



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TESIS DE GRADO

TÍTULO:

"ANÁLISIS DEL IMPACTO DE LA FIRMA ATPDEA, (LEY DE PREFERENCIA ARANCELARIA ANDINA) EN LAS EXPORTACIONES DE LAS EMPRESAS FLORÍCOLAS UBICADAS EN LA PARROQUIA DE PASTOCALLE, CANTÓN LATACUNGA, PROVINCIA COTOPAXI, PERIODO 2011"

Tesis presentada previa a la obtención del Título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría CPA

Autores:

Llano Oña María

Verdezoto Ortiz Ana Ligia

Directora:

Ing. Armas Heredia Isabel Regina

Latacunga – Ecuador

Junio – 2013

AUTORÍA

Los criterios emitidos en el presente trabajo de investigación "**ANÁLISIS DEL IMPACTO DE LA FIRMA ATPDEA, (LEY DE PREFERENCIA ARANCELARIA ANDINA) EN LAS EXPORTACIONES DE LAS EMPRESAS FLORÍCOLAS UBICADAS EN LA PARROQUIA DE PASTOCALLE, CANTÓN LATACUNGA, PROVINCIA COTOPAXI, PERIODO 2011**", son de exclusiva responsabilidad de las autoras, así como también los contenidos, análisis e ideas.

.....
Llano Oña María
C.I. 171558167-2

.....
Verdezoto Ortiz Ana Ligia
C.I. 050337527-1

AVAL DEL DIRECTOR DE TESIS

En calidad de Director de Tesis bajo el título:

"ANÁLISIS DEL IMPACTO DE LA FIRMA ATPDEA, (LEY DE PREFERENCIA ARANCELARIA ANDINA) EN LAS EXPORTACIONES DE LAS EMPRESAS FLORÍCOLAS UBICADAS EN LA PARROQUIA DE PASTOCALLE, CANTÓN LATACUNGA, PROVINCIA COTOPAXI, PERIODO 2011", de Llano Oña María y Verdezoto Ortiz Ana Ligia, postulantes de la Carrera de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría, considero que la presente Tesis de Grado cumple con los requerimientos metodológicos y aportes científico-técnicos suficientes para ser sometidos a evaluación del Tribunal de Validación de Tesis de Grado ante el Honorable Consejo Académico de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Humanísticas de la Universidad Técnica de Cotopaxi designe, para su correspondiente estudio y calificación.

Latacunga, junio del 2013

El Director

.....
Ing. Armas Heredia Isabel Regina
C.I. 050229848-2



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
HUMANÍSTICAS**

Latacunga – Ecuador

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

En calidad de Miembros del Tribunal de Grado aprueban el presente Informe de Investigación de acuerdo a las disposiciones reglamentarias emitidas por la Universidad Técnica de Cotopaxi, y por la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Humanísticas; por cuanto, los postulantes: Llano Oña María y Verdezoto Ortiz Ana Ligia, con el título de tesis: "ANÁLISIS DEL IMPACTO DE LA FIRMA ATPDEA, (LEY DE PREFERENCIA ARANCELARIA ANDINA) EN LAS EXPORTACIONES DE LAS EMPRESAS FLORÍCOLAS UBICADAS EN LA PARROQUIA DE PASTOCALLE, CANTÓN LATACUNGA, PROVINCIA COTOPAXI, PERIODO 2011", han considerado las recomendaciones emitidas oportunamente y reúne los méritos suficientes para ser sometido al acto de Defensa de Tesis.

Por lo antes expuesto, se autoriza realizar los empastados correspondientes, según la normativa institucional.

Latacunga, 18 de junio del 2013

Para constancia firman:

.....
Dra. Viviana Panchi
PRESIDENTE

.....
Eco. Marco Veloz
MIEMBRO

.....
Dra. Myriam Hidalgo
OPOSITOR

AGRADECIMIENTO

Agradezco infinitamente a Dios y a la “Universidad Técnica de Cotopaxi”, que me abrió sus puertas para fortalecer mis conocimientos académicos y obtener un título profesional, para el servicio de la sociedad.

A mis docentes que no fueron solo maestros sino también amigos, que compartieron sus conocimientos y vivencias de su trayectoria.

Como no agradecer a mi profesora guía de tesis, Ing. Isabel Armas, por su gran apoyo quien supo ser siempre mi guía y amiga.

Y a todas las personas que de una u otra manera han intervenido para llegar a cumplir con mi meta.

María

AGRADECIMIENTO

Quiero expresar mi profundo agradecimiento a quienes fueron parte importante para la culminación de mi carrera profesional.

A Dios, creador de mi existencia, a mis Padres, forjadores de bienestar y apoyo, quienes han sido factor y eje primordial en mi vida, a ustedes padres queridos realmente un agradecimiento eterno por el constante apoyo tanto económico como moral, así también por sus valiosos consejos.

A mis Profesores, los que a través de sus conocimientos han permitido que finalice unos de mis anhelos, la obtención de mi título profesional, y que mediante la aplicación de toda esta guía de experiencias obtenidas logre desarrollarme en los campos laborales de la provincia y del país.

Finalmente un sincero agradecimiento a la UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI. Institución superior que siempre ha mantenido dentro de sus objetivos principales el ofrecer al país profesionales de alta calidad.

Ligia

DEDICATORIA

La constante lucha y perseverancia en mi vida estudiantil la dedico a quienes más quiero en la vida:

A mi madre: María Oña, por su amor absoluto y en especial al ser que me dio la vida, mi Padre Gonzalo, ya que desde el cielo me estará apoyando; a mi esposo: Byron Caisa, quién ha estado a mi lado apoyándome en las buenas y en las malas, a mis queridos hijos: Saúl y Dennis ya que ellos son la fuente de inspiración para seguir adelante en mis estudios, de igual manera a mis hermanos/as, mis suegros y mis cuñados/as, por ser quienes me han apoyado desinteresadamente.

A todos mis amigos con quién he aprendido y compartido experiencias y conocimientos.

¡Siempre vivirán en mi corazón!

¡Gracias por todo!

María

DEDICATORIA

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

A mi familia quienes por ellos soy lo que soy.

Para mis padres por su apoyo, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles, y por ayudarme con los recursos necesarios para estudiar. Me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi carácter, mi empeño, mi perseverancia, mi coraje para conseguir mis objetivos.

A mis hermanos por estar siempre presentes, acompañándome para poderme realizar. A mis hijos quien han sido y es mi motivación, inspiración y felicidad.

Ligia

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁG.
Portada.....	i
Autoría.....	ii
Aval del Director de Tesis.....	iii
Aprobación del Tribunal de Grado.....	iv
Agradecimiento.....	v
Dedicatoria.....	vii
Índice General.....	ix
Índice de Tablas.....	xiv
Índice de Gráficos.....	xvi
Resumen.....	xviii
Abstract.....	xix
Certificado del Abstract.....	xx
Introducción.....	1

CAPÍTULO I

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

1.1	Antecedentes Investigativos.....	3
1.2	Categorías Fundamentales.....	5
1.3	Marco Teórico.....	6
1.3.1	Economía.....	6
1.3.1.1	La Economía y la Necesidad de Elegir.....	7
1.3.1.2	Objetivos de la Economía.....	7
1.3.1.3	Características de la Economía.....	8
1.3.1.4	Enfoques de la Economía.....	8
1.3.1.4.1	Macroeconomía.....	8
1.3.1.4.2	Microeconomía.....	9
1.3.1.4.2.1	Mercado.....	9
1.3.1.4.2.2	La Demanda.....	10
1.3.1.4.2.3	La Curva de Demanda.....	10

1.3.1.4.2.4	La Oferta.....	11
1.3.2.1.1	Curva de la oferta.....	11
1.3.2	Gestión Administrativa y Financiera.....	12
1.3.2.1	Gestión.....	12
1.3.2.2	Funciones de la gestión.....	12
1.3.2.3	Elementos de gestión.....	13
1.3.2.4	Tipos de gestión.....	14
1.3.2.4.1	Gestión Administrativa.....	16
1.3.2.4.2	Importancia de la Gestión Administrativa.....	16
1.3.2.4.2.1	Objetivos de la Gestión Administrativa.....	17
1.3.2.4.2.2	Etapas de la Gestión Administrativa.....	18
1.3.2.4.2.3	Gestión Financiera.....	19
1.3.2.4.2.4	Objetivo de la gestión financiera.....	20
1.3.2.4.3	Toma de decisiones en la Gestión Financiera.....	20
1.3.2.4.4	Áreas relacionadas con la Gestión Financiera.....	23
1.3.3	Comercio Exterior.....	24
1.3.3.1	Objetivos del Comercio Exterior.....	25
1.3.3.2	Características.....	25
1.3.3.3	Ventajas.....	26
1.3.4	Aranceles Aduaneros.....	26
1.3.4.1	Política Arancelaria.....	27
1.3.4.2	El ATPA/ATPDEA.....	28
1.3.4.2.1	Orígenes y Antecedentes.....	28
1.3.4.2.2	Aprovechamiento del ATPDEA por parte del Ecuador y Oportunidad Comercial para el Ecuador en los EE.UU.....	30
1.3.4.2.3	Exportaciones Ecuatorianas hacia los Estados Unidos.....	31
1.3.4.3	Las Floricultoras y su Crecimiento Acelerado.....	32
1.3.4.3.1	El Boom de las Empresas Floricultoras.....	32
1.3.4.3.2	¿Quiénes demandan este producto?.....	32
1.3.4.3.3	Ubicación de las empresas florícolas a nivel nacional.....	34

CAPÍTULO II

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

2.1	Antecedentes.....	36
2.2	Diseño Metodológico.....	37
2.3	Análisis e Interpretación de Resultados (Gerentes).....	39
2.4	Análisis e Interpretación de Resultados (Contadores).....	49
2.5	Análisis e Interpretación de Resultados (Dep.Ventas).....	57
2.6	Análisis e Interpretación de Resultados (Clientes).....	67
2.7	Entrevista a los productores.....	77
2.8	Conclusiones.....	79
2.9	Recomendaciones.....	80

CAPÍTULO III

PROPUESTA: ANÁLISIS AL SECTOR PASTOCALLE VENTAJAS – DESVENTAJAS DEL ATPDEA EN LAS EXPORTACIONES FLORÍCOLAS

3.1	Introducción.....	81
3.2	Justificación.....	82
3.3	Objetivos.....	83
3.4	Factibilidad.....	83
3.5	Diseño de la Propuesta.....	84
3.5.1	Análisis de la parroquia Pastocalle.....	86
3.5.1.1	Entidades de la parroquia.....	86
3.5.1.2	Situación Geográfica.....	86
3.5.1.3	Crecimiento de la Economía.....	87
3.5.1.4	Organigrama Estructural.....	89
3.5.1.5	Principios y Valores de las Empresas Florícolas.....	89
3.5.1.6	Análisis FODA.....	90
3.5.1.7	Población Económicamente Activa.....	91
3.5.2	Análisis del Macroambiente.....	92
3.5.2.1	Factor Político.....	92
3.5.2.2	Factor Legal.....	93

3.5.2.3	Factor Económico	93
3.5.2.4	Factor Social.....	94
3.5.2.5	Factor Cultural.....	95
3.5.2.6	Factor Demográfico.....	95
3.5.2.7	Factor Tecnológico.....	95
3.5.3	Análisis Microambiente.....	96
3.5.3.1	Recursos Humanos.....	96
3.5.3.2	Recurso Financiero.....	96
3.6.3.3	Recursos Materiales.....	97
3.5.3.4	Recursos Tecnológicos	97
3.5.3.5	Clientes.....	97
3.5.3.6	Proveedores.....	98
3.5.3.7	Competencia.....	99
3.5.4	Industria Ecuatoriana de Flores.....	99
3.5.4.1	Análisis del Mercado.....	100
3.5.4.2	Demanda del sector floricultor.....	101
3.5.4.3	Curva de la Demanda y el Desempeño externo en el 2011...	101
3.5.4.4	Oferta del sector floricultor.....	103
3.5.5	Análisis de la Gestión Administrativo.....	105
3.5.6	Análisis de la Gestión Financiera.....	106
3.5.7	Comercio Internacional en el sector floricultor.....	106
3.5.8	El ATPDEA en las empresas florícolas	107
3.5.8.1	Importancia del ATPDEA para el Ecuador.....	108
3.5.8.2	Causas y Consecuencias del ATPDEA.....	108
3.5.8.3	Ventajas del ATPDEA.....	109
3.5.8.3.1	Aprovechamiento del ATPDEA en el sector floricultor.....	109
3.5.8.3.2	Crecimiento de las exportaciones gracias al ATPDEA.....	110
3.5.8.3.3	Sector floricultor, generación de empleo.....	111
3.5.8.4	Desventajas del ATPDEA.....	113
3.5.8.4.1	Causas a partir de la firma de la ATPDEA.....	113
3.5.8.4.1.1	Impactos en el Medio Ambiente.....	114
3.5.8.4.1.2	Impactos Socioeconómicos.....	117

3.5.9	Cuáles serían las Consecuencias del ATPDEA.....	120
3.5.9.1	Sin ATPDEA, las flores subirían un 20% o 30%.....	120
3.5.9.2	Sector floricultor y agrícola más afectados sin ATPDEA...	121
3.5.9.3	Productores exportadores.....	122
4	Conclusiones y Recomendaciones.....	125
4.1	Conclusiones.....	125
4.2	Recomendaciones.....	128
5	Bibliografía.....	131
5.1	Bibliografía Citada.....	131
5.2	Bibliografía Consultada.....	132
5.3	Bibliografía Virtual.....	135
6	Anexos.....	138

ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁG.
Tabla N° 1.1 Principales Países Consumidores.....	33
Tabla N° 1.2 Variedades de Flores y su Exportación.....	33
Tabla N° 1.3 Ubicación de las Empresas Florícolas.....	24
Tabla N° 2.4 Operacionalización de variables.....	38
Tabla N° 2.5 Impulso del ATPDEA.....	39
Tabla N° 2.6 Afectación del ATPDEA.....	40
Tabla N° 2.7 Plan B.....	41
Tabla N° 2.8 Periodo de la firma del ATPDEA.....	42
Tabla N° 2.9 Consecuencias en las empresas florícolas.....	43
Tabla N° 2.10 Búsqueda de Nuevos Mercados.....	44
Tabla N° 2.11 Relación de Ecuador Con EE.UU.....	45
Tabla N° 2.12 Dependencia del ATPDEA.....	46
Tabla N° 2.13 Alternativa en la No Firma del ATPDEA.....	47
Tabla N° 2.14 Crecimiento del sector floricultor.....	48
Tabla N° 2.15 Crecimiento Económico.....	49
Tabla N° 2.16 Incremento de Rentabilidad.....	50
Tabla N° 2.17 Incremento Rentabilidad 2011.....	51
Tabla N° 2.18 Comparación de Porcentaje 2011-2012.....	52
Tabla N° 2.19 Porcentajes Inesperados.....	53
Tabla N° 2.20 Riesgos Financieros.....	54
Tabla N° 2.21 Recorte de Personal.....	55
Tabla N° 2.22 Alternativas de Solución.....	56
Tabla N° 2.23 Beneficio del ATPDEA.....	57
Tabla N° 2.24 Importancia del ATPDEA.....	58
Tabla N° 2.25 Mercado Competitivo.....	59
Tabla N° 2.26 Incremento Ventas Entre 2011-2012.....	60
Tabla N° 2.27 Beneficio sector Pastocalle.....	61
Tabla N° 2.28 Nuevos Mercados.....	62

Tabla N° 2.29	Exportación a Otros Países.....	63
Tabla N° 2.30	Alternativas de No Depender de EE.UU.....	64
Tabla N° 2.31	Riesgos en la Economía.....	65
Tabla N° 2.32	Desempleo en Cotopaxi.....	66
Tabla N° 2.33	Conocimiento del ATPDEA.....	67
Tabla N° 2.34	Pagos de Aranceles.....	68
Tabla N° 2.35	Flores Ecuatorianas Cotizadas.....	69
Tabla N° 2.36	Incremento en las Compras.....	70
Tabla N° 2.37	Compra de Flor a Precio Real.....	71
Tabla N° 2.38	Relación Diplomática.....	72
Tabla N° 2.39	Alternativas.....	73
Tabla N° 2.40	Extensión del ATPDEA.....	74
Tabla N° 2.41	Deducción de las Florícolas.....	75
Tabla N° 2.42	Porcentajes Inesperados.....	76
Tabla N° 3.43	Análisis FODA.....	90
Tabla N° 3.44	Población Activa.....	91
Tabla N° 3.45	Principales Mercados de la parroquia.....	98
Tabla N° 3.46	Clientes de las Empresas de Pastocalle.....	98

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CONTENIDO	PÁG.
Gráfico N° 1.1 Categorías Fundamentales.....	5
Gráfico N° 1.2 Curva de Demanda.....	10
Gráfico N° 1.3 Curva de la Oferta.....	12
Gráfico N° 1.4 Países Principales de Consumo.....	33
Gráfico N° 1.5 Variedades de Flores y su Exportación.....	34
Gráfico N° 1.6 Ubicación de las Empresas Florícola.....	35
Gráfico N° 2.7 Impulso del ATPDEA.....	39
Gráfico N° 2.8 Afectación del ATPDEA.....	40
Gráfico N° 2.9 Plan B.....	41
Gráfico N° 2.10 Periodo de la Firma ATPDEA.....	42
Gráfico N° 2.11 Consecuencias en las Florícolas.....	43
Gráfico N° 2.12 Búsqueda de Nuevos Mercados.....	44
Gráfico N° 2.13 Relación de Ecuador con EE.UU.....	45
Gráfico N° 2.14 Dependencia del ATPDEA.....	46
Gráfico N° 2.15 Alternativa en la No Firma del ATPDEA.....	47
Gráfico N° 2.16 Crecimiento del sector floricultor.....	48
Gráfico N° 2.17 Crecimiento Económico.....	49
Gráfico N° 2.18 Incremento de Rentabilidad.....	50
Gráfico N° 2.19 Incremento Rentabilidad 2011.....	51
Gráfico N° 2.20 Comparación de Porcentaje 2011-2012.....	52
Gráfico N° 2.21 Porcentajes Inesperados.....	53
Gráfico N° 2.22 Riesgos Financieros.....	54
Gráfico N° 2.23 Recorte de Personal.....	55
Gráfico N° 2.24 Alternativas de Solución.....	56
Gráfico N° 2.25 Beneficio del ATPDEA.....	57
Gráfico N° 2.26 Importancia del ATPDEA.....	58
Gráfico N° 2.27 Mercado Competitivo.....	59
Gráfico N° 2.28 Incremento Ventas entre 2011-2012.....	60

Gráfico N° 2.29	Beneficio sector Pastocalle.....	61
Gráfico N° 2.30	Nuevos Mercados.....	62
Gráfico N° 2.31	Exportación a Otros Países.....	63
Gráfico N° 2.32	Alternativas de No Dependier de EE.UU.....	52
Gráfico N° 2.33	Riesgos en la Economía.....	65
Gráfico N° 2.34	Desempleo en Cotopaxi.....	66
Gráfico N° 2.35	Conocimiento del ATPDEA.....	67
Gráfico N° 2.36	Pagos de Aranceles.....	68
Gráfico N° 2.37	Flores Ecuatorianas Cotizadas.....	69
Gráfico N° 2.38	Incremento en las Compras.....	70
Gráfico N° 2.39	Compra de Flor a Precio Real.....	71
Gráfico N° 2.40	Relación Diplomática.....	72
Gráfico N° 2.41	Alternativas.....	73
Gráfico N° 2.42	Extensión del ATPDEA.....	74
Gráfico N° 2.43	Deducción de las Florícolas.....	75
Gráfico N° 2.44	Porcentajes Inesperados.....	76
Gráfico N° 3.45	Representación de la Propuesta.....	85
Gráfico N° 3.46	Ubicación de la Parroquia Pastocalle.....	87
Gráfico N° 3.47	Organigrama Estructural.....	89
Gráfico N° 3.48	Población Activa.....	91
Gráfico N° 3.49	Crecimiento de las Empresas Florícolas.....	102
Gráfico N° 3.50	Demanda de las flores.....	103
Gráfico N° 3.51	Exportaciones totales de Flores.....	104
Gráfico N° 3.52	Distribución de Mercados.....	110
Gráfico N° 3.53	Crecimiento de las Exportaciones.....	111



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS

Latacunga – Ecuador

TEMA:“ANÁLISIS DEL IMPACTO DE LA FIRMA ATPDEA, (LEY DE PREFERENCIA ARANCELARIA ANDINA) EN LAS EXPORTACIONES DE LAS EMPRESAS FLORÍCOLAS UBICADAS EN LA PARROQUIA DE PASTOCALLE, CANTÓN LATACUNGA, PROVINCIA COTOPAXI, PERIODO 2011”

Autores:

Llano Oña María

Verdezoto Ortiz Ana Ligia

Directora:

Ing. Armas Heredia Isabel Regina

RESUMEN

La investigación se realizó con el propósito de efectuar un análisis del ATPDEA (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de las Drogas) en las exportaciones de las empresas florícolas del sector de Pastocalle, las mismas que se ven beneficiadas con esta ley lo que ha aportado en gran medida al fortalecimiento de la economía de la parroquia y de los dos países que cuentan con esta preferencia arancelaria, el objetivo de la investigación es el de identificar las causas y consecuencias del impacto causado por la firma de dicho convenio; para el desarrollo de la investigación se utilizó el método inductivo – deductivo y las técnicas de investigación son encuesta, entrevista mismas que se aplicó a los diferentes departamentos administrativos y productores de las empresas florícolas además se consideró hechos históricos y actuales relacionados con el tema de investigación. Los resultados obtenidos de este proceso arrojaron la siguiente conclusión que es necesario mantener el ATPDEA para fomentar el crecimiento empresarial y por ende crear fuentes de empleo para el beneficio de la comunidad y del país.



TECHNICAL UNIVERSITY OF COTOPAXI

ACADEMIC UNIT OF ADMINISTRATIVE SCIENCES AND HUMANITIES

Latacunga – Ecuador

TOPIC: "IMPACT ANALYSIS FIRM ATPDEA (ANDEAN TRADE PREFERENCE ACT) IN EXPORTS BUSINESS LOCATED IN FLORICULTURE PASTOCALLE PARISH, LATACUNGA CANTON, COTOPAXI PROVINCE, YEAR 2011"

Authors:

Llano Oña María

Verdezoto Ortiz Ana Ligia

Directora:

Ing. Armas Heredia Isabel Regina

ABSTRACT

This research was made in order to give an analysis of the ATPDEA (Andean Trade Preference Act and Drug Eradication) in exports of the floriculture enterprises from Sector Pastocalle, the same which is looked benefited with this Trade, what has contributed greatly to strengthening the parish's economy and the two countries with the tariff preference, the research's aim is identifying the causes and consequences of the impact caused by the signing of the agreement; to development of research used the inductive-deductive method and surveys, interviews techniques are survey, that was applied to the different administrative departments and producers of the enterprises Floriculture; then, it is considered historical and actual facts related to the research topic. The results got of this process projected the following conclusion which is necessary to maintain the ATPDEA to encourage business growth and thus, create sources of employment for the benefit of the community and the country.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS

Latacunga – Ecuador

AVAL DE TRADUCCIÓN

En calidad de Docente del Centro Cultural de Idiomas de la Universidad Técnica De Cotopaxi, yo Lic. Marcía Chiluisa con la C.C. 050221430-7 CERTIFICO que he realizado la respectiva revisión del Abstract; con el tema: ***"ANÁLISIS DEL IMPACTO DE LA FIRMA ATPDEA, (LEY DE PREFERENCIA ARANCELARIA ANDINA) EN LAS EXPORTACIONES DE LAS EMPRESAS FLORÍCOLAS UBICADAS EN LA PARROQUIA DE PASTOCALLE, CANTÓN LATACUNGA, PROVINCIA COTOPAXI, PERIODO 2011"*** cuya autoras son: Llano Oña María y Verdezoto Ortiz Ana Ligia y director de tesis Ing. Armas Heredia Isabel Regina

Latacunga, Junio del 2013

Docente

Lic. Marcía Chiluisa

C.C. 050221430-7

INTRODUCCIÓN

La presente tesis tiene por esencia analizar el impacto ocasionado por la firma del ATPDEA en las exportaciones de las empresas florícolas de Pastocalle, e identificar la forma que influye esta Ley dentro y fuera de la actividad comercial, a partir de la determinación del impacto económico y social a estos sectores, mediante un diseño de propuesta.

Es necesario mantener un control de índole económico para los productos de exportación, por lo que nace el llamado (ATPDEA) Ley de Promoción Andina y Erradicación de la Droga para controlar la desmedida aceleración de costos y aranceles en los diferentes artículos y productos necesarios para la exportación. El ATPDEA se encuentra vigente hasta julio del 2013 y autoriza productos elegibles originarios de Ecuador a ingresar a los Estados Unidos libres de impuestos, para promover un mejor nivel de desarrollo comercial.

Este estudio es muy importante para los empresarios, ya que permite determinar, cuantificar y observar los beneficios alcanzados por las exportación de las flores a través de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDEA), haciendo notar a los futuros empresarios y microempresarios que tipo de producto se puede producir y exportar hacia Estados Unidos y que ventajas tiene el Ecuador con su principal socio comercial.

Por lo tanto es necesario establecer falencias encontradas en la investigación, el bajo índice de divisas en cuanto a exportaciones, es por esta razón que este estudio pretende que varios empresarios impulsen la exportación de sus productos producidos, siendo beneficiados con el no pago de aranceles, además el objetivo principal del tema es determinar un análisis direccionado a los aspectos relevantes tanto positivos como negativos en las exportaciones.

El método utilizado en este estudio es el método deductivo e inductivo, ya que esta investigación parte de lo más general de la teoría hasta llegar a lo más

particular, la técnica utilizada en esta indagación es la encuesta, además la información adecuada encontrada en libros, documentos, archivos, prensa e Internet que se refiere a este tema, las preguntas científicas están estructuradas de acuerdo a la necesidad propuesta en la tesis.

Para establecer resultados acerca del tema se realizó varios procedimientos mediante la observación directa como: conocer la parroquia de Pastocalle y las empresas florícolas con sus respectivos directivos para relacionarnos y poder recopilar la información deseada, para evidenciar la estabilidad económica de las empresas, para fomentar y crear fuentes de empleo que beneficien a la comunidad.

Para un sublime conocimiento el trabajo de investigación, está constituido en tres capítulos fundamentales que detallamos a continuación:

Capítulo I Contiene con el marco teórico que comprende la teoría, principios, conceptos y antecedentes que es el soporte del estudio: Gestión Administrativa y Financiera, Economía, Comercio Exterior y Aranceles Aduaneros, parte fundamental para conocer que es el ATPDEA en las empresas florícolas.

Capítulo II Comprende el Diseño de la Metodología, análisis e interpretación de resultados de las diferentes encuestas realizadas a los sectores involucrados y estructurar el análisis FODA de las empresas florícolas como también se puede plantear las conclusiones y recomendaciones referentes al tema de investigación.

Capítulo III Describe la propuesta, la misma que permite conocer como el ATPDEA influye en las exportaciones de las empresas florícolas ubicadas en la parroquia de Pastocalle, cantón Latacunga, provincia de Cotopaxi; así también sus ventajas, causas y consecuencias.

Finalmente con la presente investigación, se obtiene Conclusiones y Recomendaciones, referentes a los objetivos y preguntas científicas planteados para el desarrollo de la tesis.

CAPÍTULO I

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

1.1 Antecedentes Investigativos

La presente investigación será la primera que se realiza en la parroquia de Pastocalle, ya que el sector florícola es un factor de importancia para la provincia y el país, porque siendo una de las Tesistas habitante del sector se ha considerado fundamental realizar dicho trabajo para de esta manera contribuir al adelanto empresarial y desarrollo de la comunidad.

También se puede decir que existen temas afines de otras provincias, una de ella se encuentra en la Universidad Católica del Ecuador que ha servido como guía con el siguiente tema: “El impacto del Sistema de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDEA) Sobre el Sector Floricultor Ecuatoriano (2001 - 2006)”, realizada por María Gabriela Espinoza Sáenz.

Encontrando varios problemas los mismos que han contribuido al desarrollo y crecimiento del sector agro-exportador, de acuerdo a los distintos convenios; el impacto socio-económico y la incidencia de esta ley sobre la competitividad del

sector floricultor; cuál es la importancia geo-política del Ecuador para Estados Unidos y de qué forma estos factores influyen en la estabilidad del país tanto en el ámbito social, político, económico y desarrollo sostenido.

Resultados de la misma son: la floricultura es uno de los sectores económicos del país, el crecimiento de este se ha dado en las dos últimas décadas, ubicando como el primer rubro generador de divisas en las exportaciones no tradicionales; considerando un aumento en la generación de empleo, mejorando la calidad de vida de sus habitantes; estudios realizados demuestran que el Ecuador no está apto para competir con otros países (Colombia y Perú) en caso de no renovarse el ATPDEA, ya que cuentan con el TLC; dentro de la geo-política de los EE.UU. el Ecuador aparece como conflictivo por la falta de garantías jurídicas para las inversiones por lo que es necesario controlar por medio de políticas y leyes afines; finalmente deduce que es difícil estimar el daño que causaría la suspensión del ATPDEA para la estabilidad política, social y económica del país.

Debido al impulso que ha tenido el libre comercio y la globalización en el mundo se ha buscado un modo para que los países menos desarrollados alcancen un progreso, que les permita participar en el mercado mundial con posiciones equitativas frente a las economías avanzadas. En este contexto se crearon los sistemas de preferencias arancelarias, permitiendo el ingreso de productos con mayor facilidad hacia los mercados más atractivos de los EE.UU.

Estados Unidos es el principal mercado de exportación para el Ecuador. Más allá de los compromisos asumidos en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC), las exportaciones ecuatorianas hacia ese país se benefician de dos sistemas de preferencias arancelarias para que los productos ecuatorianos ingresen libres de aranceles: el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y el Acuerdo de Promoción Comercial Andino y Erradicación de Drogas (ATPDEA).

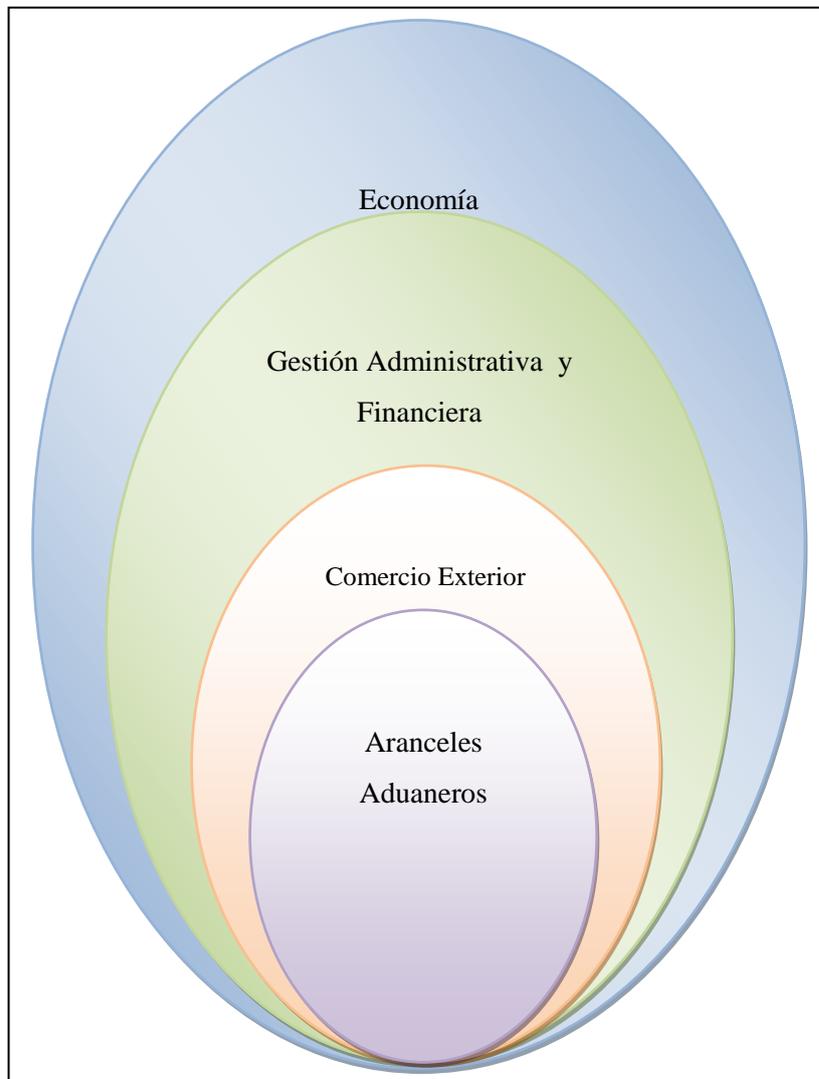
Por lo tanto el ATPDEA se constituye en una carta abierta de oportunidades comerciales del Ecuador hacia los Estados Unidos, sin embargo existe la

posibilidad de que esta ley expire lo que ocasionaría el alto costo de las flores en cuanto a impuestos arancelarios originando así la quiebra o el cierre temporal o definitivo de las empresas, por lo que es fundamental una renovación de dicho convenio, aunque por el momento esté listo este acuerdo unilateral.

1.2 CATEGORÍAS FUNDAMENTALES

En la presente investigación se consideró las siguientes categorías:

GRÁFICO N 1.1
CATEGORÍAS FUNDAMENTALES



FUENTE: Anteproyecto de Tesis
ELABORADO POR: Las investigadoras

1.3 MARCO TEÓRICO

1.3.1. ECONOMÍA

Hablar de economía es asimilar la forma en que la sociedad hace uso de recursos a fin de satisfacer las distintas necesidades de los individuos mediante los objetivos y características llevando a cabo diversos procedimientos que conducirán a la obtención del máximo rendimiento económico.

Para PARKIN, Michael, (2004) define que la Economía es “La ciencia social que estudia las elecciones que los individuos, las empresas, los gobiernos y las sociedades completas hacen para encarar la escasez”. (p. 2)

Según MANKIWI, Gregory, (2007) puntualiza a la Economía como “La ciencia social que estudia el comportamiento económico de agentes individuales, producción, intercambio, distribución, consumo de bienes y servicios, entendidos estos como medios de satisfacer necesidades humanas y resultado individual o colectivo de la sociedad”.(p. 2)

Las Tesistas manifiestan en base a los diferentes conceptos que la Economía es parte fundamental para la humanidad, ya que estudia cómo la sociedad en general administran los recursos escasos al que se enfrenta en la actualidad, estos pueden estar limitado ya sea por el tiempo, por los ingresos y los precios que se deben pagar al momento de producir o adquirir bienes y/o servicios y distribuirlo entre los distintos individuos.

La economía es importante en todo momento ya que se encuentra presente en la vida de todos hasta en los actos más sencillos como ir a comprar al mercado, ir al cine, entre otras actividades; por lo tanto se desarrolla en la sociedad y está expuesta a los diferentes cambios, retos y oportunidades, sin ella la ciudadanía en general no sabrían cómo administrar sus ingresos - egresos y no podrían satisfacer sus necesidades de una manera eficaz y eficiente.

1.3.1.1 La Economía y la Necesidad de Elegir

La economía surge en relación con la satisfacción de las necesidades de los individuos y de la sociedad, siendo el beneficio de ciertos materiales como: alimentos, vestido o vivienda; y no materiales (educación, ocio, etc.) de una humanidad que obliga a sus miembros a llevar a cabo determinadas actividades productivas; obteniendo bienes y servicios que urgen, entendiendo por bien todo medio capaz de satisfacer una necesidad tanto los individuos como de la sociedad.

