadores de Flores, Expoflores, creada en 1984 con la misión de representar al sector floricultor ecuatoriano (Expoflores, 2020). Actualmente, existen alrededor de 600 compañías de flores, que generan empleo e ingresos para el país (Andrade, 2018).

En este sentido los autores (Gómez & Egas, 2014) menciona que la “flor ecuatoriana posee características únicas que le llevan a posicionarse como un producto de primera calidad en mercados internacionales siendo un producto reconocido y demandado por mercados Premium”; siendo un producto no petrolero, rubro generador de divisas, que mayores ganancias deja al país, motor productivo que aporta en la economía ecuatoriana. Hoy en día ocupa el segundo lugar en las exportaciones agropecuarias del país, “cuyo volumen de exportación lo ha convertido en el producto agrícola con mayor incremento de producción de la última década” (Yagual, Lovato, & Mite, 2018).

En la actualidad, existen variedades de flores ecuatorianas; en cuales las principales flores exportadas en el mundo son las siguientes rosas, claveles, gypsophilas, claveles y alstroemerias; debido que son consideradas como un producto de calidad en los mercados internacionales por ser hermosas y mejores en el mundo por su contextura; por ende “la floricultura es considerada como una actividad competitiva y vinculada con la economía global” (Mendoza O. &., 2013, págs. 1-15).

El mercado objetivo principal de la demanda de flores tal como indican (Vera, Céspedes, & Salas, 2017) son las siguientes: decoraciones de casas, arreglos florales para regalo y empresas dedicadas a la decoración de sitios para eventos como bodas, bautizos, confirmaciones, quince años, entre otros.

Durante los últimos años las flores producidas en Ecuador poseen una alta demanda debido a las cualidades, técnicas y condiciones agrícolas empleadas en los procesos productivos, desarrollando altos niveles de competitividad y aceptación en los mercados internacionales. Desde la perspectiva de (Reinoso, 2016) menciona en su estudio que el mercado mundial de flores es estacional y dependen en su totalidad de las fiestas, costumbres y preferencias de los compradores por lo cual existen períodos de alto consumo y los precios suben, pero al contrario también hay meses en donde los precios bajan notoriamente y el producto no puede ser colocado en el exterior rentablemente.

1.1.2 Mercado de Flores en el Ecuador: la Producción y Exportación

La oferta exportable a tal punto que el Ecuador es líder a nivel mundial en este producto, actualmente, casi el 60% de las 4.500 ha de flores que existen son rosas. Las rosas se cultivan básicamente en la sierra: Pichincha, Cotopaxi y Cayambe. Por su parte, las flores tropicales se producen en la costa: Guayas y Los Ríos. La oferta productiva está concentrada mayormente en Pichincha, Azuay, Cotopaxi, Imbabura, Guayas, Chimborazo, Cañar, Carchi y Loja. Y de aquí se exporta principalmente a Estados Unidos se mantuvo como principal socio comercial para el sector floricultor. (Castro, 2015, pág. 33)

Las exportaciones de flores a este país representaron el 45.3 % del total. En segundo lugar, se encuentra la Unión Europea (U.E.), Europa, EE.UU., China y el resto del mundo. Las variedades de flores son: gypsophila, hypericum, lirios, delphinium; estas se encuentran en Cayambe, Latacunga, Cuenca, Ambato y Quito. Una de las ventajas que tienen estas zonas es su temperatura que es ideal para el cultivo de flores, la misma que debe tener un promedio de 15°C. Las exportaciones totales del 2019 registro USD 22329 millones en valor FOB, presentando un crecimiento interanual del 3.3 %. Según (Expoflores, 2019)

1.1.3 Oferta en el Sector Florícola

Por información del (Ministerio de Agricultura, 2020), el sector florícola estima pérdidas por alrededor del 60% de su producción, debido a que se redujeron las exportaciones de flores hacia Europa y Estados Unidos. En el transcurso del año 2020, la enfermedad denominada Covid-19 tuvo un gran impacto en las acciones y actividades de la humanidad, afectando a su vez a los diversos sectores económicos de cada país, uno de los sectores afectados fue el florícola, el cual tuvo una disminución de sus exportaciones por la baja demanda, el incremento del precio por tipo de flor y la desaceleración de la economía mundial. Según (Aliaga, 2021) se tuvo que plantear estrategias para abaratar el costo del transporte terrestre y los vuelos comerciales; crear líneas de crédito flexibles para mantener fuentes de empleo, así como fortalecer la industria, a través de la operatividad de las fincas y haciendas, y de esta manera buscar espacios para ayudar a pequeños productores a mantener su normalidad y ventas.

1.1.4 Demanda en el Sector Florícola

La demanda de las flores existe debido a las diferentes costumbres, culturas y estilos de vida de los consumidores, a diferencia de otros productos agrícolas que son necesarios para el consumo alimentario diario, las flores buscan satisfacer las necesidades emocionales y estéticas de las personas, debido a que a pesar de ser un producto perecedero posee un valor intrínseco, lo que hace al mercado de flores una alternativa potencial para los países que practican la agricultura y que dependen en gran medida de esta para su desarrollo económico (Wray, 2015).

Alrededor de 150 países en todo el mundo, se dedican a la explotación y comercialización de flores, la producción se concentra significativamente en América del Norte y Japón, pero especialmente en la Unión Europea, donde se registra el mayor consumo siendo estos los mercados tradicionales por su antigüedad y por su mayor relevancia en los volúmenes de producción y demanda, sin embargo, en las últimas dos décadas han surgido nuevos productores que se están posicionando en el mercado, ubicados en Latinoamérica y en el centro de África (Avitia, 2017) .

Los principales exportadores de flores son Holanda, Colombia y Ecuador cubriendo el 74% de la demanda de flores. Mientras que los países que tienen un mayor consumo de este producto son Estados Unidos, Alemania y Holanda, teniendo a este último como el principal actor en las exportaciones e importaciones de flores.

Ecuador es el tercer país exportador de flores a nivel mundial satisfaciendo el 9,7% de la demanda global de flores.

Tabla 1 Países más exportadores de flores en el año 2019

N°	País	Valor Exportado (miles de USD)
1	Holanda	4.333.814,00
2	Colombia	1.474.824,00
3	Ecuador	879.779,00
4	Kenya	584.199,00
5	Etiopia	237.168,00

Fuente: Trade Map

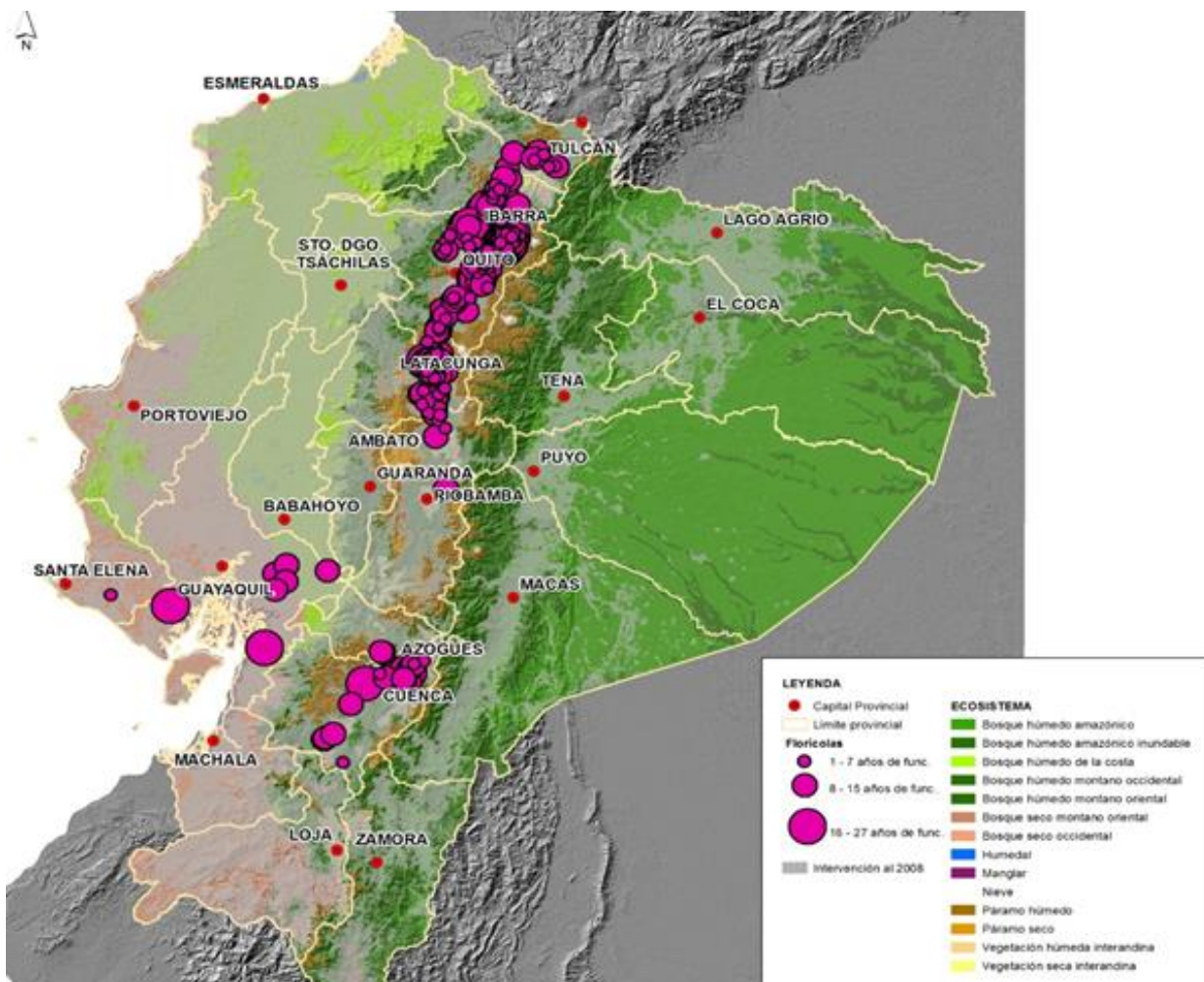
Realizado por: Nathalia González

1.1.5 Ubicación de las Plantaciones Florícolas en Ecuador

La biodiversidad geográfica y el clima favorecen el crecimiento de muchas especies de flores. Es así que en 2018 existieron 7.583 hectáreas de rosas sembradas bajo invernadero, de

las cuales se cosecharon 4.981 hectáreas. (Guallasamin & Débora Simón Baile, 2018)

Imagen 1 Ubicación de las plantaciones florícolas en Ecuador.



Fuente: (Expoflores, 2020)

Realizado por: (Guallasamin & Débora Simón Baile, 2018)

1.1.6 Para qué sirven las flores que se exporta desde Ecuador para la UE

Los usos que se les puede dar a las flores que son exportados desde Ecuador a la UE depende de cada consumidor, así tenemos que para la mayoría las flores frescas tienen un uso decorativo y ornamental.

Las flores son demandadas durante todo el año, pero las fechas que más se las requiere son: en febrero, “San Valentín”; mayo, “Día de las Madres”; marzo, “Día de la Mujer”; noviembre,

“Día de los Difuntos”, diciembre, “Navidad”, entre otras. También las rosas son muy apreciadas y cultivadas en jardinería. El agua y la esencia de rosas se utilizan en perfumería y medicina.

1.1.7 Composición de las Flores Exportadas

1.1.7.1 Claveles

El clavel es una planta con una extensa diversidad de colores, por lo que es muy apreciada por los amantes de la jardinería. Es una de las flores más demandadas a la hora de componer ramos de flores, aunque también resulta muy decorativa para balcones y ventanas. Los claveles son muy fáciles de cuidar, aunque no aguantan temperaturas por debajo de los 0°C.

Características Generales:

Imagen 2 Características generales del clavel



Fuente: (Andrade, 2018)

Nombre común: Clavel

Nombre científico: *Dianthus caryophyllus*

Origen: Zona mediterránea

Familia: *Caryophyllaceae*

Floración: casi todo el año

Ubicación: a pleno sol

1.1.7.2 Delphinium

Delphinium elatum es una planta herbácea posee raíces fasciculadas, mismas que se van desarrollando conforme la planta consigue el establecimiento, su tallo es erecto, grueso y puede llegar a medir dos metros de longitud, mientras que sus hojas son abundantes a lo largo del tallo, se caracterizan por poseer un largo peciolo, de forma palmatisecta, lóbulos lanceolados y de un color verde oscuro, la inflorescencia está dispuesta en un denso racimo, con flores grandes y se presenta en varias tonalidades. (Lita, 2019)

Características generales:

Imagen 3 Características generales de delphinium



Fuente: (Lita, 2019)

Reino: Plantae

División: Magnoliophyta

Clase: Magnoliopsida

Orden: Ranunculales

Familia: Ranunculaceae

Subfamilia: Ranunculoideae

Tribu: Delphinieae

Género: Delphinium

Nombre científico: Delphinium elatum

Nombre común: Espuela de caballero, delphinium

1.1.7.3 Flores de Verano

El 98% de las flores de verano que se producen en las fincas ecuatorianas, el suelo ecuatoriano es atractivo para la siembra de flores de verano debido a que cuenta con un clima templado; las flores reciben rayos de luz perpendiculares al encontrarnos en la línea ecuatorial; la altura a la que se siembra la flor, que va desde los 2,200 a 2,700 metros, permite obtener una cosecha en un menor número de ciclos; además el número de horas de luz es constante todo el año. (PRO ECUADOR, 2015)

Características Generales:

Imagen 4 Características generales de las flores de verano



Fuente: (PRO ECUADOR, 2015)

1.1.8 Benéficos del Ecuador en la Producción de Flores

De manera sucinta se explica a través de la teoría de las ventajas comparativas en la división internacional del trabajo, en la que unas naciones se especializarán en producción y otras en

industrias, es decir un país u organización se especializara en aquello que tenga una ventaja comparativa alta para lograr participar en el mercado internacional. (ECONOMIPEDIA, 2018)

Ecuador a través de su historia evidencia que en mayor porcentaje la economía se ha desarrollado en base de las ventajas comparativas, esto ha sucedido de manera predominante por el lugar geográfico en donde está ubicado el país dando lugar al desarrollo de productos agrícolas beneficiados por este factor, como los principales productos de exportación tenemos: banano, cacao, flores generando ingresos y plazas de trabajo. En el descubrimiento de nuevos productos para ser desarrollados en el país consta las flores, que en Ecuador se empezó a producir en la década de los 80, lo que nos indica que es un sector nuevo de explotación, que está en desarrollo (Gómez Rea & Egas Chiriboga, 2014)

El beneficio de la ventaja comparativa en Ecuador, radica en que se considera un espacio geográfico natural o propio tal es el caso de la provincia de Tungurahua ya que utiliza elementos existentes en su alrededor como: intensa luz solar, suelo fértil, altura, los diferentes micro climas, mano de obra de bajo costo, permitiendo que la flor ecuatoriana sea valorada en el mercado internacional. (Cilio, 2013)

1.1.9 Relación de Ecuador con la Unión Europea

Actualmente, las relaciones entre Ecuador y la Unión Europea (UE) se han estado intensificando en una integración multilateral que se concentra fundamentalmente en: relaciones políticas, comerciales, humanitarias y de cooperación al desarrollo.

En enero de 2017, entró en vigor un acuerdo comercial firmado entre Ecuador y la UE, que abre las puertas al país andino a un mercado de 513 millones de personas, en 28 países del bloque europeo. (Xinhua, 2019)

El acuerdo comercial asegura que el 99,7 por ciento de la oferta exportable de productos agrícolas y el 100 por ciento de los industriales y de pesca de Ecuador ingresen con 0 por ciento de arancel al mercado de la UE, según el ministerio de Comercio Exterior. (Xinhua, 2019)

Los altos funcionarios de la UE calificaron de positiva la reunión mantenida este jueves con el mandatario ecuatoriano ya que se trataron temas de interés común como las oportunidades que brinda el país sudamericano para la inversión extranjera y la exención de la visa Schengen (de corta duración) para los ecuatorianos.

Las relaciones internacionales sean bilaterales o multilaterales, actúan como eje transversal estratégico de un Estado en el marco del comercio exterior, cuyo objetivo es el beneficio de los Estados partes, con base a la obligación de hacer actividades que respondan a aspectos sujetos de acuerdos como es la actividad económica; de ahí su trascendencia. En el contexto de la actividad económica entre la Unión Europea y Ecuador, recabando información de los informes de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2020) y la Información Económica - Banco Central, se planteó como objetivo determinar las ventajas de la relación bilateral existente para el fortalecimiento del crecimiento económico en tiempos de COVID-19. Con este fin se aplicó una investigación documental, desde la perspectiva del comercio internacional ecuatoriano; evidenciando el crecimiento económico que pese a la pandemia se pudo obtener gracias al Tratado.

1.1.10 Productos que se benefician del Acuerdo Multipartes Ecuador - Unión Europea

El acuerdo asegura la liberalización inmediata del 99,7% de la oferta exportable histórica del Ecuador en los productos agrícolas y del 100% de los productos industriales ecuatorianos. El banano ingresará con un arancel preferencial. (CEPAL, 2020)

Las condiciones de acceso de varios productos ecuatorianos al mercado de la UE mejorarán sustancialmente. Algunos de los productos que se benefician con este acuerdo son rosas, frutas frescas (melones, papaya, maracuyá, pitahaya, uvilla, guabas, mango, piñas y frutas congeladas), café, cacao, atún, camarón, textiles, maderas y manufacturas plásticas. (CEPAL, 2020)

Esta alianza garantiza 0% de arancel para los productos de las economías populares y solidarias, con lo cual se busca potenciar y proyectar sus exportaciones hacia esta región. Entre los productos de la EPS que cuentan con acceso inmediato a estos mercados, se encuentran: quinua, fréjol, chocho, mora, frutilla, yuca, plantas medicinales, cebolla, maracuyá, papa, entre otros. (PRO ECUADOR, 2015)

1.1.11 Acuerdos Comerciales

1.1.11.1 Acuerdo Comercial Unión Europea

MEDIDAS NO ARANCELARIAS

ARTÍCULO 23 Restricciones a la importación y a la exportación Salvo disposición en contrario en este Acuerdo o lo previsto en el artículo XI del GATT de 1994 y sus notas interpretativas, ninguna Parte adoptará o mantendrá prohibiciones o restricciones sobre la importación de mercancías de otra Parte o sobre la exportación o venta para exportación de mercancías destinadas al territorio de otra Parte. Para ese fin, el artículo XI del GATT de 1994 y sus notas interpretativas se incorporan a este Acuerdo y son parte integrante del mismo mutatis mutandis.

ARTÍCULO 25 Aranceles e impuestos a la exportación Salvo disposición en contrario en este Acuerdo, ninguna Parte adoptará o mantendrá cualquier arancel o impuesto, distinto a un cargo interno aplicado de conformidad con el artículo 21, a o en conexión con la exportación de mercancías al territorio de otra Parte.

ARTÍCULO 26 Procedimiento de licencias de importación y exportación 1. Ninguna Parte mantendrá o adoptará una medida que sea incompatible con el Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación de la OMC (en adelante «Acuerdo sobre Licencias de Importación»), el cual se incorpora y forma parte integrante del presente Acuerdo mutatis mutandis.

1.1.11.2 Ecuador firma Acuerdo Comercial con la Unión Europea

El acuerdo asegura la liberalización inmediata del 99,7% de la oferta exportable histórica del Ecuador en los productos agrícolas y del 100% de los productos industriales ecuatorianos. El banano ingresará con un arancel preferencial.

Por otro lado, las condiciones de acceso de varios productos ecuatorianos al mercado de la UE mejorarán sustancialmente. Algunos de los productos que se benefician con este acuerdo son rosas, frutas frescas (melones, papaya, maracuyá, pitahaya, uvilla, guabas, mango, piñas y frutas congeladas), café, cacao, atún, camarón, textiles, maderas y manufacturas plásticas que tendrán un arancel al 0%. (Vicepresidencia de la República del Ecuador, 2017)

1.1.11.3 Acuerdo Comercial AELC o EFTA

ARTÍCULO 2.3 Derechos a la Exportación Una Parte no adoptará o mantendrá ningún arancel, impuesto o carga distinto de los cargos internos aplicados de conformidad con el Artículo 2.8 (Trato Nacional sobre Impuestos y Regulaciones Internas) en relación con la exportación de mercancías hacia otra Parte o en relación con las exportaciones. (MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES Y MOVILIDAD HUMANA, 2021)

ARTÍCULO 2.10 Subvenciones a la Exportación Agrícola 1. Las Partes no aplicarán subvenciones a la exportación, tal como se definen en el Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC, para el comercio de mercancías originarias para las cuales se otorgan concesiones arancelarias de conformidad con este Acuerdo. 2. Si una Parte adopta, mantiene, introduce o reintroduce subvenciones a la exportación de un producto sujeto a una concesión arancelaria de conformidad con el Artículo 2.2 (Derechos de Importación), las otras Partes podrán aumentar el derecho a las importaciones de ese producto hasta el arancel NMF aplicado. La Parte que incremente su derecho de importación deberá notificarlo a las otras Partes dentro de los 30 días desde la fecha en que se aplique el derecho. (MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES Y MOVILIDAD HUMANA, 2021)

ARTÍCULO 9.3 Áreas de Cooperación 1. La cooperación y asistencia técnica podrá cubrir cualquier área que sea identificada conjuntamente por las Partes y que pueda servir para

fortalecer las capacidades de las Partes y de sus operadores económicos para que puedan beneficiarse del incremento del comercio y las inversiones derivadas de este Acuerdo, entre las que se incluyen: a) promoción y facilitación de la exportación de bienes y servicios a las otras Partes, incentivando la competitividad y la innovación;

ARTÍCULO 14 Cooperación entre los organismos que intervienen en frontera Cada Parte se asegurará de que sus autoridades y organismos que participan en los controles fronterizos y otros controles de importación y exportación cooperen y coordinen sus procedimientos para facilitar el comercio. (MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES Y MOVILIDAD HUMANA, 2021)

ARTÍCULO 16 Confidencialidad Toda la información proporcionada en relación con la importación, exportación, resoluciones anticipadas o tránsito de mercancías será tratada como confidencial por las Partes y estará cubierta por la obligación de secreto profesional, de conformidad con las leyes y reglamentos nacionales de cada Parte. Dicha información no será divulgada por las autoridades de una Parte sin el permiso expreso de la persona o autoridad que la proporciona.

1.1.12 Vigencia el Tratado de Ecuador con la Unión Europea

Al inicio del 2013 Ecuador decidió restablecer formalmente las negociaciones del acuerdo con la UE. El 17 de julio de 2014, luego de cuatro rondas de negociaciones, las partes concluyeron el tratado que permite a Ecuador unirse al Acuerdo Comercial Multipartes suscrito por Colombia y Perú con la UE. El 23 de setiembre de 2014, Ecuador y la Unión Europea publicaron el texto del acuerdo comercial y el 12 de diciembre de 2014, procedieron a la rúbrica del acuerdo entre ambas partes. Ecuador se sumó al Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Colombia y Perú el 11 de noviembre de 2016. (SICE, 2016)

1.1.13 Plan de Contingencia

Para (Anderson, 2019) Un plan de contingencia es un conjunto de procedimientos alternativos a la operatividad normal de cada institución. Su finalidad es la de permitir el

funcionamiento de esta, aun cuando alguna de sus funciones deje de hacerlo por culpa de algún incidente tanto interno como ajeno a la organización.

Todas las instituciones, empresas, organizaciones deberían contar con un plan de contingencia actualizado, valiosa herramienta en general basada en un análisis de riesgo. Permitirá ejecutar un conjunto de normas, procedimientos y acciones básicas de respuesta que se debería tomar para afrontar de manera oportuna, adecuada y efectiva, ante la eventualidad de incidentes, accidentes y/o estados de emergencias que pudieran ocurrir tanto en las instalaciones como fuera de ella. Los riesgos los puedes eliminar, transferir, mitigar o aceptar. Ello dependerá de varios factores tales como la probabilidad de ocurrencia o impacto del riesgo.

1.1.14 Estructura del Sector Agrícola

La flora ecuatoriana es considerada una de las mejores del mundo, la variedad de flores que se cultivan cautiva por su calidad y belleza inigualables. De características únicas: tallos gruesos y de gran extensión, botones grandes y colores vivos. Además, el gran distintivo de la rosa ecuatoriana es su prolongada vida en el florero después del corte. Ecuador produce variedad de flores que son exportadas a nivel mundial, principalmente a Estados Unidos y Rusia. La mayoría de estas flores son producidas en la Sierra, Días abrigados y noches frías, el sol, agua pura y doce horas de luz solar durante los 365 días del año, se combinan para generar las más hermosas flores del mundo., excepto las flores tropicales que por el clima se adaptan mejor a la Costa.

