

Marzo 2020 - ISSN: 1696-8352

EXPORTACIÓN DE FLORES TROPICALES AL MERCADO DE DANBURY (CONNECTICUT), ESTADOS UNIDOS, UN RETO PARA LOS FLORICULTORES DEL CANTÓN NARANJAL – ECUADOR

Martha Angélica Cunalata Cevallos

Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil
Carrera de Ingeniería en Comercio Exterior

Irene Alexandra Moreno Delgado

Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil
Carrera de Ingeniería en Comercio Exterior

PhD. Mónica Margot Villamar Mendoza

Catedrático de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil
Carrera de Comercio Exterior /Magister en Administración de Empresas

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Martha Angélica Cunalata Cevallos, Irene Alexandra Moreno Delgado y Mónica Margot Villamar Mendoza (2020): “Exportación de flores tropicales al mercado de Danbury (Connecticut), Estados Unidos, un reto para los floricultores del Cantón Naranjal – Ecuador”, Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana (marzo 2020). En línea:

<https://www.eumed.net/rev/oel/2020/03/exportacion-flores-tropicales.html>

<http://hdl.handle.net/20.500.11763/oel2003exportacion-flores-tropicales>

Resumen

El presente estudio se enmarcó en las áreas temáticas de Educación Comercial y Administración, el desarrollo fue direccionado hacia la Exportación de flores tropicales al mercado de Danbury - Connecticut, relacionando el marco teórico a los temas de empresa, transporte, logística y Comercio Exterior. El objetivo general determinó la importancia del diseño de una guía de exportación de flores tropicales que incentive la comercialización al mercado de Estados Unidos, dirigida a las personas que pertenecen a la Asociación de Floricultores del cantón Naranjal, los objetivos específicos recopilaron, por medio de una investigación bibliográfica los datos de la oferta, demanda y los requisitos para la exportación de flores tropicales, se determinó un modelo de guía de exportación que se ajuste a las condiciones logísticas que se requieren para la exportación de flores al mercado estadounidense. Se utilizó el método deductivo y analítico. El enfoque fue cuali-cuantitativo, se aplicaron las técnicas de la entrevista y encuesta personal, con el instrumento de un cuestionario, elaborado con las variables de investigación. En las conclusiones se estableció que los floricultores requieren conocer las bases legales, condiciones de calidad y fitosanitarias que exige el país importador para cumplir con todos los requisitos de pre – embarque, embarque y post – embarque. La guía de exportación diseña los pasos para iniciar el proceso, continuar y finalizar la comercialización del producto, especificando las formas de empaque y embalaje del producto, el costo del traslado desde el lugar donde se cultivan las flores hasta el punto donde se inicia la exportación.

Palabras Clave: *Exportación de flores tropicales ecuatorianas Proceso logístico para la exportación al mercado de Danbury – Estados Unidos Incoterms para la exportación de flores*

Abstract

Export of tropical flowers to the Danbury market (Connecticut), United States, a challenge for the flowers of the Canton Naranjal - Ecuador

The present study was framed in the thematic areas of Commercial Education and Administration, the development was directed towards the Export of tropical flowers to the Danbury - Connecticut market, relating the theoretical framework to the themes of business, transportation, logistics and Foreign Trade. The general objective determined the importance of designing a guide to export tropical flowers that encourages marketing to the United States market, aimed at people who belong to the Floriculturists Association of the Naranjal canton, the specific objectives compiled, through a Bibliographic research data on the supply, demand and requirements for the export of tropical flowers, a model export guide was determined that adjusts to the logistical conditions required for the export of flowers to the United States market. The deductive and analytical method was used. The approach was qualitative-quantitative, the techniques of the interview and personal survey were applied, with the instrument of a questionnaire, prepared with the research variables. The conclusions established that flower growers need to know the legal bases, quality and phytosanitary conditions that the importing country requires in order to comply with all the pre - shipment, shipment and post - shipment requirements. The export guide designs the steps to start the process, continue and end the commercialization of the product, specifying the forms of packaging and packaging of the product, the cost of transfer from the place where the flowers are grown to the point where the export begins.

Keywords: *Ecuadorian Tropical Flower Export* *Logistic process for export to the Danbury market - United States* *Incoterms for flower export*

1. Introducción

Las exportaciones de productos fortalecen la moneda nacional, acelera la economía interna, se crean, en forma sostenida puestos de empleo, mejoran la entrada de divisas y fomentan la integración de mercados, globalizando la participación en los mercados mundiales, por lo tanto, se reducen los niveles de pobreza. La demanda de bienes y servicios ofrece oportunidades que deben aprovechar los países, ofertando aquellos productos que el mercado necesita, por lo tanto, los gobiernos de turno, deben generar las políticas que otorguen ventajas comerciales frente a otros países que también exportan.

Entre los frenos que impiden el acceso de productos y servicios a otros mercados, se encuentran las barreras arancelarias; esto sucede especialmente con los países en vías de desarrollo hacia los países desarrollados, (Fondo Monetario Mundial, 2019) “En Estados Unidos y Canadá, los aranceles más fuertes son aplicados a los productos textiles y a ropa confeccionada, mientras que en la UE y Japón se concentran en la agricultura y los productos alimenticios” (pág. 1). Así mismo, las barreras no arancelarias buscan beneficiar a los países exportadores con la liberación de pagos sobre determinados productos y servicios.

Las barreras o medidas no arancelarias de los países en vías de desarrollo se convierten en obstáculos para los exportadores de productos o servicios, porque reducen la transparencia que deben asumir según las condiciones establecidas y normadas para el acceso a los mercados, sin dejar de lado cada uno de los acuerdos comerciales multilaterales que amparan el buen desarrollo de las negociaciones de las exportaciones.

El proteccionismo por lo general tiene como objetivo favorecer a los diferentes productos y servicios de un país, amparado en las políticas gubernamentales que restringen el comercio exterior, es decir que se imponen muchas limitaciones a la importación para proteger a las grandes, medianas o pequeñas empresas para aumentar la competitividad interna de los productos locales. Las acciones que asuman los entes gubernamentales se basan en la imposición de aranceles que perjudican el crecimiento económico y disminuye el ingreso de divisas. La protección, por medio de aranceles, en ocasiones se reemplaza por controles de precios y barreras no arancelarias, en cada país que se aplique (Botero, 2014).

Las exportaciones de flores tropicales a Estados Unidos para mejorar la competitividad, especialmente con el mercado colombiano requiere de políticas gubernamentales que permitan el ingreso sin aranceles al mercado de los Estados Unidos, es decir que el sistema general de preferencias arancelarias debe eliminar el impuesto de exportación del producto, que es del 6,8%. Actualmente, 2019, la propuesta fue realizada formalmente al departamento de

Comercio Americano por la Asociación Nacional de Productores y Exportadores de Flores del Ecuador (Expoflores) para eliminar los aranceles (PúblicaFM, 2019).

Los diferentes entes gubernamentales ecuatorianos deben permanentemente considerar que las exportaciones compitan en iguales condiciones que otros países exportadores de los mismos productos y servicios, en el caso de las flores que se exportan al mercado estadounidense, las condiciones deben ser competitivas, especialmente con el mercado colombiano que entran con cero (0) arancel, la búsqueda para equipar la competencia requiere que los entes interesados mantengan constantemente conversaciones y firma de acuerdos que establezcan iguales condiciones de exportación.

