

# **UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI**



## **FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN, ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL**

### **CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

Tema: “Análisis de la incidencia de los obstáculos técnicos a las exportaciones de flores del sector de Tabacundo y la competitividad internacional”

Trabajo de Integración Curricular previa la obtención del  
título de Licenciada en Comercio Exterior

AUTORA: Gualavisí Troncozo Stephany Daniela

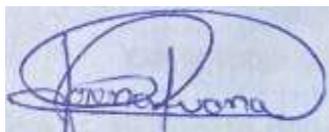
TUTORA: MSc. Ruano Enríquez Lorena Elizabeth

Tulcán, 2022

## **CERTIFICADO DEL TUTOR**

Certifico que la estudiante Gualavisí Troncozo Stephany Daniela con el número de cédula 1726769308 ha elaborado el Trabajo de Integración Curricular titulado: “Análisis de la incidencia de los obstáculos técnicos a las exportaciones de flores del sector de Tabacundo y la competitividad internacional”

Este trabajo se sujeta a las normas y metodología dispuesta en el Reglamento de Titulación, Sustentación e Incorporación de la UPEC, por lo tanto, autorizamos la presentación de la sustentación para la calificación respectiva.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Lorena Ruano', is enclosed in a light blue rectangular box.

f.....

MSc. Ruano Enríquez Lorena Elizabeth

**TUTORA**

Tulcán,

## AUTORÍA DE TRABAJO

El presente Trabajo de Integración Curricular constituye requisito previo para la obtención del título de Licenciada en la Carrera de Comercio Exterior de la Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía Empresarial

Yo, Stephany Daniela Gualavisí Troncozo con cédula de identidad número 1726769308 declaro: que la investigación es absolutamente original, auténtica, personal y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.



f.....

Gualavisí Troncozo Stephany Daniela

AUTORA

Tulcán,

## ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DEL TRABAJO DE TIC

Yo, Stephany Daniela Gualavisí Troncozo declaro ser autor/a de los criterios emitidos en el Trabajo de Integración Curricular: “Análisis de la incidencia de los obstáculos técnicos a las exportaciones de flores del sector de Tabacundo y la competitividad internacional” y eximo expresamente a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.



f.....

Stephany Daniela Gualavisí Troncozo

AUTORA

Tulcán,

## AGRADECIMIENTO

En primer lugar, agradezco a Dios, la vida y al universo que me han permitido llegar hasta aquí a pesar de los inconvenientes y lo duro que en momentos se tornó este camino. Quiero agradecer a mis padres que siempre han estado conmigo brindándome su apoyo incondicional, en especial a mi madre que a pesar de todo ha sido no solo una amiga, sino mi motivación más grande en este proceso.

A mi hermana que con sus consejos y palabras de aliento me impulso a seguir adelante cada vez que yo quería rendirme, a mis sobrinos quienes me inspiran a ser mejor, a pesar de sus cortas edades me enseñan cada día sobre superación, fuerza y valentía. A mi cuñado quien me inspira a seguir sus pasos y luchar por mis sueños.

A mis primas Sady y Karen que estuvieron sujetando mi mano en este proceso y fueron mis confidentes. A mi familia más cercana que de alguna forma siempre estuvieron conmigo impulsándome a seguir adelante para llegar hasta este momento, la obtención de mi título universitario.

Gracias a mis profesores y compañeros quienes fueron parte de esta etapa que ha marcado mi vida, en especial a mi grupo de amigas quienes se convirtieron en mi segunda familia, me brindaron su apoyo y amor quienes hicieron sentir a Tulcán como mi hogar Denisse, Verónica y Dayana que siempre estuvieron presentes en cada momento con quienes he logrado crear recuerdos impensables, risas, llantos, enojos, aprendizajes y más. A ellas que siempre estuvieron como un hombro en el que podía llorar o reír, gracias por siempre estar a pesar de nuestras personalidades tan distintas.

Gracias a Henry quien me apoyo y estuvo conmigo siempre a pesar de todo, quien permitió que el estar lejos de casa no fuese tan difícil como lo habría sido sin su compañía.

Un especial agradecimiento a Tulcán y a mi casona universitaria que me han permitido formar como profesional y ser humano. A mi tutora Msc. Lorena Ruano quien me ha ayudado en este proceso con su conocimiento y a mi gran amigo Jimmy quienes han hecho posible la realización de este trabajo.

Finalmente, agradecerme a mí mismo por llegar hasta aquí y demostrarme de lo que soy capaz.

## **DEDICATORIA**

Este trabajo de investigación se lo dedico a mis padres América Troncozo quien me ha enseñado a ser fuerte y jamás rendirme y a mi papá Humberto Gualavisí que siempre me ha apoyado para poder seguir con mis estudios, quien además me ha impulsado a ser mi mejor versión. A mi hermana quien siempre ha sido como mi segunda madre, mi mejor amiga y consejera quien día con día me ha enseñado a ser un mejor ser humano.

A mis sobrinos Alisson, Doménica y Samuel quienes me inspiran cada día debido a su determinación y valentía.

## ÍNDICE

CERTIFICADO DEL TUTOR.....	2
AUTORÍA DE TRABAJO.....	3
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DEL TRABAJO DE TIC.....	4
AGRADECIMIENTO.....	5
DEDICATORIA.....	6
RESUMEN.....	12
ABSTRACT.....	13
I. PROBLEMA.....	16
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	16
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	18
1.3. JUSTIFICACIÓN.....	18
1.4. OBJETIVOS Y PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.....	19
1.4.1. Objetivo General.....	19
1.4.2. Objetivos Específicos.....	19
1.4.3. Preguntas de Investigación.....	20
II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	21
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	21
2.2. MARCO TEÓRICO.....	30
2.2.1 Fundamentación Teórica.....	30
III. METODOLOGÍA.....	35
3.1. ENFOQUE METODOLÓGICO.....	35
3.1.1. Enfoque.....	35
3.1.2. Tipo de Investigación.....	35
3.1.2.1 Explicativa.....	35
3.1.2.2 Descriptiva.....	36
3.1.2.3 Análisis Multivariante.....	36

3.2. IDEA A DEFENDER.....	37
3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES .....	37
3.3.1 Definición de Variables .....	37
3.3.2 Operacionalización de Variables .....	38
3.4. MÉTODOS UTILIZADOS .....	41
3.4.1. Análisis Estadístico .....	41
3.4.2 Población y Muestra .....	41
3.4.2.1 Población .....	41
3.4.2.2 Muestra .....	42
3.4.2.3 Muestreo .....	42
4.1 Análisis de Tablas.....	43
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	71
4.3. RESULTADOS .....	71
<b>4.3.1 Análisis entrevistas aplicadas a expertos en el área del Comercio Exterior. ...</b>	<b>71</b>
<b>4.3.2 Análisis de resultados encuestas a personas pertenecientes al sector florícola de Tabacundo.....</b>	<b>77</b>
<b>4.3.3 Análisis de la competitividad. ....</b>	<b>84</b>
4.4 Estrategias Competitivas .....	94
4.5. DISCUSIÓN .....	102
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	110
5.1. CONCLUSIONES .....	110
5.2. RECOMENDACIONES.....	111
IV. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	112
Referencias .....	112
V. ANEXOS .....	114

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Definición de Variables .....	37
Tabla 2	Operacionalización de la Variable Independiente .....	38
Tabla 3	Operacionalización de la Variable Dependiente .....	40
Tabla 4	Partidas Arancelarias 0603, con valor importado en miles de dólares .....	43
Tabla 5	Volumen de exportaciones últimos 5 años, subpartida arancelaria 060311 .....	45
Tabla 6	Volumen de exportaciones últimos 5 años, subpartida arancelaria 060314 .....	46
Tabla 7	Volumen de exportaciones últimos 5 años, subpartida arancelaria 060319 .....	47
Tabla 8	Volumen de exportaciones últimos 5 años, subpartida arancelaria 060312 .....	48
Tabla 9	Volumen de exportaciones últimos 5 años, subpartida arancelaria 060390 .....	49
Tabla 10	Ranking países importadores partida 0603 .....	50
Tabla 11	Países impositores de Obstáculos Técnicos, para la partida arancelaria 0603 .....	51
Tabla 12	Tasa de Crecimiento, Países importadores partida 0603 .....	53
Tabla 13	Países con decrecimiento en importaciones partida 0603 .....	54
Tabla 14	Obstáculos Técnicos- Argentina .....	55
Tabla 15	Obstáculos Técnicos - Brasil .....	56
Tabla 16	Obstáculos Técnicos - Chile .....	57
Tabla 17	Obstáculos Técnicos - China .....	59
Tabla 18	Obstáculos Técnicos - Corea .....	59
Tabla 19	Obstáculos Técnicos - Costa Rica .....	60
Tabla 20	Obstáculos Técnicos - Japón .....	62
Tabla 21	Obstáculos Técnicos - Perú .....	63
Tabla 22	Obstáculos Técnicos - Rusia .....	66
Tabla 23	Obstáculos Técnicos y Arancel, aplicados a la partida 0603 .....	67
Tabla 24	Principales Destinos de exportaciones ecuatorianas partida 0603 .....	69
Tabla 25	Ranking países exportadores partida 0603 .....	84
Tabla 26	Matriz Perfil de Riesgo .....	92
Tabla 27	Proveedores de insumos florícolas Tabacundo .....	97
Tabla 28	Empresas importadoras partida arancelaria 0603 .....	98
Tabla 29	Empresas competidoras nacionales para la flor ecuatoriana del sector de Tabacundo .....	99
Tabla 30	Principales competidores para Ecuador .....	100
Tabla 31	Competencia Internacional para la partida arancelaria 0603 .....	102

## ÍNDICE DE FIGURAS

Gráfica 1 : Resultados primera pregunta, instrumento aplicado a florícolas.....	78
Gráfica 2: Resultados segunda pregunta, instrumento aplicado a florícolas.....	79
Gráfica 3: Resultados tercera pregunta, instrumento aplicado a florícolas.....	80
Gráfica 4: Resultados cuarta pregunta, instrumento aplicado a florícolas.....	80
Gráfica 5: Resultados quinta pregunta, instrumento aplicado a florícolas.....	81
Gráfica 6: Resultados sexta pregunta, instrumento aplicado a florícolas.....	82
Gráfica 7: Resultados séptima pregunta, instrumento aplicado a florícolas.....	82
Gráfica 8: Resultados octava pregunta, instrumento aplicado a florícolas.....	83
Gráfica 9: (IVCR) Argentina.....	86
Gráfica 10: (IVCR) Brasil.....	86
Gráfica 11: (IVCR) Chile.....	87
Gráfica 12: (IVCR) China.....	88
Gráfica 13: (IVCR) Costa Rica.....	89
Gráfica 14: (IVCR) Japón.....	90
Gráfica 15: (IVCR) Perú.....	91

## ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Certificado o Acta del Perfil de Investigación.....	114
Anexo 2: Certificado del abstract por parte de idiomas .....	115
Anexo 3: Guía 001 Entrevista- Experto Ing. Oscar Ruano, Especialista Pro Ecuador. ....	117
Anexo 4: Guía 002 Entrevista- Experto Ing. Galo Granda, Gerente Ghcomex .....	119
Anexo 5: Guía 003 Entrevista- Experto Ing. Luis Serrano.....	121
Anexo 6: Modelo Encuesta aplicada a florícolas del sector de Tabacundo .....	123
Anexo 7: Encuesta aplicada a Florícola Fernández Flowers – Señora Lucila Fernández .....	124
Anexo 8: Encuesta aplicada a Florícola Rosas de Puluvi Cia. Ltda – Señor Paúl Valdospinos. .....	125
Anexo 9 Oficio para encuesta, empresa Miraflores .....	126
Anexo 10: Tabulación encuestas aplicadas .....	127

## RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo analizar la incidencia de los obstáculos técnicos en las exportaciones de flores del sector de Tabacundo y como estos afectan a la competitividad del sector, se recolectó información sobre los principales OTC que perjudican a estos productos, así mismo se recopiló datos sobre los principales destinos a los cuales Ecuador exporta este producto, se utilizó un enfoque cualitativo y cuantitativo para conocer cuáles eran los mercados internacionales en donde ha existido un decrecimiento en las exportaciones de los últimos años.

Los principales hallazgos obtenidos en esta investigación comprueban la idea a defender, la cual menciona que en efecto, los obstáculos técnicos si afectan a las exportaciones de flores del sector de Tabacundo, pues se demostró que el sector florícola realmente si se ve perjudicado por los distintos OTC, a la hora de comercializar sus productos a mercados internacionales, entre las principales se encuentra la documentación a cumplirse no solo a la hora de la salida de los productos del territorio ecuatoriano, sino los presentados al momento de la llegada a los países de destino.

Mediante este indicador del Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR), se pudo conocer cuál era la posición de Ecuador en los mercados en donde se ha encontrado un decrecimiento en exportaciones, los OTC impuestos por el país no fueran aplicados de manera directa a Ecuador y cuyos aranceles para los productos de la partida 0603 no fuesen altos, si los países cumplían estas condiciones se procedió a la aplicación del IVCR, para conocer en cual destino Ecuador obtendría mayores beneficios, donde Japón resulto ser el país en el cual Ecuador obtendría varias ventajas competitivas.

Se han planteado diferentes estrategias para contrarrestar los obstáculos técnicos presentes para las exportaciones de flores del sector de Tabacundo y fomentar la competitividad internacional del sector florícola.

**Palabras claves:** Obstáculos técnicos, competitividad, florícola, decrecimiento en exportaciones, estrategias de competitividad.

## **ABSTRACT**

The objective of this research is to analyze the incidence of technical obstacles in flower exports in the Tabacundo sector and how they affect the competitiveness of the sector, information was collected on the main OTCs that harm these products, as well as data. On the main destinations to which Ecuador exports this product, a qualitative and quantitative approach was used to know which were the international markets where there has been a decrease in exports in recent years. The main findings obtained in this investigation confirm the idea to be defended, which mentions that, in effect, technical obstacles do affect flower exports from the Tabacundo sector, since it was shown that the flower sector is actually harmed by the different OTC, when marketing its products to international markets, among the main ones is the documentation to be fulfilled not only at the time of departure of the products from the Ecuadorian territory, but also those presented at the time of arrival in the countries of destination.

Through this indicator of the Revealed Comparative Advantage Index (IVCR), it was possible to know what was the position of Ecuador in the markets where a decrease in exports has been found, the OTC imposed by the country were not applied directly to Ecuador and whose tariffs for the products of heading 0603 were not high, if the countries met these conditions, the IVCR was applied, to know in which destination Ecuador would obtain the greatest benefits, where Japan turned out to be the country in which Ecuador would obtain several competitive advantages.

