



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

ANÁLISIS DE MERCADO PARA LA EXPORTACIÓN DE ACEITES ESENCIALES
DE ROSAS, LIMÓN Y HIERBA LUISA PRODUCIDAS EN ECUADOR HACIA LOS
ESTADOS UNIDOS

Trabajo de Titulación presentado en conformidad a los requisitos establecidos
para optar por el título de Licenciada en Negocios Internacionales

Profesor Guía
Ing. Rodrigo Valencia

Autora
Yesenia Elizabeth Murillo Sánchez

Año
2014

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUIA

“Declaro haber dirigido este Trabajo a través de reuniones periódicas con la estudiante, orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación”

Rodrigo Valencia

Ingeniero

CI: 1711425635

DECLARACIÓN AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

“Declaro que este Trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes”

Yesenia Elizabeth Murillo Sánchez

0915663637

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, por darme los medios para estudiar. A mi esposo, por su apoyo incondicional siempre. A la empresa Isabru, por brindarme información de forma incondicional y toda su cooperación. A mi profesor guía, por su orientación en el Trabajo.

DEDICATORIA

A Dios, la luz de mi vida. A mi esposo, mi apoyo y sustento. A mi mamá, por su ejemplo y sacrificio.

RESUMEN

El presente trabajo tiene como objeto analizar la factibilidad de exportar aceites esenciales al mercado de Estados Unidos. Teniendo una producción local básicamente destinada a la exportación, siendo los principales clientes Brasil, Colombia, Alemania. Según el código arancelario dentro de estas dos partidas está concentrado la mayor parte de la exportación ecuatoriana “Los demás aceites esenciales de agrios y los demás aceites esenciales excepto los agrios”.

Es indispensable conocer la demanda existente del producto en el país del norte y la calidad de los aceites ofertados desde Ecuador, definiendo de qué manera llegará el producto al mercado.

Una forma distinta de aprovechar las bondades de las plantas, flores y frutos son los aceites esenciales ya que poseen una gran variedad de usos dentro de la industria alimenticia, farmacéutica, perfumería y en la aromaterapia.

Ecuador no se encuentra en lista de los principales proveedores de aceites esenciales a Estados Unidos, vale la pena también mencionar que el producto nacional debe competir con países donde los aceites esenciales tienen muy buena calidad y precios más bajos.

Los aceites esenciales de Ecuador no son conocidos en EEUU, para hacer conocer el mismo la estrategia de penetración de mercado será basada específicamente en la calidad del producto. Para un mejor resultado es recomendable formar una Asociación de Productores de Aceite Esenciales en Ecuador que fomente la unificación de procesos desde la adquisición de la materia prima hasta la elaboración del producto final.

ABSTRACT

This present work is to analyze the export strategies essential oils to U.S. market. Having local production destined for export mainly, consisting main customers are Brazil, Colombia, Germany and as the tariff code inside these two items is concentrated most Ecuadorian the export "The others citrus essential oils and essential oils except The others citrus fruits".

Is essential to know the existing demand the product in the country's north and quality of the oils offered from Ecuador, defining how the product came to market.

A different form to leverage the benefits of plants, flowers and fruits are essential oils because they possess a great variety of uses inside the food, pharmaceutical, perfumery and aromatherapy.

Ecuador is not found in list of leading supplier's essential oils to the U.S. as worth mentioning that the domestic product it must compete with countries where essential oils have very good quality and lower prices.

Ecuador essential oils are not known in the U.S., to make known it the strategy of market penetration will be based specifically on quality. For best results it is advisable to form an Association Growers Essential Oil in Ecuador that fosters the unification of processes from procurement of raw material to end production of the product

INDICE

1 CAPITULO I.

1.1 Aspectos Generales	1
1.1.1 Introducción.....	1
1.1.2 Justificación del Tema.....	1
1.1.3 Planteamiento del Problema.....	3
1.1.4 Pregunta de Investigación.....	4
1.1.5 Hipótesis.....	4
1.1.6 Objetivos.....	5
1.1.7 Marco Teórico.....	5

2 CAPITULO II.

2.1 Los aceites esenciales de hierba luisa, limón y rosas producidas en el Ecuador.....	9
2.1.1 Que son los aceites esenciales.....	9
2.1.2 Pureza de los aceites esenciales.....	10
2.1.3 Propiedades medicinales de los aceites esenciales.....	11
2.2 Hierba Luisa.....	11
2.2.1 Aceite esencial de hierba luisa.....	12
2.2.2 Obtención del aceite esencial de hierba luisa.....	12
2.2.3 Usos del aceite esencial de hierba luisa.....	13
2.3 Limón.....	14
2.3.1 Producción del limón en Ecuador.....	14
2.3.2 Especies principales de limón cultivadas en Ecuador.....	15

2.3.3	Características del limón Tahití.....	15
2.3.4	Aceite esencial de limón Tahití.....	15
2.3.5	Obtención del aceite esencial de limón.....	16
2.3.6	Máquina de extracción de aceites esenciales de limón.....	19
2.3.7	Uso del aceite esencial de limón.....	19
2.4	Las Rosas.....	20
2.4.1	Aceite esencial de rosas.....	20
2.4.2	Variedades de rosas más utilizadas para aceites esenciales....	21
2.4.3	Obtención de aceites esenciales de rosas.....	22
2.5	Código Arancelario en Ecuador (NANDINA).....	23
2.5.1	Producción y oferta en Ecuador de aceites esenciales.....	24
2.5.2	Principales empresas exportadoras de aceites esenciales en los últimos 10 años.....	24
2.5.3	Exportación de aceites esenciales en los últimos 10 años.....	26
2.5.4	Países a los que Ecuador exporta aceites esenciales en los Últimos 10 años.....	27

3 CAPITULO III

3.1	Análisis del mercado en Estados Unidos.....	29
3.1.1	Análisis del macro entorno.....	29
3.1.2	Administración política.....	30
3.1.3	Comercio bilateral (Estados Unidos – Ecuador).....	32

3.2	Análisis de la producción y consumo de aceites	
	Esenciales.....	33
3.2.1	Importaciones de aceites esenciales.....	33
3.2.2	Importación de aceites esenciales y el país de origen.....	34
3.3	Barreras de entrada a Estados Unidos.....	35
3.3.1	Barreras arancelarias.....	36
3.3.2	Barreras no arancelarias.....	38
3.3.3	Requisitos en cuanto al etiquetado, embalaje y formas de pago.....	40
3.4	Requisitos para ser exportador y documentos a presentar.....	42
3.4.1	Requisitos.....	42
3.4.2	Como se exporta.....	42
3.4.3	Trámites regulares.....	43

4 CAPITULO IV

4.1	Estrategias de mercado para la introducción de aceites esenciales en Estados Unidos.....	47
4.1.1	Mercado Meta.....	48
4.1.2	Marketing Mix.....	49

5 CAPITULO V

5.1	Conclusiones y recomendaciones.....	54
5.1.1	Conclusiones.....	54
5.1.2	Comprobación de la hipótesis.....	55
5.1.3	Recomendaciones.....	56
	REFERENCIAS.....	56
	ANEXOS.....	63

1 CAPITULO I.

1.1 ASPECTOS GENERALES

1.1.1 INTRODUCCIÓN

Ecuador es un país megadiverso, sin embargo esta ventaja comparativa no ha repercutido en su desarrollo económico porque ha faltado una investigación de mercado que oriente a los actores involucrados en la exportación.

En los tiempos actuales en Ecuador como en muchos otros países se ha dado tanta importancia y valor a consumir productos naturales, sean estas alimenticias, de salud o cosmética, vemos como se realizan campañas para cuidar el medio ambiente y como se enseña a las personas desde niños a valorar lo que produce la tierra.

Los aceites esenciales son naturales y tienen varias formas de usarse y un sinnúmero de propiedades beneficiosas para el cuerpo humano. Estos pueden ser extraídos de hojas, flores y frutos de una extensa gama de plantas que en nuestro país por su diversidad de clima pueden ser cosechadas todo el año. Estos pueden ser utilizados de diferentes formas: como en spa para tratamientos cosméticos y de relajación, en la industria alimenticia como saborizantes, en la medicina aprovechando las propiedades curativas de cada producto, etc.

1.1.2 JUSTIFICACIÓN DEL TEMA

Después de realizar el análisis de la oferta exportable en Ecuador surge la pregunta de por qué siendo un país tan rico en recursos naturales su oferta es reducida y tantos países con un clima menos privilegiado que este han logrado

diversificar sus negocios con el mundo. Por esta razón, nace el presente tema de investigación para aportar un estudio específico de aceites esenciales de Hierba Luisa, Limón y Rosas hacia los Estados Unidos de Norteamérica.

Entre los exportadores consultados coinciden en su apreciación que pese al crecimiento que han tenido las ventas externas no petroleras, este no es el esperado, ya que en los últimos años el aumento de las exportaciones ha sido del 15%, pudiendo ser mayor. (El Hoy, 2012a)

Las flores, en la actualidad, es un rubro importante dentro de la oferta exportable de Ecuador, por esta razón era indispensable obtener la apreciación de uno de los más importantes exportadores a Rusia, el Ing. Marcelo Tapia, quien en su experiencia como exportador señala que la ubicación y el clima de Ecuador permiten obtener rosas con botones grandes y tallos largos con una calidad muy superior a las producidas en otros países dando así un valor superior a las rosas ecuatorianas en Rusia. Antes de 1992 las rosas ecuatorianas no estaban posicionadas en el mercado internacional y gracias a emprendedores hoy es uno de los principales rubros de exportación, a pesar que el producto tiene fuertes competidores. Bastaría la visión y trabajo de algunos para intentar posicionar también a los aceites esenciales producidos en Ecuador como un rubro importante en las exportaciones del país (Mosflor, comunicación directa, 2013)

Con el afán de buscar esta diversificación, el Gobierno Nacional a través del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración está promocionando su oferta exportable hacia los Estados Unidos (MMRREE, 2012), iniciativas como están son de mucha utilidad para emprendedores.

Los aceites esenciales son sustancias líquidas aromáticas que se extraen de cualquier parte de la planta, fruto o flor. Los aceites esenciales pueden ser utilizados en diferentes industrias como la alimenticia, farmacéutica, de limpieza y en la de belleza. Estados Unidos es un país donde los aceites

esenciales son utilizados como materia prima en la elaboración de diferentes productos como bebidas, cremas, aceites para la aromaterapia, etc.

Las importaciones de aceites esenciales de Estados Unidos han ido en aumento según la tasa de crecimiento promedio anual (TCPA), del 440 millones de dólares en el 2006 a 570 millones en el 2010. El aceite esencial más comprado es el de limón con 17.7%, (que corresponde a los aceites esenciales de los agrios), el mayor productor de cítricos es Brasil seguido de los demás aceites esenciales excepto los agrios (que son los demás aceites esenciales que no tienen una partida arancelaria específica) con el 16.8%. Los principales proveedores de aceites esenciales dentro del período 2006-2010 fueron: La India con el 14.06%, Francia con 6.35%, China 3.13%, Brasil 1.38%, México 3.91% y Argentina que tuvo una TCPA negativa de 0,93%. Colombia y Guatemala que es especialista en aceite esencial de hierba luisa, estos países han tenido una mejor participación en la TCPA que Ecuador en el período analizado (PROECUADOR, 2011).

1.1.3 PLANTAMIENTO DEL PROBLEMA

La superficie de Ecuador es de 256.370 km², su privilegiada localización geográfica le ha permitido ser el hábitat de importantes especies vegetales y animales, la diversidad vegetal encontrada es el recurso más importante del país. (Fondo Ambiental, 2012).

Existen una gran variedad de plantas, de las cuales un gran número corresponden a especies arbóreas, la diversidad es tal que en algunas regiones de la selva húmeda ecuatoriana se han encontrado más de 200 árboles por hectárea casi 10 veces más que los más ricos bosques templados de Norteamérica. (BIOBANCO, 2009)

Ecuador tradicionalmente ha tenido una oferta exportable muy limitada, que en su mayoría corresponden a productos tradicionales como petróleo, banano,

café, camarón, cacao, atún y flores; los cuales representan el 75% del total de las exportaciones no petroleras en los últimos seis años. (Banco Central, 2011)

Los cítricos son plantas aromáticas y medicinales; las flores plantas aromáticas; a estas variedades no se les da un uso adecuado, por sus componentes las plantas son la materia prima para la obtención de aceites esenciales. Esta industria abarca otras industrias como la de alimentos, cosmética, farmacéutica y la aromaterapia para el tratamiento de diferentes afecciones físicas y psicológicas. Todos los aceites esenciales son antisépticos, cada uno tiene sus propias características como expectorantes, analgésicas o fungicidas, por ello pueden ser utilizados en la industria farmacológica (especialmente en la medicina natural), psicológica (al ser sustancias olorosas actúan sutilmente en la mente y las emociones), alimenticia (para dar sabor), limpieza y desinfectante, cosmética y de perfumería, finalmente son pieza angular de la aromaterapia porque cada olor puede contribuir al alivio de alguna enfermedad (Sano y Saludable, 2011).

El principal socio comercial de Ecuador es Estados Unidos con más o menos el 34% del total de las exportaciones. Por esta razón es analizado este mercado para la exportación de aceites naturales de rosas, limón y hierba luisa.

1.1.4 PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

Es factible la exportación de aceites esenciales de hierba luisa, limón y rosas producidos en Ecuador al mercado de Estados Unidos?

1.1.5 HIPOTESIS

La exportación de aceites esenciales de hierba luisa, limón y osas a Estados Unidos es factible ya que Ecuador es un país con una diversidad de climas que

le permite sembrar y cosechar todo el año, las plantas y frutos que son la materia prima del producto a elaborarse, siendo Estados Unidos el mayor consumidor de aceites esenciales en el mundo por su industrialización en una diferente gama de productos.

1.1.6 OBJETIVOS

- Investigar el historial de compras y la demanda existente en Estados Unidos de aceites esenciales y que países son sus principales proveedores.
- Conocer la producción y calidad, de los aceites esenciales en el mercado nacional y sus principales destinos de exportación.
- Definir una estrategia de penetración al mercado estadounidense.

1.1.7 MARCO TEORICO

La economía ecuatoriana debe diversificar su oferta exportable y ser más competitivo en el mercado internacional para esto necesita aprovechar al máximo sus fortalezas.

Este trabajo de investigación se enfocará en investigar porque la oferta de aceites esenciales del Ecuador es limitada y como se podría incrementar esta oferta no sólo para Estados Unidos sino también para otros países.

Modelo de Heckscher-Ohlin

Este modelo es parte de la teoría de David Ricardo de la ventaja comparativa con un avance significativo en la teoría del comercio internacional, da una

nueva explicación a la teoría de esta ventaja naciendo así la teoría tradicional o neoclásica del comercio.

Supone que el mundo tiene dos países con sus fronteras libres no existe restricción para el comercio. Los factores abundantes en esta economía son baratos y los factores escasos generalmente son caros en cada una de las regiones. Los factores cuya oferta son abundantes se exportan y los factores cuya oferta es escasa se importan.

Por este motivo los países en desarrollo son más intensos en el Factor L (trabajo) y los países desarrollados son más intensos en el Factor K (capital) a estos factores se los conoce como la Intensidad de los factores (Ohlin, 1933 p.111)

Teoría de la intensidad de los factores.

La competitividad de los mercados internacionales se fundamenta no solo en la disponibilidad de los factores de producción básicos sino también en la adaptación y asimilación de nuevos elementos como son los correspondientes al capital humano y mano de obra en lo que respecta a la formación, preparación, calificación y especialización; así como la asimilación de tecnologías que se constituyen en herramientas que contribuyen a compensar los flujos de caja y hacer realmente competitivas las economías internacionales independientemente de si los países tienen grandes o pequeños factores de producción, pero con potenciales elementos innovadores que encajan dentro de la clasificación de los factores a la luz de la posmodernidad económica. (Krugman. Et al, 2006, p. 52)

Este modelo cumple con otros supuestos como:

- a. Economías de escala, es producir más a menor coste es decir se reducen los costos de producción cuando se produce más
- b. Especialización

- c. Las preferencias son iguales en los dos países
- d. Existe competencia perfecta
- e. Movilidad perfecta de factores
- f. No hay costos de transportes, aranceles ni otros costos del comercio internacional
- g. El comercio internacional en las dos naciones es equilibrado
- h. Y los recursos se emplean por completo Krugman,(2000, p. 54)

El comercio internacional brinda la ventaja de expandir el mercado interno hacia mercados internacionales, esto le obliga al país exportador a ser más competitivo ante sus socios comerciales, así como también aprovechar sus fortalezas en cuanto a recursos y trabajo.

Análisis de Mercado.