La economía se ocupa de la manera cómo se administran ciertos recursos escasos que existe en la actualidad, con el único objeto de producir diversos bienes y distribuirlos, ya sea de menor o mayor consumo, se puede citar varios ejemplos: como la bebida que se toma en un bar, la cantidad de dinero que se destina a las vacaciones o al ocio, pero otras veces tienen que elegir en asuntos más importantes, como la profesión que desea ejercer o la adquisición de una vivienda.

Los consumidores, las empresas y el sector público tienen que plantearse constantemente alternativas a la hora de actuar y decidir cuál de ellas es la más conveniente; y de hecho todas las sociedades se enfrentan a la elección. La escasez viene a ser un problema económico y en consecuencia la economía surge, por las necesidades humanas que son prácticamente ilimitadas mientras que los recursos y bienes económicos son limitados.

1.3.1.2 Objetivos de la Economía

El objetivo primordial de la economía es estudiar la correcta distribución de los recursos escasos que existe en la actualidad, para satisfacer las necesidades del ser humano, entre los recursos que son de carácter limitado e ilimitado.

- Comportamiento de los mercados financieros y la asignación del capital.
- La forma en que se fijan los precios de los bienes y de los factores.

- Las consecuencias de la intervención del Estado en la sociedad y su influencia en la eficiencia del mercado.

1.3.1.3 Características de la Economía

En la presente investigación se aprovechará las siguientes características:

- La Economía es una ciencia. A diferencia de las ciencias experimentales como la Física o la Química, la Economía es una ciencia social que se centra fundamentalmente en el comportamiento humano y las consecuencias de dicho comportamiento se derivan para la sociedad.
- La Economía se relaciona con el comportamiento del ser humano con sus necesidades.
- La Economía trata de estudiar cómo se distribuyen y qué uso se da a estos recursos. Esta escasez de los bienes lleva a elegir entre las opciones que mejor pueden cubrir las necesidades.

1.3.1.4 Enfoques de la Economía

El intento de satisfacer las necesidades humanas de acuerdo a la dimensión, implica al estudio de la economía dando lugar a dos enfoques que son: Macroeconomía y Microeconomía.

1.3.1.4.1 Macroeconomía

El británico ROBBINS, Lionel, (2001) manifiesta que la Macroeconomía es “La disciplina que estudia el crecimiento y las fluctuaciones de la economía de un país desde una amplia perspectiva, sin considerar demasiados detalles sobre un sector o negocio en particular; sin embargo, su análisis resulta fundamental para el desempeño de las empresas y para la toma de decisión de los individuos; siendo el

único propósito de determinar el nivel de la renta nacional y el crecimiento económico”. (p. 15)

1.3.1.4.2 Microeconomía

Los autores PINDYCK, Robert S.; RUBINFELD Daniel L., (2001) indican que La Microeconomía es “Una rama de la economía, que se concentra en el estudio del comportamiento de agentes individuales, por oposición a la macroeconomía que estudia el comportamiento colectivo, el objeto de estudio de la misma es en general individuos, familias y empresas, por ende se considera a la microeconomía como el estudio de la asignación de recursos escasos entre finalidades alternativas”. (p. 22)

La microeconomía utiliza modelos formales para explicar el comportamiento de productores y consumidores, estos modelos microeconómicos, parte de supuestos para arribar a conclusiones utilizando el método deductivo y analítico de la microeconomía y se basa en un razonamiento lógico, el lenguaje matemático que contribuye a expresar con claridad aumentando el grado de rigurosidad. La microeconomía tiene tres componentes fundamentales que se utilizan para describir: la forma en que los individuos o las familias determinan su demanda de bienes y servicios; la forma en que las empresas deciden qué y cuántos bienes y servicios producirán, y con qué combinación de factores productivos; y la forma en que los mercados relacionan la oferta y la demanda. Estos tres componentes de la microeconomía pueden sintetizarse en demanda, oferta y mercado.

1.3.1.4.2.1 Mercado

STANTON, Etzel y Walker, (2007) definen al Mercado como “Un conjunto de transacciones que se realizan entre los compradores y vendedores de un bien o servicio; vale decir, es el punto de encuentro entre los agentes económicos que actúan como donantes y demandantes de bienes y servicios, el mercado no necesariamente debe ser nacional”. (p. 35)

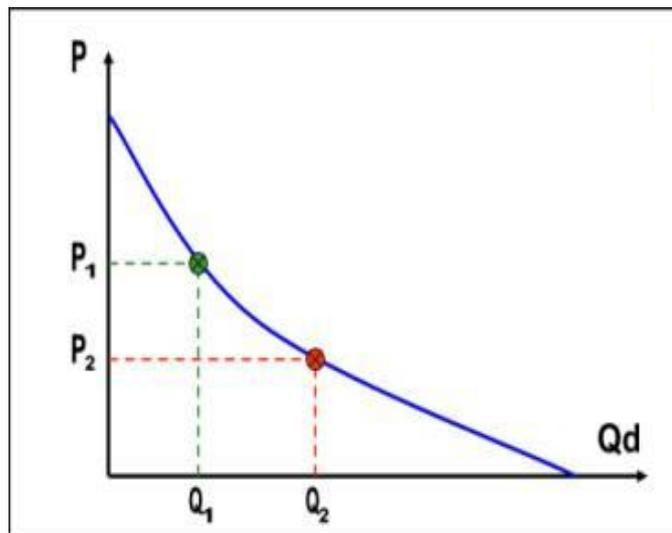
1.3.1.4.2.2 La Demanda

Para KOTLER, CÁMARA, GRANDE; CRUZ, (2005) la demanda es “La cantidad máxima de un bien o servicio que un individuo o grupo de personas están dispuestos a adquirir a un determinado precio, reflejando la voluntad y la capacidad económica de conseguir un bien por todas las personas que manifiestan una necesidad capaz de ser satisfecha por el consumo del bien referido”. (p. 20)

1.3.1.4.2.3 La Curva de Demanda

La curva de demanda representa la relación entre la cantidad de un bien o conjunto de bienes y servicios que los consumidores desean y están dispuestos a comprar en relación al precio del mismo, suponiendo que el resto de los factores se mantienen constantes. Por lo general decreciente, es decir, a mayor precio, los consumidores comprarán menos. “Ley de la Demanda”. La pendiente y forma representa la Elasticidad precio de la demanda, con extremos en una línea vertical (demanda totalmente inelástica, representando el caso en el cual el cambio en la demanda es mayor que el cambio en los precios) y una línea horizontal, o demanda totalmente elástica.

GRÁFICO N 1.2
CURVA DE DEMANDA



FUENTE: Principios de Economía
ELABORADO POR: las investigadoras

La economía permite determinar la elasticidad precio de la demanda, siendo un conocimiento de importancia que se utiliza frecuentemente para medir la sensibilidad o capacidad de respuestas de un producto y/o servicio a un cambio en su precio, por ende la elasticidad de la demanda se especifica como el cambio porcentual en la cantidad demandada, dividido por el cambio porcentual en el precio; la elasticidad de la demanda puede ser expresada gráficamente a través de una simplificación de “Curva de Demanda”.

1.3.1.4.2.4 La Oferta

Es una cantidad máxima de bienes o servicios que un productor está dispuesto a vender en el mercado a un precio dado, cuanto mayor sea el precio del mercado, mayor será la cantidad ofrecida de bienes y servicios, pero a su vez la oferta no es una cantidad específica, sino una descripción completa de la cantidad que quieren vender los comerciantes a cada precio.

La oferta pretende explicar el comportamiento de los agentes económicos que actúan como productores, especialmente las empresas, que corresponde a la hipótesis de la teoría de la demanda en cuanto a que el consumidor pretende maximizar su utilidad, consiste en que las empresas desean rentabilizar lo más posible sus beneficios o ganancias.

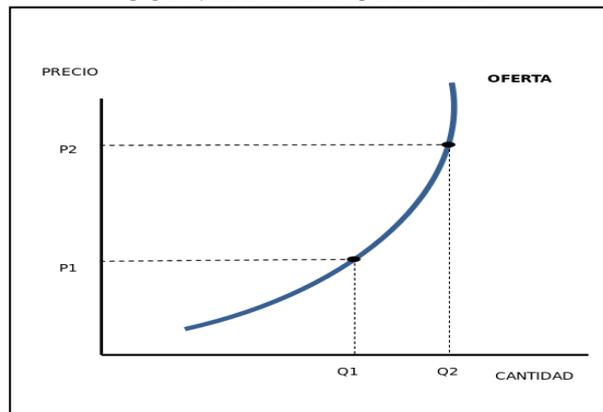
1.3.2.1.1 Curva de la Oferta

La segunda ley enunciada establece que, ante un aumento en el precio de un bien, y asumiendo un mercado competitivo, la cantidad ofrecida de ese bien va a ser mayor; es decir, los productores de bienes y servicios aumentarán la producción. Esto es generalmente referido como “Ley de la oferta”.

Es la representación gráfica que muestra la cantidad total de un producto que los productores están dispuestos a producir o vender, en un determinado período de tiempo, a diversos precios del producto, cuando los demás factores de la oferta

permanecen constantes. La curva de la oferta normalmente tiene pendiente positiva que muestra una relación directa entre los precios y las cantidades

GRÁFICO N° 1.3
CURVA DE LA OFERTA



FUENTE: Principios de Economía
ELABORADO POR: Las investigadoras

Esta representación gráfica muestra la cantidad total de un producto que los productores están dispuestos a producir o vender, en un determinado período de tiempo, a diversos precios del producto, cuando los demás factores de la oferta permanecen constantes. La curva de la oferta normalmente tiene pendiente positiva que muestra una relación directa entre los precios y las cantidades.

1.3.2 GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA

1.3.2.1 Gestión

Para las autoras MELNIK, Diana y PEREIRA, María Elina, (2006) manifiesta que Gestión es “El conjunto de las acciones, transacciones y decisiones que la organización lleva a cabo para alcanzar los objetivos propuestos fijados en el proceso de planificación, que se concretan en los resultados”. (p. 172)

1.3.2.2 Funciones de la gestión

Dentro de la gestión se cumpla cuatro funciones fundamentales las cuales son:

Planificar.- La planificación se utiliza para combinar los recursos con el fin de planear nuevos proyectos que puedan resultar útiles para la empresa y su entorno correspondiente, realizando la toma de decisiones concretas que pueden determinar el camino más directo hacia los objetivos planificados.

Organizar.- Es organizar o agrupar todos los recursos que cuenta la empresa, haciendo trabajar en conjunto, para así obtener un mayor aprovechamiento de los mismos y tener más posibilidades de mejores resultados.

Dirigir.- La dirección de la empresa implica un elevado nivel de comunicación por parte de los administradores con los empleados, y esto nace a partir de tener el objetivo de crear un ambiente adecuado de trabajo y así aumentar la eficacia del trabajo de los empleados aumentando las rentabilidades de la empresa.

Controlar.-El control es la función final que debe cumplir la administración, ya que de ese modo se podrá cuantificar el progreso, que ha demostrado el personal empleado en cuanto a los objetivos planteados desde el inicio.

Teniendo en cuenta las funciones antes mencionadas se puede considerar la eficiencia que posee el hecho de llevar a cabo la administración de empresas en base a la gestión ya que aporta un nivel mucho más alto de organización permitiendo así que las empresas o instituciones puedan desempeñarse de mejor manera en su área de trabajo.

1.3.2.3 Elementos de gestión

Las Entidades requieren de planificación estratégica y de parámetros e indicadores de gestión cuyo diseño son de responsabilidad de los administradores de las entidades, rindiendo cuentas y demostrando resultados positivos, a través de las cinco “E”, esto es:

Economía: Uso oportuno de los recursos idóneos en cantidad y calidad correctas en el momento previsto, en el lugar indicado, y al precio convenido; es decir,

adquisición o producción al menor costo posible, con relación a los programas de la organización y a las condiciones y opciones que presenta el mercado, teniendo en cuenta la adecuada calidad.

Eficiencia: Es la relación entre los recursos consumidos y la producción de bienes y servicios, se expresa como porcentaje comparando la relación insumo-producción con un estándar aceptable o norma; la eficiencia aumenta en la medida en que un mayor número de unidades se producen utilizando una cantidad de insumo. A través de los bienes adquiridos, producidos o servicios prestados, con el manejo de los recursos humanos, económicos y tecnológicos.

Eficacia: Es la relación entre los servicios o productos generados y los objetivos y metas programados; es decir, entre los resultados esperados y reales de los proyectos, programas u otras actividades; por lo que la eficacia es el grado en que una actividad o programa alcanza sus objetivos, metas u otros efectos que se había propuesto; tiene que ver con el resultado del proceso de trabajo de la entidad, por lo que debe comprobarse que la producción o el servicio se haya cumplido.

Ecología: Son las condiciones, operaciones y prácticas relativas a los requisitos ambientales y su impacto, que deben ser reconocidos y evaluados en una gestión institucional, de un proyecto, programa o actividad.

Ética: Es un elemento básico de la gestión institucional, expresada en la moral y conducta individual y grupal, de los funcionarios y empleados de una entidad, basada en sus deberes, en su código de ética , en leyes, en normas constitucionales, legales y rutinarias vigentes en una sociedad.

1.3.2.4 Tipos de gestión

La gestión como tal se divide en diferentes tipos de conformidad con la actividad y el objetivo que persigan cada una de ellas, es por ello que a continuación se citan los tipos de gestión más importantes:

Gestión Tecnológica.- Es el proceso de adopción y ejecución de decisiones sobre las políticas, estrategias, planes y acciones relacionadas con la creación, difusión y uso de la tecnología.

Gestión Social.- Es un proceso completo de acciones y toma de decisiones, que incluye desde el abordaje, estudio y comprensión de un problema, hasta el diseño y la puesta en práctica de propuestas.

Gestión de Proyecto.- Es la disciplina que se encarga de organizar y de administrar los recursos de tal manera que se pueda concretar todo el trabajo requerido por un proyecto dentro del tiempo y del presupuesto definido.

Gestión de Conocimiento.- Se trata de un concepto aplicado en las organizaciones, que se refiere a la transferencia del conocimiento y de la experiencia existente entre sus miembros. De esta manera, ese acervo de conocimiento puede ser utilizado como un recurso disponible para todos los miembros de la organización.

Gestión Ambiental.- Es el conjunto de diligencias dedicadas al manejo del sistema ambiental en base al desarrollo sostenible. La gestión ambiental es la estrategia a través de la cual se organizan las actividades antrópicas que afectan el ambiente, con el objetivo de lograr una adecuada calidad de vida.

Gestión Pública.- No más que modalidad menos eficiente de la gestión empresarial.

Gestión Estratégica.- La gestión estratégica es la encargada de conducir a la empresa a un futuro deseado, lo que implica que la misma debe influir directamente en el cumplimiento de los objetivos establecidos, por lo tanto debe contar con toda la información necesaria para que las decisiones correspondientes puedan ser tomadas precisamente con respecto a la actitud y postura asumiendo cualquier situación.

Gestión Gerencial.- Es el conjunto de actividades orientadas a la producción de bienes (productos) o la prestación de servicios (actividades especializadas), dentro de la organización.

Gestión Administrativo.- Es uno de los temas más importantes a la hora de tener un negocio ya que de ella va depender el éxito o fracaso de la empresa. En la actualidad hay mucha competencia por lo tanto hay que retroalimentarse en cuanto al tema.

Gestión Financiera.- Es la obtención y uso eficiente de los recursos financieros.

Por lo tanto en esta investigación se ampliará lo que es: la Gestión Administrativa y Financiera para un mejor conocimiento del tema:

1.3.2.4.1 Gestión Administrativa

Para el autor CHIAVENATO, Idalberto, (2002) define a la Gestión Administrativa como “Un conjunto de acciones orientadas al logro de los objetivos de una institución; a través del cumplimiento y la óptima aplicación del proceso administrativo: planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar”. (p. 478)

1.3.2.4.2 Importancia de la Gestión Administrativa

Desde la antigüedad el hombre ha tenido la necesidad de impartir orden en sus actividades, por lo tanto se ha dado a la tarea de elegir líderes para que movilicen, controlen las operaciones y gestionen de manera precisa y adecuada para alcanzar sus objetivos y metas, planificando las funciones a realizar en las diferentes organizaciones, con el fin de ofrecer productos, bienes y servicios de calidad, que garanticen la satisfacción del cliente y el crecimiento interno de la misma.

Para ello se planean las acciones a realizar, ultimando hasta el más mínimo detalle, teniendo en cuenta planes de contingencia en caso de que algo pueda

fallar, y de esta manera velar que todos los procesos que se lleven a cabo avalen el éxito; por medio de la organización y la adecuada gestión de los recursos económicos, humanos y materiales; ejecutando las reglas y acciones planeadas de la manera más propicia y benéfica para todos, dirigiendo, controlando y analizando detalladamente los resultados obtenidos para corregir errores y efectuar procedimientos en pro de la satisfacción de los involucrados.

Exitosamente el gerente y los demás integrantes de la entidad deben estar dispuestos al cambio, estar a la vanguardia de lo que sucede en la actualidad en cuanto a tecnología, economía, política, novedades en el mundo, entre otros, para estar actualizados y mediante esto tomar decisiones para el cambio, implementación y mejoramiento de los procesos, procedimientos, productos, servicios o bienes.

Por lo tanto dentro de esta investigación se encuentra el ATPDEA como parte fundamental de las empresas florícolas a la cual deben enfrentarse los administrativos el mismo que les ayudará a dar énfasis y análisis de la productividad basada en las empresas competitivas, asegurando la supervivencia en el Mercado en el cual desarrolla su labor, agilizando la economía y progreso social en el país.

Al determinar la importancia de la gestión se puede también establecer Ley de Preferencia Arancelaria Andina (ATPDEA) dentro de las empresas florícolas, lo cual es elemental que los administrativos conozcan sobre los aranceles que cobran en la aduana, al momento de exportar las flores y por ende los impuestos a pagar.

1.3.2.4.2.1 Objetivos de la Gestión Administrativa

La Gestión Administrativa persigue los siguientes objetivos:

- Optimizar los procesos de gestión, logrando un trabajo más eficaz y fácil de realizar.

- Mejorar los productos o servicios que se ofrecen a los clientes.
- Establecer procedimientos de seguimiento y control de los procesos internos y de los bienes o servicios, de tal forma que se facilite la toma de decisiones a partir del conocimiento de la situación existente y de su evolución histórica
- Incorporar nuevas tecnologías para mejorar e incrementar la oferta de productos.

La incorporación de Gestión Administrativa propone una evaluación preliminar y exhaustiva de la situación actual, de tal forma que se conozcan todos y cada uno de los procesos administrativos desarrollados dentro de la institución y los elementos que interviene en ellos, tanto personal como material.

1.3.2.4.2.2 Etapas de la Gestión Administrativa

La gestión administrativa involucra diversas etapas fundamentales, para desarrollar de acuerdo a la secuencia descrita:

-Análisis de la estructura funcional.- Describe las funciones y objetivos de cada una de las unidades administrativas y de servicio, así como de las interrelaciones y los flujos de información entre ellas.

-Análisis de las relaciones con terceros.- Identificar y caracterizar las entidades con las que interactúa el servicio y el objeto de dicha interacción.

-Identificación de los procesos de la institución.- Establecer los circuitos funcionales y los servicios que prestan.

Estas fases requieren de una intensa colaboración por parte del personal que interviene en el proceso y permite la identificación de los puntos débiles, y de las etapas en que se produce un uso excesivo de recursos, una de las claves de la Gestión Administrativa está en el análisis de la organización y de sus procesos.

1.3.2.4.2.3 Gestión Financiera

Según el autor SÁNCHEZ, Pedro, (1991) manifiesta que la Gestión Financiera se “Encarga de la eficiente administración del capital de trabajo dentro de un equilibrio de los criterios de riesgo y rentabilidad; además de orientar la estrategia financiera para garantizar la disponibilidad de fuentes de financiación y proporcionar el debido registro de las operaciones como herramientas de control de la gestión de la empresa.” (p. 17)

La Gestión Financiera es una de las áreas funcionales de la gestión, hallada en cualquier organización, compitiéndole los análisis, decisiones y acciones relacionadas con los medios financieros necesarios a la actividad de dicha organización. Así, la función financiera integra todas las tareas relacionadas con el logro, utilización y control de recursos financieros integra a:

- La determinación de las necesidades de recursos financieros, planteamiento de las necesidades, descripción de los recursos disponibles, previsión de los recursos liberados y cálculo de las necesidades de financiación externa.
- La consecución de financiación según su forma más beneficiosa, teniendo en cuenta los costes, plazos y otras condiciones contractuales, las condiciones fiscales la estructura financiera de la empresa.
- La aplicación juiciosa de los recursos financieros, incluyendo los excedentes de tesorería obteniendo una estructura financiera equilibrada y adecuados niveles de eficiencia y rentabilidad.
- El análisis financiero; incluyendo la recolección, el estudio de información se puede obtener respuestas seguras sobre la situación financiera de la empresa.

En sí se podría decir que la Gestión Financiera es una gran aliada para la alta gerencia ya que le ayuda al acrecentamiento de la cuota de mercado,

maximización de beneficios o utilidades, buen manejo y control de los recursos existentes en la organización; es decir, es una herramienta que apoya a la gerencia a impulsar el desarrollo de la institución.

1.3.2.4.2.4 Objetivo de la gestión financiera

El objetivo de la Gestión Financiera se define en base a la composición de dos elementos que a continuación se citan:

El objetivo básico de la Gestión Financiera desde dos elementos:

- Generar recursos o ingresos (generación de ingresos) incluyendo los aportes de los asociados.
- Adquirir eficiencia y eficacia (esfuerzos y exigencias) a través de los recursos financieros, para obtener niveles aceptables y satisfacción en el manejo.

En sí, el objetivo de la gestión financiera es administrar y sobre todo controlar de manera eficiente y eficaz los recursos financieros a fin de generar réditos o ingresos que a futuro maximicen el rendimiento de la organización.

1.3.2.4.3 Toma de decisiones en la Gestión Financiera

La Gestión Financiera está estrechamente ligada a la toma de decisiones es por ello que, si las decisiones tomadas son acertadas existirá un incremento en el valor económico de la empresa, caso contrario existiría despilfarro de recursos y puede llegar a provocar graves problemas financieros que colocarían a la empresa en inestabilidad y apuros económicos.

La Gestión Financiera puede ser corto o largo plazo, y aunque existen diferencias entre ellas, ambas son sumamente importantes ya que están encaminadas a obtener beneficios futuros mediante el ciclo comercial además del

acrecentamiento económico y el principio de un negocio en marcha, lo cual beneficia a todos los socios o accionistas de dicha organización puesto que se preserva el sentido de lucro y subsistencia dentro del mercado.

Por lo tanto las diversas transacciones o diversos escenarios es evidente, porque implican entrada o salida de dinero, ya sea en efectivo, transferencia o depósito en determinada cuenta, sea cual fuere el medio que se utilizare para cumplir con el desarrollo de las actividades económicas de la entidad a través de la gestión financiera, las mismas están estrechamente ligadas al movimiento de recursos económicos que deben ser apropiadamente autorizados, registrados y contabilizados, lo cual no ocurre a menudo en muchas instituciones ya sea por dolo o por errores involuntarios del personal a cargo de dicha función.

Es así que se considera importante conocer acerca del tipo de decisiones que abarca la Gestión Financiera entre las cuales tenemos:

a. Decisiones de Inversión

Las decisiones de inversión a corto plazo tienen que ver con el capital de trabajo necesario para atender la operación: cuánta disponibilidad en el banco se requiere para cumplir los compromisos con proveedores y pago de los trabajadores, cómo se debe financiar a los clientes para cumplir con los objetivos de venta y al mismo tiempo tener un flujo de ingresos que garanticen la liquidez y cuánto debe ser el nivel de inventarios de insumos para mantener un ritmo continuo de la operación productiva. A largo plazo las decisiones de inversión tienen el objetivo de garantizar el futuro de la operación: cuántos fondos se deben asignar a investigaciones de mercado y desarrollo de nuevos productos; en activo fijo para actualizar la tecnología y los procesos.

La efectividad de las decisiones de inversión son altamente importantes y complejas ya que, las mismas inciden de manera directa en el desarrollo de la actividad productiva que realiza la organización y por ende le corresponde a la

administración poner mayor énfasis a este tipo de decisiones, caso contrario llegarían a poner en peligro el margen de participación en el mercado que ocupa la organización afectando el margen de utilidades e incluso el prestigio y la existencia de la organización.

b. Decisiones de Operación

La combinación de las decisiones de inversión y de operación determinan el nivel de utilización de los activos en la generación de los resultados, lo que se conoce como rotación, tanto para el capital de trabajo como para el activo fijo una vez descontada la depreciación acumulada de los equipos en función del tiempo de uso. Otras decisiones de operación tienen que ver con el gasto de venta y administrativo necesario para la producción y colocación de los productos en los puntos de distribución y consumo.

c. Decisiones de Financiamiento

Las decisiones de financiamiento tienen que ver con las fuentes a los diferentes fondos obtenidas directamente de la operación. En primer lugar están las utilidades retenidas y las ampliaciones del capital con nuevas emisiones de acciones y en segundo lugar el crédito concedido por los proveedores y la contratación de préstamos de corto y largo plazo. Las decisiones sobre el tipo de fuente de financiamiento dependerá de la aplicación de los fondos requeridos y su distribución.

Es por ello que la Gestión Financiera es sumamente importante en el quehacer diario de una organización, ya que guarda íntima relación con el funcionamiento, uso y disponibilidad de los recursos, esto dictamina el éxito o fracaso de llevar a cabo las actividades económicas emprendidas por la empresa, ya que para contar con los materiales, las instalaciones, el personal, entre otros factores que son necesarios para la prestación de un servicio se deben tomar decisiones que ayuden a gestionar eficazmente el cumplimiento de los objetivos planeados.

1.3.2.3.4 Áreas relacionadas con la Gestión Financiera

A fin de determinar la viabilidad del presente trabajo investigativo se ha considerado necesario señalar cuáles son las áreas relacionadas con la Gestión Financiera es por ello que se consideró preciso mencionar que tipo de actividades y cuáles son las implicaciones o factores que intervienen en la Gestión Financiera

- El área de Contabilidad está encargada del manejo de los estados financieros.
- El área de Presupuesto administra el movimiento de los recursos financieros que ingresan y egresan.
- El área de Servicios Administrativos se dedica a la coordinación y planeación de bienes y servicios necesarios para que las entidades funcionen, de manera tal que estos recursos estén disponibles en el momento requerido por la organización.
- La función principal de Recursos Humanos es la de diseñar, desarrollar e implementar estrategias que permitan a los empleados alcanzar objetivos mediante el trabajo profesional y ético, desarrollado en un entorno de aprendizaje, cumplimiento de metas y bienestar.

El objeto de la Gestión Financiera y Administrativa es el manejo óptimo de los recursos humanos, financieros y físicos que hacen parte de la organización a través de las áreas: Contabilidad, Presupuesto y Tesorería, Servicios Administrativos y Talento Humano relacionándose directamente con la Gerencia.

Por lo tanto las postulantes consideran que la Gestión Administrativa y Financiera es indispensable en todo tipo de empresas ya sea pública o privada, debido a que dentro de ellas se puede financiar y administrar los recursos financieros, talento humano, entre otros, los mismos que deben ser distribuidos en forma equitativa y eficiente de acuerdo a las necesidades de cada departamento para un mejor desempeño empresarial.

1.3.3 COMERCIO EXTERIOR

El Comercio Exterior se han sustentado básicamente en la Globalización y el desarrollo de bloques regionales a nivel mundial por medio del intercambio de bienes y/o servicios entre dos a más países destacando así la importancia, los objetivos y ventajas presentados por la misma para los tratados y acuerdos comerciales en diversas partes del mundo, accediendo a un estado consumir más de lo que podría y aumentar mercados potenciales de los bienes que produce determinado país, permitiendo medir la fortaleza de sus respectivas economías.

Según BALLESTEROS ROMÁN, Alfonso, (2005) expresa al Comercio Exterior: “Aquella actividad económica basada en los intercambios de bienes, capitales y servicios que lleva a cabo un determinado país con el resto de los países del mundo, regulado por normas internacionales o acuerdos bilaterales.” (p. 11)

Para el autor VELA, Cristian, (2011) manifiesta que el Comercio Exterior es: “El intercambio de bienes y servicios que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se dé origen a salidas de mercancía de un país, entradas de mercancías procedentes de otros países”. (p. 33)

Las postulantes definen al Comercio Exterior como la comercialización que se realiza entre los diferentes países que se dedican a la actividad económica, basándose en los intercambios de bienes, servicios y capitales a través de logros promoviendo acuerdos de cooperación entre las partes, llevando a cabo reuniones entre los diplomáticos de las regiones, intercambiando ideas y conocimientos.

Los beneficios del comercio exterior es cuando dos o más naciones intercambian sus bienes y servicios sin ninguna dificultad y están establecidas en las normas, reglas y políticas de cada país, dentro del cual se puede mencionar: impulso del bienestar económico y social, estabilidad de los precios, disminución de la tasa de desempleo, aumento de la productividad y competitividad, menor riesgo de pérdidas económicas, por ende cada país se especializa en aquellos productos

donde tienen una mayor eficiencia, lo cual le permite utilizar de la mejor manera sus recursos productivos y elevar el nivel de vida de sus trabajadores.

1.3.3.1. Objetivos del Comercio Exterior

- Asegurar que las importaciones y exportaciones se acojan a las políticas planteadas por el país que exporta e importa sus productos.
- Coadyuvar, con otras dependencias y entidades, a la producción de bienes y de servicios exportables, en los cuales el país puede tener ventajas comparativas en el mercado internacional.
- Incrementar las exportaciones particulares de los bienes y servicios en los cuales el país puede tener ventajas comparativas en el mercado internacional.

1.3.3.2 Características

- Son transacciones físicas entre residentes de dos o más territorios aduaneros que se registran estadísticamente en la balanza comercial de los países implicados.
- A diferencia del comercio nacional, este es el intercambio de productos y servicios entre individuos de un mismo grupo social, o entre las distintas regiones de un país, el comercio internacional tiene que ver con la venta de productos a otras naciones y de la misma forma la compra de bienes y servicios.
- El comercio internacional permite al país obtener divisas, es decir dólares, marcos, libras y demás monedas para importar de otros países maquinaria, materias primas y productos terminados para el consumo local.
- A través del comercio internacional se promueve la generación local de empleo, promoviendo y aumentando la producción para la exportación y controlando las importaciones de productos terminados que compitan con los nacionales.

- Históricamente, el comercio exterior está relacionada con las transacciones físicas de mercancías y productos; sin embargo en la actualidad tiende a ensancharse para englobar, también las transacciones de tecnologías y servicios

1.3.3.3 Ventajas

Dentro del Comercio Exterior se cuenta con las siguientes ventajas:

- Facilita el acceso al mercado exterior.
- Permite la adquisición de materias primas, refacciones, maquinaria y equipo, insumos agroindustriales y servicios, en condiciones competitivas de mercado.
- Permite realizar pagos automáticos al proveedor y viceversa.
- Otorga una mayor capacidad de negociación al empresario para seleccionar al proveedor que le proporcione ventajas en términos de precio, calidad, garantías y plazo de entrega.

Las Tesistas manifiestan que las ventajas del comercio exterior ha sido y será una actividad fundamental para la economía ecuatoriana, el éxito o fracaso de nuestras exportaciones ha marcado nuestra prosperidad, por medio de los acuerdos que ha facilitado el acceso a los mercados internacionales otorgando una mayor capacidad de negociación al empresario ecuatoriano.

1.3.4 ARANCELES ADUANEROS

Los aranceles aduaneros son impuestos evaluados por el gobierno sobre las mercancías que se mueven a través de un cruce fronterizo internacional, esto varía de país a país, los aranceles aduaneros es aplicado a todo bien, la mayoría de los aranceles se evalúan como un porcentaje del valor declarado del bien general. Por lo tanto cuenta con varios aspectos para dichas exportaciones como la política

arancelaria en diversos parámetros económicos, el Área o Zona de Preferencia Arancelaria, Unión Aduanera, entre otras, y sobre todo el ATPA/ATPDEA.

Por tal motivo se hablará del ATPDEA como argumento fundamental para la presente investigación, ya que el Ecuador es un país beneficiado por este convenio a través de las exportaciones de varios productos en la que se determinará el origen, antecedentes, aprovechamiento del ATPDEA por parte del Ecuador y oportunidades comerciales y sobre todo el estudio de las empresas floricultoras y su crecimiento acelerado, saber quiénes demandan este producto.

Según GUAYASAMÍN, Fabián, (2005) define a los Aranceles Aduaneros como “El instrumento legal que comprende la nomenclatura para la clasificación oficial de mercancías al ser importadas o exportado siendo sometido a otros regímenes aduaneros, así como los impuestos aplicables a las mismas y las restricciones u otros requisitos que deben ser cumplidos en las operaciones aduaneras”. (p. 96)

Para TRONCOSO, Carlos, (2006) conceptualiza de modo que El Arancel Aduanero es “Un instrumento jurídico básico en la aplicación de los derechos de exportación e importación y requerimientos de efecto equivalente que recae sobre las mercancías, que es el objetivo sobre el cual se aplica”. (p. 58)

Las postulantes manifiestan que los Aranceles Aduaneros son reglas que imponen para sistematizar el comercio internacional de mercaderías, a través de una nomenclatura oficial, con la determinación de los gravámenes que deben causarse al momento de exportar, que se utiliza para designar, clasificar y codificar las mercancías, fundamentada en un instrumento de clasificación internacional.

1.3.4.1 Política Arancelaria

Desde principio del período de 1990, el Ecuador ha dado pasos sustanciales para liberalizar y mejorar la previsibilidad y transparencia de su régimen comercial mediante iniciativas autónomas, regionales y multilaterales, con la consolidación

de todas sus líneas arancelarias y la reducción gradual de los tipos de Nación Más favorecida (NMF). Como resultado de la apertura comercial iniciada; el Ecuador modifico la política comercial, destacado la reforma arancelaria, con el objetivo de simplificar la estructura tarifaria y disminuir los niveles de protección.

El propósito fundamental de la política arancelaria es formar la producción interna, incorporando valor agregado y el empleo mediante la producción diferenciada a determinados sectores económicos, cabe recalcar que el análisis puede ser errónea si no se considera a los flujos de comercio que abren varios puntos complejos; por lo tanto la política arancelaria debe ser parte integral de la estrategia general de desarrollo del país.

Los acuerdos de liberación comercial deben fomentar la generación de ventajas competitivas en sectores débiles y potenciar el crecimiento de sectores productivos con el propósito de lograr apertura comercial e incremento de las exportaciones. Sin embargo, subsisten algunos obstáculos no arancelarios, en particular la obtención de licencias de importación.

1.3.4.2 EL ATPA/ATPDEA

El ATPDEA conocido así por sus siglas en inglés (Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act), o a su vez Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga; es un beneficio unilateral otorgado por los Estados Unidos por el combate contra las drogas en los países del área Andina. Al ser este programa una concesión unilateral, el país se ve abocado a su renovación de manera permanente por el congreso y senado norteamericano, creando un ambiente de inseguridad en el sector exportador.

1.3.4.2.1 Orígenes y Antecedentes del ATPA/ATPDEA

Dicho sistema tuvo su origen en la “Ley de Preferencias Arancelarias Andinas”, conocida por sus siglas en inglés como ATPA (Andean Trade Preferente Act). La

concepción básica de este régimen, recibió el apoyo y aprobación del Congreso estadounidense, incentivando las exportaciones de los países de la región andina mediante el establecimiento de un mercado preferencial libre de pago de aranceles para 5.600 productos, con lo que se busca generar fuentes de trabajo. El 4 de diciembre de 1991 nació esta Ley, con una vigencia de 10 años, considerada de excepción, toda vez que fue otorgada unilateralmente por los Estados Unidos a Ecuador, Colombia, Perú y Bolivia.

