



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**CARRERA DE INGENIERIA EN ECONOMÍA MENCIÓN FINANZAS**

**TEMA:**

“ANÁLISIS DE REPERCUSIÓN DE LAS POLÍTICAS ARANCELARIAS  
QUE ENFRENTA EL SECTOR FLORÍCOLA ECUATORIANO EN EL  
PERIODO 2000-2015”

**AUTOR:**

VÍCTOR DAVID SANDOVAL ANDRANGO

**TUTOR:**

PHD. GUILLERMO GUZMÁN

Ibarra, 2017

## **RESUMEN**

El presente trabajo de investigación busca dar a conocer la situación actual del sector florícola, a través del estudio de la política arancelaria en el ámbito exportador, su incidencia en la economía nacional y social durante el periodo 2000-2015.

En este sentido, partimos del análisis de los principales mercados internacionales de flor ecuatoriana, haciendo énfasis en las tarifas arancelarias que son aplicadas a todas las subpartidas arancelarias de flores, el volumen total exportado hacia cada uno de ellos y los ingresos obtenidos a través de las ventas, también determinamos los acuerdos comerciales de cada país para determinar su influencia en el desarrollo del sector florícola ecuatoriano. Finalmente, se presentan las conclusiones encontradas en la investigación.

### **Palabras clave**

Aranceles, Sector Florícola, Ecuador, Tratados Comerciales, Partidas arancelarias, Precio, Poder adquisitivo.

## **ABSTRACT**

The present work of investigation seeks to present the current situation of the floricultural sector, through the study of the tariff policy in the export field, its impact on the national and social economy in the period 2000-2015.

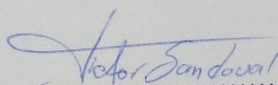
In this sense, we start with the analysis of the main international markets for Ecuadorian flower, emphasizing the tariffs that are applied to all tariff subheadings of flowers, the total volume exported to each of them and the income obtained through the Sales, we also determine the trade agreements of each country to determine their influence on the development of the Ecuadorian flower sector. Finally, the conclusions found in the research are presented.

### **Keywords**

Duty, Ecuadorian Florist Sector, Trade agreements, Tariff headings, Price, Purchasing power.

## AUTORÍA

Yo, VICTOR DAVID SANDOVAL ANDRANGO, portador de la cédula de ciudadanía N°172522176-4, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría **“ANÁLISIS DE REPERCUSIÓN DE LAS POLÍTICAS ARANCELARIAS QUE ENFRENTA EL SECTOR FLORÍCOLA ECUATORIANO EN EL PERIODO 2000-2015”** y los resultados de la investigación son de mi exclusiva responsabilidad además que no ha sido previamente presentado para ningún grado ni clasificación personal y que ha consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.



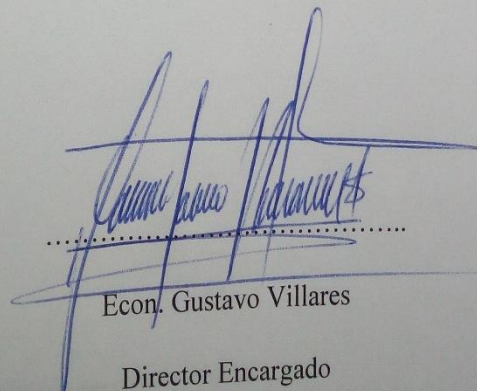
Victor David Sandoval Andrango

C.I. 1725221764

## CERTIFICACIÓN DEL ASESOR

En calidad de Director de Trabajo de Grado presentado por el egresado VICTOR DAVID SANDOVAL ANDRANGO, para optar por el título de INGENIERO EN ECONOMÍA MENCIÓN FINANZAS, cuyo tema es **“ANÁLISIS DE REPERCUSIÓN DE LAS POLÍTICAS ARANCELARIAS QUE ENFRENTA EL SECTOR FLORÍCOLA ECUATORIANO EN EL PERIODO 2000-2015”**, considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte de tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 19 días del mes de Julio de 2017.

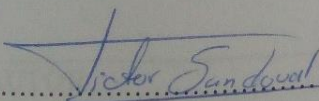


Econ. Gustavo Villares  
Director Encargado

**CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR  
DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

Yo, VICTOR DAVID SANDOVAL ANDRANGO, con cédula de ciudadanía N° 172522176-4, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4,5 y 6, en calidad de autor del trabajo de grado denominado: **“ANÁLISIS DE REPERCUSIÓN DE LAS POLÍTICAS ARANCELARIAS QUE ENFRENTA EL SECTOR FLORÍCOLA ECUATORIANO EN EL PERIODO 2000-2015”**, que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERO EN ECONOMÍA MENCIÓN FINANZAS en la Universidad Técnica del Norte, quedando ésta facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que realizo la entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la BIBLIOTECA DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.



.....

Victor David Sandoval Andrango

C.I. 1725221764



## UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

### BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

#### AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

#### 1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar a los procesos de investigación, docencia y extensión de la universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto para lo cual pongo a disposición de la siguiente información.

<b>DATOS DE CONTACTO</b>		
<b>CEDULA DE IDENTIDAD</b>	1725221764	
<b>APELLIDOS Y NOMBRES</b>	SANDOVAL ANDRANGO VICTOR DAVID	
<b>DIRECCION</b>	SANTA CLARA-AYORA-CAYAMBE	
<b>E-MAIL</b>	victor_david48@hotmail.com	
<b>TELÉFONO FIJO</b>	022138055	
<b>TELÉFONO MÓVIL</b>	0980052196	
<b>DATOS DE LA OBRA</b>		
<b>TÍTULO</b>	ANÁLISIS DE REPERCUSIÓN DE LAS POLÍTICAS ARANCELARIAS QUE ENFRENTA EL SECTOR FLORÍCOLA ECUATORIANO EN EL PERIODO 2000-2015	
<b>AUTOR</b>	SANDOVAL ANDRANGO VICTOR DAVID	
<b>FECHA</b>	19-07-2017	
<b>SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO</b>		
<b>PROGRAMA</b>	PREGRADO (X)	POSGRADO ( )

<b>TITULO POR EL QUE OPTA</b>	INGENIERÍA EN ECONOMÍA MENCIÓN Y FINANZAS
<b>ASESOR/DIRECTOR (E)</b>	ECON. GUSTAVO VILLARES

## 2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

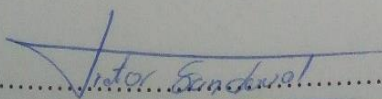
Yo, VICTOR DAVID SANDOVAL ANDRANGO portador de la cédula de ciudadanía N° 172522176-4, en calidad de autor y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago la entrega de este ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión, en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

## 3. CONSTANCIAS

El autor manifiesta que la obra de la presente autorización es original y se la desarrolló sin violar derechos de autor de terceros por lo tanto la obra es original y es titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 19 días del mes de Julio de 2017.

El autor



Victor David Sandoval Andrango

C.I. 1725221764



## **DEDICATORIA**

*Dedico este trabajo con mucho amor a Dios, por las bendiciones recibidas de él. A mis padres, a quien agradezco de manera especial todo el esfuerzo realizado en sus labores para que pueda salir adelante. A mis profesores por el conocimiento impartido que hoy, me convierten en la persona que soy.*

## ÍNDICE

RESUMEN.....	II
ABSTRACT.....	III
AUTORÍA.....	IV
CERTIFICACIÓN DEL ASESOR .....	V
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE .....	VI
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE .....	VII
DEDICATORIA .....	IX
ÍNDICE .....	X
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	XII
ÍNDICE DE TABLAS .....	XIII
INTRODUCCIÓN .....	1
Planteamiento del problema.....	1
Objetivos .....	2
Objetivo general.....	2
Objetivos específicos.....	2
Preguntas de investigación.....	2
Resumen de la estructura.....	3
CAPÍTULO I.....	4
1 ANTECEDENTES.....	4
1.1 Incorporación de Ecuador al mercado mundial y el sector florícola.....	4
1.2 Exportadores de flor en Ecuador.....	5
1.3 Comercio exterior del sector florícola ecuatoriano y sus principales socios comerciales...	6
1.4 Principales países productores de flor que generan competencia a la flor ecuatoriana.....	7
2. La Política comercial.....	8
2.1 Barreras arancelarias para la importación .....	8
2.2 Barreras no arancelarias para la importación .....	9
2.3 Barreras arancelarias a la exportación.....	11
2.4 Barreras no arancelarias para la exportación.....	11
3. Teoría de Paul Krugman sobre el nuevo comercio y geografía económica.....	12
4. Teoría economía de los aranceles de Gregory Mankiw vistas desde el punto de importador y exportador .....	14
4.1 Escenarios para el comercio interno y externo creado a partir del modelo de Mankiw ....	15
4.1.1 Escenario 1. Mercado estadounidense como una economía cerrada al comercio exterior .....	15

4.1.2 Escenario 2. Mercado estadounidense y el libre comercio.....	18
4.1.3 Escenario 3. Aplicación de la política comercial de Estados Unidos para establecer aranceles a las importaciones de rosas .....	20
4.2 Ganadores por la aplicación de los aranceles partiendo del modelo de Mankiw .....	21
4.3 Perdedores por la aplicación de aranceles partiendo del modelo de Mankiw .....	22
5. Ecuador y sus principales acuerdos comerciales con Estados Unidos .....	24
5.1 Relaciones comerciales bajo el ATPDEA.....	25
5.1.1 Condiciones para formar parte de la ley de preferencias arancelarias .....	26
5.1.2 Países beneficiados del ATPDEA .....	26
5.1.3 Consecuencias de la no renovación de la ley ATPDEA.....	27
5.2 Relaciones comerciales con el SGP .....	27
5.3 Ventajas y desventajas de los acuerdo comerciales ATPDEA y SGP .....	29
6. Medidas adoptadas por el Gobierno Central para mitigar los impactos negativos por la renuncia del ATPDEA y crisis económicas de los mercados de flor .....	30
7. Acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea.....	31
CAPÍTULO II .....	33
MÉTODO.....	33
CAPÍTULO III.....	35
ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS .....	35
8. Situación actual del sector florícola ecuatoriano.....	35
9. Segmentación de mercado para la flor ecuatoriana.....	36
10. Políticas arancelarias que enfrenta el sector florícola ecuatoriano.....	38
11. Estudio del mercado estadounidense partiendo de los criterios de la aplicación de los aranceles de Mankiw .....	41
11.1 Libre comercio de Mankiw para las rosas ecuatorianas dentro del mercado estadounidense .....	42
11.2 Aplicación de aranceles de Mankiw para el libre comercio de rosas ecuatorianas dentro del mercado estadounidense.....	44
12. Principales exportadores de flor en los mercados más influyentes para el sector florícola ecuatoriano. ....	47
12.1 Mercado estadounidense .....	47
12.2 Mercado ruso.....	51
12.3 Mercado holandés .....	53
13. Comparación de los precios de venta del kilo de flor en los principales mercados .....	55
CAPÍTULO IV.....	57
CONCLUSIONES .....	57
BIBLIOGRAFÍA.....	59

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 1.</b> Producción y comercialización de rosas en el mercado estadounidense.....	16
<b>Gráfico 2.</b> Aumento del excedente del consumidor por la disminución del precio de la rosa.....	17
<b>Gráfico 3.</b> Disminución en el excedente del consumidor por el alza de los precios de la rosa.....	18
<b>Gráfico 4.</b> Importaciones de rosa por parte de Estados Unidos.....	19
<b>Gráfico 5.</b> Implantación del arancel a la rosa importada para resguardar la producción de Estados Unidos.....	20
<b>Gráfico 6.</b> El productor, primer ganador en la economía por la aplicación de aranceles.	21
<b>Gráfico 7.</b> El Estado, como segundo ganador en la economía por la aplicación de aranceles.....	22
<b>Gráfico 8.</b> El consumidor, como primer perdedor en la economía por la aplicación de los aranceles.....	23
<b>Gráfico 9.</b> Pérdida de eficiencia por la aplicación de aranceles.....	24
<b>Gráfico 10.</b> Exportaciones totales de flores en el periodo 2000-2015.....	35
<b>Gráfico 11.</b> Mercados potenciales para el sector exportador florícola en el periodo 2000-2015.....	37
<b>Gráfico 12.</b> Exportaciones totales de flores hacia Estados Unidos 1990-2015.....	40
<b>Gráfico 13.</b> Importaciones de rosas ecuatorianas a Estados Unidos a un precio mundial bajo.....	41
<b>Gráfico 14.</b> Importaciones de rosas ecuatorianas a Estados Unidos 2000-2015.....	42
<b>Gráfico 15.</b> Aplicación de aranceles a las rosas ecuatorianas por parte de Estados Unidos 2015.....	44
<b>Gráfico 16.</b> Principales productores y competidores de flor ecuatoriana en Estados Unidos 2000-2015.....	47
<b>Gráfico 17.</b> Evolución de precios por Kilo de flor en el mercado estadounidense 2000-2015.....	48

<b>Gráfico 18.</b> PIB tasa de variación anual de Estados Unidos 2000-2015.....	49
<b>Gráfico 19.</b> Exportaciones mensuales de rosas a Estados Unidos 2014-2016.....	50
<b>Gráfico 20.</b> Evolución del precio del kilo de flor en el mercado ruso 2000-2015.....	51
<b>Gráfico 21.</b> Principales productores y competidores de flor ecuatoriana en Rusia 2000-2015.....	52
<b>Gráfico 22.</b> Principales productores y competidores de flor ecuatoriana en Holanda 2000-2015.....	53
<b>Gráfico 23.</b> Evolución de precios por kilo de flor en el mercado holandés 2000-2015.	54
<b>Gráfico 24.</b> Evolución de los precios del kilo de flor en los diferentes mercados 2000-2015.....	55

### ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1.</b> Empresas exportadores de flor en Ecuador.....	5-6
<b>Tabla 2.</b> Barreras arancelarias para la importación de bienes .....	8-9
<b>Tabla 3.</b> Barreras no arancelarias para la importación de bienes.....	9-11
<b>Tabla 4.</b> Barreras no arancelarias para la exportación de bienes.....	11- 12
<b>Tabla 5.</b> Principales importadores de flor ecuatoriana 2000-2015.....	36
<b>Tabla 6.</b> Aranceles aplicados por los principales países importadores de flor ecuatoriana.....	39
<b>Tabla 7.</b> Ventas por variedad de flor a Estados Unidos periodo 2013-2014.....	45

## INTRODUCCIÓN

### **Planteamiento del problema**

El acceso hacia los mercados internacionales primordialmente se da a través de acuerdos comerciales, los cuales reducen las barreras comerciales y fomentan el intercambio de bienes y servicios entre naciones. El sector florícola ecuatoriano ha centrado su producción en tres mercados objetivo siendo los más importantes Estados Unidos, Rusia y Holanda. Los acuerdos comerciales en los cuales se sustentó el ingreso de mercadería hacia nuevos mercados fueron la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de las Drogas “ATPDEA” con Estados Unidos y el Sistema General de Preferencias “SGP” con Rusia y Holanda.

El mayor volumen de exportaciones se presenta en fechas como San Valentín y el día de las Madres. El sector florícola al igual que otros sectores en desarrollo se vieron beneficiados por el ATPDEA hasta el año 2013, el cual desde la adhesión a este acuerdo unilateral entre Ecuador y Estados Unidos se otorgaron preferencias arancelarias a las importaciones, el cual permitió al sector exportador generar mayor oportunidad de desarrollo en sus ventas hacia el exterior. En el año 2013 Ecuador renunció este acuerdo, dejando de ser país elegible para el otorgamiento de preferencias arancelarias.

La renuncia por parte de Ecuador al ATPDEA generó una pérdida del mercado estadounidense, siendo el mercado más importante para Ecuador, el cual aseguró el 42% de las exportaciones totales de flor realizadas hacia Estados Unidos en el año 2014. Ante esta situación, los importadores pagan un arancel para poder ingresar las flores al mercado estadounidense (Expoflores, 2015).

Por otro lado, la culminación del SGP con Holanda y los demás países de la Unión Europea en el año 2015 ha generado certidumbre en el sector exportador, debido a que sin un acuerdo comercial los precios de la flor pueden incrementarse y por tanto las ventas podrían disminuir. Mientras que para el mercado ruso, las actuales condiciones económicas han reducido las importaciones de flor, pese a que este mercado fue el segundo importador de flor ecuatoriana ha reducido las compras de flor, por ende el sector florícola dejó de ver este mercado como una buena opción para la exportación (Proecuador, 2013).

A razón de estos antecedentes, el presente trabajo de grado se centra en el estudio de los principales mercados de flor. Haremos énfasis en primer lugar a Estados Unidos, siendo

el país de mayor importación de flor ecuatoriana. También tomaremos en cuenta a Rusia y a la Unión Europea, especialmente a Holanda que son los mercados secundarios más importantes para la flor ecuatoriana.

Adicionalmente, el trabajo de investigación se centró en la evolución del sector florícola en el periodo 2000-2015, debido a la gran importancia que presentó para este la vigencia del ATPDEA. Además, se propició un estudio analítico de la renuncia a esta Ley a partir del año 2013 hasta la actualidad y como ha incidido en la demanda de la flor ecuatoriana en el exterior. El análisis de los indicadores de exportación florícola servirá para determinar un análisis cualitativo de este sector.

## **Objetivos**

### **Objetivo general**

Analizar la incidencia de la política arancelaria externa que enfrenta el sector florícola ecuatoriano en el periodo 2000–2015.

### **Objetivos específicos**

- Examinar la política arancelaria y su evolución en el ámbito exportador.
- Determinar la participación del volumen de exportación florícola a los Estados Unidos bajo el ATPDEA.
- Determinar si la cancelación de la Ley ATPDEA tuvo repercusiones en las exportaciones florícolas a su principal destino de compra.
- Analizar las medidas restrictivas adoptadas por los principales países destino de la flor ecuatoriana y su incidencia en la competencia con el producto nacional.

### **Preguntas de investigación**

- ¿Cuál es la incidencia de la política arancelaria externa en las exportaciones del sector florícola ecuatoriano hacia sus principales socios comerciales?
- ¿El nivel de exportación florícola de Ecuador hacia los Estados Unidos se vio influenciado por la ATPDEA?
- ¿La dependencia de la Ley ATPDEA permitió generar un desarrollo para el floricultor ecuatoriano?
- ¿Cuáles serían las causas para que los países importadores de flor ecuatoriana apliquen políticas arancelarias?

## **Resumen de la estructura**

El presente trabajo de grado consta de cuatro capítulos. En el primer capítulo del marco teórico se hace referencia a los antecedentes del sector florícola, la influencia del comercio exterior en el desarrollo de la economía nacional, al igual que se determinan las ventajas y desventajas de los acuerdos comerciales.

En el desarrollo de la tesis se investiga sobre la importancia de la Ley ATPDEA para el floricultor ecuatoriano, analizando el comportamiento histórico del nivel de exportaciones totales generadas durante la aplicación de este sistema arancelario, también se estudia la situación comercial que enfrenta este sector importante para la economía ecuatoriana. En el segundo capítulo se realiza la metodología para luego en el tercer capítulo, a través del análisis de los datos obtenidos se darán respuesta a las preguntas de investigación y en el cuarto capítulo se realizan las conclusiones pertinentes del trabajo de grado.

Todo esto con el fin de determinar el grado de importancia de las políticas arancelarias y analizar el impacto arancelario que tuvo la eliminación del ATPDEA con los Estados Unidos incidiendo en la competitividad de las flores ecuatorianas y el incremento en sus costos generados por el pago de aranceles.



## CAPÍTULO I

### 1 ANTECEDENTES

#### 1.1 Incorporación de Ecuador al mercado mundial y el sector florícola

La incorporación definitiva del Ecuador al mercado mundial se da en el año 1888, en donde el producto que promovió la inserción hacia el mercado exterior fue el cacao, debido a la gran demanda de los países industrializados como materia prima para elaborar productos terminados, donde gracias a esa demanda externa en años posteriores no solo se exportaría cacao sino otros productos agrícolas.

A mediados de los 90 y gracias a la exportación del cacao que demostró la calidad de los productos agrícolas, Ecuador descubrió su gran potencial para cultivar y exportar flores, debido al interés en la floricultura y potencial para crear flores reconocidas a nivel mundial, los cuales empezaron esta actividad con 30 plantaciones a nivel nacional (Acosta, 2006).

El sector florícola ecuatoriano es un componente que gracias a su desarrollo, ha ocupado un lugar importante dentro las exportaciones que realiza el país, el cual, se beneficia por la situación geográfica de los andes ecuatorianos incidiendo en la producción de flores de calidad y que son reconocidas mundialmente.

Ecuador es un gran exportador de rosas, consideradas las más hermosas del mundo, gracias a sus características tales como tallos gruesos, botones grandes, colores vivos, y una vida prolongada después de su corte. En nuestro país, la mayor concentración de floricultores se localizan en la provincia de Pichincha en los cantones Cayambe y Pedro Moncayo y en las demás provincias de Imbabura, Cotopaxi, Cañar, Carchi. Estos lugares presentan un clima adecuado, además de la incidencia de su suelo fértil y a la suficiente luminosidad en un producto de calidad y competitivo a nivel mundial (Proecuador, 2013).

Dentro del grupo de flores que nuestro país exporta se encuentran las rosas, gypsophilia, claveles, lirios, alstroemeria, crisantemos y áster. Los mercados de mayor influencia para su comercialización se centran en Estados Unidos, Rusia y Holanda (Expoflores, 2015). El sector florícola ha ido generando su desarrollo gracias a los niveles de producción que exporta hacia el exterior. Los acuerdos comerciales entre Ecuador y los diferentes países del mundo lo benefician en conceptos de aranceles reducidos o tarifa del 0% (Ministerio de Comercio Exterior, 2015).

## 1.2 Exportadores de flor en Ecuador

La actividad económica del sector florícola comprende la producción de flor para ser exportado hacia otros países. Las diferentes variedades de flor que han sido enviadas hacia los diferentes mercados de flor ecuatoriana contemplan un mercado externo que es más exigente. Para ello, las empresas productoras y exportadoras se han asentado en lugares en donde las condiciones climáticas son excelentes para la producción, mientras que otras se asentaron en lugares cercanos a aeropuertos.