El análisis de mercado es indispensable para conocer las oportunidades de negocio que tenemos en el mercado meta, la identificación y su tamaño, expectativas de crecimiento, la competencia, patrones de consumo, pronósticos de demanda y las ventas. Entonces el análisis de mercado es un proceso sistemático y objetivo que permite tener la información necesaria para realizar las estrategias de negocio y evaluar el proyecto. (Weiers, 1986, p.3)

- a. **Investigación de Mercados.-** Permite recopilar datos que le sirve al vendedor para conocer mejor a su cliente y tomar decisiones adecuadas para satisfacer sus necesidades. También identificar cual es el mercado actual con sus problemas, retos, amenazas y oportunidades, a clientes potenciales del futuro que pueden comprar a corto, mediano o largo plazo con el reto de convertirlos en clientes actuales Weiers, (1986, ps.7-8).

- b. **Conocer a los Clientes.**- La base de toda empresa con fines de lucro es el cliente, no sólo es necesario captar más cliente sino tener satisfechos a los que ya son parte de la empresa.

Conseguir la satisfacción total de un cliente actual es sinónimo de más ventas, los nuevos clientes necesitan tener una visión positiva de la empresa, ya que conseguirlos tiene un costo elevado para la empresa. (Best, 2007 p.99).

- c. **Análisis de la Competencia.**- Existen algunas formas de identificar a la competencia una de ellas es valorar la facilidad de un cliente para cambiar los gustos de un producto, es por esto necesario conocer detalladamente a los competidores si son nacionales, extranjeros o productos sustitutos.

Un análisis detallado de la competencia ayuda a reconocer si son competidores directos o indirectos conocer de qué forma compiten, su producto, que servicios ofrecen, estrategias de ventas, estrategia de precio, fortalezas y debilidades Best, (2007. Ps. 183 a 185).

2 CAPITULO II.

2.1 LOS ACEITES ESENCIALES DE HIERBA LUISA, LIMÓN Y ROSAS PRODUCIDOS EN ECUADOR

En este capítulo conoceremos como se obtienen los aceites esenciales sus usos la evolución de las exportaciones, la industria y los factores que le envuelven, permitiendo tener un concepto más amplio del producto de este proyecto.

2.1.1 QUE SON LOS ACEITES ESENCIALES

Los aceites esenciales son compuestos naturales líquidos y volátiles de agradable aroma, cada gota extraída de aceite esencial posee las propiedades naturales de la planta estas son de fácil absorción tanto en la piel como por el olfato (Esencias Naturales, 2009).

Se encuentra aceites esenciales en plantas, raíces, hojas, maderas, flores y frutos, estas son fragancias naturales ligeras, son insolubles en el agua, levemente solubles en vinagre y solubles en alcohol, grasas, ceras y aceites vegetales y se oxidan por exposición al aire (Farmacognosia, 2012)

Los aceites esenciales están constituidos por variados compuestos orgánicos entre los que se encuentran los hidrocarburos, alcoholes, ácidos, ésteres, aldehídos, cetonas, fenoles y varios compuestos sulfurados y nitrogenados que se producen y se almacenan en los canales secretores de la planta. El aceite esencial es elaborado por la propia planta que los segrega para protegerse de las enfermedades, ahuyentar insectos y atraer polinizadores (Inkanat, 2012).

2.1.2 PUREZA DE LOS ACEITES ESENCIALES

El término “aceite esencial”, se aplica también a aquellas sustancias sintéticas muy similares a las naturales, que son preparadas a partir de los aceites esenciales naturales.

La USP (*United States Pharmacopeia*) define los parámetros promedio bajo los cuales se clasifica la calidad de los aceites esenciales en los mercados mundiales (López, 2008 p.46). La FCC (*Food Chemicals Codex*) realiza un estricto análisis bacteriológico y según sea el uso del producto es analizado, factores como la estructura, fórmula y peso químico (las muestras son analizadas en sus propios laboratorios), con estos análisis ellos garantizan la identidad, la potencia, la calidad y la pureza del producto (USP, 2013).

Para distinguir si un aceite es puro o sintético se toma en cuenta varias características como las siguientes:

- El aceite esencial puro tiene un olor igual al de la planta que fue extraído.
- Los aceites esenciales son de color claro y no son densos.
- El aceite esencial de hierba luisa posee un color amarillo pálido, su olor es intenso a limón.
- El aceite de limón destilado es incoloro o ligeramente amarillento y el centrifugado varía del amarillo claro a verde oscuro colores que con el tiempo se acentúan, el olor característico a la fruta fresca y el sabor algo amargoso.
- El aceite de rosas puro tiene un color pálido y un fuerte olor a rosas, es un aceite muy costoso. (V. López 2008 p.51).

2.1.3 PROPIEDADES MEDICINALES DE LOS ACEITES ESENCIALES.

Es importante recalcar lo milagrosa que es la naturaleza y las propiedades curativas que encontramos en las plantas, los aceites esenciales tienen un gran futuro dentro de la medicina (Q. Albaladejo 1999, p.28). Cada vez más las personas están valorando las propiedades medicinales que poseen y como aprovecharlas al máximo, por la capacidad curativa de estas, como:

- Antifúngica.- evitar el crecimiento de hongos.
- Antiviral.
- Antiséptica.
- Antiparasitaria.
- Antiinflamatorias.

2.2 HIERBA LUISA



Figura 1.

Planta de Hierba Luisa
Tomado DePerú.com

2.2.1 ACEITE ESENCIAL DE HIERBA LUISA

El aceite esencial de hierba luisa se encuentra en forma de pequeñas gotas en las glándulas secretoras de tejidos presente en las hojas.

La cantidad de aceite esencial de una planta variada por muchos factores como son la época de recolección, lugar de crecimiento, variaciones genéticas, y edad de la planta (M. Sosa, 2000, p. 18).

2.2.2 OBTENCIÓN DEL ACEITE ESENCIAL DE HIERBA

Destilación por arrastre.- Es la mejor forma de obtener el aceite esencial de las hojas de hierba luisa ya que no modifican las características del aceite (X. Del Pozo, 2006, p.119).

En unos calderos herméticos como olla de presión se introduce la hierba luisa; el agua pasa a través de una trampa de destilación después los productos volátiles son arrastrados por una corriente de vapor de agua hacia el refrigerante, en el cual se condensan separándose el aceite del agua, mediante una bomba al vacío se destila a altas temperaturas para obtener los aromas más finos estos son los que logran subir por el tubo de destilación y las resinas se quedan en el fondo (R. Rodríguez, comunicación personal, 2012).



Figura 2.
Máquina de Destilación Por Arrastre
Tomado de ISABRU.

2.2.3 USO DEL ACEITE ESENCIAL DE HIERBA LUISA

- La síntesis de vitamina A (proceso obtención de la vitamina) y de compuestos aromáticos.
- Como saborizante en la industria alimenticia.
- En la industria cosmética para elaborar shampoo para cabellos grasos, cremas contra el acné y pieles con celulitis; en la perfumería por el olor.
- Como repelente de insectos.
- En la aroma terapia para relajar los músculos, calmar dolores producidos por exceso de actividad.
- Para aliviar dolores de estomago en forma de compresas, también en la industria farmacéutica.

Algunos aceites esenciales pueden ser utilizados directamente en la piel o mezclándolos con agua pueden ser ingeridos, pero este aceite no es aconsejable el consumo oral o cutáneo puro, ya que es un producto de alta concentración que al ser consumido así podría ser perjudicial para la salud. (X. Del Pozo, 2006, p. 24).

2.3 EL LIMÓN



Figura 3.
Árbol de limón
Tomado de Fresh Plaza

2.3.1 PRODUCCIÓN DEL LIMÓN EN ECUADOR

Ecuador por su situación geográfica es un potencial productor de cultivos de cítricos en general, las principales zonas donde se cultiva es en la Región Costa, en los valles subtropicales de la Región Sierra, ciertas partes de la Región Amazónica, por su clima seco, baja humedad y temperaturas altas constantes (M. Sosa, 2000 p.19).

2.3.2 ESPECIES PRINCIPALES DE LIMÓN CULTIVADOS EN ECUADOR

- Citrus latifolia; conocido comúnmente como limón Tahití.
- Citrus meyeri; limón meyer.
- Citrus aurantifolia; denominado también limón sutil.
- Citrus lemon; conocido simplemente como limón (M. Nieto, 2008 p.39)

2.3.3 CARACTERÍSTICAS DEL LIMÓN TAHITÍ

Esta variedad es conocida también como limón Pérsico, *Tahiti Lime* o *Seedless Lime*, por sus nombres en inglés; por su gran aceptación su cultivo se ha extendido por todo el continente americano.

El árbol de limón Tahití es de tamaño pequeño con muchas ramas, pocas espinas y de abundante producción, tiene la particularidad de no entrar en período de descanso, por lo que los árboles producen todo el año, el tamaño del fruto es mediano; se lo considera una de las frutas más bondadosas en lo que se refiere a características terapéuticas preventivas y curativas (M. Nieto 2008, p.68).

2.3.4 ACEITE ESENCIAL DE LIMÓN TAHITÍ

Es uno de los derivados más demandados a nivel mundial, se debe al hecho de que sus propiedades le permiten ser empleado en diversos tipos de industrias. El aceite esencial del limón se encuentra en la corteza del fruto, su aroma se puede describir como refrescante y ligero con el olor agrio y penetrante característico del limón fresco. El aceite esencial es muy poco soluble al agua, pero logran transmitir su aroma, es soluble en aceites fijos o grasas liposolubles. (M. Nieto 2008, p.70).

2.3.5 OBTENCIÓN DEL ACEITE ESENCIAL DE LIMÓN

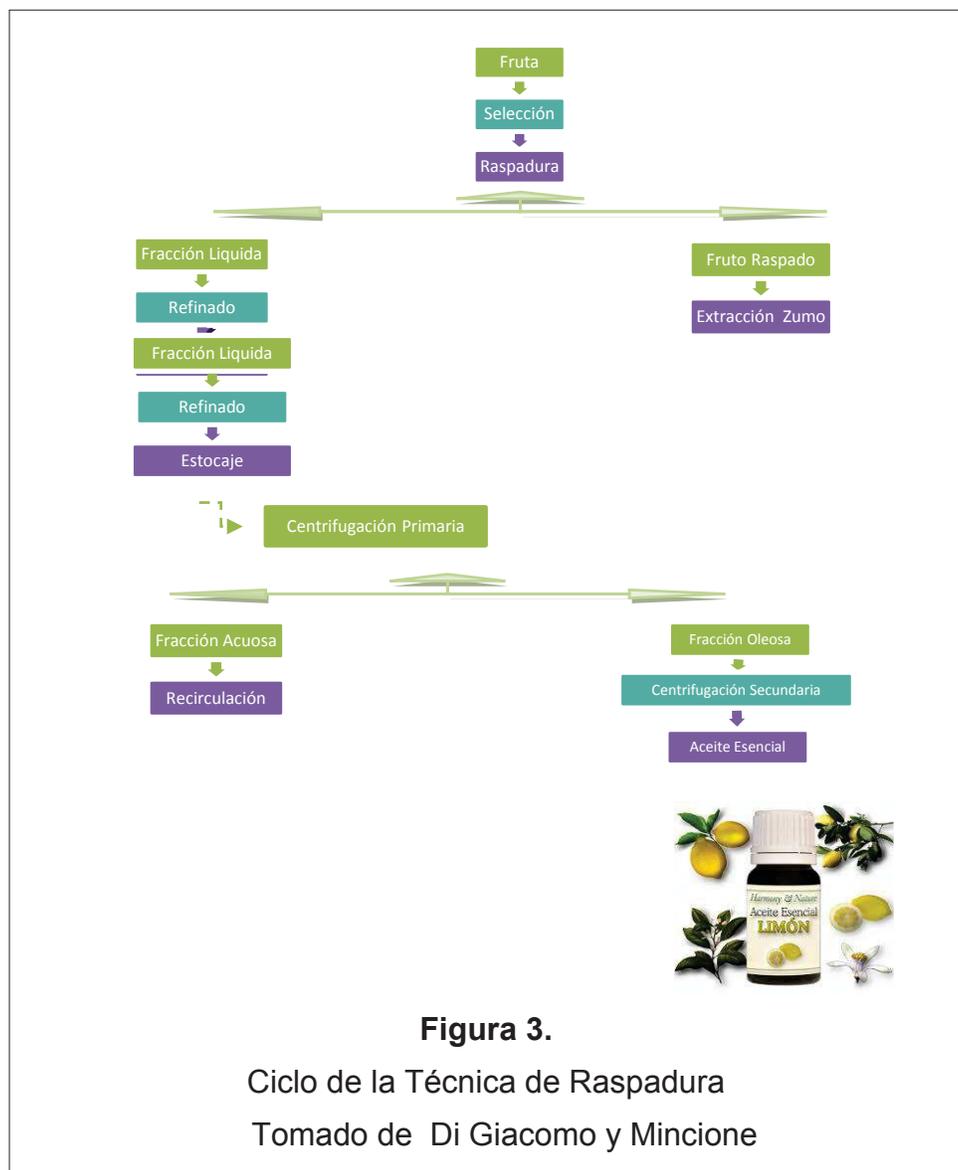
Para obtener una mayor cantidad y calidad de aceite es necesario contar con varios factores como: El suelo de cultivo, condiciones climáticas, la calidad de la fruta, la madurez del fruto y el tiempo de cosecha. (Q Abadalejo, 1999 p.29).

La extracción del aceite de limón puede ser por el método de raspadura, o de esfumadura, estas son las más utilizadas en la industria.

Ciclo en la técnica de raspadura.- Recién destilado es aceite es incoloro o ligeramente amarillo. Tiene un 90% de D-limoneno.

Este proceso utiliza todo el producto primero la corteza para extraer los aceites esenciales y luego obtener el zumo del cítrico. Primero empieza seleccionando la fruta y con el raspado obtiene el aceite, esta forma es la ideal para obtener aceite en grandes cantidades. (Di Giacomo y Mincione, 1994. P.24)

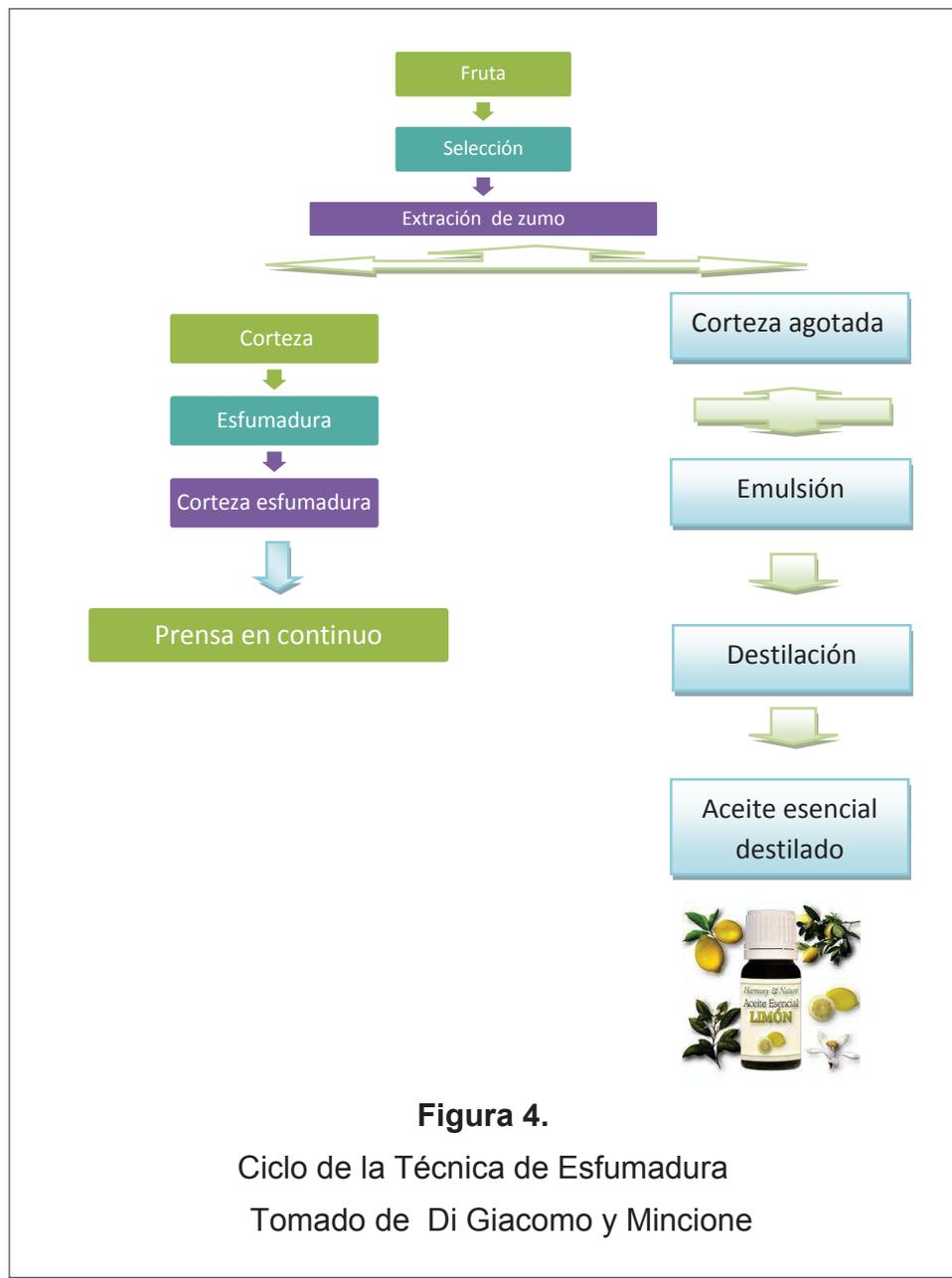
Esta es una forma de extracción al frio ya que los aceites esenciales de los cítricos no soportan las altas temperaturas de la destilación por esta razón no se lo puede destilar por medio de arrastre de vapor.