Different strategies have been proposed to counteract the technical obstacles present for flower exports from the Tabacundo sector and promote the international competitiveness of the flower sector.

**Keywords:** Technical obstacles, competitiveness, floriculture, decrease in exports, competitiveness strategies.

## INTRODUCCIÓN

El Sector florícola ecuatoriano es uno de los principales actores económicos en la balanza comercial ecuatoriana aportando millones de dólares anuales a los ingresos de exportaciones no petroleras ecuatorianas, la ubicación geográfica es uno de los mejores recursos que el Ecuador posee, permitiendo así generar productos de calidad y apetecidos en los mercados internacionales, la altura y tierra fértil han hecho que las flores ecuatorianas sean reconocidas y deseadas a nivel internacional.

Estos factores han permitido que el país genere una ventaja competitiva con relación a otros países quienes también se dedican a la producción y comercialización de flores, a pesar de la competencia a la que el Ecuador está expuesto constantemente; la calidad en sus procesos productivos y en el producto final hacen que las flores ecuatorianas sean elegidas por los más exigentes compradores del mercado.

Por varios años el país ha invertido en las mejoras constantes de sus procesos productivos, mismos que han permitido la obtención de un producto final de muy altos estándares de calidad con relación a los mismos productos provenientes de otros países. Los floricultores ecuatorianos deben ampliar sus conocimientos con respecto a las trabas que se presentan en los mercados de destino para poder no solo aumentar sus ventas, sino también tener la posibilidad de expandir la comercialización de sus productos a nuevos mercados.

La presente investigación se encuentra estructurada de la siguiente forma, en el Capítulo I, se plantea el problema de esta investigación presentando las principales problemáticas por las cuales el sector florícola de Tabacundo debe atravesar a la hora de llegar a mercados internacionales, y como la situación de la pandemia mundial del Covid-19 incremento aún más los obstáculos técnicos al comercio, así mismo se da a conocer cuál es el origen de la creación e imposición de los diferentes OTC a nivel mundial. En este capítulo también se plantean objetivos y preguntas de investigación que permiten tener una base guía para el desarrollo y ejecución de este trabajo de investigación.

La información contenida en el Capítulo II está compuesta por el marco teórico, del cual surgen los antecedentes investigativos mismos que mantienen una relación directa y estrecha con la competitividad internacional del sector florícola, así como los obstáculos y trabas de este sector; para esta investigación se han tomado como guías tres teorías del comercio y una que menciona la ventaja comparativa revelada de una nación.

En el Capítulo III, se describe la parte metodológica, el tipo de enfoque, tipo de investigación, idea a defender y la operacionalización de variables de esta investigación. Para este trabajo investigativo se empleó una metodología con enfoque cualitativo y cuantitativo, el primero empleado en la corroboración de información a través de entrevistas a profesionales y encuestas aplicadas a personal que palpa de primera mano la problemática del sector. Con respecto al segundo enfoque ha sido aplicado en la recolección de información en fuentes de datos como Trade Map y página de la Organización Mundial del Comercio.

En el Capítulo IV, se da respuesta a los objetivos planteados en el primer capítulo de esta investigación, pues en este se logró conocer cuáles son los principales obstáculos técnicos que afectan a las exportaciones de flores, y reconocer como los OTC también han afectado a la competitividad del sector. Por otra parte, se logra determinar cuáles son los principales competidores para el Ecuador en el mercado de flores. Así mismo, se presenta el planteamiento de estrategias que permitan limitar los OTC e incrementar la competitividad del sector.

El Capítulo V es la finalización del trabajo investigativo, pues en este se presentan conclusiones y recomendaciones de acuerdo con la problemática planteada.

## **I. PROBLEMA**

### **1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

En la actualidad, dadas las circunstancias globales se han hecho evidentes los obstáculos al comercio exterior, no solo a nivel florícola, sino también en otros productos que se intercambian alrededor del mundo, esto debido a la situación del COVID-19, puesto que evidenció aún más las trabas al momento de querer llegar a mercados internacionales, y no solo eso, sino también, dio paso para la creación de nuevas trabas al comercio exterior. Como, por ejemplo, la verificación de que la mercancía cumpla con las normas de bioseguridad para precautelar la salud y evitar que mediante los bienes se propague o incremente el virus. Por otra parte, es necesario mencionar el por qué, existen los obstáculos al comercio exterior, y que son, según el diccionario del Sistema de Información de Comercio Exterior (Sice.), define a los Obstáculos Técnicos al comercio (OTC) como, “Una norma, una regulación técnica, o un procedimiento para evaluar la conformidad, se convierten en un obstáculo técnico al comercio si se emplean en forma que dificulten el comercio internacional, en lugar de alcanzar objetivos legítimos”.

Los OTC pueden surgir por varios motivos, como el de precautelar la salud de la población, además estos pueden tener el objetivo de cautelar la producción nacional, incrementar la calidad de los productos que se comercializan, así mismo esto da paso al desarrollo de la competitividad no solo entre empresas, sino entre naciones y esto a su vez repercute en la comercialización de productos con altos estándares de calidad.

Es importante mencionar que, los países latinoamericanos se han visto especialmente perjudicados por la actual situación y por supuesto, por las barreras arancelarias y no arancelarias preexistentes, esto debido a que como es de conocimiento general el mayor porcentaje de exportaciones de materia prima hacia el mundo, proviene de América Latina, y el lugar que ocupan las exportaciones de flores en las distintas balanzas comerciales es bastante

alto, un ejemplo claro es el caso del sector florícola del país vecino Colombia, que al igual que el sector nacional presenta varios obstáculos dentro de las empresas mismas por la falta de conocimiento, en temas administrativos, a pesar de tener varios acuerdos comerciales de libre comercio, esto no es aprovechado en su totalidad puesto que los procesos para poder exportar flores es considerado bastante complejo para los floricultores colombianos. Así mismo, los autores Juan Gabriel Vanegas, Jorge A. Restrepo, (2015) en base a un estudio de exportaciones hacia Australia por el sector florícola antioqueño, mencionan que algunas de las barreras que más se presentan aparte de las anteriormente mencionadas son; el mercado u conocimiento, este término se refiere a las estrategias de comercialización, ventas y procedimientos para lograr llegar a destinos extranjeros.

Otro de los factores que mencionan es el aspecto financiero, pues exportar requiere de una fuerte inversión de capital, dependiendo del tamaño de la empresa, así mismo una de los aspectos que limitan aún más este proceso es el recurso humano, pues en muchos de los casos el personal no está capacitado y presenta varias fallas en su gestión, entrenamiento y capacidades en toma de decisiones, lo que lo complica más. Por el otro lado, se encuentra la industria en donde, nos mencionan que la competencia, precios, tecnología, entre otros factores hacen que para aquellas pequeñas y medianas empresas sea aún más difícil competir con empresas conformadas que cuenten con todos los factores previamente mencionados.

A nivel nacional la situación para el sector florícola no es muy distinta a la realidad, del también miembro de la Comunidad Andina de Naciones, Colombia, puesto que las distintas situaciones, como la pandemia global, falta de tratados comerciales entre Ecuador y otros países, repercute en que la economía ecuatoriana y de este sector se vea cada vez más afectada, pues el no poder llegar a más mercados extranjeros significa un menor volumen de venta, adicional a esto

encontramos las deficiencias administrativas y la poca experiencia de las pequeñas y medianas empresas dedicadas a la producción y comercialización de flores a nivel nacional, todo esto hace que los obstáculos administrativos tengan un mayor peso, a la hora de querer expandir el mercado. Así mismo, la competitividad que se genera a nivel no solo nacional sino, también internacional como lo mencionan los expertos (Ruano, O, Granda, G, 2022) debido a la falta de tratados comerciales y apoyo del Estado ecuatoriano, a esto sumado la falta de experiencia en procesos administrativos y conocimiento a la hora de exportar sus mercancías crean una desventaja con otros países que también son productores de flores. A pesar de contar con altos estándares de calidad en el producto final, el desconocimiento en los procesos de exportación y requerimientos documentales en las aduanas de destino crea desventajas para los floricultores ecuatorianos a la hora de llegar a mercados exigentes internacionales.

## **1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Cómo afectan los obstáculos técnicos a las exportaciones de flores del sector de Tabacundo y a la competitividad internacional?

## **1.3. JUSTIFICACIÓN**

La presente investigación tiene como objetivo investigar, cuáles son los obstáculos técnicos preexistentes y aquellos que se han generado por diversos factores mundiales, esto con la finalidad de poder identificarlos, para así lograr que el sector florícola, pueda prevenirlos y así mismo, se logre generar una competitividad internacional, que repercuta en un incremento en la balanza comercial ecuatoriana. De igual forma se busca, a través del conocimiento oportuno de las limitantes a las exportaciones de flores ecuatorianas, y se pueda ayudar al incremento en la competitividad internacional.

Para la presente investigación se utilizarán distintas herramientas para la facilitación de la obtención de información referente a la problemática central de este trabajo, es por ello que se usará, plataformas como, Trade Map, páginas de la Organización Mundial de Comercio (OMC), así mismo se realizarán entrevistas a profesionales en el área del comercio exterior.

Con esto se podrá conocer cuáles son los obstáculos que más interfieren a la hora de llegar a mercados extranjeros, y facilitar el entendimiento de pequeñas y medianas empresas que deseen empezar en el sector florícola, así como para aquellas MIPYMES, que ya se encuentran conformadas y desean mantenerse en el mercado y expandir sus fronteras comerciales, teniendo un mayor porcentaje de éxito, gracias a la identificación oportuna de dichos limitantes que hacen que su trabajo cada vez tenga más trabas, y así poder corregir fallas que se encuentren a nivel interno y externo en cada empresa. De igual forma, esto permitirá el incremento de la competitividad en el comercio florícola ecuatoriano, lo que repercutirá en un mayor índice de calidad de productos que lleguen al extranjero.

## **1.4. OBJETIVOS Y PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN**

### **1.4.1. Objetivo General**

Analizar cuál es la incidencia que tienen los obstáculos técnicos en las exportaciones de flores del sector de Tabacundo y su repercusión en la competitividad internacional.

### **1.4.2. Objetivos Específicos**

- Fundamentar bibliográficamente los obstáculos técnicos y la competitividad internacional de las exportaciones de flores del sector de Tabacundo.
- Diagnosticar la situación actual en relación a los obstáculos técnicos y la competitividad internacional de flores del sector de Tabacundo.

- Plantear estrategias que permitan limitar los obstáculos técnicos que inciden más en las exportaciones de flores en el sector de Tabacundo y en la competitividad del sector.

#### 1.4.3. Preguntas de Investigación

- ¿Cuáles son los obstáculos técnicos que más influyen a la hora de exportar flores ecuatorianas hacia el exterior?
- ¿Cómo incrementar la competitividad del sector, internacionalmente?
- ¿Cuáles son las consecuencias económicas que representan los obstáculos técnicos al sector florícola?
- ¿Como estos limitan la competitividad internacional?
- ¿Cuáles son los obstáculos técnicos que afectan a la exportación de flores del sector de Tabacundo y a la competitividad internacional?

## II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

### 2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

En 2018, Luis Vicente Garcia Aldas, estudiante de la Universidad de Guayaquil, realizo una investigación, acerca del *Análisis de las exportaciones de flores naturales del Ecuador período 2013 a 2017*, en donde se evidencio el comportamiento de las exportaciones del sector florícola ecuatoriano durante los años coprendidos entre 2013-2017, y a traves de esta investigación se logró determinar el nivel de participación que estas tenian en la economía ecuatoriana, ademas se pudo conocer los países importadores de este producto.

Después de la búsqueda en fuentes de investigación como Expoflores, Ministerio de Comercio Exterior, Proecuador,entre otros, el autor determinó que según las exportaciones del período comprendido entre 2013 a 2017, los mayores compradores son : Estados Unidos, Unión Europea, Rusia y entre otros. La metodología utilizada en el trabajo investigativo de García, es la exploración empírica no experimental.

Finalmente, las conclusiones a las que llego el autor fueron que en efecto las exportaciones de flores tienen un saldo positivo en el periodo de estudio, además es la cuenta de exportaciones no tradicionales primarias, que más registra económicamente. Es así que, se logró determinar además que Ecuador ocupa el tercer lugar a nivel mundial de exportadores de flores en el mundo.

El antecedente previamente expuesto tiene una relación cercana con el presente trabajo de investigación, pues demuestra que el sector floricultor representa uno de los sectores productivos del país que aporta de manera significativa en la economía del país. Adicional a esto expone como la ventaja en el suelo cultivado representa una gran ventaja frente a la competencia.

En el año 2017, Víctor David Sandoval Andrango, estudiante ecuatoriano de la Universidad Técnica del Norte, realizó una investigación referente a *Análisis de persecución de las políticas arancelarias que enfrenta el florícola ecuatoriano en el período 2000-2015*, en donde se presenta la situación del sector florícola en el ámbito exportador, así mismo se explica cuál es la incidencia en la economía nacional, y cuáles son las barreras arancelarias a la exportación que este producto tiene que atravesar para poder ser comercializado.

En donde, se concluye que la exportación de flores hacia países como Estados Unidos ha sido posible gracias a distintos acuerdos quienes han permitido a este sector, diversificar su mercado, pero de igual forma se expone eso debido a la crisis económica, además de la competencia internacional, ha ocasionado que económicamente el sector florícola presente pérdidas cuantiosas y disminución en sus ventas anuales.

Motivo por el cual se considera que, esta investigación si posee relación directa con el presente trabajo de investigación, debido a que no solo se habla del sector florícola ecuatoriano, sino a su vez se mencionan las barreras tanto arancelarias, como no arancelarias a la exportación e importación.

En el año 2018, Mishel Elizabeth Marín Reyes, estudiante de la Universidad Técnica de Machala, realizó una investigación acerca de *Medidas no arancelarias que ha aplicado el Ecuador durante el período 2002-2018*, en donde se hace una revisión de las barreras tanto arancelarias, como no arancelarias que ha experimentado el país, así mismo se habla del impacto que estos han tenido a lo largo del tiempo y como han repercutido en la economía y el comercio del país, hasta la actualidad.

En la investigación se concluye que las barreras arancelarias impuestas en el mundo tienen diferentes indoles, ya que estas sirven como medidas de protección para los productos que nacionales, es decir, se encargan de proteger la economía de un país y un sector productivo que

se puedan ver afectados por la importación de productos similares, por otra parte, se menciona, las barreras arancelarias que más influyen en el comercio son las no arancelarias, esto porque las mismas involucran más factores.