En la finca Pishilata, tomando el nombre de una parroquia urbana de Tungurahua, en donde habitan cerca de un centenar de familias y que tiene limitados servicios básicos e infraestructura. Pishilata está ubicada a 12 kilómetros de Ambato, al suroeste. Aunque es parroquia urbana sus vías de acceso son de tierra, en la zona se producen flores de verano, ilusiones, crisantemos y nardos. El clima de Tungurahua es ideal para las de este tipo, no para rosas. (El Universo, 2015)

El costo de la energía eléctrica, la distancia entre Ambato y el aeropuerto internacional de Quito, el clima y el alto costo de la tierra en Ambato, hicieron que varias de las florícolas salieran de Ambato. De ahí que las inversiones para la instalación de plantaciones florícolas,

incluso en algunos casos con capitales ambateños, se han hecho en Salcedo, Latacunga y Lasso en la provincia de Cotopaxi; así como en Cayambe, Puembo y El Quinche en Pichincha. Sectores como Cayambe en Pichincha y Lasso en Cotopaxi son propicios para las plantaciones de flores porque tienen un clima excelente, frío medio nublado, apropiado para las rosas. (La hora, 2014)

1.1.15 Distribución el Sistema de Cultivo

La importancia de la floricultura en el país se muestra no solamente en el enorme aporte económico medido en divisas, sino que además en el gigantesco aporte social, generando más de 40.000 puestos de trabajo en las fincas que se dedican a la producción de flores localizadas en las provincias de Pichincha, Carchi, Tungurahua, Imbabura, Cañar, Chimborazo y Azuay

Las empresas que operan dentro del sector florícola se concentran principalmente en el centro-norte de la sierra ecuatoriana, y están distribuidas en 9 de las 24 provincias. Pichincha es la provincia con mayor número de empresas en el sector, con 154 florícolas. Cotopaxi se encuentra en segundo lugar con 30 florícolas. En la tabla, a continuación, se encuentran las provincias que tienen mayor porcentaje de empresas activas dedicadas a la producción de flores. (Superintendencia de Compañías, 2019)

Tabla 2 Distribución el sistema de cultivo florícola

PROVINCIA	PORCENTAJE EMPRESAS ACTIVAS
PICHINCHA	72,99%
COTOPAXI	14,22%
IMBABURA	3,79%
AZUAY	2,84%
GUAYAS	2,84%
CARCHI	1,90%
SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS	0,47%
TUNGURAHUA	0,47%

Fuente: (Superintendencia de Compañías, 2019)

Realizado por: Nathalia González

Las flores de verano y otras variedades se producen en la sierra ecuatoriana. Las flores tropicales poseen intensos y brillantes colores. Su duración en el florero va de 10 a 15 días, pudiéndose añadir gotas de limón al agua como preservante floral natural. La producción se centra en las provincias: Pichincha, Cotopaxi, Azuay, Imbabura, Guayas, Cañar, Chimborazo, Tungurahua, El Carchi y Loja.

La mayoría de fincas dedicadas a flores de verán siembra gypsophila, hypericum, delphinium y lirios, y se encuentran en Cayambe, Quito, Tabacundo, Machachi, Latacunga, Ambato y Cuenca donde hay temperaturas promedio de 14.5 y 15°C. Cada vez más fincas utilizan métodos orgánicos para los sembríos, lo cual es un plus en la producción, la planta no se estresa con el exceso de químicos, el follaje no es acartonado, en florero los capullos se abren naturalmente. (Chuquirima, 2016)

Según el censo florícola realizado en el 2020 por las instituciones públicas (Agrocalidad MAGAP, 2020) /SIGAGRO – SENACYT, el Ecuador cuenta con 3,504.5 hectáreas tanto para el cultivo de las flores permanentes como para el de las flores transitorias, tierras trabajadas por 376 florícolas repartidas en las 10 provincias dedicadas a esta actividad comercial.

Tabla 3 Superficie cultivada y número de plantas por provincia

Provincia	Hectáreas	No. Plantas	No. Florícolas
Azuay	150,30	14.958.291	18
Carchi	138,10	8.919.921	9
Cañar	25,30	1.493.529	3
Chimborazo	11,50	698.007	2
Cotopaxi	647,50	54.424.658	82
Guayas	110,30	760.536	7
Imbabura	239,00	18.103.820	23
Pichincha	2165,80	169.198.200	228
Santa Elena	1,20	60.734	1
Tungurahua	15,50	1.483.397	3
Totales	3504,50	270.101.093	376

Fuente: (Agrocalidad MAGAP, 2020)

Realizado por: Nathalia González

Las provincias con mayor diversidad de flores ofertadas son Azuay y Pichincha. Esta última provincia figura como el principal productor de Flores ecuatorianas, y primer productor de rosas, claveles, gypsophilla, calla, hypericom, alstromeria, aster, delphinium, flores de verano y follajes. Imbabura es un fuerte productor de limunion, Santa Elena de gerberas y Guayas de Flores tropicales. La mayor producción de rosas se registra en las provincias de Pichincha, Cotopaxi e Imbabura. (PROECUADOR, 2020)

Tabla 4 Número de plantas por tipo de flor

Tipo de flores	Provincias						
	Azuay	Carchi	Chimborazo	Cotopaxi	Imbabura	Pichincha	Tungurahua
Rosas	1.069.335	8.638.921	698.007	42.096.646	6.584.060	119.231.591	
Claveles				8.964.290		11.875.975	133.000
Gypsophila	8.770.000				906.600	14.062.552	
Alstromeria						285.388	
Delphinium	300.000			70.000	24.000	1.670.231	360.000
Flores de Verano	465.000	250.000		2.573.722	2.050.460	28.220.089	990.397
Otras Flores	1.040.000					300.000	

Fuente: (PROECUADOR, 2020)

Realizado por: Nathalia González

1.1.16 Ciclo de la Producción de Flores en Tungurahua

1.1.16.1 Claveles

Cosecha y Pos-Cosecha

El número de días que deben transcurrir desde el momento en que los botones alcanzan un diámetro de 7mm y la época de la recolección, depende fundamentalmente de la intensidad luminosa, de tal modo que se calcula que son necesarios 25 a 30 días siempre y cuando la temperatura no sea inferior a los 10°C. (InfoAgro, 2019)

El clavel comercial debe de producir entre 10 y 20 tallos al año. En la floración, se desarrollan entre 15 y 18 nudos y de cada nudo saldrá un brote. Se considera como flor, solamente al botón que ya deja ver el color de los pétalos o despunta color, independientemente del número de

botones florales que tenga la vara. (InfoAgro, 2019)

Las características que determinan la calidad del clavel son:

- ✓ La rigidez y longitud del tallo: Los tallos deben ser erectos y sin deformaciones.
- ✓ La capacidad que tengan los tallos para emitir brotes laterales.
- ✓ El número de flores por vara es también uno de los factores limitantes de la calidad.
- ✓ El punto de corte se define, de acuerdo al número de flores consideradas como válidas.

La recolección, tiene lugar en el estado en el que el botón floral presenta los pétalos exteriores abiertos. Las flores preferentemente deben ser cortadas cuando empiecen a abrir y no excesivamente cerradas, el corte se realiza un centímetro debajo de un nudo del tallo floral, dejando de 5 a 7 pares de hojas. Para los multiflores, se efectúa cuando 3 flores terminales comienzan a abrirse. (InfoAgro, 2019)

La primera cosecha tiene lugar, entre tres meses y medio a cuatro meses después de la plantación.

1.1.16.2 Delphinium

La época de siembra es en el mes de agosto a marzo en invernadero y de febrero a abril al exterior se tiene que dar un tratamiento de frío en refrigerador doméstico a 5°C durante unos 20 días antes de la siembra.

- ✓ Producción de Otoño en Invernadero: aprox. 13 semanas
- ✓ Producción de Otoño en Campo: aprox. 16 semanas
- ✓ Producción de Primavera en Invernadero: aprox. 11 semanas
- ✓ Producción de Primavera en Campo: aprox. 13 semanas

Se recomienda envolver la semilla con una cubierta mediana de vermiculita gruesa. La germinación tarda entre 7 y 10 días. Las flores deben cosecharse cuando aproximadamente una tercera parte de la espiga exhiba color.

- ✓ **Altura.** - La altura de estas plantas varía de 75 a 100 cm (30 a 39 plg.). Las

plantas producidas en invernadero son más altas que las producidas en campo.

1.1.17 Variedad del producto

En nuestro país se producen un sin número de variedades de flores en general y de igual manera de variedad de rosas, existe una amplia gama de las mismas que son sembradas en las distintas florícolas a lo largo del territorio de las que podemos anotar que actualmente existen 300 variedades de rosas. (Rea & Chiriboga, 2014, pág. 35)

- **Rosas:** Las rosas que representan la mayor cantidad de flores exportadas en el Ecuador, en la actualidad se siembran alrededor de 60 distintas variedades entre las que podemos encontrar en flores rojas: First Red, Classi, Dallas, Mahalia, Madame del Bar, Royal Velvet principalmente. En las denominadas flores amarillas: Allsmer Gold, Skyline. En flores blancas: Vendela y Lemonade son las más representativas.
- **Flores de Verano:** Entre las principales flores consideradas de verano podemos encontrar a la gypsophila como la mayor variedad sembrada en la actualidad. Por otro lado, podemos encontrar: alstroemerias, crisantemos, margaritas, limonios, alelís entre otros.
- **Claveles:** Los claveles a pesar de representar de manera poco representativa en el total de exportaciones podemos encontrar 4 diferentes variedades que se cultivan como: Norla Barlo, Charmeur, Dark Orange Telster y Dallas.

1.1.18 Infraestructura de las Áreas de Cultivo

Las ventajas naturales que presenta Ecuador, se han sumado factores tecnológicos y de infraestructura y logística necesarias que ayudaría a mejorar la producción y las exportaciones para otros países que aseguran una larga permanencia de la industria florícola en el contexto mundial. Las características únicas de las flores ecuatorianas sumadas a las condiciones climáticas favorables, constituyen una gran ventaja para que éstas sean consideradas como unas de las mejores del mundo.

Los exportadores ecuatorianos dan importancia al medio ambiente y los aspectos sociales. Muchas de las empresas cuentan con sellos verdes otorgados por organismos internacionales, La finca cuenta con una extensión de 14 hectáreas para sembrío, adicionalmente tienen áreas de oficinas, bodegas, postcosecha, cuartos fríos y viviendas con una superficie total aproximada de 1.200 m².

La empresa posee 14 invernaderos con una superficie total de 75.000 m² (un invernadero por cada hectárea que posee la empresa). Los invernaderos están compuestos por una estructura de hierro cubierta con plástico y con cortinas laterales. El propósito de poner plástico es proteger las semillas, estos invernaderos disponen aplica el sistema de riego por goteo. Para abastecer el sistema de riego se dispone de dos reservorios: uno con capacidad de 15.000 m³ de agua, y otro con capacidad de 2.000 m³.

- **Invernadero.** - es un espacio con el microclima apropiado para el óptimo desarrollo de una plantación específica, por lo tanto, deben obtenerse en él la temperatura, humedad relativa y ventilación apropiadas que permitan alcanzar alta productividad, a bajo costo, en menos tiempo, sin daño ambiental, protegiéndose de las lluvias, el granizo, las heladas, o los excesos de viento que pudieran perjudicar el cultivo. (Cardenas & Maria Rodriguez, 2011, pág. 76)
- **Postcosecha.** - Básicamente son salas con placas en concreto, paredes en bloque o ladrillo y con techos que aíslen el calor. En estas salas postcosecha se tienen instalados los cuartos fríos. La zona de postcosecha o sala de selección y empaque debe tener mínimo un área de 50 m² por hectárea sembrada. Allí se ubican las mesas de selección, empaque, las tinas de hidratación, la máquina de corte, la máquina sunchadora y algunas mesas auxiliares. (Cardenas & Maria Rodriguez, 2011, pág. 77)
- **Cámara de frio.** – La cámara de frio o cuarto frio debe tener un área aproximada de 20m² por cada hectárea sembrada. Debe tener la capacidad y adaptación necesaria para mantener la temperatura de acuerdo a las necesidades del almacenamiento de la flor. (Cardenas & Maria Rodriguez, 2011, pág. 77)
- **Área administrativa.** - Esta debe estar conformada por una oficina de gerencia, una oficina administrativa, zona de archivo, sala de juntas y una sala de conferencias o capacitación. (Cardenas & Maria Rodriguez, 2011, pág. 77)

- **Cuarto de maquinas y riego.** - Este cuarto debe tener sistemas de seguridad adecuados para el cuidado de los equipos. (Cardenas & Maria Rodriguez, 2011, pág. 78)
- **Almacén.** - El almacena debe estar adecuado con estanterías para el manejo de los insumos de riego, fertilización y control de plagas. Igualmente debe poseer el espacio suficiente para el buen manejo de otros insumos como cajas de empaque, dotaciones, entre otros. (Cardenas & Maria Rodriguez, 2011, pág. 78)

1.1.19 Exportación de Flores

Para el sector exportador florícola ecuatoriano, la Unión Europea es el segundo destino de exportación con más del 20% del total exportado. De acuerdo a cifras del Banco Central del Ecuador, en el primer semestre de 2020, se exportaron USD 93 millones en flores a la Unión Europea, mientras que según registros de Eurostat ese bloque importó USD 112 millones desde Ecuador. En la oferta exportable de flores, las rosas encabezan las ventas al bloque europeo con el 73% del total exportado y un decrecimiento del 5% interanual. (Expoflores, 2020)

La información de exportaciones de flores presentada en esta sección tiene como fuente el Banco Central del Ecuador (BCE), institución que maneja datos provisionales hasta que se regularicen definitivamente los documentos aduaneros de exportación. Según él (Banco Central del Ecuador, 2020) durante el 2019 las exportaciones alcanzaron los USD 177 millones, registrando una caída del 3.9 % con respecto al 2018. De igual forma, el volumen exportado, medido en toneladas métricas, registra un decrecimiento del 4.4 % con relación al año anterior, pasando de 33631 toneladas exportadas en el 2018 a 32149 toneladas en el 2019. Sin embargo, al analizar las exportaciones de los últimos 5 años, el valor medio exportado a este mercado alcanza los USD 170 millones, lo cual implica una tasa de crecimiento promedio del 0.4 %.

En el 2019, el sector de las flores exportó \$ 879 millones de FOB, evidenciándose un aumento del 4% respecto al 2018. A mayo de 2020 se registró exportaciones por el valor de \$403 millones de FOB, equivalente a un 46% de lo reportado en todo el año 2019.

Tabla 5 Exportaciones nacionales por año (2015-May 2020) toneladas en miles y FOB en Miles \$

Año	TON (Miles)	FOB (Miles USD)	Costo promedio por tonelada en dólares
2015	145.82	819,939.10	5,622.79
2016	143.19	802,461.25	5,604.30
2017	148.17	820,480.38	5,537.30
2018	154.80	843,372.29	5,448.03
2019	158.40	879,778.94	5,554.14
2020	69.41	403,020.37	5,806.21

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2020)

Realizado por: Nathalia González

Grafico 1 Exportaciones Nacionales FOB en Miles



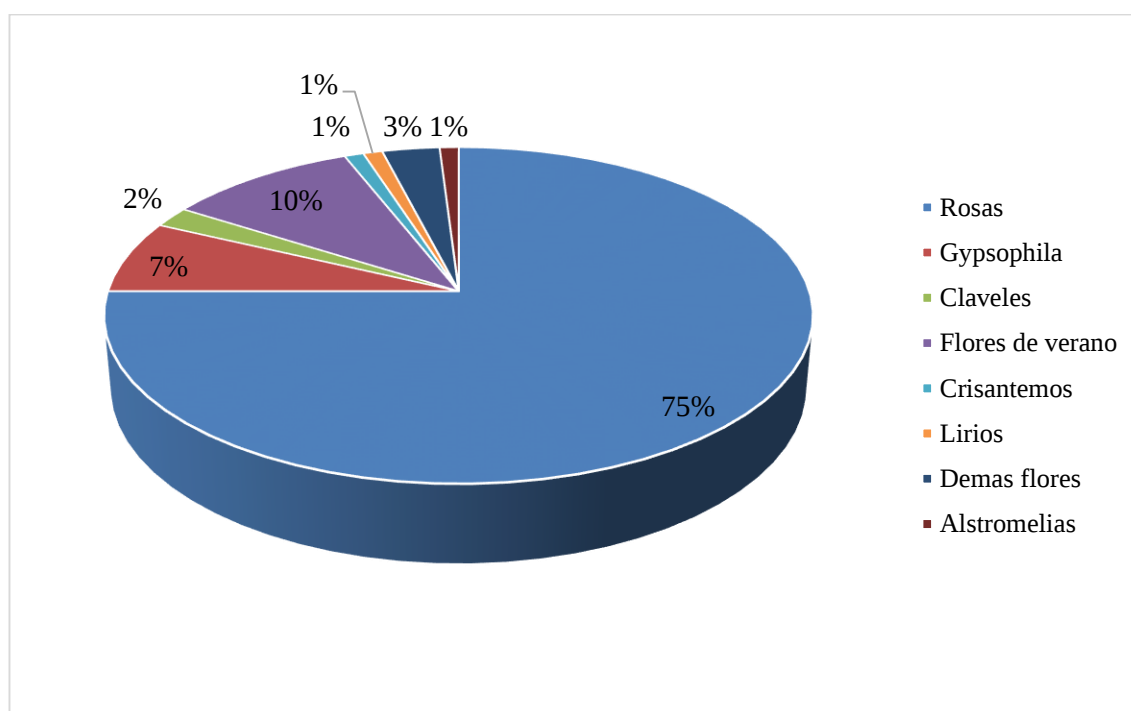
Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2020)

Realizado por: Nathalia González

1.1.19.1 Demanda de Exportaciones de Ecuador por tipo de flor a la Unión Europea

En el 2019, las exportaciones de rosas a la UE representaron alrededor de USD 134 millones para el sector floricultor. Tal como Figura 4 muestra, las rosas son las flores más exportadas a este mercado con el 75 % de participación, la gypsophila con el 7 %, a esta le siguen las demás flores de verano (i.e., todas las flores de verano que no tienen partida arancelaria propia) con el 10 %, luego están los claveles y las alstroemerias con 1 %, respectivamente y finalmente las demás flores abarcan el 5 % restante. (Expoflores, 2019)

Grafico 2 Demanda de exportaciones por tipo de flor de Ecuador a la Unión Europea



Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2020)

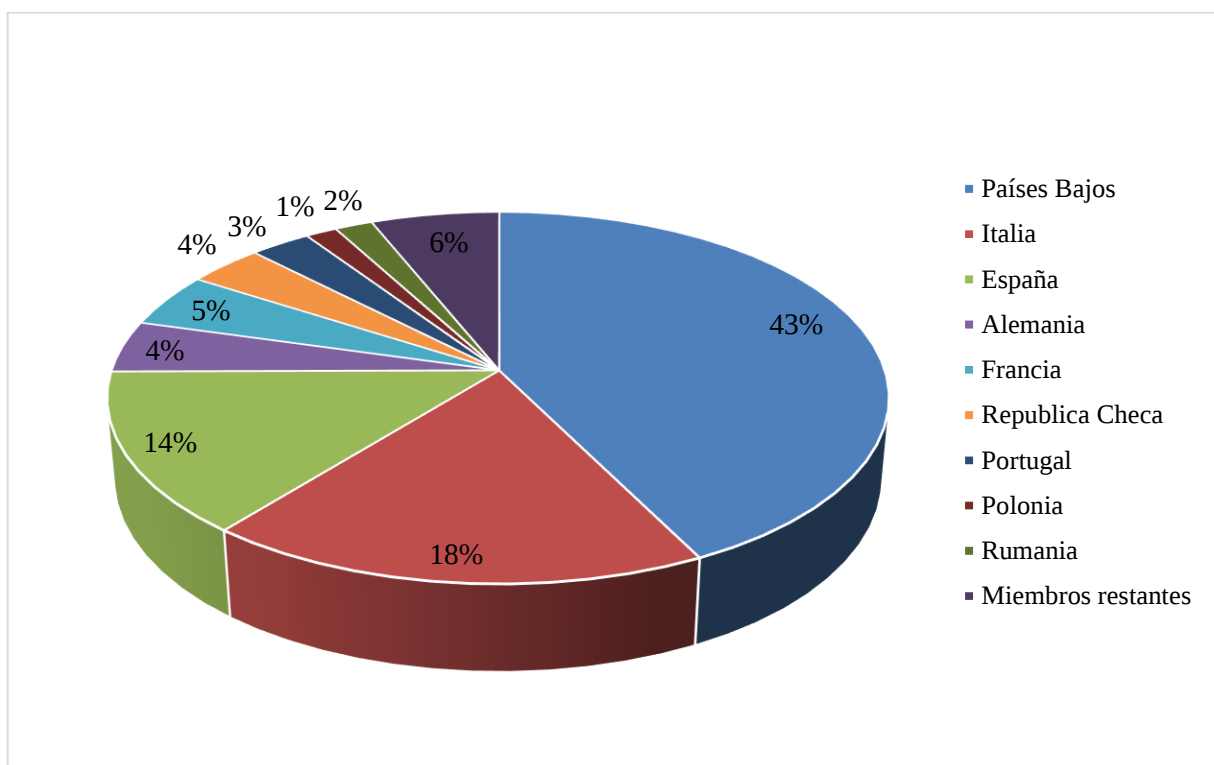
Realizado por: Nathalia González

1.1.19.2 Ecuador: Demanda de Exportaciones de Flores a la UE por país

Durante el 2019, las exportaciones de flores a los Países Bajos fueron las que más ingresos generaron entre todos los países miembros de la UE, alcanzando un monto de USD 75.6 millones, lo cual implica un decrecimiento del 6.9 % en comparación con el 2018. Se presenta detalles al respecto para el resto de países miembros. Se puede evidenciar en Figura 5 que,

durante el 2019, la mayor parte de las exportaciones de flores a la UE fueron destinadas a los Países Bajos (42.6 %), seguido de Italia (18.2 %), España (14.1 %), Alemania (4.5 %), Francia (4.7 %), Republica Checa (3.6 %), Portugal (2.9 %), Polonia (1.5 %), Rumania (1.8 %) y países miembros restantes representaron el 6.1 % faltante. Al comparar las participaciones durante el 2018 y 2019, se observa decrecimientos en las de los Países Bajos del 1.3 %, Italia del 0.9 %, Alemania del 0.3 %, Rumania del 0.1 %. Por otro lado, la participación de España, Republica Checa, Portugal, Polonia y los demás creció 0.3 %, 0.9 %, 0.6 %, 0.4 % y 0.3 %, respectivamente. (Expoflores, 2019)

Grafico 3 Demanda de exportaciones de flores a la UE por país



Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2020)

Realizado por: Nathalia González

1.2 Marco Teórico

1.2.1 Teoría Mercantilista

Según (John D. Daniels, 2004, pág. 144) La teoría mercantilista creada por Adam Smith en

el año 1776 dice que esta teoría trata de beneficiar a las potencias coloniales. La imposición de regulaciones basadas en esta teoría provocaba mucho descontento. Los mercantilistas sostenían que el mayor beneficio de un país se alcanzaba por medio de un excedente en la balanza comercial. Veían al comercio como un “callejón sin salida”, en el que las ganancias de un país significaban pérdidas para otros.

La teoría mercantilista trata del comercio interracial legalizado ya que desde años atrás existía el comercio de una manera diferente es decir se intercambiaba los productos, conocido como trueque, pero desde hace poco los economistas incorporaron a teoría mercantilista. Es una teoría proteccionista del gobierno, siendo Ecuador uno de ellos ya que se subsidia las exportaciones o se paga tributos y a las importaciones esta llenas de barreras salvaguardas, impuestos mixtos etc. Y no es conveniente hoy en día en el comercio internacional ya que para que Ecuador sea más productivo debe existir ayudas o benéficos de igual manera que las importaciones y por ende se nota que siempre favorece a un solo país.

1.2.2 Teoría de la Ventaja Absoluta

El eje de la teoría de (Adam Smith, 1776, pág. 145) sobre el comercio internacional es la división internacional del trabajo basada en la ventaja absoluta. Un país tiene ventaja absoluta cuando necesita menos recursos, medidos en términos de horas hombre, que sus competidores para producir una unidad de un cierto bien. Se asume que el trabajo es el único factor productivo empleado y que es homogéneo internacionalmente.

Según la teoría de la ventaja absoluta se refiere a la mano de obra o a los recursos naturales de los países y Ecuador carece de este privilegio ya que no se encuentra calificado y especializados en el tema, pero de otra manera fuimos recompensados con las riquezas naturales y el clima ya que solo poseemos dos estaciones como lo es el invierno y verano y esa es la ventaja absoluta de nuestro país siendo el tercer país en exportar variedad de flores a nivel mundial, pero si a esta ventaja absoluta los productores aplicaran la tecnología se convirtiera en un exportador potencial. Como es el caso de la ciudad de Ambato en la finca Flores de Pishilata que es posee una tierra fértil y el clima frío con temperaturas bajas favorece a la producción de

diferentes flores para la exportación.

1.2.3 Teoría de la Ventaja Comparativa

Según (Ricardo, 1817, pág. 12) 40 años después de la publicación de “La Riqueza de las Naciones” Por Adam Smith, dice que para que exista comercio internacional y aumente el bienestar de los países no es necesario que existan diferencias absolutas entre los países, sino que es suficiente que dichas diferencias sean relativas. El país que posea un menor costo de oportunidad, o ventajas comparativas, en la producción de un bien se especializará en su producción y exportación, produciéndose ganancias del comercio.

La ventaja comparativa se refiere a la ventaja absoluta que tiene cada país es decir que cada país se especializa en un producto de acuerdo a las condiciones que este posea como ejemplo, Ecuador exportador de flores y Chile exportador de arándanos entonces, Chile quiere tener estas flores, pero su clima no favorece a la fabricación de este producto de esta manera se entiende la ventaja absoluta, por ende, Ecuador produce las flores en un menor tiempo y costo que produce Brasil el mismo producto, a este país si quiere producir flores le va a tener costos altos.

Por ello Ecuador comprara el producto que carece o que o produce en masa a Chile y de igual manera Chile comprara las flores a Ecuador e otras palabras sus ventajas comparativas es el resultado de sus ventajas absolutas, para entender mejor se debe estudiar y compara los precios, costos y tiempos de producción si es mejor importar que exportar para obtener ganancias y no pérdidas económicas.

1.2.4 Teoría de la Ventaja Competitiva

Para (Michael E. Porter, 2015, pág. 125) La competitividad determina el éxito o fracaso de las empresas. También establece las conveniencias de las actividades que favorece su desempeño como innovaciones. La estrategia coadyuva en búsqueda de una posición favorable dentro de una industria, escenario fundamental donde se lleva a cabo la competencia. Su finalidad es lograr que la empresa alcance una posición rentable y sustentable tomando en cuenta las fuerzas que rigen la competencia en la industria.