El Congreso estadounidense aprobó un nuevo texto por medio del cual se renovó y amplió los beneficios del ATPA, bajo una nueva denominación “Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga” conocida por sus siglas en inglés como ATPDEA (Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act). Con la firma del Presidente George W. Bush de la Ley Comercial el 6 de agosto del 2002, el ATPDEA se constituyó en Ley definitiva, acabando de esta forma con la incertidumbre generada al no haberse renovado el mecanismo el 4 de diciembre del 2001.

El nuevo régimen amplió el tratamiento preferencial a 650 nuevos productos compuestos por confecciones, petróleo y derivados, calzado y manufactura de cuero y atún. Cabe indicar que esta Ley tuvo efectos retroactivos a esa fecha (diciembre de 2001), por lo que los aranceles pagados por los productos que se exportaron hasta el 6 de agosto de 2002 fueron devueltos a los importadores. Es importante indicar para que un país tenga la calidad, de país beneficiado de las preferencias se debe cumplir ciertos criterios de elegibilidad

El ATPDEA renueva las preferencias arancelarias a los productos que se beneficiaban del ATPA en 1991, hasta el 31 de diciembre del 2006; es decir, desde el 7 de agosto del 2002 todos los productos que gozaban de los beneficios del ATPA anterior gozan nuevamente de dicho trato preferencial y, adicionalmente, extiende dichos beneficios, desde el 1 de octubre del 2002 y previa designación como país beneficiario por el Presidente de los Estados Unidos.

La renovación de las preferencias arancelarias hasta el 31 de diciembre de 2006 establecidas mediante la ATPA, la efectuó el Congreso de Estados Unidos a través de la promulgación de la ATPDEA considerando que desde la promulgación de la ATPA, en 1991, el comercio bilateral se había duplicado hacia el 2001, desde Estados Unidos como fuente principal de las importaciones y el mercado líder de exportación para los países andinos beneficiarios, situación que implicaría el incremento de puestos de trabajo.

En el informe se demuestra que la ATPA continúa alcanzando esta meta. Más aún, Estados Unidos es la fuente principal de importaciones y el principal mercado de exportaciones para cada uno de los países beneficiarios de ATPA/ATPDEA. Por lo tanto, se concluye que las preferencias arancelarias han beneficiado al comercio tanto de la región andina como al de Estados Unidos (Embajada de Estados Unidos en Ecuador, 2005).

La última renovación que se llevó a cabo a pesar de varias dificultades fue el 21 de octubre 2011, el Presidente Obama aprobó la ley que renueva tanto la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas (ATPDEA) como el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Estas dos leyes, que se aplican en el Ecuador, entraron en vigencia el sábado, 5 de noviembre del 2011 y permanecerá vigente hasta el 31 de julio del 2013.

1.3.4.2.2 Aprovechamiento del ATPDEA por parte del Ecuador y Oportunidades Comerciales para el Ecuador en los Estados Unidos

El Ecuador cuenta con grandes productos beneficiados y objetivos:

- Promover un desarrollo económico amplio de los países beneficiados; además busca diversificar las exportaciones de los países beneficiados.
- El ATPDEA incentiva a los países andinos al cultivo de productos agrícolas, brindando alternativas económicas sostenibles a la producción.

Productos beneficiados

- Los productos que actualmente se encuentran beneficiados por el ATPDEA son aproximadamente 5.600 partidas arancelarias, dentro de ellas se encuentra las FLORES que es el factor primordial dentro de este contexto.
- Incluyen todas las partidas que ya tenían beneficio del ATPA y a demás se le agrega preferencias para ciertos productos de la industria textil, calzado y atún.
- El Ecuador solo está aprovechando el 8% de las partidas que se encuentran beneficiadas bajo este acuerdo.

1.3.4.2.3 Exportaciones Ecuatorianas hacia los Estados Unidos

El mismo que será de gran Impacto, una posible aproximación al efecto que tuvo el ATPDEA en las exportaciones del Ecuador destinadas al mercado de los Estados Unidos, siendo el principal socio comercial que tiene el país para sus exportaciones, en estos últimos años; el Ecuador tiene la oportunidad de desarrollar las relaciones de información de negocios y personales, acceso a la información comercial valiosa entre el Ecuador y los Estados Unidos, para su respectiva exportación, y sin ningún contratiempo.

- El total de exportaciones del Ecuador hacia los Estados Unidos fue de \$1.974,6 millones durante el año 2010, representando así el 40% aproximadamente con relación al total de las exportaciones del Ecuador.
- Las exportaciones del sector privado (No petroleras) hacia dicho mercado fueron de \$ 1.020 millones (52% con relación al total exportado a USA).
- En el 2002 se exportaron 872 distintas partidas arancelarias hacia los Estados Unidos (858 no petroleras y 14 petroleras).

1.3.4.3 LAS FLORICULTORAS Y SU CRECIMIENTO ACELERADO

1.3.4.3.1 El Boom de las Empresas Floricultoras

Cuando en 1980 las empresas florícolas empezaron a exportar su producto a los mercados extranjeros, la demanda fue masiva, siendo esto uno de los factores más importantes que despertó el interés de muchos inversionistas para la instalación de nuevas plantaciones. Uno de los inversionistas precursores en la instalación de nuevas plantaciones fue NedLatif (portugués), que compró una empresa florícola y empezó a expandirse y exportar, al descubrir las ganancias que esta inversión dejaba. Llamó a su hermano y juntos emprendieron un negocio rentable, del cual rápidamente se podía recuperar lo invertido. Más tarde Ned se quedó en Cayambe y Mac se trasladó a Cotopaxi.

Se había despertado la ambición de los inversionistas precursores y nuevos, expandiéndose las plantaciones de flores por las provincias de Imbabura, Azuay, Tungurahua, Cañar, Carchi, Chimborazo, Guayas, El Oro y Los Ríos.

El boom de las flores ha crecido tanto siendo evidente. Desde 1990 a 1999 la superficie de cultivo se ha incrementado del 46% al 64%, de 38 empresas florícolas a 271 empresas, según las registradas en la Asociación de Productores y Exportadores de Flores. Sin embargo, se estima que existen más de 300 empresas florícolas entre grandes y pequeñas. Éstas últimas venden su producción a las empresas grandes, quienes se encargan de comercializar el producto.

1.3.4.3.2 ¿Quiénes demandan este producto?

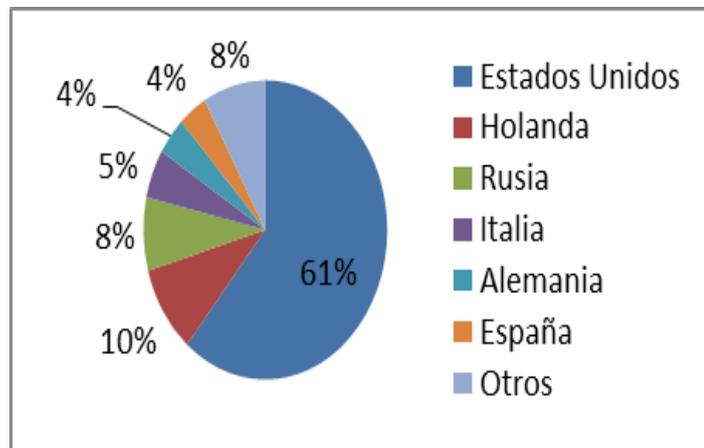
Los diferentes consumidores de este producto son estados del primer mundo, quienes se dan el lujo de consumir flores, sin tomar en cuenta los graves daños ambientales y sociales que esta actividad causa en las comunidades y naciones productoras, en el cual se presenta una tabla y un gráfico con los nombres de los principales países que exportan dicho producto.

TABLA 1.1
PRINCIPALES PAÍSES CONSUMIDORES

PAÍSES	PORCENTAJE
Estados Unidos	61,1%
Holanda	9,5%
Rusia	7,9%
Italia	5,3%
Alemania	4,1%
España	3,8%
Otros	8,3%

FUENTE: Expoflores
ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 1.4
PAÍSES PRINCIPALES DE CONSUMO



FUENTE: Expoflores
ELABORADO POR: Las investigadoras

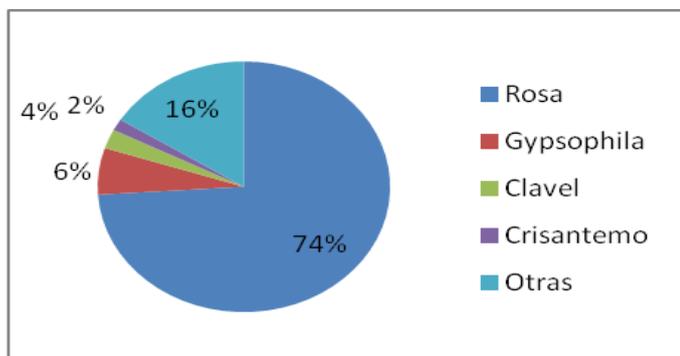
Estados Unidos es el país que más cantidad consume flores ecuatorianas, porque tiene la oportunidad del arancel bajo como es el ATPDEA para la exportación de dicho producto, con un porcentaje alto del 61,1%, Holanda, Rusia, Italia, Alemania, España y entre otros países que adquieren las flores ecuatorianas.

TABLA 1.2
VARIEDADES DE FLORES Y SU EXPORTACIÓN

Tipo de flor	Toneladas	Porcentaje
Rosa	17.803	74%
Gypsophila	2.750	6%
Clavel	945	2.5%
Crisantemo	157	1.5%
Otras	8.175	16%

FUENTE: Expoflores
ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 1.5
VARIEDAD DE FLORES DE EXPORTACIÓN



FUENTE: Expoflores
ELABORADO POR: Las investigadoras

De todos los productos que ofrecen las industrias floricultoras, y deseadas por el consumidor con mayor cantidad es la rosa por su variedad, color, olor, y sobre todo de su belleza natural, seguido por Gypsophila, Clavel, Crisantemo, entre otras, que son anheladas pero con menor cantidad.

1.3.4.3.3 Ubicación de las empresas florícolas a nivel nacional

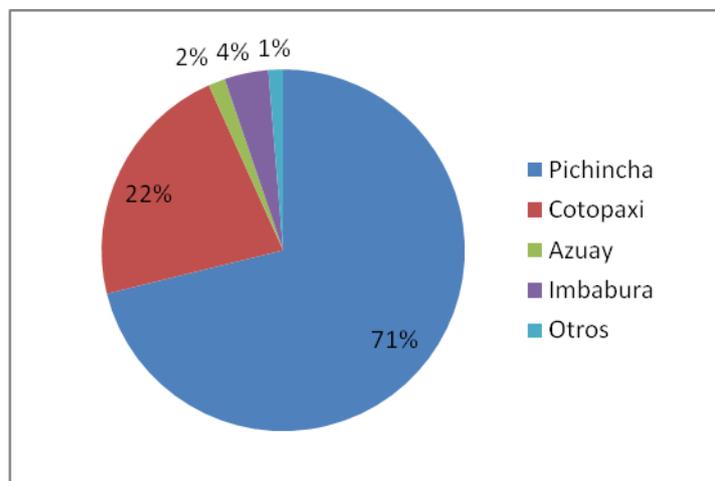
Las plantaciones de flores se ubican en zonas con temperaturas adecuadas y con luminosidad de alrededor de 6 a 8 horas al día. Por eso las empresas han buscado lugares estratégicos como son:

TABLA 1.3
UBICACIÓN DE LAS EMPRESAS FLORÍCOLAS

PROVINCIA	LUGARES	PORCENTAJES
Pichincha	Tupigachi, Ayora, Cayambe, Huaycupata, La Esperanza, Tocachi, Atahualpa, Perucho, Tabacundo, Malchinguí, El Tingo, Guayllabamba, Pomasqui, Puembo, Yaruquí, Tababela, Tumbaco, Pifo, Amaguaña, Aloag, Alausí.	71,2%
Cotopaxi	Tanicuchí, Guaytacama, Toacazo, Latacunga, Pastocalle, Lasso, Aláquez	22,2%
Azuay	Cuenca, Biblián, Paute, Azogues, San Joaquín, Sayausí, Estación Cumbe, Victoria del Portete.	1,4%
Imbabura	Quiroga, Otavalo, Cotacachi, Urcuquí, San Pablo del Lago	3,9%
Otros		1,3%

FUENTE: Expoflores
ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 1.6
UBICACIÓN DE LAS EMPRESAS FLORÍCOLAS



FUENTE: Expoflores
ELABORADO POR: Las investigadoras

La ubicación de las empresas florícolas en el Ecuador se encuentra en la región Sierra, la provincia más grande de empresas florícolas es la de Pichincha con un porcentaje del 71.2%, seguido por Cotopaxi lugar de investigación para el desarrollo del tema, luego es Azuay, Imbabura y entre otros.

Desde entonces los valles interandinos del Ecuador, empezaron a sufrir un cambio drástico de sus paisajes cubriéndose de invernaderos de flores, asentados en tierras que antes se utilizaban para la crianza de ganado y la producción de lácteos. Estas eran tierras fértiles en donde las comunidades sembraban los productos agrícolas que servían para su autoconsumo y para cubrir la demanda de la población local. Con el transcurso del tiempo se acrecentó la demanda de este producto.

Las plantaciones están asentadas en lugares favorables para la floricultura, es decir, en los valles donde existe suficiente iluminación y temperatura adecuada que favorecen un alto rendimiento productivo.

Las florícolas tienen capacidad de captar mano de obra barata, lo que obviamente hizo que el costo de la flor sea más competitivo en relación con otros países, por lo que las exportaciones agrícolas están exoneradas del pago de aranceles.

CAPÍTULO II

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

2.1 Antecedentes

Esta investigación es aplicada a las empresas florícolas que se encuentra ubicadas en la parroquia de Pastocalle, cantón Latacunga, provincia de Cotopaxi, permitiendo utilizar la técnica de la encuesta y como Método el Inductivo y Deductivo, el mismo que facilita obtener un conocimiento en forma global y particular del proceso económico que ha producido dicho convenio en las organizaciones, por medio de la evaluación de resultados obtenidos a través de la firma del ATPDEA, para optimizar los recursos económicos, materiales y humanos; esta información se puede presentar por las encuestas ejecutadas a los diferentes departamentos administrativos de las empresas florícolas de la Parroquia Pastocalle, con los datos alcanzados se realizó el respectivo análisis e interpretación de resultados de acuerdo a los porcentajes obtenidos en las encuestas; y así concretar las fortalezas y debilidades que tienen las empresas florícolas y sobre todo conocer las ventajas y desventajas de este convenio y su gran influencia en el sector florícola, también determinar varios aspectos negativos si el Ecuador no accede a continuar con el ATPDEA.

2.2 Diseño Metodológico

El tipo de investigación que se utilizó en el desarrollo de este tema es la Investigación Descriptiva ya que consistió en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción de las actividades de las empresas como la economía, rentabilidad, procesos, entre otros. Su meta no se limitó a la recolección de datos, sino al pronóstico e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables, por cuanto permitió la facilidad de realizar el análisis de la firma del ATPDEA en las empresas florícolas de la parroquia Pastocalle, con el propósito de fijar conclusiones y recomendaciones que contribuyan en la gestión empresarial.

El trabajo investigativo se llevó a cabo en las empresas florícolas de la Parroquia Pastocalle (PARADISEFLOWER C.A, DALI S.A., ECUANROSES S.A, ECUANROSES S.A 1, ECUANROSES.S.A 2), ubicado en el Cantón Latacunga, Provincia de Cotopaxi. De esta manera el presente trabajo aplicó la técnica de la encuesta a: 3 gerentes generales, 10 jefes departamentales y 12 clientes con una población total de 25 personas a ser encuestadas.

Presentando así el análisis e interpretación de resultados que se obtuvo de la encuesta realizada a los Gerentes, Jefes departamentales, Clientes de las florícolas de la ciudad de Latacunga, Provincia de Cotopaxi, se procedió a tabular los datos de la encuesta, posteriormente haciendo uso de Excel para realizar las tablas de frecuencias, gráficos de pastel para ilustrar los cálculos y resultados.

Mediante la aplicación de la metodología utilizada en la presente investigación, las preguntas científicas son parte fundamental para la realización de la tesis, estas han servido como base principal para deducir la fundamentación teórica y conceptual, los instrumentos utilizados en la misma y las estrategias metodológicas para llevar a cabo el análisis del impacto económico, la manera que influye en las exportaciones y las causas y consecuencias del tratado del ATPDEA en las empresas florícolas.

TABLA 2.4
OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

PREGUNTAS CIENTÍFICAS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTOS
¿Qué instrumentos investigativos ayudarán a identificar la situación actual del ATPDEA en el sector floricultor de las empresas asentadas en la Parroquia de Pastocalle, del Cantón Latacunga?	Empresas Florícolas	Vendedores Proveedores Mercados	Empresas Distribuidores Clientes	Encuestas
¿Qué estrategia metodológica se aplicará para el análisis del impacto económico del ATPDEA en las exportaciones de las florícolas de la Parroquia Pastocalle, del Cantón Latacunga?	Exportaciones	Ventas Remesas Oferta y demanda	Comercio Pedidos Transacciones	Entrevista

FUENTE: Las Investigadoras

ELABORADO POR: Las investigadoras

2.3 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA APLICADA A LOS GERENTES GENERALES DE LAS EMPRESAS FLORÍCOLAS DE LA PARROQUIA PASTOCALLE

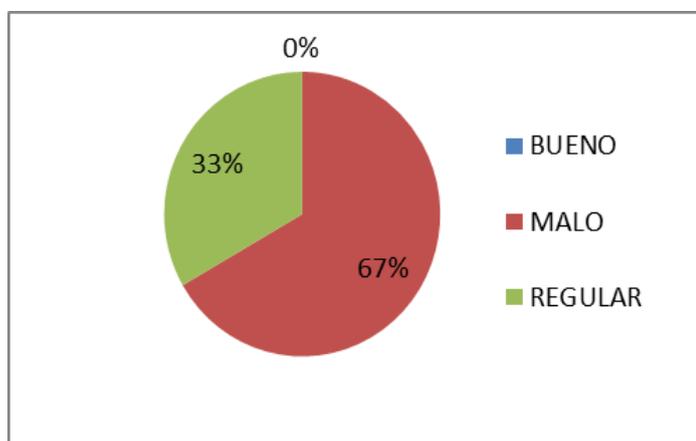
1. ¿Cómo ve el impulso de Ecuador en el proceso de renovación de la firma del ATPDEA?

TABLA 2.5
IMPULSO DEL ATPDEA

DESCRIPCIÓN	VA	VR. %
BUENO	0	0%
MALO	2	67%
REGULAR	1	33%
TOTAL	3	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.7
IMPULSO DEL ATPDEA



FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de encuestados, el 67% considera que el Ecuador no conseguiría la renovación la firma del tratado del ATPDEA, mientras que el 33% manifiestan que el país busca resolver este conflicto político, para que exista la extensión de este tratado ya que es muy beneficioso para el Ecuador y el sector floricultor.

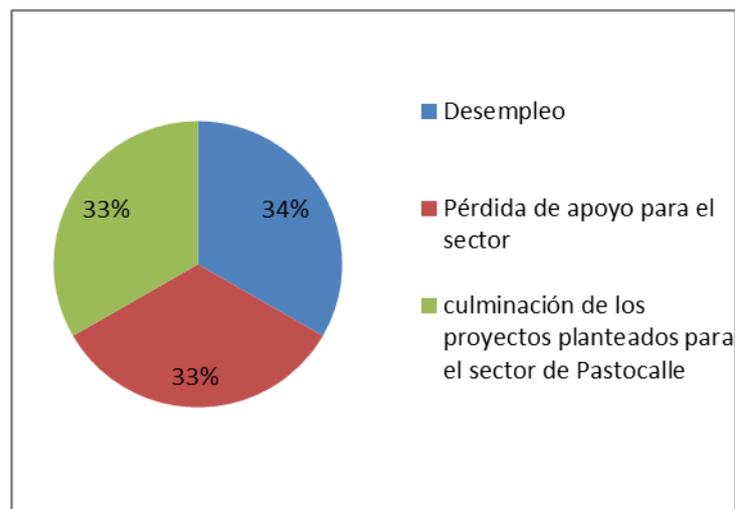
2.- ¿De qué manera afectaría a la Parroquia de Pastocalle si las empresas florícolas quebrarían por no obtener la firma del ATPDEA?

TABLA 2.6
AFECTACIÓN DEL ATPDEA

DESCRIPCIÓN	VA	VR.%
Desempleo	1	33%
Pérdida de apoyo para el sector	1	33%
Culminación de los proyectos planteados para el sector de Pastocalle	1	33%
TOTAL	3	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.8
AFECTACIÓN DEL ATPDEA



FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de encuestados el 33% manifiestan que si las empresas florícolas cerrarian en el sector de Pastocalle aumentaría el desempleo, mientras que el otro 33% dicen que perderían el apoyo del sector floricultor; el 34% restante de los encuestados consideran que se terminaría los proyectos planificados ya que las empresas son muy importantes para el desarrollo y crecimiento del sector .

3.- ¿Existe un plan B en caso de no extenderse el acuerdo?

TABLA 2.7

PLAN B

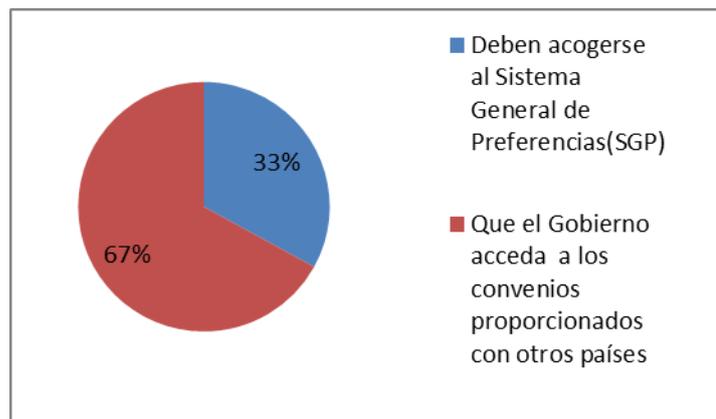
DESCRIPCIÓN	VA	VR.%
Deben acogerse al Sistema General de Preferencias(SGP)	1	33%
Que el Gobierno acceda a los convenios proporcionados con otros países	2	67%
TOTAL	3	100%

FUENTE: Encuesta

ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.9

PLAN B



FUENTE: Encuesta

ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de encuestados el 33% manifiestan que se acogerán al Sistema General de Preferencia a pesar de que no sea muy beneficioso, mientras que el 67% opinan que el gobierno de turno debe mantener conversaciones con otros países, la misma que permitira incrementar la rentabilidad de la parroquia Pastocalle y por ende del Ecuador, facultando así el crecimiento económico tanto de las entidades involucradas y de su entorno.

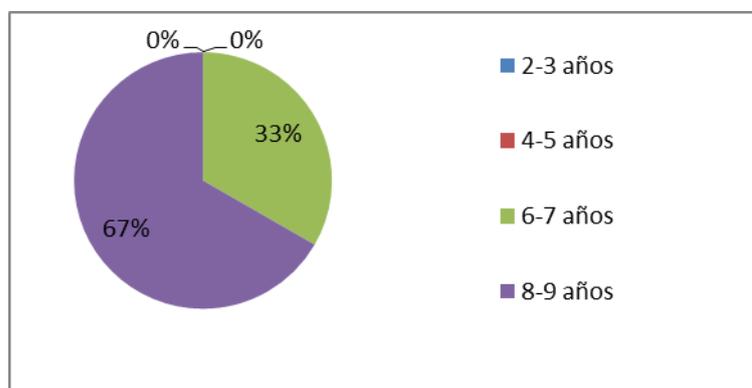
4.- ¿Durante, que tiempo el Ecuador debe mantener esta firma del ATPDEA en beneficio de las exportaciones florícolas?

TABLA 2.8
PERIODO DE LA FIRMA ATPDEA

DESCRIPCIÓN	VA	VR. %
2-3 años	0	0%
4-5 años	0	0%
6-7 años	1	33%
8-9 años	2	67%
Definitivamente	0	0%
TOTAL	3	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.10
PERIODO DE LA FIRMA ATPDEA



FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

El 67% de encuestados, manifiestan que la firma del ATPDEA, debe continuar o prolongarse de 8-9 años o por mucho tiempo más, en beneficio de las empresas florícolas, para alcanzar el máximo nivel de rentabilidad deseada por la misma, mientras que el 33% dicen que este tratado debe mantenerse de 6-7 años para que sus productos pueden ser exportados sin ningún inconveniente y con arancel cero.

5.- Si Ecuador se queda sin ATPDEA, ¿cuáles serían las consecuencias para las empresas florícolas?

TABLA 2.9

CONSECUENCIAS EN LAS EMPRESAS FLORÍCOLAS

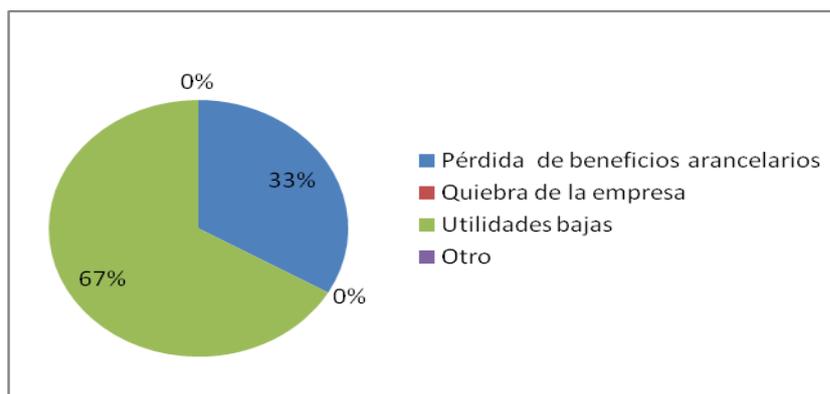
DESCRIPCIÓN	VA	VR. %
Pérdida de beneficios arancelarios	1	33.33%
Quiebra de la empresa	0	0 %
Utilidades bajas	2	66.67 %
Otro	0	0 %
TOTAL	3	100%

FUENTE: Encuesta

ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.11

CONSECUENCIAS EN LAS EMPRESAS FLORÍCOLAS



FUENTE: Encuesta

ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de Gerentes encuestados, el 67% considera que si Ecuador se queda sin ATPDEA, las empresas florícolas sufrirán graves consecuencias como, el de percibir utilidades bajas, y no poder seguir solventando la economía empresarial, es por esto que el Ecuador no debe quedar sin el ATPDEA, mientras que el 33% manifiesta que perderán los beneficios arancelarios otorgado por los Estados Unidos.

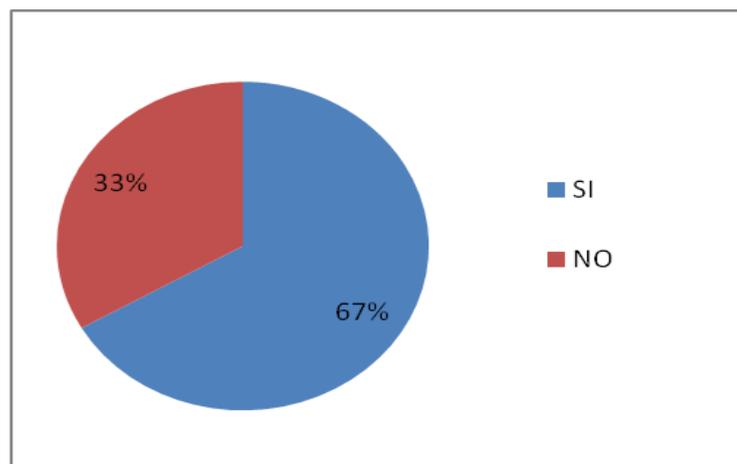
6. ¿Cómo gerente de la empresa florícola, induciría a la búsqueda de nuevos mercados en el caso de no mantener la firma del ATPDEA?

TABLA 2.10
BÚSQUEDA DE NUEVOS MERCADOS

DESCRIPCIÓN	VA	VR. %
Si	2	66.67 %
No	1	33.33 %
TOTAL	3	100 %

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.12
BÚSQUEDA DE NUEVOS MERCADOS



FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de encuestados, el 67% manifiesta que al no darse la firma del ATPDEA, buscarían nuevos mercados para continuar exportando sus productos siempre y cuando oferten los mismos beneficios que ofrece los Estados Unidos, de esa manera seguirán obteniendo la rentabilidad deseada, mientras que el 33% considera que no investigarían un mercado distinto a lo que posee ya que es difícil conseguirlo por el alto costo de sus impuestos.

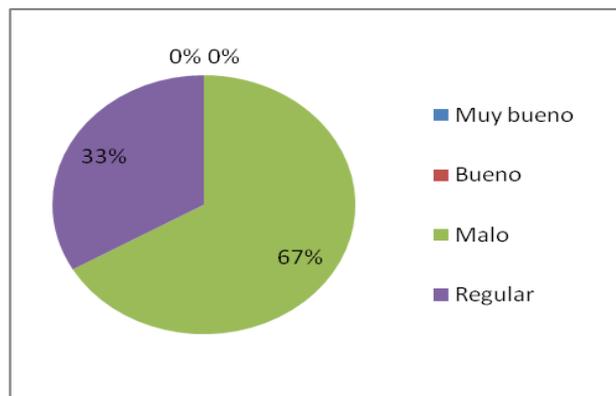
7.- ¿Usted cómo ve, el proceso de relación que lleva el Ecuador con Estados Unidos para el tratado del ATPDEA?

TABLA 2.11
RELACIÓN DE ECUADOR CON EE. UU

DESCRIPCIÓN	V.A.	VR. %
Muy bueno	0	0%
Bueno	0	0%
Malo	2	66.67%
Regular	1	33.33%
TOTAL	3	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.13
RELACIÓN DE ECUADOR CON EE. UU



FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

El total de encuestados, el 67% afirma que la relación que mantienen entre estos dos países no es nada bueno, perjudicando así a las empresas florícolas exportadoras, mientras que el 33% manifiesta que la relación que se lleva a cabo es regular ya que el gobierno ecuatoriano no pretende acceder a la extensión del ATPDEA que ofrece los Estado Unidos, al contrario debería fomentar al diálogo con el Congreso Estadounidense para un mejor acoplamiento.

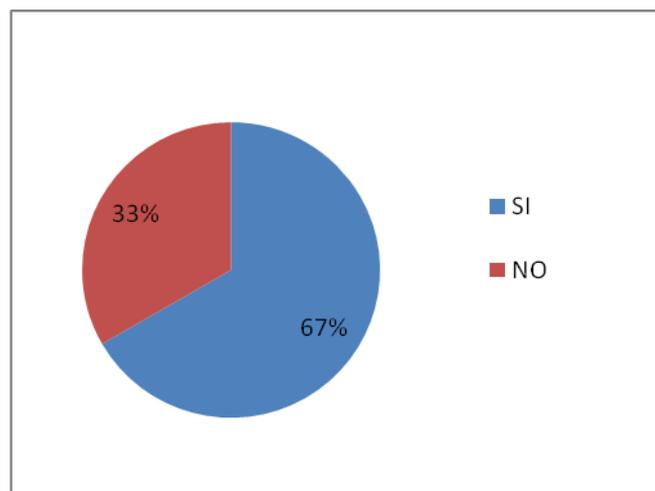
8.- ¿Cree usted, que dependemos de la firma del ATPDEA para que el producto nacional pueda ser comercializado a los Estados Unidos?

TABLA 2.12
DEPENDENCIA DEL ATPDEA

DESCRIPCIÓN	VA	VR. %
Si	2	66.67 %
No	1	33.33 %
TOTAL	3	100 %

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.14
DEPENDENCIA DEL ATPDEA



FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de encuestados, el 67% expresa que dependen de este tratado para que el producto nacional sea comercializado a los EE.UU., por lo que ese país ofrece preferencias arancelarias a los productos que van a ser exportados; mientras que el 33% considera que hay otras formas de negociar con la misma oportunidad que brinda los EE.UU. como es la posibilidad de negociar con Rusia, obteniendo así una rentabilidad óptima para las empresas.

9.- ¿Usted como gerente de la empresa, qué alternativas hubiera tomado en el caso de la no firma del ATPDEA con Estados Unidos en el año 2011?

TABLA 2.13

ALTERNATIVAS EN CASO DE LA NO FIRMA DEL ATPDEA

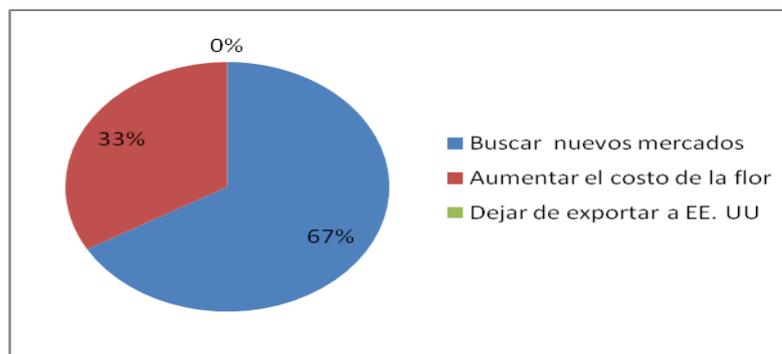
DESCRIPCIÓN	VA	VR %
Buscar nuevos mercados	2	66.67%
Aumentar el costo de la flor	1	33.33%
Dejar de exportar a Estados Unidos	0	0
TOTAL	3	100%

FUENTE: Encuesta

ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.15

ALTERNATIVAS EN CASO DE LA NO FIRMA DEL ATPDEA



FUENTE: Encuesta

ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del 100% de encuestados, el 67% de los gerentes de la empresa a la cual representan, señalan que, en caso que no se lleve a cabo la firma del ATPDEA durante el año 2011, la mejor alternativa sería buscar nuevos mercados que ofrezcan las mismas preferencias arancelarias de los Estado Unidos; mientras que el 33% manifiesta que, para solventar el equilibrio económico de la entidad tendrán que aumentar el costo de la flor aunque las ventas disminuyan.

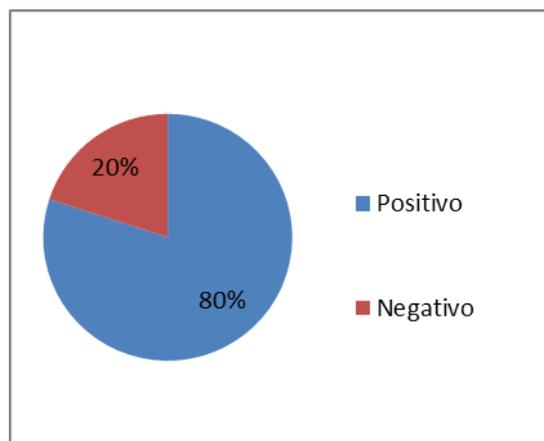
10.- ¿Cómo ven lo socios este tipo de convenio en el crecimiento del sector floricultor?

TABLA 2.14
CRECIMIENTO DEL SECTOR FLORICULTOR

DESCRIPCIÓN	VA	VR. %
Positivo	2	80 %
Negativo	1	20 %
Otros	0	0%
TOTAL	3	100 %

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.16
CRECIMIENTO DEL SECTOR FLORICULTOR



FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de encuestados, el 80% manifiesta que es positivo llevar a cabo la renovación de la firma del tratado del ATPDEA porque permite el desarrollo y crecimiento de las empresas, el 20% expresan que es negativo ya que el gobierno de turno no ha mantenido el diálogo con el congreso de Estados Unidos, causando graves consecuencias a la población, por lo tanto es indispensable dicho convenio.