Ciclo en la técnica de esfumadura.- Este método es utilizado por empresas pequeñas o artesanales que producen aceites de calidad exquisita.

Esta forma de destilación se podría explicar de la siguiente manera; con una esponja mojada con etanol que tiene alfileres, se pica la cáscara de los frutos de manera que la esponja vaya absorbiendo el aceite, posteriormente se procede a la separación aceite-etanol mediante la destilación al vacío.

(Q. Albaladejo, 1999, p.33).



2.3.6 MÁQUINAS DE EXTRACCIÓN DE ACEITE ESENCIAL DE LIMÓN.

En cuanto a la maquinaria se puede mencionar varias pero la más recomendada por aprovechar mejor la corteza para extraer el aceite esencial por el método de esfumadura es la maquinaria del modelo “Speciale e Indelicato”, éstas maquinarias son denominadas “*sfumatrice*”, posee una cinta sin fin modelada a propósito con salientes orientados hacia una superficie fija, provista a su vez de protuberancias. La distancia entre estas y la cinta sin fin se regula de modo que consigue la escarificación de la corteza, procurando que no se rompa totalmente y sea rentable la proporción de aceite obtenido”. (HISCOX-HOPKINS 1994, p.879)

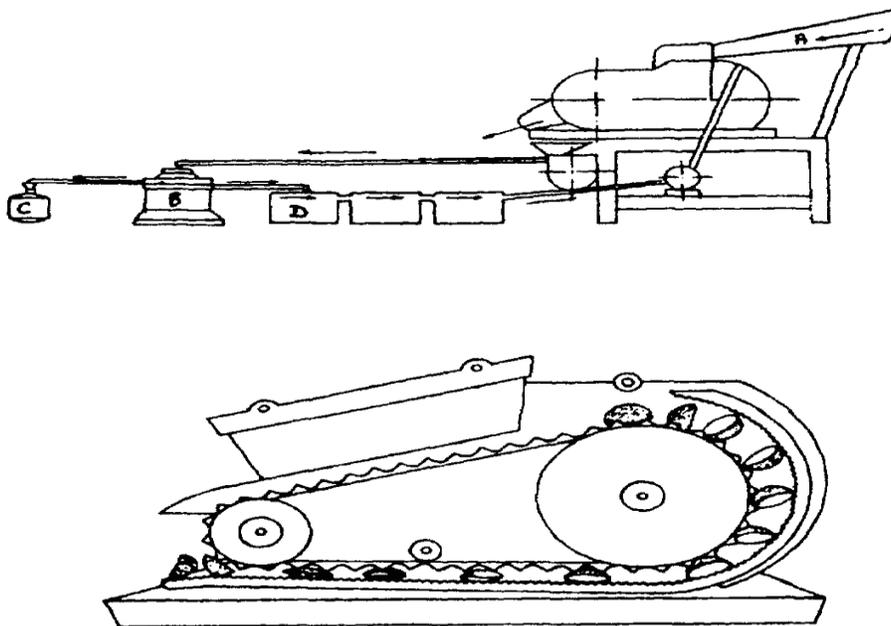


Figura 5.

Máquina de Extracción de Cítricos

Toma de: HISCOX-HOPKINS (1994)



Figura 6.
Máquina para centrifugar aceites esenciales
Tomado del Proyecto Biosfera

Para la elaboración de algunos productos cosméticos es necesario un aceite más puro del que es utilizado en otras industrias. Por esa razón el aceite es una vez más purificado en una máquina centrifugadora de aceites esenciales como lo indica en la figura 5, en cada orificio son colocados tubos de ensayo que tienen el producto, esto permite que se separen las impurezas que pueda tener el aceite y se obtiene un producto más fino (R. Rodríguez, comunicación personal, Junio 4, 2013).

2.3.7 USO DEL ACEITE ESENCIAL DE LIMÓN

De acuerdo al procesamiento empleado pueden utilizar aceite destilado o aceite centrifugado:

- **Industria alimenticia y de bebidas:** Para esta quiere aceite esencial destilado, se lo emplea en la fabricación de un jarabe que luego será la base de bebidas no alcohólicas.

- **Industria cosmética y perfumería:** En esta utilizan el aceite esencial centrifugado como aromatizante puesto que ayuda a mejorar la duración del olor en un sin número de productos cosméticos y la fabricación de costosas fragancias y perfumes de calidad.
- **Industria farmacéutica:** Es empleado el aceite esencial destilado gracias a su contenido químico de terpenos puede contribuir a la estimulación del sistema inmunológico, digestivo, glandular, nervioso y circulatorio. También puede ser utilizado como refrescante natural, desodorante, repelente, antiespasmódico, es utilizado para dar sabor agradable a ciertos medicamentos.
- **Industria química de artículos de limpieza:** Como perfumes para el hogar, jabones, etc. (M. Nieto, 2008, p.50 a 52).

2.4 LAS ROSAS

Las rosas, en su gran mayoría, son arbustos globosos erguidos según la especie de tamaño bajo o mediano con tallos espinosos que varían de color, se producen por medio de semillas, gajos, acodos y divisiones (Canevá, 1974).

La rosa es considerada como símbolo de belleza, ninguna flor ornamental ha sido tan estimada como la rosa. A partir de 1990 su liderazgo se ha consolidado por la mejora en sus variedades su amplia oferta y su demanda todo el año. Sus principales mercados de consumo son Europa, Estados Unidos y Japón (InfoAgro, 2012).

La rosa es la flor más cotizada en casi todo el mundo por su belleza para la decoración y en perfumería es muy utilizada por su exquisito aroma, principalmente en países como Francia, Bulgaria e India. La esencia de Bulgaria se la conoce como esencia "Turca" y es la más común del mercado, obtienen el aceite destilando las flores con agua (Hiscox-Hopkins, 1994. P. 535).

2.4.1 ACEITE ESENCIAL DE ROSAS

El aceite esencial de rosas es muy utilizado en la industria cosmética y de perfumería, su costo es elevado ya que para obtener una sola gota de este aceite se necesita extraer pétalos de más o menos 30 rosas de la misma especie. Su perfume emblemático está asociado al universo femenino (Hiscox-Hopkins, 1994. P. 537)

2.4.2 VARIEDADES DE ROSAS MÁS UTILIZADAS PARA ACEITES ESENCIALES

Existen dos principales especies de rosas que se cultivan para la producción de aceite:

- Rosa Damascena o Rosa de Damasco; que se cultiva en Bulgaria, Turquía, Rusia, Pakistán, India, Uzbekistán, Irán y China. Esta variedad es la más utilizada por las prestigiosas marcas de perfumería y cosmética por su fresca y duradera esencia; también porque tiene todas las características y propiedades del resto de las rosas pero mucho más acentuadas (Cosmética Natural, 2012).



Buc de Guishe

Figura 7.
Rosa de Damasco
Tomado de Paper Blog

- Las Rosas en Bulgaria son las más famosa por su calidad, contribuye para esto las condiciones climáticas y el terreno que hacen de Bulgaria el lugar ideal para el cultivo de esta especie. Son los mayores productores de esencia de rosas siendo la década de los 80 la más importante en su producción y exportación llegando a exportar de 1300 a 1400 kilos de aceite esencial por año. En los últimos años bajo esta cantidad llegando a 500 kilos por año (Cosmética Natural, 2012).
- Rosa Centifolia; que crece en Marruecos, Francia y Egipto. (Cosmética Natural, 2012).



Figura 8.

Rosa Centifolia

Tomado de Paper Blog

2.4.3 OBTENCIÓN DE ACEITES ESENCIALES DE ROSAS

Se necesita de una hectárea de rosales para obtener un litro de aceite esencial de rosas. La recolección se realiza a tempranas horas del día, a fin de

minimizar la dispersión de los contenidos aromáticos, ocasionada por la exposición al sol (Rivas, 2007).

La forma de extraer el aceite es el siguiente; se coloca los pétalos en medio de dos placas de vidrio las cuales se encuentran con grasa, se dejan estas placas a temperatura ambiente durante un mes, cada semana se debe cambiar los pétalos, este método se denomina *ENFLEURAGE* (R. Rodríguez, comunicación personal, Octubre 6, 2012, s.f.).



Figura 9.

ENFLEURAGE

Forma de extracción del aceite esencial de rosas.

Tomado de: www.plantswap.net

2.5 CÓDIGO ARANCELARIO EN ECUADOR (NANDINA)

Los aceites esenciales se ubican en la partida arancelaria 3301000000 “Aceites esenciales (desterpenados o no), incluidos los «concretos» o «absolutos»; resinoides; oleorresinas de extracción; disoluciones concentradas de aceites esenciales en grasas, aceites fijos, ceras o materias análogas, obtenidas por enflorado o maceración; subproductos terpénicos residuales de

la desterpenación de los aceites esenciales; destilados acuosos aromáticos y disoluciones acuosas de aceites esenciales (PROECUADOR, 2011 s.f).

2.5.1 PRODUCCIÓN Y OFERTA EN ECUADOR DE ACEITES ESENCIALES

Según el Ing. Román Rodríguez de Isabru, la mejor manera de obtener una mayor producción de aceites esenciales es que cada provincia de nuestro país se dedique a extraer las plantas y frutos que tiene a su alcance por su suelo y clima, así podrían abaratar costos de producción.

Un problema grave, por el cual el no ha podido exportar es la demanda existente ya que en alguna ocasión le pidieron un contenedor que no pudo llenarlo porque no tiene maquinaria especializada para producir 24 horas del día.

Otro obstáculo para el crecimiento de su empresa ha sido el Instituto Izquieta Pérez por los altos precios y demora en entregar los registros sanitarios (Isabru, comunicación personal 2012)

El Ing. Marco Cabrera de la empresa Agrotrading, ha encontrado varios obstáculos en su carrera como exportador de aceites esenciales pero el más importante y el que frena sus ventas es el alto precio del producto con respecto a la competencia, dice que los impuestos y la subida de salarios le está restando competitividad a los productos ecuatorianos y que la exportación de aceites no debe ser el único ítem que tenga un exportador debe diversificar su negocio para obtener mejores réditos y sobrevivir en el mercado.

Para él es primordial el cambio de mentalidad de los ecuatorianos, dice necesitamos dedicarnos a exportar aunque sea piedras porque a algún país le debe faltar. (Agrotrading, comunicación personal 2013)

2.5.2 PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE ACEITES ESENCIALES EN LOS ULTIMOS 10 AÑOS

Tabla 1.

Empresas exportadoras de aceites esenciales en el 2002

#	Empresa Exportadora	Sub-Partida Arancelaria	
1	AGRO-TRADING C.LTDA.	3301299000	LOS DEMÁS
2	INDUSTRIA EXTRACTORA CA. INEXA	3203001900	LAS DEMÁS
3	INDUSTRIA EXTRACTORA CA. INEXA	3301299000	LOS DEMÁS
4	LEVAPAN DEL ECUADOR S. A.	3301299000	LOS DEMÁS
5	ORTIZ DE MORAES RODRIGO ALEXANDER	3301299000	LOS DEMÁS
6	PIN PIN JAVIER ERNESTO	3301299000	LOS DEMÁS
7	ROSERO MALLEA MARIO HOOVER	3301292000	DE EUCALIPTO

Adaptado del Banco Central Del Ecuador.

Tabla 2.

Empresa exportadoras de aceites esenciales en el 2007:

#	Empresa Exportadora	Sub-Partida Arancelaria	
1	INEXA	3301299000	LOS DEMÁS
2	UTPL	3301299000	LOS DEMÁS
3	QUICORNAC S.A.	3301199000	LOS DEMÁS
4	CHANKUAP	3301299000	LOS DEMÁS
5	QUICORNAC S.A.	3301190000	LOS DEMÁS
6	ZAIMELLA DEL ECUADOR S.A.	3301299000	LOS DEMÁS
7	HOSPINSUMOS INSUMOS HOSPITALARIOS S.A.	3301299000	LOS DEMÁS
8	FERRERO DEL ECUADOR S.A.	3301140000	DE LIMA
9	ZURITA BLACIO JUAN CARLOS	3301299000	LOS DEMÁS
10	FERRERO DEL ECUADOR S.A.	3301130000	DE LIMÓN
11	ASOC. NAC. DE FABRIC. DE ALIMENTOS Y BEBID (ANFAB)	3301299000	LOS DEMÁS

Adaptado del Banco Central del Ecuador.

Tabla 3.

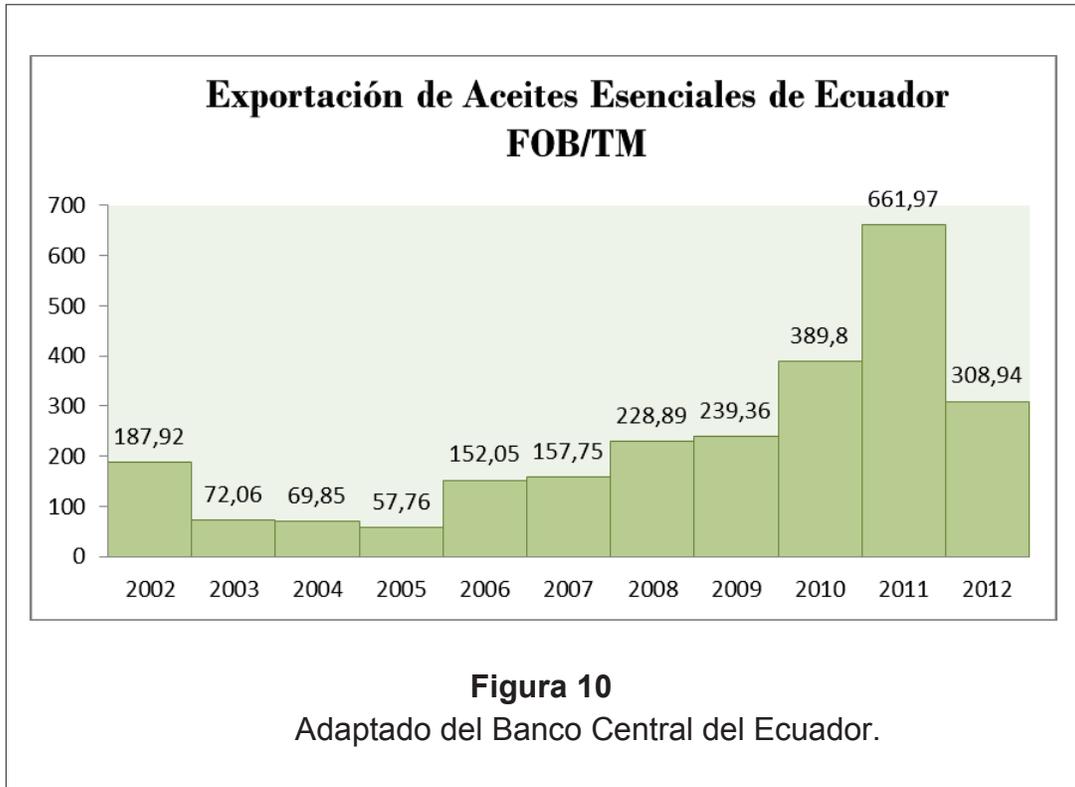
Empresas exportadoras de aceites esenciales en el 2012

#	Empresa Exportadora	Sub-Partida Arancelaria	
1	CABRERA NOBOA EDMUNDO RODRIGO	3301299000	LOS DEMÁS
2	QUICORNAC S.A.	3301199000	LOS DEMÁS
3	UPTL	3301299000	LOS DEMÁS
4	AGRO-TRADING C.LTDA.	3301299000	LOS DEMÁS
5	ZURITA BLACIO JUAN CARLOS	3301299000	LOS DEMÁS
6	AIMELLA DEL ECUADOR S.A.	3301299000	LOS DEMÁS
7	FINCA BOTANICA AROMATICA S.A.	3301299000	LOS DEMÁS
8	SURTIVENTAS S.A.	3301120000	DE NARANJA
9	FINCA BOTANICA AROMATICA S.A. FINBOAR	3301130000	DE LIMÓN
10	FINCA BOTANICA AROMATICA S.A. FINBOAR	3301293000	DE LAVANDA
11	FINCA BOTANICA AROMATICA S.A. FINBOAR	3301292000	DE EUCALIPTO
12	FINCA BOTANICA AROMATICA S.A. FINBOAR	3301240000	DE MENTA PIPERITA
13	PROYIMAR S.A.	3301909000	LOS DEMÁS
14	ECUAJUGOS S.A.	3301120000	DE NARANJA

Adaptado del Banco Central del Ecuador.