En la siguiente tabla se muestran el número total de empresas exportadoras de flor que existen en todo el Ecuador. El número de empresas exportadoras de flor hacia los diferentes países son 82 empresas. Las mismas que se encuentran distribuidas en provincias como Pichincha, Cotopaxi, Carchi, Imbabura, Cuenca, entre otras (Proecuador, 2017).

Dentro de las provincias mencionadas notamos que la mayor presencia de exportadores se encuentran cercanas a la ciudad de Quito, es decir 32 empresas exportadoras de flor se encuentran aledañas a Quito y su cercanía al aeropuerto internacional Mariscal Sucre hace que los envíos se realicen de manera más rápida. También hay 21 empresas que se encuentran cercanas a Quito como son Cayambe, Pedro Moncayo y Tabacundo, al sur de Quito se encuentran 5 empresas más. En el centro del país en las empresas que se encuentran cercanas de igual manera al aeropuerto internacional Cotopaxi. La cercanía a los aeropuertos es el medio de transporte más efectivo para la exportación de flores, debido a que estas tienen un tiempo de vida promedio de 21 días, su envío debe ser lo más pronto posible.

Tabla 1. Empresas exportadores de flor en Ecuador

QUITO	
ABAX INDUSTRIAS Y FLORES CIA. LTDA.	TECNOFIL S.A.
AGRICOLA AGRONATURA S.A.	HACIENDA MIRAFLORES DE CHISINCHE SACHAFLORES CIA. LTDA.
AGRICOLA TABACUNDO AGRITAB CIA. LTDA.	DENMAR S.A.
AGRINAG S.A.	GYPSO S.A.
AGROPLANTAS CIA. LTDA.	BROWNBREEDING INGENIERIA S. A.
AGROSANALFONSO S.A.	SOCIEDAD AGRICOLA VICTORIA S.A. SAVISA
ALKAVAT CIA. LTDA.	GARLANDSECUADOR S.A.
ASOCIACION DE CUENTAS EN PARTICIPACION RENACER	HIDROBO ASTUDILLO MAURICIO RENE
FLORANA FARMS S.A.	SIERRAFLORES CIA. LTDA.
FLOR ETERNA SISA HUIÑAI S.A.	SANCHEZ CATOTA LOIDA ISABEL
FLORES ECUATORIANAS DE CALIDAD S.A. FLORECAL	QUEENROSES S.A.
FLORICOLA SAN ISIDRO LABRADOR FLORSANI CIA. LTDA.	OLIJ ECUADOR CIA LTDA
FLORISOL CIA. LTDA	LATINFLOR S.A.
FLOWERS FOR KIDS PROMOCIONES S.A.	JARDINES PIAVERI CIA. LTDA.
FRESSMART S.A.	INTIROSAS CIA. LTDA.

<b>PUJILÍ</b>	
AGRICOLA ROGER AMORES AGRORAB CIA. LTDA.	ARCOFLOR FLORES ARCOIRIS S.A.
<b>LATACUNGA</b>	
AGROGANADERA ESPINOSA CHIRIBOGA S.A.	PLATINUMROSES CIA. LTDA.
ECUANROS ECUADORIAN NEW ROSES SOCIEDAD ANONIMA	RODRIGUEZ GUERRERO LILIAN PATRICIA
FEGACON CIA LTDA	VALLE DEL SOL S.A. VALDESOL
FLORES DEL COTOPAXI S.A.	ROSAS LA MARTINA RLM S.A.
FLORICOLA BLOOMHAUS S.A.	ROSE SUCCESS CIA. LTDA
NARANJO ROSES ECUADOR S.A.	
<b>PEDRO MONCAYO</b>	<b>TABACUNDO</b>
ANNIROSES S.A.	FLORES Y FRUTAS FLORIFRUT S.A.
AZAYA GARDENS CIA. LTDA.	FLORES SELECTAS FLORSEL CIA. LTDA.
CANANVALLEY FLOWERS S.A.	JOYGARDENS S.A.
CHECA SILVA DALIA MARISOL	STACLARAGARDENS CIA. LTDA
ECUADORUNIQUE COLLECTION S.A.	
<b>AMBATO</b>	
CURTIDURIA TUNGURAHUA S.A.	FLORICOLA LA HERRADURA FLOHERRA S.A.
<b>CAYAMBE</b>	
DAIKAROS S.A.	HOJEVERDE CIA. LTDA.
DIFIORI S.A.	JARA GUAÑA ANDREA MARGARITA
EMIHANA CIA. LTDA.	MERINOROSSES CIA. LTDA.
FISCELLAFLOWER CIA. LTDA.	PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA MONTEROSASFARMS CIA LTDA
FLORELOY S.A.	ROSADEX CIA. LTDA.
FLORES DE LA VICTORIA	ROSAS DE LA MONTANA, ROSAMONT S.A.
<b>MEJIA</b>	
ECOROSSES S.A.	NATUFLOR S.A.
<b>MACHACHI</b>	
EL CAMPANARIO DE SANTA ANITA SOCIEDAD CIVIL COMERCIAL E INDUSTRIAL	ROSESLAND FARM S.A.
ROSAS DEL CORAZON ROSASLESANDI CIA. LTDA	
<b>MIRA</b>	
FLORES DE LA HACIENDA	GALARRAGA SALAZAR ATAHUALPA JULIO
ENRIQUEZ MONTENEGRO GANDHY VINICIO	
<b>ESPEJO</b>	
EVERBLOOM ROSES ECUADOR	FLORES HERRERA PABLO RENAN
<b>COTACACHI</b>	
FALCONFARMS DE ECUADOR S.A.	
<b>CUENCA</b>	
FLORES DEL SUR FLORESUR CIA. LTDA.	ISLAPLANTS CIA. LTDA.
<b>IBARRA</b>	
GOLDEN LAND CIA. LTDA.	
<b>PAUTE</b>	
PLANTACIONES MALIMA CIA. LTDA.	
<b>OTAVALO</b>	
VEGAFLOR S. A.	

Fuente: elaboración propia a partir de Proecuador (2017).

### 1.3 Comercio exterior del sector florícola ecuatoriano y sus principales socios comerciales

El comercio exterior consiste en las relaciones comerciales unilaterales que tiene un país con los demás países del mundo. Las relaciones comerciales comprenden el intercambio de bienes o servicios entre naciones para suplir sus necesidades de mercado. Ningún país logra ser autosuficiente, ya que cada país puede tener excedentes en su producción o bien pueden tener un déficit en su producción.

Ecuador se ha caracterizado por exportar productos tradicionales, como son las exportaciones de petróleo, que en el año 2013 ocuparon el 56% del total exportado es decir USD 14.107 millones, manteniendo una diferencia con las exportaciones no petroleras con un margen del 44%, es decir USD 10.643 millones (Banco Central del Ecuador, 2017).

Para el sector exportador, la actividad florícola comprende el 15% de exportaciones dentro del grupo de los productos no tradicionales obteniendo ingresos por los USD 830 millones en el mismo año. Los mercados influyentes para este sector han sido en primer lugar el mercado estadounidense con una participación del 42% en exportaciones totales de flor en 2013, seguido del mercado ruso con una participación del 21%, dentro del bloque económico, tan solamente Holanda ocupa el 9% de exportaciones de flor y demás países corresponde el 28% del total de flor exportado.

#### **1.4 Principales países productores de flor que generan competencia a la flor ecuatoriana.**

La conquista de nuevos mercados internacionales constituye una estrategia de desarrollo fundamental para el sector florícola. Dentro del mercado mundial de flores, nuestro país exporta flores a 103 países a nivel mundial encontrándose inmerso dentro de la competencia de otros países con similares condiciones climáticas a las nuestras. Entre los principales países de exportación florícola se encuentran Holanda, Colombia, Etiopia y Kenia. Cada país tiene ventajas que hace que sus flores sean más competitivas con la flor ecuatoriana (Expoflores, 2016).

El principal factor que influye en la competencia de las flores es el precio. El éxito que tiene Colombia dentro de la industria de las flores se genera por las ventajas que posee en la producción de flores, como son las condiciones climáticas e ideas de producción ingenieras por los propios productores. Además este éxito se da gracias al TLC que tiene Colombia y los Estados Unidos, beneficiándose del libre acceso de la flor al mercado estadounidense libre de aranceles, haciendo a Colombia un país muy competitivo para la flor ecuatoriana.

Por otro lado, Etiopia es un país en donde la producción de flores es una actividad nueva. Las condiciones climáticas y del suelo son favorables para su producción, la fuerte inversión de empresas extranjeras ayuda a que esta actividad se desarrolle rápidamente. Igualmente para Kenia, las condiciones climáticas son favorables para la producción de

flores. Un factor que cabe destacar es que en este país los salarios son relativamente bajos, oscilando entre los \$40 y \$100 (Expoflores, 2016).

Además, el gobierno de Kenia apoya a este sector a través de la eliminación de aranceles en la importación de insumos para la producción de flores. Kenia al igual que Etiopía comparten una ventaja y es que la cercanía con los principales mercados importadores de flores como son Europa, Rusia y Asia, permitiéndoles reducir sus costos de transporte aéreo. Holanda en cambio, es quien lidera el mercado mundial de flores, por la cercanía de los mercados en donde importan flores al igual que sus condiciones climáticas.

## **2. La Política comercial**

La política comercial es un instrumento de política económica que un país aplica para controlar los desequilibrios en su estructura comercial, es decir, el uso de la política comercial está enfocada a reducir las importaciones y fortalecer la producción nacional y sobre todo los sectores con mayor potencial en productos tradicionales y no tradicionales.

### **2.1 Barreras arancelarias para la importación**

El arancel es un impuesto que se grava a los productos que ingresan a un país. Para ello, el Gobierno establece una serie de tarifas a diferentes productos que en algunos casos varían según las necesidades de un país.

Los aranceles se clasifican según su base de cálculo: específicos, ad valorem, mixto, de valoración, diferencial, externo común (Glosario de términos aduaneros de Asociación Latinoamericana de Integración “ALADI”).

Tabla 2. Barreras arancelarias para la importación de bienes

<b>Arancel específico</b>	Se basa en el pago de cierta cantidad de dinero por cualquier tipo de unidad importada. Este tipo de arancel se encuentra prácticamente en desuso. Su aplicación es poca ortodoxa en el comercio internacional.
<b>Arancel ad-valorem</b>	Se basa en un pago porcentual del valor del intercambio de los bienes. Su aplicación resulta muy efectiva en las negociaciones del comercio internacional, ya que los diversos países hacen uso de este arancel con fines proteccionistas o de desarrollo económico.

<b>Arancel mixto</b>	Tiende a ser la combinación de los dos aranceles anteriores. Su aplicación se realiza en casos excepcionales propuestos por cada país.
<b>Arancel de valoración</b>	Consiste en el sistema de tributación de las mercancías según su valor, tipo arancel ad-valorem, es decir, aquel en que tributa más el artículo de mayor valor, por lo tanto, es el sistema que ofrece mayor justicia tributaria.
<b>Arancel diferencial</b>	Sistema tarifario cuyo fin principal es otorgar ventajas preferenciales al o a los países que han tomado parte de ese acuerdo.
<b>Arancel externo común</b>	Arancel Común o Regional que se estructura para regir dentro de un espacio económico denominado generalmente Unión Aduanera, y en función de las relaciones entre los países que han suscrito un Acuerdo para ser aplicado a las mercancías provenientes de terceros países.

Fuente: elaboración propia a partir de Glosario de términos ALADI

## 2.2 Barreras no arancelarias para la importación

Las barreras no arancelarias comprenden el control de las mercancías que son ingresadas al país, su objeto es la preservar los bienes de cada país en lo que respecta al medio ambiente, sanidad animal y vegetal, para ofrecer al consumidor un producto de buena calidad.

Tabla 3. *Barreras no arancelarias para la importación de bienes*

<b>Cuantitativas</b>		<b>Cualitativas</b>	
<b>Permisos de importación o exportación</b>	Es un documento de control previo exigidos mediante resolución del Comité de Comercio Exterior "COMEX"	<b>Regulaciones sanitarias</b>	Toda medida aplicada con el fin de proteger la salud y vida de las personas, animales y proteger el medio ambiente.
<b>Cuotas</b>	Las cuotas para exportar se refieren a que el exportador	<b>Requisitos de empaque</b>	Empaque en contenedores fuertes que absorban la humedad, que

	<p>pague una cuota en modo de arancel, mientras que las cuotas de importación restringen la entrada de mercadería al país.</p>		<p>distribuyan adecuadamente y que garanticen la entrega al país de destino</p>
<b>Precios oficiales</b>	<p>Son precios máximos o mínimos que puede exigirse para el ingreso o salida de productos.</p>	<b>Regulaciones de toxicidad</b>	<p>Regulaciones que no afecten la integridad del consumidor.</p>
<b>Impuestos antidumping</b>	<p>Son aquellas utilizadas para neutralizar el daño causado por el dumping.</p>	<b>Marcas de origen</b>	<p>Especificaciones del lugar de origen de donde se está exportando o importando</p>
<b>Impuestos compensatorios</b>	<p>Son aquellos utilizados con el fin de neutralizar algún subsidio a la fabricación, producción o exportación de cualquier producto.</p>	<b>Normas técnicas</b>	<p>Reglamentos que establecen requisitos técnicos al producto para proteger la salud y vida de los consumidores.</p>
		<b>Regulaciones fitosanitarias</b>	<p>Regulaciones que exigen que el envío de plantas cumple con los requisitos de importación otorgándoles certificados fitosanitarios.</p>
		<b>Requisitos de etiquetado</b>	<p>Facilita la información relacionada al producto.</p>
		<b>Normas de calidad</b>	<p>Control obligatorio de calidad que no afecte la</p>

			integridad del consumidor.
		<b>Regulaciones ecológicas</b>	Normas técnicas que garanticen el cuidado del medio ambiente

Fuente: elaboración propia a partir de Proecuador (2017).

### 2.3 Barreras arancelarias a la exportación

Los aranceles sobre la exportación son una respuesta potencialmente peligrosa para los empresarios, debido a que desestimula la producción y el comercio internacional. La aplicación de barreras arancelarias comprendería una pérdida de competitividad al sector exportador (Caballero *et al.*, 2013).

Además es uno de los aranceles menos empleado por la mayor parte de los países. Lo que se debería hacer es que las mercancías exportadas queden exentas de todo tipo de derecho arancelario y reactiven al sector productivo, además de beneficios tributarios otorgados por parte del Estado.

### 2.4 Barreras no arancelarias para la exportación

Las barreras no arancelarias a la exportación pueden ser un riesgo que los empresarios deben tener en cuenta al momento de incursionar en un nuevo mercado. Las barreras que pueden surgir al exportar productos hacia un nuevo mercado son las siguientes.

Tabla 4. Barreras no arancelarias para la exportación de bienes

<b>Promoción</b>	Promoción de productos en nuevos y exigentes mercados internacionales	<b>Fijación y control de precios</b>	El precio de un producto debe estar definido
<b>Prefinanciación</b>	Concesiones de líneas de crédito inexistentes para el sector productivo, altas tasas de interés en los créditos	<b>Restricción</b>	Exportaciones con un alto valor agregado pueden generar escasez en una economía interna y elevar su precio



<b>Seguro</b>	Garantía que tiene el exportador de recibir el pago acordado	<b>Medidas monetarias y crediticias</b>	Medidas que se deben tomar en cuenta y que pueden afectar al incremento del precio
<b>Registro de licencias</b>	El gobierno registra todas las exportaciones con fines administrativos y contables	<b>Tasa de cambio</b>	Afecta el costo final de una compra o venta internacional

Fuente: elaboración propia a partir de Caballero (2013).

### 3. Teoría de Paul Krugman sobre el nuevo comercio y geografía económica

Paul Krugman en su teoría del nuevo comercio internacional, se basa en teorías aplicadas al comercio exterior, como las siguientes:

Teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith a mediados del siglo XVII, la cual señala que los países deben especializarse y exportar bienes en los cuales se tenga una ventaja absoluta por sobre los demás, es decir cuya relación valor de producción/trabajo sea menor al de otros países, en una situación en la que los bienes se intercambian entre sí en proporción al tiempo relativo incorporado en ellos (Appleyard y Field, 2003).

La teoría de David Ricardo sobre la ventaja comparativa en el siglo XVII menciona que un país debe especializarse en la producción de bienes y servicios de manera eficiente, haciendo que la producción se torne ilimitada en un libre comercio. También habla de los consumidores del mundo estarán dispuestos a adquirir en mayor medida y sin restricciones comerciales donde todos los países se benefician del libre comercio y los agentes económicos mejoran sus beneficios (Ricardo D, 1817).

Paul Krugman y Maurice Obstfeld plantean debilidades al Modelo Ricardiano con relación al mundo real. La principal debilidad se basa en que el modelo de David Ricardo predice un grado de especialización extrema, sugiere que los países se especializan en la producción de bienes y servicios en donde poseen ventajas comparativas, la crítica a este modelo es que no se toma en cuenta que el mundo real produce mayor variedad de productos para ser exportados y también satisfacer una demanda propia y que además los efectos del comercio internacional sobre la distribución de la renta predice que los países siempre ganan.

Lo que no se tuvo en consideración es que los países pueden aplicar barreras arancelarias a las importaciones y subsidios para las exportaciones, haciendo que los países obtengan mayor ventaja a través de mecanismos proteccionistas, así que el comercio no siempre es bueno para ambas partes.

Además el Modelo Ricardiano no toma en cuenta las economías de escala, lo que lo hace ineficaz para explicar grandes flujos comerciales entre naciones aparentemente similares (Krugman, Obstfeld, 2001).

Heckscher-Ohling el cual se basa en el hecho de que la ventaja comparativa está influenciada por la abundancia de los factores productivos de una nación y la tecnología de producción, por lo tanto los mercados pueden desplazarse entre sectores (Krugman, Obstfeld, 2001). Este modelo supone que el intercambio de productos con una ventaja comparativa entre naciones, serán complementados los unos a los otros, sacando así una diferencia de recursos, este modelo se aplica en mercados de competencia perfecta. Esta complementariedad en la producción introduce el concepto de comercio “interindustrial”, promoviendo el intercambio de bienes y servicios para diferentes industrias.

Krugman denota las falencias que encuentra en el modelo anterior, e incorpora en su teoría las economías de escala, en donde al duplicar los insumos de una industria en la producción aumentara en el doble, aumentando el costo de oportunidad producida. Cuando existen economías de escala, las grandes empresas tienen ventajas sobre las empresas pequeñas lo que hace que el mercado este dominado por monopolios u oligopolios.

Krugman entendió que el comercio internacional no era solo “interindustrial” sino que también los países también realizan intercambios de bienes y servicios para las mismas industrias, lo que se denomina comercio “intraindustrial”.

Partiendo de estas teorías y modelos del comercio internacional, Paul Krugman baso su teoría en la hipótesis de que los consumidores aprecian la diversidad de consumo y por el lado de la oferta o de los productores explica que el comercio intraindustrial es benéfico para un país, al permitir que cada país tome una ventaja de las economías de escala y que los consumidores en un contexto global se beneficien por los bajos precios y diversidad de los productos.

La teoría de Krugman sobre la nueva geografía económica parte del concepto centro-periferia planteado por Myrdal y Hirshman, el cual plantea dos sectores productivos la agricultura y la manufactura y dos tipos de empleados los agricultores y los trabajadores. Las empresas de las manufacturas utilizan economías de escala y a los trabajadores como único insumo de producción. Mientras que la agricultura produce bienes homogéneos y no hace uso de las economías de escala, de igual manera el agricultor será su único insumo de producción.

El modelo de Krugman sugiere que los trabajadores podrán movilizarse de una región a otra, dependiendo de dónde obtenga mayores beneficios salariales y mejor producción. También supone que los bienes agrícolas se transportan sin costo entre regiones, mientras que para los bienes manufacturados el costo de transporte entre regiones corresponde un costo elevado, esta zona es denominada como zona centro, las empresas elegirán en lugar adecuado para su producción haciendo relación con las economías de escala y el ahorro en los costos de transporte (Mayorga y Martínez, 2008).

#### **4. Teoría economía de los aranceles de Gregory Mankiw vistas desde el punto de importador y exportador**

Gregory Mankiw en su teoría económica sobre los aranceles argumenta que un arancel es un porcentaje a pagar sobre el costo total de bienes importados para ser comercializados en un mercado local, el cual ocasiona un incremento en el precio final del bien que el consumidor asume, el cual reduce su bienestar total en una economía nacional, además sostiene que la obstaculización de las importaciones a través de las barreras arancelarias le permite obtener ingresos vía aduanas para el Gobierno Central, salvaguardando así a un sector precario de la economía (Mankiw, 2015).

Su objeto es la regulación u obstaculización a los productos provenientes del exterior que surgen como una medida neoproteccionista de los países de mayor desarrollo, entendiéndose como un conjunto de recursos de política comercial que las economías más poderosas utilizan para enfrentar a la competencia de las economías emergentes (Gallegos, 2010).

Hoy en día, el comercio internacional se constituye como el eje fundamental para el desarrollo económico de un país, más aún, para los países fuertemente dependientes de productos provenientes del exterior.

La aplicación de aranceles conlleva a que un país mantenga relaciones con diversos países del mundo, en donde, impera la protección al productor nacional y de igual manera la recaudación de ingresos vía aranceles para el Estado.

El arancel le permite al Estado generar condiciones de ventajas en relación con los productos provenientes del exterior, ya que por medio de este impuesto el valor total del bien importado tiende a incrementarse en un mercado local en donde el precio del bien es más barato, los consumidores optaran por consumir lo nacional, a un precio más bajo.

Al situar una ventaja o igualar el precio de intermediación, los distribuidores mayoristas tendrían que reflejar el valor final al precio que los consumidores tendrían que pagar. Los efectos de una política arancelaria proteccionista sin duda alguna serían benéficos, siempre y cuando sean de corta duración y promuevan la producción nacional (Gallegos, 2010).