2.4 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA APLICADA A LOS CONTADORES DE LAS EMPRESAS FLORÍCOLAS DE LA PARROQUIA PASTOCALLE.

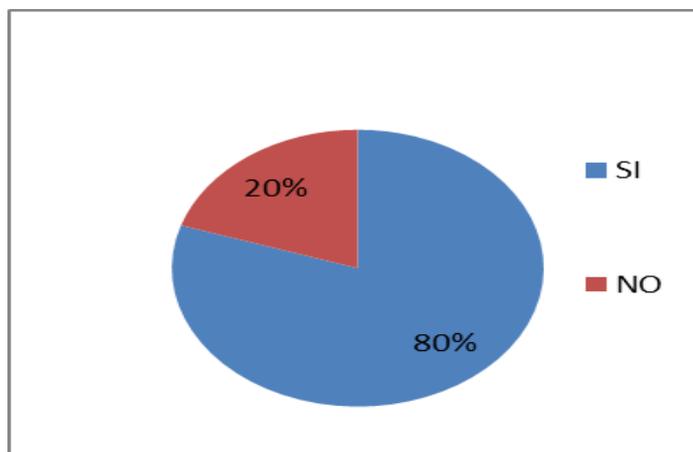
1.- ¿Cree usted que la firma del ATPDEA ha permitido crecer económicamente a la empresa?

TABLA 2.15
CRECIMIENTO ECONÓMICO

DESCRIPCIÓN	VA	VR%
SI	4	80%
NO	1	20%
TOTAL	5	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.17
CRECIMIENTO ECONÓMICO



FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

El 80% de los encuestados, manifiestan que la firma del ATPDEA si a permitido el crecimiento a la empresa mejorando su rentabilidad, permitiendo exportar las flores sin aranceles elevados, el otro 20% consideran que no por la inseguridad de este tratado y no poder invertir para su mejoramiento.

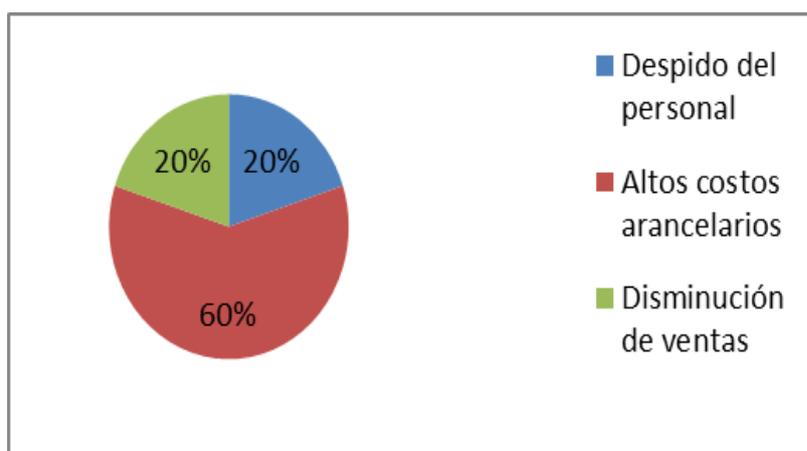
2.- ¿Qué consecuencias existiría si el Ecuador no obtiene el tratado del ATPDEA con Estados Unidos?

TABLA 2.16
INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD

DESCRIPCIÓN	VA	VR%
Despido del personal	1	20%
Altos costos arancelarios	3	60%
Disminución de ventas	1	20%
TOTAL	5	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.18
INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD



FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de encuestados, el 60% manifiestan que si Ecuador no obtiene la firma del ATPDEA con Estados Unidos elevaría el costo arancelario, mientras que el 20% expresa que existiría despido del personal y por ende el desempleo, el 20% restante dicen que las ventas bajarían en porcentajes inesperados, porque habría pérdidas económicas ya que perderían sus clientes potenciales, dejando de ser competitivos específicamente en el mercado de los Estado Unidos, y tendrían que buscar nuevos mercados que pueda remplazarlo.

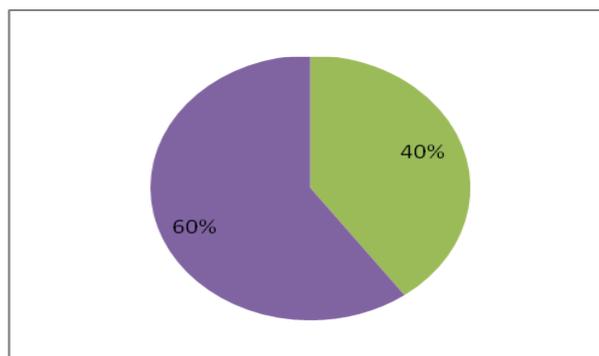
3.- ¿Cuál fue el incremento de rentabilidad con este tratado del ATPDEA durante el periodo 2011?

TABLA 2.17
INCREMENTO RENTABILIDAD 2011

DESCRIPCIÓN	VA.	VR%
20%	0	0%
40%	2	40%
60%	3	60%
80%	0	0%
100%	0	0%
TOTAL	5	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.19
INCREMENTO RENTABILIDAD 2011



FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

De cinco items propuestos, los encuestados manifiestan que a raíz del tratado de la firma del ATPDEA, la rentabilidad ha subido en 40% en el año 2011, mientras que el resto considera que aumentó en un 60%; porque las ventas fueron mayores de acuerdo a la producción y a la época, al contar con este tratado de la firma del ATPDEA con Estados Unidos, las empresas han incrementado su capital mejorando su calidad, variedad y siendo competitivos en el mercado de Estados Unidos.

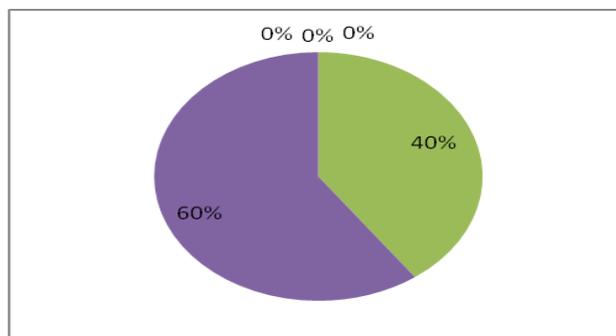
4.- ¿Cuál fue el porcentaje de rentabilidad en la empresa, en comparación al último semestre del 2011 y el primero del 2012, considerando que en éste último está vigente la firma del ATPDEA para las ventas de exportación?

TABLA 2.18
COMPARACIÓN DE PORCENTAJES 2011-2012

DESCRIPCIÓN	VA.	VR%
20%	0	0%
40%	0	0%
60%	2	40%
80%	3	60%
100%	0	0%
TOTAL	5	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.20
COMPARACIÓN DE PORCENTAJES 2011-2012



FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del 100% de los encuestados, el 60% manifiestan que el porcentaje de rentabilidad incrementado en 80%; mientras que el resto considera que a existido un crecimiento del 60% entre los años 2011 y 2012; por lo tanto se puede observar claramente la evolución de la rentabilidad que han obtenido las empresas entre el 60% y el 80%, a partir de la firma del ATPDEA con Estados Unidos.

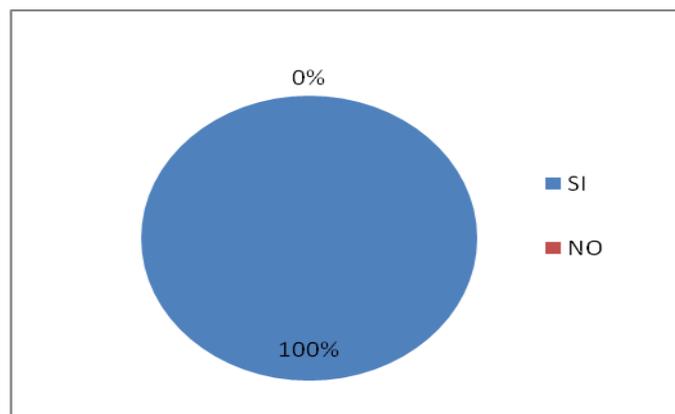
5.- ¿Cree usted que las ventas baje al no darse nuevamente la firma del ATPDEA a porcentajes inesperados?

TABLA 2.19
PORCENTAJES INESPERADOS

DESCRIPCIÓN	VA	VR%
SI	5	100%
NO	0	0%
TOTAL	5	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.21
PORCENTAJES INESPERADOS



FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de encuestados, el 100% manifiestan que las ventas bajarían en porcentajes inesperados, porque habría pérdidas económicas para las empresas al no renovarse la firma del ATPDEA con Estados Unidos, ya que perderían sus clientes potenciales, dejando de ser competitivos específicamente en el mercado de los Estado Unidos, y tendrían que buscar nuevos mercados que pueda remplazarlo.

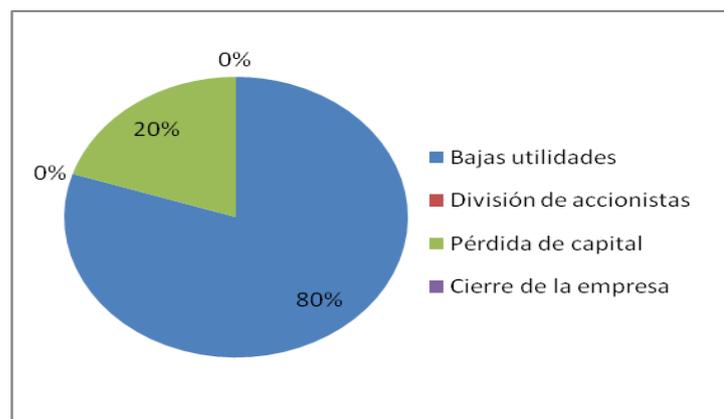
6.- ¿Con respecto a la no firma del tratado ATPDEA, qué riesgos financieros tendrían las empresas florícolas?

TABLA 2.20
RIESGOS FINANCIEROS

DESCRIPCIÓN	VA	VR%
Bajas Utilidades	4	80%
División De Accionistas	0	0%
Pérdida De Capital	1	20%
Cierre De La Empresa	0	0%
TOTAL	5	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.22
RIESGOS FINANCIEROS



FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del 100% de encuestados, el 80% manifiestan que el principal riesgo financiero que sufrirían las empresas florícolas es la obtener utilidades bajas, mientras que el 20% restante considera que asumirían es la pérdida de capital, ya que sin ventas no es posible salir adelante e invertir su dinero sabiendo que no podrían exportar sus productos libremente a Estados Unidos, porque los aranceles serían elevados y por ende su rentabilidad disminuiría y esto no les permitiría mantenerse en el mercado de Estados Unidos.

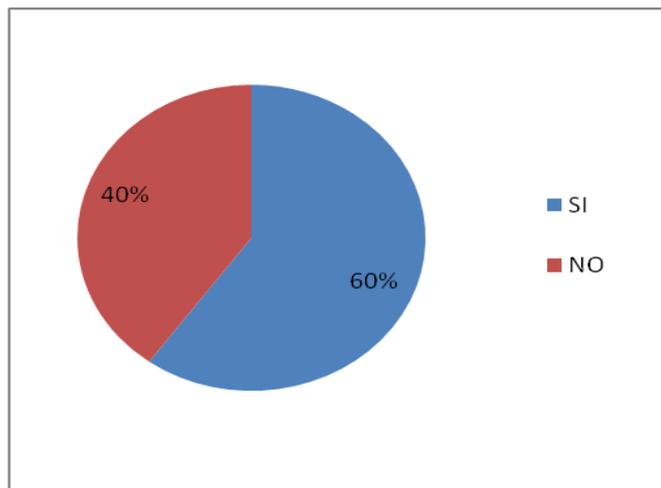
7.- ¿En caso de la no firma ATPDEA será necesario el recorte del personal?

TABLA 2.21
RECORTE DE PERSONAL

DESCRIPCIÓN	VA	VR%
SI	3	60%
NO	2	40%
TOTAL	5	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.23
RECORTE DE PERSONAL



FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de encuestados, el 60% manifiesta que, en caso de la no firma del ATPDEA las ventas bajarían por lo tanto se tendría que despedir al personal, ya que la empresa no estaría generando ventas para poder pagar a los trabajadores; mientras que el 40% manifiesta que no porque tendrían que buscar nuevos mercados para exportar sus productos y poder seguir manteniendo a todos sus trabajadores, al contrario generar fuentes de trabajo y evitar el desempleo.

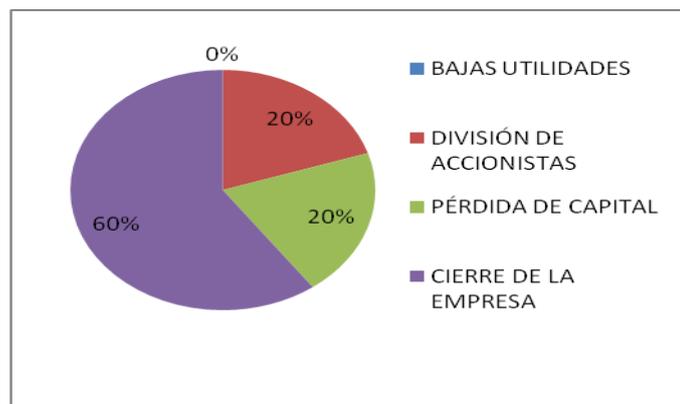
8.- ¿Qué ocurriría con las empresas florícolas, si no se resuelve la firma del ATPDEA, una vez que se haya considerado las alternativas de solución?

TABLA 2.22
CONSIDERACIÓN DE ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN

DESCRIPCIÓN	VA	VR%
Bajas Utilidades	0	0%
División De Accionistas	1	20%
Pérdida De Capital	1	20%
Cierre De La Empresa	3	60%
TOTAL	5	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.24
ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN



FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del 100% de encuestados, el 20% manifiestan que ocurriría división de acciones, el otro 20% manifiesta que tendría pérdida de capital eminente y el 60% manifiesta que se cerrarían las empresas, el tratado de la firma ATPDEA es de mucha ayuda en la actualidad para no suceda lo que se mencionó anteriormente, ya que es un beneficio que tienen las empresas florícolas al momento de exportar los productos.

2.5 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA APLICADA AL DEPARTAMENTO DE VENTAS DE LAS EMPRESAS FLORÍCOLAS DE LA PARROQUIA PASTOCALLE

1.- ¿Cree usted que el tratado del ATPDEA es un beneficio para las empresas florícolas para incrementar la rentabilidad?

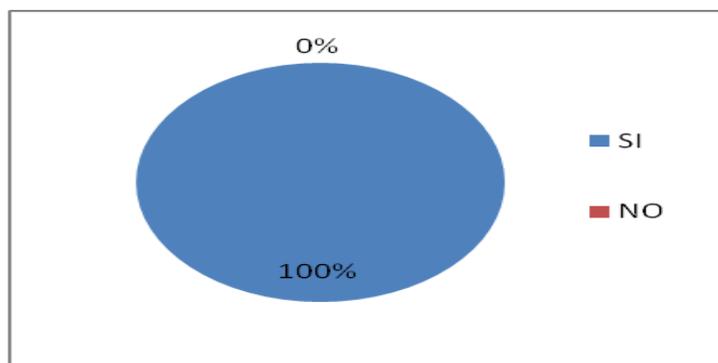
TABLA 2.23
BENEFICIO DEL ATPDEA

DESCRIPCIÓN	VA.	VR%
SI	5	100%
NO	0	0%
TOTAL	5	100%

FUENTE: Encuesta

ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.25
BENEFICIO DEL ATPDEA



FUENTE: Encuesta

ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de encuestados, el 100% manifiestan que el ATPDEA, es un beneficio para incrementar la rentabilidad de las empresas florícolas, y así alcanzar los objetivos planteados desde su inicio, el mismo que permite exportar los productos sin aranceles, y mantenerse en el mercado de Estados Unidos y ser competitivo con los diferentes países, obteniendo el éxito empresarial.

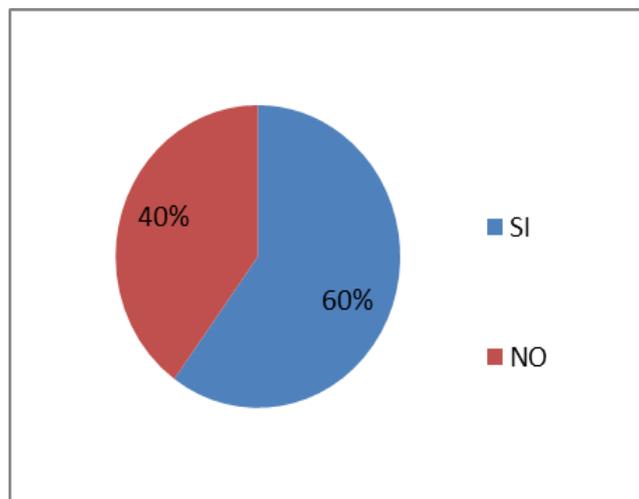
2.- ¿Usted cree que los clientes de Estados Unidos seguirán comprando flor sin mantener el ATPDEA?

TABLA 2.24
IMPORTANCIA DEL ATPDEA

DESCRIPCIÓN	VA	VR%
SI	3	60%
NO	2	40%
TOTAL	5	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.26
IMPORTANCIA DEL ATPDEA



FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de los encuestados, el 60% manifiestan que si comprarían su flor por su excelente calidad, diversidad y durabilidad, mientras que el 40% no comprarían por su alto arancel que tendrían que pagar y por ende disminuiría su rentabilidad.

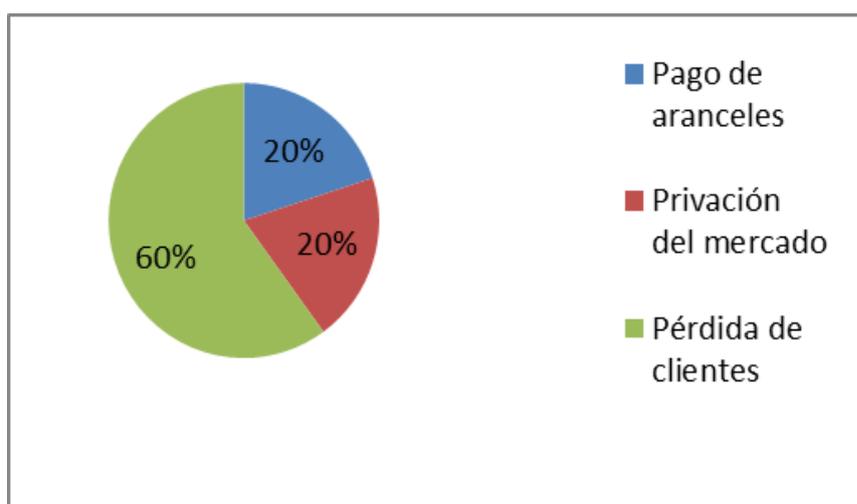
3.- ¿Considera usted que las empresas florícolas del sector de Pastocalle dejarían de ser competitivos en el mercado de Estados Unidos?

TABLA 2.25
MERCADO COMPETITIVO

DESCRIPCIÓN	VA.	VR%
Pago de aranceles	1	20%
Privación del mercado	1	20%
Pérdida de clientes	3	60%
TOTAL	5	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.27
MERCADO COMPETITIVO



FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de los encuestados, el 60% manifiestan que el sector de Pastocalle dejaría de ser competitivo ante el mercado Estadounidense, mientras que el otro 20% dicen que existiría privación para el ingreso de su exportación, el 20% restante opinan que el arancel que pagarían será muy alto.

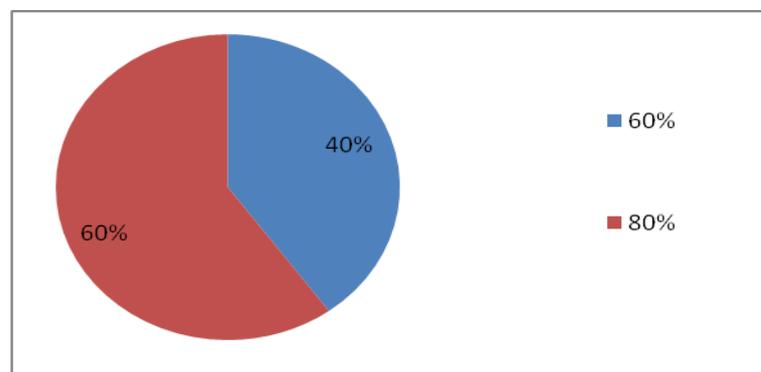
4.-¿En qué porcentaje aumentaron las ventas de exportación en comparación al último semestre del 2011 con el primer semestre del 2012 al mantener este tratado?

TABLA 2.26
INCREMENTO DE VENTAS ENTRE 2011/ 2012

DESCRIPCIÓN	VA.	VR%
20%	0	0%
40%	0	0%
60%	2	40%
80%	3	60%
100%	0	0%
TOTAL	5	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.28
INCREMENTO DE VENTAS ENTRE 2011/2012



FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del 100% de los encuestados, el 60% manifiestan que se aumentaron las ventas de exportación en un 80% en comparación entre el año 2011 y 2012, mientras que el 40% aumentó en un 60% al mantener este tratado, por lo tanto es considerable que dicho convenio se lleve a cabo por el bienestar económico de las entidades florícolas.

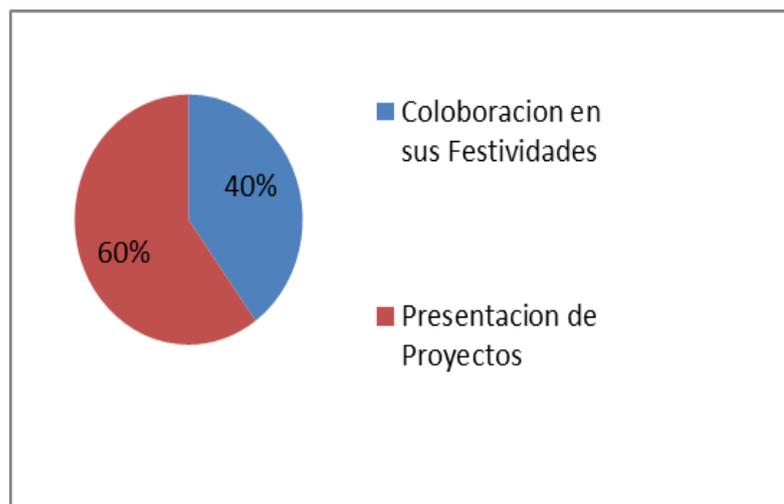
5.- ¿Cómo empresa florícola de qué manera beneficia a la Parroquia de Pastocalle?

TABLA 2.27
BENEFICIO SECTOR PASTOCALLE

DESCRIPCIÓN	VA	VR%
Colaboración en sus Festividades	2	40%
Presentación de Proyectos	3	60%
TOTAL	5	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.29
BENEFICIO SECTOR PASTOCALLE



FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de encuestados, el 60% expresan que como empresa florícola benefician al Sector de Pastocalle contribuyendo en un porcentaje para que se lleve a cabo con los proyectos Panificados ejemplo construcción de carreteras, centros infantiles, el 40% manifiestan que su aporte y colaboración en las festividades son muy importantes ya que cuentan con donaciones de su hermosas rosas para los eventos realizados.

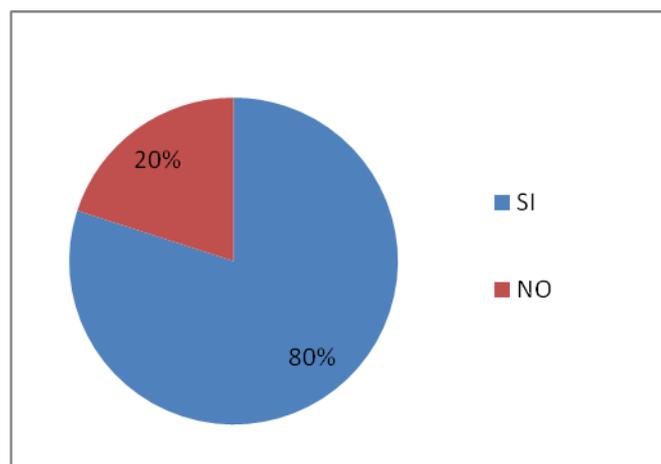
6.- ¿Al mantener el tratado de la firma ATPDEA, con los Estados Unidos, lograríamos abrir nuevos mercados con el Continente Europeo?

TABLA 2.28
NUEVOS MERCADOS

DESCRIPCIÓN	VA.	VR%
SI	4	80%
NO	1	20%
TOTAL	5	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.30
NUEVOS MERCADOS



FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de los encuestados, el 80% manifiestan que con este tratado de la firma del ATPDEA con los Estados Unidos, se lograría abrir nuevos mercados con el Continente Europeo, mientras que el 20% dice que no sería nada fácil de realizar dicho convenio, ya que este tendría influencia en las ventas al igual que Estados Unidos, al ser este también un mercado competitivo pero a su vez tardaría que se lleve a cabo dicho acuerdo, el mismo que dependería de los gobiernos de turno.

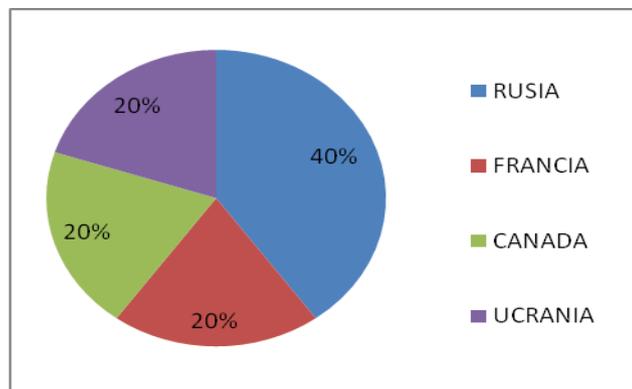
7.- ¿Usted, a qué países exportaría con frecuencia, en el caso de que se termine éste tratado con Estados Unidos, para incrementar su rentabilidad?

TABLA 2.29
EXPORTACIÓN A OTROS PAÍSES

DESCRIPCIÓN	VA.	VR%
Rusia	2	40%
Francia	1	20%
Canadá	1	20%
Ucrania	1	20%
TOTAL	5	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.31
EXPORTACIÓN A OTROS PAÍSES



FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del 100% de encuestados, el 40% manifiestan que al país que exportaría con frecuencia sería a Rusia, ya que este es uno de los países que mayor porcentaje de ventas se tendría en el año; el 20% a Francia, el otro 20% a Canadá, y el resto del 20% a Ucrania esto para incrementar su rentabilidad, por lo tanto estos países que compran la flor lo hacen por la calidad, durabilidad y variedad.

8.- ¿Qué se debería hacer para no depender de EE.UU.?

TABLA 2.30

ALTERNATIVAS PARA NO DEPENDER DE EE.UU

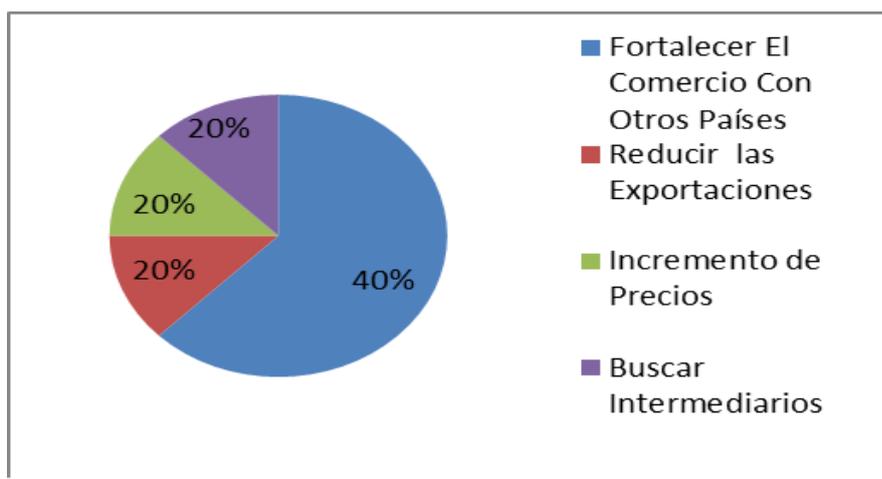
DESCRIPCIÓN	VA	VR%
Fortalecer El Comercio Con Otros Países	5	40%
Reducir las Exportaciones	1	20%
Incremento de Precios	1	20%
Buscar Intermediarios	1	20%
TOTAL	5	100%

FUENTE: Encuesta

ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.32

ALTERNATIVAS PARA NO DEPENDER DE EE.UU.



FUENTE: Encuesta

ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de los encuestados, el 40% manifiestan que para no depender considerablemente de EE.UU., es necesario fortalecer el comercio con otros países, se debe buscar nuevos mercados como por ejemplo Rusia, Ucrania, Canadá, Francia entre otros; mientras que el 20% reducirán las exportaciones, el otro 20% incrementarían sus precios y finalmente 20% restante buscarían intermediarios ya que estos cubrirían un mínimo porcentaje para que las empresas sigan produciendo y manteniéndose activos en el mercado.

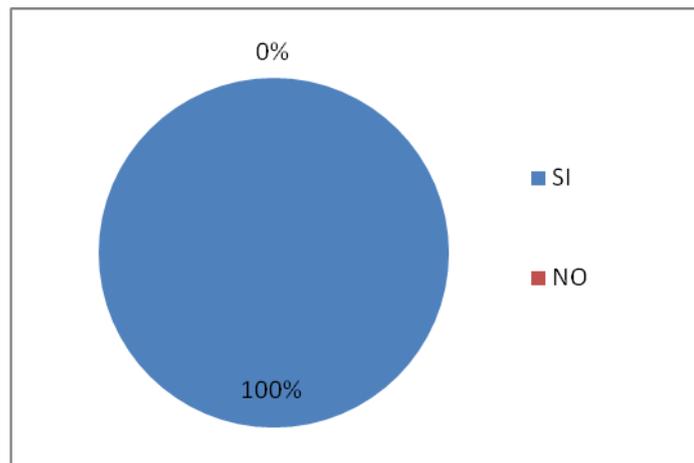
9.- ¿El tratado del ATPDEA en Ecuador, tiene riesgos para la economía de las empresas florícolas?

TABLA 2.31
RIESGOS EN LA ECONOMÍA

DESCRIPCIÓN	VA	VR%
SI	5	100%
NO	0	0%
TOTAL	5	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.33
RIESGOS EN LA ECONOMÍA



FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del 100% de encuestados, todos manifiestan que al cerrarse el tratado del ATPDEA en Ecuador, este tendría riesgos en la economía de las empresas florícolas y de todas las que dependen de ello, por lo tanto es una fuente fundamental para las exportaciones de dicho productos, y aunque las empresas optará por la búsqueda de nuevos mercados en otros países, pero las ventas no alcanzarían el mismo nivel obtenido con el acuerdo estadounidense.

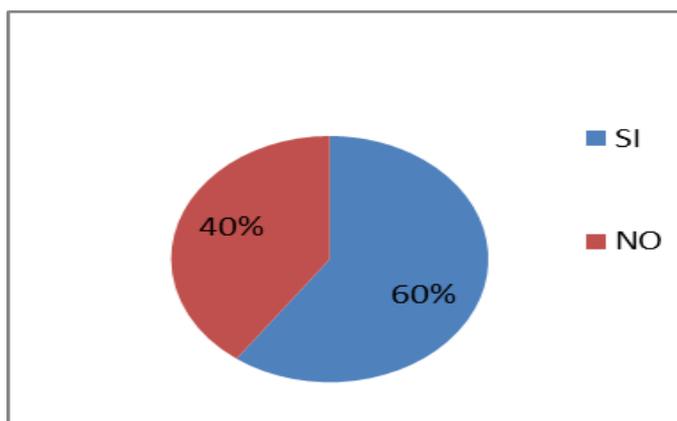
10.- ¿Cree que en la Provincia de Cotopaxi aumentaría el desempleo si el Gobierno de turno no renovaría la firma del ATPDEA?

TABLA 2.32
DESEMPLEO EN COTOPAXI

DESCRIPCIÓN	VA	VR%
SI	3	100%
NO	2	0%
TOTAL	5	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.34
DESEMPLEO EN COTOPAXI



FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de encuestados, el 60% manifiestan que sin el ATPDEA existiría demasiado desempleo en Cotopaxi y en cada uno de sus cantones y empresas que exportan los productos a través de dicho convenio, mientras que el 40% expresan que las empresas se irían de quiebra por no tener un tratado como el que ofrece los Estados Unidos y un arancel bajo, que les permita ser competitivos, y si trabajaran solo para el mercado nacional no necesitarían de mucho personal, por lo tanto existirá demasiado desempleo en el país.

2.6 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA APLICADA A LOS CLIENTES DE LAS EMPRESAS FLORÍCOLAS DE LA PARROQUIA PASTOCALLE

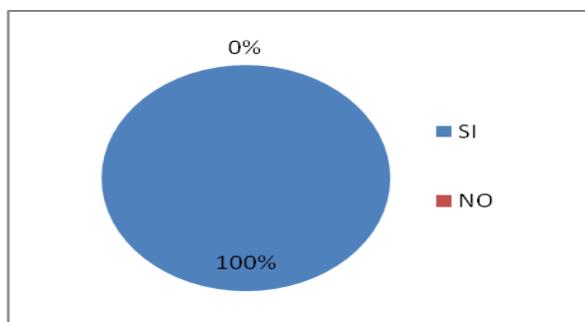
1.- ¿Conoce usted el convenio que tiene Estados Unidos con el Ecuador, (firma del ATPDEA)?

TABLA 2.33
CONOCIMIENTO DEL ATPDEA

DESCRIPCIÓN	VA	VR. %
SI	12	100 %
NO	0	0 %
TOTAL	12	100 %

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.35
CONOCIMIENTO DEL ATPDEA



FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de encuestados, el 100% considera que tiene conocimiento del convenio unilateral (ATPDEA) por parte de los Estados Unidos con el Ecuador, para la satisfacción de la misma, convenio otorgado por el presidente de su país, para acceder a los productos ecuatorianos, por lo tanto estos clientes han decidido mantener relaciones comerciales con estas empresas florícolas de la parroquia Pastocalle.

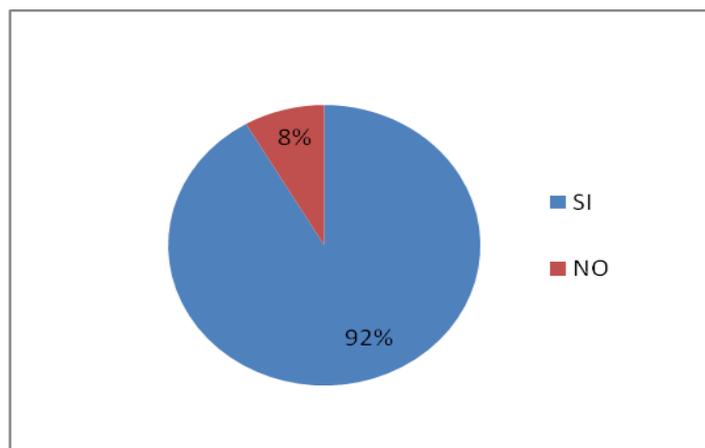
2.- ¿Está usted consciente de pagar los aranceles manifestados por su país, al momento de adquirir las flores ecuatorianas?