De tal forma, la mencionada investigación, mantiene concordancia con el presente trabajo investigativo, esto porque se hablan de los procesos que ha sufrido el Ecuador a lo largo de los años con relación a las barreras arancelarias y no arancelarias, explicando cuál es su objetivo y por qué los gobiernos las imponen.

En el año 2016, Juan Gabriel Vanegas y Jorge Restrepo, publicaron un artículo sobre los *Factores que afectan el posicionamiento de productos en el exterior: el caso del sector antioqueño*. En donde mencionan algunas barreras que tiene que atravesar este sector productivo en el vecino país Colombia, alguna de las mencionadas son la baja capacidad administrativa que tienen las pequeñas y mediana empresas para poder entablar relaciones comerciales en el exterior. Por otra parte mencionan algunas de las barreras que según varios estudios son las que más problemas causan al sector floricultor a nivel internacional, algunas de ellas son, la falta de capacidad financiera para poder llevar a cabo una comercialización en el exterior, además del alto costo de producción que implica este sector, el recurso humano y su poca experiencia en ámbitos técnicos y administrativos limita mucho el poder internacionalizar este producto, por otra parte mencionan que un factor bastante determinante es la industria misma pues en esta se encuentra la competitividad, entre otros.

Los autores después de la realización de este artículo llegaron a la conclusión que el sector florícola antioqueño presenta varios problemas o decadencia gerencial, esto causa la escasa exportación de este producto a mercados internacionales, además de los costos de producción y logísticos hacen aún más difícil esta tarea.

Finalmente, el presente artículo se entrelaza con el presente trabajo de investigación, esto porque a pesar de ser enfocado en el mercado colombiano, presenta cuales son las limitantes en el mercado internacional y al ser en el vecino país permite relacionar de una forma bastante directa con el mercado ecuatoriano, dadas sus similitudes comerciales y desarrollo tecnológico permiten relacionar estos dos mercados.

En el año 2020, Mónica Gallegos, Ligia Beltrán, Luis Calderón y Vinicio Guerra, publicaron un artículo acerca de *La diferenciación como estrategia de competitividad en el sector florícola del Cantón Cayambe (Ecuador)*. En donde, mencionan que el sector florícola ecuatoriano es uno de los ingresos más representativos en la balanza comercial, generando un gran aporte económico anual a la economía nacional, además de ser uno de los sectores productivos que generan más plazas de empleo en el país, también mencionan al ser este uno de los sectores más importantes por los grandes beneficios que aportan a la nación, es necesario que exista una diferenciación en el mercado para así poder lograr generar una competitividad a nivel internacional y local.

Pues al ser uno de los países con más variedades y con el mayor número de hectáreas que se encuentran cultivadas, es necesario diversificar el mercado y establecer nuevas estrategias que permitan el posicionamiento a nivel internacional. Así mismo, mencionan que la diferenciación resulta costosa, esto debido a que diferenciarse significa superar a los competidores en varios aspectos.

Finalmente, los autores de este artículo llegaron a la conclusión que la diferenciación de empresas permite elevar la competitividad y, por lo tanto, aspirar a llegar a un mayor número de mercados, además mencionan que el sector florícola tiene grandes oportunidades de lograr competitividad nacional e internacional, esto gracias a las facilidades naturales y competitivas que el Ecuador posee.

Este artículo científico tiene correlación con la presente investigación, pues involucra el tema de la competencia presente en el sector florícola, para de esta forma poder mejorar los procesos del sector, y así lograr internacionalizarse y llevar el mercado floricultor al siguiente nivel, además que se mencionan varias de las ventajas que las zonas de Cayambe tiene a la hora de implementar nuevas estrategias que le permitan generar competitividad nacional y extranjera, algunas de estas son: el espacio, la cantidad de la mano de obra, la variedad de flores, la constante reinversión y mantenimiento que se le brinda a las instalaciones.

En el año 2018, Yaniver Escobar y Ladysabel Gómez, escribieron un artículo en donde se realiza un *Análisis de la exportación de flores colombianas durante el período de 2012-2017* en este, se habla acerca de cómo el mercado florícola de Colombia ha crecido con el pasar de los años y en cómo ha logrado convertirse en un referente producción y exportación de flores, principalmente rosas y claveles. Ocupando el segundo lugar después de Holanda a nivel mundial y el primero a nivel norteamericano en venta de flores. Y esto debido a la riqueza en suelos, climas, la producción continua de estos productos debido a la inexistencia de estaciones climáticas.

Además, se menciona como Colombia ha estado en una constante lucha por liderar el mercado internacional, por encima de su competencia, además que ha tenido que enfrentar varias luchas contra las barreras no arancelarias, como las normas fitosanitarias, dumping, entre otros. Así mismo, varios países europeos han aumentado sus obstáculos, al momento de la entrada de flores colombianas, convirtiendo las restricciones de carácter ambiental cada vez más exigente, esto en consecuencia al proceso y los materiales que se emplean a la hora de producir este producto. De igual forma el mercado no es el único que ha aumentado su número de condiciones, sino también lo ha hecho el mercado de Japón por el impacto negativo que involucra la producción de flores. Adicional a esto se menciona que la falta de investigación

para la producción de un nuevo producto, así como el mejoramiento de los existentes, provoca que los procesos no sean de calidad, lamentablemente Colombia no cuenta con los recursos necesarios para realizar las investigaciones pertinentes.

Los autores concluyen que el sector floricultor es uno de los sectores con mayor porcentaje de aportación a la economía colombiana, y este a su vez ha contribuido al deterioro de los suelos y aguas de las zonas que se dedican a la producción de flores. A pesar de esto la floricultura ha tenido un incremento constante, esto debido a la ventaja comparativa existente, en relación a otros países.

El artículo expuesto previamente tiene coherencia con el tema de investigación planteado esto porque menciona varios de los obstáculos técnicos a los que el país miembro de la CAN, se enfrenta, así como la falta de estrategias competitivas internacionales, han evitado que se convierta en uno de los primeros países comercializadores de flores a nivel mundial, a pesar de todas las ventajas naturales que posee.

En el 2018, los autores, Lic. Daniel Eriel izquierdo García, Ing. María Fernanda Mosquera Torres, Ing. Gustavo Darío Roble Quiñones. & Ab. Felix Segundo Rosales Cortez, publicaron un trabajo investigativo sobre la *Competitividad en las exportaciones florícolas del Ecuador*, en donde se realizó un análisis sobre la competitividad del sector floricultor ecuatoriano durante el periodo comprendido entre 2012-2016, en donde el problema a resolver fue la posible pérdida de competitividad, debido a la aplicación de nuevas tarifas arancelarias, lo que significaría una reducción considerable en las exportaciones de flores del Ecuador.

En este artículo científico se estudió cuál era el porcentaje de exportaciones de flores desde el Ecuador, así mismo se realizó un estudio para conocer si el país importaba este producto desde otros mercados. De igual forma, para el desarrollo de este artículo científico se utilizaron metodologías, tales como: Índice de Ventaja Comparativa (IVCR), Balanza Comercial Relativa

(BCR) y el Índice de Intensidad importadora (III), es así que, los resultados fueron que Ecuador no es un país importador de flores, además que resulto ser el segundo país en el sector florícola de exportaciones.

Los autores del mencionado artículo llegaron a la conclusión que Ecuador es un país competitivo en este sector productivo, los resultados fueron superiores a uno, según la metodología empleada para este estudio, un resultado que sea superior a uno establece la característica de competidor al grupo de estudio. Además, de concluir que la balanza comercial durante los periodos de estudio fue positiva, lo que significa que existió un superávit en la misma.

Finalmente, este antecedente tiene una gran conexión con la presente investigación, debido a que demuestra que el sector florícola ecuatoriano tiene grandes posibilidades de expandirse y generar productos de muy alta calidad, esto sumado a que a pesar de las distintas trabas que se presentan, sigue destacando a nivel internacional, por su gran variedad y ventaja natural, que posee. Lo que significa que la competitividad internacional puede ser una realidad.

En el año 2017, la revista Dialnet publicó un artículo acerca de *la Competitividad en América Latina : El Caso Ecuador*, elaborado por los autores, Ida Ivette Campi Mayorga, Martha Elena Font Graupera, Carlos Francisco Lazcano Herrera, en donde el principal objetivo de la investigación fue evidenciar los distintos enfoques y políticas con respecto a la Competitividad Empresarial, presente en América Latina y como caso puntual Ecuador. En donde obtuvieron como resultados que en el caso del Ecuador el rol que juega el Estado es bastante importante pues, es quien decreta normas y criterios enfocados en el robustecimiento de la competitividad nacional. Para la realización de este artículo se utilizaron diferentes plataformas con la finalidad de realizar una amplia revisión bibliográfica y documental acerca de publicaciones que trataran temas relacionados a la Competitividad Empresarial en América Latina y Ecuador.

Los autores del presente artículo, después de su investigación llegaron a la conclusión que a nivel de latinoamérica México es el país que posee un mayor número de producción científica, adicional a esto evidenciaron que el papel del Estado Ecuatoriano desempeña un papel importante a la hora de la creación de normas y reglamentos basados en el Plan Nacional del Buen Vivir, porque estos establecen condiciones que permiten fortalecer la Competitividad de las Empresas Nacionales, tanto privadas como públicas, en los distintos sectores económicos.

Esta investigación tien correlación con el presente trabajo, puesto que presenta a nivel macro las oportunidades competitivas del Ecuador, debido a las distintas politicas que el Estado ha impulsado con la finalidad de generar competencia a nivel nacional, esto demuestra que sin importar el sector productivo puede lograrse, debido a las oportunidades existentes en el país actualmente. Es asi, que de esta forma será mas sencillo demostrar que las empresas floricultoras del país podrían generar una competencia a nivel internacional, eso puesto a la existencia de las directrices que harán de esto una tarea menos complicada.

En el año 2020, las ingenieras en Comercio Exterior, Martha Angélica Cunalata Cevallos, Irene Alexandra Moreno Delgado y Mónica Margot Villamar, escribieron un artículo acerca de la *Exportación de flores tropicales al mercado de Dambury (Connecticut), Estados Unidos, un reto para los floricultores del Cantón Naranjal-Ecuador*, en donde hablan acerca de la factibilidad de exportar flores tropicales hacia EE.UU, y los frenos que limitan el ingreso de bienes y servicios a mercados internacionales. Asi mismo mencionan que el volumen de exportaciones de flores provenientes de Ecuador ha tenido un constante crecimiento y que el país norteamercano es uno de los destinos preferidos, pues es el mayor importador. Además, de esto las autoras indican que el sector floricultor ecuatoriano se encuentra en desventajas con

relación a Colombia, esto debido al sistema general de preferencias arancelarias, entre el país cafetero y EE.UU.

Las conclusiones de este artículo fueron que, en efecto existen varias trabas a la hora de llegar a Estados Unidos de América, a esto sumado el hecho del poco conocimiento de las bases legales, condiciones fitosanitarias, de calidad que el país importador exige para la entrada de productos al territorio, hacen que la comercialización de flores del sector Naranjal sea más compleja. Y es por estas razones que, las autoras crearon una guía modelo, en donde se encuentran los pasos para comenzar el proceso de comercialización del producto.

El mencionado artículo, cuenta con una gran conexión con el presente trabajo de investigación debido a que habla de algunas de los limitantes que las exportaciones de flores, tienen a la hora de llegar a uno de los mercados más recurrentes al momento de comercializar desde Ecuador. Estos limitantes no solo son de carácter tarifario, sino también de un carácter más proteccionista o a su vez de regulación para la calidad, y es por ello que las sugerencias que se proponen como el conocimiento del etiquetado de las mercancías a la hora de ser transportadas es bastante importante pues uno de los motivos por los que más se ven afectados los floricultores ecuatorianos.

En el año 2016, el docente de la Universidad Central del Ecuador, escribió un artículo acerca de la *Competitividad y Comercio Exterior*, en donde el foco de su investigación surgió por la necesidad de comprender que estas variables, no sólo son un problema de carácter científico, sino también de interés en la docencia, es por ello que, en su investigación logró recopilar datos de artículos que se relacionaban a los países de distintas regiones y su competitividad en el comercio exterior, así como investigaciones con respecto a la importancia entre la globalización y su relación con variables que interfieran en la competitividad, tanto a nivel de la empresa,

nivel nacional y de cada sector. Para la realización de este artículo el autor utilizó una metodología de carácter bibliográfico, con el uso de herramientas como Google Académico.

Algunos de los resultados que arrojó la investigación fueron la importancia de la utilización de rankings que permiten medir el desempeño económico de un país, en donde Ecuador se ubicaba en el puesto número setenta y seis de esta lista, que tomaba en cuenta distintos indicadores como, su nivel de educación, empleo, corrupción, entre otros. Así mismo Erazo, resalta que todos los países tienen un marco de mejora. Como conclusión, se menciona que la competitividad internacional puede estar vinculada a un sinnúmero de temáticas, y que siempre es posible que las naciones mejoren su condición, y esto permita que se posicionen en un nivel más alto de rankings.

Finalmente, este artículo tiene coherencia con el presente tema de investigativo puesto que menciona como la competitividad puede depender de varios factores, y que está puede de igual forma presentarse a nivel internacional, nacional e interno. Esto permitirá que se tenga un mejor enfoque a la hora de la búsqueda de competitividad internacional, del sector florícola de tabacundo, logrando el mejoramiento del producto final.

## **2.2. MARCO TEÓRICO**

### **2.2.1 Fundamentación Teórica**

Para la realización del presente trabajo investigativo es necesario en primer lugar, reconocer algunos términos y conceptos que permitirán el mejor entendimiento de esta investigación, para ello se partirá de lo que significa un obstáculo técnico, si bien este término es un concepto técnico, lo que engloba es barreras no arancelarias planteadas por países con distintos objetivos, entre ellos proteger la producción nacional, así como la flora y fauna propia de la nación, es importante recalcar que los obstáculos técnicos al comercio no abordan un valor económico,

es decir, son requisitos que deben ser cumplidos previo a la llegada de las mercancías al territorio, estos pueden ser impuestos de diferentes formas de igual forma su imposición puede ser de forma general hacia todos los países que deseen ingresar al mercado de destino, por otra parte los OTC también pueden ser impuestos de forma específica para ciertos países que pudiesen presentar un mayor riesgo para el país impositor.