La ventaja competitiva la tiene todas las personas, empresas organizaciones y países no es otra cosa que sacar provecho a la ventaja competitiva, como ejemplo Ecuador por ser un país exportador de flores y dentro de los exportadores de este producto se encuentra la finca Flores de Pishilata ubicada en la ciudad de Ambato, y como sociedad tiene un objetivo que es la variación y distribuye las flores de diferentes formas como: aceites, agua de rosas, esencias, perfumes, aromatizantes, etc. eso establece la competencia por el mismo producto diferenciados esta es la ventaja competitiva pero si como empresa no se aprende hacer productos diferentes a partir de la materia prima que es las flores entonces esta competitividad se pierde con el tiempo.

Por ello (Michael E. Porter, 2015) plantea tres maneras de ser competitivo primero el costo del producto, segundo diversificación y tercero por segmentación. El costo de producto porque ahora existe la economía en escala es decir producir el mismo producto en mayor cantidad para obtener mejores costos, La diversificación es la innovación mediante la aplicación tecnología como es la empresa EXPALSA exportadora de camarón que con optimizaron su producto y a partir de la materia prima obtiene otros productos como arroz con camarón, brochetas de camarón, ceviche de camarón esto se conoce cómo diversificar y finalmente la segmentación se refiere a los productos especiales ya que si se quiere obtener un producto se debe acudir a los lugares especializados es decir se busca en un lugar direccionado, dirigido que cumpla con las necesidades requeridas del cliente.

1.2.5 Modelo de la Dotación de los Factores de Producción

Según el modelo Heckscher-Ohlin se cumple que ambos países producen ambos bienes y con las mismas tecnologías, se llegaría a la conclusión de que la igualación de los precios de los bienes (a causa del comercio internacional en un contexto de competencia perfecta) llevaría a la igualación de los precios de los factores, tanto absolutos como relativos. Este teorema, conocido como de igualación del precio de los factores¹⁴, expone que, en determinadas condiciones, el libre comercio en productos es suficiente para causar la igualación internacional completa de los precios de los factores. (Heckscher, 1943, pág. 256) (Ohlin, 1933, pág. 56)

Los factores de producción son conocidos como tierra, capital, trabajo y tecnología, Es decir que país que tiene tierra fértil la alquila, la vende, la hace producir, el que tiene capital compra activos fijos, terrenos, alquila, el trabajo lo hacemos todos y la tecnología es la que se debe aplicar para optimizar los anteriores mencionadas

1.2.6 Marketing Mix

Según el (Dr. Jerome McCarthy, 2015) introdujo el concepto de las 4 P's que actualmente es utilizada para estructurar herramientas o variables de la mezcla en la mercadotecnia, las mismas contienen los elementos que deben estar presentes en cualquier campaña de marketing. Se dice, que el marketing es el arte de ofrecer lo que el mercado quiere y obtener ganancias, pero para lograr esto se deben realizar estudios de mercados y conocer: que vender, a qué tipo de público le interesa un determinado producto, cuáles serían los canales de distribución y técnicas adecuadas de comunicación para vender dicho producto y precio al que se le debe vender. (pág. 223)

La relación interna fundamenta en prestar atención en las capacidades de la empresa, sus metas u utilidades para inmediatamente ser competentes de resolver y plantear las variables del marketing mix en función de los recursos que se produzcan y oferte para su exportación, con el fin de alcanzar las metas planteadas.

- **Producto:** “El producto es cualquier cosa que se pueda ofrecer en un mercado, que pueda recibir atención, ser adquirido, utilizado o consumido, y que pueda satisfacer una necesidad o deseo. Los productos incluyen objetos físicos, servicios, lugares, organizaciones e ideas.” (Kotler, 2011, pág. 18) , es todo aquello bien tangible o Intangible que se sitúa en un mercado y que alcanza ser adquirido de alguna manera, por el deseo o necesidad de un cliente.
- **Precio:** “Definido de una manera sencilla, el precio es la cantidad de dinero cobrada por un producto o servicio. Más apropiadamente, el precio es la suma de valores que los consumidores cambian por el beneficio de tener o utilizar un servicio” (Kotler P.

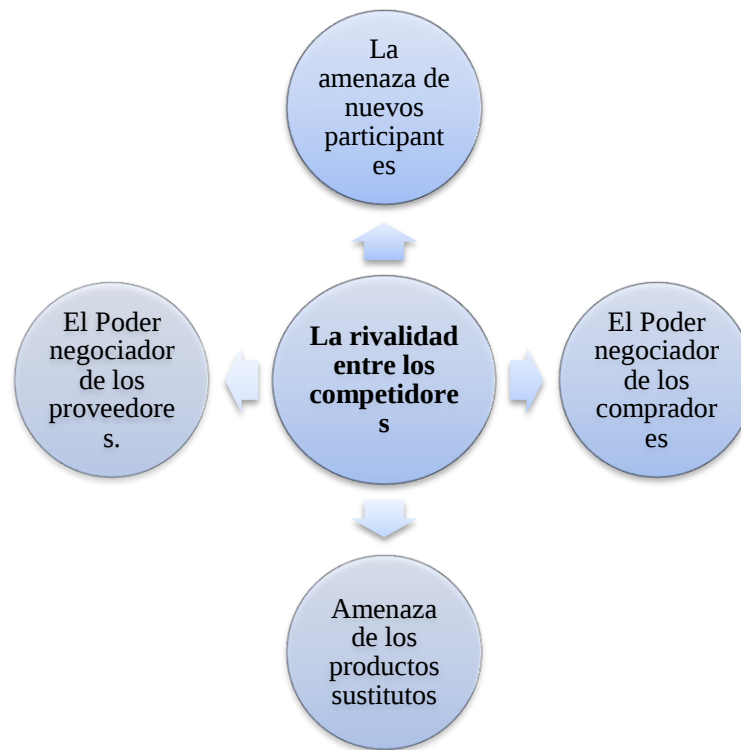
, 2012, pág. 28), se trata de fijar el precio más adecuado para un producto. La definición del precio es de lo más importante al realizar marketing, puesto que es en lo primero que se fijan la mayoría de clientes.

- **Punto de Venta:** “El canal de distribución está constituido por la trayectoria que ha de seguir un bien o servicio desde su punto de origen o producción hasta su consumo, y, además, por el conjunto de personas y/o entidades que permiten la realización de las tareas correspondientes a lo largo de dicha trayectoria.” (Peris, 2008, pág. 56), hace referencia la distribución del producto, en el cómo se hará llegar el producto al cliente.
- **Promoción:** La promoción de un producto es el conjunto de actividades que tratan de comunicar los beneficios que reporta el producto y de persuadir al mercado objetivo de que lo compre a quien lo ofrece.

1.2.7 **Cinco Fuerzas de Porter**

(Michael . E.Porter, 1979, pág. 80) publicó en la revista Harvard Business “Las cinco fuerzas competitivas que forman la estrategia” Determinan la intensidad competitiva, así como la rentabilidad del sector industrial, y la fuerza o fuerzas más poderosas son las que gobiernan y resultan cruciales desde el punto de vista de la formulación de la estrategia. Por ejemplo, incluso una empresa con una posición fuerte en el mercado en un sector industrial en donde los competidores potenciales no constituyen una amenaza, obtendrá bajos rendimientos si se enfrenta a un sustituto superior, de coste más bajo.

Figura 1 Cinco fuerzas de Porter



Fuente: (Michael . E.Porter, 1979, pág. 80)

Realizado por: Nathalia González

Entender una industria y la influencia de las cinco fuerzas sobre ésta, permite tener un marco general para anticipar la competencia y su rentabilidad en el tiempo. Estudiar cada una por separado y su interacción, permite desarrollar una estrategia favorable para una compañía o institución. Éstas son:

- **La rivalidad entre los competidores.** – las empresas pelean por un lugar utilizando diferentes estrategias, por ejemplo, los precios, publicidad, lanzamientos de productos. Esta competencia o rivalidad tiende a crecer en intensidad cuando las empresas sienten la presión competitiva o ven una oportunidad para mejorar su posición.
- **La amenaza de nuevos participantes.** - crear la capacidad y la ambición para fortalecer la cooperación del mercado influyendo en los precios, los costos y la tasa de inversión requerida para la competencia; así como la aparición de otros mercados con nueva capacidad y flujos de caja que incitan a la competencia. La amenaza de

nuevos participantes ubica un límite en el potencial de beneficios de una empresa, cuando la amenaza es alta, los participantes deben mantener sus precios bajos y acelerar sus inversiones para disuadir a los nuevos competidores.

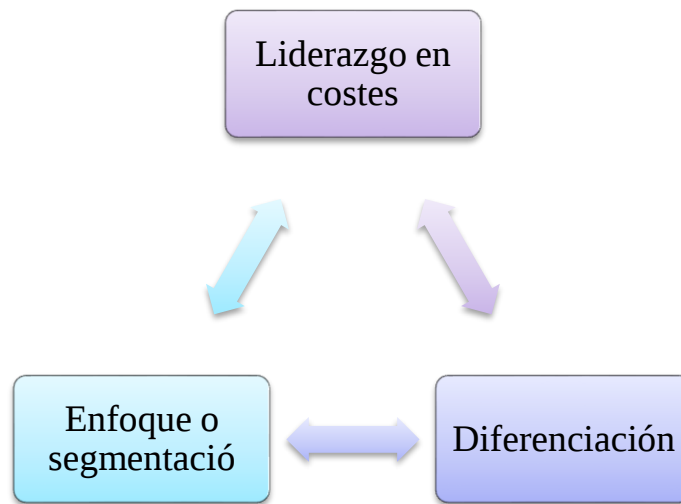
- **El Poder negociador de los compradores.** – es la autoridad que los compradores poseen al instante de emprender convenios para conseguir productos o bienes con compañías, empresas o países, siempre a favor del beneficio económico propio, y cada uno comprara en masa para apostar a un proveedor en contra de otro y reducir el costo.
- **Amenaza de los productos sustitutos.** - cuando el precio de un producto no es apreciable es decir si el costo y las cualidades del producto no son únicas. Esto puede vulnerar a una empresa por ejemplo el costo de un producto igual en el mercado el valor desenreda. A medida que surgen más sustitutos, tanto la demanda y el precio de los productos se hace más flexibles.
- **El Poder negociador de los proveedores.** – son proveedores que tienen un producto de interés y se requiere su compra o importación, estos obtienen mayor costo al extender los precios, restringiendo la eficacia y los productos.

1.2.8 Las Estrategias Genéricas

Las estrategias genéricas (o estrategias competitivas genéricas) de Porter son un conjunto de estrategias empresariales propuestas por el profesor e investigador Michael Porter.

Estas estrategias son del tipo organizacional; es decir, buscan el desarrollo general de una empresa, y que esta obtenga una posición competitiva en el mercado. (Arturo K., 2020)

Figura 2 Las estrategias genéricas



Fuente: (Porter, 2012, pág. 56)

Realizado por: Nathalia González

- **Liderazgo en costes.** - esta estrategia se fundamenta en brindar de manera decidida ya sea productos o servicios a costos bajos y convenientes que los que ofrece la competencia. Teniendo costos bajos, admiten lograr un beneficio mayor al del sector industrial de las flores.
- **Diferenciación.** - es cuando una empresa crea un producto adicional y variado a partir de la materia prima que se considere exclusivo, único e innovador en el mercado, es decir que a partir de las flores se puede crear esencias, fragancias, agua de rosas, tónicos etc. para ofrecer al mercado dependiendo las necesidades del cliente.
- **Enfoque o segmentación.** - esta estrategia consiste en enfocarse en un segmento específico del mercado, es decir, agrupar los caracteres en producir o vender productos que satisfagan las necesidades del cliente.

1.2.9 Negocios Internacionales

Para (Agustín Cue, 2015, pág. 58) Los negocios internacionales consisten en transacciones que se diseñan y se llevan a cabo a través de las fronteras nacionales para satisfacer los objetivos de individuos, empresas y organizaciones. Estas transacciones toman diversas formas, que a

menudo están relacionadas entre sí. Los principales tipos de negocios internacionales son el comercio de exportación e importación y la inversión extranjera directa.

Los Negocios Internacionales son los intercambios privados y gubernamentales de bienes, servicios o recursos que involucran a dos o más países. Implican las ventas, las inversiones y el transporte. Las vitales tipologías de negocios internacionales son la exportación e importación.

1.2.10 Exportación

Es el envío de mercancías nacionales para su uso o consumo en el exterior. Esta función supone una venta más allá de las fronteras de un país, con la salida de mercancías de un territorio aduanero produciendo una entrada de divisas. (Mendoza, 2018). Es enviar productos de nuestro territorio al exterior cumpliendo con las regulaciones y permisos que al país que se va a exportar requiera.

1.2.11 Importación

Consiste en el ingreso legal de mercancías proveniente de otro país, que puede ser más barata o de mejor calidad; en otras palabras, es la compra de bienes o servicios provenientes de empresas extranjeras para introducirla al interior del país en el que son demandados para el uso y consumo. (Mendoza, 2018). Es comprar o adquirir mercadería de otros países en el caso de que la producción en nuestro país sea más costosa, se debe cumplir con la normativa y reglamento correcto para que los productos que son necesarios y con alta demanda en Ecuador puedan ingresar al país de manera adecuada y de acuerdo a la ley.

1.2.12 Análisis Micro y Macro Ambiental de las Flores

Actualmente el sector florícola cuenta con un porcentaje representativo de las consideradas exportaciones no tradicionales del Ecuador. Para el periodo comprendido del 2011 el Ecuador se encuentra dentro de los principales exportadores de flores en el que ocupa el tercer lugar del total de exportaciones a nivel mundial. Es así que se puede anotar: “Las flores son el tercer producto de exportación de Ecuador, el más importante de los Andes, y el primero no tradicional

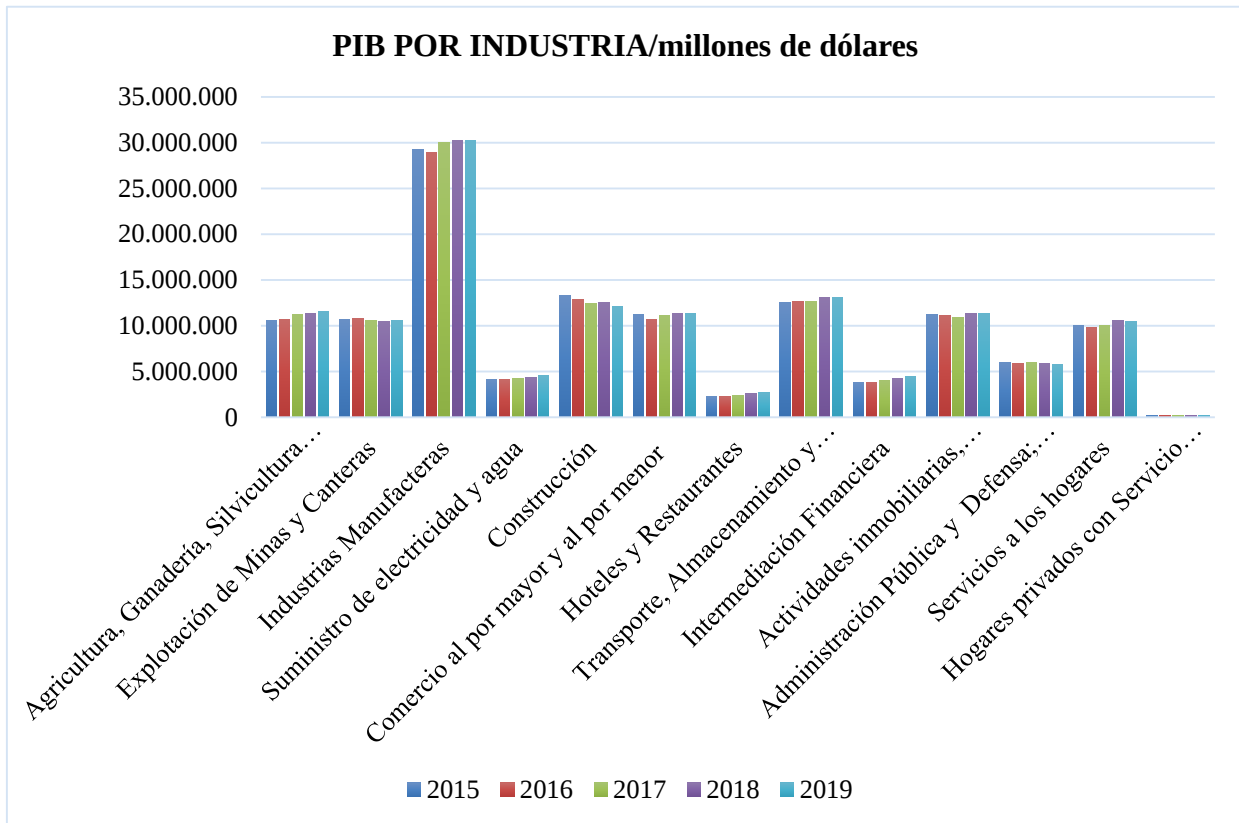
de exportación, lo que determina que el sector florícola ecuatoriano sea una de las actividades más importantes de su economía.” (PCR, 2011).

Los factores macro y micro sectoriales se deduce que el sector florícola en el Ecuador y en la actualidad tiene un potencial internacional, a tal punto de encontrarse entre los principales países exportadores de rosas, y generar un crecimiento constante en el nivel de ventas al exterior. Adicionalmente complementa el crecimiento de la economía nacional y aporta con la estabilidad social mediante la creación de fuentes de empleo, y el cumplimiento de todas las obligaciones legales y laborales. (Bravo & S Flores, 2016)

1.2.13 Análisis de la Industria y el Entorno del Sector Floricultor del Ecuador

Actualmente el sector florícola cuenta con un porcentaje representativo de las consideradas exportaciones no tradicionales del Ecuador. Para el periodo comprendido del 2011 el Ecuador se encuentra dentro de los principales exportadores de flores en el que ocupa el tercer lugar del total de exportaciones a nivel mundial. Es así que se puede anotar: “Las flores son el tercer producto de exportación de Ecuador, el más importante de los Andes, y el primero no tradicional de exportación, lo que determina que el sector florícola ecuatoriano sea una de las actividades más importantes de su economía.” (PCR, 2011).

Grafico 4 PIB por Ind



Realizado por: Nathalia González

En el grafico 4 el sector de la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca se dedican a la explotación de recursos naturales también animal, cultivo, cría de plantas y animales, explotación de madera. En los últimos cinco años el sector contribuyó para la economía ecuatoriana un valor de \$55'432,495.00 millones de dólares.

1.3 Marco Conceptual

- **Actividad agrícola:** es un conjunto de actividades o técnicas desarrolladas en la tierra para llevar a cabo cultivos para la producción de alimentos que ayude al desarrollo y economía de un país
- **Actividad florícola:** es una disciplina orientada a la logística desde la siembra a la cosecha de flores y plantas ornamentales para diferentes fines económicos, ambientales, sociales.

- **Actividad artesanal:** se trata de la labor de un trabajador artesanal, que los productos obtenidos provengan por medio de la mano y siguiendo los métodos tradicionales.
- **Acuerdo comercial:** son alianzas o convenios que se dan entre dos o más estados que lleve a cabo una actividad económica, que busca conformar las utilidades de cada una de las partes.
- **Acuerdo multipartes:** cuando se refiere a un convenio o tratado entre una pluralidad de integrantes que participan en el mismo y que generan beneficios para las partes.
- **Aduana:** es un departamento administrativo público ubicado en los lugares importantes como fronteras, terminales internacionales de exportación e importación de mercadería como aeropuertos.
- **Agroexportador:** es la denominación que se emplea para mencionar a aquella exportación que efectúa una específica región de la materia prima generada en sus agros.
- **Arancel:** es el impuesto que se paga y que se aplica a los bienes, productos o servicios que se exporta e importa.
- **Alianza estratégica:** alianza o convenio dado entre compañías autónomas que conllevan recursos con la intención de alcanzar una finalidad comercial común.
- **Barreras arancelarias:** son impuestos establecidos por cada país para delimitar el comercio externo. Regularmente, las barreras arancelarias gravan tanto las exportaciones como las importaciones de bienes o servicios efectuadas por un país.
- **Comercio bilateral:** se refiere Intercambio comercial realizado entre dos países, generalmente originado por acuerdos bilaterales, que compromete a los países firmantes a darse preferencias mutuas en el comercio de exportación e importación.
- **Comercio exterior:** representa el intercambio de productos, bienes o servicios de un país y otro con el objetivo de satisfacer las necesidades de cada país.
- **Comercio internacional:** el intercambio de productos, bienes o servicios entre países alrededor del mundo llevado a cabo la importación y exportación sujeto a

regulaciones de cada país.

- **Desarrollo sustentable:** se define como al progreso que compensa los requerimientos de la sociedad actual sin implicar la capacidad de la futura sociedad para cubrir sus parquedades particulares.
- **Diversificación:** exportación no petrolera, hace referencia a toda exportación que es diferente al petróleo y sus derivados pudiendo ser productos agrícolas, mineros, acuacultura, flores entre otros.
- **Exportación no petrolera:** hace referencia a toda exportación que es diferente al petróleo y sus derivados pudiendo ser productos agrícolas, mineros, acuacultura, flores entre otros.
- **Matriz productiva:** es la manera en que una sociedad se establece para generar bienes o servicios, teniendo en cuenta los procesos técnicos y económicos llegando hasta el conjunto de interacciones entre los distintos actores sociales.
- **Microclimas:** se refiere a un clima con unas características que difieren del resto de las áreas que lo rodean. Estas diferencias pueden ser leves o sustanciales, dependiendo de una amplia gama de factores.
- **Nación más favorecida:** es cuando un país le concede una ventaja a otro país es decir cuando se otorga cero aranceles a las exportaciones para que el país que importa tenga ganancias y sea favorecido.
- **Preferencias arancelarias:** beneficios especiales otorgados por un país importador a ciertos productos procedentes de países con los que posee acuerdos.
- **Productos no tradicionales:** se define a todo producto que requiere de procesos de manufactura para generar una producción con valor agregado.
- **Recolección de flores:** es la actividad que requiere de estrategias y tácticas para recoger y trasladar flores desde su lugar de cultivos a un lugar de almacenamiento para que dicho producto mantenga todos sus componentes intactos.
- **Recursos agrícolas:** son todas las riquezas o bienes que son provenientes de la

agricultura para solucionar una necesidad de las personas.

- **Transporte aéreo:** es un servicio donde se lleva a cabo la actividad de exportación e importación de productos, bienes o servicios de un lugar a otro.

1.4 Marco Jurídico

1.4.1 Constitución del Ecuador (2008)

Como principal reglamentación, que se integra con la legislación promulgada por un congreso o asamblea en la cual se incluyen estatutos, códigos punibles, y derechos, que contienen códigos de conducta o ética, puestos en conocimiento por las dependencias reglamentarias que poseen analogía con los asuntos en cuestión.

Capítulo IV.- Soberanía Económica; Sección séptima. - Política comercial.

Art. 304.- La política comercial asumirá los subsiguientes objetivos:

Desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo.

Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial.

Fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales.

Contribuir a que se garanticen la soberanía alimentaria y energética, y se reduzcan las desigualdades internas.

Impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo.

Evitar las prácticas monopólicas y oligopólicas, particularmente en el sector privado, y otras que afecten el funcionamiento de los mercados.

Art. 305.- La creación de aranceles y la fijación de sus niveles son competencia exclusiva de la Función Ejecutiva.

Art. 306.- El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal. El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivará

aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza (CONSTITUCIONAL DE LA REPUBLICA, 2008)

Se hace referencia a la constitución de la república, puesto que en esta sección se hace referencia a la política comercial del país, tema de relevancia para el desarrollo del presente trabajo investigativo.

1.4.2 Plan Nacional de Desarrollo Toda una Vida (2017 - 2021)

El Plan Nacional de Desarrollo es el instrumento por medio del que se concreta la garantía de derechos en un marco de política pública; por tanto, su vinculación y la ejecución de su cumplimiento son importantes frente a los diferentes niveles de gobierno, otras funciones del Estado, e incluso el propio sector privado en su papel como corresponsable de los procesos de desarrollo.

Eje 2: Economía al Servicio de la Sociedad

- **Objetivo 5:** Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria.
- **Objetivo 6:** Desarrollar las capacidades productivas y del entorno para lograr la soberanía alimentaria y el Buen Vivir Rural (Consejo Nacional de Planificación, 2018)

Se adhiere esta sección del Plan “Toda una Vida”, puesto que hace referencia a la economía al servicio de la sociedad y por medio de la cual se da impulso a la productividad responsable y desarrollo económico sobre todo en las áreas rurales.

1.4.3 Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones – COPCI (2010)

Siendo la normativa que tutela a cualquier persona natural, jurídica y otras representaciones de asociación que posean y desarrollen actividades productivas, en el territorio ecuatoriano, conteniendo procesos productivos e impulso de las acciones productivas en cualquier nivel de

desarrollo por las diferentes maneras de alineación de la producción en la economía, por medio de la política comercial y sus instrumentales de diligencia.