TABLA 2.34
PAGOS DE ARANCELES

DESCRIPCIÓN	VA	VR. %
SI	11	91.67 %
NO	1	8.33 %
TOTAL	12	100 %

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.36
PAGOS DE ARANCELES



FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de encuestados, el 92% está consciente que tiene que pagar los aranceles, establecidos por el gobierno de turno, como cumplimiento del acuerdo al momento de adquirir las flores ecuatorianas, lo que en parte favorece a estos pues el valor económico que pagan es bastante menor al que comúnmente se maneja si no existiera el ATPDEA, mientras el 8% no está de acuerdo con los pagos.

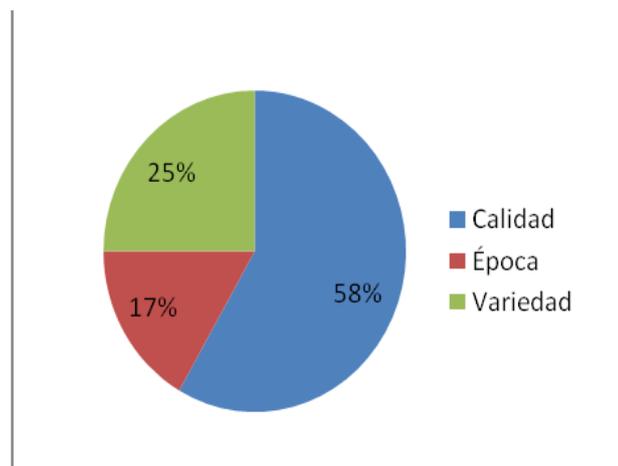
3.- ¿Por qué cree usted, que las flores ecuatorianas son muy cotizadas en Estados Unidos?

TABLA 2.35
FLORES ECUATORIANAS COTIZADAS

DESCRIPCIÓN	VA	VR%
Calidad	7	58.33%
Época	2	16.67 %
Variedad	3	25.00 %
TOTAL	12	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.37
FLORES ECUATORIANAS COTIZADAS



FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de encuestados, el 58% adquiere las flores ecuatorianas por la calidad del producto, el 25 % por las distintas variedades y el 17% por las diferentes épocas o fechas que se presentan en el país, que las flores ecuatorianas son muy cotizadas en Estados Unidos, por la calidad, variedad y por la época que se presenta en los Estados Unidos, cumpliendo así la satisfacción del consumidor final.

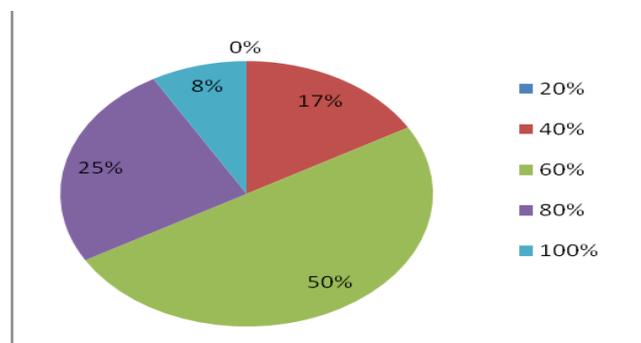
4.- ¿En qué porcentaje incrementaron las compras de flores ecuatorianas, en comparación al último semestre del 2011 con el primer semestre del 2012 al mantener el tratado del ATPDEA?

TABLA 2.36
INCREMENTO EN LAS COMPRAS

DESCRIPCIÓN	VA	VR%
20%	0	0.00 %
40%	2	16.67 %
60%	6	50.00 %
80%	3	25.00 %
100%	1	8.33 %
TOTAL	12	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.38
INCREMENTO EN LAS COMPRAS



FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del 100% de encuestados, el 50% considera que se ha incrementado la compra de flores ecuatorianas en comparación del último semestre del 2011 y el primero del 2012 en un 60%, seguido por el 25% de encuestados manifiesta que se ha incrementado en un 80% y el 17% señala que se ha incrementado en un 40% gracias al tratado del ATPDEA.

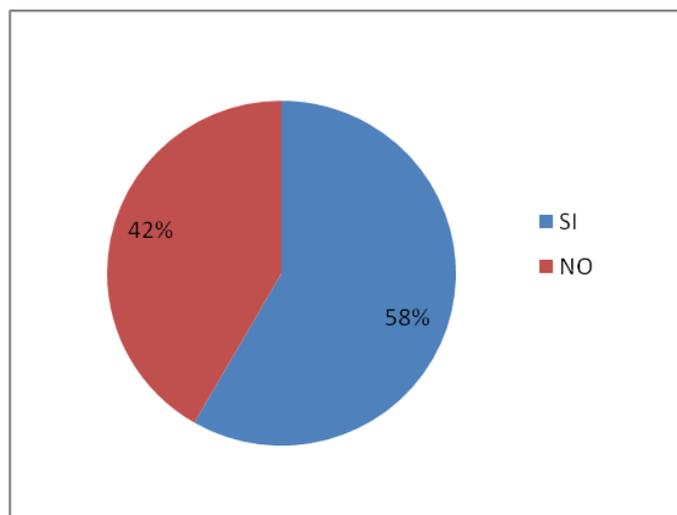
5.- ¿En caso de no darse la firma del ATPDEA con Ecuador, usted compraría las flores ecuatorianas al precio real sin preferencia arancelaria?

TABLA 2.37
COMPRA DE FLOR A PRECIO REAL

DESCRIPCIÓN	VA	VR. %
SI	7	58.33%
NO	5	41.67%
TOTAL	12	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.39
COMPRA DE FLOR A PRECIO REAL



FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del 100% de encuestados, el 58% consideran que a pesar, que no se dé el tratado del ATPDEA entre los Estados Unidos y Ecuador, seguirán comprando la flor ecuatoriana al precio establecido por las empresas que ofertan este producto, por su calidad y variedad, aun si no tuviese las preferencias arancelarias que posee en la actualidad, mientras que el 42% manifiesta que no esta de acuerdo de seguir adquiriendo dicho producto.

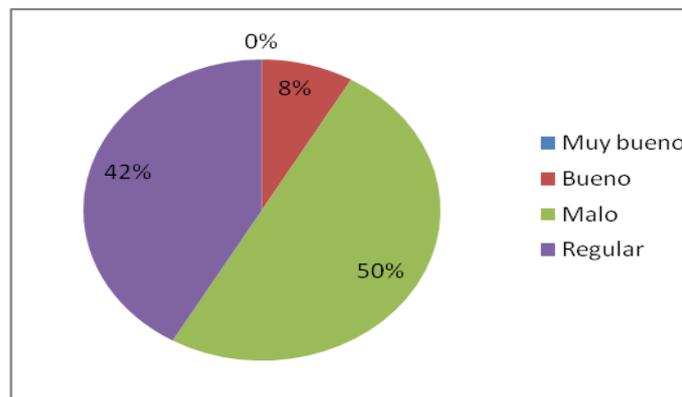
6.- ¿Cómo considera usted, la relación diplomática entre los países que intervienen en la firma del ATPDEA?

TABLA 2.38
RELACIÓN DIPLOMÁTICA

DESCRIPCIÓN	V.A	V.R. %
Muy bueno	0	0%
Bueno	1	8.33%
Malo	6	50%
Regular	5	41.67%
TOTAL	12	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.40
RELACIÓN DIPLOMÁTICA



FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de encuestados, el 50% manifiesta que la relación diplomática entre los países que intervienen en la firma del ATPDEA, es malo porque no hay una solución positiva para que se lleve a cabo dicho tratado, por lo que perjudicaría tanto a las empresas exportadoras e importadoras de cierto producto; mientras que el 42% lo considera regular y el 8% lo aprecia bueno.

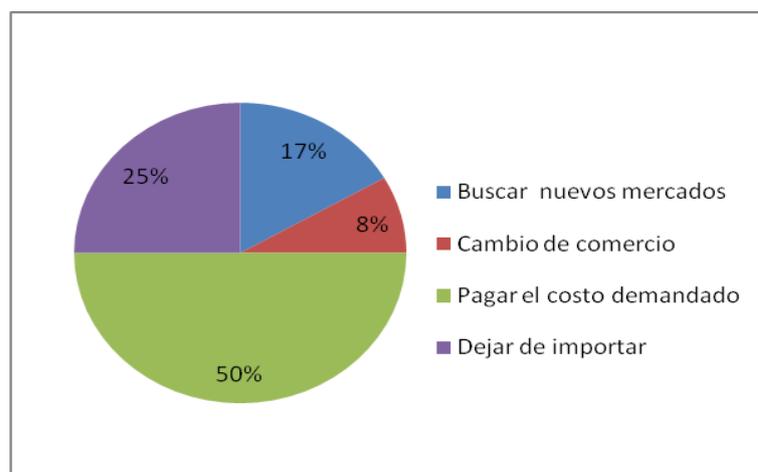
7.- ¿Usted como cliente de las empresas florícolas de Cotopaxi, qué alternativas tomará en el caso de la no firma del ATPDEA, con el Ecuador?

TABLA 2.39
ALTERNATIVAS

DESCRIPCIÓN	VA	VR%
Buscar nuevos mercados	2	16.67%
Cambio de comercio	1	8.33%
Pagar el costo demandado	6	50.00%
Dejar de importar	3	25.00%
TOTAL	12	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.41
ALTERNATIVAS



FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de encuestados, el 50% está dispuesto a pagar el valor demandado por dicho producto y continuar con su actividad mercantil, el 25% dejará de importar los productos ecuatorianos, el 17% buscará nuevos mercados y el 8% cambiará de comercio diferente a la actualidad.

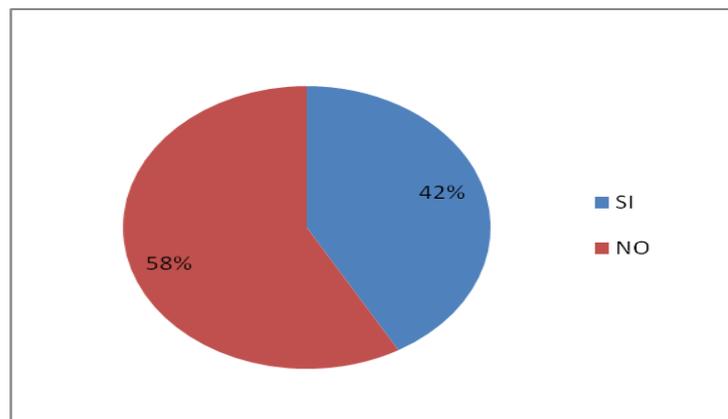
8.- ¿Cree usted que Estados Unidos logrará extender la firma del ATPDEA con Ecuador, una vez que expire dicho tratado?

TABLA 2.40
EXTENSIÓN DEL ATPDEA

DESCRIPCIÓN	V.A	V.R.%
SI	5	41.67 %
NO	7	58.33 %
TOTAL	12	100 %

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.42
EXTENSIÓN DEL ATPDEA



FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Del 100% de encuestados, el 58% consideran, que Estados Unidos no logrará extender la firma del ATPDEA con Ecuador, una vez que expire dicho tratado, porque no hay la suficiente comunicación con el presidente ecuatoriano, mientras los demás guardan una pequeña esperanza que se realice dicho convenio, mientras que el 42% todavía tiene esperanza que se realice dicho tratado.

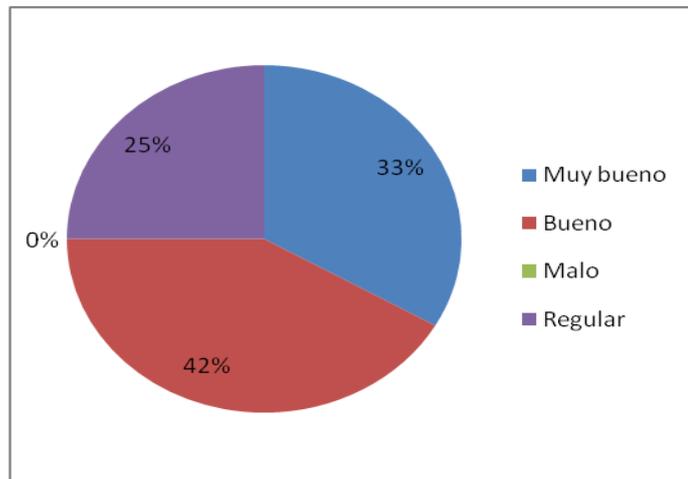
9.- ¿Usted cómo deduce a las empresas florícolas de Cotopaxi con respecto a la exportación de flores?

TABLA 2.41
DEDUCCIÓN DE LAS FLORÍCOLAS

DESCRIPCIÓN	V.A	V.R. %
Muy bueno	4	33.33%
Bueno	5	41.67 %
Malo	0	0%
Regular	3	25 %
TOTAL	12	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.43
DEDUCCIÓN DE LAS FLORÍCOLAS



FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de encuestados, el 42% deduce que la exportación ecuatoriana es buena, el 33% manifiesta que es muy buena, por la calidad, variedad, tamaño, rapidez y precio del producto, al momento de ser exportados y el 25% concluye que es regular.

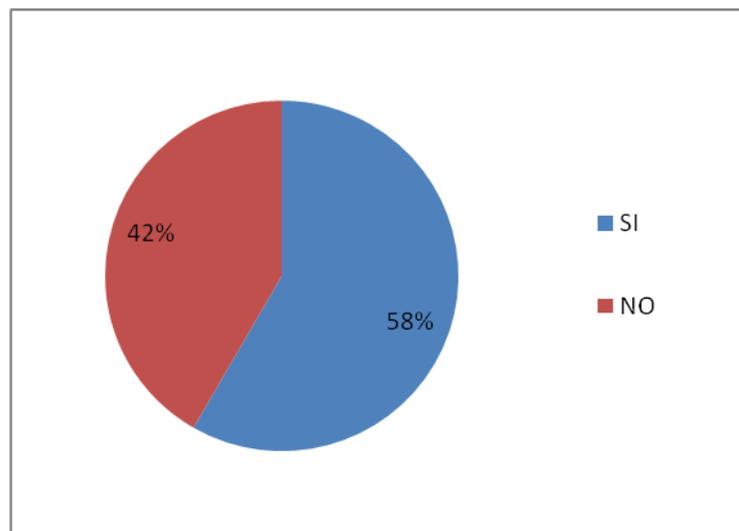
10.- ¿Cómo cliente de las empresas florícolas de Cotopaxi, cree que la compra de flor baje al no darse nuevamente la firma del ATPDEA a porcentajes inesperados?

TABLA 2.42
PORCENTAJES INESPERADOS

DESCRIPCIÓN	V.A	V.R.%
SI	7	58.33%
NO	5	41.67%
TOTAL	12	100%

FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 2.44
PORCENTAJES INESPERADOS



FUENTE: Encuesta
ELABORADO POR: Las investigadoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de encuestados, el 58% manifiestan que la compra de la flor bajaría en porcentajes inesperados en caso de no darse la firma de ATPDEA entre los países involucrados, mientras que el 42% contempla que no será así, siendo optimistas, y mantienen esperanzas que la compra de flor se mantenga en porcentajes altos, dicho convenio unilateral se lleve a cabo.

2.7 ENTREVISTA A LOS PRODUCTORES QUE TIENEN RELACIÓN EN FORMA INDIRECTA CON LAS EMPRESAS FLORÍCOLAS DE LA PARROQUIA PASTOCALLE

1.- ¿Usted como trabajador de la florícola cree que si no se extiende la firma del ATPDEA perderían estabilidad laboral?

Como trabajadora florícola creo que si nos afectaría en gran manera porque si no se extiende este tratado, las empresas florícolas del sector de Pastocalle donde trabajamos podrían cerrar y perderíamos esa oportunidad que ellos nos brindan para mejorar la situación de vida de nuestras familias.

2.- ¿Como microempresario cómo les afecta esta situación de incertidumbre de la renovación del ATPDEA?

La extensión que dio Estados Unidos significa nuevamente incertidumbre para los exportadores, porque ese mercado es uno de los países más importantes para los productos de exportación. Son muchos los productos que están siendo beneficiados por el ATPDEA. El hecho de no tener una extensión asegurada a largo plazo hace que nuestra relación comercial con Estados Unidos sea inestable.

3.- ¿Usted como transportista de servicios que alternativas recomienda que el Gobierno debe hacer para que se mantenga este tratado unilateral y no dejar a muchas personal en el desempleo?

Lo importante es que deben sentarse a conversar, crear una comisión de empresarios, con el Gobierno, las cámaras de la Producción conversen y ver qué tipo de mercado y qué tipo de desarrollo queremos para el bienestar del sector de Pastocalle y del país para mejorar la economía y seguir brindando fuentes de empleo a la comunidad para que los micro empresarios, trabajadores, proveedores sigan brindando sus servicios.

4.- ¿Qué expectativas tienen los empresarios del sector florícola de Pastocalle para la extensión del ATPDEA?

Como sector Pastocalle necesitamos hacer una gestión muy agresiva, nuestro Gobierno y el sector privado tenemos que trabajar conjuntamente para lograr esa extensión, que al menos sea por un período largo, ya que como empresarios tenemos la incertidumbre de que nuestras empresas pierdan competitividad el mercado de Estados Unidos, dejar a familias en el desempleo total.

5.- ¿Qué cree usted que ocasionaría si las empresas florícolas del sector de Pastocalle quebrarían?

Sobre todo existiría un desempleo total en este sector por lo tanto habrá familias desamparadas, pérdida de actividad hacia el sector.

6.- ¿A usted como habitante del sector le ha perjudicado o le ha beneficiado que existan las empresas florícolas?

En particular si nos ha perjudicado porque los trabajadores botan los desperdicios de las flores hacia las quebradas, ríos y por todo su alrededor en donde los animales que tenemos se pasan a comer y no es bueno también con el pasar del tiempo va cogiendo mal olor que no se puede soportar.

7.- ¿Usted como habitante del sector de Pastocalle desea que las empresas florícolas sigan creciendo, porque?

Sí porque ahí trabajan mis hijas, y casi toda mi familia, cuando ellos han ido buscando trabajo en otro lado les pide que sean estudiados y con experiencia y eso es mucho porque no nos alcanzamos, ya casi todos los que vivimos aquí trabajan en las plantaciones.

2.8 Conclusiones:

En el presente capítulo se puede concluir que:

- De acuerdo a las encuestas realizadas al departamentos gerencial explican que la firma del ATPDEA es muy importante dentro de las empresas florícolas de la Parroquia Pastocalle, el mismo que ha permitido verificar, analizar el impacto de este tratado, permitiendo seguir solventando la economía, evitando que sufran graves consecuencias como: el de percibir bajas utilidades, reducción del personal, y por último el cierre de las mismas.
- Las flores de la parroquia Pastocalle tienen gran aceptación por su calidad, variedad, durabilidad y se mantiene equilibradamente en el mercado de Estados Unidos, permitiendo de tal forma que las empresas pueda incursionar en el comercio internacional, siendo el ATPDEA un beneficio para las empresas florícolas se mantengan en el mercado competitivo.
- En la Provincia de Cotopaxi aumentaría el desempleo si el Gobierno de turno no renovarían la firma del ATPDEA, por lo tanto es indispensable que los países de Ecuador y Estados Unidos busquen un diálogo en beneficio de todos para lograr mantener el arancel en 0%
- El mercado estadounidense representa el 80% de las exportaciones ecuatorianas, los exportadores sostienen que es necesario el tratado del ATPDEA para mantener las ventas y no obtener pérdidas, también continuar generando fuentes de empleo.
- Existen muchas personas que trabajan en forma indirecta con las empresas florícolas las mismas que permite la creación de fuentes de empleo y a tener una mejor vida, por lo tanto todo esto tiene relación con el tratado del ATPDEA con los Estados Unidos.

2.9 Recomendaciones:

- El Ecuador debe acceder a diálogos sobre este tema de importancia firma del ATPDEA para que dicho convenio se extienda a un largo plazo, y no solo en pequeñas prórrogas mejorando el bienestar de todas las empresas florícolas que depende de este acuerdo, en caso de no renovarse este tratado las empresas exportadores como importadoras y la sociedad en general serían los más perjudicados, por la pérdida de capital, posiblemente cierre de la misma y sobre todo existiría demasiado desempleo.
- Aprovechar la posición de las empresas ecuatoriana en los mercados de Estados Unidos la cual goza de un gran reconocimiento internacional por trabajar bajo estándares arancelarios. Se debe reflejar el crecimiento del sector no solo en las ventas de las exportaciones sino también en el mejoramiento de la calidad de vida de sus trabajadores, garantizando los derechos humanos y laborales.
- Las empresas florícolas de Pastocalle no deben depender fundamentalmente solo de los Estados Unidos, ya que existen varios mercados internacionales donde se puede exportar igual forma, de esta manera tener apertura a un mercado mundial, y exportar las flores sin ninguna dificultad.
- Las empresas generadoras de empleo deben mantener políticas, que ayuden a proporcionar datos al gobierno central para que puedan determinar la importancia de la firma del ATPDEA, ya que sin este convenio se verán afectados tanto las empresas como el talento humano que realizan las diferentes actividades en forma directa e indirecta.
- Se recomienda al sector floricultor tomar decisiones drásticas con relación a la extensión del ATPDEA, ya que las personas que trabajan dentro de ella en forma indirecta tienen incertidumbre con dicho tratado, el mismo que les afectaría de manera contundente sus vidas planeadas hacia el futuro.

CAPÍTULO III

PROPUESTA: ANÁLISIS AL SECTOR PASTOCALLE VENTAJAS – DESVENTAJAS DEL ATPDEA EN LAS EXPORTACIONES FLORÍCOLAS

3.1 Introducción

En este capítulo se encontrará la propuesta, producto de la investigación planteada, la misma que tiene como finalidad dar a conocer el ATPDEA en las exportaciones de las empresas florícolas ubicadas en la parroquia de Pastocalle, cantón Latacunga, provincia de Cotopaxi, durante el año 2011 de igual manera es importante identificar consecuencias negativas y positivas, que benefician a las empresas y el personal que trabaja en forma directa e indirecta.

El comercio internacional, en la actualidad es vista como la oportunidad para el desarrollo de las economías, internas por lo que se han creado varios programas como: Sistema Generalizado de Preferencia (SGP), Naciones Más Favorecidas (NMF) y La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación a la Droga (ATPDEA), por medio de la Nomenclatura del Sistema Armonizado de Tarifas de los Estados Unidos (HTSUS), el cual pretende que los productores de los países

andinos se consoliden en el mercado estadounidense, siendo este un esquema de preferencia arancelaria que facilita la forma de exportar los productos nacionales.

Sin embargo el ATPDEA es una oportunidad para el país, y mejorar el nivel de vida de las personas donde están ubicadas las empresas florícolas, por ende el crecimiento es evidente; en caso de no renovarse el acuerdo del ATPDEA el sector floricultor y su entorno serían los más perjudicados.

3.2. Justificación

El presente trabajo es totalmente factible, ya que cuenta con el apoyo de los empresarios, directivos de las empresas floricultoras del sector de Pastocalle, de la junta parroquial y agencias de desarrollo del lugar para argumentar y formular, la propuesta que propenda un nivel de desarrollo sostenible, y de garantizar a muchas familias pobres, fuentes de empleo que dan una vida digna a través del trabajo que ofrecen estas empresas.

Los principales beneficiarios de este trabajo serán los mismos empresarios ya que se pretende realizar un análisis profundo y tomar conciencia en cuanto al crecimiento de las empresas florícolas y su exportación siendo beneficioso y la vez perjudicial para la sociedad, ya que al mantener el ATPDEA permitirá no generar costos altos en la producción por ende no ocasionaría un desequilibrio económico. Lo que conllevaría a bajar sus costos mediante el desempleo de la mano de obra. Lo que buscan es seguir manteniendo el mismo nivel de aceptación de sus productos en los mercados internacionales y generar fuentes de trabajo.

Es de vital importancia generar una estadística de comparación con la competencia más fuerte dentro de este sector como es el mercado colombiano, buscar la ayuda del ATPDEA y encontrar las correcciones necesarias, a fin de cubrir posibles brechas fiscales que impida ser menos competitivos, por consiguiente es necesario tener cuidado que el producto de exportación (rosas), se pueda reducir en un porcentaje considerable frente al resto de mercados.

3.3. Objetivos

Objetivo General:

Analizar la importancia que tiene el impacto del ATPDEA en las exportaciones de rosas, mediante la determinación de aspectos relevantes positivos y negativos, para indagar beneficios y generación de empleo por las empresas florícolas de la parroquia Pastocalle, cantón Latacunga, provincia de Cotopaxi.

Objetivos Específicos:

- Identificar de qué manera influye el tratado de la firma ATPDEA mediante el análisis de mercado, para definir la incidencia suscitada en las empresas exportadoras de flores ubicadas en la parroquia de Pastocalle, cantón Latacunga, provincia de Cotopaxi.
- Determinar las causas y consecuencias de la firma ATPDEA en las exportaciones de rosas mediante la recopilación de información para puntualizar el impacto ocasionado por dicho convenio en las empresas florícolas ubicadas en la parroquia de Pastocalle, cantón Latacunga, provincia de Cotopaxi.

3.4 Factibilidad

Es importante que lo que se plantea a través de la propuesta se aplique de manera práctica y científica en las empresas florícolas de la Parroquia de Pastocalle, Cantón Latacunga, Provincia de Cotopaxi, de manera que este proyecto se desarrolle mientras se mantenga este tratado. El proyecto, tiene factibilidad de realización porque implica una serie de aspectos, a ser desarrollados por los empresarios, cumpliendo a cabalidad los aspectos descritos en la investigación, que comprende actividades específicas que harán más operativo el trabajo con cada uno de los administrativos y miembros de las empresas florícolas.

Indudablemente el sector exportador es el generador de divisas más importante que ingresa al país, en la actualidad las flores ha alcanzado un nivel rentable alto, como la aceptación del producto en los mercados internacionales, constituyéndose en efecto positivo determinado por los ingresos, costos y aranceles.

De ésta manera se podrá mejorar la competitividad, remediando en parte la supervivencia del mercado en el cual desarrolla su labor. La firma del tratado del ATPDEA debe ser una política de estado, ya que los ingresos no petroleros del Ecuador representan un indicador del 30% en el PIB, esta actividad crea puestos de trabajo ya sea directo e indirecto generando el 20 % de empleo en el país.

Finalmente, es preciso indicar que la presente propuesta es factible desarrollarla porque cuenta con la ayuda necesaria e indispensable de todos los sectores involucrados para fundamentar el trabajo de investigación.

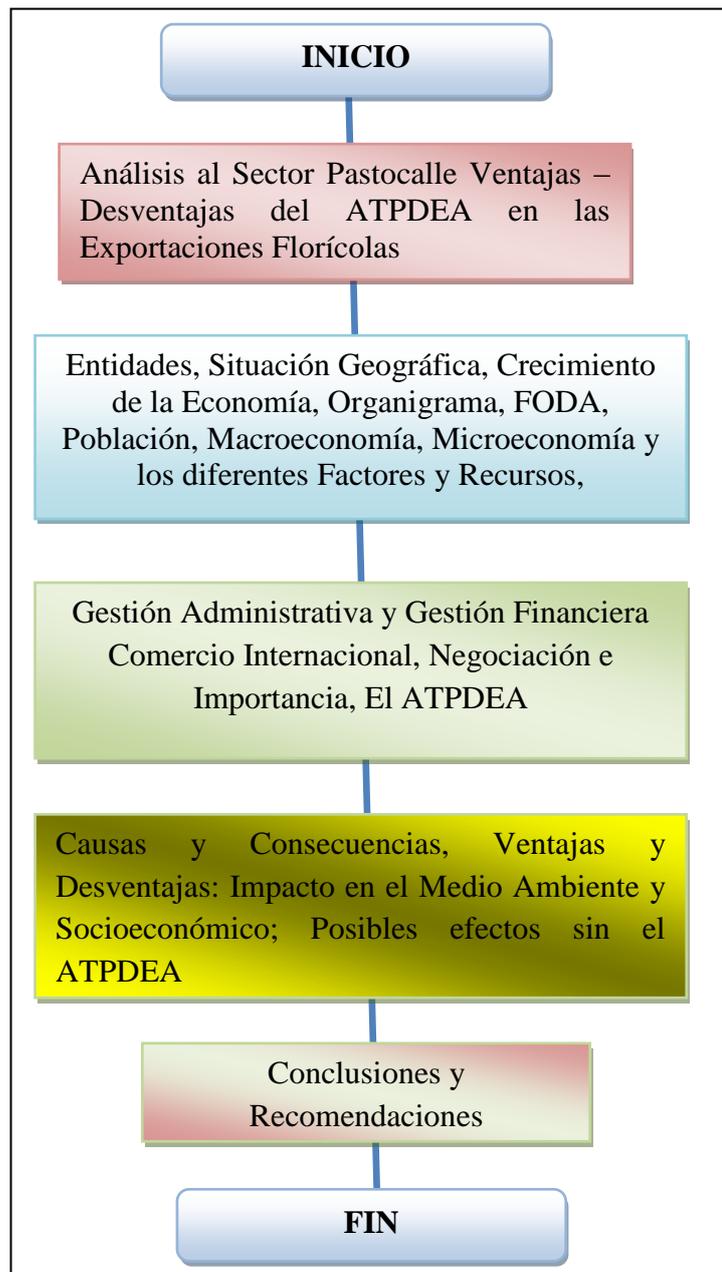
3.5 Diseño de la Propuesta

La propuesta que a continuación se presenta está diseñada por el Análisis a la parroquia Pastocalle y a las empresas florícolas que se encuentran en este lugar, el mismo que permite conocer a las entidades de la parroquia, la situación geográfica, crecimiento de la economía, principios y valores, organigrama estructural, análisis FODA, población económicamente activa, análisis del macroambiente y sus factores: legal, político, económico, social, cultural, demográfico, tecnológico; análisis del microambiente y sus recursos: humanos, financiero, materiales, tecnológicos, clientes, proveedores y competencia; y todo lo relacionado a la industria ecuatoriana de flores, al análisis del mercado por ende la demanda y la oferta.

Análisis de la gestión administrativo y financiera, el comercio internacional y el argumento principal El ATPDEA en las empresas florícolas e importancia, causas y consecuencias, ventajas de la misma como es el aprovechamiento del ATPDEA en el sector floricultor, crecimiento de las exportaciones y la generación de

empleo a nivel local; desventajas del ATPDEA y la respectivas causas producidas en el crecimiento de las organizaciones tanto en lo Social como Ambiental y sus impactos en vivienda, educación, economía campesina, cultura, organización, familia y salud, por ende cuáles serían las consecuencias sin ATPDEA, el aumento de precio a las flores, reducción de fuentes de empleo, entre otros.

GRÁFICO 3.45
REPRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA



FUENTE: Las investigadoras
ELABORADO POR: Las investigadoras

3.5.1 Análisis de la Parroquia " Pastocalle"

La parroquia San Juan de Pastocalle se encuentra en la provincia de Cotopaxi, cantón Latacunga, este sector fue creado el 24 de junio de 1884, PASTOCALLE se deriva de PASTO en la CALLE, porque los guasipungueros de esa época no tenían tierras en donde pastar sus animales por lo tanto pastaban en la CALLE, a partir de esa fecha la población ha incrementado a 12.030 habitantes hasta la actualidad, como todo pueblo posee diferentes culturas la forma de trabajo es rudimentaria ancestral como: mingas, labores con yunta, su forma de siembra asociada y solidaria, todos los años celebran las fiestas patronales, con actos solemnes, sociales y religiosos.

3.5.1.1 Entidades de la Parroquia Pastocalle

Como toda parroquia cuenta con las siguientes entidades para el progreso de la población:

- Gobierno Autónomo Descentralizado Rural de Pastocalle
- Registro Civil
- Policía Nacional
- Sub-Centro De Salud
- Colegio Técnico Pastocalle
- Centro Artesanal Pastocalle
- Centro Educativo El Sembrador
- Cooperativa de Buses Lasso
- Compañía de Transportes Express Pastocalle
- Compañía de Camionetas Transpace

3.5.1.2 Situación Geográfica de la Parroquia Pastocalle

La parroquia Pastocalle cuenta con hidrología, climatología, relieves, accidentes geográficos, montañas, nevados, glaciares, la superficie es de 132 km², altitud

entre 2700 a 3800 m. sobre nivel del mar, su población es de 12.030 habitantes, posee los siguientes límites: al Norte: Pichincha-Mejía-Chaupi, al Sur: Parroquia San Lorenzo de Tanicuchi, al Este: Parroquia de Mulaló, al Oeste: Parroquias San Lorenzo de Tanicuchi y Toacazo, por lo tanto se divide en Barrios, Recintos, Caseríos, Poblados, Asentamientos, etc.

GRÁFICO 3.46
UBICACIÓN DE LA PARROQUIA PASTOCALLE



FUENTE: Junta Parroquial
ELABORADO POR: Cartógrafos de la provincia

Pastocalle es una parroquia de muchos atractivos turísticos, que está asentada a los pies del coloso Ilinizas, el mismo que cuenta con lugares como: Valle San Pedro de Tenería, Valle del Chasqui y San Luis de Yacupungo, Bosque de Yagual, Aguas Termales de Pastocalle, Cascadas naturales de Pastocalle, Laguna de los Patos, Reserva Ecológica Los Ilinizas - Pastocalle

3.5.1.3. Crecimiento de la Economía en la Parroquia de Pastocalle

En el año de 1976 la parroquia sufrió un grave movimiento telúrico, devastando toda construcción existente, sus habitantes lejos de abandonar la tierra dieron un

giro radical, dando de esta manera la oportunidad de una transformación socio-económica mejorando su forma de vida, creando micro-empresas agrícolas, artesanales, floriculturas y el cultivo de maíz, cebolla, elaboración de bloques, fabricación y comercialización de escobas en todo el territorio Nacional e Internacional y son pocos los que trabajan en los pequeños negocios locales como: tiendas, crianzas de animales menores, venta de hallullas, helados, material pétreo, las actividades principales de la gente es el trabajo en las floricultoras.

Por lo tanto de acuerdo a la investigación realizada en la parroquia Pastocalle se puede dar a conocer que en el año 1994 surgió la primera empresa florícola llamada ECUANROSES, fomentando fuentes de empleo para el crecimiento de la población, esta empresa inició con 8 personas en el campo para el cultivo de las plantas, un año más tarde incremento a 2 personas para el área de postcosecha y 1 administrador; fue así que trascendió poco a poco, tanto era la demanda de las flores hacia el exterior sobre todo a Estados Unidos, por el convenio firmado como es el ATPDEA, que tuvo que extenderse con dos empresas más, en la actualidad cuenta con un total de 704 empleados para las diferentes áreas.

Con la creación de las plantaciones florícolas ha permitido mejorar el bienestar económico familiar, en los cuales tienen trabajadores de distintos lugares ya sea dentro y fuera del sector generando el abandono de sus tierras y actividades productivas, pasando a ser dependientes de las plantaciones y cambiando sus patrones de alimentación y consumo.

El sector de Pastocalle ha sido beneficiado por los distintos proyectos presentados por las empresas florícolas como: mejoramiento de las vías, creación de guarderías, ser participe en las festividades, estos entes están aptos para patrocinar a la parroquia en cualquier actividad que sea necesaria a favor de la misma.

En la actualidad la parroquia Pastocalle tiene 5 empresas denominadas: ECUANROSES S.A, ECUANROSES S.A 1, ECUANROSES.S.A 2, DALI S.A. PARADISEFLOWER C.A, para el cual estas empresas servirán como muestra

para el desarrollo del tema, por ende las ventajas y desventajas que ha llevado a cabo la firma ATPDEA en el sector.

3.5.1.4 Organigrama Estructural de las empresas florícolas

En general todas las empresas trabajan con este tipo de organigrama, el mismo que está conformado de acuerdo a la actividad a la que se dedican para un mejor funcionamiento de la empresa.