Así mismo, se mencionan términos como, barreras no arancelarias que como su nombre lo indica no incluyen un arancel o dicho en otras palabras no involucran un rubro económico, sino todo lo contrario son una traba al ingreso de mercancías a través de otro tipo de recursos como por ejemplo medidas sanitarias o fitosanitarias mismas que se establecen con el objetivo de evitar se perjudique la salud humana, animal y vegetal del país de destino. Así mismo se pueden presentar otro tipo de medidas no arancelarias conocidas como salvaguardias que son creados con la finalidad de proteger la producción de un territorio, es decir si el bien o servicio que busca ingresar en un territorio perjudica de alguna forma a un bien o servicio ya existente en dicha nación o país.

Además de los conceptos ya mencionados, se encuentra la competitividad internacional cuyo concepto corresponde a la habilidad que tienen un país para poder intervenir en mercados internacionales y de su éxito en estos además de ello la búsqueda de mejorar la calidad de vida de sus ciudadanos. Y así mejorar no solo las condiciones de vida, sino también el progreso constante de su economía, es importante recalcar que la visión que se tiene de una nación ya desarrollada e industrializada sobre su situación en cuanto a la competitividad es totalmente diferente a la percepción de un país del tercer mundo, pues las condiciones de vida cambian radicalmente pues, en una nación industrializada se perciben un mayor número de beneficios y un menor porcentaje de pobreza a nivel de su población. Mientras que, en países en donde su principal fuente de ingreso son las materias primas se logra visualizar un entorno completamente distinto, pues la calidad y el nivel de pobreza es mucho más alto, existe un

menor número de personas que asisten a una educación, sistema de salud, y otros servicios sociales deplorables y considerablemente de baja calidad.

Hace varios años las barreras no arancelarias no se encontraban reguladas por una entidad que pudiese determinar cuándo fuese prudente o no imponer un reglamento o norma que evite o incremente las dificultades de ingresar bienes o servicios a un mercado internacional, esto hizo que con el pasar del tiempo los obstáculos técnicos al comercio incrementarían, por estas razones en 1980 se creó un acuerdo enfocado en los OTC, mismo que tendría como principal objetivo regular a través de la creación de normativas y reglamentos que evitarán la imposición de OTC, sin un fundamento que los respalde. Además de servir como guía para la futura creación de barreras no arancelarias, en donde se aclaraban distintos puntos como por ejemplo los procedimientos previos a la imposición de un OTC.

En el presente la Organización Mundial del Comercio (OMC), se encuentra en la búsqueda permanente de facilitar a sus miembros a superar las medidas producidas por un territorio, así mismo fomenta a un comercio transparente, justo y regulado.

Por todo lo previamente mencionado, se dan a conocer las teorías que serán utilizadas durante el desarrollo de esta investigación, por su estrecha correlación con la temática a tratarse. Entonces, las teorías a utilizar son las siguientes:

**Teoría de la Ventaja Competitiva de Michael Porter.** – Según Porter (1990) menciona que, La competitividad de un país se basa en la capacidad que tienen su industria para poder mejorar en cuanto a su calidad y fomentar la creación de nuevas prácticas e inventos. La industria forma su ventaja en base a las exigencias de sus clientes, desafíos y amenazas presentadas por los competidores mundiales más fuertes. (p.163)

Esta teoría mantiene una coherencia y correlación con la presente investigación, y forma explícita con ambas variables correspondiente a los OTC, y competitividad del sector florícola,

esto debido a que como su autor lo menciona cada país puede lograr superarse y ganar un posicionamiento en los mercados internacionales gracias a la situación de su industria, cada una de las empresas sin importar el sector deben estar expuestas a una serie de exigencias presentadas no solo por el consumidor final, sino también por sus principales competidores nacionales e internacionales.

**Teoría de la Ventaja Comparativa Krugman, Obstfeld y Melitz.-** Según Paul R. Krugman; Maurice Obstfeld; Marc J. Melitz, 2012, en su teoría plantean que la ventaja comparativa de un país se obtiene cuando dicha nación busca la especialización en un producto en el cual sean mejores en cuanto a su producción. Así mismo, mencionan que cuando los costos en los que se incurren a la hora de producir un bien resulta menor en relación, con otros productos sería pertinente que dicho país busque especializarse en producir dicho producto, es decir invertir en investigación para mejorar los procesos. (pág. 27)

La teoría mencionada previamente, será empleada en este trabajo investigativo debido a la sincronía y coherencia que la misma mantiene con el enfoque de este trabajo, puesto que como se conoce Ecuador tiene varios beneficios, debido a su posición geográfica, situación climática, estos y otros factores han hecho que varios productos ecuatorianos sean apetecidos en mercados internacionales, algunos en donde Ecuador posee una gran ventaja con respecto a su competencia, son el sector cacaoero, bananero, camaronero y por supuesto el florícola.

No solo la fertilidad de la tierra, la altura en la que se encuentran los sembríos y la calidad en cada una de sus producciones han hecho que la flor ecuatoriana sea uno de los principales rubros de exportaciones no petroleras. Y como lo mencionan los autores es importante la especialización de este sector para crear un incremento en la ventaja comparativa del Ecuador.

**Índice de La Ventaja Comparativa Revelada.** - José E. Durán Lima; Mariano Alvarez, 2008, mencionan que:

Este índice es utilizado para analizar las ventajas o desventajas comparativas de los intercambios comerciales de un país con sus socios comerciales o diversos grupos de países. El índice puede tomar valores positivos o negativos. Un índice negativo/positivo será indicativo de un déficit/superávit en el total del comercio, y expresa una ventaja/desventaja en los intercambios comerciales. ( pág. 23)

La fórmula aplicada para el índice de la Ventaja Comparativa Revelada (IVCR) es la siguiente:

$$IVCR^k = \frac{X_{ijt}^k - M_{ijt}^k}{it \quad |X_{iwt} + M_{iwt}|}$$

Dónde:

$X_{ijt}^k$  = Exportaciones del producto k realizadas por el país i al mercado j en el año t

$X_{iwt}$  = Exportaciones del producto k realizadas por el país i al mundo w en el año t

$M_{ijt}^k$  = Importaciones del producto k realizadas por el país i desde el mercado j en el año t

$M_{iwt}$  = Importaciones del producto k realizadas por el país i desde el mundo w en el año t.

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1. ENFOQUE METODOLÓGICO**

##### 3.1.1. Enfoque

###### 3.1.1.1 Enfoque Cualitativo

Este enfoque corresponde a estudiar cual es el comportamiento de la sociedad o las acciones que un humano pueda tener, como su nombre se centra en las cualidades es por ello que no presenta datos numéricos. En este tipo de enfoque a lo largo de su desarrollo pueden surgir nuevas preguntas o hipótesis, esto es lo que lo diferencia de los estudios cuantitativos. (Maimone, 2011)

En este trabajo investigativo se utilizará este enfoque para la realización de entrevistas, mismas que permitirán conocer ciertos aspectos del sector floricultor de la parroquia de Pedro Moncayo en donde, se podrá determinar cuál es la perspectiva de personas quienes a diario palpan la problemática y todo el entorno de la situación de este sector. Esto aportará con información enfocada en la competitividad del Ecuador con respecto a productos florícolas.

###### 3.1.1.2 Enfoque cuantitativo

En este enfoque se busca corroborar una serie de hipótesis que surgen en investigaciones, esto se lo realiza a través del compendio de datos numéricos y obteniendo una muestra, misma que permita comprobar de manera más precisa, las hipótesis planteadas. (Tamayo, 2007)

El presente enfoque será empleado en la verificación de datos estadísticos correspondientes a información que será obtenida de fuentes como Trade Map, de donde se conocerán valores correspondientes a las exportaciones de flores provenientes de Ecuador hacia sus principales compradores, así mismo permitirá conocer cuáles han sido las cantidades económicas que se han logrado vender en los años objetos de estudio.

##### 3.1.2. Tipo de Investigación

###### 3.1.2.1 Explicativa

La investigación explicativa, es aquella que se enfoca principalmente en encontrar la razón del porqué, es decir, cada situación tiene una causa de ser y esta a su vez concluye con un efecto. Entonces, este tipo de estudio puede ser empleado en conocer cuáles son las causas de algún factor, así mismo se puede determinar cuál fue el proceso para llegar a cierto efecto. (Arias, 2020)

El estudio explicativo será empleado en conocer cuál es la situación del sector objeto de estudio, además de esto permitirá que se pueda conocer cuáles han sido las razones previas para llegar hasta la situación actual del sector no solo a nivel del volumen de sus exportaciones, sino también con respecto a las distintas barreras no arancelarias que deben enfrentar diariamente. Además, concluirá con el conocimiento respecto a los efectos que esta situación ha tenido.

#### 3.1.2.2 Descriptiva

Como su nombre lo señala este tipo de estudio busca describir situaciones, comportamientos y características propias de ciertos grupos o personas con el objetivo de conocer a profundidad cómo es y qué tipo de acciones realizan dichos sujetos. (Sampieri, 2014)

Este estudio será empleado en las entrevistas que se aplicarán, mismas que permitirán la obtención de información correspondiente a ciertas características del sector objeto de estudio, además de conocer más a profundidad que tipo de situaciones tienen que atravesar con respecto a los OTC y la competitividad nacional e internacional. Misma información que será relevante para el desarrollo de esta investigación.

#### 3.1.2.3 Análisis Multivariante

Este tipo de análisis permite el análisis de varias variables de forma simultánea, el origen de este tipo de análisis es tener una mejor percepción y por consiguiente un mejor entendimiento de la situación del o los fenómenos investigados. Además, este tipo de estudio obtiene una perspectiva más amplia, que los métodos estadísticos convencionales no pueden conseguir. (Figueras, 2000) (Figueras, 2000)

Este método será empleado debido a la facilidad que brinda para la interpretación de los resultados estadísticos provenientes de fuentes digitales tales como Trade Map, además de información correspondiente al portal de la OMC.

### 3.2. IDEA A DEFENDER

Los obstáculos técnicos limitan la competitividad internacional del sector florícola de Tabacundo – Ecuador.

### 3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

#### 3.3.1 Definición de Variables

**Tabla 1**

*Definición de Variables*

Tema	Variables	Definición Conceptual	Definición Real	Definición Operacional
“Análisis de la incidencia de los obstáculos técnicos a las exportaciones de flores del sector de Tabacundo y la competitividad internacional”	Variable Independiente: Obstáculos técnicos a las exportaciones de flores.	“Una norma, una regulación técnica, o un procedimiento para evaluar la conformidad, se convierten en un obstáculo técnico al comercio si se emplean en forma que dificulten el comercio internacional, en lugar de alcanzar objetivos legítimos.” (SICE, Diccionario de Términos de Comercio)	Constituye, los limitantes que se aplican al comercio, es decir son aquellas barreras o trabas que hacen que el comercio sea difícil de lograr.	Esta variable se enfoca principalmente en el volumen de ventas del sector florícola de Tabacundo.

Variable Dependiente: Competitividad Internacional	<p>“Cuando el término de competitividad se aplica al ámbito internacional, este se refiere a la capacidad que tiene un país de participar en los mercados internacionales de manera exitosa y al mismo tiempo, elevar el nivel de vida de sus ciudadanos.” (Roldán, 2016)</p> <p>Oportunidad de expandir el comercio nacional hacia mercados internacionales, con la aplicación de nuevas tecnologías, que permitan la obtención de un producto con altos estándares de calidad.</p> <p>Esta variable se enfoca en el porcentaje de factibilidad de internacionalizar el mercado, a través de la competitividad.</p>
---	--

---

**Fuente:** Investigación propia

### 3.3.2 Operacionalización de Variables

**Tabla 2**  
*Operacionalización de la Variable Independiente*

Variable	Dimensión	Indicadores	Ítem	Técnica	Instrumento	Informantes
Obstáculos técnicos a las exportaciones de flores del sector de Tabacundo.	Comercio Internacional	Barreras no arancelarias.	¿Cuántos obstáculos técnicos existen para	Análisis documental	Ficha bibliográfica 001	Portal Web Organización Mundial del Comercio (OMC)
			las exportaciones de flores?		Ficha bibliográfica 002	TradeMap

---

				Portal Web Organización Mundial del Comercio (OMC)
Balanza comercial	¿Cuál es el lugar que ocupan las exportaciones de flores en la balanza comercial ecuatoriana?	Análisis de datos estadísticos	Ficha bibliográfica 003	TradeMap
Empresas	¿Cuáles son las barreras no arancelarias que se tornan más evidentes en las exportaciones de flores del sector de Tabacundo?	Análisis documental	Ficha bibliográfica 003	Portal Web Organización Mundial del Comercio (OMC)
Barreras no arancelarias.	¿Qué países son los que presentan un mayor índice de barreras no arancelarias para las flores?		Ficha bibliográfica 004	
Balanza comercial	¿Cuál ha sido la tasa de crecimiento de exportaciones de flores en los últimos años?	Análisis de datos estadísticos	Ficha Bibliográfica 005	Trade Map
Empresas	¿Conoce usted cuales son los obstáculos técnicos, que más afectan a las exportaciones de flores?	Análisis documental	Guía de Entrevista 001	



¿Cómo les ha afectado los obstáculos técnicos a las exportaciones de flores?

Análisis documental

Guía de entrevista 002

Fuente: Investigación Propia

**Tabla 3**

*Operacionalización de la Variable Dependiente*

Variable	Dimensión	Indicadores	Ítem	Técnica	Instrumento	Informantes
	Comercio internacional	Exportaciones	¿Cuál es la cantidad de exportaciones de flores ecuatorianas?	Análisis de datos estadísticos	Ficha bibliográfica 007	TradeMap
			¿Cuáles son los países que ofrecen mejor futuro a nivel competitivo al sector florícola?	Análisis de datos estadísticos	Ficha bibliográfica 007	TradeMap
Competitividad internacional	Mercado	Incremento en ventas.	¿Cuáles son los requisitos fitosanitarios requeridos en los países destino?			
			¿Cuáles son los principales competidores del sector florícola ecuatoriano?	Entrevista	Guía de entrevista 003	Empresa

---

¿Cuáles son los principales destinos de exportaciones de flores?

---

¿Cuál es la oferta de flores?

---

¿Cuál es la fluctuación del precio?

---

**Fuente:** Investigación Propia

## **3.4. MÉTODOS UTILIZADOS**

### **3.4.1. Análisis Estadístico**

Para poder realizar el análisis estadístico del presente proyecto, es necesario determinar la población promedio de las empresas florícolas de la parroquia de Tabacundo, aquellas empresas que exportan al extranjero, y que se ven afectadas por los obstáculos técnicos al comercio exterior.