Libro III.- DEL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS, Y DE LA DEMOCRATIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN; Libro IV.- Del Comercio Exterior, Sus Órganos De Control E Instrumentos; Título IV.- Del Fomento y la Promoción de las Exportaciones:

Art. 93.- Fomento a la exportación. - El Estado fomentará la producción orientada a las exportaciones y las promoverá mediante los siguientes mecanismos de orden general y de aplicación directa, sin perjuicio de los contemplados en otras normas legales o programas del Gobierno:

- a) Acceso a los programas de preferencias arancelarias, u otro tipo de ventajas derivadas de acuerdos comerciales de mutuo beneficio para los países signatarios, sean estos, regionales, bilaterales o multilaterales, para los productos o servicios que cumplan con los requisitos de origen aplicables, o que gocen de dichos beneficios;
- b) Derecho a la devolución condicionada total o parcial de impuestos pagados por la importación de insumos y materias primas incorporados a productos que se exporten, de conformidad con lo establecido en este Código;
- c) Derecho a acogerse a los regímenes especiales aduaneros, con suspensión del pago de derechos arancelarios e impuestos a la importación y recargos aplicables de naturaleza tributaria, de mercancías destinadas a la exportación, de conformidad con lo establecido en el libro V de este Código;
- d) Asistencia o facilitación financiera prevista en los programas generales o sectoriales que se establezcan de acuerdo al programa nacional de desarrollo;
- e) Asistencia en áreas de información, capacitación, promoción externa, desarrollo de mercados, formación de consorcios o uniones de exportadores y demás acciones en el ámbito de la promoción de las exportaciones, impulsadas por el Gobierno nacional; y,
- f) Derecho a acceder a los incentivos a la inversión productiva previstos en el presente

Código y demás normas pertinentes.

Art. 94.- Seguro. - La entidad pública o de propiedad pública que determine la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera que determine la Función Ejecutiva establecerá y administrará un mecanismo de Seguro de Crédito a la Exportación, con el objeto de cubrir los riesgos de no pago del valor de los bienes o servicios vendidos al exterior dentro de los parámetros de seguridad financiera.

Art. 95.- Promoción no financiera de exportaciones. - Créase el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras, adscrito al Ministerio rector de la política de comercio exterior, que se estructurará y funcionará según lo que se establezca en el Reglamento (COPCI, 2018).

LIBRO V, EN EL TITULO II.- DE LA FACILITACIÓN ADUANERA PARA EL COMERCIO

Art. 104.- Principios Fundamentales. - A más de los establecidos en la Constitución de la República, serán principios fundamentales de esta normativa los siguientes:

- a) Facilitación al Comercio Exterior. - Los procesos aduaneros serán rápidos, simplificados, expeditos y electrónicos, procurando el aseguramiento de la cadena logística a fin de incentivar la productividad y la competitividad nacional.
- b) Control Aduanero. - En todas las operaciones de comercio exterior se aplicarán controles precisos por medio de la gestión de riesgo, velando por el respeto al ordenamiento jurídico y por el interés fiscal.
- c) Cooperación e intercambio de información. - Se procurará el intercambio de información e integración a nivel nacional e internacional tanto con entes públicos como privados.
- d) Buena fe. - Se presumirá la buena fe en todo trámite o procedimiento aduanero.
- e) Publicidad. - Toda disposición de carácter general emitida por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador será pública.
- f) Aplicación de buenas prácticas internacionales. - Se aplicarán las mejores prácticas aduaneras para alcanzar estándares internacionales de calidad del servicio.

Art. 105.- Territorio Aduanero. - Territorio aduanero es el territorio nacional en el cual se

aplican las disposiciones de este Código y comprende las zonas primaria y secundaria. La frontera aduanera coincide con la frontera nacional, con las excepciones previstas en este Código. (COPCI, 2018)

Art. 106.- Zonas aduaneras. - Para el ejercicio de las funciones de la administración aduanera, el territorio aduanero se lo divide en las siguientes zonas, correspondientes a cada uno de los distritos de aduana:

- a) Primaria. - Constituida por el área interior de los puertos y aeropuertos, recintos aduaneros y locales habilitados en las fronteras terrestres; así como otros lugares que fijare la administración aduanera, en los cuales se efectúen operaciones de carga, descarga y movilización de mercaderías procedentes del exterior o con destino a él; y,
- b) Secundaria. - Que comprende la parte restante del territorio ecuatoriano incluidas las aguas territoriales y espacio aéreo (Asamblea Nacional del Ecuador, 2010).

Estas secciones del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, se hacen referencias puesto que en ellas se indica y delinea los compromisos por parte del estado con las exportaciones además de la reglamentación fundamental para la facilitación aduanera enfocada hacia el comercio exterior; información que es requerida para el desarrollo del presente trabajo

1.4.4 Ley Orgánica de Defensa del Consumidor

Establece los derechos que tiene toda persona natural o jurídica que adquiera, utilice o consuma un bien o servicio determinado, así como las obligaciones de todo proveedor para garantizar los derechos del consumidor. (EL CONGRESO NACIONAL, 2019)

Esta ley resulta importante para el presente estudio investigativo, puesto que la misma reglamenta los derechos que posee el consumidor y que debe cumplir el productor para poder ofertar producciones de calidad y aptas para el consumo.

CAPÍTULO XII Control de calidad Artículos 64 a 69

ARTÍCULO 64 Bienes y servicios controlados.

El Instituto Ecuatoriano de Normalización INEN, determinará la lista de bienes y servicios,

provenientes tanto del sector privado como del sector público, que deban someterse al control de calidad y al cumplimiento de normas técnicas, Códigos de práctica, regulaciones, acuerdos, instructivos o resoluciones. Además, en base a las informaciones de los diferentes ministerios y de otras instituciones del sector público, el INEN elaborará una lista de productos que se consideren peligrosos para el uso industrial y agrícola y para el consumo. Para la importación y/o expendio de dichos bienes, el ministerio correspondiente, bajo su responsabilidad, extenderá la debida autorización. (EL CONGRESO NACIONAL, 2019)

1.4.5 Ley Orgánica de Sanidad Agropecuaria (2019)

Esta ordenanza de ley regula la sanidad agropecuaria, mediante la aplicación de medidas para prevenir el ingreso, diseminación y establecimiento de plagas y enfermedades; promover el bienestar animal, el control y erradicación de plagas y enfermedades que afectan a los vegetales y animales y que podrían representar riesgo fito y zoosanitario. (ASAMBLEA NACIONAL, 2019)

Título II.- Del Régimen de Sanidad Vegetal; Capítulo I.- De la Protección Fitosanitaria

Art. 21.- Del control fitosanitario. - El control fitosanitario en los términos de esta Ley, es responsabilidad de la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoosanitario, tiene por finalidad prevenir y controlar el ingreso, establecimiento y la diseminación de plagas que afecten a los vegetales, productos vegetales y artículos reglamentados que representen riesgo fitosanitario. El control fitosanitario y sus medidas son de aplicación inmediata y obligatoria para las personas naturales o jurídicas, públicas o privadas, dedicadas a la producción, comercialización, importación y exportación de tales plantas y productos.

Art. 22.- De las medidas fitosanitarias. - Para mantener y mejorar el estatus fitosanitario, la Agencia de Regulación y Control, implementará en el territorio nacional y en las zonas especiales de desarrollo económico, las siguientes medidas fitosanitarias de cumplimiento obligatorio:

- a) Requisitos fitosanitarios;
- b) Campañas de sanidad vegetal, de carácter preventivo, de control y erradicación;

- c) Diagnóstico, vigilancia y notificación fitosanitaria de plantas y productos vegetales;
- d) Tratamientos de saneamiento y desinfección de plantas y productos vegetales, instalaciones, equipos, maquinarias y vehículos de transporte que representen un riesgo fitosanitario;
- e) Cuarentena cuando se detecte una o varias plagas que represente un riesgo fitosanitario;
- f) Áreas libres de plagas y de escasa prevalencia de plagas;
- g) Procedimientos fitosanitarios para la importación y exportación de plantas, productos vegetales y artículos reglamentados; y,
- h) Las demás que establezca la Agencia.

Cuando la información científica sobre una nueva plaga o enfermedad sea insuficiente, la Agencia, definirá las medidas provisionales, de emergencia o previsión para aplicarse en caso de una situación fitosanitaria nueva o imprevista.

Art. 23.- De los centros de propagación de especies vegetales. - La Agencia de Regulación y Control Fito y Zoosanitario realizará el control fitosanitario de los centros de propagación de especies vegetales y establecerá la aplicación de las medidas fitosanitarias de conformidad con esta Ley y su reglamento.

Toda persona natural o jurídica propietaria de un centro de propagación de especies vegetales para su funcionamiento deberá contar con la autorización de la Agencia y cumplirá con los requisitos y permisos fitosanitarios establecidos en el reglamento de esta Ley.

Art. 24.- De la cuarentena. - La Agencia, mediante resolución establecerá áreas, lugares y sitios bajo cuarentena ante la presunción de la presencia de una plaga cuarentenaria reglamentada o no, de plantas, productos vegetales y artículos reglamentados; esta condición podrá ser, revisada periódicamente, ratificada o revocada por la autoridad responsable, en forma inmediata, en función de la información técnica y científica disponible.

La declaración, modificación o revocatoria de la cuarentena, será notificada al interesado de inmediato de expedida la resolución que declara o modifica el estatus cuarentenario. En el caso de que la Agencia determine la presencia de una plaga y luego del análisis respectivo se

establezca que no requiera el estatus cuarentenario, en forma inmediata dictará las medidas fitosanitarias para su control y permanente evaluación según el caso. (ASAMBLEA NACIONAL, 2019)

Art. 25.- De las campañas. - La Agencia realizará campañas de prevención, control y erradicación de plagas reglamentadas que afectan a las plantas, productos vegetales y artículos reglamentados, para mejorar y salvaguardar el estatus fitosanitario del país.

Estas campañas se difundirán y ejecutarán en coordinación con los Gobiernos Autónomos Descentralizados, provinciales, municipales y metropolitanos, de conformidad con sus respectivas competencias. (ASAMBLEA NACIONAL, 2019)

Art. 26.- De la declaratoria de emergencia fitosanitaria. - La Autoridad Agraria Nacional, previo informe motivado de la Agencia cuando detecte en un área, lugar o sitio la presencia de una plaga que ponga en riesgo fitosanitario una o varias especies vegetales, en forma inmediata, declarará la emergencia fitosanitaria, con la finalidad de impedir su diseminación.

Art. 27.- De la movilización y transporte en caso de emergencia. - En caso de emergencia, la Agencia realizará el control de la movilización y transporte de plantas, productos vegetales y artículos reglamentados, los mismos que deben cumplir las medidas fitosanitarias establecidas en esta Ley y su reglamento.

Se prohíbe la movilización y transporte de plantas, productos vegetales y artículos reglamentados en el interior del país que representen un riesgo de diseminación y propagación de plagas que afecten el estatus fitosanitario, de conformidad con la Ley y su reglamento.

En los casos en que se realice la movilización y transporte de plantas, productos vegetales y artículos reglamentados, fuera de las zonas declaradas en emergencia fitosanitaria, la Agencia deberá controlar que los medios de transporte cumplan con las medidas fitosanitarias determinadas en esta Ley y su reglamento. (ASAMBLEA NACIONAL, 2019)

Título IV.- De la Importación y Exportación; Capítulo II.- De la Exportación

Art. 53.- De la exportación de plantas y productos vegetales. - Las exportaciones y reexportaciones de plantas, productos vegetales y artículos reglamentados, deberán cumplir con los requisitos fitosanitarios y someterse a la inspección fitosanitaria establecidos en la Ley y su reglamento, así como el instrumento internacional pertinente; y se realizarán únicamente por los puntos de salida oficialmente designados por la Autoridad Agraria Nacional.

La Agencia, evaluará las condiciones fitosanitarias de plantas, productos vegetales y

artículos reglamentados previo al proceso de exportación y será la encargada de la emisión del certificado fitosanitario correspondiente.

Art. 54.- De la exportación de animales y mercancías pecuarias. - Las exportaciones y reexportaciones de animales y mercancías pecuarias, deberán cumplir con los requisitos zoosanitarios y someterse a la inspección sanitaria establecida en esta Ley y su reglamento, así como al instrumento internacional pertinente; y se realizarán únicamente por puntos de salida oficialmente designados por la Agencia.

Art. 55.- De los certificados zoosanitarios de exportación. - La Agencia expedirá el certificado zoosanitario de exportación de acuerdo a lo establecido en esta Ley y su reglamento y el respectivo instrumento internacional.

La Agencia verificará el cumplimiento de los requisitos zoosanitarios del país importador y adoptará las medidas para mantener la integridad y la seguridad sanitaria de los envíos desde el momento en que se otorga la certificación hasta el embarque (ASAMBLEA NACIONAL, 2019).

Por medio de esta ley se delinea los pasos y acciones a seguir para poder brindar producciones agrícolas reglamentarias saneadas y que resulten aptas para el consumo y utilización de los consumidores finales.

1.4.6 Reglamento General de la Ley Orgánica de Sanidad Agropecuaria (2019)

Esta normativa sirve para instrumentar normas y procedimientos para la correcta aplicación de la Ley Orgánica de Sanidad Agropecuaria. En el ámbito fitosanitario, zoosanitario y de inocuidad de alimentos. (CONSTITUCIONAL DE LA REPUBLICA, 2019)

Título III.- Del Régimen de Sanidad Vegetal; Capítulo I.- De la Protección Fitosanitaria; Sección I.- Del Control Fitosanitario

Art. 58.- El control fitosanitario. - Para el control fitosanitario de plagas de importancia económica y reglamentada, la Agencia elaborará los procedimientos técnicos y normativos necesarios. En caso de detectarse una nueva plaga para la cual no existieren medidas de control previamente establecidas, se aplicará las medidas disponibles hasta que con base en estudios científicos se establezca la o las medidas específicas a aplicar. (CONSTITUCIONAL DE LA REPUBLICA, 2019)

Art. 59.- Clasificación de las plagas. - La clasificación de una plaga presente en el país como plaga reglamentada o de importancia económica se hará con base en la consideración de los siguientes criterios:

1. Diagnóstico de la plaga;
2. Determinación del nivel de daño en el cultivo;
3. Importancia económica del cultivo; y,
4. Delimitación del área afectada.

En aquellos casos en que no fuere posible efectuar el diagnóstico de la plaga, la clasificación se realizará con base en los numerales 2, 3 y 4 de este artículo.

Para el caso de las plagas cuarentenarias no presentes en el país, la Agencia implementará medidas de prevención con base en el listado de plagas reglamentadas establecido por el sistema de vigilancia.

Art. 60.- Control de plagas reglamentadas o de importancia económica. - Cuando se detecten plagas reglamentadas o de importancia económica que constituyan un riesgo para la producción agrícola, la Agencia establecerá mediante resolución técnica según sea el caso: el control oficial de plagas, campañas fitosanitarias; o, a través de informe técnico recomendará a la Autoridad Agraria Nacional la necesidad de Declaratoria de Emergencia Fitosanitaria. (CONSTITUCIONAL DE LA REPUBLICA, 2019)

Art. 61.- Manuales de procedimientos para el control de plagas. - Los manuales de procedimientos para ejecutar el control obligatorio de plagas y las campañas fitosanitarias deberán contener al menos lo siguiente:

1. El área geográfica de aplicación;
2. La plaga objetivo;
3. Las plantas, productos vegetales y otros artículos reglamentados que constituyan vías de dispersión de la plaga objetivo;
4. Las medidas fitosanitarias aplicables;
5. Los requisitos y prohibiciones a verificar;

6. Los procedimientos de verificación e inspección;
7. Los métodos de muestreo y procedimientos de diagnóstico;
8. La socialización, difusión y capacitación;
9. El plan presupuestal y los indicadores de medición; y,
10. Las demás que establezca la Agencia previa justificación técnica.

Art. 62.- Evaluación del control oficial y campañas fitosanitarias. - El control oficial de plagas y las campañas fitosanitarias deberán evaluarse periódicamente con el fin de analizar y verificar la información recolectada, controlar la consecución de objetivos y determinar si es necesario realizar cambios o dar por concluido el control o la campaña. (CONSTITUCIONAL DE LA REPUBLICA, 2019)

Art. 63.- Alcance del control oficial y campañas fitosanitarias. - El control oficial de plagas y las campañas fitosanitarias podrán tener los siguientes alcances:

1. Local, cuando la presencia de la plaga tenga un alcance geográfico en un área determinada que abarque uno o más cantones y/o parroquias;
2. Zonal, cuando la presencia de la plaga tenga un alcance geográfico que abarque una o más provincias; y,
3. Nacional, cuando la presencia de la plaga tenga un alcance geográfico de nivel nacional.

Sección II.- Del Control Oficial de Plagas

Art. 64.- Control oficial de plagas. - El control oficial de plagas consiste en la aplicación y cumplimiento de reglamentaciones y procedimientos fitosanitarios, con el objetivo de prevenir, erradicar o contener las plagas cuarentenarias o suprimir las plagas no cuarentenarias reglamentadas, siempre y cuando fuere factible la aplicación de medidas para este fin. (CONSTITUCIONAL DE LA REPUBLICA, 2019)

Art. 65.- Implementación de acciones. - Para la ejecución del control oficial de plagas, la Agencia en coordinación con los organismos públicos o privados involucrados podrá implementar las siguientes acciones:

1. Medidas de supresión, contención o erradicación en el área infestada;

2. Vigilancia en el área en peligro;
3. Control de la movilización hacia las áreas reglamentadas y dentro de las mismas;
4. Medidas fitosanitarias aplicadas en la importación;
5. Socialización, difusión y capacitación;
6. Establecimiento de puntos de control interno;
7. Declaración de áreas, lugares o sitios bajo cuarentena;
8. Aplicación de tratamientos fitosanitarios;
9. Inspección de vehículos de carga y transporte de pasajeros en presencia del propietario o conductor, así como embalajes y materiales de acomodamiento, encomiendas y equipajes de pasajeros en caso de ser necesario;
10. Decomiso de plantas, productos vegetales y otros artículos reglamentados que no cumplan con los requisitos establecidos para su movilización; y,
11. Otras acciones que sean necesarias para el control de la plaga objetivo, previa justificación técnica (Ministro de Agricultura y Ganadería, 2019).

Este reglamento se adhiere a los lineamientos de este trabajo puesto que el mismo da complemento a la Ley Orgánica de Sanidad Agropecuaria lo cual es de vital importancia para el desarrollo del presente trabajo investigativo.

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA EMPLEADA

El marco metodológico que sustenta esta investigación pretende determinar las técnicas, métodos, herramientas y procedimientos que integrarán el proceso de recolección y análisis de datos en este estudio. El método de investigación en el ámbito científico constituye él o los procedimientos teóricos que, permiten obtener información o generar conocimiento; dicho procedimiento debe perseguir un ordenamiento lógico que garantice y valide una investigación científica. (Certo, 2016)

2.1 Tipo de Enfoque de la Investigación

2.1.1 Enfoque Mixto

El enfoque mixto puede ser comprendido como “un proceso que recolecta, analiza y vierte datos cuantitativos y cualitativos, en un mismo estudio” (Barrantes, 2014, pág. 100)

En la investigación prevalece el enfoque mixto ya que reúne enfoques cualitativos como cuantitativos en lo referente al estudio del diseño de un plan de contingencia para disminuir el impacto de las restricciones del mercado internacional que se estudiarán cualidades sociales, económicas, políticas, geográficas, estacionalidad, preferencias de consumo, etc. Por otro lado, se calculará la rentabilidad de la finca Flores de Pishilata.

El tipo de enfoque cuantitativo ofrece una visión con una representación exterior e imparcial del contexto social, el enfoque cualitativo indaga la situación actual de cómo se maneja la finca. Además, se hace uso una diversidad de instrumentos de investigación para la recopilar información por medio de entrevistas y encuestas ya que cada una identifica las cualidades internas y externas por medio de la entrevista dirigida al gerente y personal que conforma la finca de producción de flores, mientras las encuestas muestran por medio de datos estadísticos de parte de los clientes las personas que llegan adquirir el producto con la finalidad de satisfacer las necesidades de los países que conforman la Unión Europea.

2.2 Tipos de Investigación

2.2.1 Investigación Descriptiva

La investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. (Alban, Arguello, & Nelly Esther Castro Molina, 2020, pág. 171)

Como su mismo nombre lo da a entender es el proceso donde se va a describir cada una de las actividades que se realiza desde el momento donde se cultiva hasta el final que es el envío del producto ya que en cada una de las fases del proceso ocurre un sinnúmero de problemas los mismos que trae efectos y si no son resueltos a tiempo podría generar problemas más graves y que puede paralizar esta producción, por ello la idea es ir describiendo e identificado las causas y efectos de cada etapa de producción y lograr desarrollar plan de contingencia con la finalidad de reducir el impacto de las restricciones de exportación hacia la Unión Europea.

2.2.2 Investigación Explicativa

La investigación explicativa estudia fenómenos puntuales nuevos o que no se han abordado en profundidad. El objetivo de dicha investigación es proporcionar conocimientos relevantes sobre ellos. (Arias, 2020)

A través de la investigación explicativa, se consigue redundar y describir los conceptos y fenómenos, estableciendo relaciones entre estos, mediante esta investigación se conocerá más a fondo las causas del porqué de los problemas y los efectos que conlleva a ser más grade la problemática y conocer las soluciones más importantes para que la finca no deje de producir y sea rentable económicamente a largo plazo para las exportaciones a nivel internacional no solo a la Unión Europea.

2.3 Métodos de Investigación

Los métodos de investigación más reconocidos y estudiados, se hallan el analítico-sintético,

el inductivo-deductivo y el histórico-lógico los mismos que tratan de basarse en el ordenamiento sistemática de la información.

2.3.1 Analítico- Sintético

Para (Jiménez & Alipio Omar Pérez Jacinto, 2017) Este método se refiere a dos procesos intelectuales inversos que operan en unidad: el análisis y la síntesis. El análisis es un procedimiento lógico que posibilita descomponer mentalmente un todo en sus partes y cualidades, en sus múltiples relaciones, propiedades y componentes. Permite estudiar el comportamiento de cada parte. La síntesis es la operación inversa, que establece mentalmente la unión o combinación de las partes previamente analizadas y posibilita descubrir relaciones y características generales entre los elementos de la realidad. Funciona sobre la base de la generalización de algunas características definidas a partir del análisis. Debe contener solo aquello estrictamente necesario para comprender lo que se sintetiza. (págs. 8-9)

El método analítico-sintético posee gran ventaja para la investigación y el proceso de la información real, hipotética y metodológica, ya que estudia los hechos, partiendo de la descomposición del objetivo del estudio en cada una de sus partes para estudiarlas de manera particular es donde se analiza y después se integra o reúne esas partes para estudiarlas de modo holístico, completo que es la síntesis

En esta parte se analiza todos los datos estadísticos los mismos que se muestran en la información más importante sobre la cantidad de flores producidas para el país y para importar, así mismo como se identificará el historial de las exportaciones hacia la Unión Europea, luego se analizará la capacidad de producción de la finca Flores de Pishilata para conocer la capacidad de cubrir la demanda.

Durante el 2019, las exportaciones de flores alcanzaron los USD 874 millones en valor FOB, registrando un crecimiento del 4.7 % con respecto al 2018. De igual forma, el volumen exportado, medido en toneladas métricas, registra un crecimiento del 2.3 % con relación al año

anterior. Según datos del BCE, en los últimos 5 años, el valor medio exportado alcanzo los USD 825 millones. (Expoflores, 2019)

Las exportaciones totales del 2019 registro USD 22329 millones en valor FOB, presentando un crecimiento interanual del 3.3 %. En lo que se refiere a las exportaciones petroleras, estas decrecieron 2.4 %, pasando de USD 8802 millones en el 2018 a USD 8680 millones en el 2019. Por el contrario, las exportaciones no petroleras registraron un crecimiento acumulado del 6.6 % con respecto al 2018, alcanzando los USD 13650 millones exportados. (Expoflores, 2019)

2.3.2 Histórico- Lógico

Para (Jiménez & Alipio Omar Pérez Jacinto, 2017) Lo histórico se refiere al estudio del objeto en su trayectoria real a través de su historia, con sus condicionamientos sociales, económicos y políticos en los diferentes periodos. Lo lógico interpreta lo histórico e infiere conclusiones. La combinación de lo histórico con lo lógico no es una repetición de la historia en todos sus detalles, sino que reproduce solo su esencia. (págs. 11-13)

El método de análisis histórico y lógico: «el método histórico estudia la trayectoria real de los fenómenos y acontecimientos en el de cursar de su historia. El método lógico investiga las leyes generales del funcionamiento y desarrollo de los fenómenos» (Torres-Miranda, 2020)

Con la aplicación de este método se identificar y recopila información tomando en cuenta desde los inicios desde que se creó esta actividad de cómo se dio las exportaciones en el país, y el método lógico identifica las leyes y regulaciones con las que se lleva a cabo esta actividad velando por los intereses de las naciones involucradas en la compra y venta de productos para que las dos obtengan beneficios y ganancias.

El sector florícola se instaura en el Ecuador desde la década de los ochentas, cambiando áreas dedicadas a la agricultura, ganadería de la sierra ecuatoriana por el sector florícola que genera empleo en la mayoría de sus habitantes.

Con el pasar de los años el ingreso de nueva tecnología al país, los nuevos conocimientos implementados en el sector florícola hacen que este responda de mejor manera y se logre exportar rosas a más de 108 países a nivel mundial. Asimismo, se diversifica la demanda y oferta de exportación de producto antes mencionado.