GRÁFICO 3.47
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



FUENTE: Empresas florícolas del sector Pastocalle
ELABORADO POR: Las investigadoras

3.5.1.5 Principios y Valores de las Empresas florícolas

- Honestidad.
- Confiabilidad.
- Búsqueda continua de la calidad y excelencia del producto.
- Creatividad y perseverancia.

- Respeto al medio ambiente.
- Responsabilidad con sus clientes nacionales e internacionales.
- Solidaridad.
- Cumplimiento con las obligaciones de sus trabajadores.
- Colaboración
- Ética
- Esfuerzo
- Transparencia

3.5.1.6 Análisis FODA de las empresas florícolas

A continuación se presenta factores tanto interno como externo de mayor incidencia en el ámbito empresarial, el mismo que permitirá determinar las principales oportunidades y amenazas, identificar las fortalezas y debilidades de la empresa al cual deben enfrentarse día a día ya sea positivamente o negativamente.

TABLA 3.43
ANÁLISIS FODA

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Excelentes clientes. • Alianzas con otras empresas • Reconocimiento nacional e internacional. • Exportación de flores con arancel cero. • Proveedores flexibles en cuanto a créditos y descuentos. • Mercado en crecimiento 	<ul style="list-style-type: none"> • Medidas impositivas que toman las autoridades. • Productos sustitutos. • Ingreso de nuevos competidores al sector. • Falta de comunicación con el gobierno de Estados Unidos y Ecuador • Desacuerdos en el ATPDEA • La continuidad de la crisis económica provoca una baja en la demanda de los productos.
FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Excelente calidad de la flor. • Beneficios del ATPDEA • Trato personalizado y calificado al cliente. • Precios justos, competitivos con el mercado. • Reciprocidad con el esfuerzo y dedicación de sus empleados. • Innovación tecnológica. 	<ul style="list-style-type: none"> • Número de trabajadores insuficiente por temporadas. • Mercado geográficamente limitado. • Fuertes competidores locales, nacionales e internacionales • No predecir con exactitud en caso de presentarse heladas. • Recursos humanos sin capacitación. • Poca protección al sector floricultor por parte del gobierno de turno.

FUENTE: Empresas del sector Pastocalle
ELABORADO POR: Las investigadoras

3.5.1.7 Población Económicamente Activa

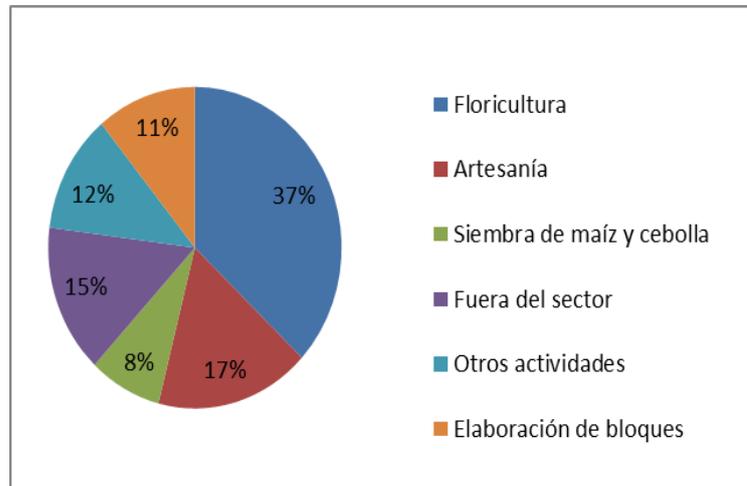
En la parroquia de Pastocalle existen 12.030 habitantes los cuales 7.382 trabajan para sustentar la economía familiar distribuidos de la siguiente manera; el 37% se dedican a la floricultura con un total de 2731 personas, el 17% realizan artesanías equivalente a 1255 habitantes, el 8% se dedican a la siembra de maíz y cebolla con un promedio de 591 personas, elaboración de bloques el 11% con un total de 812 habitantes, el 15% trabajan fuera del sector equivalente a 1107 personas y otras actividades el 12% con un promedio de 886 habitantes.

TABLA 3. 44
POBLACIÓN ACTIVA

DESCRIPCIÓN	V.A	V.R%
Floricultura	2731	37%
Artesanía	1255	17%
Siembra de maíz y cebolla	591	8%
Fuera del sector	1107	15%
Otros actividades	886	12%
Elaboración de bloques	812	11%
TOTAL	7382	100%

FUENTE: Dirección de Relaciones Humanas
ELABORADO POR: Las investigadoras

GRÁFICO 3. 48
POBLACIÓN ACTIVA



FUENTE: Dirección de Relaciones Humanas
ELABORADO POR: Las investigadoras

De acuerdo a los datos proporcionados por el departamento Dirección de Relaciones Humanas 2731 personas trabajan en las empresas florícolas del sector Pastocalle siendo la mayoría de ellas mujeres, por lo tanto es indispensable que se mantenga dicho convenio (firma del ATPDEA), para el crecimiento de la misma caso contrario todas estas personas quedarían en el desempleo total, afectando así a la economía familiar.

3.5.2. Análisis del Macroambiente

En este punto se considera los factores más relevantes que involucran a las empresas florícolas del sector Pastocalle a la cual deben enfrentar, para superar y ser competentes ante cualquier mercado floricultor tanto local como nacional, siendo importante que los propietarios conozcan los acontecimientos que se desarrollan en su entorno, por lo general resulta muy difícil poder modificarlas.

3.5.2.1. Factor Político

La estabilidad política en el Ecuador se ha visto afectada en los últimos años, ya que ha presenciado inestabilidad política, conflicto de los movimientos sociales, étnicos y regionales. Razón por el cual la credibilidad en el sistema político ha disminuido significativamente, en la actualidad los partidos políticos son empresas electorales por lo que el Ecuador ha privilegiado al interés particular de los diferentes grupos políticos de turno.

El país ha llegado a una crisis política y a la pérdida de credibilidad en el sistema político pues varias de las Instituciones del Estado demuestran una imagen débil provocando a la mayoría de los ecuatorianos una desconfianza en la realización de proyectos que se proponen estas a su vez quedando así solo en aspiraciones, por lo tanto es necesario la creación de nuevas políticas en beneficio de las empresas tanto nacional e internacional, por medio de los Ministros de Estado y los gobernadores de cada provincia para un mejor desarrollo económico y contribuyan a mejorar las condiciones de vida de los ecuatorianos.

3.5.2.2 Factor Legal

En la actualidad el tema principal en el Ecuador es la realización de las leyes a cargo de la Asamblea Constituyente, lo cual mantiene en expectativa a todos los ecuatorianos pues algunos sectores estarán de acuerdo y otros expresarán su desacuerdo. Uno de los aspectos que afectan al Sector Florícola es la Propuesta de la Ley del Agua lo cual afectaría a las empresas en sus costos de producción y finalmente en los precios.

Las empresas florícolas cumplen con todas las leyes que ha establecido el estado ecuatoriana, y con todos los demás países a las cuales exportan sus productos entre ellas tienen: el pago al SRI, ATPDEA, SGP Plus, Ley de Aduanas, entre otros; para luego no tener ningún inconveniente al momento de producir y de exportar sus productos.

3.5.2.3 Factor Económico

La adopción de la dolarización es el fenómeno más relevante que ha tenido el Ecuador, el mismo que se encuentra vigente hasta la actualidad. El Ecuador ha vivido constantes cambios en su economía nacional. El Ecuador profundizó los desequilibrios económicos y fiscales, destruyó los fondos de ahorro, consumió el boom petrolero en un gasto desproporcionado que impulsó las importaciones, no pagó los intereses de los bonos Global 2012, alterando los subsidios y expectativas sociales, construyó una Constitución populista plagada de derechos impracticables, cerró toda fuente de financiamiento.

Estos acontecimientos ha llevado al país a una extrema precariedad política y a una inestabilidad económica, pero este no es el escenario predominante desde la perspectiva económica en forma exclusiva. La mezcla con los factores políticos y sociales convierte al escenario negativo en el escenario preponderante. Lo económico se encamina a lo negativo por un conjunto de decisiones y medidas gubernamentales que continúan destruyendo la confianza de inversionistas

nacionales y extranjeros que afectan a la inversión por lo tanto está se debilita, el crecimiento del PIB decae y las condiciones de vida de la población se deterioran.

En el año 2011 se vivió una fuerte contracción económica por la no renovación de la firma del ATPDEA, el mismo que surgió por la falta de diálogos con los gobiernos de turno ya sea de Ecuador como de Estados Unidos, esto a su vez perjudica la estabilidad empresarial, pero que aún no han sido catastróficas gracias a la venta del petróleo anticipado, cobros a los diferentes impuestos y por convenios como el ATPDEA

Además las medidas gubernamentales han restringido la oferta de financiamiento, perjudicando a quienes requieren crédito. Todo esto ha causado debilitamiento de la confianza en muchos sectores de la economía, en especial del productivo pues ha reducido su interés por nuevos proyectos de inversión. A esto se suma la crisis económica mundial y el aumento del desempleo, que han afectado a los emigrantes ecuatorianos, lo cual se observa en la caída de las remesas, afectando las ventas de las empresas de consumo masivo.

Todos estos factores afectan el funcionamiento de las empresas, pues varias de las medidas adoptadas por el régimen, generan incremento de precios lo cual perjudica el negocio de las flores, por ende no adoptan medidas de trasladar el precio al cliente, ya que existe mayor competencia, y los clientes optan por buscar nuevos proveedores con precios accesibles y competitivos como Colombia. Además se proyecta un futuro incierto, pues bajo estas condiciones no pueden realizar proyecciones de crecimiento.

3.5.2.4 Factor Social

El Ecuador es un país rico en recursos naturales, los mismos que no son aprovechados correctamente, además las crisis económicas y políticas han obstruido el desarrollo social, ya que la pobreza, la inseguridad, el desempleo, la educación, y la salud son los problemas de todos los días que afectan al país, por

lo tanto es importante que esta realidad cambie para que las condiciones de vida de la población mejoren.

3.5.2.5 Factor Cultural

A lo largo de la historia, las empresas florícolas han contribuido al bienestar y desarrollo de la población ecuatoriana, contribuyendo significativamente al adelanto de la parroquia Pastocalle y de quienes se encuentran en su entorno, con la creación de puestos de trabajo en el cual dependen cientos de familia, los mismos que ganan un salario mínimo y todos los beneficios de ley, para la prosperidad de los trabajadores.

3.5.2.6 Factor Demográfico

Los productos que producen y ofrecen las empresas florícolas de la parroquia de Pastocalle o de cualquier otro lugar, están destinados a toda la población en general, sin importar la edad sobre todo a la mujer porque realza su belleza, por su calidad, colores y variedad, productos que van de acuerdo al gusto y satisfacción de los clientes, ya que sirven para adornar la casa, alagar a una persona demostrando amor, cariño o estima en fechas importantes como: el día de la Madre, San Valentín, en cumpleaños, día de la Mujer, entre otros.

3.5.2.7 Factor Tecnológico

Hoy en día la tecnología avanza a pasos agigantados, mensualmente se proyectan al mercado nuevas maquinarias y equipos que ofrecen mayores beneficios, pero cuyos costos son elevados, generando dificultad para su adquisición. Sin embargo las florícolas realizan inversiones sobre equipos y maquinarias necesarias y posee otras que a pesar de no ser de última tecnología se encuentran en buen estado que permiten el desarrollo de la producción de la flor con alta calidad.

A continuación varios equipos que necesita adquirir una empresa florícola:

- Equipo de Inyección para riego Computarizado,
- Bombas de fumigación
- Cable vía
- Termo frío, Ventiladores
- Registro de temperatura

3.5.3 Análisis del Microambiente

Este análisis determina las características particulares de las variables que están al alcance de la empresa, para desarrollar acciones y determinar metas a corto y largo plazo, a la cual deben enfrentar y superar para permanecer en el mercado internacional, siendo importante que los propietarios conozcan los hechos que se desarrollan dentro de la empresa, por lo general resulta accesible modificarlas.

3.5.3.1 Recursos Humanos

El personal que trabaja en las empresas florícolas de la parroquia Pastocalle, es una población con un nivel de escolaridad bajo y medio, cuenta también con técnicos y profesional universitario, especializado en el área de su desempeño dentro de la organización; a pesar de tratarse de personas con estudios afines con las tareas a realizar, les brindan capacitación inicial, mediante la cual se puedan desempeñar de la mejor manera dentro de la empresa, y a partir de su experiencia puedan adquirir conocimientos adicionales que les permite convertirse en verdaderos expertos dentro de la agricultura, la capacitación interna se propone entregar a los trabajadores las herramientas, enfoques y métodos necesarios para el alcance de una buena producción.

3.5.3.2 Recurso Financiero

Las empresas florícolas del sector Pastocalle cuentan en la actualidad con aproximadamente \$ 200.000 para invertir en lo que sea necesario, como la innovación de una nueva variedad, el aumento de bloques, nuevas plantas,

cambios de mangueras para el riego, entre otros; pero todo depende del tamaño de las empresas.

3.5.3.3 Recursos Materiales

Las empresas florícolas cuentan con diferentes materiales para la producción de las flores, desde su sembrío hasta su cosecha, porque tienen materiales de primera, como: químicos, pesticidas, empaques, cartones, etiquetas, maquinarias, etc.

3.5.3.4 Recursos Tecnológicos

La tecnología que utilizan las empresas florícolas de la parroquia Pastocalle es moderna, facilitando efectuar la producción con éxito para la satisfacción de los clientes; dentro de estos equipos cuentan con: video conferencia o el internet convirtiéndose en una de las herramientas más utilizadas en la comunicación empresarial, por su rapidez e interactividad permitiendo potenciar las ventas de las flores a un máximo con todos los países del mundo, sin la necesidad de viajar.

3.5.3.5 Clientes

Las rosas de la parroquia Pastocalle son consideradas de alta calidad debido a que tienen colores más intensos y una mayor vida en el florero. Estas características se obtienen debido a las condiciones geográficas de la provincia, siendo un clima estable sin cambios bruscos, mayor tiempo de luz solar, entre otras.

Las empresas florícolas del sector cuenta con clientes potenciales del extranjero desde algunos años atrás; el siguiente cuadro detalla a los principales clientes por países, tanto en porcentajes de ventas como en el valor en dólares; de igual forma por empresas compradores de flores, las mismas que están siendo producidas por la empresas de la parroquia Pastocalle, por ende los diferentes clientes que se encuentran en ella son en forma directa e indirecta.

TABLA 3.45
PRINCIPALES MERCADOS (PASTOCALLE)

PRINCIPALES MERCADOS DE FLORES		
País	Exportaciones USD 2011	Valor porcentual
Estados Unidos	54.261,00	53,4%
Rusia	9.094,00	31,0%
Holanda	8.080,00	6,6%
España	1.929,00	4,9%
Canadá	1.803,00	4,1%

FUENTE: Empresas Florícolas de Pastocalle

ELABORADO POR: Las investigadoras

De acuerdo a los datos proporcionados por las florícolas de la parroquia Pastocalle, el mercado que más consume las flores de estas empresas es los Estados Unidos con un porcentaje considerable del 53%, esto a su vez permite el incremento de la rentabilidad de cada una de ellas.

TABLA 3.46
CLIENTES DE LAS EMPRESAS PASTOCALLE

CLIENTES	
DIRECTOS	INDIRECTOS
Flower Parrot	Elena Dávila
Harvín Peña	Bloominght
Selected Flowers	Ada Albán
J & S Flowers	Gloria Flores
Amazon	Patricio Endara
Bestrade	Casa Blanca LA CARLO
Baena	Cristina Machado
Enforía	Fabiola Rodríguez
Florim	Luxus Blum
Jef Frest	
Southrm	

FUENTE: Empresas Florícolas de Pastocalle

ELABORADO POR: Las investigadoras

3.5.3.6 Proveedores

Los principales proveedores de las empresas florícolas de Pastocalle son: en químicos y abonos: Corpcultivos S.A., Agripac S.A, Química Industrial, Multiagro, Brenntag, AMC Ecuador Cía. Ltda., en cartón: Grupasa, Inducartón,

Cransa S.A, Corruempaque Cía. Ltda; en alambre y plásticos: Unión Plastic S.A, Plastilene, Ideal Alambrec, Flornintanga y Productores Químicos PQA, son proveedores nacionales y del exterior: Rosen Tantau, y Olij Breeding con ellos trabajan varios años por la calidad de los productos y la concesión de crédito, poseen otros proveedores de materiales, herramientas, etc., que adquieren a proveedores de Lasso, Quito, Ambato y Latacunga por su cercanía a las instalaciones de las empresas florícolas.

3.5.3.7 Competencia

Internamente se estima que aproximadamente son 300 productores distribuidos en 9 provincias los que se considerarían competidores limítrofes. Externamente, Holanda y Colombia, en este orden, son los más fuertes competidores para el Ecuador. La producción está distribuida en Pichincha 66%; Cotopaxi 16%; Azuay 6%; Guayas 4.4%; Imbabura 5%; Otras (4) 2.6%.

La Crisis mundial a nivel del país, perjudica de manera significativa a la mayoría de las organizaciones, en las empresas florícolas el alza de precios en los químicos, afectó a la economía dejando de ser competitivo; se podría decir que la gran competencia que posee las empresas florícolas tanto parroquial, cantonal y provincial son las florícolas Colombianas pues ellos tiene a su favor el TLC y el costo de producción es menor y sus ventas son altos a comparación de Ecuador.

3.5.4 Industria Ecuatoriana de Flores

Las flores de todo el Ecuador son consideradas como las mejores del mundo por su calidad y belleza inigualable; la forma de producción es manual porque la manipulación del producto es frágil y delicada. La situación geográfica del país permite contar con variedad de climas y una luminosidad que proporciona características únicas a las flores como son: tallos gruesos, largos y totalmente verticales, botones grandes y colores sumamente vivos y el mayor número de días de vida en florero. En el país se producen diferentes tipos de flores como la rosa,

con más de 300 variedades entre rojas y de colores, convirtiéndose en el país con el mayor número de hectáreas cultivadas.

Gypsophila es otra variedad, que en muy poco tiempo ha convertido al Ecuador en el principal productor de mayor producción; así como en menor importancia se cultiva y exporta el limonium, liatris, aster y otras denominadas flores de verano. Así mismo, el clavel tiene características especiales en sus diferentes variedades, colores, tallos verticales y el mayor número de días de vida en florero, así como el crisantemo y pompón de tamaño y colores únicos.

Por otro lado, las flores tropicales con más de 100 variedades se caracterizan por sus formas variadas, colores, tamaños, por su larga vida después del corte, la no necesidad de refrigeración y por ser muy fuertes (resisten la manipulación). Estas flores poseen intensos y brillantes colores; y, su duración en florero va de 10 a 15 días, pudiéndose añadir gotas de limón al agua o preservante floral natural.

3.5.4.1 Análisis del Mercado

La producción de flores en el mercado nacional generalmente empieza temprano y termina tarde, sobre todo en épocas como San Valentín el día de la mujer, el día de la madre; esta ha sido la rutina durante los últimos años; sin embargo en el año 2011 los resultados no han sido los esperados, ya que el sector floricultor ha visto cómo sus ventas han decaído significativamente debido a una gran reducción de la demanda principalmente en Estados Unidos debido a la crisis financiera que afecta los niveles de consumo a los diferentes países a nivel mundial.

Esta situación preocupa a las empresas florícolas del sector Pastocalle y todos los entes que exportan sus productos a través de este convenio, cuyos ingresos anuales dependen, en un 30%, de las ventas que se realizan en febrero y marzo; así es como el 14 de febrero del 2011 las exportaciones de flores disminuyeron en un 14% en comparación al del 2010, a causa de la grave etapa por la que atravesó el país comprador Estados Unidos.

El análisis futuro del mercado de flores no difiere mucho en relación al presente debido a la crisis mundial y sobre todo a los acuerdos internacionales con sus principales demandantes como lo es Estados Unidos y la Unión Europea. Es tan preocupante la situación para los productores y exportadores de flores que si no se renueva o se amplían los plazos del ATPDEA.

El Ecuador tendría que pagar un arancel del 6,8 % sobre las exportaciones de flores, que representaría alrededor del 11,8 millones de dólares anuales. El sector floricultor tiene un margen de ganancia de entre el 40% y 50%, entonces si tendrían que pagar un arancel, dicho margen de ganancia se reduciría alrededor del 34% al 44%.

3.5.4.2 Demanda del sector Floricultor

Las empresas florícolas de la parroquia de Pastocalle se ven en la necesidad de producir mayor cantidad de rosas ya que sus clientes potenciales durante años han incrementado cada vez más la demanda, por la alta calidad, variedad y duración de sus productos, por lo tanto el consumo a nivel mundial durante años es muy heterogéneo; esto varía de acuerdo a la demanda y a la oferta presentada durante el año, ya sea en relación al precio o a la producción.

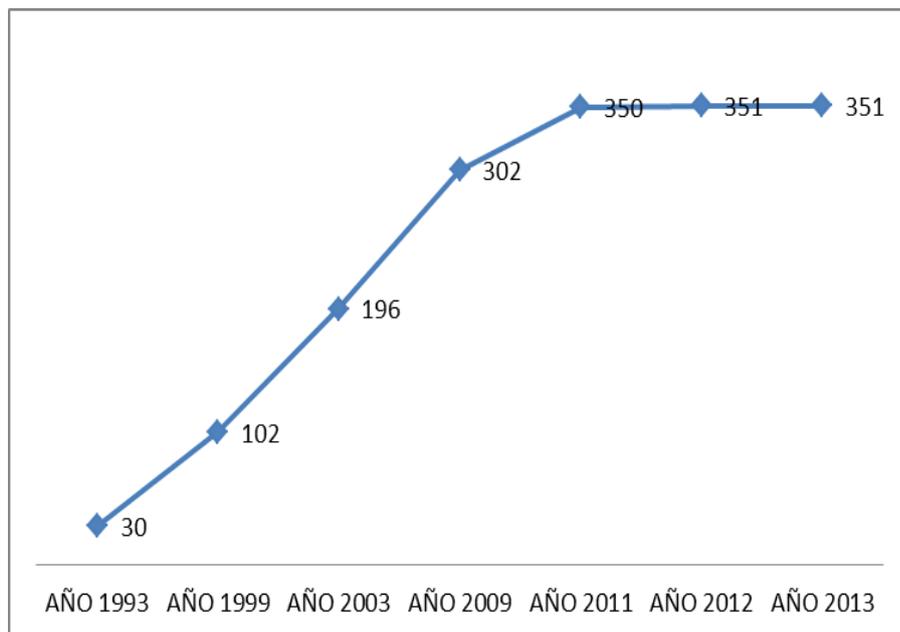
Los empresarios a nivel nacional trabajaron en conjunto para obtener el tratado de la firma del ATPDEA con los Estados Unidos, ya que gracias a este convenio las empresas florícolas se han desarrollado en bienestar del país. Mientras que existen otros convenios como la Unión Europea (UE), Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y Naciones Más Favorecidas (NMF), pero la demanda no es igual que los Estados Unidos.

3.5.4.3 Analizando a las empresas florícolas a través de la Curva de demanda

Mantener las plantaciones y buscar mercados rentables, era prácticamente imposible conseguir los insumos necesarios para una adecuada producción y el

proceso de comercialización enfrentan enormes trabas. Solo cuando el negocio demostró su potencial a mediados de los noventa, el interés en la floricultura fue creciendo y se fueron desarrollando la infraestructura y logística necesarias; las 30 plantaciones que existían en 1990 se multiplicaron rápidamente, y años más tarde ya se contabilizan aproximadamente 350.

GRÁFICO 3.49
CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS FLORÍCOLAS



FUENTE: Empresas del sector

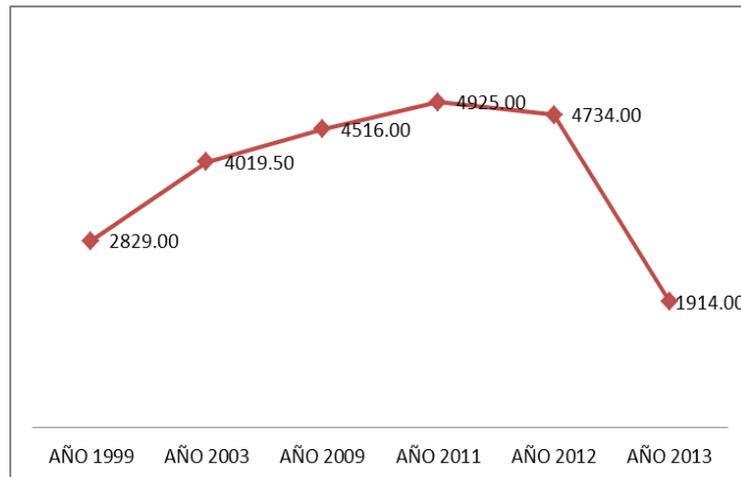
ELABORADO POR: Las Investigadoras

El crecimiento de las empresas florícolas paulatinamente fue acompañado por la cobertura de nuevos mercados internacionales, que en una primera fase no habían sido explotados. En el caso de las rosas, por ejemplo, se exportaban a 31 países en el año 1993, y en el 2011 están presentes en 84 países, por la intervención del ATPDEA durante todo este tiempo.

Todo esto, se apoyó, en tratados internacionales, las exportaciones florícolas en el mercado estadounidense, ingresan sin restricción, ya que se encuentran dentro del Sistema General de Preferencias (SGP) o del ATPDEA. De no existir dichos acuerdos, las exportaciones estarían sujetas a un impuesto de 7.6% para rosas, 3.7% para claveles y 7.5% para otras flores.

A pesar que la variedades de flores exportables del Ecuador es muy amplia ha crecido notablemente, las rosas ocupan un lugar de privilegio, con el 80% del total de flores exportadas; un crecimiento de 20 puntos con respecto a la situación registrada en 2011.

GRÁFICO 3.50
DEMANDA DE LAS FLORES



FUENTE: Empresas del sector
ELABORADO POR: Las Investigadoras

Durante años se ha incrementado la demanda de flores, pero a partir del 2011 al 2013 la demanda de las flores ha bajado en un porcentaje inesperado por ciertos inconvenientes presentados en dicho acuerdo, por la falta de negociación entre los gobiernos de turno para una mejor relación internacional. Antes que nada, es importante señalar que las flores es un producto primario, considerado como un bien de lujo en ciertos países. La elasticidad ante estas variaciones del precio es muy alta, es decir, que cualquier alza en el precio se produce un inmediato efecto negativo en la demanda. Las ventas han disminuido y han quitado de manera sustancial del mercado, algunos competidores que no logran mejorar la calidad del producto ecuatoriano.

3.5.4.4 La Oferta del sector floricultor

En la oferta sucede lo contrario a la demanda, la baja de precios en los productos son muy favorables para el mercado tanto nacional e internacional. Como no se

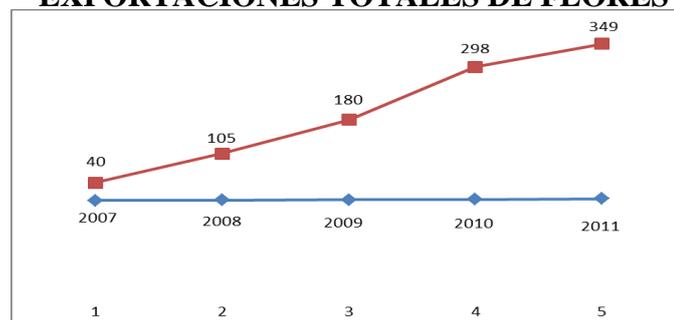
trata de un producto de primera necesidad, su demanda es muy sensible ante las distintas variables económicas que afecten el ingreso de los países importadores.

Las funciones de producción se pueden deducir de acuerdo a la variación de los costes medios y marginales cuando se modifique la producción, y por tanto se puede establecer cuál es la cantidad que hay que producir en mayor cantidad para obtener los mayores beneficios y cuál es la combinación óptima de factores de producción de las flores de acuerdo a la fecha, época y variedad.

Las flores cortadas, es un producto de gran crecimiento a nivel mundial, y representan el 8% de las exportaciones totales de Ecuador hacia los Estados Unidos, y tienen una participación mínima en las importaciones mundiales. Por eso la competencia entre los proveedores del mercado mundial es bastante fuerte, que implica importantes esfuerzos de comercialización.

El sector agrícola, en las primeras fases fue relativamente fácil hacer negocios: precios altos, poca competencia, costos de aranceles bajos. Con el paso del tiempo el mercado se ha complicado: precios mundiales a la baja, mayor competencia y costos de nuevos aranceles que se han elevado. El mercado se ha consolidado alrededor de los más eficientes y productivos por lo que ahora se ven resultados.

GRÁFICO 3.51
EXPORTACIONES TOTALES DE FLORES



FUENTE: Empresas del sector
ELABORADO POR: Las Investigadoras

En los 5 últimos años el crecimiento de las exportaciones florícolas ha sido del 3.2% anual; situación reflejada por el convenio unilateral por parte de los Estados

Unidos (ATPDEA), que es exclusivo de este sector. Como se ha mencionado en otras ocasiones, el Ecuador es un excelente colocador de productos de exportación como: cacao, café, banano y flores determinando el éxito en el mercado internacional, por ende la oferta de los productos a incrementado año tras años siendo precios accesible para los clientes y aumentando las ventas en todas las empresas florícolas.

3.5.5 Análisis de la Gestión Administrativo en las empresas florícolas del sector de Pastocalle

La gestión administrativa es aplicada en todas las empresas florícolas de la parroquia de Pastocalle, el mismo que les permite evaluar el control interno de la organización, su administración está compuesta por la Junta General de Accionistas, Gerente General, Departamento de Ventas, Recursos Humanos y Contabilidad, dentro de los cuales se encuentran varios supervisores para cada área y son los encargados de planificar, organizar, dirigir, controlar o vigilar por el bienestar de la empresa y de cumplir con los debidos procesos administrativos a través de los elementos fundamentales de la gestión, tomando en cuenta que de todos estos departamentos depende del crecimiento y desarrollo económico de las florícolas.

Las entidades tienen la necesidad de optimizar sus resultados minimizando los costos, utilizando técnicas de análisis de la gestión administrativa por medio de las evaluaciones y controles internos, proporcionarán logros y correctivos necesarios a aplicar en las áreas débiles o críticas, por ende toda empresa debe ser, periódicamente, evaluada, en forma anual en todas las empresas florícolas del sector Pastocalle para verificar su estado y poder tener claro las condiciones en las que las organizaciones trabajan en beneficio de cada una de ellas.

Como objetivo de estas evaluaciones es mejorar, incrementar e incorporar nuevos servicios y productos a los mercados internacionales, además elevando niveles de competencia tanto nacional e internacional, buscando la celebración de convenios

como la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, con la finalidad de beneficiar a los sectores exportadores especialmente a las florícolas del sector de Pastocalle.

3.5.6 Análisis de la Gestión Financiera en las empresas florícolas del sector de Pastocalle

Los administrativos financieros de las empresas florícolas de la parroquia Pastocalle se encargan del manejo del capital de trabajo, y obtener un equilibrio de los criterios de riesgo y rentabilidad, para garantizar la disponibilidad de fuentes de financiación y proporcionar el debido registro de las operaciones, a través de la determinación y planteamiento de las necesidades, el cual tomara la mejor de las decisiones. En sí, el objetivo de la gestión financiera es administrar y controlar de manera eficiente y eficaz los recursos financieros a fin de generar réditos o ingresos que a futuro maximicen el rendimiento de la organización de las empresas florícolas de Pastocalle.

Los financieros de las empresas florícolas de la parroquia Pastocalle están obligados a tomar decisiones acertadas, cuando la entidad se encuentra en aprietos o desean incrementar su negocio, buscan nuevos inversionistas o la financiación por medio de un ente bancario, el gerente general conjuntamente con los accionistas son los encargados de recopilar toda la información necesaria dentro de ellas se pueden presentarse a corto, mediano y largo plazo, y así acceder a dicha toma de decisión para el bienestar de las organizaciones.

3.5.7 Comercio Internacional en el sector Floricultor

Las empresas florícolas de Pastocalle son parte de los acuerdos que se ha logrado en conjunto a Expoflores de llevar a cabo de ciertos convenios para la exportación de productos, promoviendo compromisos de cooperación mutua entre las partes, llevando a cabo reuniones frecuentes entre los diplomáticos de las regiones, intercambiando conocimientos mutuos. Las empresas de cada país deben impulsar las relaciones comerciales y suscribiendo proyectos enmarcados en el bien de la

comunidad como es el ATPDEA (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga).

Como es de conocimiento, las flores de las empresas de Pastocalle son muy apetecidas por el mercado estadounidense, el mismo que permite comercializar y obtener divisas para el país; Estados Unidos es un país que se ha caracterizado por ser el mayor comprador de flores, debido al problema que se estableció en el año 2011 de romper relaciones en cuanto al ATPDEA con Estados Unidos, Ecuador trató de buscar soluciones a este problema y comenzó a ayudarse a través de Colombia, pero la satisfacción no fue completa ya que el país mencionado es una competencia para Ecuador en la venta de flores, pero sin embargo Ecuador no podía quedarse sin vender y sin dar cobertura al mercado norteamericano que es el mayor consumidor de flores.

Por los aspectos planteados anteriormente, para el sector floricultor es una gran oportunidad la renovación del ATPDEA con Estados Unidos, para puedan seguir participando en el mercado norteamericano ya que cuentan con productos de calidad, las flores son destacadas por su belleza y su inmensa variedad. Cabe indicar que este tipo de acuerdos promueven incentivar a las empresas floricultoras del sector de Pastocalle, para poder competir a nivel nacional e internacional con sus productos a bajo costo, comercializando libremente y respetando las políticas arancelarias de cada uno de los países.

3.5.8 El ATPDEA en las empresas florícolas

ATPDEA es una ley de preferencias arancelarias andinas otorgado por los Estados Unidos al Ecuador, uno de los países beneficiados con este régimen, el mismo que consiste en incentivar las exportaciones mediante el establecimiento de un mercado preferencial.

Las empresas florícolas de la parroquia Pastocalle, desde su inicio se han basado a este sistema de Preferencia Arancelaria, para el incremento de nuevas sociedades

por la facilidad de exportar su producto con arancel 0% y así aumentar la rentabilidad económica alcanzando el éxito empresarial deseado por todos los directivos, para la satisfacción de los accionistas, por lo tanto este Sistema Arancelario otorgado por Estados Unidos sean entendidas como instrumentos legales de vital importancia para el comercio y economía del país, provincias, cantones y parroquias en donde están siendo producidas las flores.

3.5.8.1 Importancia del ATPDEA para la parroquia de Pastocalle

La reacción popular y social de las diferentes organizaciones de trabajadores, sindicatos, profesionales, estudiantes, campesinos, partidos políticos de izquierda y otros, no permitieron concretar la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos, por lo tanto la vigencia de las preferencias arancelarias ATPDEA, aseguran la comercialización de los productos agrícolas, entre ellos las flores en el mercado norteamericano.

Para señalar la importancia del ATPDEA, aplicados en forma significativa por las empresas florícolas que ayudaron a mejorar el nivel de rentabilidad a los empresarios de la parroquia de Pastocalle, a través del fortalecimiento de la economía, que se lleva a cabo por medio de la exportación de sus productos con arancel cero al mercado norteamericano, por ende favoreciendo al empleo.

3.5.8.2 Causas y Consecuencias del ATPDEA en el sector floricultor

La ATPDEA es una concesión unilateral hecha por Estados Unidos para los países conformadores de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), que comenzó con Colombia y Bolivia hasta integrar a Ecuador y Perú, con el fin de compensar las labores de estos en lo relacionado con la lucha contra el narcotráfico.