2. Objetivo General

Desarrollar una guía de exportación de flores tropicales que incentive la comercialización al mercado de Danbury (Connecticut) Estados Unidos, a la Asociación de Floricultores del cantón Naranjal.

3. Objetivos Específicos

- Recopilar por medio de una investigación bibliográfica los datos de la oferta, demanda y los requisitos para la exportación de flores tropicales desde el Cantón Naranjal al mercado de Danbury, Estados Unidos
- Determinar un modelo de guía de exportación que se ajuste a las necesidades de los floricultores del Cantón Naranjal al mercado de Danbury
- Proponer los requisitos y las condiciones logísticas que se requieren para la exportación de flores al mercado estadounidense.

4. Marco Teórico

4.1. El comercio internacional. - Conceptualizaciones

Los países requieren comercializar sus productos y servicios, a lo que se denomina comercio internacional, que corresponde a la actividad económica, en la que se intercambian estos bienes con zonas geográficas en el mundo entero, implicando procesos por los que se obtienen diferentes divisas y formas de pago, contando con la liberalización comercial y a la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, identificándose como economías abiertas para aquellas regiones o naciones cuyo comercio está abierto al exterior. Lo que quiere decir, que compran bienes y servicios por lo que se los considerada importadores y los que venden bienes y servicios fuera de sus fronteras son los que exportan (López, 2019).

El comercio internacional se basa en el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, lo que da como origen a salidas de mercancía de un país y se las reconoce como exportaciones, mientras que las entradas de mercancías, corresponde a las importaciones procedentes de otros países, dando como resultado un comercio más libre, que involucra un crecimiento económico para las naciones que lo realizan. Se reconoce que todos los países, incluidos los más pobres, tienen recursos humanos, industriales, naturales y financieros que son empleados para producir bienes y servicios en los mercados internos y compiten en el exterior, que genera la ventaja comparativa (Ramos, 2016).

4.2. Definiciones de Exportación e Importación

En las negociaciones hay actividades que las identifica por el accionar de las personas que administran las empresas, algunas se dedican a las exportaciones que son la venta, trueque o donación de bienes y servicios de los residentes de un país a no residentes; es una transferencia de propiedad entre habitantes de diferentes países, la organización abastece el mercado nacional e internacional por la capacidad de producción (Galindo & Ríos, 2019).

La exportación es el proceso de la salida de mercancías, capitales y servicios con destino al mercado exterior, la misma que está condicionada para el desarrollo de la producción mercantil y por la división internacional del trabajo. La exportación de mercancías de los países reactiva la las políticas económicas como los beneficios de la entrada de divisas y el desarrollo social

de los países exportadores (Borisov, Makarova , & Zhamin, 2018). La importación son todos los bienes y servicios adquiridos por un país o región del extranjero para distribuirlos en el interior, son bienes y servicios que no producen y que la población lo requiere, en ocasiones estos productos son mejores en precios, calidad y variedad (Gómez & Ramírez , 2019).

4.3. La producción de flores en el Ecuador.- Oferta de flores tropicales

El cultivo y la producción de flores en Latinoamérica comienza aproximadamente en la década de los ochenta, por lo tanto, la comercialización, en especial de las rosas se da en este mismo lapso de tiempo, es necesario acotar que se contaba con abundante mano de obra, los costos de inversión en invernaderos eran bajos, acompañado de las adecuadas condiciones climáticas que les garantizaban competitividad en el ámbito internacional. En el Ecuador, la primera explotación florícola se inicia en 1960, pero fracasa al poco tiempo a causa de disputas laborales. Veintitrés años más tarde, Rosas del Ecuador S.A., con una modesta plantación de 2 hectáreas, inicia la época de oro de la floricultura ecuatoriana con el cultivo de diez variedades de flores (Expoflores, 2019).

La floricultura ecuatoriana mantuvo su tendencia creciente de exportaciones durante el 2012, alcanzó un crecimiento anual en dólares de 13,4%. El crecimiento en volumen fue del 7,9% anual, lo que evidencia la importancia de dedicarse al cultivo, producción y exportación de un producto que tiene aceptación en otros mercados a nivel internacional, determinando un ingreso seguro y contribuyendo al desarrollo del país y a la disminución del desempleo (Expoflores , 2017).

Ecuador se divide en grandes regiones naturales, siendo la sierra, uno de los lugares que más se ha desarrollado el cultivo de rosas, mientras que el oriente se destaca por el cultivo de orquídeas y variedades de follaje, sin embargo, la costa produce un sinnúmero de flores tropicales, los pequeños floricultores se han dedicado a cubrir la demanda del mercado local, pero pierden gran parte de su producción de especies como *gypsophilla*, *hypericom*, flores de verano por el escaso conocimiento hacia la comercialización de este producto.

La Superintendencia de Compañías, citando una publicación de la Corporación Financiera Nacional, indica que en 2016 se registraron 204 empresas dedicadas al cultivo de flores, las cuales proveían empleo a 29.867 personas. La mayor concentración de empresas del subsector están en las provincias de Pichincha y Cotopaxi, lo que incluye al cultivo de flores, con la producción de flores cortadas y capullos por las empresas grandes, medianas, micro y pequeñas, las que cuentan con una gran cantidad de colaboradores, siendo las grandes empresas las que emplean cerca de 54 22.750, mediana 83 6.435, micro 28 133, pequeña 39 549, en total 204 29.867 personas que laboran en el campo floricultor (Superintendencia de Compañías / Servicio de Rentas Internas, 2017).

El cultivo de flores en el Ecuador ocupa una superficie cosechada a nivel nacional de 9.612 hectáreas en 2017, la especie de flor que registra mayor superficie cosechada y producción son las rosas con un 55,01 % de participación en la superficie total y con el 50,79 % de la producción nacional, seguida de la *Gysophilla* con el 10,06 % de la superficie cosechada, y con el 17,22 % de la producción, las flores transitorias tienen una participación en la superficie cosechada y la producción del 25,45 % y 21,19 % respectivamente (INEC - ESPAC, 2016). La Corporación Financiera Nacional, cita los datos otorgados por el Banco Central del Ecuador, en los que indica que el cultivo de flores en el año 2016 sumó a \$ 493,45 Millones, con una participación en el total del PIB de 0,71%. En el año 2016 evidencia un decrecimiento del 1,68% respecto al año 2015. En el año 2019 tuvo un crecimiento del 1,1% (CFN, 2017).

4.4. Exportación de flores en el Ecuador y sus requisitos

La participación del sector floricultor dentro de las exportaciones no petroleras se han incrementado año tras año. En 1992, la exportación de flores alcanzó los \$30 millones; en 2001, ascendió a \$229 millones; en 2003, llegó a \$294 millones; y en el año 2004, en los cinco primeros meses se situó en \$152 millones, según el Banco Central del Ecuador (BCE, 2014). Los datos son un referente de la demanda internacional frente a la compra de flores ecuatorianas, fijándose una tasa de crecimiento promedio anual de 48,9% en el valor de exportación.