El esfuerzo de los productores por perfeccionar procesos de producción, ha logrado que las rosas ecuatorianas sean caracterizadas como exclusivas y de alta calidad a nivel internacional, ganando competitividad en el exigente mercado externo. (Expoflores, 2019)

2.3.3 Inductivo- Deductivo

Para (Jiménez & Alipio Omar Pérez Jacinto, 2017) La inducción y la deducción se complementan mutuamente: mediante la inducción se establecen generalizaciones a partir de lo común en varios casos, luego a partir de esa generalización se deducen varias conclusiones lógicas, que mediante la inducción se traducen en generalizaciones enriquecidas, por lo que forman una unidad dialéctica. De esta manera, el empleo del método inductivo-deductivo tiene muchas potencialidades como método de construcción de conocimientos en un primer nivel, relacionado con regularidades externas del objeto de investigación. (págs. 1-26)

El método inductivo-deductivo se utilizará para entender e identificar el problema contenida en el objeto de la investigación, mediante la recopilación de información teórica, describir la relación existente con los países que se realiza el comercio, como se da los acuerdos, los beneficios que el país exportador e importador obtendrán etc. A partir de esta información se procede a deducir y determinar cuáles son las mejores estrategias y de negocios los mismos que facilitaran diseñar un plan de contingencia para disminuir el impacto de las restricciones de la Unión Europea para el sector exportador de flores de la ciudad de Ambato en la finca Flores de Pishilata en el periodo 2021-2022.

2.4 Dentro de los Métodos Empíricos se pueden emplear

2.4.1 Entrevista

Para (Folgueiras, 2016) La entrevista es una técnica de recogida de información que además de ser una de las estrategias utilizadas en procesos de investigación, el objetivo es obtener información de forma oral y personalizada sobre acontecimientos, experiencias, opiniones de personas.

Se la realizará utilizando la técnica la entrevista, y se la aplicará a los productores de flores de la ciudad de Ambato en la finca Flores de Pishilata al presidente y gerente de dicha empresa exportadora para obtener la información que hará posible el estudio.

2.4.2 Encuesta

Las encuestas son métodos de investigación utilizados para recopilar información mediante muestras de selección. En las encuestas, el tamaño de la muestra es una representación de una población más grande. (Alcaraz, 2017).

Esta técnica es la más fácil y confiable ya que mediante un cuestionario se podrá obtener información primaria de las personas que consumen el producto que es exportado conociendo sus preferencias, requerimientos y necesidad para que el producto que llegue a sus manos sea de calidad y del gusto de cada consumidor.

2.4.3 Observación Directa

La observación indirecta consiste en tomar datos del sujeto(s) a medida que los hechos se suscitan ante los ojos del observador, quien desde luego podría tener algún entrenamiento a propósito de esa actividad. (Park, 2021)

Con esta técnica sirvió para obtener información actualizada sobre el comportamiento del mercado de las flores y proyectar a futuro esta importante actividad. Así como para disponer de aspectos productivos y económicos de la empresa, permitiendo alcanzar cada uno de los

objetivos propuestos para el presente trabajo de investigación.

2.5 Universo y Muestra

2.5.1 Universo

El universo como un conjunto de personas, cosas o fenómenos sujetos a investigación, que tienen algunas características definitivas. Ante la posibilidad de investigar el conjunto en su totalidad, se seleccionará un subconjunto al cual se denomina muestra. (Carrasco, 2019, pág. 236)

Para el presente caso, es importante resaltar que en la Unión Europea existen actualmente 27 que la conforman, pero sólo 10 de ellas poseen un puerto marítimo donde se recepta las importaciones florícolas de Ecuador. A continuación, se muestran a detalle los principales puertos que conforma la Unión Europea con la respectiva población que realizado una sumatoria se obtiene un total para luego obtener una muestra:

Tabla 6 Población de los puertos principales de UE

Puertos principales de UE	Habitantes
Puerto de Róterdam, en Países Bajos	634660
Puerto de Hamburgo, en Alemania	1857727
Puerto de Amberes, en Bélgica	2.269
Puerto de Valencia, en España	592205
Puerto de Algeciras, en España	123178
Puerto de Barcelona, en España	2712247
Puerto de Bremen, en Alemania	569352
Puerto de Aarhus, en Dinamarca	336411
Puerto de Cagliari, en Italia	154083
Puerto de Felixstowe, en Reino Unido	29349
Total	7011481

Fuente: (Comercio internacional y mercados, 2021)

Realizado por: Nathalia González

2.5.2 Muestra

Según (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014) se define como "un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse y delimitarse de antemano con precisión, además de que debe ser representativo de la población " (pág. 173).

La finca realiza las exportaciones hacia la Unión Europea donde se realiza la comercializan y exportan flores del Ecuador, con una muestra que es igual al universo total de la población que constituyen 7011481 personas que formas parte de la población de los principales puertos de la Unión Europea donde llega las flores exportadas desde Ecuador la muestra se obtiene, a partir de la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q} g$$

En donde,

N = 7011481 tamaño de la población

Z = 95% del nivel de confianza

P = 0.5 probabilidad de éxito

Q = 0.5 probabilidad de fracaso

d = 95% de precisión

$$= \frac{(7011481) * (1,96)^2 * (0,5) * (0,5)}{0,05^2 * (7011481 - 1) + (1,96)^2 * (0,5) * (0,5)}$$

$$n = \frac{(7011481) * (3,8416) * (0,25)}{(0,0025) * (7011480) + (3,8416) * (0,25)}$$

$$n = \frac{6733826.35}{(17528.4) + (0,9604)}$$

$$n = \frac{6733826.35}{17529.6604}$$

Muestra calculada:

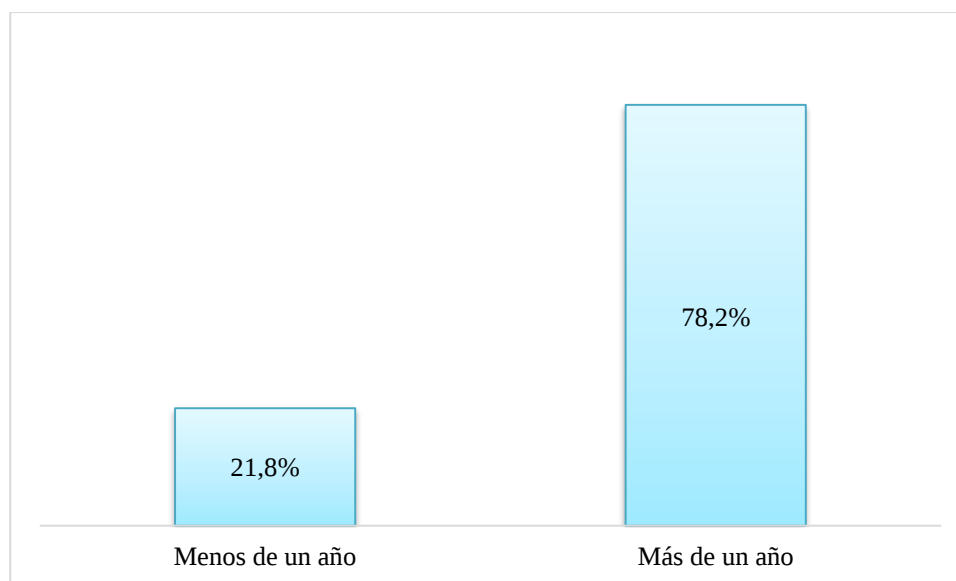
n= 384

2.6 Análisis de los Resultados

Los análisis de los resultados han permitido obtener todos los datos recopilados en las encuestas y presentarlos de manera estadísticos para que sea fácil la apreciación y de tal manera y sacar una deducción para realizar la actividad de exportación.

1) Hace qué tiempo trabaja con la finca Flores de Pishilata

Grafico 5 Pregunta 1



Realizado por: Nathalia González

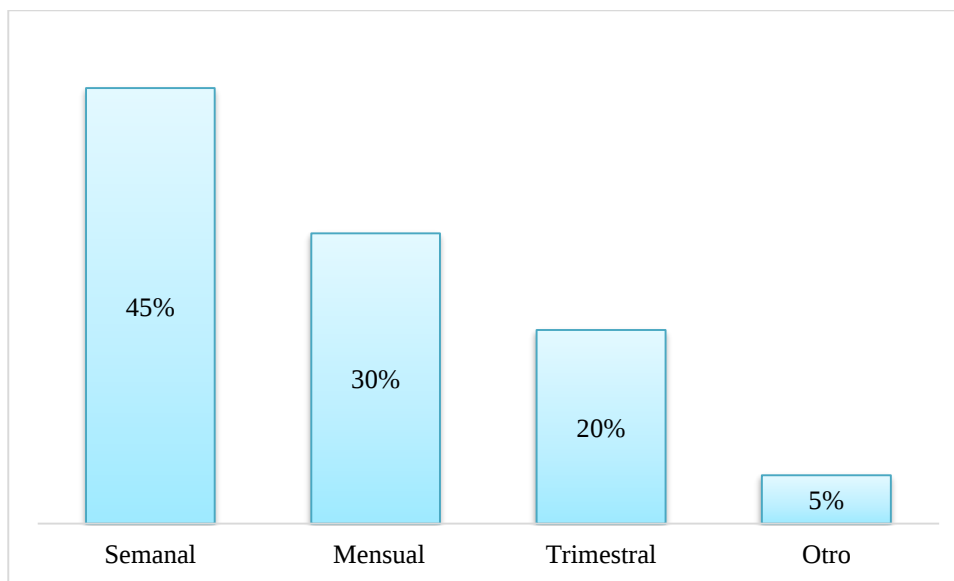
Interpretación

Los principales proveedores del producto exportado supieron decir que con respecto al tiempo que los clientes trabajan con la finca Flores de Pishilata es que en su gran mayoría ya lleva trabajando o haciendo negocios más de un año por lo que se puede decir que sus clientes

son fieles y les agrada el producto de calidad que es enviado ya que un 78.2% de los encuestados trabaja más de un año y un 21.8% menos de un año es decir que son clientes nuevos que han optado por comprar el producto a Ecuador para conocer la calidad y costos que sea más rentable.

2) Con qué frecuencia realiza sus pedidos

Grafico 6 Pregunta 2



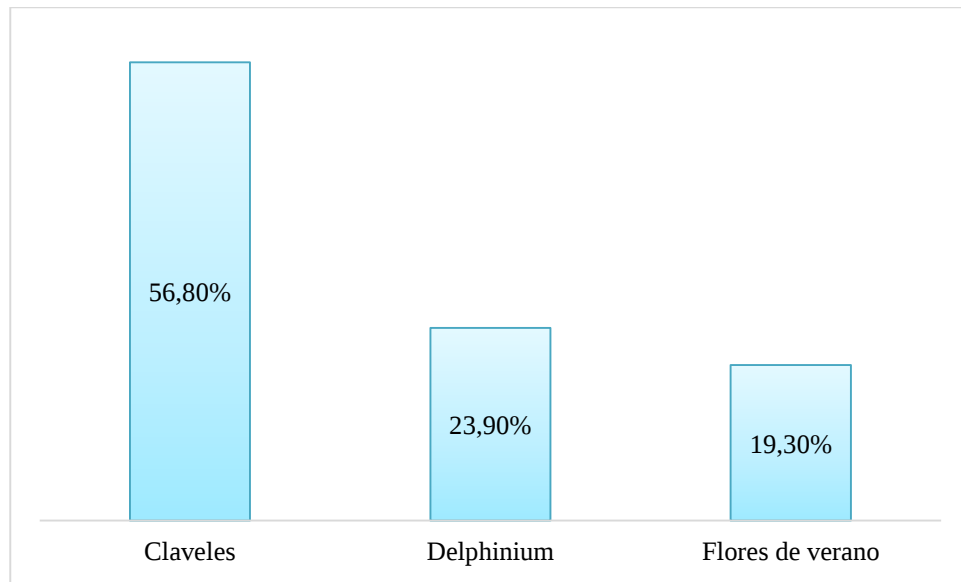
Realizado por: Nathalia González

Interpretación

La gran parte de los clientes directos efectúan sus encargos a la finca Flores de Pishilata, semanalmente con un 45%, mensual 38%, trimestral 20% y otros con el 5% de la periodicidad de importaciones de flores pedidos. Podemos resaltar que la mayoría de importaciones aumentan la cantidad de las importaciones en fechas como navidad, día de la Madre, San Valentín, etc. lo que hace que la finca tenga una mayor producción y por ende mayores utilidades.

3) Qué tipo de variedad adquiere en mayor cantidad

Grafico 7 Pregunta 3



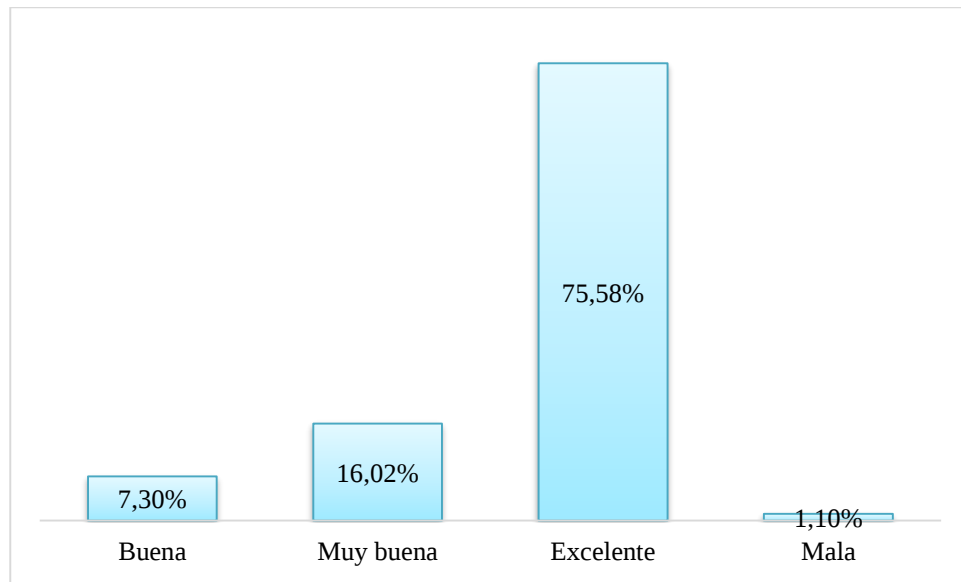
Realizado por: Nathalia González

Interpretación

El 56.80% de encuestados afirma que la tendencia mayor es a consumir claveles, considerando que son una alternativa de compra por la variedad de colores y exposición, mientras que el 23.90% de encuestados, afirma que mayormente los clientes se inclinan por los Delphinium, y 19.30% flores de verano hay que tomar en cuenta que la finca produce en gran cantidad estos tipos de flores gracias a las condiciones climáticas y con ello permite cubrir la demanda y su comercialización al mercado de la UE que se está analizando.

4) Cómo califica la calidad de las flores que recibe

Grafico 8 Pregunta 4



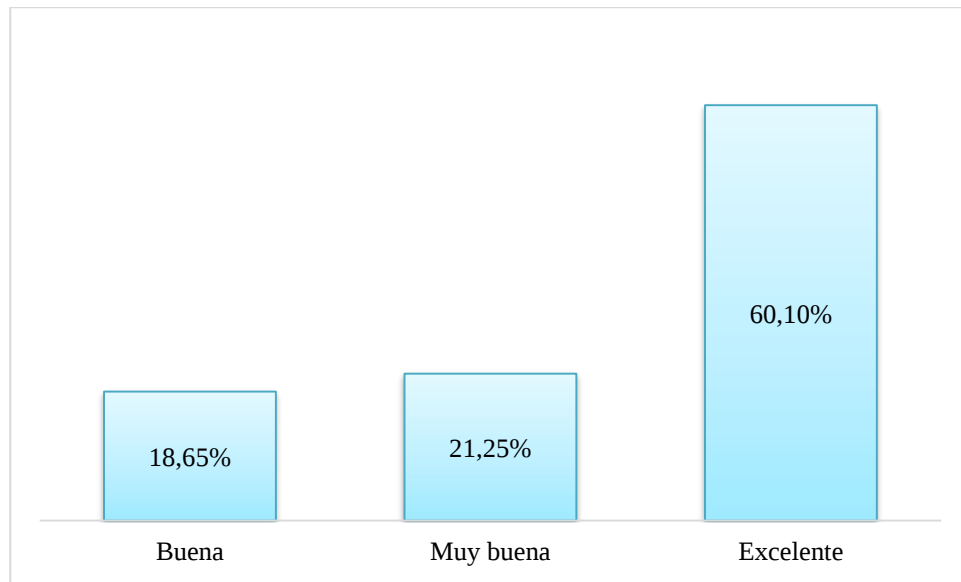
Realizado por: Nathalia González

Interpretación

Según el criterio de los encuestados al preguntar la calidad de las flores que produce la finca para ser exportados el 75.58% señalaron que son de una calidad excelente ya que se da más prioridad en relación al cuidado y trato a las flores que van a ser exportadas a una larga distancia, 16.02% dijeron que son de muy buena calidad ya que el producto que llega a sus manos es por medio de un intermediario y el 7.30% dijeron que, de buena calidad y solo el 1.10% de clientes escogió la opción mala esto puede ser resultado al momento de ser trasportadas se puede dañar por los golpes o las condiciones de temperatura.

5) Cómo califica usted la calidad de nuestro empaque para la exportación

Grafico 9 Pregunta 5



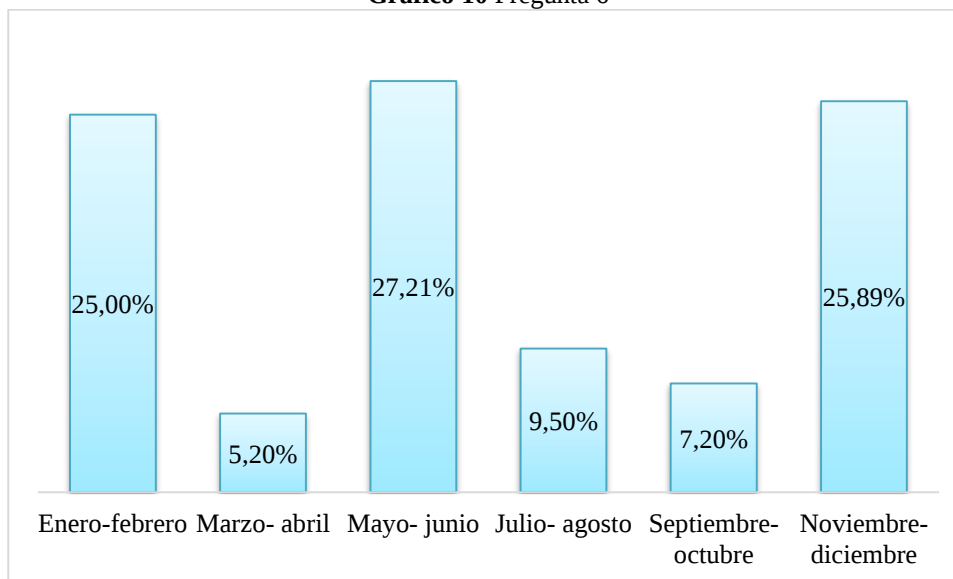
Realizado por: Nathalia González

Interpretación

Para realizar la exportación a larga distancia, el empaque obviamente tiene la marca de la finca Flores de Pishilata ya que es una forma de certificar a los clientes que el producto ofrecido está amparado por una empresa que permite generar lealtad y reconocimiento a la calidad, el producto es empacado y fechado en post cosecha con un estricto control de calidad por lo que un 60.10%, es decir la mayoría de los clientes opina que la calidad del empaque es excelente y un 31.25% que es muy bueno, y el 18.65% buena por ello la empresa debe seguir mejorando para complacer a los clientes más exigentes.

6) Para que meses existe una alta demanda del producto

Grafico 10 Pregunta 6



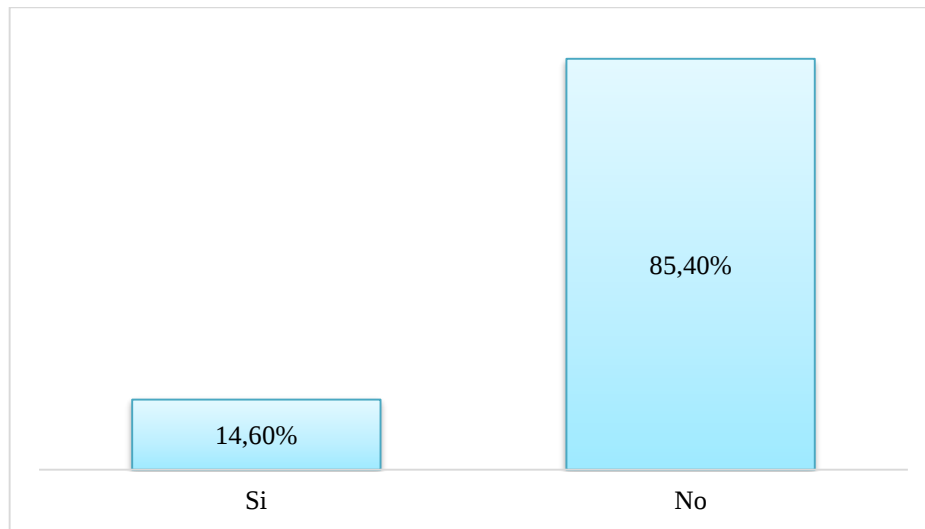
Realizado por: Nathalia González

Interpretación

Según la encuesta la demanda de las flores incrementa en un 25% los meses de fiestas patronales dependiendo los países de la UE y más común en febrero que se celebra el día del amor y la amistad, para el día de las madres y para las fechas de diciembre donde se realiza diferentes actividades y en otras ocasiones especiales y que mejor regalar flores de buena calidad con aromas y colores únicos que no los puede conseguir en su país de origen.

7) Ha recibido alguna vez producto de mala calidad

Grafico 11 Pregunta 7



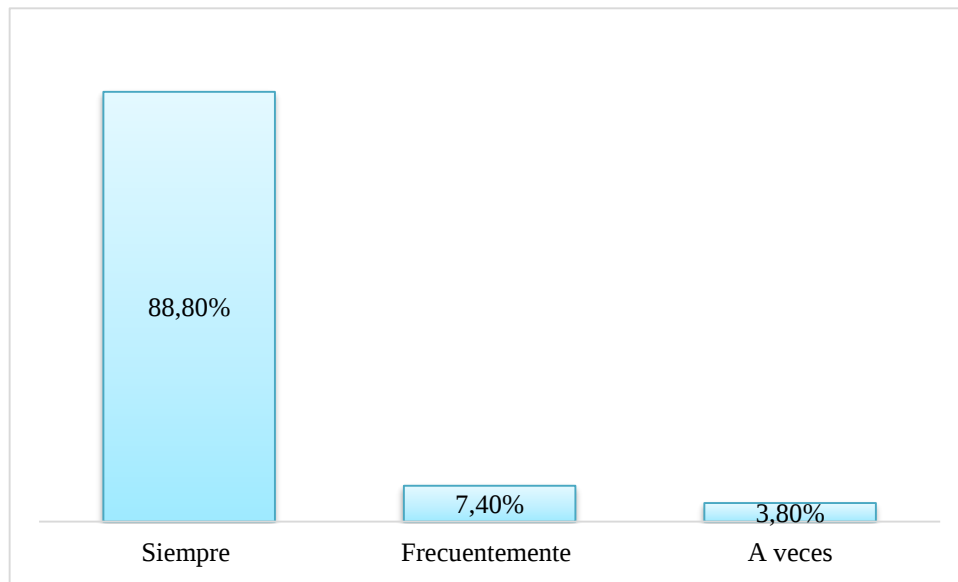
Realizado por: Nathalia González

Interpretación

La finca a lo largo de su trayectoria ha tenido problemas de este tipo al inicio de la producción del producto ya que hubieron algunos clientes que recibieron alguna vez problemas con el producto, como es el caso de dos clientes que les llegó tallos muy delgados y frágiles de romper, en otro caso nos dice que no toda la flor, pero si unas algunas llegaron muy maduras, son problemas que gracias a la investigación de mercados la empresa puede conocer y mejorar en esos aspectos, teniendo un mejor y estricto control de calidad durante el proceso de empaque de la flor tenemos que un 14.60% de los clientes tuvo problemas pero un 85.40% no los ha tenido.

8) Recibe la documentación a tiempo sobre el producto importado

Grafico 12 Pregunta 8



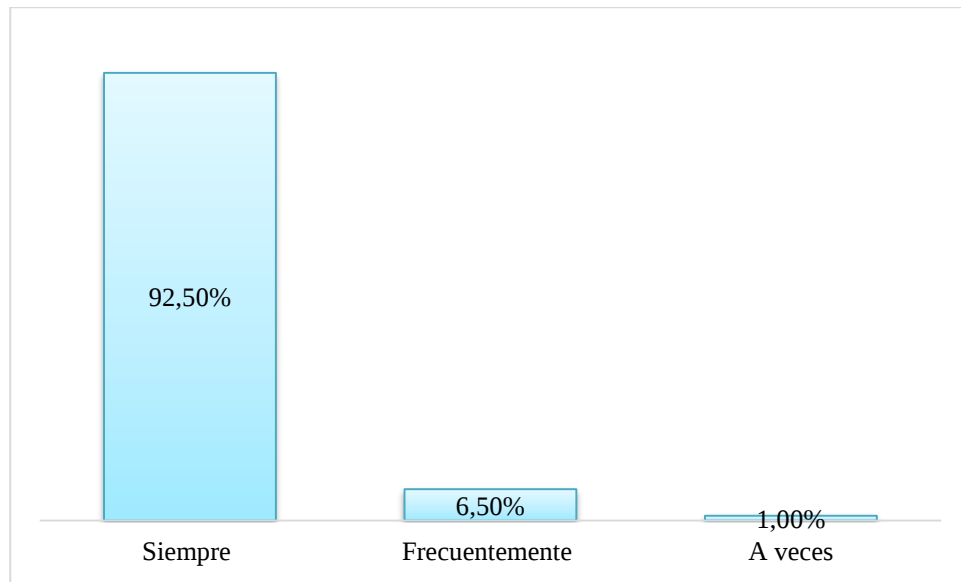
Realizado por: Nathalia González

Interpretación

En relación a los documentos que deben recibir a tiempo los clientes sobre el producto que va a ser exportado, tenemos que un 88.80.3% recibe siempre la documentación permisos, pagos facturas, etc. por la compra de flores en la finca de la ciudad de Ambato un 7.40% las recibe frecuentemente y con un menor porcentaje 3.80% a veces la recibe impuntual esto debido a causas extremas que ocurran en la empresa o en la aduana.