Por lo tanto la decisión final de renovar dicha ley la tiene el Senado estadounidense, el cual analiza y da la aprobación para que Estados Unidos continúe con la aplicación de las preferencias arancelarias para los países andinos.

De acuerdo a las cifras proporcionadas por las empresas de la parroquia Pastocalle en el año 2011, las exportaciones totales de flores fueron de 8 millones de dólares que se exportaron a más de 45 países. Este producto tiene alta concentración en el mercado estadounidense con el 79%, seguido por Rusia con el 12%, Holanda con el 9%, del total exportado aproximadamente el 74% corresponde a rosas, el 16% las demás flores, el 6% la gypsophila, el 2,5% a claveles. Hay que destacar que los últimos años, se observa un gran crecimiento de estas empresas por diversos sectores del país, y uno de ello es la parroquia Pastocalle.

Así como el ATPDEA ha beneficiado a las empresas a incrementar la rentabilidad también ha sido perjudicial para el medio ambiente, por lo tanto a continuación se describe algunas ventajas y desventajas presentados durante todo el tiempo de comercialización de las flores tanto a nivel nacional e internacional.

3.5.8.3 Ventajas del ATPDEA

Actualmente, gracias al acuerdo del ATPDEA la exportación de flores no paga ningún arancel para ingresar a EEUU, por lo que un acuerdo de libre comercio constituye una necesidad para la industria florícola. Las provincias con mayor crecimiento productivo en flores durante los últimos años han sido Pichincha, Cotopaxi y Azuay.

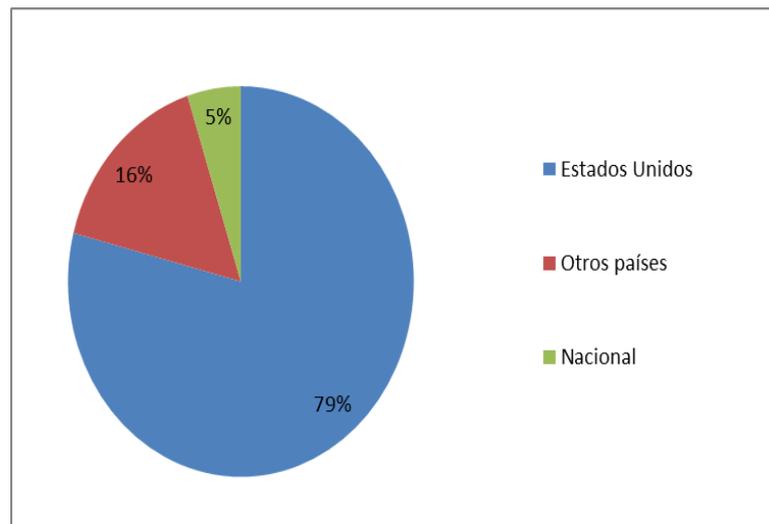
La última renovación del ATPDEA fue extendida hasta julio del 2013, plazo que se cumple en el presente año, esto significa que a los empresarios les queda muy poquito tiempo para exportar sus productos con arancel 0%, a la vez que volverán a las frecuentes peregrinaciones con los Estados Unidos para gestionar la extensión del convenio.

3.5.8.3.1 Aprovechamiento del ATPDEA en el sector floricultor

A través del convenio firmado (ATPDEA), existen muchas empresas que han aprovechado al máximo para exportar sus productos, en el cual las flores es parte

fundamental dentro de dicho tratado, las empresas florícolas de Pastocalle han hecho lo mismo, llevar a cabo la exportación de sus productos a Estados Unidos en un 79%, a otros países el 16% y el 5% para la venta nacional es así que está distribuida la producción de flores.

GRÁFICO 3.52
DISTRIBUCIÓN DE MERCADOS



FUENTE: Empresas del sector
ELABORADO POR: Las investigadoras

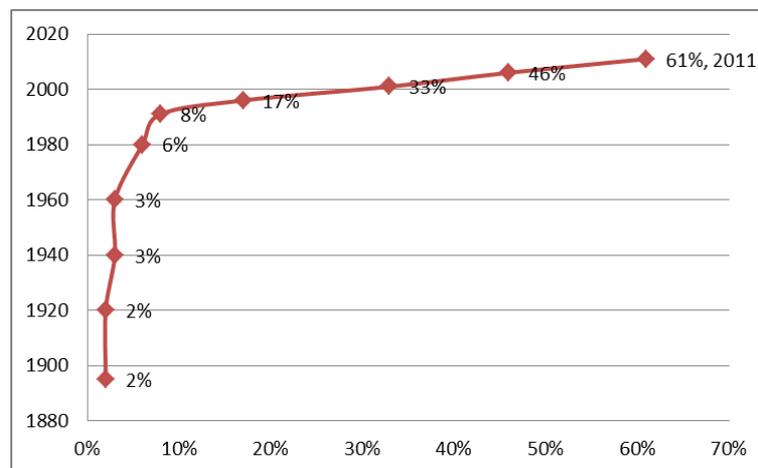
El sector Pastocalle trabaja día a día para ampliar sus mercados, especialmente en el de mayor potencia como es Estados Unidos, adicionalmente a prolongado y a mejorado el aprovechamiento de sus ventajas comparativas.

3.5.8.3.2 Crecimiento de las exportaciones gracias al ATPDEA

La floricultura en el Ecuador es uno de los sectores económicos importantes del país, de hecho el más importante para la región Sierra a nivel nacional y el primero en cuanto a productos no tradicionales. Por lo tanto el crecimiento del sector floricultor en la parroquia Pastocalle en la última década ha ubicado como el primer rubro generador de divisas en las exportaciones del país, además utiliza un gran porcentaje de la fuerza productiva de los sectores rurales en donde están ubicadas las florícolas y evitando así la movilidad interna de la población.

El cultivo de las flores para la exportación en la parroquia Pastocalle inicia en 1994, en ese año las exportaciones representaron el 2% del total de las exportaciones, pero esto ha ido creciendo gracias al acuerdo unilateral del ATPDEA, firmado en el año de 1991, en la actualidad las exportaciones han alcanzado un 61%, llegando de esta manera a ser un rubro generador de divisas muy importante dentro de la economía.

GRÁFICO 3.53
CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIÓN EN PASTOCALLE



FUENTE: Banco Central del Ecuador

ELABORADO: Las investigadoras

Como se puede observar el crecimiento de las exportaciones durante décadas a permanecido en un porcentaje estable, nada alentador para las empresas comerciales, a medida que se llevó a cabo la firma del ATPDEA en el año 1991 y las varias renovaciones las exportaciones han ido incrementando cada vez más hasta alcanzar porcentajes significativos y confortador.

3.5.8.3.3 Sector floricultor, generación de empleo

El sector floricultor ha tenido un aumento considerable en las últimas dos décadas, dentro de estas la producción y exportación de flores, tanto frescas como tropicales, ha derivado no solo fuente de ingreso de divisas para el país, sino también como un importante sector generador de empleo. La parroquia de Pastocalle no ha sido la excepción en fomentar el empleo ya que este sector

cuenta con empresas florícolas, por ende ha mejorado considerablemente a los sectores donde se desarrolla esta actividad, básicamente son sectores rurales que han sido dotados de servicios básicos, infraestructura sanitaria y vías de comunicación mejorando la calidad de vida de sus habitantes.

El sector de Pastocalle cuenta con 5 empresas en el cual trabajan en forma directa 2731 personas, los mismos que son ubicadas de acuerdo a las diferentes áreas que tienen estas empresas, de los cuales el 75% son mujeres y el 25% son hombres, e indirectamente 750 empleos ya que en este sector participan diversas industrias vinculadas a la producción como: la creación de fertilizantes orgánicos, químicos, empaques, técnicos, nuevas variedades, riego, diseño de la tecnología, comercializadoras, industrias afines y empresas como agencias de carga, las aerolíneas han mejorado como el aeropuerto de Cotopaxi para envíos, empresas de transporte terrestre, insumos agrícolas, materiales para flores como cajas de cartón, plásticos para invernaderos, entre otros.

El salario que pagan en general todas las empresas es el salario básico de \$ 318,00 americanos decretado por el gobierno, más horas extras, así superan el promedio del sector agroindustrial e inclusive a los sectores industriales y de servicio. Las empresas de la parroquia Pastocalle ha empleado un monto aproximado de 10 millones en remuneraciones, sin contar otros beneficios entregados a sus trabajadores como: alimentación, transporte, guardería, asistencia médica para obreros y sus hijos, protección industrial, entre otros.

Las florícolas son consideradas como el sector que mayores pérdidas sufriría en el caso de no prorrogarse el ATPDEA. Su producción se concentra básicamente en la sierra ecuatoriana y ha conseguido como ninguna otra actividad llegar a nivel mínimo de desempleo en las regiones donde se instalan las plantaciones, por lo que la floricultura ha logrado constituirse en una de las principales actividades agrícolas de exportación de esta región, convirtiéndose en uno de los sectores con mayor productividad, en el que se ocupa un gran número de familias trabajadoras, ya sean hombres y mujeres.

En consecuencia, el crecimiento en las exportaciones de flores en los últimos años se ha evidenciado gracias al sistema de preferencias arancelarias otorgado por los Estados Unidos firma del ATPDEA.

3.5.8.4 Desventajas del ATPDEA

A continuación se detalla algunas de las desventajas que se están presentándose, por el crecimiento de las empresas florícolas a partir de la firma del ATPDEA, tanto en lo Social y Ambiental:

3.5.8.4.1 Causas producidas en el crecimiento de las empresas florícolas a partir de la firma ATPDEA en lo Social y Ambiental

La utilización de las mejores tierras agrícolas por las plantaciones ha sido una de las causantes de que las comunidades pierdan su seguridad alimentaria, pasando a ser dependientes de un salario aparentemente atractivo con el cual compran productos industrializados de bajo valor nutritivo, poniendo en riesgo la salud de las familias. Además la pérdida del control y manejo de la alimentación es un grave signo de la pérdida de soberanía.

El crecimiento de las plantaciones involucra también al uso intensivo de plaguicidas. Para obtener una flor se necesita utilizar un promedio de 80 clases de químicos como fertilizantes, plaguicidas, etc. Las plantaciones florícolas utilizan además de los plaguicidas una serie de insumos e implementos como plásticos, envases, etc., los mismos que luego de un tiempo son arrojados al medio ambiente o regalados a los trabajadores, por lo que se puede ver en las comunidades cientos de metros de plástico que se están desintegrando y generando contaminación a las aguas subterráneas y superficiales, al suelo y al aire.

Para descontaminar el medio ambiente se necesitarán miles de dólares y decenas de años, razones suficientes para afirmar que se están violentando los derechos de las generaciones venideras a decidir cómo vivir. La falta de un control por parte

de las autoridades de medio ambiente y de salud ha causado serios problemas en la salud de muchos trabajadores. Frente a este problema las empresas florícolas se deslindan de cualquier responsabilidad por no existir diagnósticos que prueben la alteración del organismo, cosa que las comunidades no pueden hacer porque los exámenes son demasiado caros y ellos no tienen dinero para cubrirlos.

El trabajo en las flores tiene una demanda laboral de 6 días a la semana y en fechas como el 14 de febrero es de 7 días. Esto hace imposible fomentar la organización y la socialización con los demás miembros de la comunidad. Muchas mujeres ya no tienen tiempo para atender a sus hijos. La delincuencia, la prostitución y el alcoholismo se han acentuado y alterado la paz y hermandad que existía antes.

Si bien es cierto que las plantaciones florícolas brindan trabajo, esto no ha contribuido a mejorar los niveles de vida de las comunidades campesinas e indígenas. Al contrario ha servido para el endeudamiento, cambios en hábitos y patrones de alimentación. Por lo tanto, se debe ver más allá de lo que realmente genera la producción de flores y reflexionar sobre sus impactos.

3.5.8.4.1.1 Impactos en el Medio Ambiente

A continuación se detalla la contaminación del medio ambiente causadas por las empresas florícolas, ya sea parroquial, cantonal, provincial sin ningún control por parte de las autoridades.

En el agua

El agua, fue realizada como una obra para las comunidades del sector, pero resulta que las comunidades están ubicadas en la parte alta del canal y los que se benefician de este canal son las florícolas que se encuentran en la parte baja. La floricultura necesita gran cantidad de agua para a la mezcla de los plaguicidas, lavado de herramientas, fumigación y especialmente para el riego de las flores.

El acaparamiento del agua por parte de las floricultoras ha desatado varios conflictos entre las comunidades y los centros poblados con las empresas. Ante esto, algunas empresas han construido grandes reservorios de agua para garantizar su producción, ocasionando serios problemas a las comunidades que carecen de este recurso. Muchas de ellas, a través de autogestión o mingas comunitarias han logrado construir canales para el abastecimiento de agua, en la actualidad las plantaciones se benefician de este servicio, sin ningún esfuerzo.

Por otro lado, el uso indiscriminado de plaguicidas en el cultivo de flores es una fuente de contaminación del agua. La producción de flores necesita alrededor de 80 insumos químicos para su crecimiento, desde el tratamiento del suelo hasta el empacado, siendo plaguicida altamente tóxico que afectan a la capa de ozono. Varios de los productos químicos utilizados están prohibidos, sin embargo debido a la falta de control por parte de las autoridades ambientales y del Ministerio de Agricultura, se siguen utilizando.

Los plaguicidas y fertilizantes utilizados en la producción de flores son arrojados también al suelo, contaminando la cadena alimenticia o son expulsados a las alcantarillas llegando más tarde a los ríos, contaminando la vida acuática. Los efectos de la contaminación ambiental, especialmente del agua se reflejan en la salud de los habitantes de las comunidades y las frecuentes enfermedades que se han desarrollado en la última década.

También se puede decir que las aguas subterráneas están contaminadas por el entierro de envases plásticos, por el riego con fertilizantes y por la filtración del agua utilizada en la fumigación en las flores.

En el suelo

El suelo es un factor importante para la producción de flores, este debe contener suficientes nutrientes para un crecimiento favorable, además el terreno debe estar ubicado en un lugar estratégico como la iluminación directa y vías de acceso.

La primera fase es la preparación del suelo, compactándole para darle una superficie plana, luego lo preparan con fertilizantes y desinfectantes, con el transcurso del tiempo produce un desgastamiento del suelo, dejándolo no apto para la agricultura. Una vez preparado el suelo viene la siembra, con ello el control sanitario; en el cual se fumiga con plaguicidas y lo mantienen con un control permanente de fertilización del suelo, no solamente se afecta el suelo destinado al cultivo de flores sino los suelos aledaños a las plantaciones, los mismos que se contaminan a través de filtraciones.

Si bien es cierto que hay una carencia de investigaciones sobre la contaminación del suelo en los cultivos de flores y de su entorno, podemos deducir que la utilización masiva de plaguicidas, fertilizantes y otras sustancias, afectan no solo el suelo sino que también el agua, el aire y la biodiversidad.

Probablemente la recuperación de estos suelos sea imposible y con costos difícilmente determinables ya que las comunidades están perdiendo su Pacha Mama que les ha visto nacer, crecer y les ha brindado soberanía alimentaria y fuente de sustento ahora y para las generaciones venideras.

En el aire

Las actividades industriales son una de las principales causas de contaminación del aire y el cultivo de flores no es la excepción. Los productos químicos utilizados por las floricultoras son expulsados a la atmósfera durante el control sanitario al fumigar las flores. Con esto afectan la salud de las trabajadoras y habitantes de las comunidades colindantes. Por otro lado, para obtener suficiente presión y caudal de agua, utilizan plantas generadoras de energía eléctrica a diésel y su permanente funcionamiento contamina el aire con emisiones de gases y ruido. Otro contaminante es el gas generado por la combustión de los desechos de los tallos de las flores que arrojan al aire libre para que con el pasar del tiempo se vaya haciendo abono, o a su vez son depositados en quebradas para que sirvan como alimentos de ovejas, chanchos o vacas.

3.5.8.4.1.2 Impactos Socioeconómicos

Dentro de los impactos socioeconómicos se encontrará varios factores que afectan directamente al ser humano, pese a ser beneficioso por el incremento de rentabilidad para las empresas florícolas y como fuente generador de empleo.

Vivienda e impactos demográficos

La demanda de mano de obra por parte de las empresas florícolas es una de las principales causas de la migración de campesinos. Esto ha generado el abandono de sus tierras y actividades productivas, pasando a ser dependientes de las plantaciones y cambiando sus patrones de alimentación y consumo.

También se da una migración de mujeres de otras provincias, por la demanda de mano de obra femenina en las empresas florícolas, causando serios impactos en el sistema reproductor de las jóvenes trabajadoras debido al uso intensivo de plaguicidas; además, por el temprano abandono del hogar y la falta de orientación de sus padres muchas de ellas tienen embarazos precoces. Las empresas florícolas, deberían ser una fuente de ingresos para los gobiernos seccionales, sin embargo es mayor la demanda de servicios que el ingreso para poder abastecerlos.

La demanda de vivienda, en los poblados aledaños a las floricultoras, también ha hecho que los costos de arriendo sufran un aumento considerable. La llegada de personas extrañas a las comunidades, con diferente cultura y estilos de vida ha generado el incremento del alcoholismo, prostíbulos y un aumento de la violencia.

Educación y economía campesina

Si bien los puestos de trabajo ofrecen una fuente de ingresos cada vez más importante, no se ha demostrado con ninguna evidencia acerca de una mejora en la calidad nivel de vida de la gente local. El campesino pasa a ser un trabajador asalariado que suele endeudarse para comprar electrodomésticos y sin capacidad

de ahorro para enfrentar alguna calamidad doméstica. La demanda de tierras por parte de las empresas florícolas pone a los campesinos en desventaja al momento de acceder a tierras agrícolas. Anteriormente una hectárea de tierra costaba 10 millones de sucres, actualmente, en Pastocalle por ejemplo, una hectárea de tierra cuesta entre 10 mil y 30 mil dólares.

El sector campesino, sin ninguna línea de crédito que le permita comprar un terreno y cultivarlo abandona su tierra, poniendo en riesgo su propio futuro y la seguridad alimentaria de todo el país. En algunos casos los campesinos han optado por combinar el trabajo en las empresas florícolas con el de la chacra, y así poder completar los ingresos para su familia. Esto ha provocado que los campesinos, especialmente mujeres, realicen un esfuerzo extremo para cumplir con estas actividades.

La migración de familias completas, ha generado demanda de más cupos en las escuelas para sus niños, teniendo que recurrir a escuelas privadas. En algunos casos los jóvenes han dejado sus estudios para trabajar en estas empresas. El nivel de analfabetismo en las comunidades donde esta ubicadas estas empresas es muy elevado, por ejemplo, existe un analfabetismo femenino en el área urbana del 14,2% y en el área rural de un 40%. Muchas mujeres han dejado el estudio por el trabajo en las flores.

Cultura y Organización

El impacto más perjudicial en lo cultural, es el cambio de visión de las comunidades campesinas e indígenas sobre el desarrollo. Para los jóvenes, especialmente, el desarrollo se limita al ingreso de dinero a través de un salario y el posterior consumismo.

Esta visión los lleva a creer en el modelo neoliberal en el cual la competencia y el mercado están por encima de la organización, de los derechos colectivos y de los trabajos compartidos que conducen a objetivos claros.

El trabajo en las empresas florícolas demanda un mayor esfuerzo y tiempo en sus trabajos, por lo que los campesinos no tienen tiempo para participar en mingas, présta-manos o reuniones, siendo uno de los factores causantes del debilitamiento de las organizaciones comunitarias. Esto implica también que los miembros de una comunidad no puedan participar en las fiestas campesinas que son espacios para socializar y un momento de reencuentro con la cultura.

Actualmente, los campesinos e indígenas jóvenes no tienen interés en ser comuneros, sea porque no tienen tierras o porque no tienen tiempo para participar en las mingas, actividad que los identifica como comuneros que trabajan para un bien colectivo. En este sentido, gran parte de las personas trabajadoras en las flores, se han vuelto individualistas.

Familia y salud

Como se ha mencionado, el trabajo en los cultivos de flores absorbe mucho tiempo y esfuerzo, afectando la relación entre parejas o la relación, comunicación y orientación de los padres a sus hijos, muchos de los cuales están al cuidado de una tercera persona (abuelita, tía) o se quedan solos.

Antes de existir las plantaciones de flores las mujeres se encargaban de la crianza de sus hijos y el cuidado de la chacra; hoy, algunas mujeres han abandonado estas actividades, porque se van a trabajar en las floricultoras. Este cambio de vida, por un lado les permite ganar dinero, pero por otro, está siendo la razón de la pérdida de la unión matrimonial, ya sea por celos, problemas conyugales o maltratos físicos.

Recientemente el CEAS realizó una investigación preliminar sobre los impactos en la salud por el uso de sustancias químicas en el proceso de producción de flores. Estos resultados llevan a meditar sobre la conveniencia o no de que los comuneros sigan trabajando en estas plantaciones. Las intoxicaciones sucedidas a través de la inhalación, ingestión y contacto dérmico con plaguicidas y otras

sustancias están causando efectos cancerígenos, niños campesinos, indígenas, quienes sufren de problemas como: dolor de cabeza, estomago, irritación de ojos, tos y gripe, provocados por el uso de plaguicidas en el proceso de fumigación en las empresas florícolas.

3.5.9 Cuáles serían las principales consecuencias sin ATPDEA?

Una de las consecuencias fundamentales para la no renovación del tratado del ATPDEA, es la mala relación que existe entre estos dos países, por lo tanto el presidente Rafael Correa ha tomado la decisión de no ser participe en la búsqueda de una nueva extensión en el cual sus palabras fueron: que él no se arrodillará ni rogará por una extensión del ATPDEA para el Ecuador, afectando directamente a los empresarios y empleados que dependen de dicho tratado para el crecimiento de la misma, por ende las empresas florícolas de la parroquia de Pastocalle también se verán afectados.

A continuación se detallan algunas de las consecuencias que se puedan presentarse una vez que el ATPDEA llegue a su fin:

3.5.9.1 Sin ATPDEA, las flores subirían un 20% o 30%

La venta de las flores ya sea por botones, bouquets o bounces hasta el momento su precio se mantiene estable porque cuenta con la firma del ATPDEA, una vez que esta llegue a fin las cosas cambiarían rotundamente afectando a la economía, política y comercial.

Un porcentaje alto de las exportaciones, destinado a los Estados Unidos se perdería, sobre las limitaciones y amenazas del sector floricultor, la tendencia de precios del mercado mundial de flores se encuentra en descenso. Esta tendencia es más marcada en el mercado nacional por el alto porcentaje de productos exportados hacia los EEUU. Con la no renovación de la ATPDEA, los exportadores tendrían que pagar un arancel 6,7% para mantenerse en el mercado.

Los clientes estadounidenses compran la flor por la marca, sobre todo por el precio ya que son accesibles. Por lo tanto los empresarios de las florícolas a nivel local (Pastocalle), cantonal, provincial y nacional tendrán que ver la forma de aplicar dicho arancel (6,7), este porcentaje rige a los productos de exportación, por ende el precio lo asumirían los clientes, que sería el incremento entre un 20% a 30% en el valor total.

El gobierno debe tomar en serio esta situación ya que si se olvidan de una posición política, lo lógico sería trabajar en conjunto el sector público y privado, con el fin de lograr que se prorrogue el ATPDEA no por solo seis meses, ni por un año, el tiempo ideal sería de dos a cuatro años.

3.5.9.2 Sector floricultor y agrícola más afectados sin ATPDEA

Al no renovarse el ATPDEA con Estados Unidos los sectores más afectados son: el agrícola y florícola debido al efecto que puede tener, como pérdida del mercado estadounidense, altos costos arancelarios, reducción en la rentabilidad, disminución de fuentes de empleo y entre otros; la falta de mercados fijos para ubicar la producción tanto florícola como agrícola, se verán obligados a buscar nuevos clientes, aumentar el costo de la flor o dejar de exportar.

En el 2010 en Azuay fueron cerradas 4 empresas floricultoras, esto puede seguir sucediendo; si el Ecuador no está preparado para ser competitivo al igual que la competencia, para exportar sus productos a Estados Unidos; por lo que el sector floricultor tendría que pagar impuesto entre 6 y 8%, según el tipo de flor. Por lo tanto no es justo que el exportador pague dicho arancel sino el importador, porque el impuesto hace que se encarezca el producto y disminuyan los ingresos de los productores, con graves consecuencias como el despido del personal.

Gestiones realizadas con el gobierno, tanto el sector floricultor como representantes de la Cámara de Industrias realizan constantes gestiones para lograr acuerdos comerciales en mejores condiciones.

En el caso de la Cámara de Industrias, han solicitado al Gobierno contar con una política comercial, en donde se puedan preparar para la búsqueda y apertura de mercados internacionales, no sólo para exportar más, sino para diversificar los socios comerciales y productos de exportación.

Dentro de la misma se necesitan políticas industriales que se implementen lo más pronto posible, con el objetivo de poder competir en la mayoría de mercados internacionales sin el pago de aranceles, y no perder competitividad. Esta apertura comercial se la debe realizar analizando únicamente temas técnicos de comercio exterior como logística, complementariedad de mercados, etc.

El mismo escenario de la renovación del ATPDEA sucederá con la Unión Europea, estas preferencias se denominan Sistema General de Preferencias Plus (SGP Plus), y al no existir Acuerdos Comerciales con la UE el efecto sería la reducción de exportaciones a los países europeos y la pérdida de empleo será aún mayor que en la actualidad, por lo que se podría perder el mercado de dos socios comerciales más importantes, Estados Unidos y Europa.

3.5.9.3 Productores exportadores, empresas de seguridad y de alimentos consideran que su actividad está en riesgo

La situación actual preocupa sobre todo al sector florícola en el cual podría suceder la supresión de miles de puestos de trabajo. El riesgo de la eliminación del sistema ATPDEA, implica pagar un 6,7% de impuestos en ese mercado siendo un grave problema para los productores, en el cual deben buscar ciertas estrategias para seguir produciendo, además convenciendo al gobierno que se firme el tratado del ATPDEA, y dando a conocer los beneficios que se obtiene tanto en el aspecto económico y social del país.

Todos los involucrados que se dedican a esta actividad, establecen que Colombia el principal competidor gracias a la firma del Tratado de Libre Comercio, estará exento de pagar los impuestos para ingresar las flores al mercado Norteamericano.

A continuación se determina varios ejemplos para entender de qué manera perjudicaría la no firma del ATPDEA, de personas que dependen del cultivo y exportación de flores, como trabajadores directos e indirectos, proveedores, clientes y entre otros; en ellos desde ya prevalece la incertidumbre y la preocupación por dicho convenio, si se llevará a cabo o culminará para siempre.

- Pablo Monar, un exportador que trabaja en la empresa florícola de Pastocalle provincia de Cotopaxi, teme que el mercado americano una vez que la flor sea mucho más cara de lo que ya es actualmente, podría dejar de ser anhelada por el mercado de estadounidense. Sostuvo que todo eso traería una reducción de costos en las florícolas, las fuentes de trabajo potencialmente podrían reducirse.
- Cena Granda que llegó desde Ambato a Pastocalle hace muchos años en busca de trabajo porque en su tierra es escaso, dice: eso sí es preocupante porque todas las personas que trabajan en las empresas florícolas se quedarían sin trabajo y sus hogares desprotegidos como efecto del desempleo, ya que muchas de ellas son cabezas de hogar.
- Esa misma preocupación comparten Pablo y Amelia quienes por más de quince años crearon una microempresa que da servicio de alimentos a las empresas florícolas de Pastocalle. Esta microempresa provee de alimentación a los trabajadores de las plantaciones; conjuntamente con ellos trabajan 16 personas más, si ellos pierden esa fuente de ingreso prácticamente todos los involucrados se quedarán en la desocupación.
- De igual manera, pasa con Oswaldo Herrera, dueño de una empresa de seguridad que brinda protección a más de cien florícolas en Cotopaxi, comenta que: en los últimos meses algunos de sus clientes han decidido disminuir el número de guardias que custodiaban sus bienes, al momento ha despedido a 80 personas y tendrá que seguir haciéndolo en caso de no renovarse dicho convenio, por lo que requiere que las políticas del gobierno dirigidas a estos

sectores den resultados y el efecto por la no extensión del ATPDEA no sea tan grave como se ve venir.

Por lo tanto es indispensable que todas las personas que participan en el campo productor tomen conciencia y respeten dicho acuerdo como ha sucedido anteriormente, el mismo que ha beneficiado a la sociedad ecuatoriana, y el Estado reflexione a la firma del ATPDEA, replanteando diálogos con el gobierno estadounidense, para que todas las empresas florícolas puedan seguir exportando el producto a otros países con facilidad, por ende el personal implicado conserve su trabajo.

Por todos los argumentos planteados anteriormente, es necesario mencionar que las personas o sectores que intervienen a este campo productivo tengan conocimiento de las ventajas y desventajas que ofrece el ATPDEA a las empresas florícolas, por lo tanto es fundamental consensuar entre todos los involucrados en mesa de negociación y determinar acuerdos, con el propósito que sean renovados todos los productos exportables, sobre todo para las exportación de flores a otros países sin ningún obstáculo, beneficiando a todos los sectores sociales del país y fuera de él.

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Conclusiones

- La ATPDEA es un esquema de preferencia arancelaria de concesión unilateral otorgado por los Estados Unidos hacia el Ecuador, por ende a las empresas florícolas de Pastocalle, con el cual pueden exportar sus productos con arancel cero, beneficiando el crecimiento y mejoramiento de la misma. Dentro de los productos beneficiados por el ATPDEA, el sector florícola tiene el mayor crecimiento dentro de las exportaciones no tradicionales del Ecuador colocándose en el cuarto lugar, luego del petróleo, banano y camarón; el negocio floricultor en el Ecuador se ha desarrollado rápidamente en la última década, logrando una posición internacional reconocida.
- El sector floricultor genera cada año constante suma de divisas por lo que ésta actividad es considerada importante, fuentes de captación de recursos para la economía nacional, generando empleo; por lo tanto un posible retiro de las preferencias arancelarias ocasionaría que la mano de obra menos calificada tenga reducidas posibilidades de insertarse laboralmente en otros sectores, lo cual sería un mayor impacto, particularmente para el sector agrícola que tiene un mayor acceso al mercado estadounidense.
- El ATPDEA ha conservado un liderazgo durante varios años atrás, de igual manera las empresas florícolas de la parroquia Pastocalle por las exportaciones de su producto, que son enviadas con arancel cero alcanzando un alto nivel de rentabilidad; por lo tanto seguir manteniéndose en el comercio estadounidense es su objetivo fundamental, ya que tienen que enfrentar un mercado dinámico y competitivo con iniciativas para ampliar, recuperar y buscar nuevos negocios, combinando la tecnología, la inversión económica y la mano de obra especializada, orientando los canales de distribución para que impulsen estos propósitos de aumentar las ventas de las flores.

- Las empresas florícolas han impulsado respectivamente a desarrollarse tanto en el mercado interno como externo, que poseen características únicas de producción debido a la situación geográfica de la parroquia de Pastocalle lo cual proporciona mejor calidad, variedad de producción, reducción de plagas y que son reconocidos a nivel internacional.
- El sector florícola tiene diferentes variedades para ofertar sus productos, este bien tiene alta concentración en el mercado de los Estados Unidos con el 79% de participación, incrementando el patrimonio de las empresas florícolas, con más del 50% de sus ventas, la misma que ayuda al crecimiento de la economía del país y de todos con quienes trabajan en este sector, pero todo esto se debe al tratado del ATPDEA que ha permitido alcanzar el éxito empresarial.
- Al renovarse el ATPDEA con Estados Unidos, los sectores más beneficiados, son el agrícola y florícola, debido a la trascendencia que estos tienen en el mercado estadounidense, y la demanda de este a su vez incrementa fuentes de empleo, por lo que la mayoría de las familias que viven en sectores aledaños dependen del trabajo que ofrecen las plantaciones.
- Por lo tanto se presentó varios ejemplos para entender de qué manera la sociedad en general ganaría con la extensión del ATPDEA, ya sean los trabajadores directos e indirectos, clientes, proveedores, entre otros, que dependen de ello. Los puestos de trabajo ofrecen una fuente de ingresos cada vez más importantes, con un sueldo básico y aseguramiento del trabajador y su familia.
- La generación de empleo ha mejorado considerablemente a los habitantes donde se desarrolla esta actividad básicamente son sectores rurales que han sido dotados de servicios básicos, mejorando la calidad de vida de sus habitantes, al ser la mayoría de ellos que trabajan en el sector floricultor; tomando en cuenta que todo el éxito empresarial ha causado impacto en el medio ambiente y en lo socioeconómico.

- La investigación realizada a las florícolas de la parroquia de Pastocalle permite conocer a las entidades de la parroquia, la situación geográfica, crecimiento de la economía, principios y valores, organigrama estructural, análisis FODA, población económicamente activa, análisis del macroambiente y sus factores, análisis del microambiente y sus recursos, y todo lo relacionado a la industria ecuatoriana de flores, al análisis del mercado por ende la demanda y la oferta.
- Por medio de los diferentes análisis se determina las formas de administrar, controlar y dirigir una organización y los respectivos resultados de las ventas hacia el comercio internacional y el argumento principal El ATPDEA en las empresas florícolas y su importancia.
- El reconocimiento de causas y consecuencias ocasionados por el crecimiento acelerado de las empresas florícolas en la parroquia Pastocalle por ende sus ventajas y desventajas de las mismas; y cuáles serían los efectos en caso de no renovarse el ATPDEA.
- Las industrias florícolas, como otros sectores agroexportadores no pagan aranceles de exportación, por el contrario reciben subsidios del Estado para gastos médicos y hospitalarios para el tratamiento de las enfermedades laborales y ambientales, en cuanto a los daños causados y no reparados.
- Las floriculturas, junto con otros sectores agroexportadores, son un riesgo para la seguridad alimentaria de la parroquia, los cultivos de flores ocupan tierras con vocación agrícola; no porque las necesiten para la producción sino porque generalmente estas se encuentran ubicadas cerca de servicios de transporte, agua, energía eléctrica, etc.
- Los impactos socioeconómicos presentados son varias, todas y cada una de ellas son producidas por el incremento de las empresas florícolas dentro de la parroquia, cantón, provincia y todo aquel lugar donde existen estas plantaciones perjudicando a viviendas, la educación, cultural, la familia y sobre todo la salud.

4.2 Recomendaciones

- La ATPDEA debe ser un convenio de mutuo acuerdo entre las partes interesadas para que sus productos sigan siendo enviados y aceptados con arancel 0%, por lo tanto debe ser aprovechada en un 100% de las ventajas que ofrece el país del norte.
- Para las empresas florícolas ha sido de mayor trascendencia en cuanto a beneficios que han recibido, por lo tanto las exportaciones deben ingresar al mercado estadounidense bajo el programa del ATPDEA, gozando de las preferencias que establece arancel 0%, considerando los sistemas arancelarios mencionados y la coyuntura comercial.
- Una extensión del ATPDEA es fundamental, porque dicho acuerdo encamina al desarrollo de la parroquia, por lo tanto los empresarios deben seguir intentado dialogar con el gobierno para que acceda a esta preferencia arancelaria otorgado por los Estados Unidos a las exportaciones.
- Se debe aprovechar el posicionamiento de la flor en el exterior, por trabajar bajo estándares sociales y calidad, este aspecto es cada vez más importante al momento de adquirir un producto, el mismo que refleja el crecimiento no solo en las ventas de las exportaciones sino también en el mejoramiento de la calidad de vida de sus trabajadores garantizando los derechos humanos y laborales, reflejando así el verdadero desarrollo del sector.
- Las características presentadas por las empresas florícolas han sido y serán únicas para su desarrollo, por lo que muchas de ellas están ubicadas en sitios geográficos apropiados para la producción de flores, son ventajas que son aprovechadas por los empresarios ecuatorianos.
- La participación del Ecuador en los Estados Unidos en relación a ventas no ha sido contradictorio, al contrario tiene los más altos estándares estos productos

deben continuar manteniéndose o a su vez mejorar aún más la calidad y variedad para la satisfacción de sus clientes, de esa forma ayudarán al crecimiento económico del país y de todos con quienes trabajan en el sector florícola ya sea en forma directa e indirecta.