El Ecuador exporta el 40% de flores al mercado de Estados Unidos, seguido de otros países como Holanda, Italia, España, Canadá, Ucrania, Chile. Para exportar al mercado de Estados Unidos generalmente se utiliza la vía aérea, basado en un control idóneo de temperatura que permita conservar el producto en óptimas condiciones, por ejemplo las rosas se las ubica paradas en paquetes de 25 unidades y cada empaquetado contiene un total de 10 paquetes cada una. Las flores tropicales tienen un manejo integral que no requieren de un cuarto frío, sino en una temperatura media para conservar la calidad del producto. Es importante resaltar que las cajas que se utilizan es la denominada "Caja Full", $\frac{1}{2}$ caja full= 1 halfBox,= 1 tabacoBox=0.5 Full, además hay las quarter boxes, eight boxes, flat boxes, thirt boxes y hamper boxes (Wordpress, 2019). Se conoce que las flores no van en paquetes sino que están sueltas en cada caja, debido al peso o grosor.

El etiquetado de cada caja debe llevar la siguiente información: Nombre de la flor, variedad, número de flores por caja, productor-exportador, país de procedencia, transporte: Por lo general son camiones cerrados o cubiertos con lona si es vía terrestre. Es indispensable la ventilación por las altas temperaturas y la caída directa de los rayos solares, por ello desde cada capa debe existir treinta centímetros de distancia para permitir la circulación del aire. Otro requisito es verificar el estatus fitosanitario, si el país de destino ha levantado las restricciones sanitarias de acceso al producto de origen vegetal. Registro de agrocalidad, inspección del auditor de agrocalidad, certificado fitosanitario por cada exportación, se lo debe solicitar dos días antes del despacho, registro del operador, copia del manifiesto de embarque y factura (Nuñez, 2015).

El empaquetado debe considerar el logotipo de la empresa exportadora, junto con las medidas de la caja, peso volumétrico y el código de barras, denominado QR, el mismo que contiene barras bidimensional de manera cuadrada en el que se almacenas cada uno de los datos codificados del producto, el mismo que se enlaza con un sitio web. Se debe considerar el tamaño del empaque, que debe ser escogido de acuerdo al tipo y la cantidad de flores, se recomienda que cada empaque contenga zunchos internos para adecuar el empaque según el número de flores que se ubique en cada uno de los empaques.

4.5. Buenas prácticas en el empaqueo de flores y sus beneficios

La exportación de flores requiere de un proceso de empaqueo óptimo para minimizar los riesgos de daño en el producto y el pago en el flete; considerando el peso / volumen y tamaño de las cajas según el tipo de flores, considerando que cada una de las aerolíneas calcula el precio según el espacio que ocupa la carga, sumando a su peso real y se lo conoce como peso volumétrico (o dimensional). Las condiciones para exportar depende de cada país, sin embargo existen estándares que deben considerarse, entre ellas el empaque que debe ser diseñado de acuerdo a la cantidad de flores que va en cada caja, lo que depende de diversos factores que son: variedad de la flor, época del año, la longitud de los tallos, edad de la flor, tamaño de la caja, exigencias del importador, entre otros factores.

Para exportar flores al mercado americano, por el corto tiempo en vuelos regulares o especial, los clientes prefieren empaques de plástico por que mantienen mejor hidratación a la flor, sin embargo muchos exportadores poco a poco van cambiando esta tendencia y últimamente lo hacen en empaque de cartón, considerando que el corte intermedio aceptado es de 40 a 60 cm lo que beneficia al empaqueo en cartón y por el tipo de caja que se utiliza (Wordpress, 2019).

4.6. La perspectiva global de los negocios de las exportaciones hacia el mercado estadounidense de Miami, New York y Danbury

La perspectiva global enfoca a diferentes mercados internacionales para llevar a cabo las negociaciones, reconociendo la perspectiva empresarial de conductas administrativas que buscan satisfacer necesidades latentes de mercados lejanos o cercanos que requieren de bienes que ellos no producen, y que para su comercialización generan un enfoque de perspectiva globalizada centrándose en los requerimientos de calidad y precio de los productos.

En lo que respecta al mercado estadounidense, se reconoce que el auge económico para el mercado internacional abarca de manera global a grandes, medianas y pequeñas empresas en el mundo, por lo que actualmente es uno de los mercados más atractivos para la exportación de productos, consideran el poder de la eficiencia, productividad y los mercados abiertos no regulados, en los que se involucran las fuerzas económicas, técnicas, industriales, políticas y demográficas, las mismas que convergen en la creación de un orden económico globalizado en una estructura de un sistema económico y de mercado de un solo mundo (Cateora & Graham, 2016).

4.7. Los Incoterms 2010 en el proceso logístico de comercialización de productos internacionales

En el comercio internacional se llevan a cabo diferentes acciones que traen consigo la responsabilidad en el contrato de exportación, por lo que se debe fijar claramente fecha, hora, dirección, responsable en el país de destino, riesgos físicos, si requiere climatología o no, conocer la regla de los Incoterms 2010 que más se aplica al producto exportable en el proceso de determinar el operador logístico internacional, el tipo de transporte a utilizar y el seguro de cobertura con la finalidad de cumplir las obligaciones en la exportación.

Los Incoterms (International Commercial Terms) son un grupo de términos comerciales, que se vinculan con las reglas sobre las prácticas comerciales Internacionales, se componen de tres letras cada uno y se utilizan en las transacciones internacionales para aclarar los costes y determinar las cláusulas comerciales incluidas en un contrato de compraventa, se modificaron en el 2010 y son: "D", DAT (Entregado en Terminal) y DAP (Entregado en el punto de destino), por lo que en el contrato de venta internacional. Estos términos fueron creados en 1936 por parte de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) bajo el nombre de Incoterms 1936 y se han adaptado a los diversos cambios surgidos en las prácticas comerciales hasta los actuales Incoterms 2010, que entraron en vigor el 1 de enero de 2011 (Kanvel Logistics & Business Worldwide, 2019).

Tabla 1
Obligaciones del vendedor o exportador

Numeral	Obligaciones del exportador
1	Fábrica, lugar convenido
2	Franco transportista lugar convenido
3	Franco al costado del buque puerto de carga convenido
4	Franco a bordo... puerto de carga convenido
5	Coste, flete, puerto de destino convenido
6	Transporte pagado hasta... puerto de destino convenido
7	Coste, seguro y flete... puerto de destino convenido
8	Transporte y seguro pagados hasta, puerto de destino convenido
9	Entregado en terminal...puerto de destino convenido
10	Entregado en un punto...lugar de destino convenido
11	Entregado derechos pagados...lugar de destino convenido
Siglas de Incoterms	EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DOP, FAS, FOB, CFR, CIF

Fuente: (INCOTERMS, 2019).

5. MARCO METODOLÓGICO

5.1 Diseño de la investigación No Experimental

El estudio se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se basa en la observación de fenómenos en el mismo contexto natural en el que ocurren los hechos investigados.

5.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN

5.2.1 Exploratoria

Para (Muñoz, 2014) la investigación exploratoria “Es la búsqueda de la información para familiarizarse con el entorno” (pág. 14). En el trabajo exploratorio se consideró que la investigación se relaciona con la búsqueda de las respuestas a las acciones que se requieren para exportar flores tropicales desde el Ecuador hacia el mercado de los Estados Unidos. La finalidad de explorar las condiciones, requisitos y requerimientos del empaque, embalaje y etiquetado en la investigación tiene como objetivo ser un referente para quienes asumen el reto de comercializar sus productos en otros mercados

5.2.2 Descriptiva

Según (Gómez M. , 2016) la investigación descriptiva establece que “Dentro del enfoque cuantitativo proporciona una visión de una comunidad, un fenómeno o una situación” (pág.103). El estudio describe los procesos para llevar a cabo la exportación de flores a mercados internacionales, en el que se especifica el registro de la información y el análisis de cada una de las preguntas de las entrevistas y encuestas.