### **3.4.2 Población y Muestra**

#### **3.4.2.1 Población**

En el presente trabajo investigativo se ha tomado como población a las florícolas ubicadas en la cabecera cantonal del cantón Pedro Moncayo. Según la base de datos de la Cámara de

Comercio del Cantón Pedro Moncayo indica que el número de empresas florícolas del sector asciende a más de 800 empresas.

#### 3.4.2.2 Muestra

Para la presente investigación se utilizarán datos estadísticos sobre las empresas florícolas que presenten obstáculos técnicos, al momento de vender sus mercancías en mercados extranjeros.

La muestra base será de un promedio de más de 800 empresas ubicadas en el sector de Tabacundo, pero la muestra exacta será obtenida conforme el avance de la investigación

#### 3.4.2.3 Muestreo

El tipo de muestreo que se utilizará para la realización de la presente investigación es

Muestreo por Conveniencia.

“Es una técnica comúnmente usada consistente en seleccionar una muestra de la población por el hecho de que sea accesible. Es decir, los individuos empleados en la investigación se seleccionan porque están fácilmente disponibles y porque sabemos que pertenecen a la población de interés, no porque hayan sido seleccionados mediante un criterio estadístico.”

(Ochoa, 2015)

Como se lo menciono la base de datos del Cantón Pedro Moncayo registra una población de florícolas en el sector de Tabacundo de más de 800 empresas, para la presente investigación se realizarán 15 encuestas, que tengan diferentes perspectivas por parte de las florícolas a la hora de exportar sus productos, es así que se ha procedido a escoger 5 empresas florícolas grandes, medianas y pequeñas respectivamente, para de esta forma tener una idea más amplia de la realidad que cada una de estas vive. Así mismo, se emplearán entrevistas a expertos en el área

del comercio exterior y que tengan conocimiento del sector objeto de estudio de este trabajo de investigación. Los expertos son Ing. Oscar Ruano (experto Pro Ecuador), Ing. Galo Granda (experto en trámites para exportadores), Ing. Luis Serrano (experto en declaraciones aduaneras de exportación).

#### 4.1 Análisis de Tablas

**Tabla 4**

*Partidas Arancelarias 0603, con valor importado en miles de dólares*

Partida Arancelaria	Producto	Valor Importado en miles de dólares anualmente.					
		2015	2016	2017	2018	2019	2020
060311	Rosas "flores y capullos", cortadas para ramos o adornos, frescas	2.975.715	2.981.365	3.110.963	3.340.428	3.316.90	3.143.462
060319	Flores frescas y capullos, cortados, de una, para ramos o adornos (excepto rosas, claveles, orquídeas, crisantemos y lirios)	2.910.801	2.656.067	2.755.307	3.042.612	2.926.510	2.762.219
060314	Crisantemos "flores y capullos", cortados para ramos o adornos, frescos	824.510	757.315	801.486	875.593	853.249	831.047

060312	Claveles "flores y capullos", cortados para ramos o adornos, frescos	565.070	488.170	497.924	540.968	550.800	548.966
060390	Secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otro modo las flores y capullos, de los tipos, para ramos o adornos.	387.381	336.854	460.831	537.964	520.665	518.817

**Fuente:** Portal Trade Map

La Tabla número 4 representa una investigación basada en la página oficial de Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas. Datos comerciales mensuales, trimestrales y anuales. Valores de importación y exportación, volúmenes, tasas de crecimiento, cuotas de mercado, etc. (Trade Map), en donde se buscó los valores de las importaciones de los últimos seis años desde Ecuador hacia el mundo, las subpartidas que se buscaron fueron varias del capítulo 06, correspondiente a Plantas vivas y productos de floricultura, esto con la finalidad de conocer cuáles son aquellos productos pertenecientes al capítulo mencionado que cuentan con un mayor volumen de importaciones durante el periodo 2015-2020.

Se pudo evidenciar que la subpartida 060311, correspondiente a “Rosas flores y capullos, cortadas para ramos o adornos, frescas” es uno de los productos con un mayor volumen de importación desde Ecuador, hacia el mundo. Posicionándose así en el primer lugar de la tabla, seguido por la subpartida 060319, “Flores frescas y capullos, cortados, de una, para ramos o adornos (excepto rosas, claveles, orquídeas, crisantemos y lirios)”, el valor que representa esta segunda posición es de \$ 2.762.219 USD, seguido de este se encuentra en tercer lugar la

subpartida 060314, “Crisantenos, flores y capullos, cortados para ramos o adornos frescos” que tiene una suma total por los últimos 5 años de \$ 831.047 USD.

El cuarto lugar lo ocupa la subpartida 060612, “Claveles, flores y capullos, cortados para ramos o adornos frescos” obteniendo un valor total de \$548.966 USD, y finalmente se encuentra el valor \$ 518.817, que pertenece a la subpartida 060390, “Secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otro modo las flores y capullos, de los tipos, para ramos o adornos”.

**Tabla 5**

*Volumen de exportaciones últimos 5 años, subpartida arancelaria 060311*

País destino	Partida	Producto	2.015	2.016	2.017	2.018	2.019	2.020
Estados Unidos	060311		249.545	266.980	246.080	228.911	272.151	208.744
Rusia	060311	Rosas "flores y capullos", cortadas para ramos o adornos, frescas	110.656	105.035	139.750	143.306	116.970	99.583
Países Bajos	060311		46.035	44.583	43.049	53.648	52.408	62.326
Ucrania	060311		12.155	11.346	9.338	10.569	20.598	24.521
Canadá	060311		19.101	14.457	15.049	14.077	15.330	22.787

**Fuente:** Portal Trade Map

La tabla presentada previamente representa el volumen de exportaciones de los últimos seis años, de la subpartida arancelaria 060311 que corresponde a “Rosas flores y capullos, cortadas para ramos o adornos, frescas”, que como se pudo visualizar en la Tabla número 4, es la subpartida con el valor de importación en miles de dólares anuales más alto.

La finalidad de la información recopilada en esta tabla es conocer de una forma más detallada cuales son aquellos países del mundo que tienen preferencia por este producto y deciden importarlo desde Ecuador, así mismo, conocer el valor que compran anualmente es importante para poder reconocer sobre la competitividad que pudiese existir entre estos países. Es así que, Estados Unidos ocupa el primer lugar, registrando un incremento considerable cada año,

excepto en el año 2020 que existe un decrecimiento considerable en el valor de importaciones realizadas, a pesar de ello continua en su posición. A continuación, se ubica Rusia, que registra un alza y baja de sus valores en cada año, en el tercer lugar se encuentra Países Bajos que a diferencia de los dos primeros lugares tiene un incremento constante año tras año. El cuarto lugar lo ocupa Ucrania que al igual que su antecesor registra un constante incremento y finalmente esta Canadá que durante los primeros años registra un alza y baja de sus valores, pero en el año 2020 registra un alza considerable de sus valores.

**Tabla 6**

*Volumen de exportaciones últimos 5 años, subpartida arancelaria 060314*

País destino	Partida	Producto	2.015	2.016	2.017	2.018	2.019	2.020
Estados Unidos	060314		2.600	2.929	3.218	3.113	3.255	3.383
Rusia	060314	Crisantemos "flores y capullos", cortados para ramos o adornos, frescos	339	37	120	83	136	1.171
Kuwait	060314		46.035	44.583	43.049	53.648	52.408	62.326
Qatar	060314		148	14	4	0	0	1.000
Canadá	060314		557	296	334	336	324	526

**Fuente:** Portal Trade Map

Para la investigación de la presente tabla, al igual que las que anteceden a esta, se utilizó como fuente la página oficial para la obtención de estadísticas del comercio Trade Map para poder conocer cuáles han sido los valores importados del periodo correspondiente a 2015-2020, con la finalidad de saber de forma más profunda cual es el ranking de los países con un registro de importaciones de esta subpartida arancelaria correspondiente a “Crisantenos flores y capullos, cortados para ramos o adornos frescos” es así que, Kuwait un país árabe ubicado en Asia

Occidental ocupa el primer lugar como importador de este producto, manteniendo un

incremento constante durante el periodo de estudio. Estados Unidos se posiciona en el segundo lugar de esta lista, registrando un incremento constante a pesar de no ser en cantidades exorbitantes, como el país árabe, por otra parte se encuentra Rusia que si registra un decrecimiento considerable en el año 2016, seguido por un ligero aumento en sus valores, finalmente en el último año de estudio existe un incremento formidable, el cuarto lugar es ocupado por Qatar que durante los tres primeros años objetos de estudio registra un descenso en sus importaciones, seguido de esto en 2018 y 2019 sus valores son 0, pero al finalizar el periodo de estudio se registra un volumen de compra jamás visto antes. Por último, se encuentra Canadá con valores que suben y bajan de forma leve.

**Tabla 7**

*Volumen de exportaciones últimos 5 años, subpartida arancelaria 060319*

País destino	Partida	Producto	2.015	2.016	2.017	2.018	2.019	2.020
Estados Unidos	060319		97.729	105.739	101.629	106.920	113.577	92.855
Rusia	060319		6.565	4.285	5.678	5.419	4.883	8.146
Países Bajos	060319	Flores frescas y capullos, cortados, de una, para ramos o adornos (excepto rosas, claveles, orquídeas, crisantemos y lirios)	21.129	16.942	21.317	21.731	17.874	15.169
Estados Unidos Islas	060319		283	55	49	45	38	5.371
Canadá	060319		5.992	4.877	5.519	5.768	5.468	10.203

**Fuente:** Portal web Trade Map

La tabla que representa a la subpartida arancelaria 0603169, correspondiente a “Flores frescas

y capullos, cortados, de una, para ramos o adornos (excepto rosas, claveles, orquídeas,

crisantenos y lirios)”, posiciona a Estados Unidos como el país con mayor volumen de importaciones de este producto demostrando así, un incremento representativo durante los primeros años, pero al final un decrecimiento un tanto notable; por otra parte Países Bajos se ubica en el segundo lugar con un alza de sus importaciones en los años 2015, 2017, y 2018 correspondientemente, por el contrario en los años restantes se encuentra un decrecimiento en sus compras. En la tercera y cuarta posición se encuentran Canadá y Rusia, respectivamente sus valores de importación enmarcan un incremento constante año tras año. Por último, se encuentran las islas de Estados Unidos que registran un aumento representativo en sus valores desde el año 2016 – 2020.

**Tabla 8**

*Volumen de exportaciones últimos 5 años, subpartida arancelaria 060312*

País destino	Partida	Producto	2.015	2.016	2.017	2.018	2.019	2.020
Estados Unidos	060312		2.477	2.316	1.966	1.839	2.044	1.802
Rusia	060312		5.124	4.830	6.490	7.586	6.072	4.965
Países Bajos	060312	Claveles "flores y capullos", cortados	1.606	715	857	1.231	1.414	1.519
Ucrania	060312	para ramos o adornos, frescos	228	234	248	349	375	745
Japón	060312		5.213	4.645	5.220	5.384	5.604	5.653

**Fuente:** Portal web Trade Map

La presente tabla que al igual de las últimas revisadas, tiene el objetivo de conocer cuál ha sido la cantidad económica de importaciones de la subpartida arancelaria 060312, “Claveles flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos”. Así mismo, busca conocer cuáles son los países con mayor participación en la compra de este producto, a pesar de tener valores mucho más bajos en relación a las subpartidas anteriores.

Es entonces que, Japón resulta el primer país que encuentra más atractivo este producto manteniendo un incremento gradual de sus importaciones, en segundo lugar, se encuentra Rusia con un decrecimiento considerable en relación entre 2015 y 2020, a pesar de ello es uno de los principales importadores de este producto. El tercer lugar lo ocupa Estados Unidos, que

mantiene una posición similar en cuanto a sus valores entre el primer y último año de estudio,

respectivamente. La quinta posición le corresponde a Ucrania, que a diferencia de Rusia y EE. UU, se encuentra en un aumento constante en la importación de esta subpartida arancelaria.

**Tabla 9**

*Volumen de exportaciones últimos 5 años, subpartida arancelaria 060390*

País destino	Partida	Producto	2.015	2.016	2.017	2.018	2.019	2.020
Estados Unidos	060390		7.297	2.993	2.569	4.310	5.657	6.435
España	060390	Secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otro modo las flores y capullos, de los tipos, para ramos o adornos.	692	1.262	1.653	2.915	2.290	1.327
Países Bajos	060390		1.367	1.895	3.196	4.521	3.908	3.327
Japón	060390		3.791	3.048	3.693	3.309	2.251	1.267
Italia	060390		880	1.085	1.183	2.311	2.376	1.198

**Fuente:** Portal web Trade Map

La tabla número 9, representa a las importaciones de los últimos 6 años de la subpartida 060390, “Secos, blanqueados. Teñidos, impregnados o preparados de otro modo las flores y capullos, de los tipos, para ramos o adornos”. La información que brindo esta investigación permitió saber que los Estados Unidos de América, es uno de los países con un mayor número de aportaciones en la balanza comercial de este producto, seguido por Países Bajos con un incremento paulatino hasta el año 2017, pero al final del periodo de estudio se visualiza una baja en la adquisición de los productos de esta subpartida.

España, toma participación en esta investigación colocándose en el tercer lugar como importador, a pesar de no tener un volumen tan alto como el de Estados Unidos es interesante ver cómo es uno de los países que más adquieren este producto. Seguido del país europeo se encuentra Japón que registra una baja constante periodo, tras periodo. Y finalmente, Italia

registrando un crecimiento constante hasta el último año objeto de estudio, en donde presenta una baja considerable en el valor de importación.

**Tabla 10**

*Ranking países importadores partida 0603*

Ranking	País	2016	2017	2018	2019	2020	Suma
1	EEUU	383.295	357.377	346.945	398.423	314.83	1.486.040
2	Rusia	114.247	152,132	156.657	128.221	113.951	513.228
3	Países bajos	64.206	68.525	81.218	75.646	82.488	372.083
4	Canadá	19.928	21.207	20.709	21.613	34.101	117.558
5	Italia	30.570	31.928	35.196	32.212	26.581	156.487
6	Ucrania	12.163	10.223	11.502	21.306	26.143	81.337
7	España	19.791	24.151	28.268	26.602	22.861	121.673
8	Kazajstán	11.857	14.764	17.215	19.987	16.400	80.223
9	Qatar	5.271	2.473	3.357	6.103	13.415	30.619
10	Kuwait	4.590	3.721	4.681	5.483	12.398	30.873

**Fuente:** Portal web Trade Map

La tabla número 10 representa un Ranking de todos los países que anualmente importan productos provenientes de la partida arancelaria 0603, ubicados en orden por su aporte económico anual, para efectos didácticos se han tomado los primeros 10 países puesto que presentan un mayor número de importaciones, el total de países por los cuales está conformada la presente tabla es 122. La fuente utilizada para la obtención de la presente información fue la página de Trade Map, esto con la finalidad de conocer cuáles son los principales socios comerciales de Ecuador en relación con esta partida arancelaria.