- Es necesario que se lleve a cabo la renovación de la firma del ATPDEA para la conveniencia de todas las empresas exportadoras del país, con los acuerdos que se den entre sí, por lo tanto es necesario que el ATPDEA se extienda, para que el sector florícola no sea uno de los factores más perjudicados.
- El gobierno de turno debe acceder a acuerdos que le conviene económicamente tanto al país como a las empresas que exportan flores, por medio de la apertura de nuevos mercados internacionales de igual oportunidad que ofrece el país del norte con arancel 0%, de esta manera fomentar fuentes de empleo en forma directa e indirecta.
- Las empresas florícolas deben permanecer firmes en lo que desean alcanzar a través de la firma del ATPDEA, la misma que ha sido beneficiada en la exportación de sus productos, permitiendo el crecimiento económico, social y laboral, por ende favoreciendo al sector donde se encuentran ubicadas lo cual genera varias fuentes de trabajo, además comprometiéndose a custodiar los intereses de todos los involucrados, ¿cómo? ampliando diálogos con representantes de los nuevos mercados que constituye un reto para productores-exportadores y el Estado.
- También es necesaria la búsqueda de nuevos mercado para las exportaciones, y establecer una zona de libre comercio entre el ATPDEA y la Unión Europea, convendría constituir como parte fundamental de la gestión internacional ecuatoriana con el fin de ampliar, diversificar y fortalecer las relaciones comerciales. A su vez se debe ampliar y fortalecer los mercados ya existentes para las exportaciones.

- Los involucrados que conforman las empresas florícolas de la parroquia de Pastocalle deben tener el suficiente conocimiento tanto del sector como de la organización para alcanzar los objetivos planteados y percatarse de los diferentes daños ambientales que está causando el crecimiento de la misma.
- Razón por el cual es fundamental recomendar que los empresarios den la apertura de obtener información para establecer, como está organizada una institución y confirmar sus resultados de las ventas realizadas tanto al exterior como nacional y conocer sus impactos.
- Enfrentarse a las causas y consecuencias presentadas por el crecimiento acelerado de las empresas florícolas tanto en la parroquia Pastocalle como de cualquier otro lugar no es tarea fácil pero no imposible de reconocer las ventajas o desventajas que se obtiene a través de ella para realizar cambios necesarios sin perjudicar a nadie.
- Los impactos se pueden presentarse de diferentes maneras, lo importante es tomar conciencia y no seguir con lo mismo, por lo tanto es fundamental que el Estado ecuatoriano se dedique a controlar o enviar a la persona indicada para verificar a todas las empresas que causan daños ya sea ambiental o social y sugerir políticas o reglamentos necesarios para el cuidado del medio ambiente.
- El cuidado del suelo, agua y aire es primordial porque al destruir todo esto no solo se afecta el lugar donde se encuentran estas empresas sino todo su entorno, es por eso que no solo hay que pensar en obtener rentabilidad económica al momento, sino una rentabilidad llena de salud, tranquilidad con sí mismo y con el prójimo.
- Tomando en cuenta los impactos causados por el incremento acelerado de las empresas florícolas o de cualquier otra empresa se debería planificar, organizar de la mejor manera, que hacer con los diferentes desperdicios ocasionados por la producción de los productos y así evitar seguir causando daños ambientales.

5. BIBLIOGRAFÍA:

5.1. Bibliografía Citada

- PARKIN Michael. Economía. Sexta Edición. Editorial Pearson Educación. México. 2004. Pág. 2
- MANKIW Gregory. Principios de Economía. Cuarta Edición. Editorial Cengage Learning Editores S.A. México. 2007. Pág. 2
- MELNIK, Diana y PEREIRA, María Elina; Bases para la Administración Financiera: Organización y Servicios, Edit. Alfagrama, Argentina, 2006, Pág. 172
- ORTIZ, Alberto; Gerencia Financiera, Editorial McGraw Hill Interamerican, S.A., 1era Edición, Colombia, 1994, Pág. 1.
- CHIAVENATO, Idalberto; Introducción a la Teoría General de la Administración, Edit. McGraw-Hill Interamericana de México, México, 2002, Pág. 478-479.
- BALLESTEROS ROMÁN Alfonso. Comercio Exterior. Editorial ISBN: 84-8371-267-9 Murcia. 2005. Pág. 11
- VELA Cristian. Comercio Exterior. Segunda Edición. Editorial Flacso sede Ecuador 2011 casilla 17-12-719. Pág. 33
- GUAYASAMÍN Fabián. Aplicación de la Legislación Aduanera en el Comercio Exterior Ecuatoriana. Editorial EDARIS CIA LTDA. Segunda Edición. Quito-Ecuador. 2005. Pág. 96
- TRONCOSO Carlos. Comercio y Exportación. Quinta Edición. Editorial McGraw-Hill/ Interamericana de España S.A.U. Argentina. 2006. Pág. 58

5.2. Bibliografía Consultada

- ACOSTA Alberto. Breve Historia Económica Del Ecuador. Editorial Nacional. Quito. 2011
- ACOSTA Alberto. Consecuencias para las PYMES por el TLC de Perú, Ecuador y Colombia con Estados Unidos. Curso de Comercio Internacional. FLACSO. Quito. 2010
- ALDAY Luis. El Comercio, Inversión y Cooperación Mundial. Editorial Castro. Quito-Ecuador. 25 de Mayo del 2005.
- ANIHT James. Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act Implementation Instructions for Non-Flowers Products. 2008.
- BERGER John. Acuerdos Internacionales. Grupo Editorial Latinoamericano. Buenos Aires- Argentina. 1991.
- BODERO Luís. Estrategia del manejo del ATPDEA. Editorial Estrada. Quito-Ecuador. 1998.
- BONIFAZ Neptalí. Comercio Internacional hacia el siglo XX, Editorial Antares. Quito. 1991.
- BRAVO Elizabeth. Mercado Mundial, Virtudes e Inconvenientes. Editorial. Acción Ecológica. Quito- Ecuador. 1991.
- CAIRN Cross. Comercio Internacional y Globalización. Editorial Eco- España. Cuarta Edición. Madrid –España. 1996.
- CALDEWELL Lynton K. Barreras del Comercio Internacional”, Editorial Interamericana S.A. 1ra Edición. Santa fe – Bogotá. 1998.

- CHESNEY LAWRENCE Luís. Lecciones sobre Comunidad Andina. Editorial Flores. Segunda Edición. Caracas-Venezuela. 1993.
- DAVILA Carlos. Futuro del Libre Comercio en el Continente Americano. Editorial Arcos. Primera Edición. Colombia. 2003.
- ESTRADA Patricio. ESTRADA Raúl. Lo que se debe conocer para Exportar. Ediciones Abya – Yala. Quito – Ecuador. 2006
- FERNÁNDEZ Jesús. Enciclopedia práctica de la Agricultura y Ganadería. Editorial Océano – Centrum. Quito. 2000.
- FONSECA García Cándido. Elementos de Comercio Exterior. Primera Edición. Editorial Trillas. México. 2004.
- GIACINTE Miguel. Visión Mundial del Consumo de Productos Agrícolas. Editorial Centro de Investigaciones Agroalimentarias. Argentina. 2004.
- IZES Luna. Implementation Information for the Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act (ATPDEA) for Textile and Apparel Products. 2009.
- KOTLER, CAMARA, GRANDE y DRUZ. Dirección De Marketing. Editorial Mc Graw Hill/ Interamericana. Segunda Edición Ensayos y Documentos. México. 2006
- KRUGMAN Paul. WELLS Robin. OLNEY Martha. Fundamentos de Economía. Editorial REVERTÉ S.A. Edición Original. Barcelona. 2008.
- MONTALVO Julio. El Comercio Bilateral Entre Estados Unidos y el Ecuador. Editorial Mre. Quito. 2001.

- O'KEAN José. Economía. Editorial Mc Graw Hill/ Interamericana de España S.A.U. Primera Edición. Madrid. 2005
- PINDYCK Robert S. y RUBINFIEL Daniel L. Microeconomía. Editorial Mc Graw Hill/ Interamericana. 5ta Edición. Madrid – España. 2002
- ROQUE Bruno. Fundamentos de Comercialización Internacional. Editorial Mc Graw-Hill. Ediciones Macchi. Buenos Aires- Bogotá.
- STATON, Etzel y Walker. Fundamentos de Marketing. Editorial: McGraw Hill Interamericana. 14ª Edición. Colombia. 2007
- VERA Alejandro. Organización Mundial Del Comercio. Editorial Tamariz. Primera Edición. Montevideo-Uruguay. 2002.
- ZORRILLA ARENA Santiago. Como Aprender Economía Conceptos Básicos. Editorial Limusa S.A de C.V Grupo Noriega. Editores Balderas 95. Mexico. D.F.
- *Boletín. Comercio Exterior*. CORPEI. 2011. n° 286. Quito. CORPEI. María Fernanda de Luca. Febrero.
- *Boletín. Comercio Exterior*. CORPEI. 2011. n° 347 Quito. CORPEI. Dannylo Subía. Abril.
- *Boletín. Ley De Preferencia Arancelarias Andinas Y Erradicación De La Droga. (ATPDEA)* CORPEI. 2003. n° 2 Quito. CORPEI. Rosana Castellvi de Froment.
- *Revista. Elementos para una Política Económica Ecuatoriana*. CEPAL N: 41. Quito-Ecuador. Agosto 2000. Bustamante María Inés.

5.3. Bibliografía Virtual

- CAÑIZARES, Sebastián, Disponible en página web:
<http://www.elcomercioexterior.net/comercio-internacional/la-importancia-del-comercio-internacional>. (Consultada: 30 de Abril 2012) 12:35 pm
- CASTRILLÓN, Carlos, Disponible en página web:
<http://www.monografias.com/trabajos61/comercio-internacional/comercio-internacional.shtml>. (Consultada: 30 de Abril 2012) 12:41 pm
- Comunidad Andina. EE.UU. abre el camino para la ampliación de la ATPDEA. Noticias. Integración Andina y Sudamericana. Disponible en la página web:
<http://www.comunidadandina.org/prensa/noticias/25-9-09.htm>. (Consultada el 10 de julio de 2012). 10:37 am
- Comunidad Andina. Política Exterior Común. ALCA – Área de Libre Comercio de las Américas. Disponible en la Página web:
<http://www.comunidadandina.org/exterior/alca.htm>. (Consultada el 10 de julio de 2012) 11:10 pm
- CORPEI. Sector Florícola. Centro de Información e Inteligencia Comercial, CICO. Disponible en la página web:
http://www.ecuadorexporta.org/archivos/documentos/perfil_de_flores_2009.pdf. (Consultada el 10 de junio de 2012) 13:18 pm
- Departamento de Estado de EE.UU. Programas de Información Internacional. “Política de los Estados Unidos con respecto a la región andina”, Disponible en la página web www.usinfo.state.gov/espanol/ari/010517.htm (Consultada el 10 de julio de 2012) 15:01 pm
- Department of Commerce. The Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act (ATPDEA). International Trade Administration. Disponible en la página

- web: <http://otexa.ita.doc.gov/Tradepref2007.html#ATPDEA>. (Consultada el 23 de Agosto de 2012) 18:57 pm
- Estadísticas del Banco Central del Ecuador. Disponible en la página web: www.bce.fin.ec. (Consultada el 09 de Septiembre de 2012). 17:24 pm
 - FAIRLIE, Alan. Disponible en la página web: http://www.elcomercio.com/negocios/floricultores-Ecuador-reacciones-Atpdea-EEUU_0_572342846.html(Consultada el 09 Agosto de 2012)
 - GAVILANES, Marco, Disponible en página web: <http://www.monografias.com/trabajos25/gestion-administrativa/gestion-administrativa.shtml#gestion>. (Consultada: 30 de Abril 2012) 14:22 pm
 - La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas. Disponible en la página web: http://www.comexi.gov.ec/acuerdos_comerciales.shtml. (Consultada el 01 Octubre del 2012). 19:45 pm
 - LEOPOLDO Robayo, Disponible en la página web: <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/gobierno-quiere-aumentar-el-comercio-con-los-eeuu-457122.html>(Consultada el 22 Octubre del 2012) 22:15 pm
 - LOIÁCONO, Carola. Disponible en la página web: http://www.elcomercio.com/negocios/posible-ampliacion-Atpdeacreexpectativas_0_569343146.html(Consultada el 18 Octubre del 2012) 22:00 pm
 - Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad. Disponible en la página web: http://www.micip.gov.ec/temp/comercio_exterior/docs/politicas/tramites_exportar.doc(Consultada el 26 Agosto de 2012) 08:15 am

- RAMÍREZ Pedro, Disponible en la página web:
<http://andes.info.ec/economia/usd-6-175-millones-exporto-ecuador-a-ee-uu-sin-atpda-en-ocho-meses-99981.html> (Consultada el 09 Mayo de 2012) 17:03 pm

- SCANDIZZO, Stefanía. Disponible en la página web:
<http://www.eluniverso.com/2011/04/23/1/1356/presidente-correa-firma-decreto-apoyo-exportadores-tras-perdida-atpdea.html>(Consultada el 18 Julio de 2012) 11:56 am

- SHAW, Martin. Disponible en la página web:
<http://www.burodeanalis.com/2011/01/11/%E2%80%98si-ecuador-pierde-por-el-atpdea-las-exportaciones-se-reducirian-a-cero%E2%80%99/>(Consultada el 09 Agosto de 2012) 09:35 am

- SHIFTER, Michael. Disponible en la página web:
<http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/ecuador-renovacion-del-atpdea-seria-llegaria-su-fin>(Consultada el 13 Mayo de 2012) 20:05 pm

- Sistema de Información sobre Comercio Exterior, SICE. Disponible en la página web: www.sice.oas.org/TPD/AND_USA/per_usa_s.asp. (Consultada el 15 Junio de 2012). 10:25 am

- TORRES, Michael, Disponible en página web:
<http://www.eumed.net/cursecon/1c/que-es-la-economia.htm> (consulta: 30 de Abril 2012) 16:35 pm

- TOSCANO A, Dennys. Disponible en la página web:
<http://andes.info.ec/politica/canciller-del-ecuador-satisfecho-por-renovacion-del-atpdea-101234.html>(Consultada el 09 Agosto de 2012) 20:35 pm

ANEXOS

6. ANEXOS:

ANEXO 1



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

La presente encuesta tiene como objetivo conocer el grado de importancia que tiene el ATPDEA en la actividad florícola.

Encuesta de percepción dirigida a los **Gerentes** de las empresas florícolas ubicadas en la Parroquia de Pastocalle del cantón Latacunga

1.- ¿Cómo ve el impulso de Ecuador en el proceso de renovación de la firma del ATPDEA?

Bueno ()

Malo ()

Regular ()

2.- ¿De qué manera afectaría a la Parroquia de Pastocalle si las empresas florícolas quebrarían por no obtener la firma del ATPDEA?

Desempleo ()

Perdida de apoyo para el sector ()

Culminacion de los proyectos ()

3.- ¿Existe un plan B en caso de no extenderse el acuerdo?

Acogerse al SGP ()

Acceso a los diferentes convenios por el gobierno ()

4.- ¿Durante, que tiempo el Ecuador debe mantener esta firma del ATPDEA en beneficio de las exportaciones florícolas?

2-3 años ()

4-5 años ()

6-7 años ()

8-9 años ()

En definitiva ()

5.- Si Ecuador se queda sin ATPDEA, ¿cuáles serían las consecuencias para las empresas florícolas?

Perdida de aranceles () Utilidades bajas ()
Quiebra de la empresa () Otros ()

6. ¿Cómo gerente de la empresa florícola, induciría a la búsqueda de nuevos mercados en el caso de no mantener la firma del ATPDEA?

Si ()
No ()

7.- ¿Usted cómo ve, el proceso de relación que lleva el Ecuador con Estados Unidos para el tratado del ATPDEA?

Muy bueno () Malo ()
Bueno () Regular ()

8.- ¿Cree usted, que dependemos de la firma del ATPDEA para que el producto nacional pueda ser comercializado a los Estados Unidos?

Si ()
No ()

9.- ¿Usted como gerente de la empresa, qué alternativas hubiera tomado en el caso de la no firma del ATPDEA con Estados Unidos en el año 2011?

Búsqueda de nuevos mercados ()
Aumento el costo de la flor ()
Dejar de exportar a EE.UU ()

10.- ¿Cómo ven lo socios este tipo de convenio en el crecimiento del sector floricultor?

Positivo () Otros ()
Negativo ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO 2



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

Encuesta de percepción dirigida a todos los **Contadores** de las empresas florícolas ubicadas en la Parroquia de Pastocalle del cantón Latacunga.

La presente encuesta tiene como objetivo conocer el grado de importancia que tiene el ATPDEA en la actividad laboral florícola.

1.- ¿Cree usted que la firma del ATPDEA ha permitido crecer económicamente a la empresa?

Si ()

No ()

2.- ¿Qué consecuencias existiría si el Ecuador no obtiene el tratado del ATPDEA con Estados Unidos?

Despido del personal ()

Altos costos arancelarios ()

Disminución en las ventas ()

3.- ¿Cuál fue el incremento de rentabilidad con este tratado del ATPDEA durante el periodo 2011?

20% ()

80% ()

40% ()

100% ()

60% ()

4.- ¿Cuál fue el porcentaje de rentabilidad en la empresa, en comparación al último semestre del 2011 y el primero del 2012, considerando que en éste último está vigente la firma del ATPDEA para las ventas de exportación?

20% ()

80% ()

40% ()

100% ()

60% ()

5.- ¿Cree usted que las ventas baje al no darse nuevamente la firma del ATPDEA a porcentajes inesperados?

Si ()

No ()

6.- ¿Con respecto a la no firma del tratado ATPDEA, qué riesgos financieros tendrían las empresas florícolas?

Bajas utilidades ()

División de accionistas ()

Perdida de capital ()

Cierre de la empresa ()

7.- ¿En caso de la no firma ATPDEA será necesario el recorte del personal?

Si ()

No ()

8.- ¿Qué ocurriría con las empresas florícolas, si no se resuelve la firma del ATPDEA, una vez que se haya considerado las alternativas de solución?

Bajas utilidades ()

División de accionistas ()

Perdida de capital ()

Cierre de la empresa ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO 3



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

Encuesta de percepción dirigida a los Jefes de **Comercialización y Ventas** de las empresas florícolas ubicadas en la Parroquia de Pastocalle del cantón Latacunga

La presente encuesta tiene como objetivo conocer el grado de importancia que tiene el ATPDEA en la actividad laboral florícola.

1.- ¿Cree usted que el tratado del ATPDEA es un beneficio para las empresas florícolas para incrementar la rentabilidad?

Si ()

No ()

2.- ¿Usted cree que los clientes de Estados Unidos seguirán comprando flor sin mantener el ATPDEA?

Si ()

No ()

3.- ¿Considera usted que las empresas florícolas del sector de Pastocalle dejarían de ser competitivos en el mercado de Estados Unidos?

Pagos de aranceles ()

Privación del mercado ()

Pérdida de clientes ()

4.- ¿En qué porcentaje aumentaron las ventas de exportación en comparación al último semestre del 2011 con el primer semestre del 2012 al mantener este tratado?

60% ()

20% ()

80% ()

40% ()

100% ()

5.- ¿Cómo empresa florícola de qué manera beneficia a la Parroquia de Pastocalle?

Colaboración en las festividades ()

Presentación de proyectos ()

7.- ¿Usted, a qué países exportaría con frecuencia, en el caso de que se termine éste tratado con Estados Unidos, para incrementar su rentabilidad?

Rusia ()

Francia ()

Canadá ()

Ucrania ()

8.- ¿Qué se debería hacer para no depender de EE.UU?

Fortalecer el comercio con otros países ()

Reducir las exportaciones ()

Incremento de precios ()

Buscar intermediarios ()

9.- ¿El tratado del ATPDEA en Ecuador, tiene riesgos para la economía de las empresas florícolas?

Si ()

No ()

10.- ¿Cree que en la Provincia de Cotopaxi aumentaría el desempleo si el Gobierno de turno no renovaría la firma del ATPDEA?

Si ()

No ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO 4



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

Encuesta de percepción dirigida a los **Cientes** de las empresas florícolas ubicadas en la Parroquia de Pastocalle del cantón Latacunga

La presente encuesta tiene como objetivo conocer el grado de importancia que tiene el ATPDEA en la actividad laboral florícola.

1.- ¿Conoce usted el convenio que tiene Estados Unidos con el Ecuador, (firma del ATPDEA)?

Si ()

No ()

2.- ¿Está usted consciente de pagar los aranceles manifestados por su país, al momento de adquirir las flores ecuatorianas?

Si ()

No ()

3.- ¿Por qué cree usted, que las flores ecuatorianas son muy cotizadas en Estados Unidos?

Calidad ()

Época ()

Variedad ()

4.- ¿En qué porcentaje incrementaron las compras de flores ecuatorianas, en comparación al último semestre del 2011 con el primer semestre del 2012 al mantener el tratado del ATPDEA?

20% ()

80% ()

40% ()

100% ()

60% ()

5.- ¿En caso de no darse la firma del ATPDEA con Ecuador, usted compraría las flores ecuatorianas al precio real sin preferencia arancelaria?

Si ()

No ()

6.- ¿Cómo considera usted, la relación diplomática entre los países que intervienen en la firma del ATPDEA?

Muy bueno ()

Malo ()

Bueno ()

Regular ()

7.-Usted como cliente de las empresas florícolas de Cotopaxi, qué alternativas tomará en el caso de la no firma del ATPDEA, con el Ecuador?

Buscar nuevos mercados ()

Pagar el costo demandado ()

Cambio de comercio ()

Dejar de importar ()

8.- ¿Cree usted que Estados Unidos logrará extender la firma del ATPDEA con Ecuador, una vez que expire dicho tratado?

Si ()

No ()

9.- ¿Usted cómo deduce a las empresas florícolas de Cotopaxi con respecto a la exportación de flores?

Muy bueno ()

Malo ()

Bueno ()

Regular ()

10.- ¿Cómo cliente de las empresas florícolas de Cotopaxi, cree que la compra de flor baje al no darse nuevamente la firma del ATPDEA a porcentajes inesperados?

Si ()

No ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO 5



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

La presente entrevista tiene como objetivo recopilar información acerca de las causas y consecuencias que tiene el ATPDEA en la actividad florícola, para efectuar un análisis del impacto causado por dicho convenio.

1.- ¿Usted como trabajador de la florícola cree que si no se extiende la firma del ATPDEA perderían estabilidad laboral?

.....
.....
.....

2.- ¿Cómo microempresario, de qué manera les afecta esta situación de incertidumbre de la renovación del ATPDEA?

.....
.....
.....

3.- ¿Usted como transportista de servicios qué alternativas recomienda que el Gobierno debe hacer para que se mantenga este tratado unilateral y no dejar a muchas personas en el desempleo?

.....
.....
.....

4.- ¿Qué expectativas tienen los empresarios florícolas del sector de Pastocalle para la extensión del ATPDEA?

.....
.....
.....

5.- ¿Qué cree usted que ocasionaría si las empresas florícolas del sector de Pastocalle quebrarían?

.....
.....
.....

6.- ¿A usted como habitante del sector le ha perjudicado o le ha beneficiado que existan las empresas florícolas?

.....
.....
.....

7.- ¿Usted como habitante del sector de Pastocalle desea que las empresas florícolas sigan creciendo, porque?

.....
.....
.....

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO 6

EDITORIAL REFERENTE AL ATPDEA

BOLETÍN
ABRIL 2011

Editorial

Por Dannylo Subía

Las Preferencias Arancelarias Andinas (Andean Trade Preference and Drug Eradication Act ATPDEA) concluyeron el 12 de Febrero del 2011, algunos productos entre ellos flores, frutas, madera, brócoli entre otros, tendrían alguna dificultad en costos al momento de ingresar al mercado estadounidense, no obstante es necesario analizar algunas consideraciones y opciones frente a este inconveniente comercial que se le presenta al Ecuador.

El ATPDEA conocido así por sus siglas en inglés, es un beneficio unilateral otorgado por los Estados Unidos por el combate contra las drogas en los países del área Andina. Al ser este programa una concesión unilateral, el país se veía avocado a su renovación de manera permanente por el congreso y senado norteamericano, creando un ambiente de inseguridad en el sector exportador ecuatoriano que no permitía realizar una planificación y realizar inversiones a largo plazo. Este puede ser tal vez uno de los motivos por el cual el aprovechamiento de estas preferencias estuvo entre un 5 y 7% del total de subpartidas otorgadas (3,947).

La estrategia que persigue el Gobierno para mitigar el impacto que causaría la desaparición de estas preferencias se basa en dos frentes, el uno interno, donde se apunta a reducir la carga impositiva mediante compensaciones tributarias y el otro externo que se subdivide en varios aspectos, como la diversificación de mercados, y la profundización del comercio en Estados Unidos, esto implica explorar y aprovechar el posicionamiento que han tenido los productos ecuatorianos en dicho mercado, para que con ese impulso dirigiéndolo hacia otros estados.

Existen otros mecanismos que están siendo explorados como el incluir en el Sistema Generalizado de Preferencias (terminó el 31 de Diciembre del 2010 para cerca de 120 países), los productos que saldrían como perdedores (sin ATPDEA) por acceder al mercado norteamericano con un mayor arancel y el negociar en la OMC (Organización Mundial de Comercio) el acceso de los productos agrícolas con un arancel preferencial.

En el ámbito externo, el contar con dos oficinas comerciales en Estados Unidos, y proyectar la apertura de al menos dos más, una en Miami y otra en la región de los grandes lagos, dan muestra del interés que se mantiene en seguir estrechando los lazos comerciales con el principal socio comercial del Ecuador, para ello se han intensificado las labores de promoción para aprovechar la calidad de los productos ecuatorianos y lograr generar demanda.

Sin embargo de lo expuesto, es ahora la oportunidad de mirar hacia otros grandes mercados identificados por el Ecuador como prioritarios, como Corea del Sur, China, Rusia, Brasil, los países de Europa Oriental y Medio Oriente, tal como en la actualidad lo están haciendo nuestros vecinos y competidores cercanos como Colombia y Perú.

Por lo tanto, la diversificación de mercados no es una opción, es una necesidad por lo que el sector exportador ecuatoriano debe de trabajar de manera conjunta con las instituciones que forman parte del comercio exterior del país, y enfrentar de manera decidida los nuevos retos que debe afrontar, manteniendo la calidad de sus productos, e ir incorporando valor agregado para que los precios sean sostenibles en el tiempo. Por su parte el Estado seguirá promoviendo a través de la red de sus 27 Oficinas Comerciales los productos ecuatorianos, servicio disponible a través del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras PRO ECUADOR.

FUENTE: Biblioteca De Relaciones Exteriores
ELABORADO POR: CORPEI

ANEXOS 7
EMPRESA FLORÍCOLA GENERACIÓN DE EMPLEO



ANEXOS 8
CONTAMINACIÓN AMBIENTAL





ANEXOS 9

PRODUCTO PROCESADO Y LISTA PARA EXPORTAR



COLOR	VARIETADES			
<p><i>ROJO</i></p> 	<p><i>PREFERENCE</i></p> 	<p><i>CAROLA</i></p> 	<p><i>RAFHAELA</i></p> 	<p><i>CLASSY</i></p> 
<p><i>BICOLOR</i></p> 	<p><i>CARROUCEL</i></p>  <p><i>CIRCUS</i></p> 	<p><i>KONFETTY</i></p>  <p><i>AMBLANCE</i></p> 	<p><i>HARMONIE</i></p>  <p><i>DOLCE VITA</i></p> 	<p><i>DUETT</i></p> 
<p><i>CREMA</i></p> 	<p><i>ESKIMO</i></p> 	<p><i>VERSILLA</i></p> 	<p><i>DIPLOMAT</i></p> 	
<p><i>NARANJA</i></p> 	<p><i>SPICY</i></p> 	<p><i>PAREO</i></p> 	<p><i>SARY</i></p> 	
<p><i>VERDE</i></p> 	<p><i>LIMBO</i></p> 			
<p><i>AMARILLO</i></p> 	<p><i>GOLD STRIKE</i></p> 	<p><i>CONGA</i></p> 		
<p><i>BLANCO</i></p> 	<p><i>VIRGINIA</i></p> 			
<p><i>ROSADO</i></p> 	<p><i>LIVIA</i></p>  <p><i>MARLISSE</i></p> 	<p><i>TINKE (PEKCOUBO)</i></p> 	<p><i>RAVEL</i></p> 	<p><i>ENGAGEMENT</i></p> 

Fuente: Empresas Florícolas Pastocalle
Elaborado: Las investigadoras

ANEXOS 10
INFORME DE LA EXTENSIÓN ATPDEA

1300 Pennsylvania Avenue NW
Washington, DC 20229

OCT 24 2011



**U.S. Customs and
Border Protection**

MEMORANDO PARA: Directores, Operaciones de Campo

DE: Director Ejecutivo de la Política de Comercio la
Oficina de Programas de Comercio Internacional

ASUNTO: Renovación de la Ley de Preferencias Arancelarias
Andinas (ATPA) y de Promoción Comercial
Andina y Erradicación de Drogas (ATPDEA)

En octubre 21,2011, el Presidente firmó HR 3078, que se extiende tanto a la Ley de Preferencia Comercial Andina (ATPA) y el de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Drogas del programa (ATPDEA) hasta julio 31,2013. Los programas ATPA / ATPDEA, después de haber caducado febrero 12,2011 han sido renovados con carácter retroactivo, por Ecuador y Colombia, lo que permite un reembolso de todos los derechos pagados por ATPA / ATPDEA mercancía elegible que se haya entrado o salido del almacén para el consumo, mientras que el programa fue vencido, a partir de febrero hasta noviembre 13,2011 4,2011. Los beneficios bajo el ATPA / ATPDEA se iniciará en noviembre de 5,20 U, 15 días después de octubre 21,2011, fecha de la firma presidencial.

En consecuencia, los contribuyentes tendrán derecho a presentar ATPA / ATPDEA resúmenes de entrada de elegibles, utilizando los Indicadores de Programa Especial (SPI) "J, J +" sin el pago de los impuestos para los envíos introducidos o retiradas de depósito para el consumo a partir de noviembre 5, 2011. Para los resúmenes de entrada de la ECA, con carácter retroactivo ATPA / ATPDEA reclamos deben hacerse a través de la corrección de post-resumen, en su caso, es decir, si la entrada cumple con los requisitos de tiempo para la presentación del PSC.

ATPA / ATPDEA reembolso para todas las entradas haya entrado o salido del depósito para consumo durante el período de caducidad será procesada a la recepción de una solicitud de reembolso válidas. Las reclamaciones podrán hacerse a través de la enmienda posteridad (PEA) o de protesta, siempre y cuando

cumplan con los requisitos de tiempo de aplicación. Con el fin de procesar su reembolso, la CBP, exige la información ondulante:

A. Una declaración de que la carta es una solicitud de reembolso según lo previsto en HR 3078.

B. Los números de entrada y una de los elementos que disfruten de restituciones que se solicita; y

C. La cantidad a ser navegable para cada partida, y donde las entradas están implicados múltiples, la cantidad total a pagar por todos los resúmenes de entrada.

Una solicitud válida liquidación o re-liquidación deberá ser presentada ante CBP dentro de 180 días de la fecha de renovación de ATPA / ATPDEA. Las cantidades adeudadas por los Estados Unidos de conformidad con la liquidación o la re-liquidación de una entrada de un artículo deberá ser pagada sin intereses

Las copias de este memorando debe ser puesto a disposición de Directores de Puertos, Director Adjunto del puerto, Especialista de importación de Supervisión, Especialista de importación, importadores, intermediarios y otros interesados ponis.

Tenga en cuenta que un memorando abordar ATP A la preocupación por las cuotas de textiles y se publicará en breve. CBP está en espera de información del Comité para la Implementación de Acuerdos Textiles (CITA) antes de emitir esta dirección.

Las preguntas relacionadas con esta orientación debe ser dirigida a Katrina Chang, Jefe de la Subdivisión de Tratados Comerciales, o Christina Alvez, Comercio Poder acuerdos en FTA@dhs.gov. Sumaria de entrada y el procesamiento de las preguntas deben ser dirigidas a Laurie Dempsey, Resumen General, Rama de entrada y Drawback al (202) 863-6509.



Smith Brenda B.



**U.S. Customs and
Border Protection**

OCT 24 2011

MEMORANDUM FOR: Directors, Field Operations

FROM: Executive Director, Trade Policy and Programs
Office of International Trade

SUBJECT: Renewal of the Andean Trade Preference Act (ATPA) and
Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act
(ATPDEA)

On October 21, 2011, the President signed H.R. 3078, which extends both the Andean Trade Preference Act (ATPA) and the Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act (ATPDEA) programs through July 31, 2013. The ATPA/ATPDEA programs, having lapsed February 12, 2011, have been retroactively renewed, for Ecuador and Colombia, allowing for a refund of all duties paid on ATPA/ATPDEA-eligible merchandise that was entered or withdrawn from warehouse for consumption while the program was lapsed, from February 13, 2011 through November 4, 2011. Benefits under the ATPA/ATPDEA will commence on November 5, 2011, 15 days after the October 21, 2011, Presidential signing date.

Accordingly, filers will be entitled to file ATPA/ATPDEA-eligible entry summaries, utilizing the Special Program Indicators (SPI) "J, J+" without the payment of duty for shipments entered or withdrawn from warehouse for consumption effective November 5, 2011. For ACE entry summaries, retroactive ATPA/ATPDEA claims must be made via post-summary correction, where applicable, i.e., if the entry meets the time requirements for PSC filing.

ATPA/ATPDEA refunds for all entries entered or withdrawn from warehouse for consumption during the lapse period will be processed upon receipt of a valid refund request. Claims may be made via post-entry amendment (PEA) or protest, as long as they meet the applicable time requirements. In order to process a refund, CBP requires the following information:

- A. A statement that the letter is a request for a refund as provided for under H.R. 3078;
- B. The entry numbers and line items for which refunds are being requested; and
- C. The amount to be refunded for each line item; and where multiple entries are involved, the total amount due for all entry summaries.

A valid liquidation or re-liquidation request must be filed with CBP within 180 days of the ATPA/ATPDEA renewal date. Any amounts owed by the United States pursuant to the liquidation or re-liquidation of an entry of an article shall be paid without interest.

Copies of this memorandum should be made available to Port Directors, Assistant Port Directors, Supervisory Import Specialist, Import Specialist, Importers, Brokers, and other interested parties.

Note that a memorandum addressing ATPA concerns for quotas and textiles will be issued shortly. CBP is awaiting information from the Committee for the Implementation of Textile Agreements (CITA) prior to issuing this direction.

Questions regarding this guidance should be directed to Katrina Chang, Chief, Trade Agreements Branch, or Christina Alvez, Trade Agreements Branch at FTA@dhs.gov. Entry summary and processing questions should be directed to Laurie Dempsey, Chief, Entry Summary and Drawback Branch at (202) 863-6509.

A handwritten signature in black ink that reads "Brenda B. Smith". The signature is written in a cursive style with a large initial "B" and a stylized "S".

Brenda B. Smith