#### **4.1 Escenarios para el comercio interno y externo creado a partir del modelo de Mankiw**

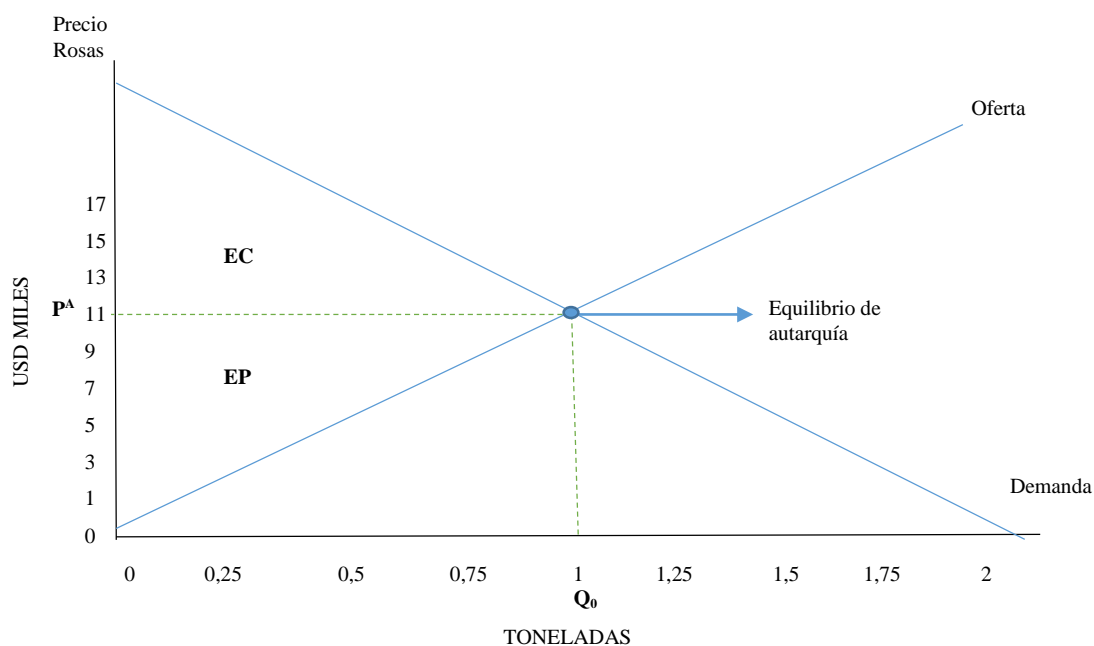
Para el estudio de cada uno de los escenarios planteados por Mankiw, es necesario crear casos hipotéticos, en donde se toman en cuenta variables dentro del mercado estadounidense como: la producción de rosas, el precio de mercado, la competencia, precio mundial de las rosas importadas y los aranceles.

##### **4.1.1 Escenario 1. Mercado estadounidense como una economía cerrada al comercio exterior**

En el mercado estadounidense la producción de rosas es una actividad no tan usual, los únicos productores de rosas se encuentran en los Estados de California y Oregon. La producción entre los dos Estados es de 36.000 toneladas de rosas por año a precios que pueden ir desde USD 11.55 el kilo de rosa hasta los USD 15.55 (Procuador, 2013).

El precio de autarquía ( $P^A$ ) supone un precio de USD 11,55 la tonelada.

Gráfico 1. Producción y comercialización de rosas en el mercado estadounidense



Fuente: elaboración propia a partir de Mankiw (2015).

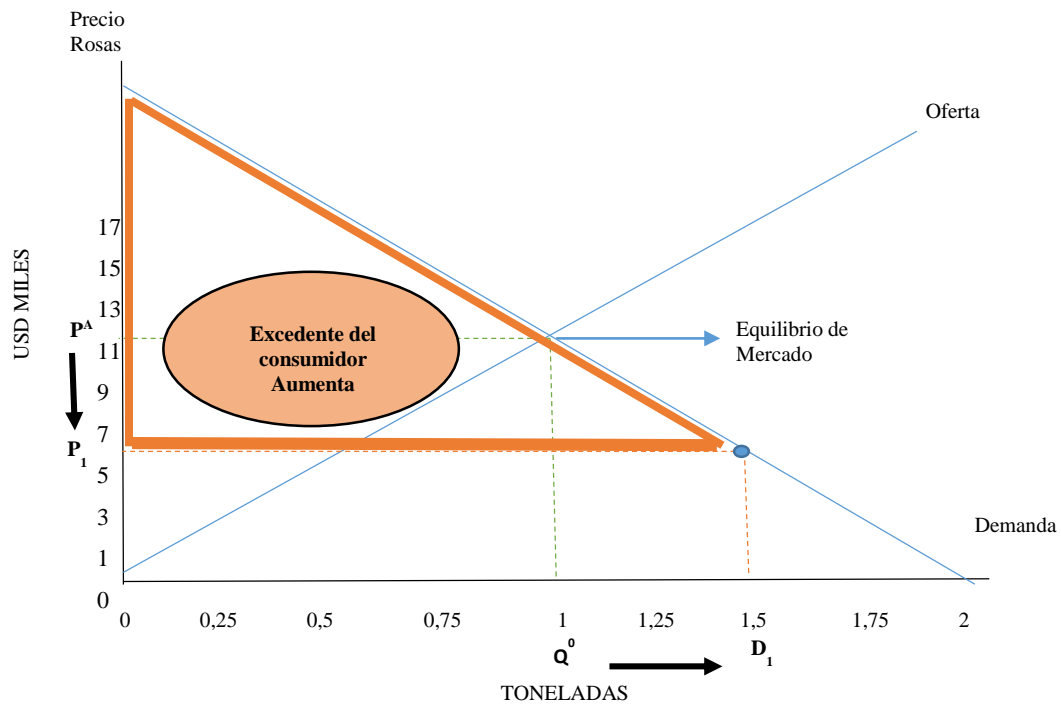
El equilibrio de autarquía se alcanza al precio de autarquía  $P^A$ , donde la cantidad demandada es igual a la ofertada,  $Q_0$ . El área delimitada entre el  $P^A$  y la curva de la demanda representan el excedente del consumidor EC. Por el contrario, el área entre el  $P^A$  y la curva de oferta representa el excedente del productor EP.

El cierre de las fronteras hacia el comercio exterior ha hecho que estos productores creen un monopolio dentro de este mercado, a precios muy altos. El consumidor, al no contar con más opciones a diferentes precios, no le queda más que consumir ese producto.

En este caso hipotético, el equilibrio de mercado sugiere un precio por tonelada de USD 11,5 mil, es decir el kilo de rosa a USD 11.5 dólares.

Dentro de estas condiciones de mercado, el bienestar para el consumidor depende de los precios al que se esté negociando la flor pudiendo aumentar su excedente de consumo si los precios en el caso hipotético disminuyeran a USD 5 mil con lo cual se podría comprar más rosas.

Gráfico 2. Aumento del excedente del consumidor por la disminución del precio de la rosa



Fuente: elaboración propia a partir de Mankiw (2015).

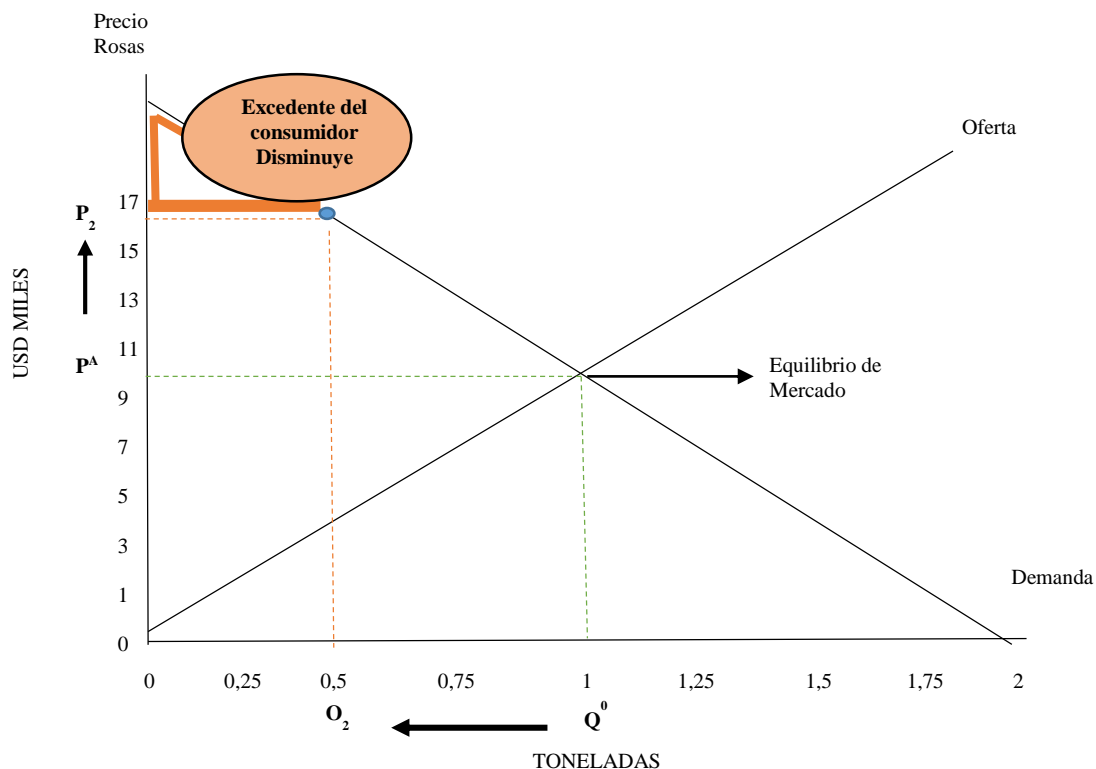
El aumento del excedente del consumidor puede variar dependiendo de una disminución en los precios al cual este siendo negociado en el mercado.

Si un precio resulta ser más bajo, el consumidor aumentará su excedente, obteniendo mejores beneficios.

Para este caso, la rosa estadounidense ha disminuido su precio de la tonelada en USD 6,500. El consumidor tendrá mayor posibilidad de acceder a un producto a un costo menor.

Gráfico 3. Disminución en el excedente del consumidor por el alza de los precios de la

rosa



Fuente: elaboración propia a partir de Mankiw (2015).

Para este caso, el aumento del precio de la tonelada de rosas aumenta hasta USD 17 mil, lo cual limita sus compras adquiriendo 0,5 toneladas de rosas.

En conclusión, demostramos que la producción y comercialización de las rosas en Estados Unidos, el cual aún no ha permitido el libre comercio, habrá demanda de este producto por parte de los consumidores, aún cuando los precios aumenten o disminuyan.

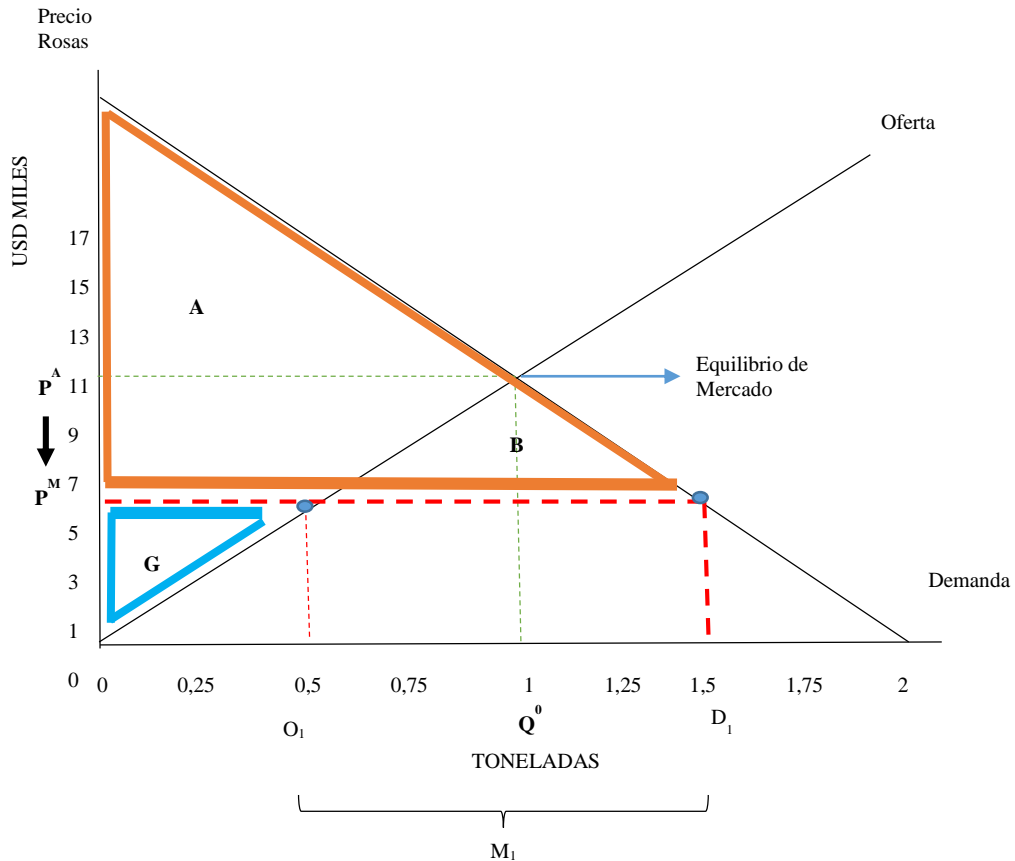
#### **4.1.2 Escenario 2. Mercado estadounidense y el libre comercio**

La apertura hacia el comercio exterior por parte de Estados Unidos ha hecho que países como Colombia, Ecuador, Kenya, Etiopía entre otros, exporten hacia este mercado sin restricción arancelaria.

El acceso de la rosa hacia este mercado con un precio mundial  $P^M$  relativamente bajo, ha hecho que el consumidor estadounidense adquiera en mayor medida a la rosa importada más que a la rosa nacional.

La importación de rosas de distintos países del mundo ingresan a este mercado con precios más bajos a los que produce Estados Unidos, entre ellos las rosas ecuatorianas cuyo precio de venta es USD 6,5 mil la tonelada.

Gráfico 4. Importaciones de rosa por parte de Estados Unidos



Fuente: elaboración propia a partir de Mankiw (2015).

Las rosas importadas de otros países le han restado competitividad al productor, haciéndolo ver como ineficiente en la producción de rosas. Es decir el precio mundial  $P^M = \text{USD } 6,55$  es mucho más bajo que el precio de autarquía  $P^A = \text{USD } 11,55$ . El excedente del consumidor se abra expandido hacia los escenarios  $EC = A + B$  mientras que el excedente del productor se ve desplazado al escenario  $EP = G$ .

Además, el libre comercio no toma en cuenta las barreras arancelarias, por tanto existe un cupo ilimitado de importación de rosas hacia Estados Unidos a un precio mundial  $P^M$ .

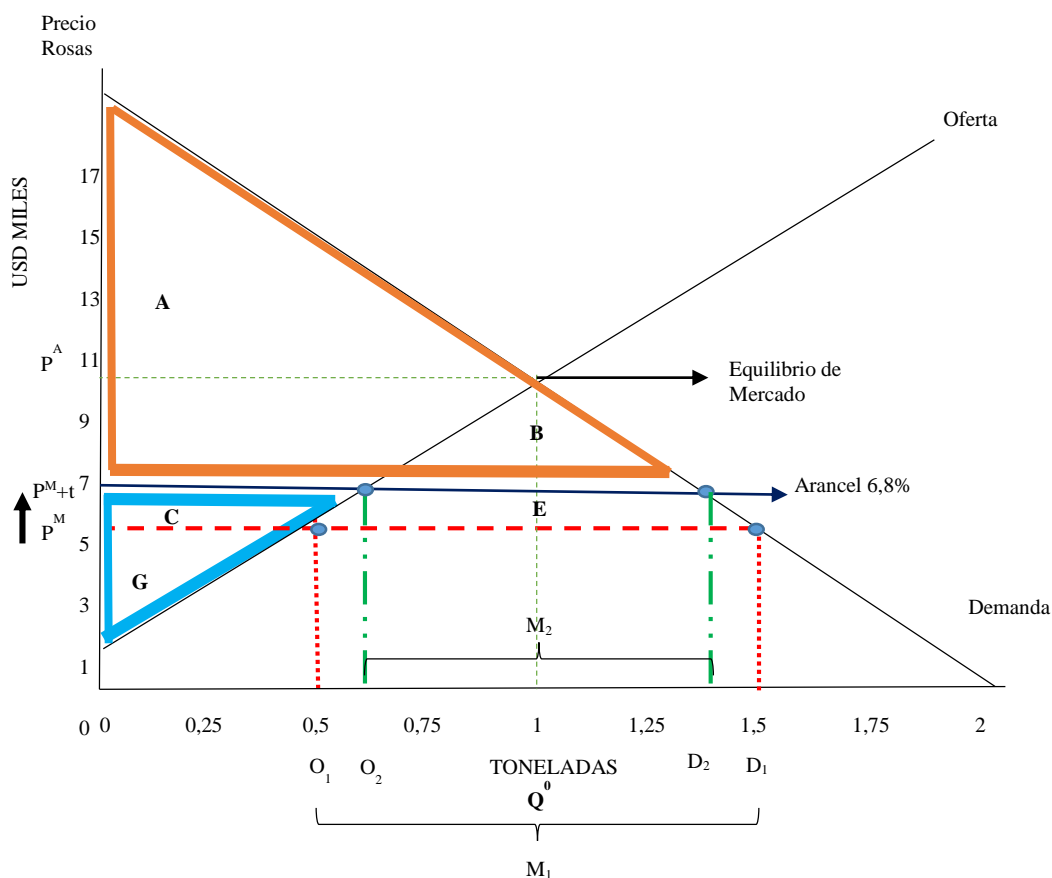
El aumento de las importaciones,  $M_1 = D_1 - Q_1$  hacen que el consumidor nacional tenga mejores beneficios.



### 4.1.3 Escenario 3. Aplicación de la política comercial de Estados Unidos para establecer aranceles a las importaciones de rosas

Estados Unidos toma como medida proteccionista de su producción local la implantación de aranceles a través del uso de su política comercial para resguardar su producción de rosas. El productor ha perdido espacio dentro de su propio mercado debido a que las flores ecuatorianas son más baratas que las de ellos.

Gráfico 5. Implantación del arancel a la rosa importada para resguardar la producción de Estados Unidos



Fuente: elaboración propia a partir de Mankiw (2015).

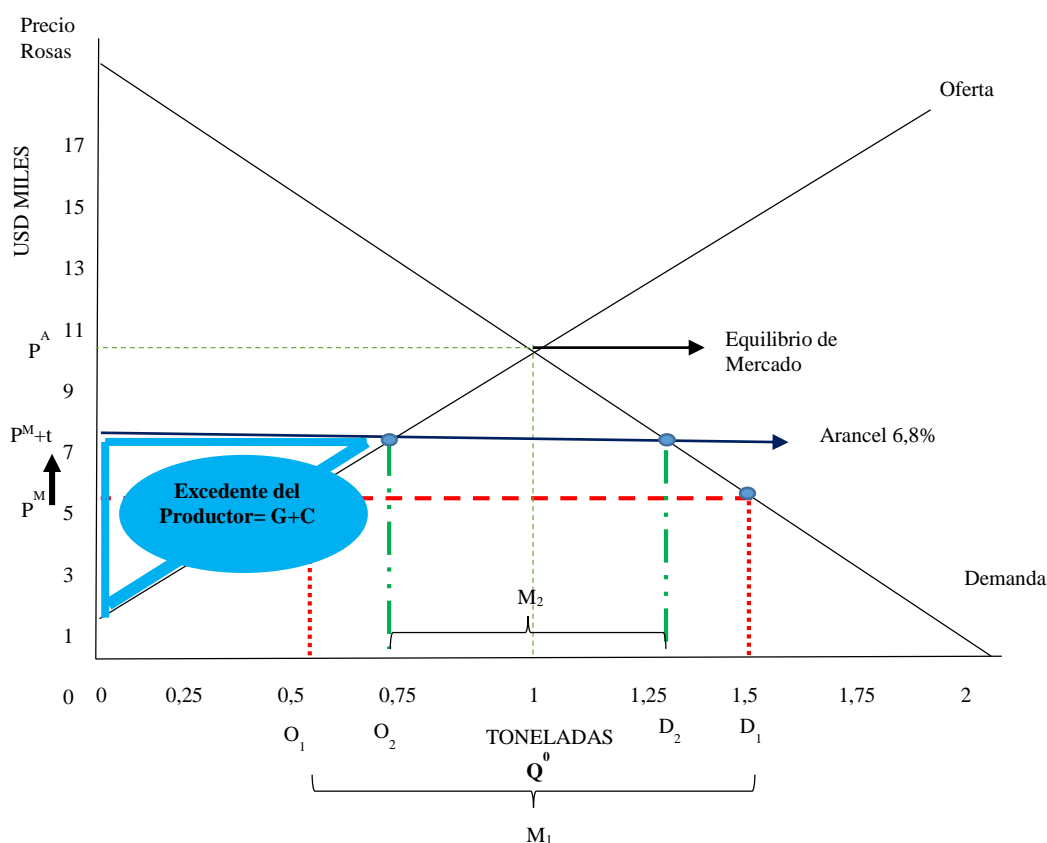
El uso de la política comercial para salvaguardar la producción interna de Estados Unidos hace que el precio mundial se incremente  $P^{M+t} = \text{USD } 6,94$  ( $\text{USD } 6,5 * 1,068$ ) como efecto del arancel, las importaciones se reducen,  $M_1 > M_2$ , donde  $M_2 = D_2 - Q_2$ . Como es el caso de la rosa ecuatoriana, Estados Unidos ha implantado un arancel del 6,8% del valor

total importado. Es decir, el precio mundial  $P^M$  sin arancel era de USD 6.5 mil la tonelada, el nuevo precio con arancel  $P^{M+t}$  estaría costando USD 6,94 el Kilo.