5.3 MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN

5.3.1 Método Deductivo

Se aplicó un estudio de lo general de las conceptualizaciones de la comercialización y exportación para llegar a la particularidad del análisis de viabilidad para lograr el objetivo de vender a mercados internacionales. Según (Bernal, 2016) “Consiste en tomar conclusiones generales para obtener explicaciones particulares. El método se inicia con el análisis de los postulados, teoremas, leyes, principios, etcétera, de aplicación universal y de comprobada validez”, para aplicarlos a soluciones o hechos particulares” (pág. 59). El método da la oportunidad de que las definiciones de las variables se desarrollen al momento de implementar un plan de exportación de flores tropicales.

5.3.2 Método Analítico

Dentro del análisis se consideró los resultados de las encuestas y las entrevistas, en cada una de las preguntas, se analizó la opinión de los empresarios que exportan, floricultores y los posibles compradores de flores tropicales en el mercado de Danbury. De acuerdo con (Muñoz, 2014) “Con el análisis lo que el investigador pretende es establecer el grado y aproximación que existe entre el enfoque teórico y el enfoque empírico” (pág. 9). El análisis de las interrogantes observó la viabilidad de la propuesta, con la opción de considerar las debilidades de la empresa y la oportunidad que presenta el mercado internacional para exportar flores tropicales.

5.4 Enfoque de la Investigación

La investigación tuvo un enfoque mixto, cualitativo y cuantitativo, determinándose que la parte cualitativa estableció los aspectos de la exportación de flores y las consecuencias positivas de ampliar mercados internacionales, con el objetivo de evaluar la influencia en el desarrollo de las plantaciones de flores. Las opiniones de expertos, por medio de entrevistas personales validaron las conceptualizaciones que identificaron los procesos para el desarrollo de una guía para los exportadores. El estudio cualitativo profundizó los casos específicos, no generaliza los temas investigados, por tanto, en ningún momento mide numéricamente, sino que cualificar y

describir el fenómeno social desde el punto de vista de un análisis que parte de los rasgos determinantes de las variables estudiadas en la investigación (Bernal, 2016).

En el enfoque cuantitativo, las encuestas permitieron conocer el tipo de producto que necesita el mercado de Danbury, incluyendo el tamaño de tallo, tipo, cantidad, entre otros aspectos relacionados con la comercialización de flores tropicales, se aplicó una medición, en que se asignó números a cada una de las situaciones que se estudiaron y que buscaron conocer la situación de las exportaciones (Bernal, 2016).

Para Arias (2012) "En atención al diseño, la investigación se clasifica en: documental, de campo" (pág. 27). El estudio estableció la investigación de campo para obtener de primera mano los datos primarios desde el punto de vista de las personas encuestadas y entrevistadas, sin manipular, ni alterar las variables de exportación. El objetivo afianzó el conocimiento de los floricultores hacia la comercialización de productos al mercado norteamericano.

5.5 Investigación bibliográfica

Es la que se realizó mediante la información de portales de internet, libros y artículos relacionados con el tema. De acuerdo con (Pacheco, 2014) "Consiste en recopilar datos, valiéndose adecuado de libros, revistas, resultados de otras investigaciones, entrevistas, etc." (pág. 63), la misma que se aplicó en el marco teórico, metodológico y apoyó al desarrollo de todo el estudio propuesto.

5.6 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

5.6.1 Técnica mixta (Cualitativa y Cuantitativa)

Las técnicas utilizadas fueron: entrevista y encuesta, se aplicó en forma personal y vía internet a los informantes seleccionados, considerando las variables de la investigación. De acuerdo con (Hernández-Sampieri, Fernández, & Baptista, 2014) "El enfoque cualitativo busca principalmente la dispersión o expansión de los datos e información, mientras que el enfoque cuantitativo pretende acotar intencionalmente la información, medir con precisión las variables del estudio" (pág. 10). Las variables hicieron referencia a las ventajas y expectativas de la exportación de flores tropicales, en la que se destaca la necesidad de conocer sobre las exportaciones y productividad; los aciertos y desaciertos del sector floricultor, sin dejar de lado el aporte del Gobierno Nacional hacia las capacitaciones técnicas para que los floricultores cultiven de mejor manera.

5.6.2 Instrumentos de investigación

El instrumento utilizado fue el cuestionario; por la importancia del tema se elaboraron tres cuestionarios, diseñados previamente en base a las variables de la investigación, con la finalidad de aplicarlos a los encuestados. Se consideró un cuestionario de seis preguntas, basadas en la escala de Likert, entre las interrogantes se tomó en cuentas la forma en que comercializan las flores tropicales que cultivan, si lo realizan en el mercado local, otros mercados nacionales y en el mercado internacional, se enfatizó la importancia de conocer si la asociación ha considerado la exportación flores tropicales, si existe o no servicio de asesoramiento, para conocer los mercados de mayor demanda, si hay o no asesoramiento para realizar exportación de flores tropicales, se preguntó si les gustaría participar en ferias para dar a conocer las flores tropicales y acerca si conoce o no el mercado de Danbury-Estados Unidos gusta de flores tropicales.

Para las entrevistas, se utilizó una guía de preguntas, con interrogantes relacionados con la comercialización y las expectativas de exportación, especialmente al mercado norteamericano, en el sector de Danbury, considerando la descripción de las exportaciones y competitividad en el mercado internacional, enfatizando en la importancia de determinar las fortalezas de las flores tropicales ecuatorianas en comparación con la competencia de los países que exportan, conocer el aporte que el gobierno nacional ha otorgado a los productores y exportadores de flores del país.

5.7 POBLACIÓN Y MUESTRA

La población para la investigación será un total de 25 personas seleccionadas aleatoriamente, la misma que se representa así: 10 encuestas a los floricultores que pertenecen a la Asociación;

10 encuestas online, utilizando la plataforma Google Drive. Se les realizó a los importadores que pertenecen a las floristerías en Danbury y 5 encuestas a los exportadores de flores ecuatorianas.

Las entrevistas se las realizó a 2 exportadores de flores en el Ecuador.

Tabla 2

Población y muestra

Población	Entrevistas	Encuestas
Asociación de floricultores		10
Exportadores	2	5
Importadores / Floristerías en Danbury		10
TOTAL	2	25

Elaborado por: Cunalata Cevallos, M & Moreno Delgado, I. (2019)

5.8 Encuesta a Floricultores de la asociación de Flores Tropicales del Cantón Naranjal

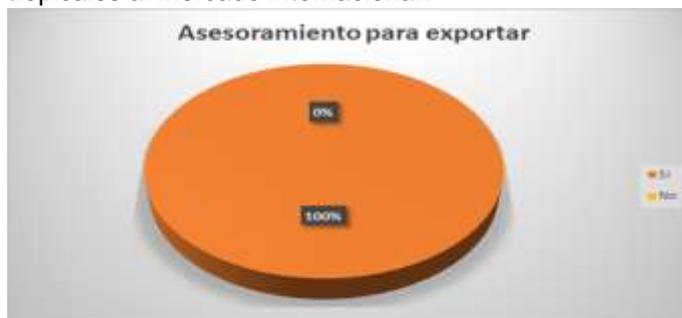
1.- ¿En qué mercado comercializa las flores tropicales que cultiva?