Es así que, Estados Unidos se ubica en primer lugar de esta lista con un valor considerable, demostrando así que, es uno de los principales importadores del Ecuador, por otra parte, se ha podido evidenciar que varios de los países que ocupan los primeros lugares en este ranking son algunos que ya han tenido su participación en tablas previamente analizadas en esta investigación, entonces algunas naciones como Rusia, Países Bajos, Canadá, Italia, Ucrania se posicionan entre los primeros lugares de esta tabla. A diferencia de, Guyana, Turquía, Luxemburgo, Pakistán, Montenegro, que ocupan los últimos lugares en esta lista, a pesar de ello es importante resaltar que varios de estos países registran un valor de 0, durante los últimos años del periodo objeto de estudio, logrando la sumatoria gracias a los primeros años del periodo comprendido entre 2016-2020.

También, se logró demostrar que varios países latinoamericanos cuentan con una participación considerable en la importación de productos provenientes de esta partida arancelaria, entre ellos se encuentra Chile, Brasil, Argentina, Perú, Paraguay, Uruguay, Republica Dominicana, México, entre otros.

**Tabla 11**

*Países impositores de Obstáculos Técnicos, para la partida arancelaria 0603*

País Impositor	País afectado	Tipo de Barrera Comercial
Brasil	Todos los miembros	Obstáculos Técnicos al Comercio
Brasil	Todos los miembros	Obstáculos Técnicos al Comercio
Burundi	Todos los miembros	Obstáculos Técnicos al Comercio
Canadá	Todos los miembros	Obstáculos Técnicos al Comercio
Canadá	Todos los miembros	Obstáculos Técnicos al Comercio
Chile	Todos los miembros	Obstáculos Técnicos al Comercio
China	Todos los miembros	Obstáculos Técnicos al Comercio
Corea, República democrática	Todos los miembros	Obstáculos Técnicos al Comercio
Corea, República democrática	Todos los miembros	Obstáculos Técnicos al Comercio
Costa Rica	Todos los miembros	Obstáculos Técnicos al Comercio
Dominica	Todos los miembros	Obstáculos Técnicos al Comercio
Emiratos Árabes Unidos	Todos los miembros	Obstáculos Técnicos al Comercio
Estados Unidos de América	Todos los miembros	Obstáculos Técnicos al Comercio
Estados Unidos de América	Todos los miembros	Obstáculos Técnicos al Comercio
Filipinas	Todos los miembros	Obstáculos Técnicos al Comercio
Japón	Todos los miembros	Obstáculos Técnicos al Comercio

---

Kenya	Todos los miembros	Obstáculos Técnicos al Comercio
México	Todos los miembros	Obstáculos Técnicos al Comercio
Nueva Zelanda	Todos los miembros	Obstáculos Técnicos al Comercio
Perú	Todos los miembros	Obstáculos Técnicos al Comercio
República Dominicana	Todos los miembros	Obstáculos Técnicos al Comercio
República Dominicana	Todos los miembros	Obstáculos Técnicos al Comercio
Rwanda	Todos los miembros	Obstáculos Técnicos al Comercio
Sudáfrica	Todos los miembros	Obstáculos Técnicos al Comercio
Suiza	Todos los miembros	Obstáculos Técnicos al Comercio
Tailandia	Todos los miembros	Obstáculos Técnicos al Comercio
Rusia	Todos los miembros	Obstáculos Técnicos al Comercio
Argentina	Todos los miembros	Obstáculos Técnicos al Comercio
Ucrania	Todos los miembros	Obstáculos Técnicos al Comercio
Uganda	Todos los miembros	Obstáculos Técnicos al Comercio
Unión Europea	Todos los miembros	Obstáculos Técnicos al Comercio
Viet Nam	Todos los miembros	Obstáculos Técnicos al Comercio
Australia	Todos los miembros	Obstáculos Técnicos al Comercio

**Fuente:** Portal integrado Organización Mundial del Comercio

La tabla número 11, es una recopilación de información obtenida de la página oficial de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que permite conocer de forma más detallada cuales son los países que en la actualidad presentan Obstáculos Técnicos para la partida arancelaria 0603, así mismo, facilita el determinar qué territorios se ven afectados por las imposiciones realizadas.

Como se puede observar en la tabla todos los países que han impuesto estas medidas, deciden que la disposición afecte a “Todos los miembros”, lo que en otras palabras quiere decir, afectará a todos los países que sean miembros de la OMC. Por otra parte, en la columna del “Estado del

obstáculo” se puede evidenciar cuál es la situación actual del o los obstáculos, ya sean en preparación o que, a su vez se encuentren vigentes. Sea cual sea el caso, en las siguientes tablas se podrá conocer de forma más específica a que tipo de obstáculos se enfrenta Ecuador, en cuanto a la partida 0603.

**Tabla 12**

*Tasa de Crecimiento, Países importadores partida 0603*

País Importador	2017	2018	2019	2020	2021	Tasa de Crecimiento	Mini Gráfica
Argentina	2526	1537	103	431	308	-41%	
Australia	7102	7633	7012	6923	9394	7%	
Brasil	2008	1735	1427	507	634	-25%	
Burundi	0	0	0	0	0	0%	
Canadá	21152	20815	21736	34399	27827	7%	
Chile	14013	15561	12280	7883	11018	-6%	
China	12754	14977	12394	554	4627	-22%	
Corea	135	112	139	137	30	-31%	
Costa Rica	163	73	36	20	18	-42%	
Emiratos Árabes Unidos	1117	911	860	5276	2468	22%	
Estados Unidos	358617	349134	402279	41574	417234	4%	
Japón	13359	13677	11621	10815	10477	-6%	
Kenya	4	3	1	4	62	98%	
México	79	106	156	157	279	37%	
Nueva Zelanda	0	11	6	11	16	0%	
Perú	2313	2242	1823	247	685	-26%	
Ruanda	0	0	0	0	0	0%	
Rusia	152136	156668	128237	113969	99501	-10%	
Uganda	0	0	0	0	0	0%	
Unión Europea	0	0	0	0	0	0%	
Nep	0	0	0	0	0	0%	

**Fuente:** Portal Web Organización Mundial del Comercio

La tabla número 12, es un resumen de la investigación realizada en donde en primer lugar se realizó una lista de todos los países que imponen obstáculos técnicos a la partida arancelaria 0603. La fuente para esta búsqueda es el portal web de (OMC), donde se procedió a buscar de forma general cuales eran los países alrededor del mundo que fuesen impositores de esta partida arancelaria, una vez cumplido con este criterio se necesitaba saber si dicho obstaculo afectaba a Ecuador específicamente o a su vez, fuese impuesto para el mundo. Si cumplía con dichos parametros, era necesario depurar la lista dejando unicamente a aquellos obstáculos que realmente afectasen o mencionaran específicamente a algún tipo de flor o sus derivados.

El siguiente paso, después de conocer cuales eran los países que cumplían con los parámetros previamente mencionados, se puede observar en la presente tabla cuales son aquellos que en efecto cumplen con lo estipulado. Finalmente se recurrió a la página de Trade Map, para poder conocer las importaciones de estos territorios de la partida 0603, datos que fuesen del periodo 2017-2021; una vez conocido este dato se aplicó una fórmula que permitió conocer cuál es la tasa de crecimiento de cada país, esto para determinar cuáles han sido los importadores que se encuentran con un decrecimiento, o por el contrario con un valor positivo que a nivel de las gráficas que se muestran en la tabla constarán con un crecimiento.

**Tabla 13**

*Países con decrecimiento en importaciones partida 0603*

País Importador						Tasa de	
Decrecimiento	2017	2018	2019	2020	2021	Crecimiento	Mini Gráfica
Argentina	2526	1537	103	431	308	-41%	
Brasil	2008	1735	1427	507	634	-25%	
Chile	14013	15561	12280	7883	11018	-6%	
China	12754	14977	12394	554	4627	-22%	
Corea	135	112	139	137	30	-31%	
Costa Rica	163	73	36	20	18	-42%	
Japón	13359	13677	11621	10815	10477	-6%	
Perú	2313	2242	1823	247	685	-26%	
Rusia	152136	156668	128237	113969	99501	-10%	

**Fuente:** Portal Web Trade Map

La información presentada en la tabla número 13, hace referencia a una investigación basada en la búsqueda de la cantidad en miles de dólares de las importaciones realizadas por los países que según la información obtenida en la tabla número 12, presentan decrecimiento en las compras de la partida 0603. Como se puede observar todos los datos obtenidos son negativos, encontrando a países como Costa Rica, Argentina, Corea con porcentajes de -42%, -41% y -31% respectivamente, por otra parte, Chile, Japón y Rusia con los porcentajes más bajos de esta tabla. La información recopilada corresponde a un periodo de cinco años, es decir los datos conciernen al periodo comprendido entre 2017-2021.

**Tabla 14***Obstáculos Técnicos- Argentina*

Argentina	2017	2018	2019	2020	2021	Tasa de crecimiento	Mini grafica
0601	0	0	0	0	0	0	
0603	2526	1537	1030	431	308	-41%	
0604	0	0	0	0	0	0	

Obstáculos Técnicos	Partidas Arancelarias	Descripción
1	0603, 0604	"Proyecto de Reglamento Técnico General para la determinación de la identidad y calidad de las flores, inflorescencias, frutos y follajes recién cortados utilizados con fines ornamentales" (19 páginas). El proyecto de reglamento notificado establece las características de identidad, calidad, preparación, empaque y presentación de los productos antes mencionados y establece especificaciones mínimas de calidad y tolerancia para cada especie regulada, respecto a manchas, contusiones, heridas, cicatrices, daños causados por agentes biológicos y/o químicos, materias extrañas, defectos de crecimiento y malformaciones.
2	0603	Requisitos fitosanitarios impuestos por Argentina para el ingreso de flores cortadas desde Ecuador (Disponible en Español). Requisitos fitosanitarios actualizados para el ingreso a Argentina de flores cortadas provenientes de Ecuador. El certificado fitosanitario debe incluir una declaración adicional que indique lo siguiente: El envío está libre de <i>Liriomyza trifolii</i> Los análisis de laboratorio muestran que el envío está libre de <i>Selenothrips rubrocinctus</i> , <i>Aleurocanthus woglumi</i> , <i>Aspidiotus destructor</i> y <i>Selenaspis articulatus</i> .

**Fuente:** Portal Web Organización Mundial del Comercio y Trade Map.

Como lo indica el nombre de esta tabla, se presenta información más detallada acerca de uno de los países latinoamericanos que presenta un mayor decrecimiento en sus importaciones de los últimos cinco años con respecto a la partida 0603, en primer lugar se determinó de manera más minuciosa las importaciones de todo el capítulo 06, que corresponde a "Plantas vivas y productos de floricultura" y esto permite conocer de forma más exacta cual es la partida con una mayor participación para este país, es así que se ha podido confirmar la información previamente presentada dentro de esta investigación.

Es así como se ha podido determinar que, en efecto, la partida con un mayor aporte es la 0603, que corresponde a "Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma". (SICE, Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2005). De igual forma, se puede observar que existen

dos obstáculos técnicos impuestos por Argentina para las partidas 0603 y 0604, mismos que afectan en el segundo caso de forma directa a Ecuador y en ambos casos afecta al ingreso de flores al territorio argentino.

**Tabla 15**

*Obstáculos Técnicos - Brasil*

Brasil	2017	2018	2019	2020	2021	Tasa de Crecimiento	Mini Gráfica
0601	0	0	0	0	0	0	
0603	1973	1735	1425	489	629	-25%	
0604	0	0	2	7	5	26%	

Obstáculos Técnicos	Partidas Arancelarias	Descripción
1	06, 0603, 0604, 0704, 070410, 070420, 070490, 07051, 070521, 0707, 070960, 070970, 070990, 0804, 080720, 081090, 120991, 121190, 1214	Proyecto de resolución número 716, de 16 de septiembre de 2019, sobre el principio activo E26 - ESPIROMESIFENO (spiromesifen) de la Lista Monográfica de Principios Activos de Plaguicidas, Productos de Limpieza Doméstica y Conservantes de la Madera, publicada por Resolución - RE n° 165 de 29 de agosto de 2003, del Diario Oficial de Brasil (DOU - Diário Oficial da União) del 2 de septiembre de 2003 ;"Este Proyecto de resolución incorpora los siguientes cambios para el ingrediente activo E26 - ESPIROMESIFENO (espiromesifeno) de la Relación de Monografías de Principios Activos de Plaguicidas, Productos de Limpieza Doméstica y Conservantes de la Madera, todos en la modalidad de uso foliar.
2	06, 0603, 0604, 0706, 071010, 071320, 071340, 071410, 071490, 08011, 080450, 081050, 081090, 120710, 170290, 52	Proyecto de Resolución para modificar los requisitos fitosanitarios de importación de flores frescas cortadas de rosa (Rosa sp.), para ornamento, originarias de Guatemala.



**Fuente:** Portal Web Organización Mundial del Comercio y Trade Map

La tabla perteneciente a los Obstáculos técnicos de Brasil es una recopilación de información obtenida en fuentes como Trade Map, para poder obtener el valor de las importaciones de las partidas arancelarias 0601, 0603, 0604; con la finalidad de conocer cual de estas tiene un mayor porcentaje de participación, y como se puede observar en los datos presentados uno de los productos con una mayor intervención son los que estan dentro de la 0603, pero a su vez es evidente el decrecimiento que existe, con un valor de -25%. Por otra parte, la partida 0604 mantiene un valor positivo a pesar de no tener valores tan altos en los años periodo de estudio.

De igual forma se empleo la fuente del portal integrado de la Organización Mundial del Comercio, (OMC) con la finalidad de conocer las medidas no arancelarias que la nación brasileña ha impuesto al mundo, con respecto a los productos objetos de estudio dentro de esta investigación. Algunos de los que se han encontrado que afectan directamente a la partida 0603 son unos requisitos fitosanitarios para la importación de flores, también el control en el ingreso de productos que contengan como ingrediente activo E26- Espiromesifeno, mismo componente que puede estar presente en plagicidas, productos de limpieza, entre otros.