#### 4.2 Ganadores por la aplicación de los aranceles partiendo del modelo de Mankiw

El modelo de Mankiw señala que los ganadores en la economía por la aplicación de aranceles resultan ser el Estado, quien percibirá un ingreso por cuestión arancelaria y los productores, quienes mantienen su producción en su mercado.

Gráfico 6. El productor, primer ganador en la economía por la aplicación de aranceles

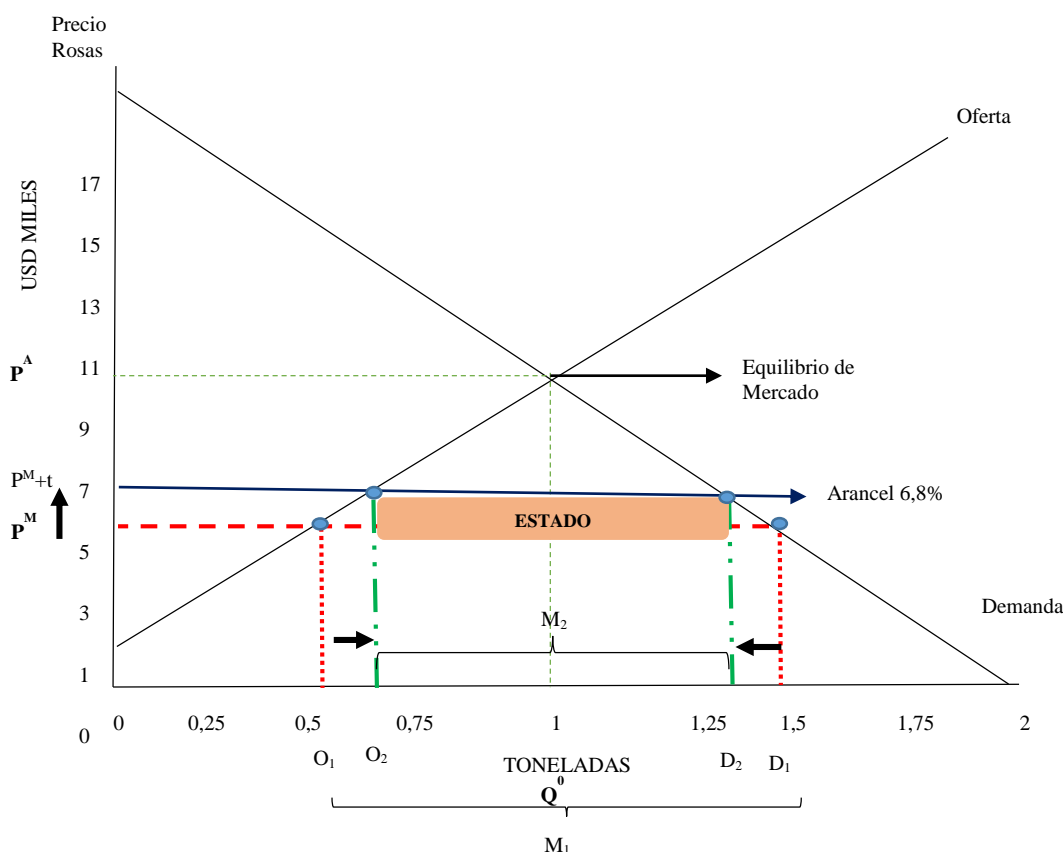


Fuente: elaboración propia a partir de Mankiw (2015).

El arancel ha incrementado el precio de la rosa ecuatoriana que antes del arancel se vendió por USD 6,5. Después del arancel el precio de la rosa se vende en USD 6,95 la tonelada de rosa. De esta manera las importaciones se han restringido en un valor considerable haciendo que el productor local pueda seguir ofertando rosas en este mercado.

El segundo ganador como antes ya se mencionó es Estados Unidos, pues además de que pudo controlar que los productores de rosas estadounidenses quebraran sus líneas de producción, ahora percibe ingresos que según el monto de importación se deberá pagar 6,8% en aranceles.

Gráfico 7. El Estado, como segundo ganador en la economía por la aplicación de aranceles



Fuente: elaboración propia a partir de Mankiw (2015).

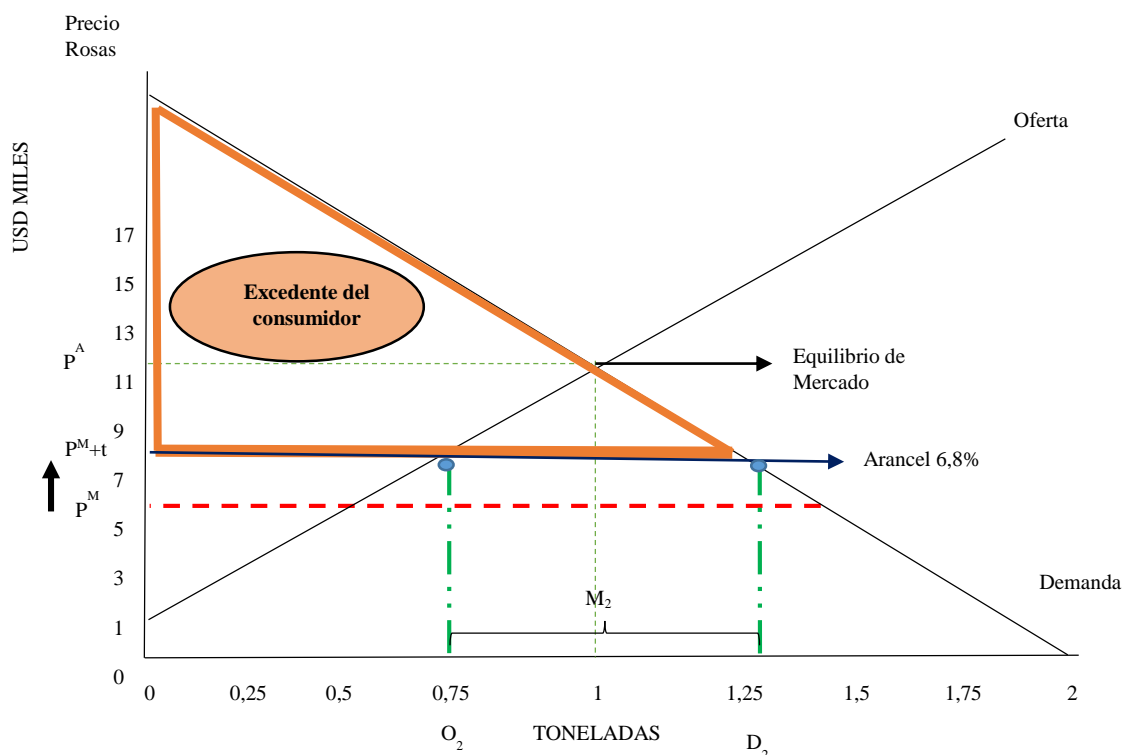
Al aplicar una medida restrictiva a las importaciones  $M_2$ , Estados Unidos percibirá ingresos por las importaciones de rosas que se realicen.

#### 4.3 Perdedores por la aplicación de aranceles partiendo del modelo de Mankiw

En lo concerniente a los perdedores por la aplicación de los aranceles se encuentran los consumidores de Estados Unidos y el país exportador de rosas.

En el siguiente gráfico se explicara las dos situaciones, la primera para los consumidores y la segunda, una reducción en el excedente total, conocido como pérdida en peso muerto o también conocida como pérdida por la ineficiencia de la aplicación de los aranceles.

Gráfico 8. El consumidor, como primer perdedor en la economía por la aplicación de los aranceles

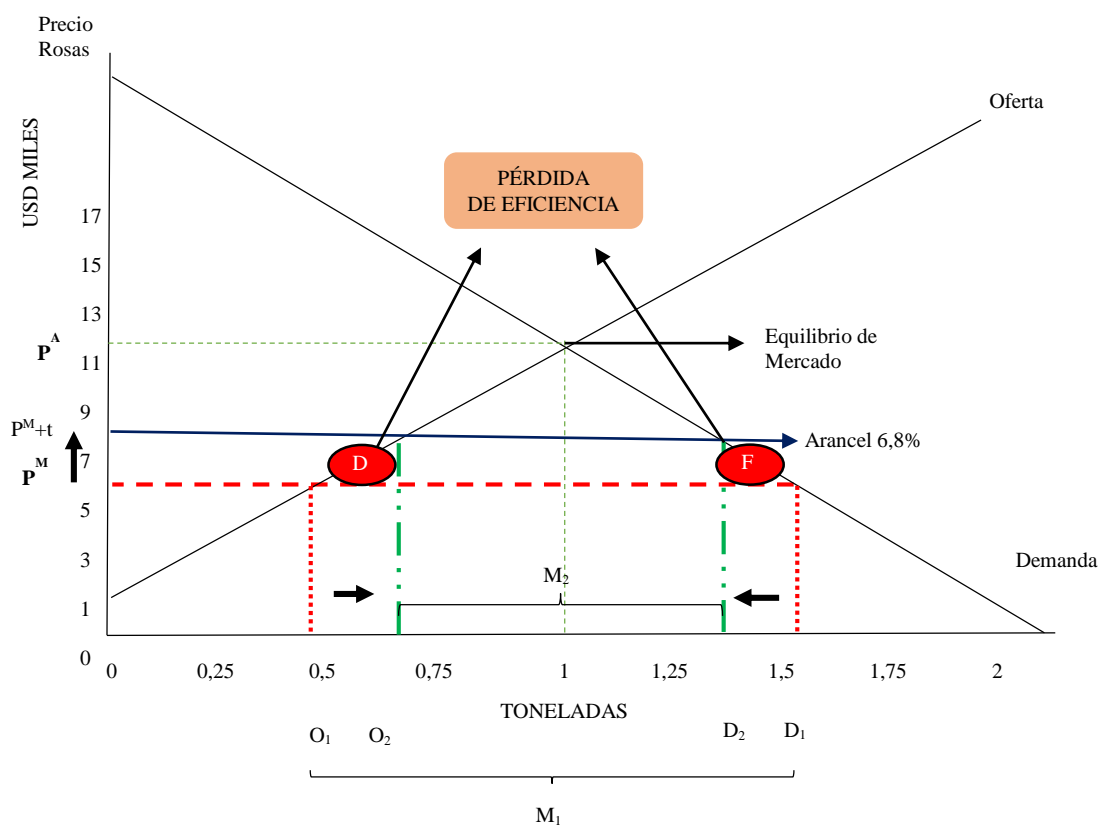


Fuente: elaboración propia a partir de Mankiw (2015).

El excedente del consumidor se redujo puesto a que los precios de la rosa se incrementaron en USD 6,95 el Kilo por la aplicación del arancel del 6,8% haciendo que de esta manera el consumidor estadounidense pueda elegir entre otras rosas que se ofertan en el mercado.

Dentro de este contexto, quien también en este mercado es el consumidor que dejara de consumir un porcentaje las rosas, debiéndose en primer lugar al alza de los precios, también quien en este contexto es la producción, debiéndose en primer lugar a que el costo que se incurrió para su producción fue superior al precio mundial, esta pérdida en la economía se conoce como pérdida en peso muerto o pérdida de eficiencia por la aplicación de aranceles.

Gráfico 9. Pérdida de eficiencia por la aplicación de aranceles



Fuente: elaboración propia a partir de Mankiw (2015).

La pérdida de producción se da en el área D cuando la unidad en  $O_1$  se produjo en un coste marginal igual al precio mundial  $P^M$ , el precio de libre comercio, toda unidad que haya sido producida después del arancel supone un coste marginal superior  $O_2$ . Entonces la pérdida en la producción se da cuando se produjo una unidad a un costo marginal que el precio mundial.

## 5. Ecuador y sus principales acuerdos comerciales con Estados Unidos

Ecuador mantiene relaciones comerciales de gran importancia con Estados Unidos. Las importaciones en el mercado estadounidense se benefician de un tratamiento preferencial arancelario otorgado por el Sistema Generalizado de Preferencias “SGP” y por el ATPDEA. En el año 2013, debido a las divergencias políticas e ideológicas entre los jefes de estado de ambas naciones, Ecuador dejó de ser país elegible para el otorgamiento de preferencias arancelarias y abandonó el ATPDEA (Vaca, 2014).

A partir del año 2014, el sector privado productivo, quien se vió perjudicado de la renuncia de un importante acuerdo comercial buscó mediar con el gobierno central y a través de sus cancilleres de estado lograron renegociar el SGP entre Estados Unidos y Ecuador en el año 2015, con una fecha límite de expiración del 31 de Diciembre del 2017. En relación a estos antecedentes haremos énfasis en estos dos acuerdos importantes para el desarrollo de la economía ecuatoriana.

### **5.1 Relaciones comerciales bajo el ATPDEA**

El Acuerdo de Promoción Comercial Andina ATPA fue suscrito en el año de 1991. Bolivia, Colombia y Perú fueron los países que se beneficiaron en primer lugar por el otorgamiento de preferencias arancelarias. Ecuador en el año 1993 es visto como país elegible por el ex presidente de los Estados Unidos de América siendo este mercado el primer socio comercial de los países de la región andina. Esta ley contribuyó al desarrollo económico y social durante su periodo de vigencia.

Para el año 2002, el ATPA fue renovado y concebido por Ley de preferencias arancelarias Andinas y Erradicación de las Drogas “ATPDEA”. Para esta renovación se añadieron criterios de elegibilidad para los países beneficiarios bajo esta ley. El congreso de los Estados Unidos decidió acuñar el compromiso para cumplir con las obligaciones en el marco de la Organización Mundial del Comercio “OMC”. Además se tomaron en cuenta las disposiciones de participar en Tratados de Libre Comercio, erradicación del trabajo infantil, la lucha contra el terrorismo y generar buenas prácticas transparentes de los países elegibles (Ulloa, 2012).

La renovación del ATPA implicó un aumento de 700 partidas arancelarias, teniendo como fecha de expiración en el año 2006, consecuentemente el Congreso de los Estados Unidos fue quien expidió se renovara este acuerdo por seis ocasiones más. La última renovación del ATPDEA se dió hasta junio del año 2013, en donde nuestro país abandonó este acuerdo unilateral con Estados Unidos de América (Ministerio de Comercio Exterior, 2013).

Las razones por las cuales Ecuador dejó de ser elegible para Estados Unidos fue debido a la existencia de divergencias políticas entre las dos naciones. En defensa del pueblo ecuatoriano se sostiene que Estados Unidos dejó a un lado el objetivo del ATPDEA, que fue la lucha del narcotráfico, y que empezó a hacer uso de esta ley como un chantaje para los países beneficiados (Ministerio de Comercio Exterior, 2013). Entre los temas con los

cuales Estados Unidos ejerció presión a Ecuador fueron los casos del asilo a Julian Assange, Fundador de Wikileaks; el análisis de la solicitud de asilo a Edward Snowden, ex técnico de la CIA y las relaciones bilaterales y soberanas de nuestro país con naciones que han sido consideradas como “enemigas” de los Estados Unidos (Secretaría Nacional de Comunicación, 2013).

### **5.1.1 Condiciones para formar parte de la ley de preferencias arancelarias**

Dentro de las condiciones que Estados Unidos estableció a los países beneficiarios fue que no se incumplieran las directrices que se establecieron en el acuerdo, por tanto si un país beneficiario incumplía lo establecido, como ser un país comunista o que hayan nacionalizado, expropiado o adueñado por la fuerza las propiedades pertenecientes a corporaciones, ciudadanos o sociedades estadounidenses dejarían de ser elegibles, además la suspensión, o anulación arbitraria de acuerdos existentes con entidades o ciudadanos de los Estados Unidos y disputas comerciales legales en donde se hayan rechazado las negociaciones de buena fe o no se hayan tomado en cuenta las resoluciones impuestas por una corte internacional de ley los dejarían de ser elegibles al instante (Ulloa, 2012).

El país beneficiado debe acatar estas condicionantes para verse beneficiado de lo estipulado en la Ley ATPDEA. Sin embargo, los países deben mejorar los compromisos y las medidas para promover el desarrollo interno. La eficiencia en la cooperación entre Estados Unidos y los países andinos en la erradicación de cultivos ilegales y combate del narcotráfico debe ser evidente.

### **5.1.2 Países beneficiados del ATPDEA**

Los países que se beneficiaron por el ATPDEA en su momento de vigencia fueron Ecuador, Colombia, Bolivia y Perú. El objetivo de esta ley fue el combate al narcotráfico, tanto como su producción y su distribución. Estados Unidos recompensa las acciones antidrogas otorgándoles 0% en el pago de aranceles para que los productos ingresen al mercado estadounidense. Los antecedentes que surgieron para que estos cuatro países sean vistos como elegibles es que presentan altos índices de producción y comercialización de drogas.

Según cifras de la Organización de Naciones Unidas, Colombia fue uno de los mayores productores de cultivos de hoja de coca, la misma situación la compartían Bolivia y Perú que incrementaron los cultivos, en cambio Ecuador y Venezuela se convirtieron en pasos

fronterizos para el expendimiento, consumo y narcotráfico de drogas hacia países como Estados Unidos, España, entre otros. Es por eso que se tomó como iniciativa la promoción de este tratado para incentivar la lucha en contra de las drogas a través de programas arancelarios. Para países como Ecuador, generó en su tiempo de vigencia un progreso los diversos sectores productivos (Vaca, 2014).

### **5.1.3 Consecuencias de la no renovación de la ley ATPDEA**

La Ley ATPDEA constituyó en su tiempo, uno de las más importantes acuerdos vigentes dentro del ámbito exportador, promoviendo el libre acceso de productos de origen ecuatoriano sin el pago de aranceles. A partir de junio del año 2013, el congreso de Estados Unidos dió por finalizado el acuerdo comercial con Ecuador, siendo el mercado de mayor influencia para las exportaciones. Es decir, a partir de esa fecha, los importadores de flor ecuatoriana pagaron aranceles que van entre 1,3% hasta más del 15% (El Comercio, 2014)

Las consecuencias que se generaron a partir de la no renovación de esta Ley tienden a ser negativas para los productos que se veían beneficiados, ya que se constituyó como una herramienta esencial para el fortalecimiento de la economía ecuatoriana. Además los productos ecuatorianos pierden competitividad en el mercado estadounidense. Los precios sobre los cuales son comercializados tienden a incrementarse. El sector exportador presenta un decrecimiento en las ventas y consecuentemente la reducción del empleo de los sectores que se beneficiaron de esta Ley (Proecuador, 2013)

El sector florícola ha logrado conseguir un aumento creciente del empleo como ningún otro sector lo hace, este sector es aquel que mayor uso de tecnología aplica y el que ocupa un mayor número de familias trabajadoras. La no reforma del ATPDEA genera que este sector aplique despidos intempestivos a sus trabajadores, aumentando el desempleo que alguna vez redujo e indirectamente se vuelvan productores de drogas (Castrillón, 2007: 129).

### **5.2 Relaciones comerciales con el SGP**

El SGP es un mecanismo de comercio exterior creado bajo una recomendación en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo “UNCTAD” en 1968, el cual dice que los países industrializados concedieran preferencias arancelarias a países en desarrollo. En 1971 la Unión Europea es quien decide aplicar este sistema y en 1990 se otorgó un tratamiento especial para los países andinos. Ecuador se encuentra



dentro de los 140 países en desarrollo y menos desarrollados, los cuales se benefician de este mecanismo comercial.

El SGP promovido entre Ecuador y los Estados Unidos es promovido en el año 1996, se fijó con acuerdos que debían tomar en cuenta para poder acceder a los beneficios otorgados por el SGP, los países interesados deben cumplir con determinadas condiciones y estar dispuestos a ser evaluados periódicamente al respecto.

Estas condiciones incluyen el reconocimiento de los derechos internacionales del trabajador, esfuerzos para abolir el trabajo infantil, no otorgar preferencias en el comercio a países desarrollados que puedan constituir competencia directa para los Estados Unidos o no pertenecer a un cartel de bienes primarios que limite la oferta o distorsione los precios de productos en el mercado.

El SGP se abandonó en el año 2010, debido a que el ATPDEA otorgaba mejores beneficios a partidas arancelarias. Como única medida tras abandonar el ATPDEA el SGP ayudó a mitigar los impactos pero solo fue renovado hasta el año 2017 (Ministerio de Coordinación de Política Económica, 2011).

El principal aspecto sobre el cual se renovó este acuerdo fue de carácter retroactivo, es decir, los importadores podrían recuperar el dinero que incurrieron en pago de aranceles que surgieron a partir de la renuncia del ATPDEA desde el 01 de agosto de 2013 hasta la fecha en que se renueva el SGP. En tal medida, el SGP contribuye al sector exportador ecuatoriano, a los sectores estratégicos y evitar perder un mercado potencial como Estados Unidos para la industria nacional.

El SGP promovido entre Ecuador y Rusia también se desarrolló en el año 1996, el cual se otorgó beneficios arancelarios a 86 productos, entre ellos las rosas que empezaron otorgándole el 5% de arancel pero menos 0,9 Euros por 1 kilogramo. El cuál es el mercado para la flor ecuatoriana no le otorgaron una reducción de aranceles como lo hizo Estados Unidos y Holanda. Dentro del marco del bloque económico europeo, el cual formalizó la adhesión de Ecuador al SGP entró en vigor el 1 de Enero del 2006, donde estuvo previsto que tendría una duración de 10 años.

En lo referente al SPG, del cual se beneficia Ecuador entre otros países, la UE ofrece acceso con arancel cero para un total de 7.200 productos procedentes de países vulnerables que cumplen los criterios de desarrollo sostenible y buena gobernanza y que

han ratificado los principales convenios internacionales en materia de derechos humanos, protección medioambiental y gobernanza, incluida la lucha contra las drogas (Cueva, 2014).

El comercio ha demostrado ser una de las herramientas más efectivas para estimular el desarrollo. Un comercio más intenso con los países en vías de desarrollo hace aumentar sus ingresos por exportación, estimula la industrialización y les ayuda a diversificar sus economías y a acelerar su crecimiento económico.