9) La finca Flores de Pishilata satisface sus expectativas

Grafico 13 Pregunta 9



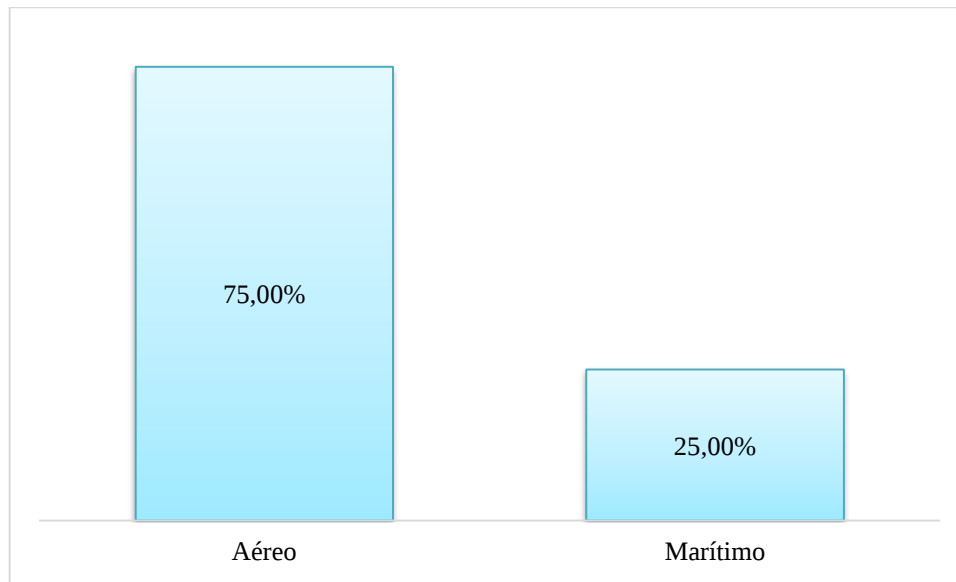
Realizado por: Nathalia González

Interpretación

Considero que es la pregunta más importante de mercados, conocer el nivel de satisfacción de los clientes de la finca Flores de Pishilata, un 92.50% califica que la empresa satisface sus expectativas de forma alta y solo un 7.50% de forma moderada, ambas respuestas son positivas ya que ninguno de los clientes optó por la opción baja.

10) Por qué medio es más restable recibir el producto importado

Grafico 14 Pregunta 10



Realizado por: Nathalia González

Interpretación

En esta pregunta influye mucho los precios y el tiempo de envío por lo general los importadores optan por el envío aéreo en un 75% ya que llega en poco tiempo, pero es más costoso mientras que el 25% por medio marítimo es más barato, pero tarda más y es contraproducente a que el producto llegue un poco maltratado por lo que siempre se recomienda que mejor sea por medio aéreo así las flores o pierde su belleza y frescura.

2.6.1 Análisis de Encuestas

Gracias a la implementación de la técnica de la encuesta que por medio de un cuestionario de 10 preguntas las más importantes para no hacer muy tedioso el trabajo del encuestado se logró obtener la información de los clientes que adquieren las flores de la finca en grandes cantidades, supieron decir que se sienten satisfechos con relación al producto y la calidad ya que llega en óptimas condiciones donde el producto no pierde su vitalidad, belleza y aroma ya que siempre las flores tienden a ser utilizadas para varios fines como obsequios, arreglos de salones, casas, ceremonias etc. las flores de Ecuador son las mejores opciones ya que ofrecen variedades de ellas además de contar con un empaque bueno para que lleguen sin ninguna clase

de maltrato como puede ser sin pétalos o tallos rotos también hicieron hincapié en que la empresa siempre es ordenada al respecto con la documentación ya que es puntual para que no haya ningún tipo de problemas en la aduana además, también los diferentes países optan por realizar el envío dependiendo la distancia ya que si es a países cercanos lo hacen por medio marítimo ya que es más barato pero tarda mientras que países con más distancia de por medio optan por transporte aéreo que solo toma horas en recibir el producto pero les resulta costoso, la importancia de este estudio es conocer de qué manera llegar a satisfacer a todos los países que conforman la UE para que todas las nociones ligan ser favorecidas a nivel económico.

2.6.2 Análisis de la Observación Directa

De igual manera como las encuestas se consideró la observación como técnica donde se visualiza de manera directa todo el procedimiento que se lleva a cabo desde el momento que se prepara la tierra para cultivar las semillas de las flores hasta su exportación a los diferentes países de la Unión Europea para ello se toma en consideración cada etapa en la que se ve minuciosamente el desarrollo de las flores hasta llevar al consumidor.

- **Siembra**

Para llevar a cabo el proceso de siembra en la finca se debe tomar en cuenta la época con precipitaciones en la zona de Pishilata para garantizar condiciones climáticas apropiadas para las nuevas plántulas los mejores meses de siembra son abril a julio de igual manera los agricultores toman muy en cuenta las estaciones lunares donde se ha obtenido muy buen desarrollo florícola en la época de menguante.

- **Cuidado**

El cuidado de las flores producidas en la finca es importante ya que su mantenimiento es riguroso las flores deben permanecer en un lugar fresco, sin la luz directa del sol, simplemente claridad.

- **Producción**

En esta etapa consta de varias fases ya que se realiza acoplamiento o mantenimiento de infraestructura ya existente. Para evitar el deterioro o que necesitan remplazarse, por ejemplo:

- ✓ Cambios de plástico de invernadero.

- ✓ Mantener hidratada
- ✓ Fumigación perméate

- **Cosecha**

La cosecha consiste en cortar y recolectar todos los tallos de flores producidos que estén a punto de corte o punto de apertura, esta depende del consumidor final del producto y del tipo de tratamiento de postcosecha que se aplique. Cuando las flores deben hacer un viaje largo, el punto de corte debe ser ajustado para que la duración de las flores sea mayor, también hay que tener en cuenta el tamaño, la cantidad de flores que sea la adecuada para que el ramo se mantenga.

- **Logística de Distribución**

Unión Europea

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. En general, las flores de corte y el follaje provienen de países en vía de desarrollo mediante los siguientes canales de distribución. (Tenesaca, 2015)

- ✓ **Vía una de las subastas:** En este caso, los 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:** las flores llegan directamente del encargado de la logística al mayorista de importación. Después del desembalaje y preparación son vendidos a importadores locales o extranjeros, y minoristas.

- **Logística Comercialización**

El proceso donde se lleva a cabo la comercialización con el país de la UE implica que la

finca Pishilata que es la exportadora corre con todas las responsabilidades de documentación para conseguir la comercialización a un bajo costo, en el mercado de destino. Definitivamente con este método el productor cuenta con mucho mayor control. Así mismo, el riesgo es elevado y las ganancias también pueden serlo.

- **Logística Exportación**

Para realizar este proceso todas las asociaciones ecuatorianas florícolas por lo general exportan en conjunto, en el aeropuerto se recibe las cajas las cuales las almacenan en cuartos fríos para cuidar su estado, y las gestionan según el pedido. El producto es enviado en cajas donde pasa por los controles de seguridad, antinarcóticos, y demás filtros que requiera la aduana, teniendo todo en orden la palletizadora acomoda y organiza la carga para su envío.

2.7 Técnicas y Fuentes de Investigación

Para el desarrollo del trabajo de estudio del “Diseño de un plan de contingencia para disminuir el impacto de las restricciones de la Unión Europea para el sector exportador de flores de la ciudad de Ambato en la finca Flores de Pishilata en el periodo 2021-2022” se utilizó la pertinente investigación documental tomada como fuentes primarias y secundarias como herramientas de comercio exterior, documentos de tesis, leyes del país importador y exportador. El método estadístico será basado en el comercio bilateral de Ecuador que entra al quinto año del acuerdo comercial con la UE con crecimiento sostenido del 12 % en exportaciones.

2.7.1 Análisis (FODA)

Según (Rojas, 2020), un análisis FODA “es una recopilación de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de su empresa” y su objetivo principal es “ayudar a las organizaciones a desarrollar una conciencia plena de todos los factores involucrados en la toma de una decisión empresarial”. El análisis FODA se centra en cuatro elementos que pueden agruparse en:

Factores internos: Son las Fortalezas y Debilidades de la empresa, es decir los recursos financieros, físicos, humano, recursos naturales con los que cuenta la empresa y en la que la

empresa se destaca o bien están frenando el negocio (Rojas, 2020).

Factores externos: Son las Oportunidades y Amenazas que la empresa no controla y que pueden influir potencialmente sobre su rendimiento. Entre estos factores se encuentran las tendencias del mercado y económicas, facilidades de financiamiento, demografía, relaciones con proveedores y socios, regulaciones políticas, ambientales y económicas (Rojas, 2020).

- **Fortalezas**

- ✓ Clima óptimo para el cultivo de flores (Ventajas comparativas naturales)
- ✓ Excelente calidad de flores ecuatorianas a nivel mundial
- ✓ Incrementó de las exportaciones a la UE
- ✓ Bajos costos de producción con relación a los países europeos y norteamericanos
- ✓ Acuerdos comerciales con nuestros principales socios para que el Ecuador pueda acceder a un mercado mucho más grande de consumidores, y a su vez la reducción arancelaria

- **Oportunidades**

- ✓ Renovación del Sistema General de Preferencias Arancelarias (SGP Plus) en la UE.
- ✓ Incremento de la demanda mundial de flores
- ✓ Capacidad productiva florícola en la ciudad de Ambato en la finca Flores de Pishilata
- ✓ Tendencia al consumo de la flor en el sector gastronómico
- ✓ Mano de obra capacitada
- ✓ La Unión Europea es el primer importador en el mundo.
- ✓ En perfumería y cosmética es esencial para todo tipo de aplicaciones: cremas, perfumes, aguas, esencias puras.

- **Debilidades**

En qué lugar del país que se produce no exporta el producto de sus tesis

Falta de conocimiento por ejemplo en el caso de Pablo en la población productora de cómo realizar la logística de exportación del producto

- ✓ No se ejecutan Estándares de sanidad muy alta
- ✓ Poca disponibilidad de información financiera del sector
- ✓ No cuentan con un Plan de Marketing actualizado
- ✓ Falta de actualización página Web para la información de la empresa
- ✓ Costos altos de electricidad, de telecomunicaciones, la demora en aduanas y los problemas de transportación aérea
- ✓ Las fuertes heladas en la sierra ocasionan año a año pérdidas significativas

- **Amenazas**

- ✓ Falta de apoyo gubernamental para promoción de las exportaciones.
- ✓ Plagas y enfermedades que se pueden salir de control.
- ✓ No firma Tratado comercial con la Unión Europea (UE) Colombia y Perú ya tienen TLC con UE.
- ✓ Mayores requerimientos sanitarios para la exportación de flores.
- ✓ Incursión de nuevos mercados competidores a nivel mundial (Etiopía, Colombia, India, China)

2.7.2 Modelo CAPA

Para (Ruiz, 2016) El diseño y la implementación de un Sistema CAPA, capaz de satisfacer los grandes retos regulatorios que enfrenta el CIM, es una de las prioridades de la alta dirección. El análisis de las limitaciones del manejo tradicional de las no conformidades indicó la necesidad de establecer un nuevo paradigma en el manejo de las no conformidades. (pág. 12)

El modelo capa es lo contrario al análisis FODA es decir de las fortalezas y de las oportunidades las ayuda a optimizar y las debilidades y amenazas se las puede poner a favor de

la finca Flores de Pishilata. Es un procedimiento que puntualiza de modo claro las estrategias con la finalidad de aprovechar de manera óptima lo positivo de la organización y poder enfocar todos los esfuerzos en las falencias que existan, una vez que se haya creado la matriz FODA, se deben identificar los factores que se pueden potenciar, aprovechar, corregir y afrontar, para que la distribución se desarrolle en la dirección correcta.

- **Potenciar fortalezas**

- ✓ Brindar experiencia visual de cómo se lleva a cabo el proceso de producción de flores gracias a la variación climática.
- ✓ Garantizar una calidad de las flores para contrarrestar a los nuevos competidores
- ✓ Mantener costos bajos de producción con relación a la competencia.
- ✓ Incrementar más acuerdos comerciales con los países de UE para reducir arancel.
- ✓ Reducir el impacto de las restricciones de la UE para exportar
- ✓ Generar nuevos compradores por ser un sector certificado mediante comercio internacional

- **Aprovechar oportunidades**

- ✓ Mantenerse al día con la reforma del Sistema General de Preferencias Arancelaria.
- ✓ Capacitación constante del personal para la producción de flores
- ✓ Mantener la oferta de las flores de la expectativa de los consumidores
- ✓ Cubrir la demanda productiva a nivel internacional de la florícola Pishilata
- ✓ Cultivar y ofrecer flores orgánicas para uso gastronómico
- ✓ Ampliar el comercio a nivel mundial.
- ✓ Ofrecer productos fabricados a partir de la materia prima de las flores

- **Corregir debilidades**

- ✓ Cumplir con todas las leyes y mantener al tanto de las políticas y estándares de

sanidad.

- ✓ Poca disponibilidad de información financiera del sector
- ✓ Actualizar anualmente el Plan de Marketing.
- ✓ Crear páginas de información sobre la finca en las redes sociales más vistas
- ✓ Solicitar subsidios al gobierno o empresas grades para disminuir costos de producción.
- ✓ Implementar estrategias para disminuir perdidas del producto por las bajas temperaturas del lugar de producción
- ✓ Convertir mediante alianzas estratégicas acceso a los vuelos aéreos haciendo a Ecuador más competitivo

- **Afrontar amenazas**

- ✓ Tener una entrevista con el ministro de agricultura para pedir apoyo gubernamental para promoción de las exportaciones.
- ✓ Llevar un cronograma estricto de fumigación para prevenir plagas y enfermedades.
- ✓ Buscar un acercamiento con el resto de los países a excepción de Colombia y Perú que ya tienen TLC con UE.
- ✓ Cumplir con los requerimientos sanitarios para la exportación de flores.
- ✓ Ventas de productos sustitutos como lo hacen (Etiopía, Colombia, India, China)

CAPÍTULO III

DESARROLLO DE LA PROPUESTA

3.1 Título de la Propuesta

Diseñar un plan de contingencia para reducir el impacto de las restricciones del Acuerdo Multipartes de la Unión Europea para el sector exportador de flores. Finca Flores de Pishilata de la ciudad de Ambato en el periodo 2021-2022.

3.2 Objetivo de la Propuesta

Diseñar y elaborar un plan de contingencia de acuerdo a las necesidades de la finca de flores Pishilata para actuar ante situaciones aduaneras con el fin de reducir el impacto de las restricciones del acuerdo multipartes de la unión europea para el sector exportador de flores y así colaborar en que sus ejecutivos tengan en práctica el plan en caso de requerirlo.

3.3 Describir la Propuesta

Ecuador reúne características climáticas que hacen del país privilegiado para la actividad agropecuaria el clima de la serranía ecuatoriana su suelo volcánico y las continuas horas de sol que recibe el ideal para la producción de ornamentales, aunque el mundo conoce a Ecuador por sus rosas el país exporta otra variedad de flores en los mercados internacionales como claveles, girasoles, crisantemos entre otras, un total de 194 especies de ornamentales entre flor y follaje de corte son enviados a países de la Unión Europea. En 2018 se exportó cerca de 150000 toneladas de flores lo que representa un ingreso aproximado de 800 billones de dólares.

Cada mercado tiene requisitos fitosanitarios que deben cumplirse a cabalidad y es aquí donde la Agencia de Regulación y Control pone disposición de los productores su equipo técnico que realiza actividades de inspección verificación y auditoría en la producción de los cultivos centros de acopio y puntos de exportación este cumplimiento con la finalidad de que Ecuador se posicione como el país de exportación a nivel mundial conociendo que las flores que la producen son de alta calidad.

3.4 Beneficio de la Propuesta

- Reducir los riesgos que amenazan el capital de una empresa
- Ahorro de tiempo y dinero al prevenir situaciones que comprometan la seguridad de la información y mejora la imagen de la empresa ante su público interno y externo.
- Disminución en el tiempo de operación, la organización y el seguimiento a los procesos.
- Diseña estrategias que facilitan la optimización de la exportación de flores en situaciones de crisis.
- La aplicación de estos planes aumenta su buena reputación, evita la pérdida de información y disminuye el impacto económico.

3.5 Descripción del Producto

Las mejores flores del mundo son cultivadas por mujeres ecuatorianas a casi 2000 y 3000 metros de altura sobre el nivel del mar, las intensidades del color de las flores dependen gran parte de que los rayos solares caen perpendicularmente sobre ellas y de temperaturas bajas por las noches. El Ecuador es un país privilegiado por su posición geográfica y las condiciones de luminosidad que se tiene gracias a la línea ecuatorial, hace que sea el mejor lugar del planeta para la producción de flores y especialmente de rosas. En el Ecuador hay alrededor de 400 variedades de flores y se diferencian de las flores de otros países por el grosor de su botón, por sus tallos más grandes, colores vivos-llamativos y por su durabilidad de 20 días después de ser cortadas.

Los principales destinos de exportación son los Estados Unidos, Rusia, Unión Europea y Holanda en las diferentes floricultoras se cortan alrededor de 30.000 flores y para que resisten el viaje y te lleguen en perfectas condiciones a su lugar de destino son preparadas, empacadas y permanecen en un cuarto frío templado a aproximadamente 2 grados bajo cero los vehículos y aviones que las transportan hasta su destino también deben tener habitaciones que cuenten con cadena de frío para que la flor permanece adormecida hasta su llegada. Ecuador es uno de los países que dedican más hectáreas al cultivo de rosas con alrededor de 2500 hectáreas

cultivadas lo que permite que exista una disponibilidad de exportación durante todo el año.

3.6 Partida Arancelaria

La partida arancelaria consta de un código con el que se identifican los productos por parte de la aduana a nivel mundial, en Ecuador el arancel es el único organismo autorizado para ubicar la posición arancelaria de cada producto.

Corresponde al código de Identificación de la mercancía en país de origen, en el sistema los 6 primeros dígitos se conocen como "subpartida" son iguales en todos los países del mundo. (COBUS GROUP, 2018)

Tabla 7 Aranceles preferenciales para las exportaciones procedentes de Ecuador al 2021

No.	Código	Designación de la mercancía	Tarifa Arancelaria
85	0603.12.00.00	Flores	0

Fuente: (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2021)

Realizado por: Nathalia González

3.7 Desarrollo del Estudio Técnico

3.7.1 Localización

Para realizar el proyecto y análisis es impórtate identificar y conocer la localización del área de estudio ya que de esta manera se establecerá cuan exitosa puede ser. El conocer la ubicación permite determinar las ventajas para cumplir con los requerimientos del proyecto de estudio, como objetivo se tiene que hay que inspeccionar la productividad disminuyendo los costos de inversión, y los gastos que se crearon en el periodo que tarda el proceso productivo.

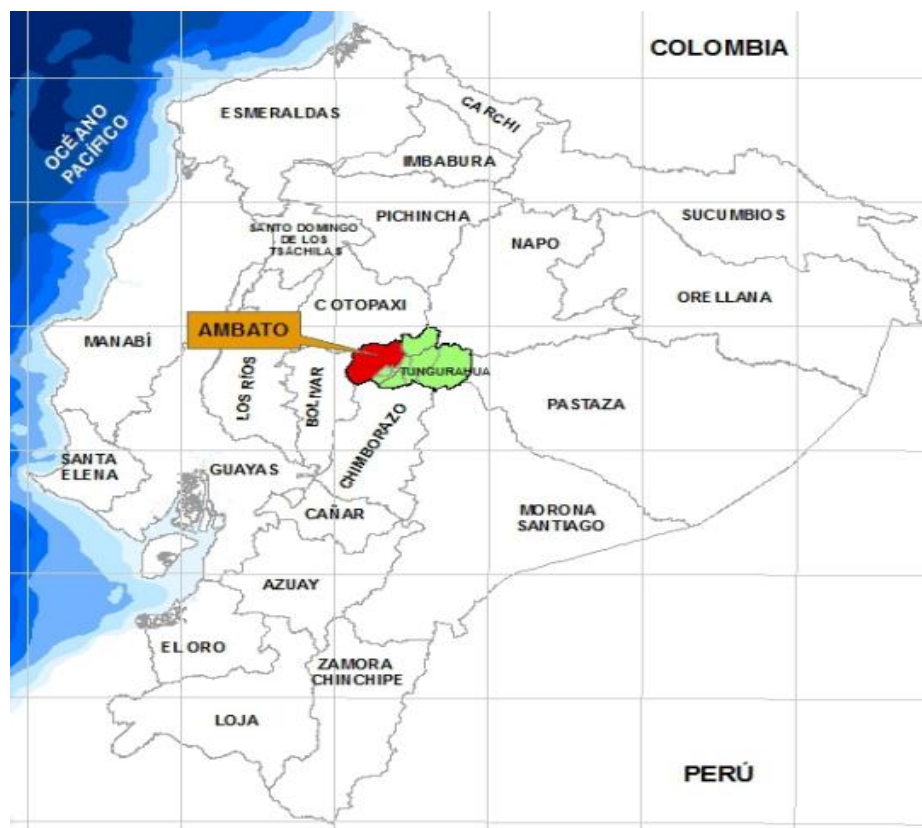
La localización está compuesta por dos etapas que son: la macro localización y micro localización.

3.7.2 Macro Localización

El proyecto se lleva a cabo en la Provincia de Tungurahua, Ciudad de Ambato, la cual dispone de gran infraestructura florícolas, en la finca Pishilata. El comercio en esta zona está basado en la agricultura y ganadería. La producción de flores para exportación se concentra en la región Sierra, en la cual las provincias de Cotopaxi, Tungurahua y Pichincha son las que se destacan en la actividad florícola del país, debido a que el 9,25% de las actividades económicas de la provincia son dirigidas hacia este sector.

La ciudad de Ambato o también conocida como San Juan Bautista de Ambato se encuentra se localiza al centro de la Región interandina del Ecuador, en la hoya del río Patate, atravesada por el río Ambato, a una altitud de 2580 m s. n. m. y con un clima andino de 15°C en promedio y cuenta con una superficie de 46.5 Km².

Imagen 5 Localización de la florícola en Ecuador



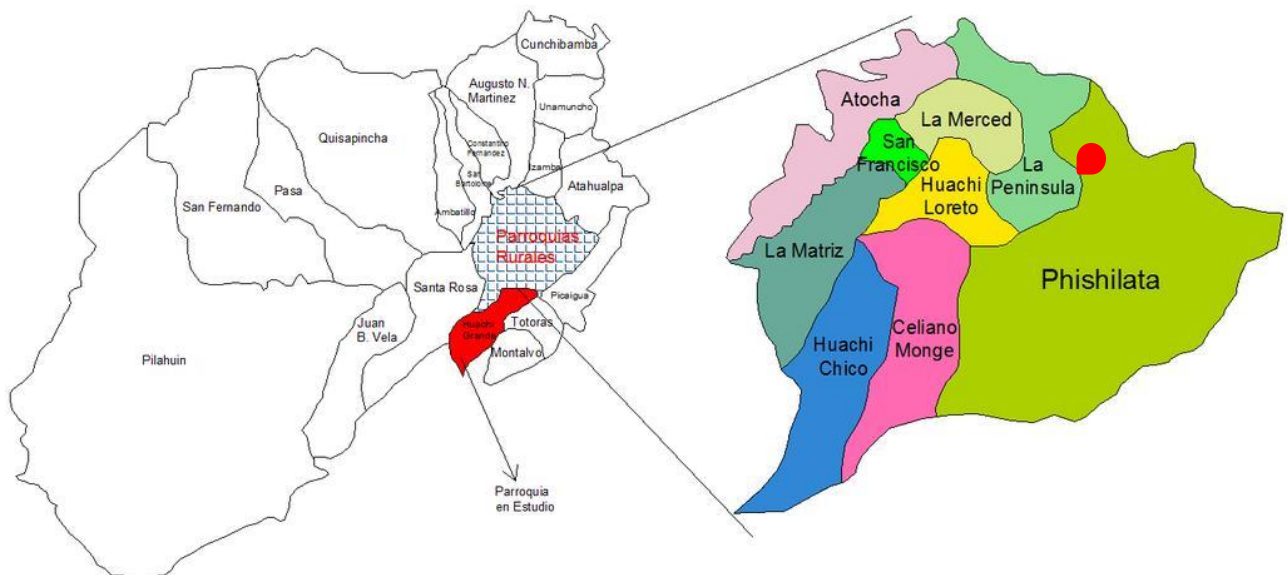
Fuente: (Municipalidad del Cantón Ambato, 2020)

3.7.3 Micro Localización

La finca florícola "Flores de Pishilata", está ubicada en la parroquia del mismo nombre, es la zona que considera idóneo para que este proyecto obtenga un gran resultado, el límite de esta parroquia comprende toda la parte baja del barrio La Península, ribera norte del río Ambato y se amplía hasta la zona alta del paso lateral colinda al norte con el barrio Ingahurco Bajo, al sur con Picaihua y al este con la avenida Bolivariana, conectando la parte baja de la ciudad con el sur ubicado a 15 minutos del centro de Ambato.