Figura 1 Mercado que se comercializan las flores

Análisis: De las 15 personas encuestadas, 12 (80%) indicaron que las flores producidas se comercializan en el mercado nacional, especialmente en la ciudad de Guayaquil, entre las variedades que venden se encuentran *anthurium*, bastón del emperador, *gingers*, gladiolas, heliconias, maracas y follaje para armar los ramos de flores. La producción local se comercializa en el cantón Naranjal, en sus parroquias urbanas y rurales, lo que abarca aproximadamente 3 (20%).

2.- ¿Considera importante que le brinden asesoramiento para realizar exportación de flores tropicales al mercado internacional?



Análisis: Para todas las personas encuestadas, 15 (100%) es importante el asesoramiento para la exportación de flores al mercado internacional.

Figura 2 Importancia de asesoramiento para la exportación de flores al mercado internacional

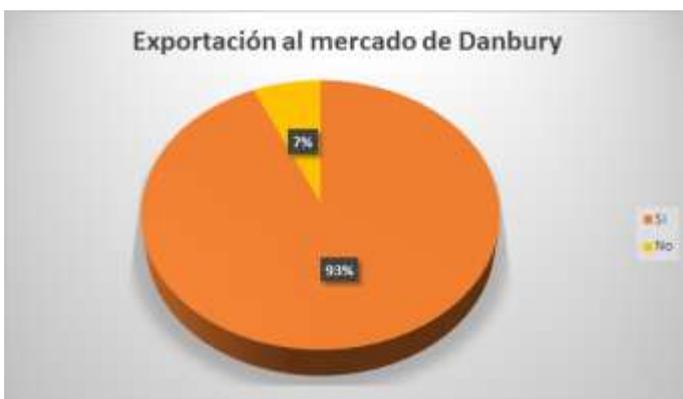
3.- Le gustaría participar en ferias nacionales e internacionales para dar a conocer las flores tropicales



Análisis: Del total de los 15 encuestados, 14 (93%) dijeron que les gustaría participar en ferias para dar a conocer las flores que producen, incluso indicaron que es importante que en el Ecuador se realicen ferias en algunas provincias y ciudades. Solamente 1 (7%) indicó que no participaría en ningún tipo de feria.

Figura 3 Le gustaría participar en ferias nacionales e internacionales

4.- ¿Exportaría flores tropicales al mercado de Danbury-Estados Unidos?

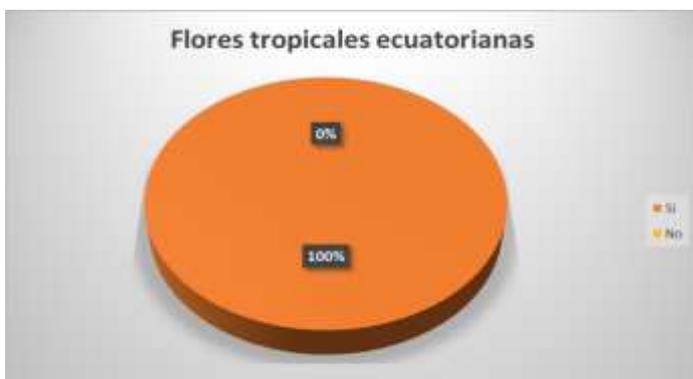


Análisis: De los resultados obtenidos en la investigación 14 (93%) indicaron que si exportarían flores tropicales al mercado de Danbury – Estados Unidos. Por otro lado, 1 (7%) consideró que no está preparado para iniciar un proceso de exportación, debido a que desconoce muchos factores que se requieren para la exportación de sus productos.

Figura 4 Exportación de flores tropicales al mercado de Danbury – Estados Unidos

5.8.1 Encuesta de empresas importadoras en Danbury-Estados Unidos

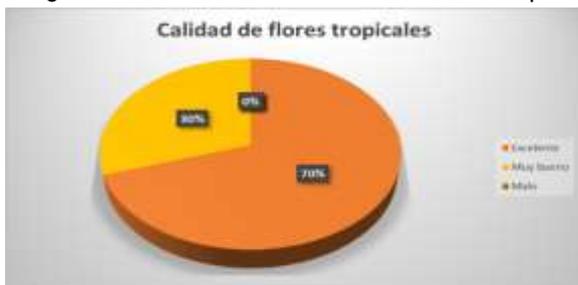
1.- ¿Ha importado flores tropicales ecuatorianas?



Análisis: Del total, las 10 (100%) personas encuestadas contestaron que en algún momento han importado flores ecuatorianas.

Figura 5 Importación de flores tropicales ecuatorianas

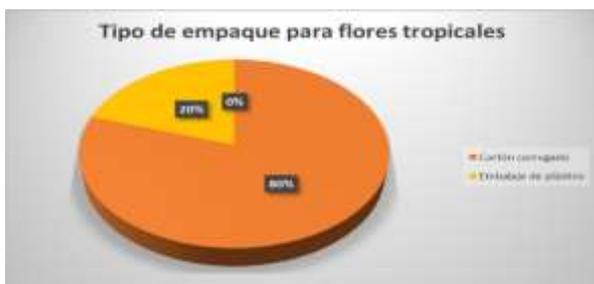
2.- ¿Cómo evalúa la calidad de las flores tropicales ecuatorianas?



Análisis: Para 7 (70%) de las personas encuestadas consideran que es excelente la calidad de flores tropicales ecuatorianas y 3 (30%) restante acotaron que la calidad es muy buena.

Figura 6 Evaluación de calidad de flores tropicales ecuatorianas

3.- ¿Qué tipo de empaque prefiere para la conservación de las flores tropicales?



Análisis: Al reunir todas las respuestas, se obtuvo que 8 (80%) prefieren el empaque en cartón corrugado, en el Ecuador, de acuerdo con la investigación realizada se cumple con la normativa. El 2 (20%) de los informantes prefieren empaques plásticos por el corto trayecto y mantienen a la flor hidratada.

Figura 7 Tipo de empaque que prefiere para la conservación de flores tropicales

4.- ¿Qué término de negociación utiliza con más frecuencia?



Análisis: De los resultados obtenidos en la investigación 9 (90%) el término de negociación que utilizan para la exportación de flores tropicales es FCA, considerando que es el término más utilizado en los INCOTERMS, porque permiten una transacción entre importador y exportador. El 1 (10%) utilizan el término EXW, para realizar las importaciones.

Figura 8 Término de negociación que utiliza para la exportación de flores tropicales

5.9.1 Generalidades de la triangulación de resultados

En cuanto al mercado de las flores tropicales que se cultivan en el Cantón Naranjal, 12 (80%) de las personas encuestadas indicaron que las flores producidas se comercializan en el mercado nacional, especialmente en la ciudad de Guayaquil. La producción local se comercializa en el cantón Naranjal, en sus parroquias urbanas y rurales, lo que abarca aproximadamente 3 (20%).

Sin embargo, los resultados a los importadores de flores del sector de Danbury, 10 (100%) contestaron que en algún momento han importado flores ecuatorianas. Lo que genera factibilidad para iniciar las exportaciones.