### **5.3 Ventajas y desventajas de los acuerdo comerciales ATPDEA y SGP**

Las ventajas que se pueden obtener a través de los acuerdos comerciales radican en la capacidad de poder diversificar los productos a través de una balanza comercial más extensa.

Ecuador mediante la vigencia del ATPDEA tuvo mayor oportunidad de ingresar productos al mercado estadounidense, otorgándose mayores beneficios a gran número de subpartidas arancelarias en relación al SGP. El SGP contribuye al sector exportador pero únicamente a 400 subpartidas arancelarias. Tanto el ATPDEA como el SGP graban tarifas 0% en aranceles para la importación florícola, a excepción de las rosas que pagan el 6,8% de arancel.

Los acuerdos que se negociaron en su tiempo de vigencia como es el ATPDEA y SGP presentan diferencias a razón del nivel de productos que cuentan con preferencias arancelarias.

En primer lugar, el ATPDEA beneficia con arancel 0% a más de 1379 partidas arancelarias, generando mayor oferta exportable a este mercado. En segundo lugar, el SGP beneficia a solo 400 partidas arancelarias. Además en los dos casos, la elegibilidad de los países tiende a ser más estrictas (Ministerio de Coordinación de la Política Económica, 2011).

La desventaja es que gracias a los poderíos norteamericanos, Ecuador renunció al ATPDEA, por la divergencia de ideologías y supremacía de Estados Unidos se instauraron medidas por las cuales Ecuador se vió obligado a no acatar y decidió renunciar unilateralmente a este acuerdo.

Otra desventaja es que en la actualidad únicamente contamos con el SGP, el cual no se compara con el ATPDEA. Este acuerdo busca mitigar los impactos que generó esta renuncia y que ahora el sector exportador es quien afronta las consecuencias.

El SGP tiene un número reducido de partidas arancelarias beneficiadas con el no pago de aranceles o aranceles reducidos, los demás sectores que no se incluyen dentro de este acuerdo unilateral, pagan aranceles que van desde 1,5% hasta 15% en el mercado estadounidense (Ministerio de Coordinación de Política Económica, 2011). Sin lugar a duda, los acuerdos comerciales son importantes para el desarrollo de la economía e industria nacional.

#### **6. Medidas adoptadas por el Gobierno Central para mitigar los impactos negativos por la renuncia del ATPDEA y crisis económicas de los mercados de flor**

La renuncia del ATPDEA trajo consigo consecuencias negativas para el sector productivo ecuatoriano, generando una baja en las exportaciones y sobre todo una pérdida de mercado en Estados Unidos, principal socio comercial para Ecuador. A partir del año 2013 y 2014, Ecuador reservó un fondo por USD 34 millones, el cual a través de la Ley de Incentivos del Sector Productivo puso a disposición de los exportadores los Certificados de Abono Tributario “CAT”, mismo que le sirve para el pago de obligaciones tributarias, aduaneras o con la banca pública (El Telégrafo, 2015).

Los CAT tienen un equivalente al valor del 100% de aranceles que son pagados a Estados Unidos, el dinero recibido es utilizado por los empresarios para estar al día con sus obligaciones tributarias y de igual manera perder competitividad en este mercado.

Además, debido a la crisis coyuntural de los bajos ingresos petroleros a causa de bajos precios sobre el cual se negocia en el mercado y la apreciación del dólar.

El ‘Drawback’ es un mecanismo que solicita la devolución de un porcentaje de impuestos (de entre 2% y 5%) a los exportadores de productos no tradicionales, entre ellos las flores. Este mecanismo es utilizado y aceptado por los países miembros de la OMC. Además, el Drawback es utilizado como mecanismo para estimular las exportaciones en épocas difíciles, como son para el floricultor ecuatoriano la crisis económica en Estados Unidos en el año 2008 y la crisis económica de Rusia en 2013 (El Ciudadano, 2015).

## **7. Acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea**

Las relaciones comerciales entre Ecuador y la Unión Europea se han incrementado gradualmente con los años. Hasta el año 2015, el 24% de la producción total de flores fue exportada hacia este bloque económico, siendo exportados 28988 toneladas de flor y obteniendo ingresos por USD 170,628 miles (Expoflores, 2015). Gracias al SGP firmado en 2006, las flores pudieron ser ingresadas a este mercado sin pagar aranceles, pero la problemática es que este mecanismo de comercio exterior caducó en el año 2015, dejando así abierta las negociaciones para un tratado de libre comercio entre Ecuador y la Unión Europea.

La búsqueda de nuevos mercados internacionales conlleva negociar acuerdos comerciales con diferentes países en donde se estipulen las condiciones que permitan el comercio unilateral o en su defecto negociar tratados de libre comercio. En el año 2009 en Ginebra, se realizaron las primeras negociaciones para la adhesión al acuerdo comercial con la Unión Europea, en donde los incentivos que se estipularon fueron la reducción de aranceles a la importación de banano hacia este mercado internacional, a razón de la debilidad ecuatoriana en cuanto a las exportaciones no petroleras (El Comercio, 2014).

Las razones por las cuales no se llegó a concretar la firma del acuerdo, fueron porque Ecuador no considero que los resultados que se obtendrían a través del comercio no iban a favorecer al desarrollo del país. Para el año 2014, el Ecuador vuelve a retomar las negociaciones del acuerdo comercial y así minimizar las diferencias con la Unión Europea, después de 5 años se retoman las negociaciones después que Ecuador tuvo la capacidad de poder negociar un acuerdo con condiciones particulares y distintas con la Unión Europea, dejando así pospuesta la firma del acuerdo cultiparles sumándose al suscrito por Colombia y Perú hasta el pasado 11 de noviembre del 2016. El acuerdo comercial con este gran bloque económico sostiene la protección de la producción agrícola, es decir, productos que son considerados sensibles como son arroz, maíz, azúcar entre otros, no podrán ingresar a Ecuador, todo esto con la finalidad de poder precautelar cadenas de producción importantes (El Diario, 2016)

El acuerdo entre Ecuador y la Unión Europea entra en vigencia el 01 de Enero del 2017, y se espera un gran beneficio para las dos partes. En tanto, el sector florícola espera sus ventas se incrementen sus ventas hacia los 28 países que conforman la Unión Europea, de esa manera disminuir la dependencia de Estados Unidos.

De acuerdo a un estudio realizado por la CEPAL, el costo de no firmar un acuerdo comercial con la Unión Europea ocasionaría una disminución de -5,3% sobre las exportaciones hacia este bloque económico hasta el año 2020 (Ministerio de Comercio Exterior, 2015).

## CAPÍTULO II

### MÉTODO

Para el desarrollo del presente trabajo de grado se realizó una investigación de los principales mercados internacionales de flor ecuatoriana, para lo cual de la base de datos del Banco Central del Ecuador se obtuvo datos relevantes como son exportaciones de flor, y volumen de toneladas exportadas durante los últimos 15 años. Partiendo de los datos obtenidos se procedió a determinar la participación de cada mercado durante los últimos años, los mismos que generaron mayor importancia para el desarrollo del sector florícola.

Con el análisis de los principales mercados de flor ecuatoriana se determinó los aranceles que se pagan por cada subpartida arancelaria de las flores. Además, se comprobó los principales acuerdos comerciales de cada uno de los países importadores, determinando así su influencia para el sector exportador. A través del análisis de los aranceles y los acuerdos comerciales determinamos al mercado estadounidense como socio activo importante para el sector florícola ecuatoriano, basándonos en su participación en las importaciones realizadas y los ingresos obtenidos en este mercado durante los últimos 15 años.

De igual manera, bajo los criterios de la aplicación de la teoría de aranceles de Mankiw, se eligió el mercado estadounidense para explicar los escenarios en los cuales un país importador se beneficia con productos externos a un precio mundial más bajo y como a través de la política comercial se reducen las importaciones y se obtienen ingresos para el país importador. El primer escenario se planteó en una economía con libre comercio, en donde gracias a la inexistencia de una barrera arancelaria las importaciones de un bien, demostrando así cambios en los excedentes del consumidor y productor. En el segundo escenario se plantea el uso de la política comercial como barrera arancelaria a las importaciones como un mecanismo de salvaguarda de un sector precario de la economía y la obtención de impuesto vía aranceles.

En el caso de Estados Unidos, se hizo una comparación de exportaciones que se realizaron bajo dos acuerdos comerciales: el ATPDEA y el SGP para determinar cuál acuerdo influyó en el desarrollo del floricultor ecuatoriano. También, se analizaron los cambios en la demanda que se han presentado en los últimos años de los mercados más influyentes

para el Ecuador. Determinamos las principales causas por las cuales las exportaciones de flor disminuyeron a causas de eventos económicos que afectan al floricultor ecuatoriano.

Además, se analizaron los principales países que generan competencia con la flor ecuatoriana en los mercados internacionales. La investigación se centró en el análisis de los montos totales exportados hacia los diferentes países del mundo, determinando así su posición actual en comparación al Ecuador. Posterior la evaluación de datos y análisis de las políticas arancelarias que enfrenta el sector florícola y demás información relevante obtenida se realizan las conclusiones para responder las preguntas de investigación.

## CAPÍTULO III

### ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

#### 8. Situación actual del sector florícola ecuatoriano

La producción florícola en el Ecuador es un sector que mostró un desarrollo en los productos de exportación no tradicionales, gracias a los acuerdos comerciales que mantenía con sus principales socios comerciales logró conseguir mercados para su producción. En la actualidad, el sector florícola presenta dificultades en sus ventas a causa de la situación económica de los principales mercados, como la crisis económica del 2008 en Estados Unidos, la devaluación del rublo en Rusia, que influye negativamente en los importadores, quienes pagan más por la misma cantidad de flores.

De igual manera, los cambios en las políticas arancelarias de estos países han generado una disminución en las importaciones de flor, causadas en primer lugar por el alza de los precios sobre los que son negociados, restándole espacio al exportador dentro de estos mercados.

Además, países como Colombia y Kenia quienes hacen uso de su política monetaria para devaluar su moneda local, hacen sus productos más baratos que los de Ecuador, generando así una fuerte competencia en el mercado de flores externo. A consecuencia de estos factores, el sector florícola sufre alteraciones en sus exportaciones y por ende busca nuevas estrategias productivas que le permitan obtener ventajas competitivas en sus productos.

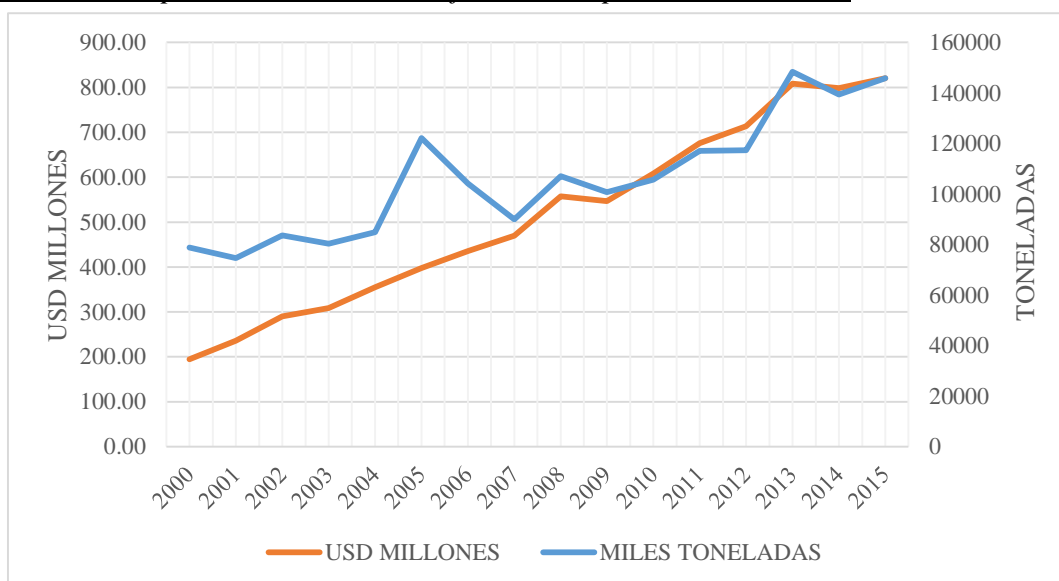
Las exportaciones de flor ecuatoriana realizadas en los últimos quince años demuestran una tendencia creciente tanto en su nivel de ingresos como en el volumen de exportaciones. Dada la importancia que se ha generado, dentro del grupo de las exportaciones no petroleras, solo en el año 2015 logró acaparar el 15% del total de exportaciones no tradicionales.

La exportación de flores contribuye a la producción nacional. El PIB para el año 2000 fue de USD 18.328 millones, donde la producción de flores ocupó el 1,06% del PIB. En el año 2008 el PIB se colocó por USD 61.763 millones, ocupando el sector florícola el 0,90%. Mientras que para el año 2013 el PIB se ubicó en USD 95.130 millones ocupando el sector florícola el 0,85% de participación (Banco Mundial, 2017).



La diversificación de mercados ha hecho posible que el sector florícola identifique qué variedad de flor producir para satisfacer a un mercado cada vez más exigente.

**Gráfico 10. Exportaciones totales de flores en el periodo 2000-2015**



Fuente: elaboración propia a partir de Banco Central del Ecuador (2015)

La aceptación de la flor ecuatoriana en los mercados mundiales ha sido beneficiosa para el sector florícola, gracias a esto los productores se ven motivados a producir flores de calidad y de diversas variedades.

En apoyo al productor ecuatoriano, el estado se ve en obligación de buscar alternativas que ayuden en la producción. Además los empresarios conjuntamente con el gobierno central buscan realizar negociaciones comerciales con nuevos socios para diversificar la producción y evitar la dependencia de un solo mercado. La renovación de los acuerdos comerciales también es importante para mantener a los socios comerciales activos, reduciendo la brecha comercial existente y asegurar un mercado potente para el sector.

### 9. Segmentación de mercado para la flor ecuatoriana

Las relaciones comerciales entre Ecuador y sus principales socios comerciales son vitales para la economía nacional, es por eso que es necesario segmentar los principales mercados. Entre sus principales socios comerciales se encuentra Estados Unidos, donde el Ecuador destina el 44% del total de flor exportada. Para el año 2015, las exportaciones de flor hacia Estados Unidos tuvieron un incremento en 8% en los ingresos obtenidos por las ventas con relación al año 2014. La crisis económica del año 2008 en Estados Unidos repercutió en la disminución de importación de flores. En el año 2009 los ingresos obtenidos por la venta de flor se redujeron en un 44% siendo el efecto negativo de la crisis

causada en este país. En el año 2012, debido a la crisis económica mundial a causa de la baja de precios los precios del petróleo, resto liquidez al consumidor estadounidense, además de la culminación del ATPDEA redujo los ingresos en 1%.

Por otro lado, las ventas realizadas a Rusia para el año 2015 van a la baja, las ventas correspondieron el 15% de exportaciones florícolas. Los ingresos obtenidos por la venta de flor disminuyeron el 31% en relación al año 2014, debido a la actual recesión económica de este país, los importadores limitaron la compra de flor que en años anteriores. Por otro lado, dentro del marco de la Unión Europea, Holanda pese a ser el mayor productor de flor a nivel mundial, ha mostrado tener aceptación a la flor ecuatoriana, destinando el 9% de la exportación florícola a este mercado y de igual manera aumentaron sus ingresos en 3% en relación al año 2014. Estos tres mercados ocupan el 68% de la oferta exportable de flor, demostrando así, la gran importancia y dependencia de estos países para el floricultor ecuatoriano.

*Tabla 5. Principales importadores de flor ecuatoriana 2000-2015*

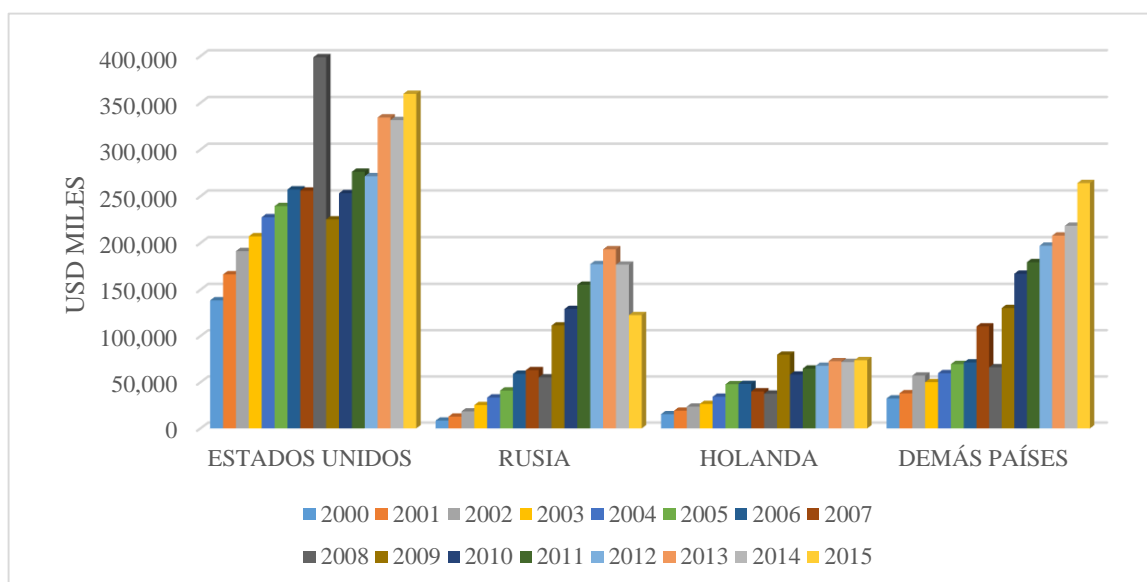
FOB MILES USD										
AÑOS	ESTADOS UNIDOS	↑↓ USD MILES	RUSIA	↑↓ USD MILES	HOLANDA	↑↓ USD MILES	DEMÁS PAISES	↑↓ USD MILES	TOTAL	↑↓ USD MILES
2000	138,570		8,425		15,342		32,318		194,655	
2001	166,342	20%	12,699	51%	19,097	24%	37,955	17%	236,093	21%
2002	191,295	15%	18,303	44%	23,553	23%	57,180	51%	290,331	23%
2003	207,093	8%	25,217	38%	26,403	12%	50,025	-13%	308,738	6%
2004	227,505	10%	33,391	32%	34,216	30%	59,706	19%	354,818	15%
2005	239,493	5%	40,973	23%	47,809	40%	69,632	17%	397,907	12%
2006	257,280	7%	59,093	44%	48,079	1%	71,390	3%	435,842	10%
2007	255,985	-1%	63,029	7%	40,011	-17%	110,400	55%	469,425	8%
2008	398,676	56%	55,159	-12%	37,573	-6%	66,152	-40%	557,560	19%
2009	225,219	-44%	111,457	102%	79,718	112%	130,305	97%	546,699	-2%
2010	253,211	12%	129,316	16%	58,235	-27%	167,000	28%	607,762	11%
2011	276,220	9%	155,230	20%	64,777	11%	179,448	7%	675,675	11%
2012	271,431	-2%	177,279	14%	67,750	5%	197,038	10%	713,498	6%
2013	334,334	23%	193,186	9%	72,731	7%	207,879	6%	808,130	13%
2014	331,432	-1%	176,759	-9%	71,859	-1%	218,386	5%	798,436	-1%
2015	359,586	8%	122,694	-31%	73,811	3%	264,040	21%	820,131	3%

Fuente: elaboración propia a partir del Banco Central del Ecuador (2015)

La dependencia del mercado estadounidense es muy importante para el floricultor ecuatoriano. La firma del ATPDEA en 1993 y seguidamente el SGP influyeron a la evolución del sector florícola ecuatoriano. Rusia con la firma del SGP en el año 1996 afianzó las relaciones comerciales y por ende las exportaciones de flor hacia este mercado, los gustos y variedades demandadas son muy distintas a las vendidas a Estados Unidos, Rusia y Holanda.

En la siguiente gráfica se muestra como el mercado objetivo de flores ha ido evolucionando, Desde el año 2000 hasta el año 2015 se puede evidenciar el crecimiento y la demanda que tienen los demás países por la flor ecuatoriana.

Gráfico 11. Mercados potenciales para el sector exportador florícola en el periodo 2000-2015



Fuente: elaboración propia a partir de Banco Central del Ecuador (2015)

La gran dependencia de un mercado, como es el de Estados Unidos, hace importante que el gobierno tome medidas que incentiven al sector productivo a seguir entregando un producto de calidad y sobre todo les asegure un espacio dentro de ese mercado. También, diversificar las exportaciones de flor hacia otros países y evitar sufrir alteraciones en las ventas, como lo sucedido con el mercado ruso.

## 10. Políticas arancelarias que enfrenta el sector florícola ecuatoriano

Las políticas arancelarias son instrumentos de política comercial de los principales mercados que dificultan en gran medida la entrada de flor hacia el mercado exterior. A través del análisis de los aranceles de cada país se llega a determinar que para el año 2015,

Estados Unidos aplicó la tasa de arancel más baja, entre el 4% y 6,8% para todo el sector de flores, en relación a Holanda país perteneciente a la Unión Europea cuyo arancel es del 12,5% a todas las partidas arancelarias.

En cambio, las tarifas arancelarias de Rusia varían de entre el 10% y 44,73%, por lo cual el acceso a este mercado es importante, pero las condiciones económicas actuales obligan al sector a ofrecer sus productos en otros mercados internacionales. Mientras tanto Holanda, principal productor de flor a nivel mundial es también un mercado potencial para las rosas ecuatorianas dentro de la Unión Europea. Los aranceles que aplican a la importación de flor comprenden tasas arancelarias que van desde el 8,50% y 12% en los años 2013 y 2015.