**Tabla 16**

*Obstáculos Técnicos - Chile*

Chile	2017	2018	2019	2020	2021	Tasa de Crecimiento	Mini Gráfica
0601	0	0	0	0	0	0	
0603	14012	15522	12255	7877	11011	-6%	
0604	0	29	24	5	7	-30%	

Obstáculos  
Técnicos

Partidas  
Arancelarias

Descripción

1 0603, 0803

Resolución Exenta N° 6684/2020, Establece provisoriamente medidas de emergencia para el ingreso de Plátanos y flores cortadas procedentes de Ecuador, y modifica las resoluciones Exentas. La Resolución Exenta notificada establece medidas temporales de emergencia para la importación de banano fresco del Ecuador, además de los requisitos establecidos en la Resolución Exenta N° 3920/1998 que establece requisitos para la importación de piña, banano y cocos



---

2	0603	Resolución exenta N°:3625/2014. Modifica resolución N° 3.197 de 1996, en el sentido de establecer requisitos fitosanitarios para la importación de flores frescas cortadas de crisantemo ( <i>Chrysanthemum sp.</i> ), procedentes de Ecuador, aprueba protocolo, y Deroga resolución N°1.411 de 2013 (Exempt Resolution No. 3625/2014 que modifica la Resolución N° 3.197 de 1996 con la inclusión de requisitos fitosanitarios para la importación de flores frescas cortadas de crisantemo ( <i>Chrysanthemum sp.</i> ) provenientes de Ecuador, aprueba el correspondiente protocolo y deroga la Resolución N° 1.411 de 2013) La Resolución notificada establece medidas fitosanitarias acordado bilateralmente en el marco de un protocolo de trabajo con Ecuador con miras a levantar la restricción a la importación a Chile de flores cortadas de crisantemo ( <i>Chrysanthemum sp.</i> ).
---	------	--

---

3	0603	Modifica Resolución N° 3.197 de 1996 que dispone requisitos para internar flores cortadas Modifica provisionalmente los requisitos establecidos en la Resolución N° 3.197 de 1996, siguientes la detección de moluscos inmaduros taxonómicamente no identificables en envíos de flores cortadas de diversos orígenes.
---	------	---

---

0602, 0603 Plantas Sanitarias y Fitosanitarias y sus partes de especies ornamentales

---

**Fuente:** Portal Web Organización Mundial del Comercio y Trade Map.

La información presentada en la tabla número 16, es una síntesis de la información obtenida tanto en el portal web de Trade Map, en conjunto con la pagina web de la OMC, mismos datos que reflejan las importaciones desde el año 2017, hasta 2021 por parte de Chile hacia Ecuador. Compras de distintos productos provenientes de distintas partidas, es así que, se puede observar como una de las partidas con una mayor participación es la 0603, presentando un incremento paulatino año tras año, hasta el periodo 2019, en donde se registra una caída considerable en el ingreso de dichos productos.

Así mismo, hablando en el mismo contexto de productos se puede notar que existen tres diferentes obstáculos técnicos impuestos por parte del país sudamericano, para productos tales como: platanos, flores cortadas, crisantenos provenientes de Ecuador. Es importante mencionar que una de estas medidas no arancelarias, se presentan con la finalidad de proteger el producto local, pero por otra parte se encuentran otras en las cuales se emiten restricciones sanitarias y fitosanitarias para los productos mencionados.

También se ha podido contextualizar que la partida 0604 mantuvo una presencia durante 2018-2019, después de esto su participación disminuyó de forma bastante relevante lo mismo que hizo que su tasa de crecimiento se encontrara en un -30%, a pesar de ello en la información recopilada en la página de la OMC, no se han encontrado obstáculos técnicos que le afecten de forma directa a esta partida.

**Tabla 17**

*Obstáculos Técnicos - China*

China	2017	2018	2019	2020	2021	Tasa de Crecimiento	Mini Gráfica
0601	0	0	0	0	0	0	
0603	12754	14976	12375	7554	4562	-23%	
0604	0	0	1	0	2	19%	

Obstáculos Técnicos	Partidas Arancelarias	Descripción
1	06	Medidas Sanitarias y Fitosanitarias Flores y plantas

**Fuente:** Portal Web Organización Mundial del Comercio y Trade Map.

China, es uno de los países que presenta un decrecimiento en sus importaciones en cada uno de los años del periodo de estudio comprendido entre el 2017-2020. Es por ello, que los productos que se ubican en la partida 0603 y que a su vez el país asiático importa con mayor frecuencia presentan una tasa de crecimiento negativa del -23%. Por otra parte, se encuentra la partida 0604 que, aunque su participación no es de forma considerable se encuentra en una posición positiva en cuanto a su tasa de crecimiento, con un 19%, presentando un ligero incremento en el año 2021.

Así mismo, en relación a la información obtenida de la OMC, con relación a los obstáculos que China presenta, se encuentra uno que especifica una imposición de medidas sanitarias y fitosanitarias a flores y plantas, dicha disposición esta encaminada para el capítulo 06.

**Tabla 18**

*Obstáculos Técnicos - Corea*

Corea	2017	2018	2019	2020	2021	Tasa de Crecimiento	Mini Gráfica
0601	0	0	0	0	0	0	
0603	130	98	129	125	7	-52%	
0604	0	0	0	0	0	0	

Obstáculos Técnicos	Partidas Arancelarias	Descripción
1	06, 0601, 0602, 0603, 0604, 0701, 0702, 0703, 0704, 0705, 0706, 0707	Plantas y productos vegetales Sanitarios y Fitosanitarios

**Fuente:** Portal Web Organización Mundial del Comercio y Trade Map.

Lo que indica la tabla que contiene información sobre Corea y sus importaciones de distintas partidas es que, una de las principales con un mayor porcentaje de participación es la partida 0603, aunque presenta un déficit en cuanto a su tasa de crecimiento, se puede observar que durante los primeros años objetos de estudio, es decir desde 2017, hasta 2020 presentó un crecimiento regular, pero en el último año de estudio presenta un decrecimiento considerable puesto que existe una reducción de 118, lo mismo que repercute en la caída de importaciones de este producto enmarcando un valor negativo del -52% .

Con respecto a los obstáculos que el asiático impone se encuentra únicamente uno, el mismo que está dirigido para diferentes partidas del capítulo 06 y 07 respectivamente. El obstáculo mencionado se refiere a medidas sanitarias y fitosanitarias, que deberán cumplir productos que se encuentren inmersos en estos capítulos, de esta forma se busca precautelar la flora del país importador.

**Tabla 19**

*Obstáculos Técnicos - Costa Rica*

Cota Rica	2017	2018	2019	2020	2021	Tasa de Crecimiento	Mini Gráfica
0601	0	0	0	0	0	0%	

---

0603	15	19	15	16	8	-15%	
0604	0	0	1	4	1	0%	

---

Obstáculos Técnicos	Partidas Arancelarias	Descripción
1	0602 ; 0603	Análisis de Riesgo de Thrips palmi. ARP por plaga (Análisis de riesgo de Thrips palmi.) Aplicación de medidas fitosanitarias con base técnica. Suspensión temporal de la importación de flores frescas cortadas y enmiendas a los requisitos de importación de material propagativo hospedante y hospedantes vegetales que puedan mantener la ruta.
2	060310	Proyecto de Resolución para modificar los requisitos fitosanitarios de importación de flores frescas cortadas de rosa (Rosa sp.), para ornamento, originarias de Guatemala.
3	0603	Aplicación de medidas fitosanitarias de base técnica
4	0603; 4401; 4415	Guía Técnica ARF 08: Requisitos Fitosanitarios para la Importación de Productos Misceláneos Última actualización: febrero de 2010. El texto notificado establece los requisitos fitosanitarios para la importación a Costa Rica de misceláneos bienes. Este Documento Técnico cubre lo siguiente: textiles; madera y productos relacionados; Flores frescas; Flores secas; madera aserrada y troncos; palets de madera; sustratos inertes; muestras foliares y de suelo para análisis físico-químicos, etc.
5	0603	Requisitos Fitosanitarios Establecidos para la Importación de Flores Cortadas Frescas.
6	0603; 0604	

---

Requisitos Fitosanitarios Establecidos para la Importación de Flores Cortadas Frescas.

---

7	0602; 060310	Proyecto de Resolución para evitar la introducción de <i>Frankliniella tritici</i> en flores frescas cortadas y plantas para plantar (excepto semillas, cormos, tubérculos, bulbos y plantas in vitro), de todas las especies hospedantes reportadas y de todos los países en los que está presente la plaga (Proyecto de resolución para prevenir la introducción de <i>Frankliniella tritici</i> en flores frescas cortadas y plantas para plantar (que no sean semillas, cormos, raíces tuberosas, bulbos y plantas in vitro) de todas las especies hospedantes notificadas de cualquier país en el que esté presente la plaga)
---	--------------	--

---

**Fuente:** Portal Web Organización Mundial del Comercio y Trade Map.

La tabla número 19, contiene información sobre Costa Rica y sus importaciones durante los últimos cinco años en donde se puede observar que la partida 0601, es una de las que menos participación ha tenido registrando una tasa de crecimiento del 0%, por otra parte, se encuentra la partida 0603, que registra una mayor participación que se podría decir ha sido constante desde el 2017, hasta 2020 manteniendo valores similares, pero en el último año de estudio 2021 se registra una caída de la mitad con respecto al 2020. Esto hace que su tasa de crecimiento sea negativa con -25%. Finalmente, se encuentra la partida 0604 que, aunque si registra valores a su favor, estos no son tan representativos como la partida que la precede.

En cuanto a los obstáculos técnicos que se registran se encuentran varios que son aplicados para diferentes productos del capítulo 06, pero particularmente la mayoría de ellos están enfocados en la partida 0603, y dos de los siete OTC son para la subpartida 060310. Principalmente lo que buscan estos OTC es limitar el ingreso de productos que contengan plagas que pudiesen afectar a la flora del territorio de Costa Rica.

**Tabla 20**

*Obstáculos Técnicos - Japón*

Japón	2017	2018	2019	2020	2021	Tasa de Crecimiento	Mini Gráfica
0601	0	0	0	0	0	0	
0603	13334	13662	11554	10732	10172	-7%	
0604	24	20	11	24	30	6%	

Obstáculos	Partidas	Descripción
Técnicos	Arancelarias	
1	06, 0601, 0602, 0603, 0604...	Plantas y productos vegetales Sanitarios y Fitosanitarios

**Fuente:** Portal Web Organización Mundial del Comercio y Trade Map.

Japón es uno de los países que registra valores más altos en cuanto a sus importaciones correspondientes a la partida 0603, a pesar de esto se registra un decaimiento en las mismas a partir del 2019, este decrecimiento se mantiene constante hasta el último año del período de estudio 2021, haciendo así que se evidencie una tasa de crecimiento con un valor negativo, aunque este no sea tan alto como se ha visto en otros casos si representa una pérdida económica para el mercado ecuatoriano. En cuanto a los obstáculos técnicos impuestos por Japón solo se ha encontrado uno el mismo que es aplicable para varias partidas del capítulo 06, el OTC impuesto tiene una aplicación sanitaria y fitosanitaria para el ingreso de productos del mundo.

**Tabla 21**

*Obstáculos Técnicos - Perú*

Perú	2017	2018	2019	2020	2021	Tasa de Crecimiento	Mini Gráfica
0601	0	0	0	5	0	-100%	
0603	2313	2241	1823	239	683	-26%	
0604	0	1	0	3	2	19%	

Obstáculos	Partidas	Descripción
Técnicos	Arancelarias	
1	0603	Resolución Directoral N° 0043-2012-AG-SENASA-DSV Se establecen los requisitos fitosanitarios de necesario cumplimiento en la importación de flores frescas cortadas de brodea ( <i>Brodiaea</i> spp.) de origen y procedencia Ecuador.
	060311,	Resolución Directoral N° 0026-2013-MINAGRI-SENASA-DSV Se establecen

2 060312, requisitos fitosanitarios de cumplimiento obligatorio en el tránsito internacional de  
060314, flores frescas cortadas de las especies de Rosa spp., Liliun spp., Chrysanthemun  
060319 spp., Dianthus spp. y Anthurium spp. de origen y procedencia Ecuador

3	060310	Resolución Directoral N° 281-2005-AG-SENASA-DGSV-DDF (1 página) Establece requisitos fitosanitarios para la importación al Perú de flores frescas cortadas de orquídeas procedentes de los EE.UU., Brasil y Paraguay.
4	0603	Resolución Directoral N° 30-2009-AG-SENASA-DSV Establecen requisitos fitosanitarios específicos de cumplimiento obligatorio en la importación de flores frescas cortadas de calla lily de origen y procedencia Chile.
5	0603	Resolución Directoral N° 62-2009-AG-SENASA-DSV Establecen requisitos fitosanitarios para la importación de flores frescas cortadas de freesia de origen y procedencia Chile.
6	0603	Resolución Directoral N° 48-2009-AG-SENASA-DSV Establecen requisitos fitosanitarios de necesario cumplimiento en la importación de flores frescas cortadas de gladiolo de origen y procedencia Chile.
7	0603	Resolución Directoral N° 52-2009-AG-SENASA-DSV Establecen requisitos fitosanitarios para la importación de flores frescas cortadas de lilium de origen y procedencia Chile.
8	0603	Resolución Directoral N° 35-2010-AG-SENASA-DSV Establecen requisitos fitosanitarios de necesario cumplimiento en la importación de flores frescas cortadas de lirio (Iris spp.) de origen y procedencia Chile.
9	0603	Resolución Directoral N° 36-2010-AG-SENASA-DSV Establecen requisitos fitosanitarios de necesario cumplimiento en la importación de flores frescas cortadas de anémona ( Anemone spp.) de origen y procedencia Chile.
10	0603	Resolución Directoral N° 37-2010-AG-SENASA-DSV Establecen requisitos fitosanitarios de necesario cumplimiento en la importación de flores frescas cortadas de ranúnculo ( Ranunculus spp.) de origen y procedencia Chile.
11	0603	

Resolución Directoral N° 32-2011-AG-SENASA-DSV. Idioma: Español. Número de páginas: 1. Se establece los requisitos fitosanitarios de necesario cumplimiento en la importación de flores frescas cortadas de banksia (*Banksia spp.*), de origen y procedencia Estados Unidos.

---

12	0603	Resolución Directoral N° 41-2011-AG-SENASA-DSV Idioma: Español Número de páginas: 2 Se establece los requisitos fitosanitarios de necesario cumplimiento en la importación de flores frescas cortadas de leucadendro ( <i>Leucadendron spp.</i> ) de origen y procedencia Estados Unidos.
----	------	---

**Fuente:** Portal Web Organización Mundial del Comercio y Trade Map.

La tabla número 11, corresponde a información recopilada del vecino país Perú, en donde se puede observar que la partida 0601 ha tenido una participación casi nula durante el periodo de estudio, y únicamente registra un ligero incremento de 5 en el 2020, por ello su tasa de crecimiento se encuentra en -100%. Por otra parte, la partida 0603 si mantiene una participación constante y en incremento hasta el 2019, que desde entonces existe un decrecimiento en las compras correspondientes a productos correspondientes a esta partida, ocasionando una tasa de crecimiento con valores negativos de -26%.