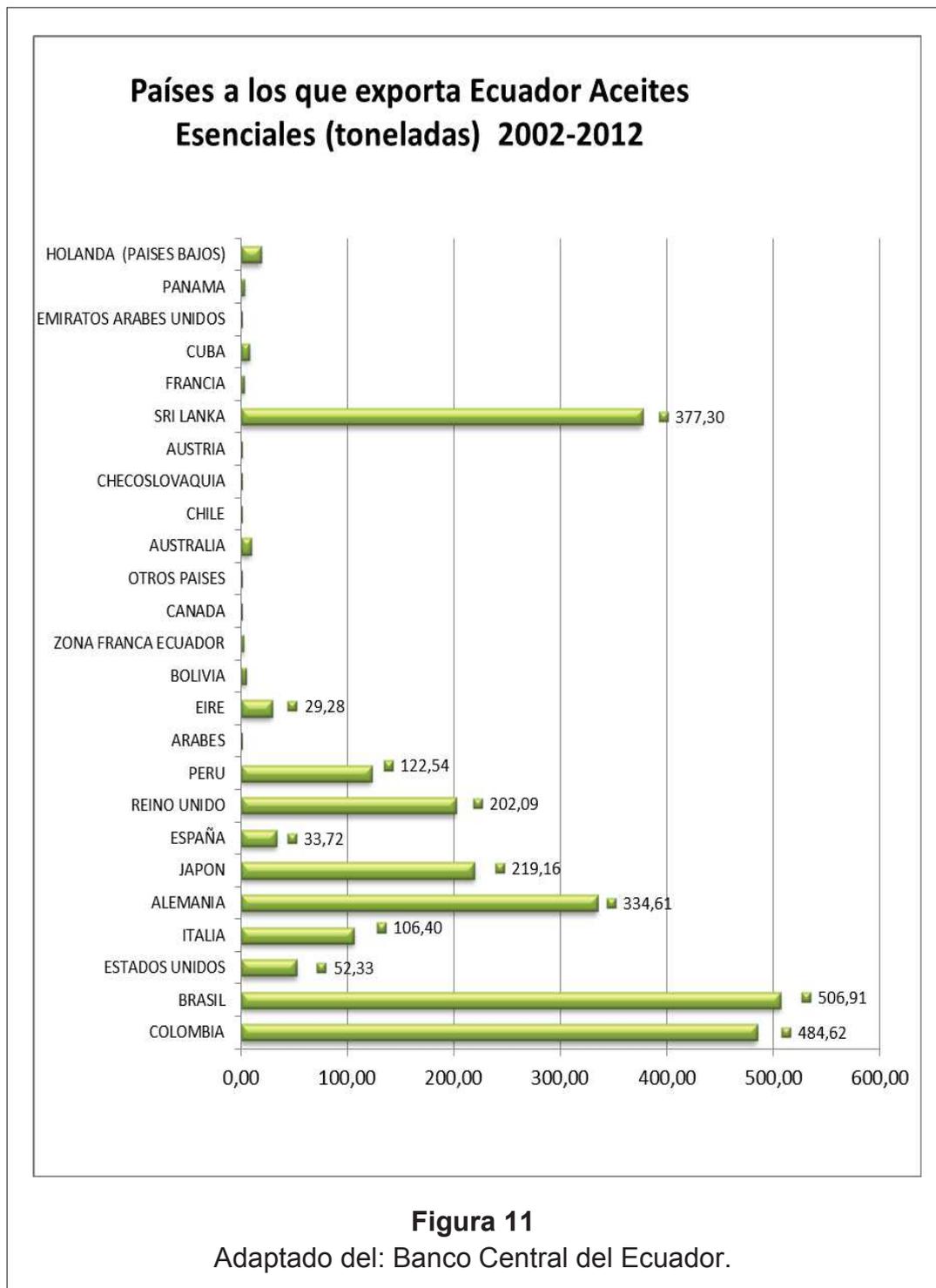
En las Tablas 1, 2 y 3 tenemos un listado con las principales empresas exportadoras de aceites esenciales desde Ecuador al mundo en los últimos 10 años, con su respectiva partida arancelaria.

2.5.3 EXPORTACION DE ACEITES ESENCIALES EN LOS ULTIMOS 10 AÑOS



La figura anterior describe la exportación de aceites esenciales en un periodo de 10 años en toneladas, el período analizado tiene varios matices como un incremento sostenido en la exportación de aceites desde el 2002 al 2011, curiosamente las exportaciones tienen un declive significativo en el 2012 la respuesta a esta inquietud nos da Agro-trading la empresa que más exporta aceites esenciales en Ecuador, explica que el problema viene desde los agricultores que siembran más cuando un producto es costoso no sólo en el país sino en el mundo por ello la materia prima baja de precio y desde el año pasado hay una sobre oferta del producto haciendo que sea más difícil colocarlo en el mercado internacional, estima que el 2013 bajarán aun más las exportaciones en este rubro (M. Cabrera, comunicación personal 2013).

2.5.4 PAÍSES A LOS QUE ECUADOR EXPORTA ACEITES ESENCIALES EN LOS ULTIMOS 10 AÑOS



En la figura anterior; tenemos los países a los que Ecuador le ha exportado aceites esenciales en los últimos 10 años, en toneladas. Siendo los principales

mercados Brasil 506.91, Colombia 484.62, SRI Lanka 377.30 (es importante mencionar que empiezan las exportaciones desde el 2010), Alemania 334.61, Japón 219.16, Reino Unido 202.09 y Estados Unidos está en noveno lugar de la lista de países con 52.33.

3 CAPITULO III:

3.1 ANALISIS DEL MERCADO EN ESTADOS UNIDOS



Figura 12.

Bandera de Estados Unidos de Norteamérica

Tomado de: www.e-callao.net

3.1.1 ANÁLISIS DEL MACRO ENTORNO

Estados Unidos es el cuarto país más grande del mundo en extensión con una superficie de 9.631.418 km², de esto el 47% es superficie agraria y el 29% terreno forestal. Sus límites geográficos son al norte con Canadá al sur con México al este con el Océano Atlántico y el Mar Caribe y al oeste con el Océano Pacífico. Su capital es Washington. El idioma predominante es el inglés, le sigue el español y otros en minoría. Su moneda es el dólar estadounidense (PROECUADOR 2012).

La población asciende a 313 millones de habitantes, la migración ha sido continua e importante en el crecimiento poblacional de este país por estos tiene una diversidad de culturas, religiones y etnias. El país está dividido entre blancos, hispanos, negros, asiáticos, indios americanos, nativos hawaianos.

Sus principales ciudades son: Nueva York, Los Ángeles, Chicago, Houston, Phoenix, Filadelfia, San Diego, Dallas.

Su fuerza laboral es de 153.9 millones de habitantes, los cuales se dividen en: Agricultura, silvicultura o cuidado de los bosques y pesca 0,7%; Manufacturas, extracción, transporte y artesanía 20,3%; Directivo, Gerencial, profesional y técnico 37,3%; Ventas y oficina 17,6%; Otros servicios 17,6%.

(Indexmundi 2012). La tasa de desempleo es del 8,1% (estimado al 2012) (El Telégrafo 2013).

3.1.2 ADMINISTRACIÓN POLÍTICA.

Está dividida en tres ramas legislativa, ejecutiva y judicial.

- **El Poder Ejecutivo:** La constitución de los Estados Unidos estableció una Republica Federal, existe el Gobierno Federal y los Gobiernos Estatales cada uno con sus funciones establecidas y con un Presidente al frente de la Función Ejecutiva.
- **El Poder Legislativo:** Está compuesto por un Congreso el cual está conformado por la Cámara de Representantes y el Senado.
- **El Poder Judicial:** Es la Corte Suprema y aquellos tribunales inferiores que el Congreso puede ordenar y establecer, existen también las Cortes de Apelación y los Tribunales de distrito. (Bibliotecas Jurídicas 2013).

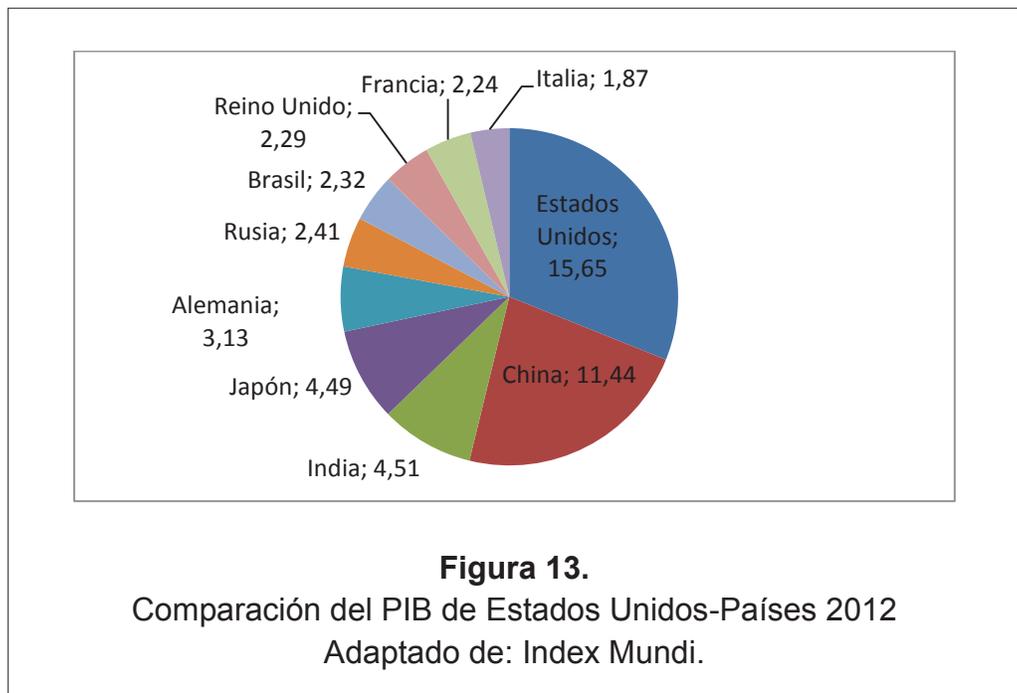
Tabla 4.

Indicadores Económicos en el 2012

PIB (billones de dólares americanos) 2012	15.65
PIB per cápita (dólares, est. 2012)	49.865
Tasa de Crecimiento real PIB	2.2%
Inflación Anual	2%
Exportaciones (2012)	1,546.455.244
Importaciones (2012)	2,335.613.261
Balanza Comercial (2012)	(789.158.017)

Tomado de PROECUADOR.

En la Tabla anterior, se tiene un breve detalle de los indicadores económicos en el año 2012, como se mostraron los indicadores de la economía en Estados Unidos de acuerdo al PIB, las importaciones y las exportaciones reflejando su balanza comercial, siendo una de las economías más grandes del mundo es clave principal para las economías del resto del mundo.



En la figura anterior se observa a Estados Unidos con el PIB más alto, con 15,65 billones de dólares, le sigue China de cerca con 11,44 de billones de

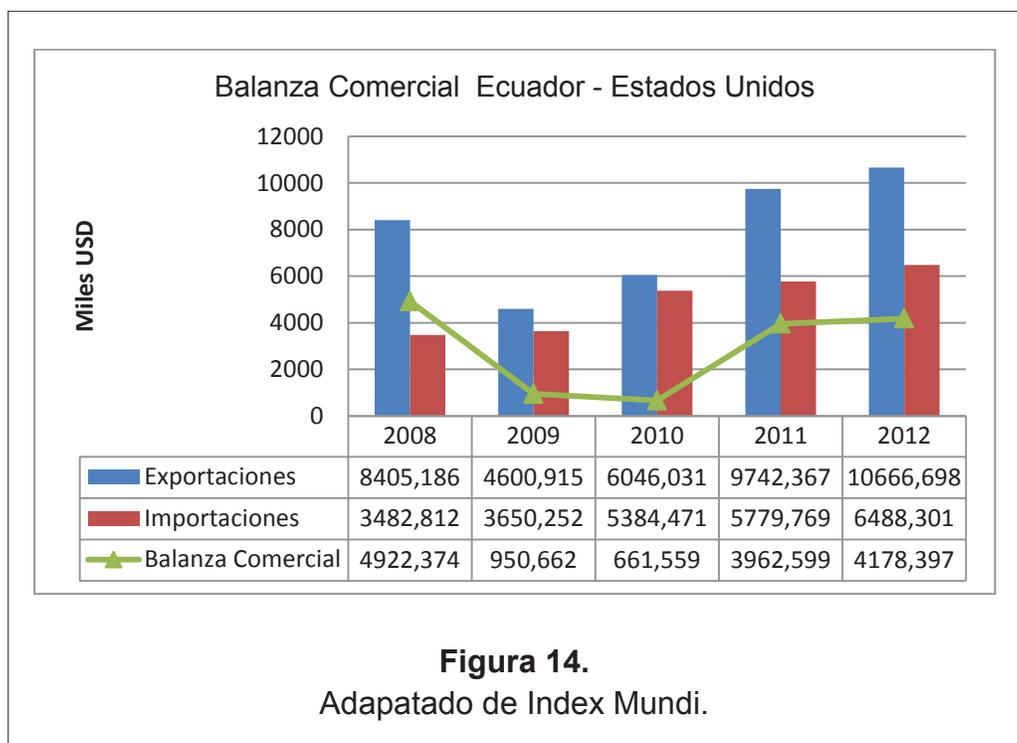
dólares. El resto de países están por debajo de los 4,51 billones de dólares que le corresponde a India. Tomando en cuenta que el PIB es valor de todos los bienes y servicios finales producidos en un año determinado en este caso es el 2012, puedo decir entonces que su economía es dinámica y a pesar de la recesión económica que ha sufrido, es un país de oportunidades en el comercio exterior.

3.1.3 COMERCIO BILATERAL (Estados Unidos-Ecuador)

Los principales productos no petroleros importados por Estados Unidos desde Ecuador son: Banano, camarón, cacao, atún y rosas.

Estados Unidos exporta a Ecuador principalmente máquinas automáticas para procesamiento de datos, le siguen las partes de accesorios de impresoras.

A continuación la Balanza Comercial total Estados Unidos Ecuador (El Telégrafo 2013).



En la figura anterior está graficado la Balanza Comercial de Estados Unidos - Ecuador en los últimos 5 años y comprobamos que tenemos siempre un saldo a favor para Estados Unidos sin embargo Ecuador en estos años ha subido las exportaciones hacia su socio comercial.

3.2 ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN Y CONSUMO DE ACEITES ESENCIALES

La producción de Estados Unidos de aceites esenciales es muy limitada con respecto a las distintas fragancias que el mercado necesita para sus diversos usos.

No hay una fuente confiable sobre la producción de aceites esenciales en Estados Unidos lo que si registra es que produce aceites esenciales de Menta Piperita, de Yerbabuena y de Naranja, sus principales países compradores en el período 2006-2010 fueron Reino Unido, Japón, China, México y Cánada

3.2.1 IMPORTACIONES DE ACEITES ESENCIALES

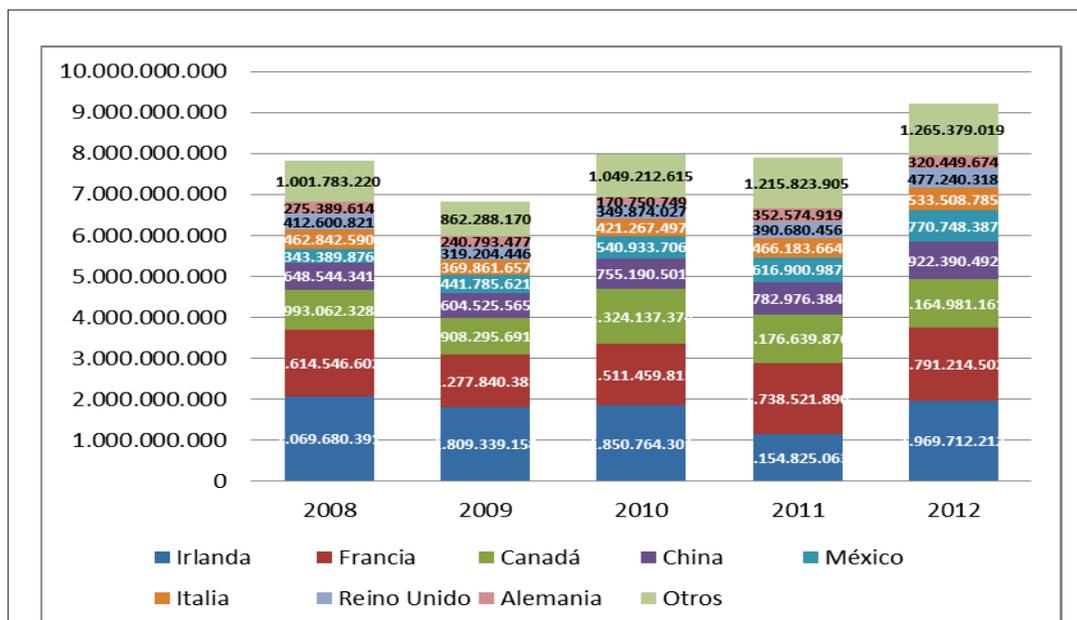


Figura 15.
Importaciones de Aceites Esenciales y Resinoides FOB
 Adapadto de Servicio de Búsqueda de Negocios TRADE

En la figura antes indicada se observa los principales proveedores de aceites esenciales a Estados Unidos desde el 2008 hasta el 2012, teniendo a Irlanda como su principal proveedor en el 2008 con el 25% de las importaciones y en el 2012 con el 20%. México en el 2012 aumento su cantidad exportable hacia EEUU. También se tiene un rubro importante en otros países que proveen al país del norte. (Trade Map, 2012).