Los acuerdos comerciales han ayudado a que los exportados ecuatorianos tengan mayor facilidad de vender a estos mercados. El ATPDEA hasta el año 2013 condonó el libre acceso de la flor sin restricción arancelaria. A partir de agosto del mismo año, los importadores estadounidenses ya pagaban aranceles por valores cercanos a los USD 15 Millones. El SGP desde el año 2015 ha reducido el pago arancelario, únicamente dejando a las rosas pagar el arancel de 6,8%. El SGP con Rusia no ha permitido una condonación total de los aranceles, únicamente se ha evidenciado una reducción de los aranceles que se han establecido. Las relaciones con Holanda de igual manera se realizan con el SGP, el cual se ha visto como la reducción total de los aranceles cobrados para las rosas ecuatorianas.

Tabla 6. Aranceles aplicados por los principales países importadores de flor ecuatoriana

SUBPARTIDA ARANCELARIA	PRODUCTO	PAISES									
		ESTADOS UNIDOS		ACUERDOS COMERCIALES		RUSIA		ACUERDOS COMERCIALES	HOLANDA		ACUERDOS COMERCIALES
		2013	2015	ATPDEA	SGP	2013	2015	SGP	2013	2015	SGP
<b>6031100</b>	ROSAS	6.80%	6.80%	0%	6,8%	10,97	44.73%	33.55%	8.50%	12.00%	0%
<b>6031230</b>	CLAVELES	3.20%	3.20%	0%	0%	13,30	111.50%	83.62%	8.50%	12.00%	0%
<b>6031270</b>	ORQUIDEAS	6.40%	6.40%	0%	0%	5,00	10.32%	7.74%	8.50%	12.00%	0%
<b>6031300</b>	CRISANTEMOS	6.40%	6.40%	0%	0%	20,05	6.32%	4.74%	8.50%	12.00%	0%
<b>6031400</b>	LILAS	6.40%	6.40%	0%	0%	5,00	5.00%	3.75%	8.50%	12.00%	0%
<b>6031500</b>	GLADIOLAS	6.40%	6.40%	0%	0%	46,75	5.00%	3.75%	8.50%	12.00%	0%
<b>6031901</b>	OTRAS FRESCAS	6.40%	6.40%	0%	0%	5,00	5.00%	3.75%	8.50%	12.00%	0%
<b>6039000</b>	OTRAS	4%	4%	0%	0%	12,50	10.00%	3.75%	8.50%	12.00%	0%

Fuente: elaboración propia a partir de MACMAP (2017)

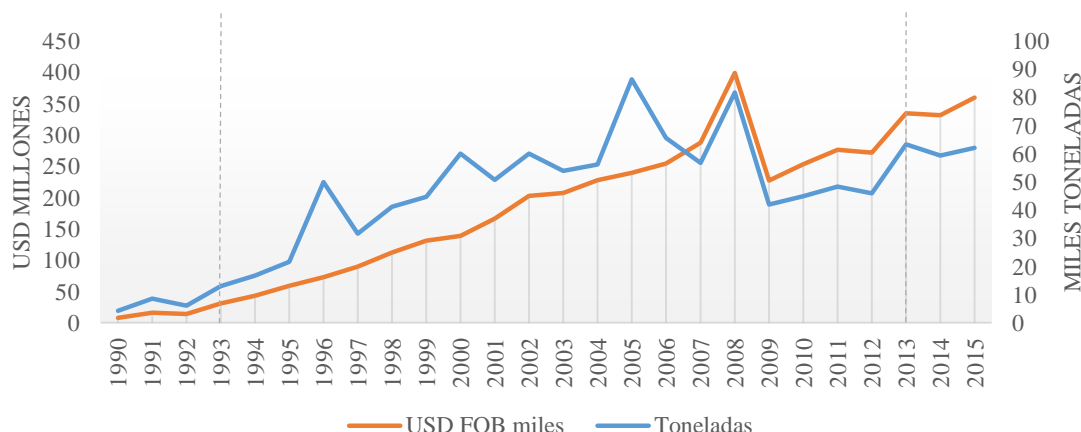
Mediante la aplicación de tasas arancelarias más bajas fomentan al sector exportador a una mayor producción y venta de flor hacia los diferentes mercados. Dentro del marco de la OMC se establece el apoyo de los países industrializados hacia los países menos desarrollados, el cual a la vez ha generado una fuerte dependencia de estos países y el cual ha hecho que se centre la producción en estos mercados.

### 11. Estudio del mercado estadounidense partiendo de los criterios de la aplicación de los aranceles de Mankiw

Para el estudio de este caso, en primer lugar tomaremos al mercado estadounidense, dada su importancia para el Ecuador y para el sector exportador, sobre todo el sector florícola que tiene gran dependencia de este mercado.

Como se había expuesto anteriormente, el acceso al mercado estadounidense permitió generar una fuerte dependencia de este mercado, con la firma de la Ley ATPDEA en el año 1993 observamos como las exportaciones empiezan a aumentar.

Gráfico 12. *Exportaciones totales de flores hacia Estados Unidos 1990-2015*



Fuente: elaboración propia a partir del Banco Central del Ecuador (2015).

Para el estudio de este modelo, se tomó en cuenta la rosa, cuyo producto es más comercializado en Estados Unidos. En el año 2015, de las exportaciones de flor realizadas hacia este mercado, el 75% del total exportado correspondían a las rosas, es decir que se exportó USD 259 millones en rosas. El modelo de Mankiw señala que la apertura hacia el comercio exterior mejora la capacidad de consumo de los compradores, contando así con mayor oferta de flor y más demandada que sus rosas. Estados Unidos importa este producto de diferentes países del mundo, como son Colombia que gracias al TLC, tiene la posibilidad de enviar mayor volúmenes de flor sin pagar aranceles. En el año 2015

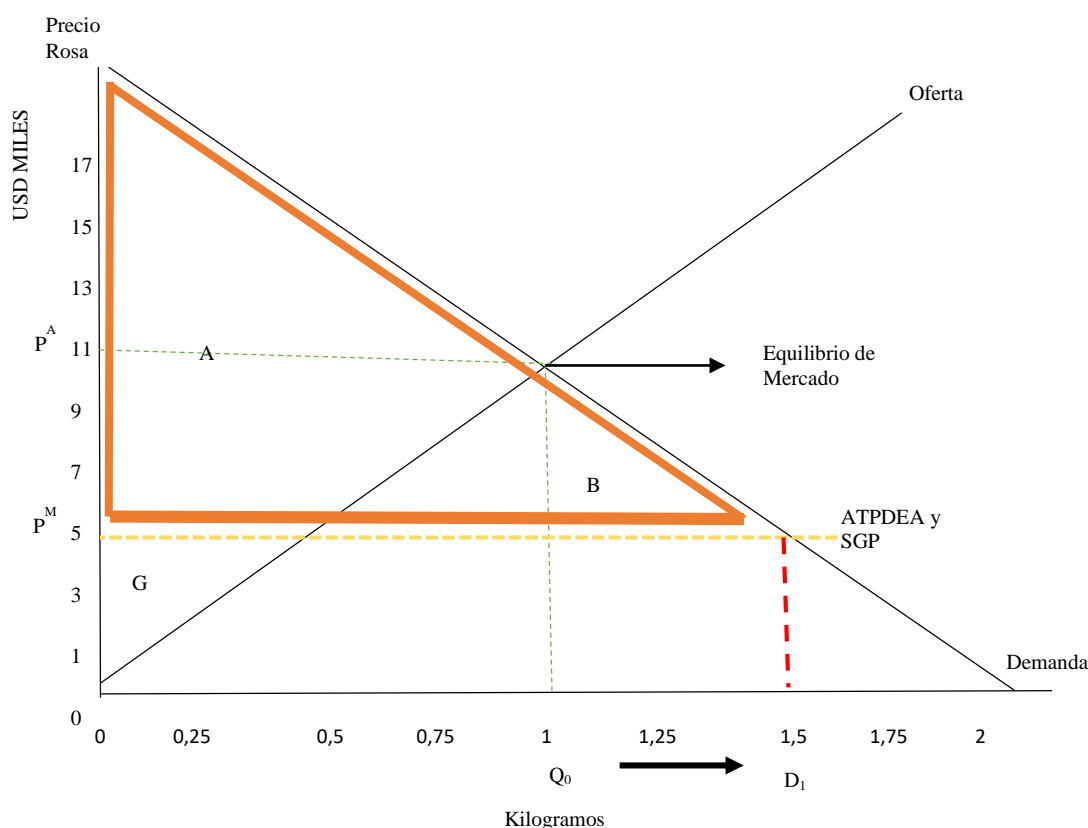
Colombia exportó USD 231 millones, 28 millones de dólares menos que Ecuador. Etiopia también ha exportado hacia este mercado, pero solamente exportó USD 4 millones (Trademap, 2017).

Solo en el año 2015, Estados Unidos importó USD 1,257 millones en rosas. Lo cual también nos indica que la actividad florícola en este mercado no es tan usual, Oregon y California son los dos únicos Estados donde se producen las rosas.

### 11.1 Libre comercio de Mankiw para las rosas ecuatorianas dentro del mercado estadounidense

Dentro del Modelo de Mankiw, el precio mundial  $P^M$  de la rosa ecuatoriana desde el año 1993 hasta el año 2013 gozaba de preferencias arancelarias, el cual gracias a estos beneficios comerciales el precio mundial de la rosa no se incrementó. Desde el año 2000 el  $P^M$  de la rosa fue de USD 2,79 el Kilo, para el año 2013 el kilo de rosa se vendía a un precio de USD 5,16 el kilo. Mientras que el precio de autarquía  $P^A$  de Estados Unidos en ese mismo año fue de USD 11,5 el kilo de rosas.

Gráfico 13. *Importaciones de rosas ecuatorianas a Estados Unidos a un precio mundial bajo*

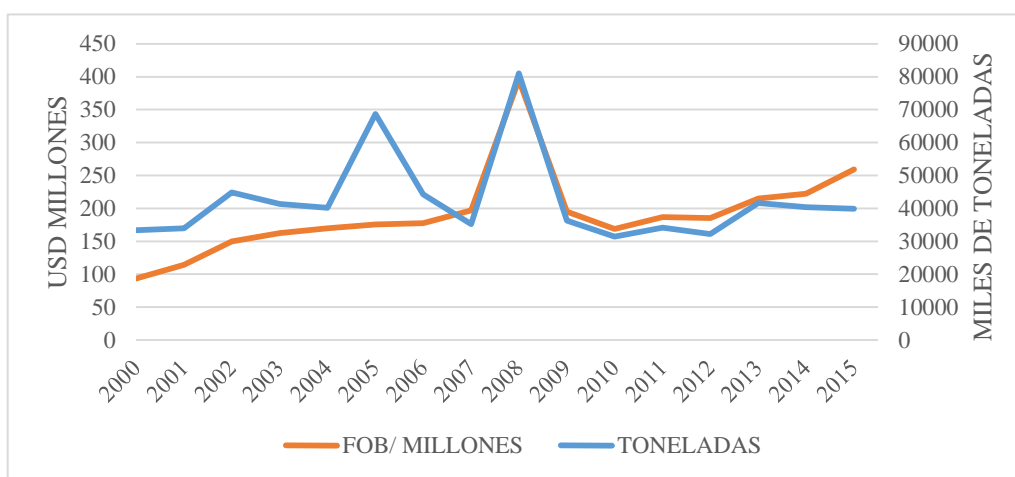


Fuente: elaboración propia a partir de Mankiw (2015).

El modelo señala que el consumidor se ve atraído por los bajos precios a los que la rosa ecuatoriana está comercializándose en ese mercado, sobre todo un producto que lleva calidad y que además tiene un tiempo de vida útil de 21 días. El excedente del consumidor aumenta tomándose los escenarios A+B, mientras tanto el excedente del productor se vió desplazado por el bajo consumo de su rosa ocupando el escenario G. Lo que nos quiere decir es que el precio es una determinante favorable al momento de adquirir un producto, a un precio mundial más bajo que su mercado nacional, el consumidor aumenta sus beneficios teniendo la posibilidad de adquirir mayor rosas a un menor precio.

El mercado estadounidense se ve ineficiente ante la competencia y sobre todo considerando que la producción de rosas no es muy común dentro de este lugar.

Gráfico 14. Importaciones de rosas ecuatorianas por Estados Unidos 2000-2015



Fuente: elaboración propia a partir del Banco Central del Ecuador (2015).

Para el año 2008, la crisis económica de los Estados Unidos afectó la liquidez de ese país y los créditos por parte de instituciones públicas y privadas se restringieron, limitando así las importaciones. Previa a la crisis económica de Estados Unidos, Ecuador exportó a este mercado 81.076 toneladas de rosas, siendo el 99% del total de flores exportadas a ese mercado, generando así ingresos por sobre los USD 400 millones de dólares.

Fue la primera vez que Ecuador obtuvo ingresos considerables por la venta de rosas a este mercado, es por eso que la mayoría de fincas nacionales se dedicó a la producción de flor para Estados Unidos. Para los años 2009 y 2010 las importaciones de rosas ecuatorianas decaen cerca del 61% a causa de la crisis financiera.

En el año 2013, Ecuador renuncia al ATPDEA reflejando resultados negativos en toda la variedad de flor alterando así sus exportaciones. Para el año 2014, el volumen de rosas



exportado decreció en 3% en relación al 2013, pero no hubo mayor repercusión en los ingresos por venta de rosas, debido al precio por el cual se comercializaba el kilo por USD 5,51. Por tanto, las rosas fueron el producto que mitigó los efectos negativos al sector florícola ecuatoriano tras la renuncia del ATPDEA.

### **11.2 Aplicación de aranceles de Mankiw para el libre comercio de rosas ecuatorianas dentro del mercado estadounidense**

A partir del mes de agosto del año 2013 las importaciones de rosas ecuatorianas a Estados Unidos ya gravaban el 6,8% de arancel de incremento al precio mundial  $P^{M+t}$ , siendo el único producto de las flores que ingresan pagando aranceles a este mercado.

Como hemos podido observar, anteriormente, el arancel no solo afecta a las importaciones que se realizan del mercado mundial sino también la economía nacional de Estados Unidos se ve perjudicada por la aplicación del arancel.

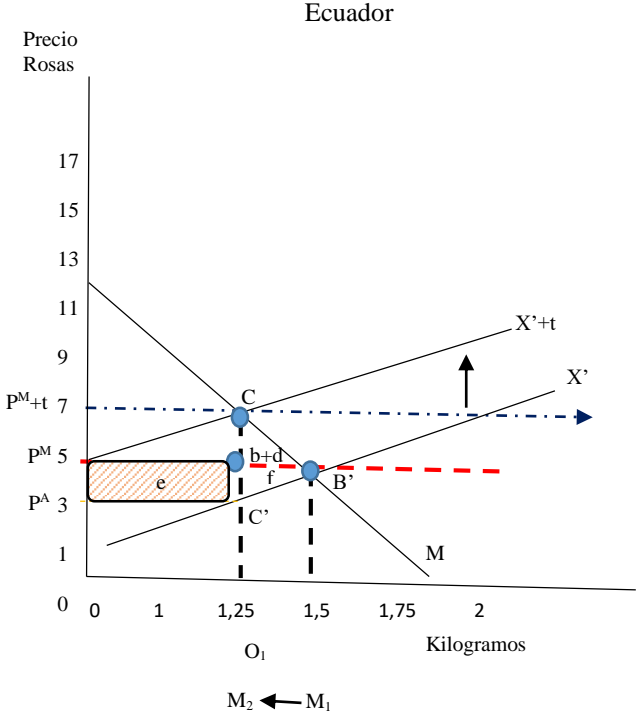
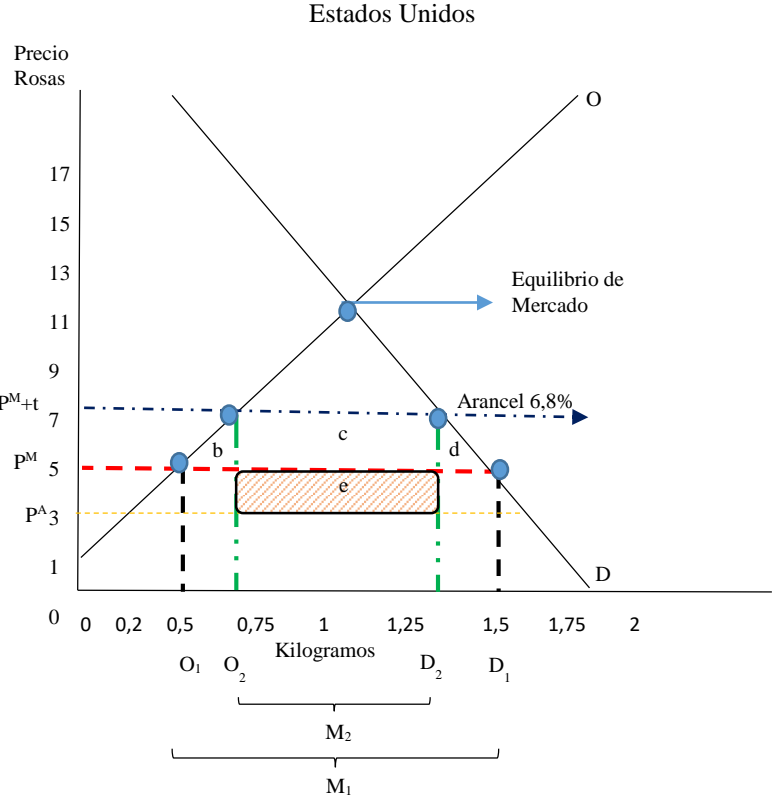
El efecto del arancel surge un incremento al precio final que el consumidor tiene que pagar. De esta manera, Estados Unidos al contrarrestar los efectos que pudo causarle la rosa ecuatoriana a su producción nacional.

De igual manera, al restringir las importaciones de rosas ecuatorianas, Estados Unidos puede cobrar por los aranceles por el monto de rosas importado.

El incremento del arancel al precio de la rosa ecuatoriana a echo que su valor se incremente, del  $P^M$  USD 5,16 el kilo al nuevo precio sumado el arancel que es  $P^{M+t}$  USD 5,51 el kilo de rosa importada en el año 2013, y en el 2015 el precio mundial fue de USD 6,50 el kilo de rosa más el arancel cobrado a las importaciones fue de USD 6,94.

En el gráfico 15, la desagregación del mercado nacional con el mercado mundial hace posible la interpretación de los efectos del arancel.

Gráfico 15. Aplicación de aranceles a las rosas ecuatorianas por parte de Estados Unidos 2015



Fuente: elaboración propia a partir de Mankiw (2015).

Sin ATPDEA para Ecuador, el incremento del precio de las rosas ecuatorianas es evidente y se evidencia en la curva de oferta de exportaciones  $X'$  de Ecuador, la cual se desplaza hacia arriba en el valor del arancel  $X'+t$ . La nueva curva de exportaciones corta la curva de las importaciones en el punto C es decir USD 6,95, el cual indica el área que pagarán los consumidores estadounidenses.

Por otro lado los exportadores ecuatorianos recibirán el precio descontado el arancel, es decir USD 6,50. El área e corresponde la diferencia entre las  $(M)_1$  y la  $(M)_2$ , en donde nos muestra que el Estado percibirá los aranceles para el ingreso de rosas a ese mercado.

El efecto arancelario reduce la capacidad adquisitiva del consumidor estadounidense, aunque los precios se han incrementado en un 6,8% por los aranceles. La rosa ecuatoriana sigue siendo atractiva en este mercado pese a su aumento en el precio, aunque la reducción del volumen exportado de rosas se redujo en 3%.

Los demás productos como son los claveles, lirios, gypsophilia tuvieron reducciones en sus ventas, siendo estos los productos cuyo precio de venta es alto. Aquellos productos que incrementaron sus ventas fueron orquídeas, áster y alstroemeria. La venta de flor para el año 2014 tuvo una reducción del 1% comparando con el año 2013.

Tabla 7. Ventas por variedad de flor a Estados Unidos periodo 2013-2014

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCIÓN	2013			2014			2013-2014	2013-2014	2013-2014
		TONELADAS	FOB - USD (MILES)	PRECIO	TONELADAS	FOB - USD (MILES)	PRECIO	↑↓ Toneladas	↑↓ USD MILES	↑↓ Precio
631100000	ROSAS	41644	214956.1	5.16	40402.37	222462.37	5.51	-3%	3%	7%
603121000	MINIATURA	12281.68	68474.2	5.58	11894.37	72692.84	6.11	-3%	6%	10%
603129000	LOS DEMÁS	4021.92	22498.68	5.59	3627.24	21039.03	5.80	-10%	-6%	4%
603130000	ORQUIDEAS	1244.17	7794.37	6.26	1236.46	7859.99	6.36	-1%	1%	1%
603141000	POMPONES	1430.94	6019.34	4.21	602.87	2502.17	4.15	-58%	-58%	-1%
603191000	LOS DEMÁS	527.94	1849.35	3.50	866.19	2481.94	2.87	64%	34%	-18%
603192000	GYPSOPHILIA	338.32	1037.29	3.07	235.4	738.69	3.14	-30%	-29%	2%
603193000	ASTER	131.88	641.77	4.87	238.96	721.92	3.02	81%	12%	-38%
603193000	ALSTROEMERIA	102.3	475.71	4.65	128.91	642.05	4.98	26%	35%	7%
603194000	GERBERA	1373.08	10040.22	7.31	6.85	140.6	20.53	-100%	-99%	181%
603199010	LIRIOS	119.21	486.23	4.08	30.89	101.16	3.27	-74%	-79%	-20%
603199090	LOS DEMÁS	19.38	60.12	3.10	13.49	48.27	3.58	-30%	-20%	15%
603900000	LOS DEMÁS	0.25	0.98	3.92	0.04	0.32	8.00	-84%	-67%	104%
	<b>TOTAL (PAIS)</b>	<b>63235.07</b>	<b>334334.36</b>	<b>5.29</b>	<b>59284.04</b>	<b>331431.35</b>	<b>5.59</b>	<b>-6%</b>	<b>-1%</b>	<b>6%</b>

Fuente: elaboración propia a partir de Expoflores (2015).

Este cambio en el comercio lo afrontó con mayor importancia el sector de la rosas, captando más del 67% del total exportado hacia ese sector, incidiendo una reducción del 6% en relación a las ventas totales. Para el año 2014, las flores gravaron aranceles aproximadamente USD 20 millones en aranceles.