De acuerdo, a los floricultores ecuatorianos, 15 (100%) es importante el asesoramiento para la exportación de flores al mercado internacional. Mientras que los importadores 7 (70%) consideran que es excelente la calidad de flores tropicales ecuatorianas y 3 (30%) restante acotaron que la calidad es muy buena.

Del total de los 15 encuestados, 14 (93%) dijeron que les gustaría participar en ferias para dar a conocer las flores que producen. Los floricultores 14 (93%) indicaron que si exportarían flores tropicales al mercado de Danbury – Estados Unidos. Para el proceso de exportación, los importadores, 8 (80%) prefieren el empaque en cartón corrugado, 2 (20%) de los informantes prefieren empaques plásticos por el corto trayecto y mantienen a la flor hidratada.

En los resultados fue interesante analizar que los importadores 9 (90%) utilizan el término de negociación FCA, considerando que es el término más utilizado en los INCOTERMS, porque permiten una transacción entre importador y exportador, de tal forma que ambas partes entiendan las tareas, costos, riesgos y responsabilidades. El 1 (10%) utilizan el término EXW, para realizar las importaciones.

5.9 .2 Resultados de las entrevistas

Sobre la descripción de exportaciones y competitividad con la incidencia en el Sistema generalizado de preferencias (SGP) en Estados Unidos

Entrevistado 1: Las flores es uno de los principales productos que cuentan con el beneficio del mecanismo SGP, por lo tanto hay más competitividad frente a otros países, y como punto relevante contamos con el beneficio de tener la misma moneda, lo que permite ingresar con menos dificultad a un mercado que no es tan fácil de alcanzar.

Entrevistado 2: Las exportaciones se refieren básicamente a la capacidad de vender los productos internos en el mercado exterior, ese proceso, generalmente lo realizan todos los países que tienen excedente de algún tipo de productos, el Ecuador, sus exportaciones fuertes están representadas por el petróleo, banano, camarón, flores, es un sinnúmero de bienes y servicios. Mientras que la competitividad se relaciona con las tarifas arancelarias, de allí se parte para calificar la competitividad frente a otros países, son formas que se dan en un país y generan competencia frente a otros. En lo que respecta al SGP, el mercado de flores en el Ecuador es un acuerdo multipartes, por ejemplo con Estados Unidos, Ecuador mantiene un trato preferencial de aranceles, con descuentos arancelarios en los productos que exporta, pero es descuento.

Acerca de las fortalezas de las flores tropicales ecuatorianas en comparación con la competencia de los países que no cuentan con el SGP?

Entrevistado 1: Entre las fortalezas de las flores tropicales tenemos las condiciones climáticas, el bajo costo de producción estas ventajas particularmente representan un futuro prometedor para el crecimiento de la exportación de flores, adicionando a estas características el fortalecimiento tecnológico y los factores de infraestructura lo que permiten que la industria ecuatoriana de flores de corte sea uno de los líderes mundiales.

Entrevistado 2: Las flores ecuatorianas poseen buena calidad, el tallo tiene las condiciones adecuadas para el empaque, su grosor permite considerar menos peso y beneficia al corte adecuado, además que la altura frente al nivel del mar, las condiciones de humedad, creo que la luz perpendicular, la calidad del terreno esos son beneficios propios de los cultivos de flores.

Aporte del Gobierno Nacional a los productores y exportadores de flores ecuatorianas

Entrevistado 1: Como aporte de parte del gobierno nuestro sector se ha visto beneficiado con la renovación del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), en nuestro país un sinnúmero de grandes, pequeñas y medianas empresas realizan sus exportaciones acogiéndose al SGP, entre ellos está el sector floricultor.

Entrevistado 2: El mayor beneficio es la firma del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), sin embargo se debe aceptar que hay falencia, si mal no recuerdo en el 2016 Ecuador salió del SIG plus de Europa, pero lo que está afectando al Ecuador en la competitividad y que aumenta los costos, es el pago de un arancel del 6,8% para ingresar al mercado estadounidense, mientras que Colombia, por mencionar un país, tiene firmado un Tratado de Libre Comercio en vigencia y pagan un arancel de 0, el aportar al desarrollo de la matriz productiva es un aporte que se valora.

Aciertos y desaciertos del sector floricultor

Entrevista 1: Sin bien es cierto la renovación del SGP con Estados Unidos en varias ocasiones el último culminó en 2017, actualmente contamos con una renovación de carácter retroactivo lo cual es un beneficio para nuestro sector floricultor, pero nuestro gobierno debe considerar la idea de firmar un acuerdo comercial con Estados Unidos ya que esto traería consecuencias favorables para el desarrollo económico. Un claro ejemplo es convenio con la Unión Europea, el mismo que está vigente desde 2017, y es evidente el crecimiento de las exportaciones.

Entrevista 2: Entre los aciertos se puede decir que actualmente los floricultores ecuatorianos es que están reclutando fuerza de trabajo joven, lo que se evidencia en la producción; el aprendizaje de los jóvenes visualiza mejoramiento en el rendimiento productivo, en el aprovechamiento de la tierra, se están cultivando más hectáreas, las políticas de empleo y el aporte al desarrollo de la matriz productiva.

En los desaciertos quizás es la demora en firmar tratados internacionales que disminuyan el pago de aranceles, además del hecho de que otorguen más crédito con intereses competitivo para el mejoramiento de la producción, hay escaso interés de los entes gubernamentales sobre asistencia técnica de cultivo, lo que se debe mejorar.

5.9.3 Modelo de guía de exportación

Tabla 3

Contenido de la guía de exportación

Guía de Exportación de flores tropicales ecuatorianas		Área Comercio Exterior			
Responsables: Martha Cunalata Irene Moreno		Guayaquil, 2019			
Firma: _____		Pág.	1	de	1
CONTENIDO DE GUÍA DE EXPORTACIÓN					
<p>Introducción: La guía de exportación tiene como finalidad informar a los exportadores potenciales y a todos aquellos que se encuentran en la etapa previa a la exportación los pasos para vender sus productos en otros países. El documento contiene una lista de los requisitos y condiciones logísticas para la exportación de flores tropicales (Ver 5.9.4)</p> <p>Norma ISO de calidad: Requisitos de Calidad.- Las florícolas se manejan bajo el sistema de ISO 9000 para estandarizar procesos, métodos de trabajo y organización. La ISO 14001 es parte del compromiso con el manejo ambiental.</p> <p>Normas ISO 3676 para los pallets- Los pallets son fabricados en madera natural, la medida de <i>pallets</i> 1000 x 1200 mm es conocida como "pallets americano".</p> <p>Descripción del empaque y embalaje de Flores tropicales En general NO se utiliza cuarto frío, van en UNIDADES sueltas dentro de la caja de cartón corrugado. La unidad que se maneja para totalizar los envíos de flores es la Caja FULL. Se les pone un capuchón de polifón. Para mantener una buena hidratación, se utiliza un capuchón plástico por fuera del cartón, que ayude a mantener la humedad sin tener contacto directo con la flor.</p> <p>Requisitos previos a la exportación: Factura comercial en moneda extranjera, en inglés y en español. INCOTERM utilizado, lista de empaque, certificado de origen, certificado de calidad y/o cantidad, póliza de seguro, carta de instrucciones al Agente de Aduana, carta de instrucciones al transportista, DAE (Documento Único Aduanero) de Exportación y guía aérea</p> <p>Certificado de Origen se lo requiere para las mercaderías que van a ser exportadas a los países de: la Comunidad Andina, Sistema General de Preferencias (países de la Comunidad Europea) ALADI, y a los Estados Unidos de América del Norte, según lo establecido en la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas. Los Certificados de Origen son expedidos por el Ministerio de Comercio Exterior y por delegación, de las Cámaras de: Industrias, Pequeña Industria, Comercio, Artesanos, y por la Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR). Sirve para confirmar el lugar donde se cultivó el producto.</p> <p>Consulta de Aforo: Se notifica el canal de aforo de la mercadería (flores), las que pueden ser: Aforo Documental - Aforo físico intrusivo - Aforo físico no intrusivo - Aforo automático. A las flores se les realiza un muestreo de calidad, de las plagas. Lo realizan las empresas cargueras con el personal de aduana. Se realiza una inspección antinarcóticos (Policía Nacional del Ecuador), el objetivo es evitar que los envíos sean contaminados con drogas sujetas a fiscalización. Luego del aforo se procede a la exportación.</p>					
Enviado por:		Fecha:			