IMPORTACIONES DE ACEITES ESENCIALES DE ESTADOS UNIDOS

Tabla 5

Importaciones de aceites esenciales del mundo y de Ecuador

Subpartida Arancelaria	Descripción	Importación en miles de dólares en el 2012	
		del Mundo	Ecuador
330113	Aceites esenciales de agrios (cítricos) de limón.	81.284,0	0,0
33012910	Aceites esenciales de eucalipto	8.783,0	0,0
33012920	Aceites esenciales de raíz de Florencia	1.497,0	0,0
33012951	Los demás aceites esenciales, excepto los de agrios (cítricos), no especificados en otra parte.	105.059,0	42,0
3301295103	Aceites esenciales de anís	2.357,0	0,0
3301295105	Aceites esenciales de alcaravea	387,0	0,0
3301295107	Aceites esenciales de anís estrellado o canela china	11.550,0	0,0
3301295109	Aceites esenciales de cedro	1.359,0	0,0
3301295111	Aceites esenciales de citronella	4.786,0	0,0
3301295113	Aceites esenciales de clavo	8.761,0	0,0
3301295115	Aceites esenciales de ajo	2.487,0	0,0
3301295116	Aceite esencial de geranio	5.194,0	0,0
3301295117	Aceite esencial de jasmín	2.192,0	0,0
3301295118	Aceite esencial de lavanda	20.408,0	0,0

3301295119	Aceite esencial de lemongras o hierbaluisa	1.967,0	0,0
3301295121	Aceite esencial de rosa lináloe	99,0	0,0
3301295125	Aceite esencial de nuez moscada	25.759,0	0,0
3301295128	Aceite esencial de cebolla	1.177,0	0,0
3301295129	Aceite esencial de pachuli	14.872,0	0,0
3301295133	Aceite esencial de petitgrain	3.813,0	0,0
3301295135	Aceite esencial de rosas	5.218,0	0,0
3301295137	Aceite esencial de romero	3.761,0	0,0
3301295139	Aceite esencial de sandalo	5.257,0	0,0
3301295141	Aceite esencial de sassafras	6,0	0,0
3301295142	Aceite esencial de vetiver	3.578,0	0,0
3301295143	Aceite esencial de ylang	2.608,0	0,0
330112	Aceites esenciales de agrios (cítricos) de naranja.	71.186,0	0,0
33011951	Aceites esenciales de agrios (cítricos) no especificados en otra parte.	5.330,0	0,0
330119512	Aceites esenciales de agrios de lima	35.715,0	0,0,
33011910	Aceites esenciales de toronja.	6.142,0	0,0
33019010	Extractos de oleorresinas constituidas esencialmente de componentes no volátiles de plantas naturales.	18.653,0	0,0
33019020	Aceite esencial de pimienta negra	17.882,0	0,0
33019050	Concentrados de aceites esenciales grasas, en aceites fijos, en ceras o similares, obtenidas por enflorado o maceración; Subproductos terpénicos etc., no especificadas en otra parte.	23.408,0	0,0
330124	Aceites esenciales de menta piperita.	13.218,0	0,0

Tomado de Trade Map

3.2.2 IMPORTACIÓN DE ACEITES ESENCIALES Y EL PAÍS DE ORIGEN

Tabla 6.

Importación de aceites esenciales de Estados Unidos

Subpartida Arancelaria	Descripción Nacional	Importación en miles de dólares y países de origen
330113	Aceites esenciales de agrios (cítricos) de limón.	79.848,9 { Argentina, México Canadá, Italia, Brasil
33012951	Los demás aceites esenciales, excepto los de agrios (cítricos), no especificados en otra parte.	221.291,9 { Francia, Indonesia China, India
33012910	Aceites esenciales de eucalipto	8.034,7 { China, Australia, India, Reino Unido
33012920	Aceites esenciales de raíz de Florencia	1.405,1 { Francia, Suiza, China Hong Kong.
330112	Aceites esenciales de agrios (cítricos) de naranja.	68.230,0 { Brasil, Costa Rica , México, Cánada
33011951	Aceites esenciales de agrios (cítricos) no especificados en otra parte.	56.479,7 { México, Brasil, Italia, Alemania.
33011910	Aceites esenciales de toronja.	6.030,1 { Sud África, Argentina Canadá, Israel.
33019010	Extractos de oleorresinas constituidas esencialmente de componentes no volátiles de plantas naturales.	58.577,7 { India, España Canadá, China
33019050	Concentrados de aceites esenciales grasas, en aceites fijos, en ceras o similares, obtenidas por enflorado o maceración; Subproductos terpénicos etc., no especificadas en otra parte.	32.564,5 { India, Brasil, Francia Costa Rica, Italia Canadá, Argentina
330124	Aceites esenciales de menta piperita.	13.062,4 { India, Francia, Reino Unido, China

Tomado de USITC

3.3 BARRERAS DE ENTRADA DE ENTRADA A ESTADOS UNIDOS (arancelarias y no arancelarias).

Existen algunos obstáculos que encontrará el exportador hasta que su producto llegue al consumidor, por estas circunstancias es necesario cumplir con todos los requisitos estipulados por él, *US Customs and Border Protection* (USCBP).

3.3.1 BARRERAS ARANCELARIAS

ARANCEL APLICADO POR ESTADOS UNIDOS A LOS ACEITES ESENCIALES IMPORTADOS

La siguiente tabla registra los aranceles aplicados Nación Más Favorecida (NMF) por Estados Unidos a los aceites esenciales importados desde el mundo, sin ninguna preferencia arancelaria.

Tabla 7
Arancel Nación Más Favorecida

Subpartida Arancelaria	Descripción Nacional	Arancel NMF, Tiempo caducidad	
330113	Essential oils of lemon Aceites esenciales de agrios (cítricos) de limón.	3.80%	31/12/ 2050
33012951	Essential oils, other, nesoi Los demás aceites esenciales, excepto los de agrios (cítricos), no especificados en otra parte.	0.00%	31/12/2020
33012910	Essential oils of eucaliptus Aceites esenciales de eucalipto	1.8%	31/12/2050
33012920	Essential oils of orris Aceites esenciales de raíz de Florencia	1.10%	31/12/2050
330112	Essential oils of orange Aceites esenciales de agrios (cítricos) de naranja.	2.70%	31/12/2050
33011951	Essential oils, other, nesoi Aceites esenciales de agrios (cítricos) no especificados en otra parte.	0.0%	31/12/2020
33011910	Essential oils of grapefruit Aceites esenciales de toronja.	2.70%	31/12/2050
33019010	Extracted oleoresins consisting essentially of nonvolatile components of the natural raw plant Extractos de oleorresinas constituidas esencialmente de componentes no volátiles de plantas naturales.	3.80%	31/12/2050

33019050	Concentrates of essential oils; terpenic by-product of the deterpenation of essential oils; aqueous distillates & solutions of essential oils Concentrados de aceites esenciales grasas, en aceites fijos, en ceras o similares, obtenidas por enflorado o maceración; Subproductos terpénicos etc., no especificadas en otra parte.	0.0%	31/12/2020
330124	Essential oils of peppermint (Mentha piperita) Aceites esenciales de menta piperita.	4.20%	31/12/2020

Tomado de: USITC

Ecuador por formar parte de la OMC, disfruta de los beneficios de NMF (Nación Más Favorecida), para exportar a Estados Unidos este es el único arancel que le permite obtener un beneficio en el momento de ingresar a este país los aceites esenciales, ya que Ecuador renunció a la (ATPDEA), Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas.

En julio de este año venció la (SGP) Sistema Generalizado de Preferencias, sin embargo el gobierno estima que en el primer semestre del próximo año se volverá a firmar el SGP, con carácter retroactivo.

El gobierno ha incrementado una medida de auxilio para que los exportadores no sientan este desfase competitivo a este auxilio los llama Certificados de Abono Tributario (CAT) esto compensa el valor que los empresarios están pagando por impuestos. (Ministerio de Comercio Exterior comunicación personal Patricio Bustos 2013).

PRINCIPALES COMPETIDORES – PREFERENCIAS ARANCELARIAS

Principales proveedores 330119 “Los demás aceites esenciales de agríos (cítricos)” del 2006 al 2010 y el arancel aplicado :

Tabla 8.

Los demás aceites esenciales de agríos

México	86.79%	NMF 0.00%
Italia	27.85%	NMF 3.80%
Brasil	12.28%	NMF 2.70%

		SGP 0.00%
--	--	-----------

Tomado de PROECUADOR.

Principales proveedores 330129 “ Los demás aceites esenciales excepto los agrios” del 2006 al 2010 y el arancel aplicado:

Tabla 9.

Los demás aceites esenciales excepto los agrios

India	17.57%	NMF 0.00% SGP 0.0%
Francia	16.09%	NMF 1.80%
Indonesia	8.43%	NMF 0.0% SGP 0.0%

Tomado de PROECUADOR.

Principales proveedores 330113 “Aceite esencial de limón” del 2006 al 2010 y el arancel aplicado:

Tabla 10.

Aceite esencial de limón” del 2006 al 2010 y el arancel aplicado

Italia	53.13%	NMF 3.80%
Canada	43.59%	NAFTA 0.00%
Sud Africa	23.47%	Ley de Crecimiento y Oportunidades para África (AGOA) 0.0%

Tomado de PROECUADOR.

Las tablas 8, 9 y 10 muestran, los beneficios que tienen estos países al momento de exportar a Estados Unidos aceites esenciales, es importante indicar que Estados Unidos ha firmado TLC con veinte países entre ellos nuestros vecinos Colombia y en negociaciones con Perú.

Pero la principal barrera y no es arancelaria, que tiene el producto ecuatoriano para llegar al mercado estadounidense es el precio. Ecuador no puede competir con países donde los costos de producción son mucho más bajos que los existentes en nuestro país.

3.3.2 BARRERAS NO ARANCELARIAS

Documentos indispensables para la nacionalización de un producto requeridos en los países de destino.

I. Factura Comercial.

La factura comercial, nota de venta o recibo debe ser escrita en idioma inglés y tener por lo general la siguiente información para que el oficial del USCBP (Aduanas y Protección Fronteriza de los Estados Unidos) determine si las mercancías pueden ingresar al país. También es prioritario revisar la normativa vigente en el 19 *Code of Federal Regulations*, Sección 141.86.

1. Descripción correcta del artículo
2. Cantidad
3. Valor preferiblemente en dólares de Estados Unidos
4. País de origen
5. Lugar de compra
6. Nombre de la empresa o persona que vende la mercancía
7. Ubicación de la empresa o persona que vende la mercancía
8. Nombre y dirección de la empresa o persona que compra la mercancía, si es distinta del importador.
9. La dirección en Estados Unidos de la persona o empresa a la que los productos son enviados (PROECUADOR, 2012)

Sugerencias para el exportador:

- Entregar toda la información requerida en la factura, escribir con claridad, llenar todos los espacios.
- La factura debe poseer la misma información de la lista de embalaje
- Cumplir con las leyes y disposiciones especiales de los Estados Unidos con respecto a productos alimenticios, medicamentos, cosméticos, bebidas alcohólicas, materiales radioactivos.
- Tener en cuenta las instrucciones con respecto al embalaje y etiquetado (CBP, 2003)

II. Documentos a presentar:

- Para productos naturales, cosméticos, homeopáticos, medicamentos; necesitan el permiso y pasar por la inspección del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, (*USDA por sus siglas en inglés*), y la Agencia de Drogas y Alimentos de los Estados Unidos, (FDA por sus siglas en inglés). (CBP, 2003, s.f)
- Manifiesto de Entrega de mercancías
- Certificado de Origen
- Lista de Empaque

3.3.3 REQUISITOS EN CUANTO AL ETIQUETADO, EMBALAJE Y FORMAS DE PAGO**1. Condiciones de la Etiqueta:**

- Claramente señalado el lugar de origen.
- Etiqueta en inglés.
- Un producto alimenticio debe tener un nombre común que lo describa a lado o en la cara principal del envase.

- La denominación del producto debe estar localizada en el tercio superior del panel principal, debe ser visible.
- Contenido neto del envase (en peso, volumen o distancia).
- Los ingredientes del producto deben estar junto con el nombre y dirección del productor.
- Nombre y dirección de la Compañía responsable del producto en Estados Unidos (ciudad, país y código postal).
- Información nutricional y si es un producto orgánico debe ser identificado.
- Código de barras, fecha de vencimiento e instrucciones de uso.

2. Condiciones del Embalaje

El material de embalaje debe ser de madera, tratado (fumigado y realizado un tratamiento térmico), marcado debe tener la autorización de la Organización Nacional de Protección Fitosanitaria, (NPPO por sus siglas en inglés). (PROECUADOR, 2012).

3. Condiciones de Pago.

Pueden ser:

- Compras a consignación, el pago es realizado después de la venta al consumidor final y en caso de no ser así son devueltas al proveedor extranjero.
- Pre pago, el importador paga por los productos antes de que lleguen a su destino final.
- Pago de entrada, el importador paga una parte por adelantado.
- Cuenta abierta, el importador, recibe la mercancía y paga en un futuro acordado.
- Letras de crédito, el banco del importador garantiza al proveedor que el banco cancelará una vez que el exportador cumpla con los términos y condiciones de dicha carta de crédito. (PROECUADOR, 2012).

3.4 REQUISITOS PARA SER EXPORTADOR Y DOCUMENTOS A PRESENTAR.

3.4.1 REQUISITOS:

- Tener el RUC (Registro Único de Contribuyentes) otorgado por el Servicio de Rentas Internas.
- Registrarse en la Página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE).
- Dentro del SICE registrar la firma para la Declaración Andina de Valor (DAV).

3.4.2 COMO SE EXPORTA:

Inicia la exportación con la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) que va acompañada de una factura o proforma; los datos que se indican son:

- Datos del exportador o declarante.
- Descripción de la mercadería por ítem de factura.
- Datos del consignante.
- Destino de la carga.
- Cantidades.
- Peso y además datos relativos a la mercancía.

Documentos digitales que acompañan a la DAE:

- Factura Comercial Original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite).

3.4.3 TRÁMITES REGULARES:

Fase de Pre-embarque.- Cuando es aceptada la orden de embarque el exportador puede trasladar la mercancía a Zona Primaria en el recinto aduanero para ser exportadas a su destino final.

Fase de Post-embarque.- El SICE (Sistema Interactivo de Comercio Exterior) valida la información de la DAU contra el Manifiesto de Carga, si esta todo en orden envía un mensaje al agente de aduana para que entregue los documentos definitivos, más los pagos correspondientes.

Requisitos Especiales para exportar:

Los aceites esenciales son productos naturales sin químicos externos por esto debe obtener los siguientes requisitos:

- a) Registro Sanitario otorgado por el Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical Dr. Leopoldo Izquieta Pérez del Ministerio de Salud Pública del Ecuador. Si el aceite es para uso específico como medicinal o natural, es necesario presentar un estudio con análisis de pruebas del producto llenando su formulario.
- b) Los Certificados Fitosanitarios otorgado por Agrocalidad no son obligatorios para la exportación pero si como requisito para importación en el mercado de destino. (Comercio Exterior 2012)

4 CAPÍTULO IV:

4.1 ESTRATEGIA DE MERCADO PARA LA INTRODUCCION DE ACEITES ESENCIALES EN ESTADOS UNIDOS.

Las estrategias de mercado estarán basadas en el *Marketing Mix*, para esto se empezará el capítulo con una Matriz FODA que ayudará a identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del producto.

FODA DE ACEITES ESENCIALES

<p>Fortalezas: Clima para sembrar y cosechar todo el año. Calidad del producto por el suelo donde es sembrada la materia prima. Apoyo del gobierno a diversificar oferta exportable. Posibilidades de acceder a créditos. Variedad de plantas endémicas. Ecuador es un país agrícola.</p>	<p>Debilidades: Bajos costos de producción de los competidores. Preferencias Arancelarias con otros países. Experiencia en la obtención del producto. Cantidad en la producción del producto. Falta de un gremio de productores.</p>
<p>Oportunidades: Necesidad del producto. Tendencias favorables en el mercado. Poder adquisitivo en el mercado meta.</p>	<p>Amenazas: Falta de experiencia en la producción con respecto a otros países. Problemas con la calidad de algunos productores. Competencia muy agresiva.</p>

Los aceites esenciales tienen futuro dentro del mercado internacional siempre y cuando sepan aprovechar las fortalezas que tiene con respecto a los competidores, y tomar en cuenta las oportunidades de negocio para posicionarse mejor en el mercado meta. Se debe tomar en cuenta que la competencia es muy agresiva por esto necesita mejorar las debilidades para convertirlas en fortalezas y las amenazas tienen varios aspectos críticos que

influyen en el alcance de los objetivos por esto necesitan trabajar con los factores externos para mejorarlas.