A pesar de las negociaciones para renovar el SGP para el año 2015, el sector de las rosas pagó USD 17,6 millones en aranceles, debido a que gravan el 6,8% de impuesto arancelario, el cual es pagado por el consumidor, mientras que los demás productos no pagan aranceles. El productor ecuatoriano se vió influenciado negativamente tras la pérdida del ATPDEA, pues perdió la capacidad exportable a este mercado generándole pérdidas económicas.

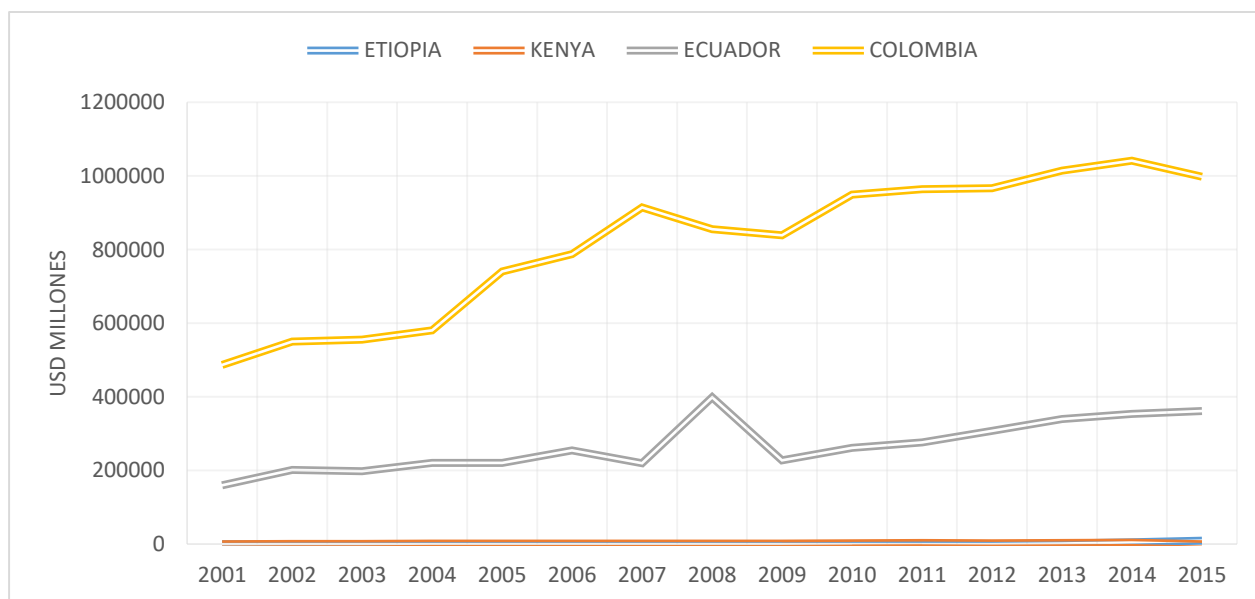
## **12. Principales exportadores de flor en los mercados más influyentes para el sector florícola ecuatoriano.**

### **12.1 Mercado estadounidense**

Dentro del mercado estadounidense, Colombia es el principal proveedor de flores presentando mayores volúmenes de ventas en comparación a Ecuador, gracias a los acuerdos comerciales como el TLC, que le permiten exportar flores sin pagar aranceles. En segundo lugar se encuentra Ecuador quien gracias al ATPDEA pudo mantener un alza en sus exportaciones hasta el año 2013.

Durante el año 2014 y 2015 se evidenciaron disminuciones en las exportaciones debido a que la política arancelaria de Estados Unidos se reajustó al 6,8% de arancel para las rosas. Mientras tanto Kenya y Etiopia han centrado su mercado objetivo en la Unión Europea, por esa razón no exportan en mayor cantidad así como el caso de Ecuador y Colombia.

Gráfico 16. Principales productores y competidores de flor ecuatoriana en Estados Unidos 2000-2015

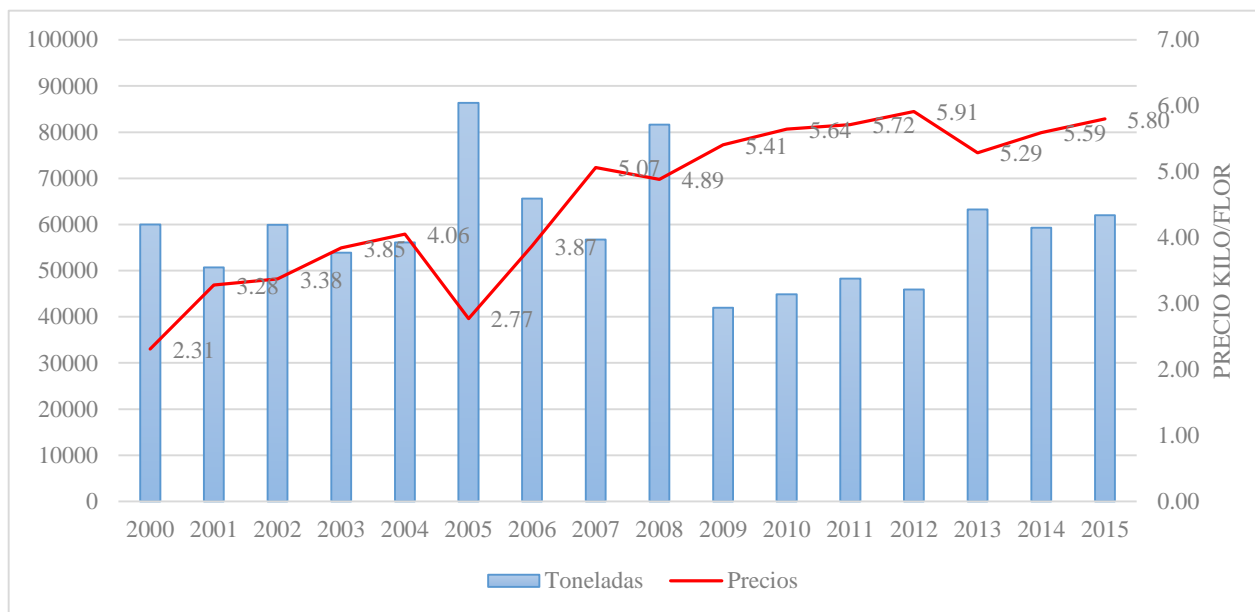


Fuente: Elaboración propia a partir de Trademap (2017).

La competencia directa que ejerce Colombia en el mercado estadounidense se da por el volumen de toneladas que exporta, pues el TLC lo permite hacerlo sin restricción alguna. Pero, las malas decisiones sobre la política monetaria de Colombia ha hecho que su moneda el peso colombiano se devalúe constantemente, generando un alza en los precios de la flor y que al transarlas en este mercado dolarizado, el tipo de cambio de la moneda incida en un precio de kilo/flor más alta que la de Ecuador.

El sector florícola ecuatoriano, ve esta oportunidad como una ventaja comparativa que sumada a la calidad, y el tiempo de vida de la flor, han generado mayor confianza en el consumidor final, haciendo que este producto siga manteniéndose en Estados Unidos.

Gráfico 17. Evolución de precios por Kilo de flor en el mercado estadounidense 2000-2015



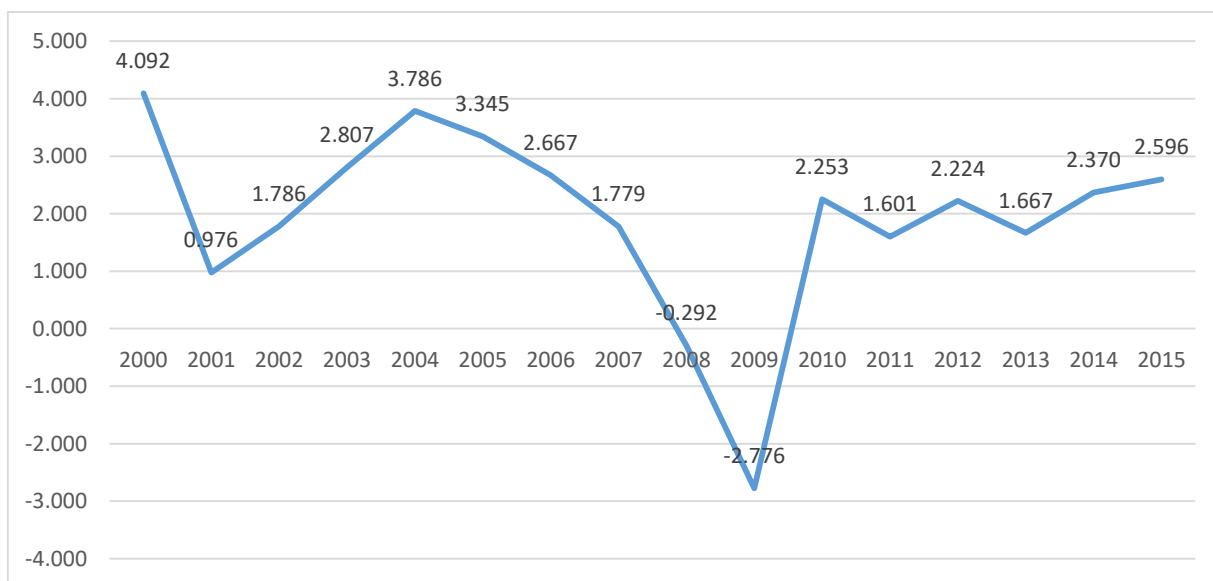
Fuente: elaboración propia a partir del Banco central del Ecuador (2015).

Los ingresos obtenidos por la venta de flores, claramente muestran una relación directa entre las toneladas exportadas y el precio de mercado. Las importaciones de flor se dan en base al poder adquisitivo de los compradores en Estados Unidos, lo cual ha permitido el incremento en las exportaciones.

El precio de flor ecuatoriana es aún competitivo en relación a Colombia, por eso se demuestra que en los años de mayor prosperidad, los precios no eran tan altos. Para los años 2014 y 2015, los costos de producción de las flores y los costos de transporte incrementaron los precios, es por eso que se ha visto un decrecimiento en las toneladas exportadas.

Sin embargo, debido al mejoramiento de la situación económica de Estados Unidos, los importadores y los compradores de flor están en capacidad de comprar flor ecuatoriana. El precio de la rosa tiene un leve incremento comparando el año 2014 por USD 5,59 el kilo y para el año 2015 por USD 5,80.

Gráfico 18. PIB tasa de variación anual de Estados Unidos 2000-2015



Fuente: elaboración propia a partir de Banco Mundial (2017).

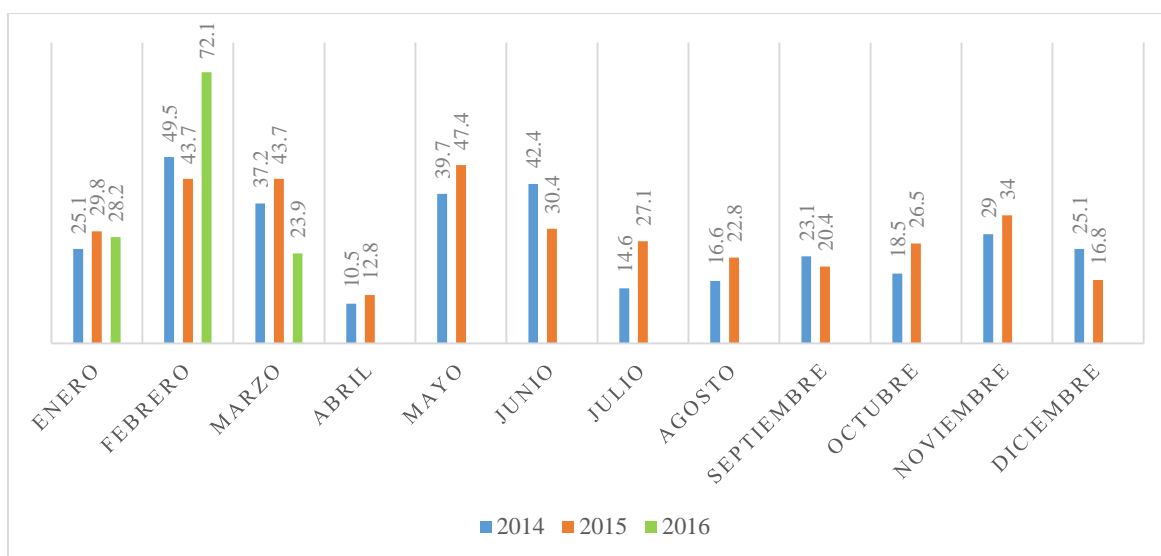
En lo referente a la situación económica de los Estados Unidos, la tasa de variación del PIB muestra como la economía estadounidense tuvo una recesión económica en los años 2008 y 2012, lo cual limitó las importaciones de flor.

Para ello, los precios de venta de flor tuvieron que reducirse de USD 5,91 el kilo de flor en el año 2012 a USD 5,29 en el año 2013, para hacer frente a la baja en ventas.

Para los años siguientes vemos como la situación económica mejora. La meta del Sistema de Reserva Federal es lograr que la inflación llegue a porcentajes menores a 2%, mientras tanto puede mantener una política monetaria expansiva para avanzar con la recuperación económica del país.

De esta manera se busca mejorar las condiciones económicas que dejó la crisis del año 2008. La recuperación de la economía estadounidense beneficia a todo el sector exportador, incrementando paulatinamente el volumen de ventas.

**Gráfico 19. Exportaciones mensuales de rosas a Estados Unidos 2014-2016**



Fuente: Elaboración propia a partir de Expoflores (2016).

Para el año 2014, los meses de mayor representatividad de exportaciones de rosas comprenden los meses de febrero y mayo, por motivo de San Valentín y el día de las Madres, obteniendo ingresos por 49,5 y 39,7 millones de dólares respectivamente. Para el año 2015, las ventas decayeron, debido a las condiciones climáticas que no favorecieron al sector, adelantando la producción y generando pérdidas durante el mes de febrero.

En lo que va del año 2016, se observa que la venta de rosas tuvo un gran crecimiento, pues se vendieron USD 72,1 millones de dólares solo en el mes de febrero. Aunque las exportaciones dependen del mercado estadounidense, el panorama no es positivo. Por tanto la diversificación de mercados como el de la Unión Europea permite expandir el portafolio de compradores.

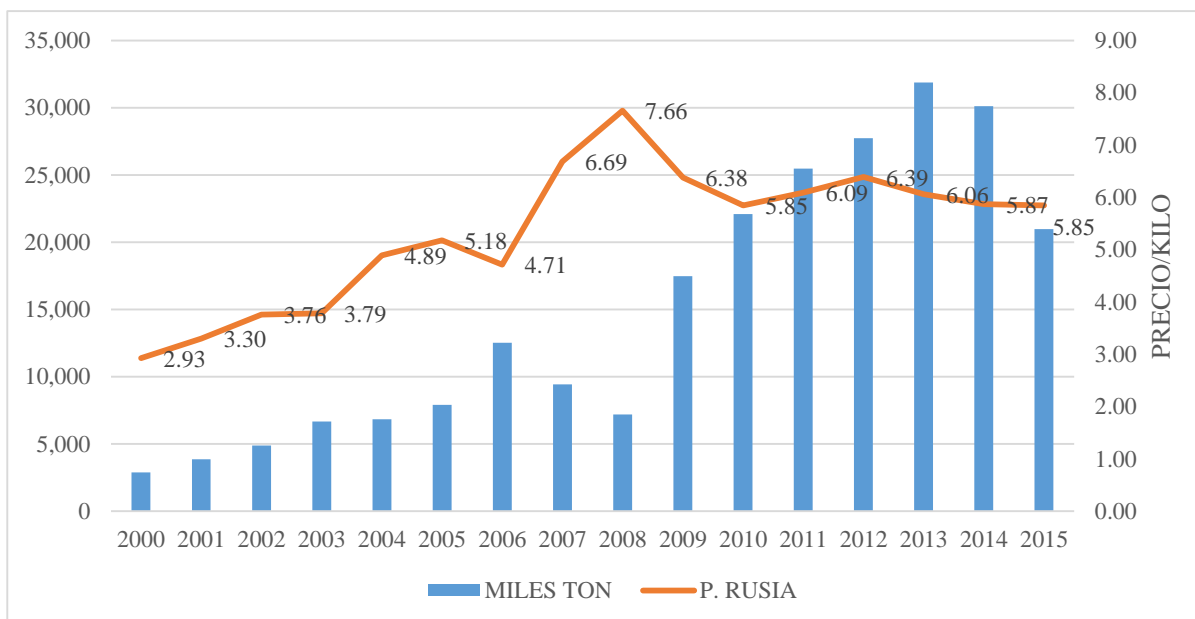
## 12.2 Mercado ruso

El mercado ruso es el segundo mercado más importante para la flor ecuatoriana. El SGP firmado entre Ecuador y Rusia en el año 1996 fue el impulsor de ventas a este mercado. Cabe recalcar que el SGP no elimina el pago de aranceles, únicamente los reduce. Las ventas de flor obtenidas han mostrado una creciente evolución en las toneladas exportadas. Los ingresos generados se dan en base a los altos precios que se



vende en este mercado. El precio del kilo de flor más alto conseguido fue de USD 7,66 en el año 2008. En años posteriores, y consecuentemente la crisis económica de Rusia llevaron a la baja los ingresos de la venta de flor, al igual que los precios disminuyeron para evitar perder la producción. El mercado ruso en el año 2013 se destinó el 24% de la producción florícola, en año 2014 el 22% y en el año 2015 las exportaciones se redujeron al 15%, lo cual nos demuestra que este mercado está dejando de importar flor ecuatoriana.

Gráfico 20. Evolución del precio del kilo de flor en el mercado ruso 2000-2015

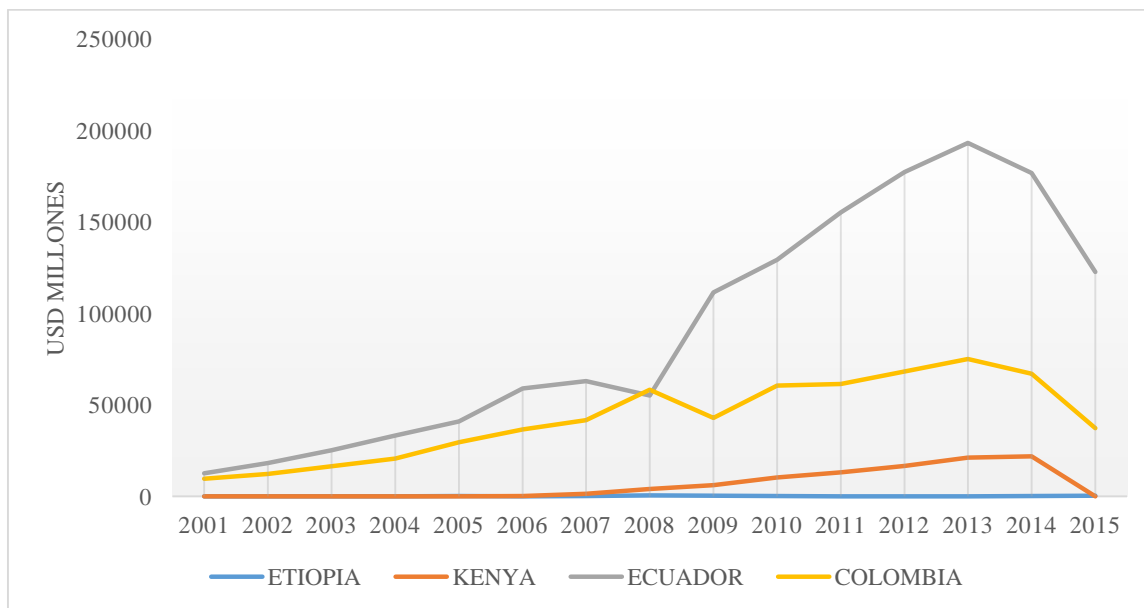


Fuente: elaboración propia a partir del Banco Central del Ecuador (2015).

Después de sufrir en el año 2009 la mayor recesión económica y consecuentemente su recuperación, la economía rusa en el año 2014 se vio afectada por una disminución del PIB en 0,2%, misma que fue originada por la fuga de capitales por USD 128 mil millones, además de la devaluación del rublo y los bajos precios del petróleo. Adicionalmente Rusia enfrenta sanciones comerciales por parte de la Unión Europea a consecuencia de fuertes tensiones comerciales y la crisis con Ucrania suscitadas en el año 2014 (Expoflores, 2015).

Los países que más influencia tienen dentro de este mercado son Ecuador con el 76% de participación, Colombia influye en las importaciones florícolas de Rusia en 23% mientras tanto Kenya y Etiopia con el 1%

Gráfico 21. Principales productores y competidores de flor ecuatoriana en Rusia 2000-2015



Fuente: elaboración propia a partir de Trademap (2017).