Las 120 familias que residen allí cultivan brócoli, lechuga, col, zanahoria, papa, camote, oca, acelga, col, nabo, maíz, tomate, pera, apio y flores; como parte de la herencia agrícola dejada por sus antepasados gracias a su gran potencial agrícola del lugar, la siembra más rentable sigue siendo las flores, motivo por el cual el 10% de los habitantes lo tiene en sus propiedades la producción de diferentes flores que se acople al clima de la parroquia con una precipitación de 45 milímetros en la finca. (El telegrafo, 2018)

Imagen 6 Finca Pishilata en la ciudad de Ambato (Parroquias rurales)



Fuente: (El telegrafo, 2018)

3.8 Descripción de la Propiedad y Activos del Proyecto

3.8.1 Infraestructura y Obra Civil

La florícola finca Pishilata S.A. está compuesta de 17 hectáreas de las cuales 12 son productivas y las restantes esta diseñadas para las oficinas e invernaderos. La infraestructura está diseñada para cumplir con el proceso ya que son cómodas y equipadas ya que tiene una capacidad para 120 colaboradores los cuales se encuentra repartidos entre administrativos, cultivo, post cosecha y mantenimiento cada área con sanitarios para ambos sexos, las cuales están dedicadas a la siembra de variedades de flores para el mercado europeo y nacional.

Área administrativa. – aquí se encuentran las oficinas del personal administrativo y donde se encuentra el gerente y secretaria ya que aquí se desarrolla la documentación pertinente, control de producción, recursos naturales, área de recepción y sala de espera para atender a los clientes y proveedores.

Área de comedor. – la finca cuenta con un área que facilitara de sus trabajadores servirse sus alimentos de forma cómoda y tranquila cuenta con mesas y sillas ya que debe ser un ambiente libre de los quimos que se pueden encontrar.

Área de fumigación. – en esta área es donde se guarda y se conserva todos los fertilizantes, bombas fumigación, tanque de mezcla de los productos, equipos de protección personal como lo es botas, mascarilla, guantes, chaqueta de fumigación y pijamas de fumigación.

Área de cultivo. – aquí es donde se ha consignado los invernaderos y ocupa gran parte de la finca ya que ha sido dividida y distribuida de modo estratégico para que sea de fácil acceso a cada una de las camas organizadas.

Área de Postcosecha. - se encuentra diseñada y establecida como lugar de depósito donde llegan todas las variedades de flores de la finca, de acuerdo a cada variedad son clasificadas, siguiendo los siguientes parámetros: variedad, mercado, cantidad.

En este lugar la flor es tratada y preparada para su comercialización, y está compuesta por más microprocesos que ayudan a la conservación adecuada de la flor, entre los cuales tenemos:

- Recepción de la flor: Se colocan mallas de recepción.
- Hidratación en Pre-frío: Hidratación de mallas
- Inspección de la flor: Clasifican flor por tamaño de sus tallos y deshojan.
- Registro de producción: Inspección de puntos de corte, Se registra la variedad e Ingreso de bunches al cuarto frío.
- Empaque: Formar el pedido y etiquetar, Acomodar y sunchar por dentro, Sunchar por fuera, unir tacos y etiquetar la caja.

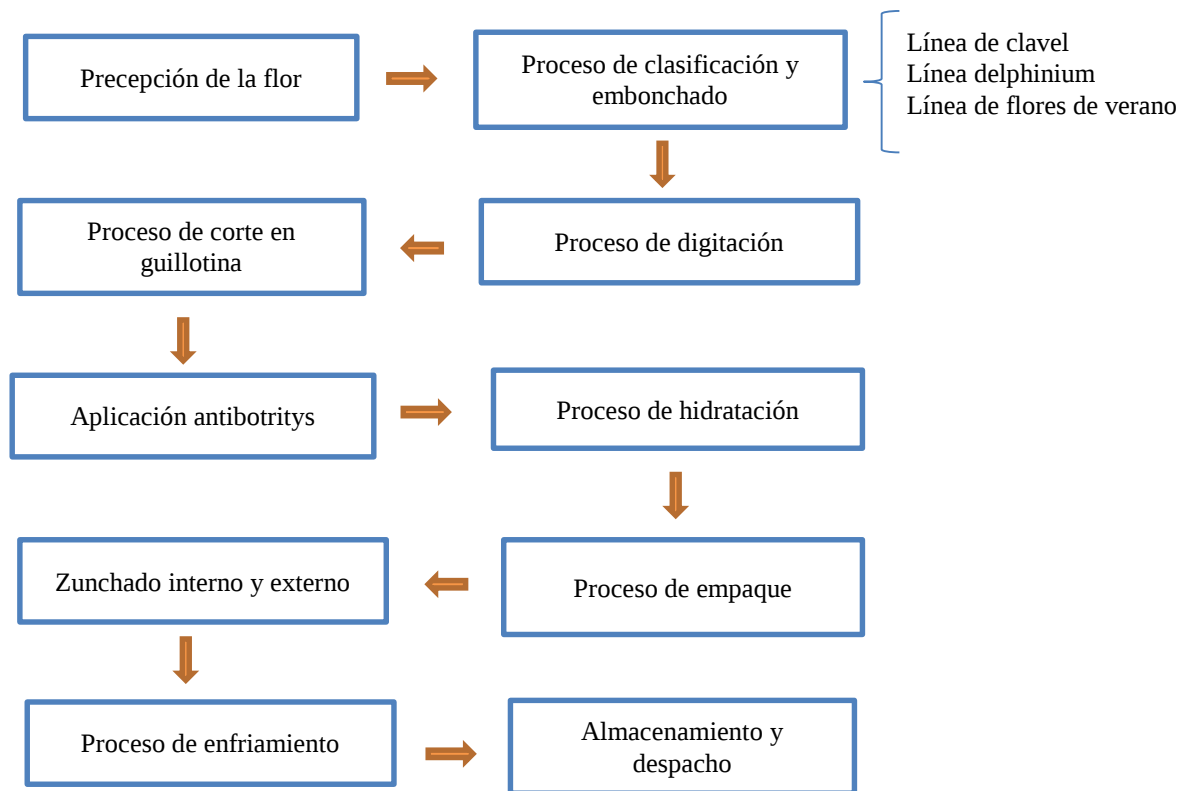
Área de Cuartos fríos. - existen varios cuartos fríos entre los cuales tenemos: Pre frío, Cuarto frío y buquets, con la finalidad de disminuir el metabolismo lo que permite que la flor llegue en óptimas condiciones de calidad.

Área de procesamiento de AGROPLUS. – la finca Pishilata en busca de un progreso en su producción y del cuidado ambiental ha implementado la aplicación de un abono totalmente orgánico denominado AGRO PLUS el mismo que reduce impactos de fungicidas y plaguicidas reduciendo de un 5 % a 0,8% en la reducción de enfermedades.

Área de bodegas. – son lugares destinados para almacenar materiales varios (Insumos comunes, EPP, cajas de embalaje, material eléctrico, otros), almacenamiento de combustible, bodega de almacenamiento de cartón.

3.8.2 Flujograma del Proceso Productivo

Figura 3 Flujograma del Proceso Productivo

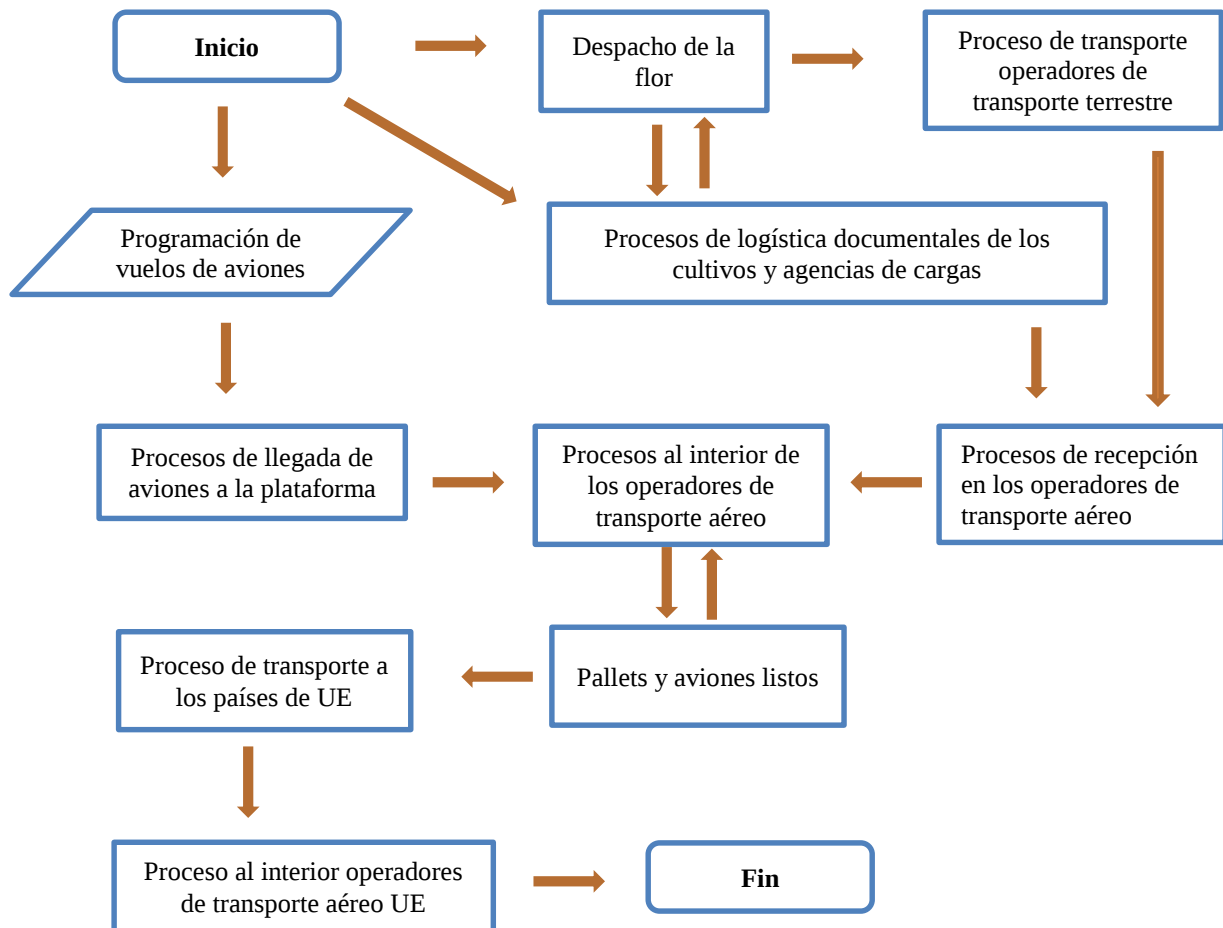


Fuente: (Asocolflore, 2019)

Realizado por: Nathalia Gonzále

3.8.3 Proceso de Exportación

Figura 4 Procesos para la exportación de flor



Fuente: (Asocolflore, 2019)

Realizado por: Nathalia González

La exportación de las flores se realizará por vía aérea en término FOB, la declaración Aduanera Única de Exportación será llenada y presentada en todas las exportaciones, adjuntado los documentos de soporte y de acompañamiento requeridos.

- RUC de Exportador
- Factura Comercial Original.
- Autorizaciones Previas (en caso de ser necesario)

- Certificado de Origen
- Registro de como exportador realizado en la página Web de la SENAE.
- Documento de Transporte.
- Seguro

3.9 Plan de Inversiones

En el capítulo siguiente se describirá la etapa del análisis para la preparación del plan de inversiones donde se será dividirá en activos fijos, diferidos. Los activos fijos están compuestos por equipos de maquinarias, equipos de computación, equipos de oficinas, muebles de oficinas e infraestructura y las inversiones de activos diferidos son los activos intangibles distribuidas en patentes y licencias, capacitación, promoción pre operativa, gastos de exportación. Todos los requerimientos son importantes para diseñar un plan de contingencia para disminuir el impacto de las restricciones.

3.9.1 Estudio Económico - Financiero

Inversión Inicial

- **Activos Fijos**

Comprende con los bienes tangibles necesarios para el proyecto, se han tomado en cuenta las necesidades del proceso productivo, del personal y de las instalaciones, se obtuvieron los siguientes valores para la inversión inicial:

Tabla 8 Activos fijos/Costos de Equipos y Maquinarias

ACTIVOS FIJOS				
Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total	Precio Acumulado
COSTO DE EQUIPOS Y MAQUINARIAS				
Bomba de riego	2	\$ 2.500,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00

Carretillas de transpone	3	\$ 20,00	\$ 60,00	\$ 5.060,00
Elementos de corte	20	\$ 10,00	\$ 200,00	\$ 5.260,00
Enzunchadora	1	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 5.660,00
Cortadoras	40	\$ 7,00	\$ 280,00	\$ 5.940,00
Sellador de broches	8	\$ 100,00	\$ 800,00	\$ 6.740,00
Herramientas varias	10	\$ 120,00	\$ 1.200,00	\$ 7.940,00
Grapadoras industriales	1	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 8.140,00
Cuarto Frio	1	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	\$ 16.140,00
Transformador	1	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 18.140,00
Tijeras podadora	5	\$ 15,00	\$ 75,00	\$ 18.215,00
Gavetas plásticas	50	\$ 5,00	\$ 250,00	\$ 18.465,00
Guagaña	1	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 18.815,00
	Subtotal		\$ 18.815,00	

Fuente: Finca Pishilata

Realizado por: Nathalia González

Tabla 9 Activos fijos/ Muebles de Oficinas

Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total	Precio Acumulado
MUEBLES DE OFICINAS				
Escritorio	2	\$ 300,00	\$ 600,00	\$ 600,00
Sillón ejecutivo	2	\$ 100,00	\$ 200,00	\$ 800,00
Sillas	4	\$ 25,00	\$ 100,00	\$ 900,00
Archivador	1	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 1.050,00
Estantería de madera	1	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 1.250,00
Teléfono	3	\$ 80,00	\$ 240,00	\$ 1.490,00
Fax	1	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 1.570,00
	Subtotal		\$ 1.570,00	

Fuente: Finca Pishilata

Realizado por: Nathalia González

Tabla 10 Activos fijos/Equipos de Oficinas

Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total	Precio Acumulado
EQUIPOS DE OFICINAS				
Calculadora, Perforadora, Grapadoras, Saca Grapadoras, Tijeras, Clips y más	1	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00

	Subtotal		\$ 100,00	
--	-----------------	--	------------------	--

Fuente: Finca Pishilata

Realizado por: Nathalia González

Tabla 11 Activos fijos/Equipo de Computación

Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total	Precio Acumulado
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN				
Computadora Hp	3	\$ 800,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00
Impresora Canon	1	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 3.200,00
Sistema Software	1	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 4.000,00
Router Inalámbrico	1	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 4.020,00
	Subtotal		\$ 4.020,00	

Fuente: Finca Pishilata

Realizado por: Nathalia González

Tabla 12 Activos fijos/Infraestructura

Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total	Precio Acumulado
INFRAESTRUCTURA				
Estructura Mixta Incluido plástico	3	\$ 30.000,00	\$ 90.000,00	\$ 90.000,00
Sistema de Riego	2	\$ 7.000,00	\$ 14.000,00	\$ 104.000,00
Infraestructura Oficinas	1	\$ 12000	\$ 12.000,00	\$ 116.000,00
Nave industrial	1	\$ 15000	\$ 15.000,00	\$ 131.000,00
	Subtotal		\$ 131.000,00	

Fuente: Finca Pishilata

Realizado por: Nathalia González

- **Activos Diferidos**

Los Activos diferidos son aquellos gastos en los que se incurre antes de la puesta en marcha del negocio y que en un futuro no serán recuperados por la empresa, comprende con los bienes intangible (servicios necesarios para la instalación del proyecto) susceptibles de amortizaciones a 5 años y son:

Tabla 13 Activos Diferidos

Descripción	Valor anual	Valor Mensual
A) PATENTES Y LICENCIAS		

Reserva de Marca	\$ 2.250,00	\$ 187,50
Patente	\$ 1.630,00	\$ 135,83
Licencia y permisos	\$ 1.200,00	\$ 100,00
Subtotal	\$ 5.080,00	
B) CAPACITACIÓN		
Capacitación a los floricultores	\$ 1.000,00	\$ 83,33
Subtotal	\$ 1.000,00	
C) GASTOS DE EXPORTACIÓN		
Documentos de exportación	\$ 720,00	\$ 60,00
Transporte interno Finca - aduana	\$ 3.000,00	\$ 250,00
Agente aduanero	\$ 4.400,00	\$ 366,67
Servicios bancarios por carta de crédito	\$ 500,00	\$ 41,67
Costos varios de exportación	\$ 1.900,00	\$ 158,33
Subtotal	\$ 10.520,00	
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 16.600,00	

Fuente: Finca Pishilata

Realizado por: Nathalia González

Santiago Andrade, administrador de la florícola es el encargado de controlar todo el proceso de exportación de las flores desde su siembra, cosecha y envío a la UE, evaluado cada etapa y cada responsable, valorará habitualmente todo según lo determinado, con ayuda del gerente serán los encargados de contactarse con clientes y proveedores para el funcionamiento de la florícola en el cantón Ambato, además de las ventas, el proceso de exportación y cobranzas.

3.9.2 Presupuesto de Operación

- **Presupuesto de Gastos**

Se consideran los gastos de administrativos son muy importantes para el desempeño de actividades dentro de la empresa donde se detallan los salarios, servicios básicos, suministros de oficina, suministros de limpieza, depreciaciones y amortizaciones mientras que el presupuesto de ventas los cuales ayudan a determinar nuevos clientes, con la finalidad de tener mayores ganancias, la empresa cuenta rubros equivalentes a posicionamiento de la marca y la publicidad de la empresa “Florícola Pishilata”, por lo que se calculan sin restricciones y tomando como referencia lo que se debe de considerar en este tipo de negocios;

- ✓ Los servicios básicos (agua, energía) que consuman de acuerdo a la capacidad de los equipos y su uso diario. agua \$ 258.00.
- ✓ La electricidad un promedio de 2,500 watts con un gasto mensual de \$ 225.00.
- ✓ Suministro de limpieza de \$500.00 mensual

Las exportaciones se están realizando y hay personal y producción que no requiere inversión por lo tanto no requiere préstamo, pero, es importante indicar si con la firma del multipartes con la unión europea mejoraron las exportaciones y a qué países de la unión y si hay más cantidad de exportaciones a cuanto han subido los gastos, si se maneja por medio de agente al que hay que cancelarle cada trámite de exportación o con personal de oficina que ya le pagan un sueldo, considerar el flete internacional, como es la presentación si en paquete, en bouquet, que marca, patente, etc.

El destino de las flores es muy variado, aunque se presenta una gran concentración en los países de EE. UU. (70%) y en los últimos años Rusia (12 %), antes de entrar en crisis. En la Unión Europea se destacan Holanda (6 %) Alemania (2%), Italia (4 %), luego, Canadá (2 %) entre otros.

Si bien las rosas naturales se exportan paradas y echadas en cajas que se acomodan a su ancho y altura, no podemos arriesgarnos a que se choquen con otras cargas ya que se pueden doblar, romper y/o maltratar, lo cual sería una pérdida del producto. Por ello, requiere de un embalaje y manipuleo muy cuidadoso y apropiado.

Embalaje Externo e Interno

Cada bunch (manejo) contiene 15, 20 o 25 rosas, las cuales están divididas en pisos (cada piso contiene 5 rosas). Entre piso y piso se colocará una división de cartón corrugado. Si el cliente tiene una necesidad específica, también se puede preparar. Si el cliente desea la rosa en botón, se pondrá un seguro de plástico a cada flor. Si el cliente desea la rosa abierta, no llevará el seguro. Se sujetarán manojos dentro de la caja utilizando unas bridas o cintas fijadas a la caja o encajadas en el interior para evitar movimientos durante el envío. Nosotros usaremos un full

box, donde puede entrar una docena de manojos.

Imagen 7 Pallets de flores para exportación



Fuente: (Expoflores, 2019)

Unitarización

Para la unitarización se debe seguir los procesos de temperatura más adecuados desde la producción hasta la entrega, así el producto llegara bien hacia el cliente y este quedara totalmente satisfecho.

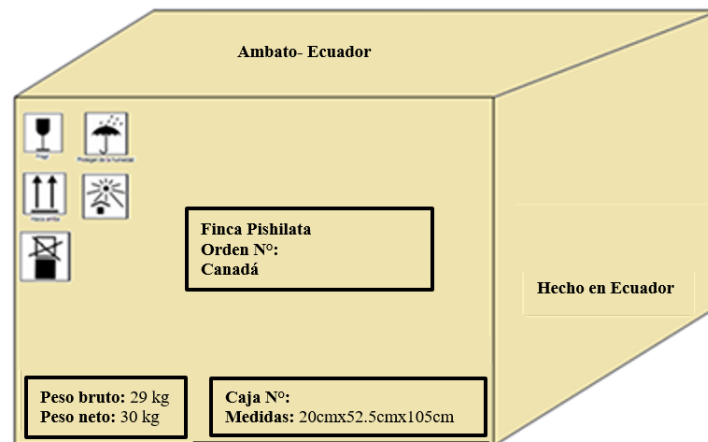
Tabla 14 Detalle de la caja

CAJA	
Peso bruto	29 kg
Peso neto	30 kg
Cantidad de flores por manojó	25 flores
Cantidad de manojos por caja	12 manojos
Dimensiones	20 cm (alto) x 52.5 cm (macho) x 105 cm (largo)
Total de cajas	200
Máximo nivel de apilamiento	10 cajas

Fuente: (Expoflores, 2019)

Realizado por: Nathalia González

Imagen 8 Diseño de las cajas de cartón



Fuente: (Expoflores, 2019)

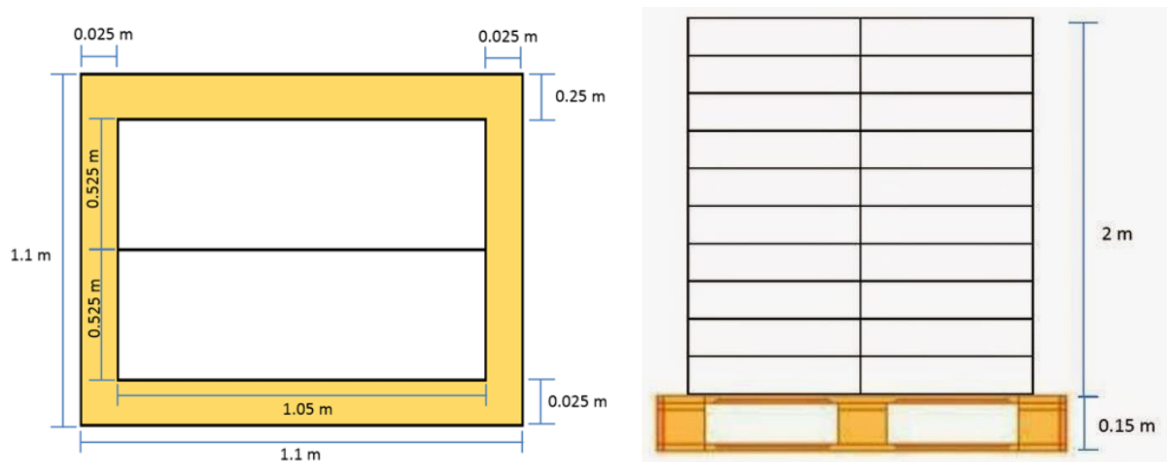
Tabla 15 Características del pallet

PALLET	
Estribo	Japonesa
Peso neto por caja	30 kg
Dimensiones	0.15 m (alto) x 1.1 m (macho) x 1.1 m (largo)
Máximo nivel de apilamiento	0 cajas
Total de cajas por pallet	20 cajas

Fuente: (Expoflores, 2019)

Realizado por: Nathalia González

Imagen 9 Características del pallet



Fuente: (Expoflores, 2019)

No se usarán contenedores, ya que al tratarse de rosas frescas se transportarán por vía aérea y por ello no serán necesarios los contenedores. En total son 20 cajas cada una.

Manipuleo

- No volcar
- Preservar de la humedad
- Guardarse en lugar fresco
- Hacia arriba
- No dar vueltas la caja
- No utilizar ganchos
- No comprimir

• Depreciación de Activos Fijos

Tabla 16 Depreciación de activos fijos

Descripción	Costos/2	Fecha de Compra	Vida Útil	Depreciación Mensual
Equipos y Maquinarias	\$ 9.407,50	En 2022	10 Años	\$ 78,40
Muebles de Oficinas	\$ 785,00	En 2022	10 Años	\$ 6,54
Equipos de Computación	\$ 2.010,00	En 2022	3 Años	\$ 55,83
TOTAL				\$ 140.77

Fuente: Finca Pishilata

Realizado por: Nathalia González

• Costo de Producción

Tabla 17 Costo de producción

DETALLE	COSTOS	MENSUAL	ANUAL	DIVISIÓN	
CAJA/FLORES 30 kls x 200 cajas mensuales x\$ 3.00	\$ 75,00	\$ 15,000.00	\$ 180,000,00	MPD	

Cajas x 200 mensuales	0,60	120.00	1,440.00	MPD	
Plástico x 200 cajas	0.05	10,00	120,00	MPD	
Insumo y fertilizantes x 200 cajas	2.00	400,00	4,800.00	MPD	186,360.00
Servicios básicos x 200 cajas	2.42	484.00	5,808.00	GGP	
Mant. De equipos y herramientas	1,50	300,00	3,600,00	GGP	
Misceláneos	0,50	100,00	1,200.00	GGP	10,608.00
TOTAL		\$ 16,414.00	\$ 196,968.00		\$ 196,968.00

Fuente: Finca Pishilata

Realizado por: Nathalia González

- División de costos y gastos de producción**

Tabla 18 Costo y gasto de producción

DIVISIÓN DE COSTOS Y GASTOS DE PRODUCCIÓN		
	MENSUAL	ANUAL
COSTO DE PRODUCCIÓN		
Materia Prima Directa	\$ 15,530.00	\$ 186,360.00
Otros Gastos de Producción	884.00	10,608.00
Total de Gastos de Producción	16,414.00	196,968.00
GASTOS DE VENTAS		
Documentos de exportación	60,00	720.00
Transporte interno finca- aduana	250,00	3,000.00
Agente aduanero	400.00	4,800.00
Servicios bancarios por carta de crédito	41,67	500.04
Costos varios de exportación	158,33	1,899.96
Total de Gastos de Ventas	910.00	10,920.00
TOTAL DE COSTO Y GASTO DE PRODUCCIÓN	\$ 17, 324.00	\$ 207, 888.00

Fuente: Finca Pishilata

Realizado por: Nathalia González

3.9.3 Presupuesto de Ingreso y Ventas

Para el primer año se estima vender 6 toneladas mensuales que dan 6,000 Kls a \$5.50 cada KLS. Cada caja de flores contiene entre 15 a 25 flores y pesa 30 kls neto, en un pallet entran 20 cajas ósea 600 kls en 1 cont de 20' entran 10 pallet's o sea 6.000 kls o 6 toneladas en uno de 40' sería el doble 12.000 kls o 12 toneladas. Entonces por lógica debería ser un contenedor de 20' con 6.000 kls o 6 toneladas mensuales, el kls de flores de exportación tiene un valor de \$ 5.50 por 30 kls que tiene una caja, el precio de la caja sería \$ 165.00

Entonces 1 cont. de 20' con 6.000 kls en \$5.50 tendría un valor de \$33.000.00. ese sería la venta mensual, al año \$ 396.000.00.