4.1.1 MERCADO META

Son las industrias que a partir del aceite esencial como materia prima elaboran sus productos están son: farmacéuticas, alimenticias, medicina natural, productos aromáticos (jabón, velas, incienso, cremas, gel para manos, shampoo, etc.) y fragancias.

Posibles Clientes en Estados Unidos

- Citrus And Allied Essences Ltd; <http://www.citrusandallied.com> .- Importa aceites esenciales de Belice y realiza productos químicos aromáticos.
 Contactos: Grace Alloca (Export Sales Manager)
 Located in Executive Offices, Lake Success, NY
 (516) 354-1200 ext. 116
galloca@citrusandallied.com
- Givaudan Fragrances Corporation; <http://www.givaudan.com> .- Importan aceites esenciales de Argentina y realiza varios productos alimenticios como Taste Essentials Mint, fragancias.
 Contactos: Jeff Peppet
 Trade Media Flavour Division
jeff.peppet@givaudan.com
 Linda Harman
 Trade Media Fragrance Division
linda.harman@givaudan.com
- Adrian America Inc; <http://www.elixensamerica.com> .- Importan aceites esenciales de México y también producen aceites esenciales naturales de acuerdo a la estación del año y también aceite esencial sintético.

Código de ca

Código de ca

Contacto: Adam M. Roman
aroman@elixensamerica.com

4.1.2 MARKETING MIX

Dado el entorno actual el proyecto no es viable para este tipo de esencias debido a que otros países como ya lo he mencionado antes son especialistas en este tipo de esencias teniendo una producción tecnificada que les permite llegar al mercado con un precio mucho más bajo al que podríamos llegar nosotros.

Por esta razón los resultados del marketing mix, no son favorables al momento de llevarlos a la práctica.

Producto:

Por medio de las importaciones realizadas desde Estados Unidos, se puede deducir que los aceites esenciales son muy utilizados. En unos casos como materia prima en la industria de alimentos, farmacéutica, belleza, etc. En otros casos como producto final para consumirlo en la belleza y aromaterapia este producto está dirigido especialmente a mujeres de clase media alta que van en un rango de edad de entre los 24 y 60 años.

Como introducción al mercado anglosajón se prevee que este producto sea únicamente comercializado a industrias para ser utilizado como materia prima en la elaboración de los productos finales, y sólo estas tres fragancias. Posteriormente se evaluará la posibilidad de distribuirlo con una marca y otras fragancias para los consumidores finales.

El producto se llamará "ACEITES ESENCIALES ANDINOS", será presentado en tanques metálicos recubiertos adecuadamente para la conservación del producto, este llevará la etiqueta conforme a los requerimientos de la

Protección de Aduanas y Fronteras en Estados Unidos o sus siglas en inglés USCBP. La calidad será garantizada como un aceite puro y sin mezclas.

Analizando la matriz FODA se llegó a la conclusión de lanzar el producto al mercado utilizando la estrategia de penetración de mercado del producto, con una mayor calidad que la competencia, esto le permite al productor utilizar menos cantidad de aceite en la elaboración del producto final y así obtener mayor rentabilidad. (STATON, 1998).

Precio:

Llegar a un precio adecuado del producto es indispensable para la permanencia del producto en el mercado una fijación equivocada de precios será responsable de la falta de demanda, el producto a exportarse no buscará una diferenciación con respecto al precio. (LAMBIN, 2003).

Será muy difícil competir en precios con proveedores de países como India, China cuya mano de obra está por debajo del salario mínimo vital en Ecuador.

Con respecto al precio, generarán una lista de precios base para los clientes casuales, en tanto que para los clientes frecuentes les aplicarán un descuento y su forma de pago será con crédito a 60 días plazo, ya que el mercado así lo prefiere

El incoterm a sugerir al cliente será FOB, pero sin embargo tendrá la opción de escoger el incoterm que más le convenga como generalmente sucede.

Los precios de los aceites esenciales de hierba luisa, limón y rosas indicados en el siguiente cuadro son referenciales y aproximados del mercado ecuatoriano.

Se utilizará el método de costos para determinar el precio del producto:

Las cantidades a destilar serán proporcionales por cada producto, ya que al momento de destilar cada una rinde diferente cantidad de líquido.

Aceite esencial de hierba luisa

Costo primo = materia prima + mano de obra directa	155
Costo de transformación = mano de obra directa + costos indirectos	57
Costo de producción = costo primo + gastos indirectos	170
Gastos de operación = gastos de distribución + gastos de administración + gastos de financiamiento	58
Costo total = costo de producción + gastos de operación	228
Precio de venta = costo total + 50% de utilidad deseada	342

Aceite esencial de limón

Costo primo = materia prima + mano de obra directa	220
Costo de transformación = mano de obra directa + costos indirectos	63
Costo de producción = costo primo + gastos indirectos	237
Gastos de operación = gastos de distribución + gastos de administración + gastos de financiamiento	62
Costo total = costo de producción + gastos de operación	299
Precio de venta = costo total + 50% de utilidad deseada	448,5

Aceite esencial de rosas

Costo primo = materia prima + mano de obra directa	4090
Costo de transformación = mano de obra directa + costos indirectos	221
Costo de producción = costo primo + gastos indirectos	4215
Gastos de operación = gastos de distribución + gastos de administración + gastos de financiamiento	348
Costo total = costo de producción + gastos de operación	4563
Precio de venta = costo total + 50% de utilidad deseada	6844,5

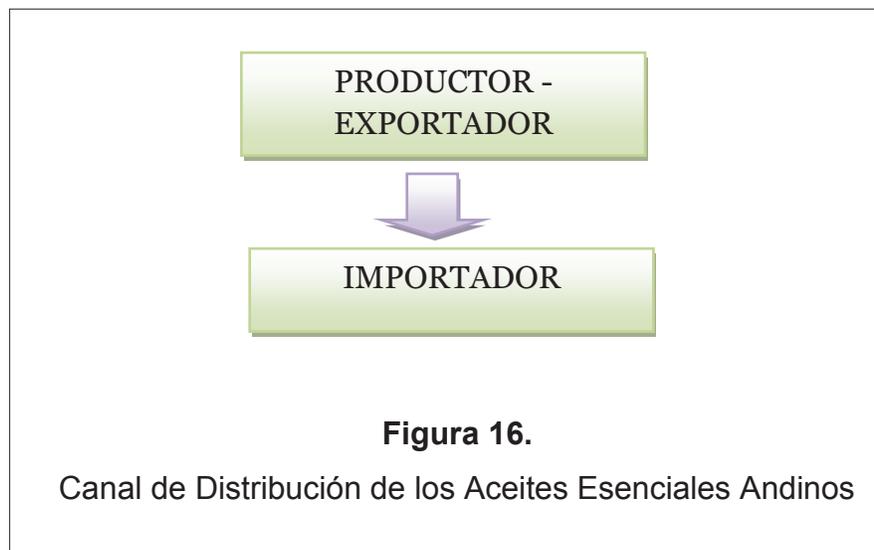
Tabla 11.

Precio FOB de Aceites Esenciales Andinos

Producto	Precio de Costo Kg en dólares	Precio de Venta Kg en dólares
Aceite Esencial de Hierba Luisa	200	342
Aceite Esencial de Limón	250	448,5
Aceite Esencial de Rosas	5000	6844,5

Plaza:

Es primordial que los productos lleguen a su destino en el tiempo, cantidad y calidad acordada, el canal de distribución tiene un grado de satisfacción muy alto para los clientes. Una buena elección no sólo le da bienestar al cliente sino al productor que reduce los costes ahorrando en el transporte y almacenaje (STATON, 1998 p. 200).



El canal de distribución a utilizarse como indica la figura 16 es el directo, para brindarle un mejor servicio al importador y un trato personalizado satisfaciendo será una manera de cómo proveedores obtener experiencia que se necesita para llegar al consumidor final.

Promoción:

Saber llegar al cliente con un mensaje claro y oportuno (este debe ser transmitido de manera verbal o física como una muestra del producto). Se deben elegir también el medio por donde va a llegar el mensaje es decir (con un vendedor, página web, el correo electrónico o escrito como una carta de presentación) STATON, (1998, p. 371).

Con cartas de presentación del producto y el envío de muestras gratis se dará a conocer a los posibles clientes los aceites esenciales comercializados, ya que según una entrevista realizada por PROECUADOR a los expertos en Estados los aceites esenciales de Ecuador no son conocidos.

5 CAPITULO V:

5.1 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1.1 CONCLUSIONES:

- Estados Unidos demanda en grandes cantidades los aceites esenciales porque son utilizados como materia prima en varios de los productos elaborados en la industria como la farmacéutica, de cosméticos, de alimentos y la aromaterapia.
- Ecuador no es uno de los principales proveedores de aceites esenciales en Estados Unidos por las pequeñas cantidades que exporta y sus altos precios comparados con países como Irlanda, Francia, Canadá, México, e India.
- La producción de aceites esenciales en Ecuador es mínima con respecto a la demanda que existe en Estados Unidos y la posibilidad que tiene de ampliar la cartera de clientes.
- Existen algunas empresas productoras de aceites esenciales en Ecuador pero es necesario indicar que no todas cumplen con la calidad que exige la Farmacopea en Estados Unidos.
- Los destinos principales de exportación de los aceites esenciales en Ecuador son países como Brasil, Colombia, Alemania, Japón entre otros, información que va desde el 2002 al 2012 que es el período analizado.
- La estrategia de penetración de mercado de los aceites esenciales Andinos al mercado anglosajón es del producto, esto significa tener una

mayor calidad de aceites esenciales con respecto a la competencia en el mercado de destino.

5.1.2 COMPROBACIÓN DE LA HIPÓTESIS:

Después de la investigación realizada se puede concluir; que la exportación de aceites esenciales de limón y hierba luisa puede ser factible por la disponibilidad de la materia prima todo el año, aunque no somos los principales oferentes ya que otros países especializados en la producción de este tipo de aceites han logrado volúmenes de producción muy grandes a precios muchos más bajos que es lo que demanda el mercado internacional. Esta diferencia en el precio no permite al aceite esencial ser competitivo.

No se puede indicar lo mismo del aceite esencial de rosas ya que las fincas florícolas en Ecuador se han especializado en cultivar rosas de exportación, para esto el tratamiento agrícola que le dan a la rosa es a base de muchos químicos para que cumplan con los requerimientos del mercado de las rosas. Estos químicos no le permiten a la rosa brindar todo su aroma para la esencia. En contraparte existen otros tipos de rosas como la Rosa Damascena y Rosa Centifolia pero en Ecuador no existe la suficiente experiencia en este tipo de cultivo en grandes hectáreas.

Se comprobó que el mercado de Estados Unidos es el indicado para la exportación de aceites esenciales como materia prima por su elevada industrialización.

5.1.3 RECOMENDACIONES:

- Se recomienda para ser más competitivos en el mercado mundial los exportadores agruparse y formar una asociación de productores de aceites esenciales, dirigidos por los mayores exportadores dentro de Ecuador.

- Esta Asociación Productora de Aceites Esenciales Ecuatorianos debe tener objetivos definidos que deben ir desde el inicio de la cadena del proceso de elaboración de los aceites esenciales, debe inculcar a sus agremiados la importancia de tener una lista de proveedores de materia prima que cumplan con estándares de calidad definidos. Para abaratar costos, se deberían cultivar las plantas, frutos y flores aprovechando el clima de cada una de las regiones del país, y no enfocarse en que todos los proveedores produzcan toda la materia prima.
- Los asociados deberán unificar los procesos de extracción de los aceites esenciales bajo estrictas normas de calidad y según el requerimiento de los países de destino de la exportación.
- Para que el producto tenga éxito, esta asociación debería encargarse de hacer conocer los aceites esenciales a través de ferias, foros, talleres difusión en medios para posicionar este producto en el mercado internacional.
- Una oportunidad que tiene Ecuador, tomando en cuenta su biodiversidad y la gran variedad de plantas endémicas que tiene el país, es explorar la factibilidad de producción de aceites esenciales de esos productos (Zunfo, matico, llantén, paico, tilo, etc) y establecer posibles aplicaciones de estos aceites en productos finales.

REFERENCIAS:

Agroecuador (2006). URL:

<http://www.agroecuador.com/HTML/angendaInter/estplantasmedici/Estudio.pdf> (Recuperado 7/12/12)

Agro-Trading (2013): Accionista empresa familiar, Ing. Marco Cabrera. Exportador de Aceites Esenciales.

Árbol de Limón. URL: http://www.freshplaza.es/index_sector.asp?sector=7 (Recuperado 11/05/13)

Banco Central (2011): Publicaciones de Banca Central Boletín anual de Comercio *Exterior* URL
<http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000006> (Recuperado 15/06/12)

Bandera de Estados Unidos. URL:

<http://e-callao.net/2011/10/el-deficit-de-eeuu-es-us-13-billon-menos-que-lo-esperado/bandera-de-estados-unidos-2/> (Recuperado 7/05/13)

Best, R. (2007): *Marketing Estratégico*. México: Pearson Educación.

Bibliotecas Jurídicas. URL: <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/2/525/4.pdf> (Recuperado 18/07/13)

Biobanco (2009): Banco de datos biodiversidad para Ecuador URL
www.biobancos.com. (Recuperado 21/06/12)

Canevá , S. (1974): *El Rosal*. Buenos Aires Editorial Albatros.

Comercio Exterior (2012). URL:

<http://comercioexterior.com.ec/qs/content/certificado-fitosanitario> (Recuperado 20/06/13)

- Cosmética Natural,(2012).URL: <http://www.cosnatura.com/aceites-esenciales/1305-aceite-esencial-rosa-bulgara-vinca-minor.html>(Recuperado 25/02/13)
- Di Giacomo, A y Minicione, B (1994): *Gli olii essenziali agrumari*. Italia. Editorial Laruffa
- El Hoy (2012): El Ecuador no diversifica su oferta exportable. URL <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/el-ecuador-no-diversifica-su-oferta-exportable-530066.html> (Recuperado 21/06/12)
- El Telégrafo (2013): La Tasa de desempleo en EE.UU bajó en agosto. URL <http://www.telegrafo.com.ec/mundo/item/tasa-de-desempleo-en-eeuu-bajo-en-agosto.html> (Recuperado 16/05/13).
- Esencias Naturales (2009): Energía vital de las plantas. URL <http://esenciasnaturales.wordpress.com/> (Recuperado 25/10/12).
- Fascilicimo.com (2011): http://plantas.facilisimo.com/reportajes/flores/estirpes-de-rosales-antiguos_184238.html (Recuperado 3/01/13)
- Farmacognosia. (2012): Plantas Medicinales Url: <http://www.plantas-medicinal-farmacognosia.com/temas/aceites-esenciales/> (Recuperado 21/02/13)
- Fondo Ambiental (2012): La Biodiversidad en Ecuador URL www.fan.org.ec. (Recuperado 21/06/12)
- Grupo Salinas (2013): Administrador Aceites Esenciales Ing. Andrés Mena y Destiladora Sra. Josefina Chamorro. Salinas de Guaranda – Ecuador (www.salinerito.com)
- Harmonized Tariff Schedule of the United States (2011): URL: <http://www.usitc.gov/publications/docs/tata/hts/bychapter/1301c33.pdf> (Recuperado 18/06/13)

Hiscox y Hopkins. (1994): *El Recetario Industrial* Ediciones G. Gili, SA de Cv.
Edición 19

Inkanat (2012): URL: <http://www.inkanat.com/es/arti.asp?ref=aceites-esenciales>
(Recuperado 21/02/13)

InfoAgro: URL <http://www.infoagro.com/flores/flores/rosas.htm> Especialista en
Jardinería (Recuperado 25/02/13)

Index Mundi (2012): Comparación de Países Producto Interno Bruto. URL:
<http://www.indexmundi.com/g/r.aspx?c=us&v=65&l=es> (Recuperado
22/05/13)

ISABRU (2012): Accionistas de la Empresa, Ing. Román Rodríguez y Sra.
Rafaela Rodríguez. Ambato – Ecuador (www.isabru.com)

Krugman, P. y Obstfeld, M. (2008): *Economía Internacional Teoría y Política*.
Madrid España, Séptima edición.

Lafuente, F, (2010) Aspectos del comercio exterior, Edición electrónica gratuita.
Texto completo en www.eumed.net/libros/2010f/866/ (Recuperado
20/06/12)

Lambin, J. (2003): *Marketing Estratégico*, Madrid, McGraw Hill

Ministerio de Comercio Exterior (2013): Patricio Bustos Departamento North
American Market Coordinator. (www.comercioexterior.gob.ec)

MMRREE (2012): Ecuador promociona oferta exportable en Estados Unidos.
URL <http://www.mmrree.gob.ec/2012/bol0548.asp> (Recuperado
21/06/12)

M Nieto (2008): “*Análisis de las potencialidades del mercado ecuatoriano para
la exportación a la Unión Europea: Caso Aceite esencial de limón*” (Tesis
Pontificia Universidad Católica del Ecuador) páginas (39,43,68,69,70,71)

Mosflor (2013): Presidente y Propietario Ing. Marcelo Tapia. Quito-Ecuador
(www.mosflor.com)

M. Sosa (2000): *“Investigación y Caracterización de Aceites Esenciales de Plantas Aromáticas del Ecuador”*. (Tesis Universidad Central del Ecuador) paginas (14 a 25)

Ohlin, B. y Heckscher. (1933): *Comercio interregional e internacional*. Barcelona Versión castellana en Ed. Oikos, 1971.