Elaborado por: Cunalata Cevallos, M & Moreno Delgado, I. (2019)

5.9.4 Propuesta: Requisitos y condiciones logísticas para exportar flores tropicales

Entre los pasos para ser exportador consta que se debe verificar la producción de flores en la finca, observar el tamaño y grosor que califica la calidad de la planta, luego considerar la redacción correcta de las órdenes de exportación; poner en cada caja las medidas y peso volumétrico de flores que se va a exportar, es importante que se escoja el tamaño adecuado de caja, es decir considerar la cantidad de tallos. Se recomienda la implementación del método del zuncho interno, desarrollando modelos de caja que permitan sujetar correctamente los ramos y eviten la deformación de las cajas, lo mejor es estandarizar tamaños de cajas para todo el sector, de manera que puedan acoplarse en las plataformas de carga de los aviones y que a la

vez a la diversidad de producción en cada finca (Expoflores , 2017). El llevar a cabo el proceso de empaque en forma adecuada mejora con eficiencia la exportación de flores.

Para ser exportador se debe considerar una serie de requisitos, entre ellos pueden exportar los ecuatorianos y los extranjeros residentes en el país, como personas naturales o jurídicas, quienes deben reunir los siguientes requisitos: La exportación de flores en el Ecuador requiere del cumplimiento de varios requisitos para iniciar el proceso, entre ellos se detallan los siguientes puntos: 1.- Contar con el Registro Único del Contribuyente (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) indicando la actividad económica que va a desarrollar. 2.- Obtener el certificado de firma digital, otorgado por las siguientes entidades: Registro Civil: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>, Security Data: <https://www.securitydata.net.ec/> Importador Proveedores Empresas Certificadoras Banco Comercial Compañía de Seguros Compañía de Transporte, Agente de carga, Agente de Aduanas Servicio Nacional de Aduanas, entre los requisitos para ser exportador debe obtener la firma digital, debe ingresar al siguiente sitio: <http://bit.ly/12XP9LZ> 3.-Registrarse como exportador en el Sistema Aduanero Ecuatoriano, ECUAPASS (<https://ecuapass.aduana.gob.ec/>), donde podrá: • Actualizar su información en la base de datos; Crear usuario y contraseña, aceptar las políticas de uso, registrar firma electrónica (ProEcuador , 2018).

El proceso de exportación se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, es una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante. Los datos que se consignarán en la DAE son: Del exportador o declarante, descripción de mercancía por ítem de factura, datos del consignante, destino de la carga, cantidades, peso y demás datos relativos a la mercancía. Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son: factura comercial original, autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite), certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite). Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación. Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser: aforo automático, aforo documental, aforo físico intrusivo. Cuando la DAE tenga canal de Aforo Automático, la autorización de salida, entiéndase con ello la autorización para que se embarque la mercancía, será automática al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias. Los datos fueron tomados del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (Senae, 2017).

Para obtener el registro como operador de exportación en Agrocalidad y obtención de certificado fitosanitario el usuario debe solicitar el registro de operador en la página web de Agrocalidad (www.agrocalidad.gob.ec) a través del Sistema Guía: [http://www.agrocalidad.gob.ec/programas-servicios/-->Sistemas-internos-->Sistema guía](http://www.agrocalidad.gob.ec/programas-servicios/-->Sistemas-internos-->Sistema-guia). Aquí debe registrar información del sitio de operación (lugar de producción, centro de acopio, centro de procesamiento, etc.) y la información de los proveedores. <https://guia.agrocalidad.gob.ec/agrodb/ingreso.php> Inspección: Un auditor de Agrocalidad realiza la inspección del lugar detallado y prepara un reporte, el cual debe ser aprobado. Una vez aprobado el reporte se emite al usuario un certificado y un código de registro, los cuales avalan el registro como operador en Agrocalidad (ProEcuador , 2018).

La obtención del certificado fitosanitario que se lo requiere por cada exportación, se lo solicita máximo dos días antes del despacho de la misma. Se solicita una inspección o pre-inspección (si el lugar de acopio o cultivo es fuera del lugar de salida de la carga) esto se realiza en el punto de control (aeropuertos, Puertos Marítimos, Pasos Fronterizos) o en las coordinaciones provinciales de Agrocalidad en el caso de una pre-inspección. Los documentos requeridos son los siguientes: registro como operador, copia del manifiesto de embarque, factura proforma u otro documento que indique información del envío. En el caso de pre-inspección se emitirá un certificado provisional que se canjeará por el Certificado Fitosanitario en el punto de control. En el caso de una inspección una vez aprobada, se otorgará el Certificado Fitosanitario para el envío a realizarse. Registro en sistema guía de agrocalidad: <http://www.agrocalidad.gob.ec/requisitos-para-registro/> (ProEcuador , 2018).

El proceso logístico utilizado en forma frente por los exportadores de flores ecuatorianos sigue el siguiente esquema:



Figura 9 Proceso logístico

5.9.5 Bases Legales para exportar flores desde Ecuador

Constitución de la República del Ecuador (CRE). **Registro Oficial No. 449 el 20 de Octubre del 2008**. Art. 306: El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal. El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza (CRE, 2008).

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI). Registro Oficial No. 351 el 29 de diciembre del 2010. Libro IV del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. Art. 93. Fomento a la exportación: El Estado fomentará la producción orientada a las exportaciones y las promoverá mediante los siguientes mecanismos de orden general y de aplicación directa, sin perjuicio de los contemplados en otras normas legales o programas del Gobierno (COPCI, 2018).

Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI). Art. 158.- Exportación definitiva: La salida definitiva del territorio aduanero ecuatoriano de las mercancías declaradas para su exportación, deberá tener lugar dentro de los treinta días siguientes a la aceptación de la Declaración Aduanera de Exportación. (COPCI, 2018).

Art. 63.- Declaración Aduanera: Este artículo menciona que la declaración aduanera de las mercancías deberá ser presentada de manera física o electrónica. Si es de un mismo declarante entonces una misma declaración aduanera podrá contener los documentos de soporte, de acompañamiento, facturas y documentos de transporte que conforme la exportación o la importación, según el Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI, 2018).