Tabla 19 Estimación de cientos vendidas

Estimación de Cientos Vendidas	
Meses	Cajas de 30 kls
ene-22	6.000,00
feb-22	6.000,00
mar-22	6.000,00
abr-22	6.000,00
may-22	6.000,00
jun-22	6.000,00
jul-22	6.000,00
ago-22	6.000,00
sep-22	6.000,00
oct-21	6.000,00
nov-22	6.000,00
dic-22	6.000,00
Total	72.000,00

Fuente: Finca Pishilata

Realizado por: Nathalia González

Tabla 20 Presupuestos de ventas

Presupuesto de Ventas	
Precio por ciento = 1kl a \$5.50	
Meses	Valor
ene-22	\$ 33.000,00
feb-22	\$ 33.000,00
mar-22	\$ 33.000,00
abr-22	\$ 33.000,00
may-22	\$ 33.000,00
jun-22	\$ 33.000,00
jul-22	\$ 33.000,00
ago-22	\$ 33.000,00
sep-22	\$ 33.000,00
oct-21	\$ 33.000,00
nov-22	\$ 33.000,00
dic-22	\$ 33.000,00
Total	\$ 396.000,00

Fuente: Finca Pishilata
Realizado por: Nathalia González

En el primer año se espera vender 6000 kilos mensuales, valorada en \$5.50 cada kilo lo que da un total de \$ 33,000.00 mensual al año totaliza \$ 396,000.00 menos un costo de producción de \$ 207,888.00 que representa el 52.50 % de las ventas, el mismo incluye materia prima, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación obteniendo una utilidad bruta de \$ 188,112.00

3.9.4 Valor Actual Neto (VAN)

El valor actual neto es una medida de valoración de la inversión de la propuesta del proyecto de investigación, consistiendo en establecer la diferencia entre el valor presente de los flujos de efectivo y la inversión neta. Un proyecto será viable si el resultado obtenido genera un beneficio.

Fórmula:

$$\text{VAN} = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

$$\text{VAN} = -24,505.00 + \frac{396,000}{1+0.0396} + \frac{396,000}{(1+0.0396)^2} + \frac{396,000}{(1+0.0396)^3} + \frac{396,000}{(1+0.0396)^4} + \frac{396,000}{(1+0.0396)^5}$$

$$\text{VAN} = -196,968.00 + \frac{396,000}{1.0396} + \frac{396,000}{1.081} + \frac{396,000}{1.124} + \frac{396,000}{1.168} + \frac{396,000}{1.214}$$

$$\text{VAN} = -24,505.00 + 380,915.74 + 366,327.48 + 352,313.17 + 339,041.10 + 326,194.40$$

$$\text{VAN} = -24,505.00 + 1,764,791.89$$

$$\text{VAN} = -1'740,286.89$$

El VAN es de \$1'740,286.89, con este resultado se concluye que el negocio es rentable y que se debe seguir exportando hacia la Unión Europea aprovechando que con la firma del Acuerdo Multipartes todos los productos agrícolas ingresan con 0 arancel y que si existieran restricciones arancelarias ya se cuenta con un Plan de Contingencia, considerando que el análisis de este proyecto es a 5 años.

3.9.5 Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa interna de retorna es aquella tasa de depreciación que hace que el VAN sea semejante a cero y la propuesta será aceptada, si la TIR es mayor que el costo de capital, es decir, la tasa de financiamiento del proyecto.

La TIR es la tasa de descuento que iguala en el monto inicial, la corriente futura de cobros con la de pagos, generando un VAN igual a cero.

Fórmula

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1 + TIR)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1 + TIR)} + \frac{F_2}{(1 + TIR)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1 + TIR)^n}$$

Tabla 21 Calculo del TIR

Año	Cantidad
Inversión	\$-24,505.00
1	396,000.00
2	396,000.00
3	396,000.00
4	396,000.00
5	396,000.00
Total	1.62%

Realizado por: Nathalia González

Para calcular la Tasa Interna de Retorno (TIR), hemos considerado la inversión inicial que es de \$ 24,505.00, se ha proyectado los ingresos anuales de los cinco años en función del precio, el cálculo TIR nos da 1,62 % es decir que el proyecto es muy rentable.

CONCLUSIONES

De lo analizado se concluye que la provincia de Tungurahua, cantón Ambato ha logrado superar y mejorar la producción de flores de exportación, convirtiéndose relevante para el desarrollo económico y social tanto para el sector como para el país.

El mercado de la UE es muy atrayente para la exportación de flores, siendo uno de los principales mercados, con una participación del 9% de la oferta exportada, en el 2018. Por este motivo se considera factible establecer relaciones comerciales para la introducción las flores. Mediante la investigación del acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea respecto al sector florícola se concluye, que desde el año 2017 en el que se inicia la vigencia de este acuerdo, existe un crecimiento en las exportaciones en volumen comercializado, respecto al precio actual \$ 5.81 se ha obtenido un valor inferior con relación a años anteriores.

Por medio de la investigación de campo ejecutada, se logró comprobar que, si existe alta demanda en el mercado de la Unión Europea al que se dirige el proyecto, sin embargo, tomando en consideración que la finca Flores de Pishilata se encuentra en una fase donde se quiere reducir las restricciones aduanera ya que se trabajará en base a los pedidos de la empresa importadora se cubrirá el 10% de la demanda existente pero si se lograra cumplir con el objetivo plateado se cubrirá el 30 % la demanda de la UE.

Con los datos obtenidos a lo largo de esta investigación se procede a la realización del plan de contingencia mismo que contiene: Una breve reseña histórica de la finca Pishilata, misión, visión, valores, ubicación geográfica. Por consiguiente, el plan de inversiones en el que se determinó que el mercado meta de la Unión Europea presenta resultados positivos para la finca para seguir exportando.

De acuerdo al estudio de factibilidad realizado un plan de contingencia para reducir el impacto de las restricciones aduaneras de la Unión Europea para el sector exportador de flores de la ciudad de Ambato en la finca Flores de Pishilata se pudo determinar que el proyecto es completamente viable, tomando en consideración que el valor del VAN es de \$60.175,84 y la TIR en 89%.

RECOMENDACIONES

Es importante tomar en cuenta las medidas de control de plagas y enfermedades con la finalidad de certificar la calidad del producto y comunicar a los clientes de la UE que las flores cumplen con las regulaciones gubernamentales, así como adaptabilidad a nuevas tendencias de productos exportables que vayan con la línea agrícola.

Es recomendable ejecutar el presente plan de contingencia en un principio con enfoque de vender a la UE, pero se debe implementar nuevos proyectos y estrategias para que el producto sea exportado hacia otros países como Asia.

La empresa debe estar en constante innovación, cambio del producto a través de la creatividad, necesidad, así creando mayor competitividad en el mercado.

Al exportar las flores es importante conocer que no se debe tirar de las cajas, se debe arrumar en columnas para que coincida verticalmente las esquinas, verificar que estén cerrados, cajas limpias y secas, cartón corrugado y la más importante que debe existir una buena circulación de aire para evitar la maduración y aceleración del proceso de descomposición que genera malos olores.

El fortalecimiento en las ventas hacia el mercado de la UE, como mercado natural para las exportaciones ecuatorianas, por su cercanía y capacidad de compra. El aumento debe venir acompañado con el incremento del volumen de envíos en forma marítima. Esto genera una reducción considerable en el costo y colocaría en una mejor posición frente a su directo competidor Colombia.

BIBLIOGRAFÍA

- Adam Smith. (1776). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. Londres: printed .
- Agrocalidad MAGAP. (5 de Diciembre de 2020). *Sanidad Vegetal Acceso a Mercados Internacionales*. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/5867/1/UPS-QT04203.pdf>
- Agustín Cue. (2015). *Negocios Internacionales en un mundo globalizado* (Vol. 1). Mexico: Patria.
- Alban, G. P., Arguello, A. E., & Nelly Esther Castro Molina. (2020). *Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción)*. Babahoyo, Ecuador: Saberes del Conocimiento. doi:10.26820/recimundo/4.(3).julio.2020.163-173
- Alcaraz, F. G. (2017). *Diseño de Cuestionarios para la recogida de información: metodología y limitaciones*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/1696/169617616006.pdf>
- Aliaga, M. B. (10 de Marzo de 2021). *EL COVID 19 y su impacto financiero en el sector florícola ecuatoriano. Análisis comparativo*. Obtenido de file:///C:/Users/Usuario/Downloads/553-Art%C3%ADculo_manuscrito_ensayo-4955-2-10-20210505.pdf
- Anderson, C. O. (2019). *La importancia de un plan de contingencia*. Obtenido de <http://www.forodeseguridad.com/artic/discipl/4132.htm>
- Andrade, M. d. (2018). *Análisis del Sector Florícola y su impacto en la economía ecuatoriana período 2010-2016*. Obtenido de http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/28318/1/TRABAJO_FINAL_ANDRADE_URQUIZA_MARIUSKA_DE_LOS_ANGELES.pdf
- Arias, E. R. (09 de Diciembre de 2020). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/investigacion-explicativa.html>
- Arturo K. (07 de Octubre de 2020). *Las estrategias genéricas de Porter: definición, ejemplos y consejos*. Obtenido de CreceNegocios: <https://www.crecenegocios.com/estrategias-genericas-de-michael-porter/>
- ASAMBLEA NACIONAL. (3 de Julio de 2019). *LEY ORGANICA DE SANIDAD AGROPECUARIA*. Obtenido de https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2018-09/Documento_Ley%20Org%C3%A1nica%20de%20Sanidad%20Agropecuaria.pdf
- Asocolflore. (2019). *Optimización logística de la cadena de exportación de Flores*. pág. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4350/1/LCL3705_es.pdf.
- Avitia, R. &. (2017). FLORICULTURA MEXICANA EN EL SIGLO XXI: SU DESEMPEÑO EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES. *Economía*, 99-122.
- Banco Central del Ecuador. (2020). *AGRICULTURA, GANADERÍA, SIVICULURA Y PESCA*. Ecuador: Cooperacion financiera nacional.
- Barrantes, R. (2014). *Investigación, Un camino al conocimiento, Un Enfoque Cualitativo, Cuantitativo y Mixto*. San José, Costa Rica: EUNED.
- Bravo, M., & S Flores. (2016). *Incidencia de la producción de Rosas en el sector de Cayambe período 2000-2005*. Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/1770/1/T-ULVR-1586.pdf>
- Cardenas, L., & Maria Rodriguez. (Octubre de 2011). *Estudio de agroindustrias de las flores*

- en Colombia y la creacion de una empresa de produccion de flores*. Obtenido de https://intellectum.unisabana.edu.co/bitstream/handle/10818/1688/Luz_Marina_C_rdenas_Poveda.pdf?sequence=1
- Carrasco, S. (2019). *Metodología de investigación científica: Pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación*. Lima: San Marcos.
- Castro, J. Á. (Noviembre de 2015). “*ANÁLISIS Y PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE FLORES ECUATORIANAS HACIA ESTADOS UNIDOS*”. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/8884/1/TESIS%20FLORES%20ECUATORIANA-%20JENNY%20AVILA.pdf>
- CEPAL. (16 de Diciembre de 2020). *América Latina y el Caribe tendrá crecimiento positivo en 2021, pero no alcanzará para recuperar los niveles de actividad económica pre-pandemia*. . Obtenido de <https://www.cepal.org/es/comunicados/america-latina-caribe-tendra-crecimiento-positivo-2021-pero-alcanzara-recuperar-niveles>
- Chuquirima, D. (14 de Marzo de 2016). *Ecuador exportador de Rosas*. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/caribe/2016/10/floricultura.html>
- COBUS GROUP. (2018). *Análisis: Rosas Subpartida 0603110000*. Obtenido de <https://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/an-lisis-rosas-subpartida-0603110000>
- Comercio internacional y mercados. (21 de Febrero de 2021). *10 Principales puertos de Europa*. Obtenido de <https://www.icontainers.com/es/2021/02/21/10-principales-puertos-europa/>
- Consejo Nacional de Planificación. (28 de Mayo de 2018). *Toda una Vida. Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021*. Obtenido de https://siteal.iiep.unesco.org/sites/default/files/sit_accion_files/siteal_ecuador_0244.pdf
- CONSTITUCIONAL DE LA REPUBLICA. (19 de Febrero de 2008). *CONSTITUCION DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR 2008*. Obtenido de <http://www.acuaculturaypesca.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2016/12/Reglamento-a-la-Ley-de-Pesca-2016.pdf>
- CONSTITUCIONAL DE LA REPUBLICA. (29 de Noviembre de 2019). *REGLAMENTO GENERAL DE LA LEY ORGANICA DE SANIDAD AGROPECUARIA*. Obtenido de http://www.epmrq.gob.ec/images/servicios/Reglamento_LOSA.pdf
- COPCI. (21 de Agosto de 2018). *CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES, COPCI*. Obtenido de <https://www.correosdelecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2018/11/COPCI.pdf>
- Dr. Jerome McCarthy. (2015). *50 años de marketing*. Madrid: ESIC.
- EL CONGRESO NACIONAL. (13 de Octubre de 2019). *Ley Orgánica de defensa del consumidor*. Obtenido de <https://vlex.ec/vid/ley-21-ley-organica-643461621>
- El telegrafo. (06 de Agosto de 2018). *Pishilata es el corazón de la agricultura en Ambato. El telegrafo*, págs. 5-6. Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/regional/1/pishilata-es-el-corazon-de-la-agricultura-en-ambato>
- El Universo. (25 de Enero de 2015). *Pishilata, destruida y olvidada. A víspera del mes del derrumbe los agricultores de esta zona esperan poder recuperar su tierra.*, págs. 4-5.
- Expoflores. (2019). *Informe Anual de Exportaciones a Union Europea (27)*. Ecuador:

- Estadísticas de Aduanas de la UE. Obtenido de Estadísticas de Aduanas de la UE.
- Expoflores. (2020). Reporte trimestral mercados de destino. *Expoflores*, 6-7.
- Folgueiras, P. (2016). *La entrevista*. Obtenido de <http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/99003/1/entrevista%20pf.pdf>
- Gómez, C., & Egas, & A. (2014). *Análisis histórico del sector florícola en el Ecuador y estudio del mercado para determinar su situación actual*. Obtenido de <http://repositorio.usfq.edu.ec/bitstream/23000/3323/1/110952.pdf>
- Guallasamin, K., & Débora Simón Baile. (1 de Septiembre de 2018). *Huella de carbono del cultivo de rosas en Ecuador comparando dos metodologías: GHG Protocol vs. PAS 2050*. Obtenido de http://scielo.senescyt.gob.ec/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1390-66312018000200027
- Heckscher, E. F. (1943). *La época mercantilista; historia de la organización y las ideas económicas desde el final de la edad media hasta la sociedad liberal*. Mexico: Fondo de Cultura Económica.
- Hernández, Fernández, & & Baptista. (2014). *Metodología de la Investigación*. Mexico: McGraw Hill.
- InfoAgro. (2019). El cultivo del Clavel, Propagación de plantas de clavel. *agroPlant*, 14-15. Obtenido de <https://www.agroplant.cl/cultivo-del-clavel/>
- Jiménez, A. R., & Alipio Omar Pérez Jacinto. (2017). Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 11.
- John D. Daniels, L. H. (2004). *Negocios internacionales: ambientes y operaciones*. Mexico: PEARSON.
- Kotler, P. (2011). *Marketing turístico*. Madrid: Pearson Educación.
- Kotler, P. (2012). *Marketing: Conceptos y estrategias*. Madrid: Pearson Educación.
- La hora. (14 de Octubre de 2014). Tungurahua sin plantaciones florícolas. pág. 9.
- Lara-Cortés, E., Osorio-Díaz, P., Jiménez-Aparicio, A., & Bautista-Baños, S. (2013). *ontenido nutricional, propiedades funcionales y conservación de flores comestibles.*, 8-9-10.
- Lita, N. M. (2019). *Determinación del efecto de los elementos climáticos sobre el crecimiento, desarrollo y producción de Solidago canadensis y Delphinium elatum*. Pichincha. Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/20181/1/T-UCE-0004-CAG-172.PDF>
- Mendoza, I. (13 de Octubre de 2018). A qué se refiere importación y exportación. *UTEL Editorial*, 6. Obtenido de <https://www.utel.edu.mx/blog/10-consejos-para/a-que-se-refiere-importacion-y-exportacion/>
- Mendoza, O. &. (2013). *Competitividad local de la agricultura ornamental en México*. Mexico: Ergo Sum.
- Michael . E.Porter. (1979). *Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia*. Bogotá: Harvard Business School.
- Michael E. Porter. (2015). *Ventaja Competitiva: Creación y sostenimiento de un desempeño superior*. Mexico: PATRIA.
- Ministerio de Agricultura. (6 de Mayo de 2020). *Cotopaxi: MAG y sector florícola buscan alternativas para comercializar la producción*. Obtenido de <https://www.agricultura.gob.ec/cotopaxi-mag-y-sector-floricola-buscan-alternativas-para-comercializar-la-produccion/>

- MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES Y MOVILIDAD HUMANA. (2021). *Documento de: Registro Oficial Acuerdo Comercial AELC EFTA*. Obtenido de https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2021/03/registro_oficial_cuarto_suplemento_No.395_ac_aelc_efta.pdf
- Moreno, G. (14 de Julio de 2019). *El Modelo de Heckscher-Ohlin*. Obtenido de LOGÍSTICA: [https://www.ceupe.com/blog/modelo-heckscher-ohlin.html#:~:text=Teor%C3%ADa%20de%20la%20dotaci%C3%B3n%20de,\(Teor%C3%ADa%20de%20Heckscher%2DOhlin\)&text=El%20modelo%20de%20Heckscher%2DOhlin%20demuestra%20que%20la%20ventaja%20comparativa,de%20producci%C3%B3n%20](https://www.ceupe.com/blog/modelo-heckscher-ohlin.html#:~:text=Teor%C3%ADa%20de%20la%20dotaci%C3%B3n%20de,(Teor%C3%ADa%20de%20Heckscher%2DOhlin)&text=El%20modelo%20de%20Heckscher%2DOhlin%20demuestra%20que%20la%20ventaja%20comparativa,de%20producci%C3%B3n%20)
- Municipalidad del Cantón Ambato. (2020). *PLAN DE ORDENAMIENTO TERRITORIAL AMBATO*. Obtenido de <https://gadmatic.ambato.gob.ec/gadmatic/docs/reforma.pdf>
- Ohlin, B. (1933). *International and interregional trade*. Cambridge: Harvard Economic Studies.
- Park, M. T. (08 de Abril de 2021). *¿Qué es la observación indirecta?* Obtenido de <https://aleph.org.mx/que-es-la-observacion-indirecta>
- Peris, S. M. (2008). *Distribución comercial*. España: Esic Editorial.
- Porter, M. E. (2012). *Estrategia competitiva: Técnicas para el análisis de la empresa y sus competidores*. Mexico: Pirámide.
- PRO ECUADOR. (8 de Julio de 2015). *Análisis Sectorial de Flores de Verano*. Obtenido de <https://issuu.com/pro-ecuador/docs/floresdeverano#:~:text=Entre%20algunas%20de%20las%20especies,Sun Flower%2C%20Godetia%2C%20Green%20Wicky%2C>
- 11)** PROECUADOR. (2020). *Flores y Plantas*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/category/sector/flores-y-plantas/>
- Rea, C. G., & Chiriboga. (Julio de 2014). *Análisis histórico del sector florícola en el Ecuador y estudio del mercado para determinar su situación actual*. Obtenido de <https://repositorio.usfq.edu.ec/bitstream/23000/3323/1/110952.pdf>
- Reinoso, J. (2016). *Los estudios de mercado internacionales y su impacto del sector florícola en la parroquia Joseguango Bajo del cantón Latacunga*. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/23741/1/T3742M.pdf>
- Ricardo, D. (1817). *Principles of Political Economy and Taxation*. Londres: Cornel University.
- Rojas, J. L. (2020). *Procedimiento para la elaboración de un análisis FODA como una herramienta de planeación estratégica en las empresas*. Obtenido de <https://www.uv.mx/iiesca/files/2012/12/herramienta2009-2.pdf>
- Ruiz, Y. R. (2016). SISTEMA DE GESTIÓN DE NO CONFORMIDADES PARA LOS PRODUCTOS COMERCIALES DEL CENTRO DE INMUNOLOGÍA MOLECULAR/ . *H Calidad*, 12.
- Schooley, S. (2019). *SWOT Analysis: What It Is and When to Use It*. Obtenido de Business News Daily: <https://www.businessnewsdaily.com/4245-swot-analysis.html#:~:text=A%20SWOT%20analysis%20is%20a,in%20making%20a%20business%20decision>.
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2021). *Consulta de clasificación arancelaria*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/consulta-de-clasificacion-arancelaria/>

- Shewan, D. (2020). *How to Do a SWOT Analysis for Your Small Business (with Examples)*. Obtenido de wordstream: <https://www.wordstream.com/blog/ws/2017/12/20/swot-analysis>
- SICE, S. d. (2016). *Países Andinos-Unión Europea*. Obtenido de http://www.sice.oas.org/tpd/and_eu/and_eu_s.asp
- Superintendencia de Compañías. (22 de Agosto de 2019). *Situación financiera actualizada del sector florícola*. Obtenido de AVAL: <https://www.aval.ec/informacion-general-de-empresas/situacion-financiera-actualizada-del-sector-floricola/>
- Tenesaca, X. M. (2015). *“LA IMPORTANCIA DE LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL EN EL PROCESO EXPORTADOR DE LAS PYMES DEL AZUAY DEL SECTOR FLORÍCOLA A LA UNIÓN EUROPEA”*. Obtenido de <https://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/1352/1/09568.pdf>
- Torres-Miranda, T. (Mayo de 2020). En defensa del método histórico-lógico desde la Lógica como ciencia. *Scielo*, 11-12.
- Vera, Céspedes, & Salas. (2017). *Proyecto de Evaluación para la Exportación de Flores Ecuatorianas a la Ciudad de Miami i-EEUU*. Obtenido de <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/14824/1/Proyecto>
- Wray, R. (2015). *Estudio de prefactibilidad para la comercialización de rosas (Rosa sp.) via marítima*. Obtenido de Universidad San Francisco de Quito: <http://repositorio>.
- Xinhua. (29 de Marzo de 2019). *Relación estratégica para el desarrollo del Ecuador: acuerdo comercial multipartes con la Unión Europea*. Obtenido de http://spanish.xinhuanet.com/2019-03/29/c_137933250.htm
- Yagual, Lovato, & Mite. (2018). Importancia de la exportación de flores sobre total exportaciones FOB no tradicionales en Ecuador. *Revistaespacios.com*, 1–5.

ANEXOS

Anexo 1. Formato de Encuesta



Buenos días/tardes, soy estudiante del Universitario de Formación, y me gustaría conocer su opinión.

Objetivo:

Encuesta No.:

Fecha:

Lugar:

1. Hace qué tiempo trabaja con la finca Flores de Pishilata

- ✓ Menos de un año
- ✓ Más de un año

2. Con qué frecuencia realiza sus pedidos

- ✓ Diario
- ✓ Semanal
- ✓ Mensual
- ✓ Trimestral
- ✓ Otro

3. Qué tipo de variedad adquiere en mayor cantidad

- ✓ Claveles
- ✓ Delphinium
- ✓ Flores de verano
- ✓ Rosas
- ✓ Otras

4. Cómo califica la calidad de las flores que recibe

- ✓ Buena

- ✓ Muy buena
- ✓ Excelente
- ✓ Mala

5. Cómo califica usted la calidad de nuestro empaque para la exportación

- ✓ Buena
- ✓ Muy buena
- ✓ Excelente
- ✓ Mala

6. Para que meses existe una alta demanda del producto

- ✓ Enero-febrero
- ✓ Marzo- abril
- ✓ Mayo- junio
- ✓ Julio- agosto
- ✓ Septiembre- octubre
- ✓ Noviembre- diciembre

7. Ha recibido alguna vez producto de mala calidad

- ✓ Si
- ✓ No

8. Recibe la documentación a tiempo sobre el producto importado

- ✓ Siempre
- ✓ Frecuentemente
- ✓ A veces

9. La finca Flores de Pishilata satisface sus expectativas

- ✓ Siempre
- ✓ Frecuentemente
- ✓ A veces

10. Por qué medio es más restable recibir el producto importado

- ✓ Aéreo
- ✓ Marítimo