Paper Blog (2011): <http://es.paperblog.com/rosa-centifolia-1588382/>
(Recuperado 8/01/13)

Planta de Hierba Luisa. URL:

<http://www.deperu.com/abc/plantas-medicinales/2729/la-hierba-luisa>
(Recuperado 17/05/13)

Plantswap.net (2010): URL

http://www.google.com.ec/search?q=enfleurage&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ei=AwuwUbqYGsPG0wHHsoHABQ&ved=0CAcQ_AUoATgU&biw=1438&bih=681#facrc=_&imgsrc=98LtBSSmVJdr9M%3A%3B58AcZd2kxPDj8M%3Bhttp%253A%252F%252Fwww.umdiewelt.de%252Fphotos%252F1392%252F2323%252F15%252F142026.jpg%3Bhttp%253A%252F%252Fwww.plantswap.net%252Fforum%252Ff2%252Fextracting-fragrances-via-enfleurage-10515%252F%3B452%3B339 (Descargado 15/01/13)

PROECUADOR (2011): Perfil de aceites esenciales en Estados Unidos URL

<http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/09/PROEC-PM2011L-ACEITES-ESENCIALES-EEUU.pdf>. (Recuperado 15/06/12) Guía cómo exportar a Estados Unidos (2011) y (2013) URL: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/01/PROEC-GCE2011-EEUU.pdf> (Recuperado 8/11/12). URL: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/PROEC_GC2013_USA.pdf (Recuperado

18/07/13) Ficha Comercial de Estados Unidos (2013). URL: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/PROEC_FC2013_ESTADOS_UNIDOS.pdf (Recuperado 8/11/12)

Proyecto Biosfera URL:

http://www.google.com.ec/imgres?imgurl=http://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/thumb/0/0d/Tabletop_centrifuge.jpg/220px-Tabletop_centrifuge.jpg&imgrefurl=http://es.wikipedia.org/wiki/Centr%25C3%25ADfuga&h=293&w=220&sz=15&tbnid=Y1H4if1vp4PANM:&tbnh=90&tbnw=68&prev=/search%3Fq%3Dmaquina%2Bcentrifugadora%26tbm%3Disch%26tbo%3Du&zoom=1&q=maquina+centrifugadora&usg=__NWMCgO-hZ8Okec1kyBQgZJNXbkl=&docid=FhsG7SSfYOg6M&sa=X&ei=CaPIUYTfLMXk4AO194GQCw&sqi=2&ved=0CDQQ9QEwAQ&dur=1#imgdii=Y1H4if1vp4PANM%3A%3BWEg5Y-IGqo8ooM%3BY1H4if1vp4PANM%3A
(Recuperado 4/05/13)

Q. Albaladejo (1999): *“El Aceite Esencial de limón producido en España. Contribución a su evaluación por Organismos Internacionales”*. (Tesis Universidad de Murcia Facultad de Veterinaria) páginas (28,29,33,34). URL:

<http://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/11059/Albaladejo.pdf;jsessionid=3F77EC5EBD89B96FA59970A949F190910.tdx2?sequence=1>
(Recuperado 5/06/13)

Rivas Tours (2007)URL: http://www.rivastour.com/r2_73.htm (Recuperado 2/03/13)

Sano y Saludable (2011): Url: <http://www.aceitesesencialesde.com/Aceites-esenciales/1> (Recuperado 21/02/13)

Servicio de Búsqueda de Negocios TRADE (2013): Importadores de Estados Unidos de Aceites Esenciales y Resinoides. URL:

<http://trade.nosis.com/es/Comex/Agentes/Estados-Unidos/Aceites-esenciales-resinoides-preparaciones-perfumeria-tocador-cosmetica/US/33?f=l&p=M&e=A>

Código de ca

Y Gráficos. URL: <http://trade.nosis.com/es/Comex/Importacion-Exportacion/Estados-Unidos/Aceites-esenciales-resinoides-preparaciones-perfumeria-tocador-cosmetica/US/33> (Recuperado 28/05/13).

SENAE (2012): URL: http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action#re2

Código de ca

(Recuperado 18/06/13)

Stanton, W. (1998): *Fundamentos de Marketing*. México: Editorial McGraw Hill. Novena Edición

Trade Map (2013): URL <http://www.trademap.org/SelectionMenu.aspx> (Recuperado 22/12/2013)

UTPL: URL:

<http://memorias.utpl.edu.ec/sites/default/files/documentacion/ingenieria-quimica/utpl-ingenieria-quimica-2008-aceites-esenciales.pdf> (Recuperado 25/10/12)

U.S.P. (2013) URL: <http://www.usp.org/es/ingredientes-alimenticios/fcc> (Recuperado 20/07/13)

U.S. Customs and Border Protection. (CBP). (2003) URL:

<http://www.cbp.gov/linkhandler/cgov/newsroom/publications/trade/iius.ctt/iius.pdf> (Recuperado 20/07/13)

United States International Trade Commission (USITC). (2013) URL:

http://dataweb.usitc.gov/scripts/gsp/gsp_tariff.asp (Recuperado 26/12/2013)

- V López (2008): *“Estados Unidos como mercado potencial para la exportación de aceites esenciales de plantas nativas del Ecuador producidas por la empresa Sisacuma”* (Tesis Pontificia Universidad Católica del Ecuador) páginas (46 a 53)
- Weiers, R. (1986): *Investigación de mercados*. México. Edición en español José Muñoz Zazueta. Ed. Prentice-Hall-Hispanoamerica, S.A. 1986.
- X. Del Pozo (2006): *“Extracción caracterización y determinación de la actividad antibacteriana y antimicótica del aceite esencial de hierba luisa”* (Tesis Escuela Politécnica del Ejercito) paginas (7,8,9,24,36,37,119)

ANEXOS

Anexo 1

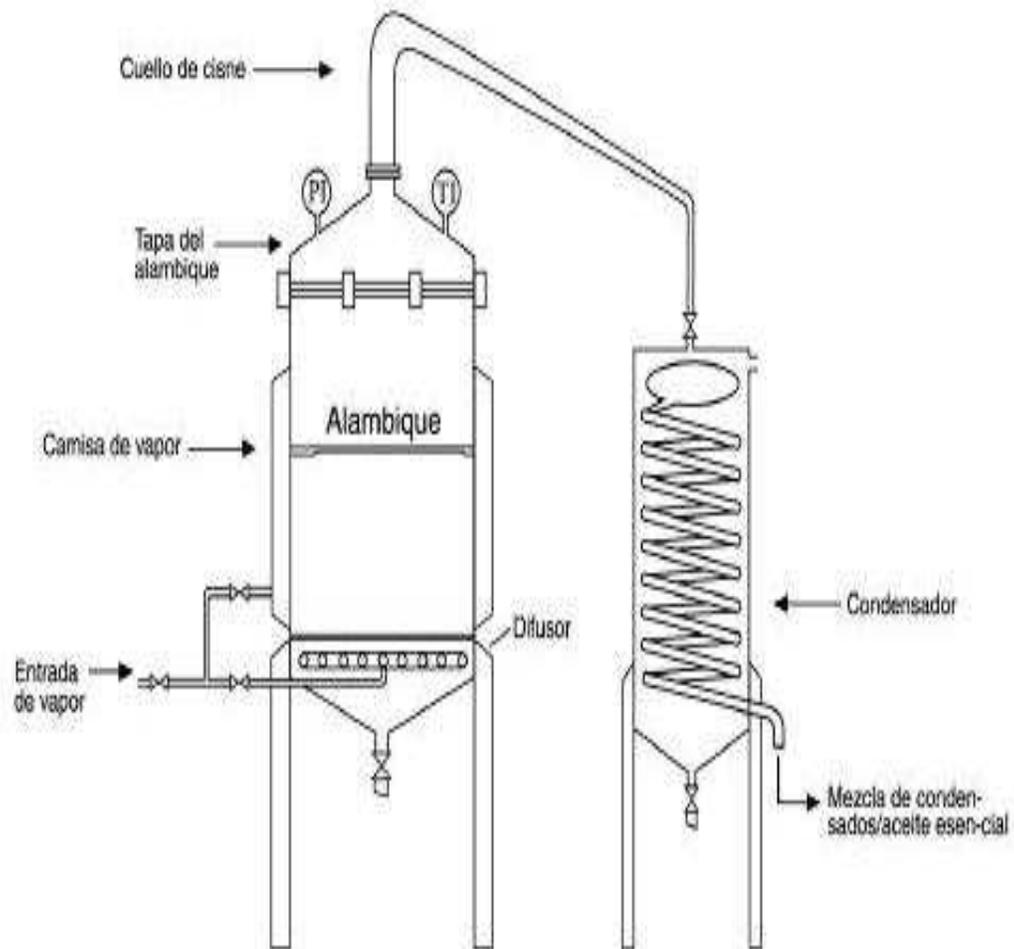
Sub-partidas Arancelarias de Aceites Esenciales

SUBPARTIDAS	DESCRIPCIÓN
3301199000	Los demás aceites esenciales de agrios (cítricos)
3301299000	Demás aceites esenciales, excepto de agrios.
3301240000	Aceites Esenciales de menta piperita (<i>Mentha piperita</i>)
3301190000	Demás aceites esenciales de agrios
3301292000	Aceites esenciales de eucalipto
3301909000	Los demás aceites esenciales
3301120000	Aceites esenciales de naranja
3301191000	Aceites esenciales de lima
3301130000	Aceites esenciales de limón
3301901000	Los demás Destilados acuosos aromáticos y disoluciones acuosas de aceites esenciales
3301300000	Resinoides
3301293000	Los demás aceites esenciales, excepto los agrios (cítricos) De lavanda (<i>espliego</i>) o de lavandin.

Tomado de PROECUADOR

Anexo 2

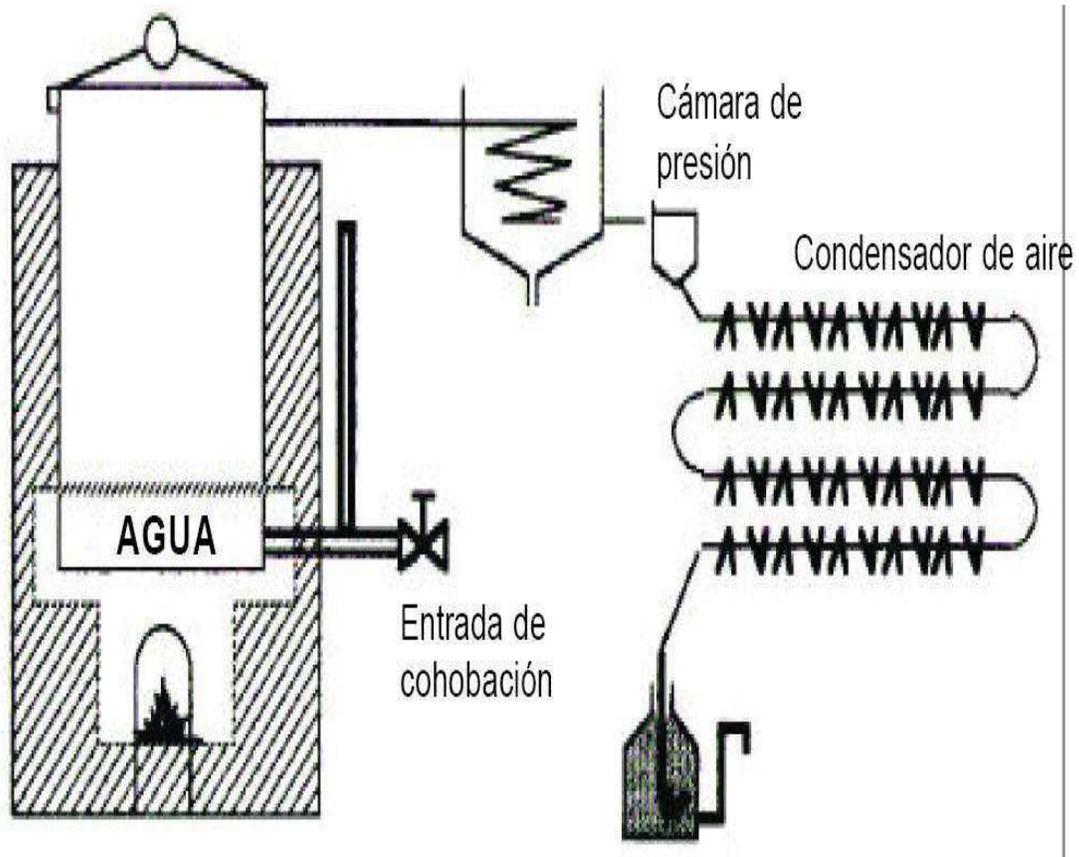
Máquina de Destilación Por Arrastre



Tomado de Hiscox-Hopkins (1994)

Anexo 3

Máquina de Destilación por arrastre de vapor



Tomado de: Hiscox-Hopkins (1994)

Anexo 4

Diferentes equipos de prensado mecánico

Para la obtención de aceites esenciales de frutos cítricos.



Tomado de www.proinso.com

Anexo 5

Listado de Empresas y su actividad Exportadoras de Aceites Esenciales en Ecuador

#	EXPORTADOR	ACTIVIDAD DE LA EMPRESA
1	AGRO-TRADING C.LTDA.	CULTIVO DE PRODUCTOS AGRICOLAS EN COMBINACION CON LA CRIA DE ANIMALES DOMESTICOS (EXPLOTACION MIXTA)
2	ASOC. NAC. DE FABRIC. DE ALIM Y BEBI (ANFAB)	OTRAS ACTIVIDADES DE TIPO SERVICIO N.C.P.
3	BONILLA ESCUDERO MANUEL EMILIO	OTROS TIPOS DE VENTA AL POR MENOR EN ALMACENES ESPECIALIZADO
4	BRISTOL MYERS SQUIBB DEL ECUADOR C.A.	FABRICACION DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS, SUSTANCIAS QUIMICAS
5	CABRERA NOBOA EDMUNDO RODRIGO	NO REGISTRA ACTIVIDAD
6	CONFITES ECUATORIANOS C.A. CONFITECA	VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS
7	ECUAFARMACIAS & ASOCIADOS S.A.	VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS
8	ECUAJUGOS S.A.	ELABORACION DE OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS N.C.P.
9	ECUAMADRID SANTA ANA CIA. LTDA.	NO REGISTRA ACTIVIDAD
10	EXTRACTOS ANDINOS C A	VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS
11	FERNANDEZ GUERRERO ROBERTO ADRIAN	NO REGISTRA ACTIVIDAD
12	FERRERO DEL ECUADOR S.A.	ELABORACION DE CACAO Y CHOCOLATE Y DE PRODUCTOS DE CONFITERIA
13	FINCA BOTANICA AROMATICA S.A. FINBOAR	CULTIVO DE CEREALES Y OTROS CULTIVOS N.C.P.
14	FUNDACION CHANKUAP	VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS
15	GRUPO TRANSBEL S.A.	VENTA AL POR MENOR DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS Y MEDICINALES

16	GRUPPO SALINAS	ACTIVIDADES DE OTRAS ASOCIACIONES N.C.P.
17	HOSPINSUMOS INSUMOS HOSPITALARIOS S.A.	VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS
18	IMPORTADORA Y EXPORTADORA PRODUSA S.A.	VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS
19	INDUSTRIA EXTRACTORA CA. INEXA	FABRICACION DE SUSTANCIAS QUIMICAS BASICAS, EXCEPTO ABONOS Y
20	JULPHARMA DEL ECUADOR S.A.	OTRAS ACTIVIDADES RELACIONADAS CON LA SALUD HUMANA
21	KUEN S.A.	NO REGISTRA ACTIVIDAD
22	LEVAPAN DEL ECUADOR S. A.	ELABORACION DE OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS N.C.P.
23	MODERNA ALIMENTOS S.A.	ELABORACION DE PRODUCTOS DE PANADERIA
24	ORIFLAME DEL ECUADOR S.A.	VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS
25	ORTIZ DE MORAES RODRIGO ALEXANDER	VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS INTERMEDIOS, DESPERDIC
26	PIN PIN JAVIER ERNESTO	VENTA AL POR MENOR DE OTROS PRODUCTOS EN ALMACENES NO ESPECI
27	PRODUCCION TECNICA E ING. PRODUCTEKNICA INGENIERIA	VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS
28	PROYIMAR S.A.	PESCA, EXPLOTACION DE CRIADEROS DE PECES Y GRANJAS PISCICOLAS; ACTIVIDADES DE SERVICIOS RELACIONADAS PESCA
29	QUICORNAC S.A.	ELABORACION Y CONSERVACION DE FRUTAS, LEGUMBRES Y HORTALIZAS
30	ROSERO MALLEA MARIO HOOVER	VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS
31	SILVA TIRADO EFREN XAVIER	VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS
32	SUPLEMENTOS BIOENERGETICOS Y NUTRICIONALES	OTROS TIPOS DE VENTA AL POR MENOR EN ALMACENES ESPECIALIZADO
33	SUPLEMENTOS BIOENERGETICOS Y NUTRICIONALES	OTROS TIPOS DE VENTA AL POR MENOR EN ALMACENES ESPECIALIZADO

34	SURTIVENTAS S.A.	VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS
35	UNIVERSIDAD TECNICA PARTICULAR DE LOJA	ENSENANAZA SUPERIOR
36	YANBAL - ECUADOR S.A.	VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS
37	ZABALA CEVALLOS SUSANA MATILDE	NO REGISTRA ACTIVIDAD
38	ZAIMELLA DEL ECUADOR S.A.	VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS
39	ZURITA BLACIO JUAN CARLOS	VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS

Adaptado del Banco Central del Ecuador.