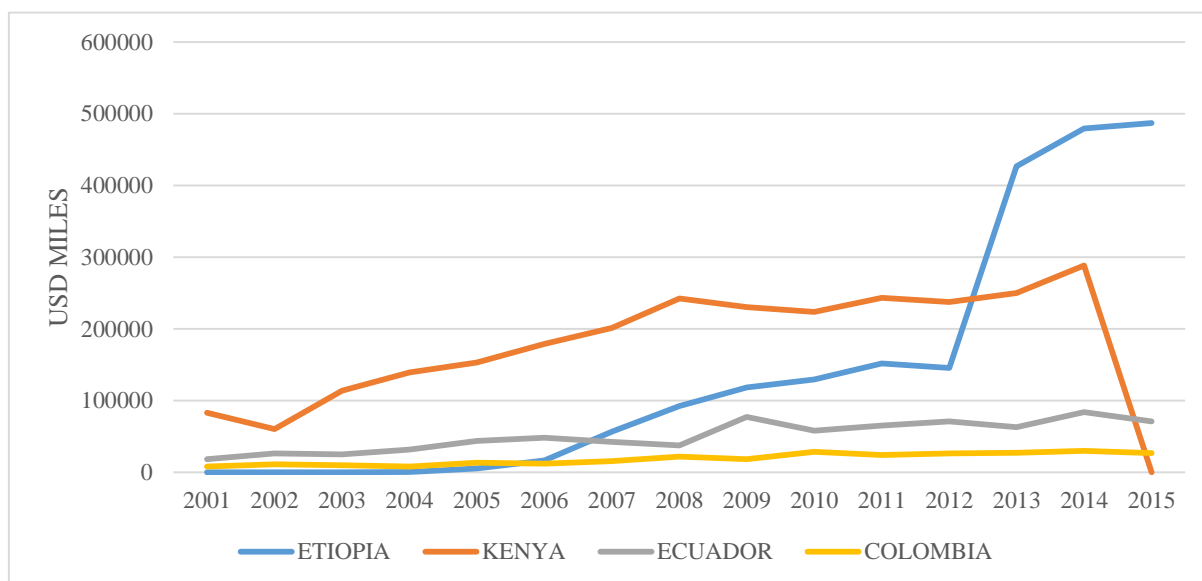
En el gráfico podemos observar que las exportaciones de flor hacia Rusia disminuyeron en 7 puntos porcentuales, el cual nos indica que este mercado está limitando la importación de flores incluyendo a los países de Colombia, Kenya y Etiopia.

### 12.3 Mercado holandés

Ecuador mantiene un margen elevado en las ventas en la Unión Europea, considerando sobre todo que Holanda es líder y el principal productor de flores a nivel mundial ha importado el 9% de la oferta exportable de flor ecuatoriana. Ecuador ha exportado flores a Holanda a través del SGP, el cual le permitió reducir los aranceles al 0%. Gracias a esto, la flor ecuatoriana ha incursionado en este mercado dejando en el consumidor final un producto de calidad.

La diversificación de este mercado es muy importante, pues así reducimos la importancia del mercado estadounidense, contando a la vez con nuevos mercados al cual se puede ofertar flores. Kenia y Etiopia también resultan ser una competencia muy influyente, debido a los bajos costos de transporte, los cuales inciden en un precio más bajo que de Ecuador.

Gráfico 22. Principales productores y competidores de flor ecuatoriana en Holanda 2000-2015

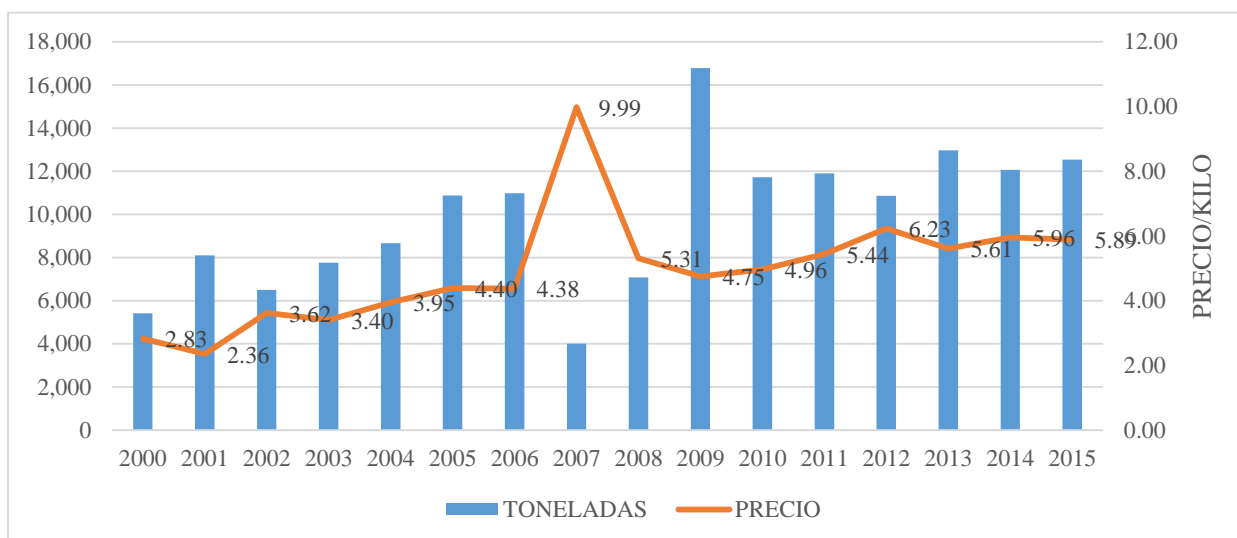


Fuente: elaboración propia a partir de Trademap (2017).

Como se pudo observar en la gráfica, Holanda tiene mayor influencia por la flor de Kenya y Etiopía, debido a la cercanía de mercados el costo de venta de la flor es mucho más barata, según la variedad y tipo de flor la venden en el mercado local entre USD 3,99 y USD 6,99 precios más bajos que la flor importada de Ecuador o de Colombia

La alternativa para competir con estos precios es que a través del acuerdo comercial entre la Unión Europea y Ecuador que entró en marcha en el año 2017 se buscará incrementar las ventas hacia Holanda y los demás países de la Unión Europea, a través de la reducción de aranceles al 0%. De esta manera se incentiva al sector florícola a seguir exportando y así poder cambiar esta situación que atraviesa el Ecuador.

Gráfico 23. Evolución de precios por kilo de flor en el mercado holandés 2000-2015



Fuente: elaboración propia a partir del Banco Central del Ecuador (2015).

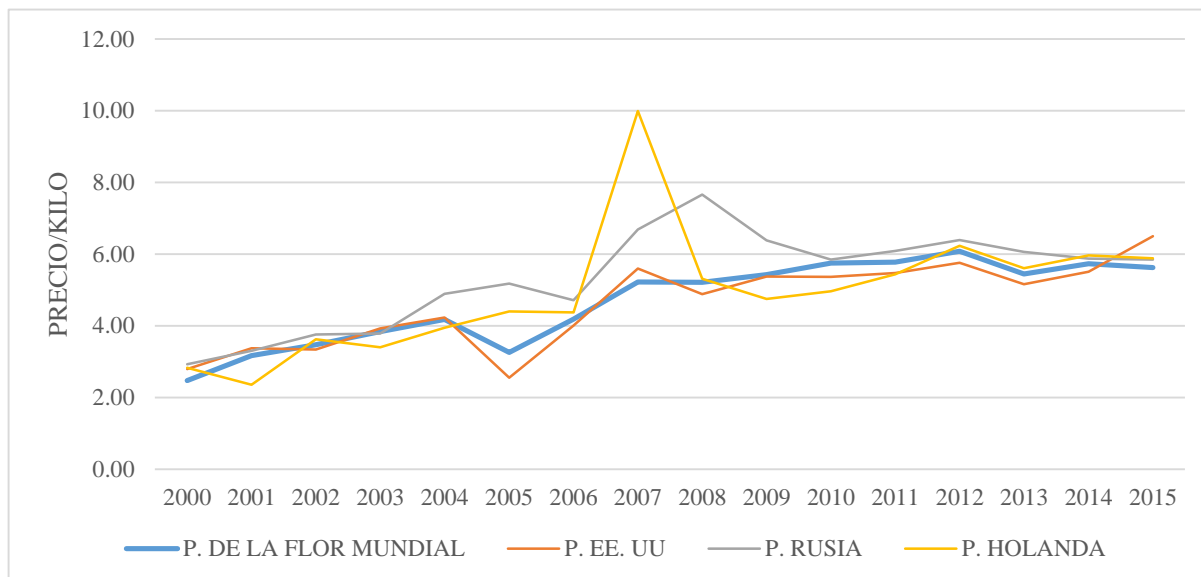
La participación de las ventas en Holanda tiene una tendencia creciente con un crecimiento importante. Para el año 2012, las ventas en este mercado llegan a pasar de USD 64 millones a USD 67 millones con un precio de USD Kilo 6,23. Demostrándonos que la economía de Holanda y sobre todo de la Unión Europea mantiene en crecimiento y mejores condiciones económicas para los consumidores. En el año 2014, las ventas decaen en 1% a causa de una baja en los precios de venta a USD 5,96 el Kilo con tendencia a la baja.

### 13. Comparación de los precios de venta del kilo de flor en los principales mercados

Dentro de los precios que comprenden el mercado de flor internacional podemos observar que los precios de venta del kilo de flor desde el año 2000 tuvo un precio de USD 2,47, con el pasar de los años y el mejoramiento de la economía mundial, el precio del kilo de flor ha ido mejorando, el precio más alto para la flor nacional se dió en el año 2012 con USD 6,08 el kilo. A comparación de los demás mercados de flor, los precios varían según el mercado al cual vayan dirigidos como el precio de venta del kilo de flor en Estados Unidos, cuyo precio más bajo se dió en el año 2005 a USD 2,55 el kilo mientras que el precio más alto se da en el año 2015 a USD 6,50 el kilo de flor. El precio de la flor en Rusia tiende a ser más alto, debido a las especificaciones de flor que se

exporta a ese mercado, los precios oscilan entre USD 2,93 el kilo para el año 2000 a USD 7,66 el kilo de flor en el año 2008, en el 2015 los precios se reducen a USD 5,85.

Gráfico 24. Evolución de los precios del kilo de flor en los diferentes mercados 2000-2015



Fuente: elaboración propia a partir del Banco Central del Ecuador (2015).

Los precios de venta son determinantes para los ingresos que se obtienen en los distintos mercados. Los precios en los que el kilo de flor en Holanda es comercializado en el año 2000 por USD 2,36, el precio más alto se obtuvo en el año 2007, donde se obtuvo el kilo de flor a USD 9,99, mientras que en el año 2015 este precio se redujo a USD 5,89. Los precios dependen de por la variedad de flor y los costos de transporte. Una razón para la baja de los precios de flor se debe en primer lugar a la recesión económica de un país, impactando a los precios de las exportaciones para mantener su nivel de venta. Otra razón para disminuir los precios es la fuerte competencia que genera Holanda, Colombia, Kenya y Etiopia, frente a los principales mercados donde la flor ecuatoriana necesita venderse con mayor rapidez.

## CAPÍTULO IV

### CONCLUSIONES

Partiendo de la teoría económica de Krugman sobre las economías de escala, concluimos que un país que logre hacer uso eficazmente de sus factores productivos tendrá mayor acceso hacia el mercado internacional, debido a que se muestra más eficiente en la producción que el país que lo importa. A través de la globalización se ha permitido lograr un intercambio de bienes complementarios, apoyados sobre todo en acuerdos comerciales o mecanismos de reducción arancelaria que garantizan un flujo comercial entre naciones.

La teoría económica de Mankiw aplicadas al mercado estadounidense ayudó a demostrar el efecto del arancel sobre los bienes importados, el cual afecta en un incremento porcentual al precio mundial haciéndolo más caro. Quienes resultaron perdiendo por la aplicación de los aranceles son los consumidores estadounidenses y los exportadores como es el caso del Ecuador, quien redujo sus ventas de flor en 0,87% en relación al año 2013, una pérdida de USD 3 millones.

El mejor escenario para el sector florícola fue tener acuerdos comerciales que le permitieron ingresar flor a diferentes mercados, el cual también ayudó a diversificar la producción de flor hacia distintos países del mundo. El principal acuerdo como el ATPDEA en los Estados Unidos permitió generar un crecimiento y una dependencia de ese mercado para la flor ecuatoriana durante su tiempo de vigencia, destinando el 42% de la producción total de flores.

La dependencia del ATPDEA para el floricultor ecuatoriano fue muy significativa. Los ingresos obtenidos por las exportaciones de flor hacia los Estados Unidos correspondieron al 43% de los ingresos totales durante el periodo que estuvo en vigencia. De tal manera, el ATPDEA influyó a las exportaciones sin restricción arancelaria al mercado estadounidense, generando mejores ingresos, generando mayores fuentes de empleo y dinamizando la economía a través de la recaudación de impuestos directos e indirectos.

Las disminuciones en los ingresos por la venta de flor no solo se dieron por que este producto perdió competitividad en los diferentes mercados del mundo, sino también se debió a factores exógenos como son la sobreoferta de flor a nivel mundial, también se dieron por las crisis económicas de Estados Unidos y Rusia, las cuales redujeron el poder

adquisitivo del consumidor, haciendo que se exportara menos flor, las devaluación de monedas como el rublo y el euro también afectaron en la compra de flor ecuatoriana.

Para el floricultor ecuatoriano seguir manteniéndose en crecimiento le resulta muy difícil, los elevados costos de producción de la flor han hecho que este producto pierda competitividad en mercados extranjeros, debido a que no existe suficiente inversión para el productor florícola, conllevando así a un incremento en los precios de la flor y más aún la carencia de acuerdos comerciales que viabilicen la producción de flor hacia distintos países del mundo. Algunas fincas se han tenido que liquidar por no poder solventar sus pagos a sus acreedores, otras en cambio tuvieron la suerte de ser absorbidas por empresas con mayor capital de trabajo.

Con la adhesión al acuerdo comercial con la Unión Europea el floricultor ecuatoriano busca contrarrestar la pérdida de mercado surgida en países como Estados Unidos y Rusia. Además se busca exportar mayores volúmenes de flor dentro de este bloque económico, con la ayuda del Gobierno Central se hace uso del Drawback y los CAT, los ayudan a los floricultor a que los costos de producción no se incrementen y además que no pierdan competitividad en el mercado externo.

## BIBLIOGRAFÍA

- **Asociación Latinoamericana de Integración.** “Glosario de términos aduaneros”. Disponible en: <http://www.aladi.org/nsfaladi/glosario.nsf/walfa/a>
- **Acosta, Alberto (2006).** *Breve historia económica del Ecuador*. Quito: Editorial Nacional.
- **Appleyard, Dennis y Field, Alfred Jr. (2003).** *Economía Internacional*. Editorial McGraw Hill.
- **Banco Central del Ecuador (2015).** “Sistema de información macroeconómica – BCE”. Disponible en: *Plataforma de lanzamiento de Bl.*
- **Banco Mundial (2017).** “Base de datos PIB Ecuador 2000-2015”. Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/pais/ecuador>
- **Banco Mundial (2017).** “Base de datos PIB Estados Unidos 2000-2015”. Disponible en : <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=US>
- **Caballero, Ira Padín, Carmen Contreras, Nestor (2013).** *Comercio internacional. Cómo establecer relaciones económicas de comercio exterior*. Editorial Ideaspropias
- **Cabrera, Eduardo (2011).** Tesis. “Política Arancelaria del Ecuador y su incidencia en el comercio exterior 2008 - 2010”
- **Castrillón, Juan (2007).** Revista N° 46. “Ecuador y la extensión de la ley de preferencias arancelarias y erradicación de la droga – ATPDEA”. Disponible en : <http://www.afese.com/img/revistas/revista46/atpdea.pdf>
- **Cueva, Daniela (2014).** “Acuerdo comercial: Ecuador-Unión Europea” Disponible en: <http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/14-competitividad/198-acuerdo-comercial-ecuador-union-europea>
- **Durán, José Schuchny, Andres (2007).** “Acuerdos comerciales entre los países andinos y los Estados Unidos:¿Cuánto se puede esperar de ellos?. Editorial CEPAL
- **Departamento Nacional Estadístico Colombia.** “Colombia, exportaciones según capítulos del arancel. 2008p - 2016p (Septiembre)”. Disponible en: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/exportaciones>



- **El Ciudadano (2015).** “Incentivo ‘Drawback’ se aplicará desde esta semana en Ecuador”. Disponible en : <http://www.elciudadano.gob.ec/incentivo-drawback-se-aplicara-desde-esta-semana-en-ecuador/>
- **El Comercio (2014).** “Un año sin ATPDEA si impactó en los exportadores”. Disponible en: <http://www.elcomercio.com/actualidad/atpdea-exportadores-comercio-aranceles-ecuador.html>
- **El Diario (2016).** “Cinco beneficios del acuerdo multipartes entre Ecuador y la Union Europea”. Disponible en <http://www.eldiario.ec/noticias-manabi-ecuador/412189-cinco-beneficios-del-acuerdo-multipartes-entre-ecuador-y-la-union-europea/>
- **El Telégrafo (2015).** “Gobierno hace más flexible la obtención del Certificado de Abono Tributario”. Disponible en: <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/gobierno-hace-mas-flexible-la-obtencion-del-certificado-de-abono-tributario>
- **Expoflores (2015).** Informes: “Información anual de exportación de flores”. Disponible en: [http://expoflores.com/wp-content/uploads/2016/12/informe\\_anual\\_flores\\_2015.pdf](http://expoflores.com/wp-content/uploads/2016/12/informe_anual_flores_2015.pdf)
- **Expoflores (2016).** Informes: “Principales competidores Flores 2016” Disponible en: <https://sway.com/fbMka4tPj0zx1xX5>
- **Feenstra, Robert y Taylor, Alan (2011).** *Comercio internacional*. México: Editorial Reverté, S.A
- **Gallegos Paniagua, Diwio (2010).** “Economía Internacional” Editorial Trillas
- **Gómez López, R. (2004).** “Evolución científica y metodológica de la Economía”.
- **Gongora, Juan Medina, Salvador (2010).** “La política arancelaria y el comercio exterior”. Disponible en: <http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2010/07227.pdf>
- **Guerra Bustillos, M (2012).** “Cayambe, entre la agro empresa y la agro diversidad”. Quito – Ecuador: Editorial FLACSO Ecuador.

- **Hernández, María José, (2015).** Tesis, “*Análisis de los justificativos de la implementación de un modelo de desarrollo orientado al cambio de la matriz productiva en el Ecuador*”.
- **Krugman, Paul y Obstfeld Maurice (2001).** *Economía Internacional Teoría y Política*. Editorial Pearson.
- **Lima, J. E. D., De Miguel, C. J., & Schuschny, A. R. (2007).** “*Los acuerdos comerciales de Colombia, Ecuador y Perú con los Estados Unidos: efectos sobre el comercio, la producción y el bienestar.*” *Revista de la CEPAL*, (91), 67-94.
- **Loosveld Serruys Stefan (2010).** Tesis, “*Las políticas arancelarias aplicadas en el Ecuador como medida de protección de la balanza de pagos*”.
- **Macmap (2017).** “*Acuerdos comerciales de Ecuador y aranceles*”. Disponible en: <http://www.macmap.org/AdvancedSearch/TariffAndTrade/Default.aspx>
- **Mankiw, Gregory (2015).** *Principios de economía*. México: Editorial Cengage Learning
- **Mayorga, José y Martínez, Clemencia (2008).** “*Paul Krugman y el nuevo comercio internacional*.”
- **Herrera, Mario y Andrade, (2004).** Tesis, “*Las relaciones comerciales comunidad andina (CAN) unión europea (UE)*”.
- **Ministerio de Comercio Exterior (2013).** “*En defensa de su soberanía, Ecuador renuncia de manera unilateral e irrevocable a las ATPDEA*”. Disponible en: <http://www.comunicacion.gob.ec/en-defensa-de-su-soberania-ecuador-renuncia-de-manera-unilateral-e-irrevocable-a-las-atpdea/>
- **Ministerio de Comercio Exterior (2015).** “*Acuerdos comerciales*”. Disponible en: <http://www.comercioexterior.gob.ec/acuerdos-comerciales-3/>
- **Ministerio de Coordinación de la Política Económica, (2011).** “*Costo arancelario de la no renovación del ATPDEA y del Sistema General de Preferencias para Ecuador*”. Disponible en: [http://www.ecotec.edu.ec/material/material\\_2012E\\_ECO350\\_21\\_20814.pdf](http://www.ecotec.edu.ec/material/material_2012E_ECO350_21_20814.pdf)
- **Proecuador, (2012).** “*Información de mercado en Estados Unidos*”. Disponible en: [http://www.proecuador.gob.ec/pubs/proec\\_ppm2013\\_rosas EEUU/](http://www.proecuador.gob.ec/pubs/proec_ppm2013_rosas EEUU/)
- **Proecuador, (2013).** “*Análisis sectorial de flores*”. Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/analisis-sector-flores-2013/>

- **Proecuador, (2017).** “Directorio de exportadores de Ecuador”. Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/compradores/directorio-de-exportadores-de-ecuador/>
- **Proecuador, (2017).** “*Que son las barreras no arancelarias*”. Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-no-arancelarias/>
- **Ricardo, David (1817).** *Los principios de la economía fiscal*.
- **Rodríguez Moguel, E. (2005).** “*Metodología de la investigación*”. Disponible en :<https://books.google.com.ec/books?id=r4yrEW9Jhe0C&printsec=frontcover&q=metodologia+de+la+investigacion&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiS0OydyfXNAhXGHR4KHfLqDckQ6AEIGjAA#v=onepage&q=metodologia%20de%20la%20investigacion&f=false>
- **Secretaria Nacional de Comunicación (2013).** “*En defensa de su soberanía, Ecuador renuncia de manera unilateral e irrevocable a las ATPDEA*”. Disponible en: <http://www.comunicacion.gob.ec/en-defensa-de-su-soberania-ecuador-renuncia-de-manera-unilateral-e-irrevocable-a-las-atpdea/>
- **Servicio de Rentas Internas.** “*Ley de abono tributario*”. Disponible en:<http://sri.gob.ec/BibliotecaPortlet/descargar/.../LEY+DE+ABONO+TRIBUTARIO.pdf>
- **Trademap (2017).** “*Exportaciones de Ecuador hacia Estados Unidos, Holanda y Rusia*”. Disponible en: <http://www.trademap.org/Index.aspx>
- **Ulloa Hurtado, G. (2012).** “*La Ley de Preferencias Comerciales Andinas y Erradicación de la Droga–ATPDEA, una renovación importante o innecesaria para el Ecuador*”.
- **Vaca, Andrea (2013).** “*La restricción de importaciones en el Ecuador*”. Disponible en: <http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/finanzas/19-cobertura-riesgos/212-proteccionismo-en-ecuador>
- **Vaca, Diana (2014).** Tesis, “*Análisis de la evolución de las exportaciones de bienes tradicionales en el Ecuador durante la vigencia del ATPA/ATPDEA. Período 2000-2013*”.