6. Conclusiones

Entre las conclusiones constan los elementos investigados en los objetivos de la investigación:

Al consultar una extensa bibliografía se concluyó que la oferta, demanda y los requisitos para la exportación de flores tropicales desde el Cantón Naranjal al mercado de Danbury, Estados Unidos requiere del conocimiento de las bases legales y las condiciones de calidad y fitosanitarias que exige el país importador. El cumplir con todos los requisitos de pre – embarque, embarque y post – embarque genera la factibilidad de exportaciones adecuadas.

Para determinar un modelo de guía de exportación se buscó ajustar las necesidades de los floricultores del Cantón Naranjal al envío de flores tropicales al mercado de Danbury, es decir se diseñaron los pasos que permitan iniciar el proceso, continuarlo y finalizar la comercialización del producto.

En la propuesta se ajustaron los requisitos y las condiciones logísticas que se requieren para la exportación de flores al mercado estadounidense, indicando la necesidad de que los floricultores conozcan las formas de empaque y embalaje del producto, del costo del traslado desde el lugar donde se cultivan las flores hasta la exportación. Además se consideró el tiempo y el costo del traslado de los productos.

7. Recomendaciones

Entre las recomendaciones se estableció que:

Los floricultores del Cantón Naranjal requieren de asesoría gubernamental que les indiquen las condiciones y requerimientos desde la siembra, cultivo y cosecha de flores tropicales, además de los requisitos para exportar el producto al mercado de Danbury, Estados Unidos.

Se recomienda que los floricultores asuman con responsabilidad y aceptación las condiciones de calidad, empaque y embalaje de las flores tropicales con la finalidad de evitar deserción de los compradores en el exterior.

Finalmente, difundir el material que contiene la guía de exportación a los floricultores del Cantón Naranjal con el objetivo de que conozcan los requerimientos del mercado estadounidense.

8. BIBLIOGRAFÍA

- Arias , F. (2012). *El proyecto de investigación* (Sexta edición ed.). Caracas, Republica Bolivariana de Venezuela: Episteme. Obtenido de file:///C:/Users/luly/Downloads/Fidias%20G.%20Arias.%20El%20Proyecto%20de%20Investigación%206ta.%20Edición.pdf
- BCE. (22 de Julio de 2014). Obtenido de Banco Central del Ecuador : www.bancocentraldeecuador.exportaciondeflores2019&
- Bernal, C. (2016). *Investigación y sus fundamentos* . México: Pearson Educación.
- Bernal, C. (2016). *Metodología de la investigación*. Bogotá, Colombia: Pearson Educación.
- Borisov, Makarova , & Zhamin. (12 de Julio de 2018). Obtenido de Eumed. net Biblioteca virtual : <http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/e/exporta.htm>
- Botero, R. (2014). *Proteccionismo, exportaciones y política industrial*. 1.
- Cateora, P., & Graham , J. (2016). *Marketing Internacional* . México: McGraw Hill.
- CFN. (Octubre de 2017). Obtenido de Análisis Sectorial / Cultivo de flores : <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2017/10/FS-Cultivo-de-Flores-octubre-2017.pdf>
- Comercio y aduanas. (7 de Septiembre de 2019). *Incoterms: ¿Qué es el Incoterm EXW?* 1. Recuperado el 26 de Agosto de 2019, de <https://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/que-es-incoterm-exw/>
- COPCI. (2018). Quito: Lexi Finder .
- CRE. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Quito: Lexus.
- El Comercio. (12 de Mayo de 2018). *Rosas Ecuador*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/rosas-ecuador-exportacion-san-valentin.html>.
- El Comercio. (12 de Febrero de 2019). *Unas 17 000 toneladas de rosas producidas en Ecuador se exportaron para San Valentín*. *Negocios*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/rosas-ecuador-exportacion-san-valentin.html>
- El Universo. (13 de Febrero de 2019). *Actividad por el Día de San Valentín se incrementa en mercado de flores*. *Comunidad*.
- Expoflores . (21 de Mayo de 2017). *Uso eficiente del empaque de flores* , pág. 3.
- Expoflores. (12 de Febrero de 2018). *¿Cómo van las exportaciones de flores de Ecuador?* Recuperado el 27 de Octubre de 2019, de <http://flor.ebizar.com/como-van-las-exportaciones-de-flores-de-ecuador/>
- Expoflores. (14 de Mayo de 2019). Obtenido de <http://flor.ebizar.com/mercados-de-exportacion-de-flores-ecuatorianas/>
- Fondo Monetario Mundial. (1 de Diciembre de 2019). Obtenido de <https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2002/esl/032102s.htm>

- Galindo, M., & Ríos, V. (20 de Agosto de 2019). Obtenido de Estudios Económicos, Vol. 1, Julio 2015. Mexico DF: México ¿cómo vamos?*: http://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201507_mexicoexports.pdf?m=1453513184
- Gómez, M. (2016). Introducción a la Metodología de la Investigación Científica. En M. Gomez, *Introducción a la Metodología de la Investigación Científica*. Argentina: Editorial Brujas. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=9UDXPe4U7aMC&pg=PA102&dq=dise%C3%B1o+de+investigacion+no+experimental+en+metodologia&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjZ0OibsO3TAhXITCYKHbhyBE8Q6AEINzAE#v=onepage&q=dise%C3%B1o%20de%20investigacion%20no%20experimental%20en%20meto>
- Gómez, A., & Ramírez, Z. (23 de Julio de 2019). Obtenido de ISSN: 0121-6805: <https://www.redalyc.org/pdf/909/90952679004.pdf>
- Hernández-Sampieri, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: Mc GrawHill.
- INCOTERMS. (2019).
- INEC - ESPAC. (2016). *Estadísticas*. Obtenido de https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_agropecuarias/espac/espac_2017/Informe_Ejecutivo_ESPAC_2017.pdf
- Kanvel Logistics & Business Worldwide. (2 de Agosto de 2019). Obtenido de <https://kanvel.com/incoterms/>
- López, F. (18 de Julio de 2019). *Comercio Internacional*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/comercio-internacional.html>
- Muñoz, R. (2014). *Investigación Científica*. GUAYAQUIL: Intepint.
- Nuñez, L. (12 de Enero de 2015). Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/requisitos-para-exportar-productos-ornamentales-flores>
- Pacheco, O. (2014). *Fundamentaciones de la investigación educativa*. Guayaquil: Nueva Luz.
- ProEcuador. (2018). *Guía del exportador*. Quito.
- ProEcuador. (11 de Septiembre de 2018). Ecuador será protagonista en la feria Flowers Expo 2018 en Rusia. Recuperado el 29 de Agosto de 2019, de <https://www.proecuador.gob.ec/ecuador-sera-protagonista-en-la-feria-flowers-expo-2018-en-rusia/>
- PúblicaFM. (7 de Febrero de 2019). *Actualidad*. Obtenido de Unidad Digital de Pública: <https://www.publicafm.ec/noticias/actualidad/1/ecuador-rosas-sin-aranceles-eeuu>
- Ramos, A. (2016). *Introducción al comercio exterior*. México.
- Romero, O. (2 de Octubre de 2019). Producción de flores en Naranjal. (Irene, Entrevistador)
- Senae. (2017). *¿Cómo se obtiene el registro de una exportación?* Quito: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
- Superintendencia de Compañías / Servicio de Rentas Internas. (2017). *Cultivo de flores*. Quito: Súper de cías.
- Wordpress. (1 de Agosto de 2019). Obtenido de <https://kro900.wordpress.com/empaque-de-flores/>