Anexo 6

Mapa de Estados Unidos



Tomado de www.freeworldmaps.net

Anexo 7

Código arancelario en Estados Unidos.

Nomeclatura Arancelaria de los Estados Unidos de aceites esenciales que importa al resto del mundo:

Subpartida Arancelaria	Descripción del arancel en Estados Unidos	Traducción al español
3301	Essential oils (terpeneless or not), including concretes and absolutes; resinoids; extracted oleoresins; concentrates of essential oils in fats, in fixed oils, in waxes or the like, btained by enfleurage or maceration; terpenic by products of the deterpenation of essential oils; aqueous distillates and aqueous solutions of essential oil	Aceites esenciales (desterpenados o no), incluidos los «concretos» o «absolutos»; resinoides; oleorresinas de extracción; disoluciones concentradas de aceites esenciales en grasas, aceites fijos, ceras o materias análogas, obtenidas por enflorado o maceración; subproductos terpénicos residuales de la desterpenación de los aceites esenciales; destilados acuosos aromáticos y disoluciones acuosas de aceites esenciales.
3301130000	Essential citrus fruit oils of lemon	Aceites esenciales de agrios (cítricos) de limón.
3301295150	0Essential oils exc those of citrus fruit, nesoi.	Los demás aceites esenciales, excepto los de agrios (cítricos), no especificados en otra parte.
3301120000	Essential citrus fruit oils of orange.	Aceites esenciales de agrios (cítricos) de naranja.

3301250010	Essential oils of cornmint, including peppermint derived from mentha arvensis.	Aceites esenciales de cornmint, incluye menta (piperita), derivada de la mentha arvensis.
3301195120	Essential citrus fruit oils of lime.	Aceites esenciales de agrios (cítricos) de lima.
3301905000	Concretes the absolutes; concentrates, terpenic by-products, aqueous distillates and aqueous solutions of essential oils, nesoi	Concentrados de aceites esenciales en grasas, en aceites fijos, en ceras o similares, obtenidas por enflorado o maceración; Subproductos terpénicos etc., no especificadas en otra parte.
3301250020	Essential oils of spearmint	Aceites esenciales de menta verde (hierbabuena).
3301295129	Essential oils of patchouli	Aceites esenciales de Patchouli (pachouli o pachulí).
3301240000	Essential oils of peppermint (mentha piperita)	Aceites esenciales, excepto los de agrios (cítricos) de menta piperita (Mentha piperita).
3301195150	Essential oils of citrus fruit, nesoi	Aceites esenciales de agrios (cítricos) no especificados en otra parte.
3301901050	Extracted oleoresins, nesoi	Los demás extractos de oleorresinas no especificados en otra parte.
3301295125	Essential oils of nutmeg	Aceites esenciales de nuez moscada.
3301295118	Essential oils of lavender or of lavandin	Aceites esenciales de lavanda (espliego) o de lavandín.
3301901010	Paprika oleoresin	Los demás extractos de oleorresinas de paprika.
3301901020	Black pepper oleoresin	Los demás extractos de oleorresinas de pimienta negra.

Tomado de Harmonized Tariff Schedule of the United States, Capítulo 33

Anexo 8

Listado de empresas que importan Aceites Esenciales en Estados Unidos.

	Food Ingredient solutions	www.danisco.com	Código de ca
	S.C. Jonhson: A Family Company	www.scjonhson.com	Código de ca
	Herbalife – United States – Oficial Site	www.herbalife.com	Código de ca
	Home. Nestle Global	www.nestle.com	Código de ca
	Unilever Global Company website	www.unilever.com	Código de ca
	Essential Expertise for water, Energy and Air – Nalco Company Homepage	www.nalco.com	
	Improving Food & Health – Natural Ingredient Solutions – Chr. Hansen	www.chrhansen.com	
	Pharmaceutical Company Pfiser	www.pfiser.com	Código de ca
	Beauty Estée Lauder Official Site	www.esteelauder.com	Código de ca
	Roche – Doing now what patients need next	www.roche.com	Código de ca
	Small and Large Format Imaging Solutions in the Cloud from Ideal	www.ideal.com	Código de ca

Anexo 9

Plantas Medicinales y Aromáticas en Ecuador por Regiones

Costa	Sierra		Oriente
Almizclillo	Ajenjo	Chilca	Canela
Albahaca	Alcachofa	Chuquiragua	Curare
Cardamomo	Alfalfa	Eneldo	Chuchguasó
Curcúma	Amaranto	Eucalipto	Dulcamara
Hibisco	Anís	Hierbabuena	Guayusa
Hierbaluisa	Borraja	Linaza	Sangre de
Jengibre	Calaguala	Llantén	Drago
Sábila	Caléndula	Malva	Uña de Gato
Zarzaparrilla	Cascarilla	Manzanilla	
	Cebada	Matico	
	Cedrón	Menta	
	Cola de Caballo	Orégano	
	Condurango	Ortiga	
	Perejil	Paico	
	Romero	Ruda	
	Taraxaco	Tilo	
	Tomillo	Toronjil	
	Valeriana		

Tomado de: Agroecuador.

Anexo 10

Importaciones de Estados Unidos desde Ecuador – Programa de Preferencias Arancelarias. Valor CIF Miles USD

Acuerdo Comercial	2008	2009	2010	2011	2012	Abril 2013	Part 2012
ATPDEA	5,185,141	2,177,265	2,560,232	889,510	3,150,437	1,155,784	32%
GSP	65,577	59,265	60,713	166,500	116,775	33,030	1%
Aeronaves Civiles	57	440	39	23	82	0	0
Sin Programa	4,281,860	3,373,224	5,213,199	8,977,940	6,628,949	2,218.149	67%
Total	9,532,635	5,610,194	7,834,183	10,033,882	9,986,242	3,406,963	100%

Adaptado de PROECUADOR

Anexo 11

Países proveedores de aceites esenciales a Estados Unidos en el período 2008-2012 en miles de dólares

Países de Proveedores	Período 2008-2012
Irlanda	8.854.321.125
Francia	7.933.583.190
Canadá	5.567.116.430
China	3.713.627.283
México	2.713.758.577
Italia	2.253.664.193
Reino Unido	1.949.600.068
Alemania	1.359.958.433
España	1.093.002.242
India (la)	693.971.596
Otros	5.394.486.929
Total	41.527.090.066

Adaptado de TRADE.

ANEXO 12

Preguntas Entrevista por email al exportador Ing. Marcelo Tapia, Presidente y Propietario de la Comercializadora Mosflor.

1.- Ud. nos puede decir cómo ha sido su experiencia como exportador de rosas?

Ingresamos al mercado ruso en 1992 época en la que Rusia recién daba sus primeros pasos hacia al capitalismo actual, el mercado era totalmente nuevo, no había competencia alguna, entonces la rosa del Ecuador de botones grandes, tallos largos y gruesos tubo gran acogida, el mercado creció rápidamente hasta convertirse en el mejor comprador para nuestros floricultores. Cierto es que nuestras rosas tienen sus ventajas propias por el regalo dado por Dios a nuestro país con su ubicación geográfica única para el cultivo de rosas. Actualmente la competencia es grande, aparecieron países como Colombia, Kenia, Etiopia y las mismas fincas rusas, lo que exige más al productor ecuatoriano para mantenerse en dicho mercado.

Como experiencia fantástica, he cometido muchos errores en este negocio, sin embargo mi empresa es líder en ese mercado después de 20 años de arduo trabajo, finalmente aprendí como hacer bien el trabajo.

2.-Ud. ha escuchado de los aceites esenciales de Rosa de Damasco o la Rosa Centifolia?

No he escuchado de esos aceites, sin embargo se que Rusia si consume aceites esenciales, y si podría ser un mercado con potencial, habría que hacer un estudio de mercado analizando precios.

3.- Cree Ud. con su experiencia como exportador de rosas, que Ecuador podría tener una buena acogida del mercado de esencias exportando esencias de rosas, habiendo países como Turquía e India muy famosos por sus esencias?

Si puede haber potencial, lo importante es hacer un estudio de mercado en Rusia analizando sobre todo calidad y precios. Turquía e India son potencias en este tipo de productos, quizás tienen un precio muy bajo pues están más cerca a Rusia que Ecuador, lo que aumentaría el precio de transporte para Ecuador bajando su competitividad.

ANEXO 13

Entrevista al Ing. Marco Cabrera Accionista de la empresa Agro-Trading

1.- Desde cuando Ud. Está en el negocio de los aceites esenciales exportando?

En 1995 decidí hacer aceites esenciales por ser innovador no hacer lo que todos los agricultores hacen que pasan de quiebra en quiebra y ahora elaboran aceite de cardamomo, aceite y dulce de jengibre, maquinaria industrial, ahora están poniéndose una planta de chifles aunque sea lo más común. Como fabrican su propia maquinaria pueden mutar fácilmente, empezaron como agricultores normales ahora tienen 3 fincas y todo lo que producen las fincas sale procesadas.

2.- Como es la producción y oferta de los aceites esenciales del Ecuador al mundo?

Conoce de varias empresas que producen aceites esenciales como Chankuap Sisacuma, Salinerito entre otras, algunas empresas venden localmente el producto mientras tanto que para ellos no es negocio porque producen entre 1500 litros al año y dentro del país apenas le compran unos 5 litros, exportan a varios países como SRI Lanka, Alemania, Inglaterra, Reino Unido, Italia y Brasil. Varias de las empresas mencionadas anteriormente envían el producto envasado para el consumidor final directamente para el país de destino.

3.- Los aceites esenciales producidos en Ecuador, tienen la calidad que exige el mercado internacional?

Empresas que no llegan a la calidad del producto es básicamente porque no tienen la maquinaria adecuada porque la materia prima y los trabajadores son lo mismo, el éxito del producto es una buena maquinaria. Entonces indica que Ecuador es competitivo con la calidad del producto.

4.- Como es valorado el producto ecuatoriano internacionalmente con respecto a precio?

Para los aceites esenciales de Ecuador es imposible competir con mercados como India, China y Perú en precios. Ellos han podido competir por la calidad del producto comparados con estos países el aceite esencial es mucho mejor.

No necesita registro sanitario para exportar los aceites esenciales, y cree que el Instituto Izquieta Pérez es una barrera para el productor nacional porque no garantiza nada.

5.- En los últimos 10 años las exportaciones de aceites esenciales han tenido un crecimiento sostenido, sin embargo vemos que el año pasado tuvo una baja considerable a que cree que se deba esto?

Las exportaciones en el 2012 bajaron y bajará aún más este año, porque bajo el precio de la materia prima y esto hace que exista una sobre oferta en el mercado y es más difícil vender. Este problema radica por la falta de entendimiento de los agricultores que cuando un precio esta alto empieza a sembrar todos y eso hace que el precio de la materia prima baje, en todo el mundo pasa esto no sólo en Ecuador.

6.- Tiene experiencia exportando a Estados Unidos aceites esenciales?

No sabe nada del mercado estadounidense si es bueno o malo, dice que realmente no le llama la atención además que Estados Unidos ya no fabrica como antes es su opinión.

7.- Puede Ecuador especializarse en la producción de aceite esencial de hierba luisa, limón y rosas?

Guatemala y Nicaragua son unos de los principales productores de aceite de lemongrass o hierba luisa, y su costo de producción es mucho más bajo que el de Ecuador.

La infraestructura de cítricos en Brasil es impresionante mientras ellos sacan el jugo de la fruta sacan también el aceite de esencial de naranjo y este cuesta unos \$20 el litro.

El aceite de rosas no se produce en Ecuador porque no hay materia prima, si sembrarían la variedad correcta podría producirse pero la competencia sería con países que ahora compiten en el mercado de las rosas Ecuador.

La experiencia les ha enseñado muy claramente que los aceites esenciales deben ser uno de los varios productos que tiene la empresa para exportar, porque tiene picos altos y muy bajos (muchas veces tiene precios muy buenos pero puede pasar que 1 año no tiene a donde vender y le toca guardar la materia prima porque el aceite se puede guardar máximo 1 año porque luego no sirve.

Un nicho de mercado muy bueno es el alemán que compran de todo el mundo y vende a todo el mundo.

ANEXO 14

Entrevistas: al Ing. Químico Román Rodríguez y Sra. Rafaela Rodríguez, accionista de la empresa ISABRU.

1.- Es posible extraer aceites esenciales de hierba luisa, limón y rosas ecuatorianas.

El aceite de rosas no se produce en el país por la gran cantidad de químico que utilizan en el proceso de siembra para que dure también porque son genéticamente reformadas. Productores de rosas a nivel mundial son China, Bulgaria que tienen la rosa damascena se extrae su aroma por enfleurage que es el más común, es un aceite extremadamente caro.

El aceite de limón sale de la cascara de limón, en el Mediterráneo la extraen con una esponja que absorbe el aceite directamente de la cascara, por destilación no se obtiene un buen aceite, existen unas máquinas muy parecidas a las que extraen en jugo de caña esta máquina tienen un rodillo que exprime el aceite directamente de la cascara.

Para la hierba luisa que son hojas se lo realiza por destilación al vapor este es el método más común una vez que le extrae el aceite las hojas son utilizadas como abono.

Existe otra forma de destilación sin embargo es extremadamente caro indica aunque es un método moderno que permite obtener los mejores resultados de calidad este es el método de extracción con fluido súper crítico, con CO₂. Armar esta infraestructura puede costar más o menos unos 200 mil dólares.

2.- Ud. Como productor tiene experiencia acerca del mercado de estos productos?

Como país no tenemos el conocimiento, como en otros países ya que las personas les dan lo mismo el aceite puro o sintético puede ser por su ignorancia en el tema. La empresa se creó sólo para obtener aceite esencial pero se dieron cuenta que sino diversificaban el producto se iban a la quiebra, por esto ahora para tener una rentabilidad tienen productos como; sales de baño (para relajarse), aceites corporales y de masajes como el de almendras, aceites comestibles como de ajonjolí gel desinfectante. Un problema grande

que ha tenido la industria es el Instituto Izquieta Pérez, con las trabas que le ponen al productor nacional para emitir los permisos necesarios para la venta.

3.- Han llegado de alguna manera al gobierno para pedir su ayuda en esta nueva industria, ya que ahora se ha formado Proecuador para incentivar y ayudar al emprendedor nacional?

Se inscribió en el programa de Emprende Ecuador y fueron ganadores, todo el tiempo explicaron el problema que tienen con los registros sanitarios pero nadie de los Ministerios les dio oídos al problema. Formaron parte de Ecuador compra Ecuador pero se dio cuenta que las personas son egoísta y no han podido hacer nada. No hay un gremio de aceites esenciales, están solos luchando con todo y cuenta que ha sido muy caro y exhausto.

4.- Maquina de destilación por arrastre?

Es un tanque donde ponen las hojas que van a ser destiladas, con un caldero que está en la parte de afuera caliente se produce el vapor que pasa por unos tubos que calienta y extrae el aceite de cada planta, luego el vapor sube y por otro tubo pasa a un tubo de acero inoxidable que lo recubre por afuera con agua entonces sale el aceite esencial, pero este hay que separar el agua del aceite y debe ser purificándolo que es otro proceso de destilando a menor temperatura para separar los compuestos volátiles que son los que dan el aroma más fino y en la parte de abajo se quedan las resinas, los terpenos que son los que huelen feo, el residuo es utilizado por Isabru para fumigar las plantas.

5.- Existen agricultores que se han agremiado que tienen la materia prima. Ud. ha logrado contactarlos para que le vendan y producir aceites de diferentes variedades.

Si existen pero no venden porque son sólo para uso industrial que son los téis, sería bueno que siembren los agricultores por regiones y puedan tener la materia prima a la mano para abaratar costos ya que los costos de producción son extremadamente caros. Destilar aceite de plantas autóctonas puede ser bueno para ofertar para perfumería ya que buscan siempre aromas diferentes. Sin embargo es difícil competir por precios con países donde el precio de la mano de obra es muy bajo.