Finalmente, la participación de la partida arancelaria 0604 no tiene mayor relevancia, pues sus valores no son tan altos en relación a la partida que la precede. A pesar de ello, se puede observar un valor positivo en cuanto a su tasa de crecimiento. Por otra parte, la partida 0604, registra un valor positivo en su tasa de crecimiento y, de hecho, registra un aumento a partir del 2020, a pesar de tener un decrecimiento en el 2019, se han incrementado las importaciones de productos provenientes de esta partida.

Lo correspondiente a los OTC, que Perú impone son 12 y la gran mayoría tiene un enfoque para la partida 0603, mencionando diferentes resoluciones impuestas por la SENASA, entidad de Sanidad Agraria del Perú varios de las medidas son explícitamente para países como Chile, Brasil, Estados Unidos y uno en particular tiene un enfoque para Ecuador y las subpartidas arancelarias 060311, 060312, 060314, 060319. Todas estas medidas no arancelarias son requisitos sanitarios y fitosanitarios que deberán cumplir los productos que deseen ingresar a territorio peruano.

**Tabla 22***Obstáculos Técnicos - Rusia*

Rusia	2017	2018	2019	2020	2021	Tasa de Crecimiento	Mini Gráfica
0601	0	0	0	5	0	-100%	
0603	152132	156657	128221	113951	99477	-10%	
0604	2	11	16	18	24	86%	

Obstáculos Técnicos	Partidas Arancelarias	Descripción
---------------------	-----------------------	-------------

1	0601; 0602; 0603; 060311; 060319; 060390; 0604	Carta del Servicio Federal de Supervisión Veterinaria y Fitosanitaria No. FS-AS-3/12671 del 23 de septiembre de 2013 Esta carta introduce una restricción temporal a la importación de productos regulados con un alto riesgo de plagas de Pakistán a la Federación Rusa, debido a repetidos casos de detección del escarabajo Capra (Trogoderma granarium Ev.). Esta plaga, que está ausente en el territorio de Rusia, es motivo de preocupación cuarentenaria para la Federación Rusa.
---	--	---

**Fuente:** Portal Web Organización Mundial del Comercio y Trade Map

La presente tabla que recopila información sobre las importaciones de Rusia presenta tres partidas provenientes del capítulo 06, en donde en primer lugar se encuentran los valores de la partida 0601 misma que no registra una mayor participación, únicamente en el año 2020 pero en el siguiente año se registra un decrecimiento total lo que provoca se tenga una tasa de crecimiento con un porcentaje negativo del 100%, seguida de esta partida se encuentra la partida 0603, que registra una mayor participación dentro de las importaciones por parte del país ruso, con un decrecimiento constante a partir del 2019 lo que provoca exista un valor negativo en cuanto a su tasa de crecimiento con un -10%.

Finalmente, se encuentra la partida 0604 en donde a diferencia de las partidas analizadas previamente registra un aumento constante año tras años desde el inicio del periodo de estudio hasta el final del mismo. Obteniendo así una tasa de crecimiento del 86%.

Por otra parte, en cuanto a los OTC, que Rusia ha impuesto se encuentra uno que aplica para

varias partidas y subpartidas del capítulo 06, este obstáculo técnico ha sido impuesto por el

Servicio Federal de Supervisión Sanitaria y Fitosanitaria de Rusia con la finalidad de reducir el riesgo de ingreso de plagas que no se encuentran presentes en territorio de Rusia.

**Tabla 23**

*Obstáculos Técnicos y Arancel, aplicados a la partida 0603*

Países con OTC	Institución impositora del OTC	Normativa	Aplicación Específica o General	Arancel
Argentina	SENASA	Solicitud de Autorización fitosanitaria de Importación. El certificado fitosanitario debe incluir una declaración adicional que indique lo siguiente: El envío está libre de <i>Liriomyza trifolii</i> Los análisis de laboratorio muestran que el envío está libre de <i>Selenothrips rubrocinctus</i> , <i>Aleurocanthus woglumi</i> , <i>Aspidiotus destructor</i> y <i>Selenaspilus articulatus</i> .	General	10%
Brasil	DSV (Departamento de Sanidade Vegetal)	Resolución número 716	General	10%
Chile	SAG (Servicio Agrícola y Ganadero)	Resoluciones N° 6684/2020; 3920/1998; 3625/2014; 3197; 1411	General	15%
China	General Administration of Quality Supervision, Inspection and Quarantine of P.R.C	Medidas Sanitarias y Fitosanitarias Flores y plantas	General	11,86%
Corea	NPQS (National Plant Quarantine Service)	Plantas y productos vegetales Sanitarios y Fitosanitarios	General	25%
Costa Rica	Servicio Fitosanitario del Estado	Requisitos Sanitarios y Fitosanitarios	General y específica	14%
Estados Unidos	Italia	Inspection Service (APHIS)	Seguridad Alimentaria(AESA)	
		Autoridad Europea de		

Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	General	5,75%
• Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.	General	3,75%
• HA CCP		
• EP PO		

---

Japón	PPS (Plan Protection Station)	Plantas y productos vegetales Sanitarios y Fitosanitarios	General	0%
Países Bajos	La Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.</li> <li>• HACCP.</li> <li>• EPPO</li> </ul>	General	8%
Perú	SENASA	Resoluciones N°, 281-2005; 30-2009; 62-2009; N° 48-2009; 52-2009; 35-2010; 36-2010; 37-2010; 32-2011; 41-2011.	General y específica	6%
Rusia	FSAS	Carta del Servicio Federal de Supervisión Veterinaria y Fitosanitaria No. FS-AS-3/12671	General y específica	No aplica

**Fuente:** Portal Web de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

La tabla número 23, resume información que se ha obtenido a lo largo de toda esta investigación, obteniendo así datos específicos de los países con los cuales Ecuador ha mantenido relaciones comerciales que por distintos factores se han visto afectadas y las exportaciones han disminuido. Así mismo, se puede conocer cuáles son las entidades que regulan las imposiciones de los obstáculos técnicos que constan en la información que proporciona el portal web de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Así mismo, se detalla si el OTC, es aplicado de forma específica a subpartidas de interés en esta investigación, o si involucran a distintas subpartidas de la partida 0603, finalmente en la última columna consta el valor del arancel que cada uno de estos mercados imponen a productos provenientes de la partida 0603. Es así que, se puede tener la información de forma más didáctica y resumida.

Además de esto se ha incluido información de Estados Unidos, Italia y Países Bajos que a pesar de no estar a lo largo de esta investigación, ni formar parte del grupo de países a los cuales las exportaciones han disminuido en los últimos años, son países que han sido tomados en cuenta debido a la importancia que estos destinos tienen y representan con su aporte económico dentro

de la balanza comercial ecuatoriana con respecto a la comercialización de flores. A pesar de no existir un decrecimiento en sus importaciones, se ha incluido información sobre la entidad

reguladora de las medidas sanitarias y fitosanitarias, además de poder conocer cual es el arancel impuesto por cada uno de los países a los cuales Ecuador exporta en mayores volúmenes anualmente productos provenientes de la partida 0603 y la aplicación de los OTC, como se puede observar en la información de la tabla sus OTC, son aplicables para todo el mundo. Estos destinos han sido incluidos con la finalidad de dar a conocer su importancia en la balanza comercial ecuatoriana, además de la relevancia que implican estos mercados a los cuales las empresas florícolas ecuatorianas focalizan sus exportaciones.

**Tabla 24**  
Principales Destinos de exportaciones ecuatorianas partida 0603

Principales Países de exportación	Normativa	Institución impositora	Aplicación
Estados Unidos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Medidas Sanitarias y Fitosanitarias</li> <li>• Detalle de contenido de exportación en aduana.</li> <li>• Etiquetados especiales para compradores en masa (<i>Prices and Availability Subject to Prior Sale &amp; Market Conditions</i> - precios y disponibilidad sujetos a venta previas y condiciones de mercado)</li> <li>• Etiquetado (<i>Made in Ecuador</i> - Hecho en Ecuador)</li> </ul>	Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS)	General
Países Bajos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. Imposición.</li> <li>• "CE" (<i>Conformité Européene</i>) declaración europea que certifica que se cumple con la legislación sanitaria y de protección del medio ambiente (reducción de desperdicio y promover el reciclaje de material de empaque).</li> <li>• Sexto Programa de Acción Ambiental (2000-2010).</li> <li>• Normativa NIMF-15, regulaciones para el tratamiento de mercancías que utilicen embalaje de madera.</li> <li>• Medidas sanitarias de trazabilidad.</li> <li>• HACCP.</li> <li>• Organización Europea y Mediterránea para la Protección de Plantas (EPPO).</li> <li>• Convención para el Comercio de las Especies en Peligro (CITES).</li> <li>• Regulaciones sobre contaminantes y residuos químicos.</li> <li>• Certificación para productos "Eco" y para productos provenientes del "Comercio Justo - Fair Trade"</li> </ul>	*Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (AESA). *VUCE. *La Comisión de Codex Alimentarius. *Secretaría de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria.	General

Italia	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. Imposición.</li> <li>• "CE" (<i>Conformité Européene</i>) declaración europea que certifica que se cumple con la legislación sanitaria y de protección del medio ambiente (reducción de desperdicio y promover el reciclaje de material de empaque).</li> <li>• Sexto Programa de Acción Ambiental (2000-2010).</li> <li>• Normativa NIMF-15, regulaciones para el tratamiento de mercancías que utilicen embalaje de madera.</li> <li>• Medidas sanitarias de trazabilidad.</li> <li>• HACCP.</li> <li>• Organización Europea y Mediterránea para la Protección de Plantas (EPPO).</li> <li>• Convención para el Comercio de las Especies en Peligro (CITES).</li> <li>• Regulaciones sobre contaminantes y residuos químicos.</li> <li>• Certificación para productos "Eco" y para productos provenientes del "Comercio Justo - Fair Trade"</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (AESA). *VUCE.</li> <li>*La Comisión de Codex Alimentarius.</li> <li>*Secretaría de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria.</li> </ul>	General
--------	--	--	---------

---

**Fuente:** Elaboración propia

La tabla correspondiente a Principales destinos de exportaciones de la partida arancelaria 0603, contiene información sobre los países a los cuales el Ecuador dirige en mayor medida sus exportaciones anualmente de los productos derivados de la partida 0603, estos destinos están dentro de un ranking numero 3, liderado por EE.UU, seguido por Países Bajos y el tercer lugar ocupado por Italia.

A pesar de que en ninguno de estos mercados se ha registrado un déficit en las importaciones de los últimos cinco años, se ha considerado prudente incluirlos en este trabajo investigativo pues la relevancia y el aporte económico que estos países brindan constantemente a la economía ecuatoriana es considerablemente alto. Así mismo, el conocimiento de los OTC presentes en estos destinos y las instituciones que imponen las normativas permitirá que los floricultores del sector de Tabacundo puedan enfocarse en cada uno de ellos y trabajar en que sus productos cumplan con la documentación y también en algunos casos se den la tarea de crear un bien que pueda cumplir con las exigencias de los clientes finales, como es el caso de Estados Unidos y sus compradores en grandes volúmenes, mientras que en el caso de los países pertenecientes de la UE, se puede enfocar recursos y tiempo en la trazabilidad de los productos, es decir conocer cada uno de los procesos de la producción de un producto final, así mismo algunas disposiciones de Italia y Países Bajos indican que deben existir prácticas que cumplan con buenas prácticas laborales, esto además de brindar un valor agregado al producto final permitirá su ingreso de una manera más sencilla a estos destinos pues las buenas prácticas laborales y el cumplimiento de procesos que se preocupen por el cuidado del medio ambiente son exigencias impuestas por empresas en estos mercados europeos.

Como se ha podido evaluar a lo largo de esta investigación y como algunos encuestados lo han mencionado Chorlango, D, Paztas, J. (2022) estos mercados para ellos son de los más difíciles de ingresar debido a su normativa y documentación, razón por la cual ellos prefieren vender sus productos a empresas mas grandes y a su vez ellas se encargan de revender hacia estos destinos, pues les resulta más fácil el ingreso debido a las disposiciones económicas con las que cuentan.

A pesar de todo lo previamente mencionado es completamente importante se de a conocer los OTC en estos destinos tan significativos en los intercambios comerciales de Ecuador.

## **IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

### **4.3. RESULTADOS**

#### **4.3.1 Análisis entrevistas aplicadas a expertos en el área del Comercio Exterior.**

Para la corroboración de la información se aplicó entrevistas, considerando la muestra por conveniencia y es por ello que se destinó estos instrumentos a cuatro personas, tres de ellas quienes están directamente involucradas en el sector de la floricultura de Tabacundo, puesto que poseen y están ligadas a florícolas del sector. Por otro lado, se entrevistó a tres personas quienes son consideradas expertas en el área del Comercio Exterior, además de contar con un amplio conocimiento en las exportaciones de flores ecuatorianas hacia mercados extranjeros.

Para el levante de información se consideró personas que tuviesen una trayectoria en el sector, considerando personas que proporcionen información de valor para la presente investigación.

##### **4.3.1.1 Entrevista Ingeniero Oscar Ruano, ProEcuador.**

#### **Pregunta Nro. 1 ¿En el último año considera usted que las exportaciones de flores de Ecuador hacia el mundo han aumentado, disminuido o se han mantenido? ¿Por qué?**

Han aumentado, por distintos factores como lo son calidad, precio, logística y competitividad de Ecuador frente a Kenia, Colombia, Holanda, esto ha sido hasta el mes de marzo del 2020, por brote de pandemia mundial Covid-19, que debido a esta situación disminuyeron considerablemente las exportaciones del Ecuador. A pesar de ello, han ido incrementado, pero dada a la situación política actual del país, en donde se ha visto una disminución en la salida de las mercancías hacia el extranjero.

**Pregunta Nro. 2 ¿En cuanto a exportaciones cual considera usted es el nivel de dificultad del Ecuador a la hora de cumplir con los requisitos de mercados extranjeros? ¿Por qué?**

El nivel de Ecuador es un moderado, debido a factores que afectan directamente como lo es la logística, prácticas agrícolas y las exigencias fitosanitarias emitidas por los mercados internacionales.

**Pregunta Nro. 3 ¿Cuáles son los desafíos que tiene el Ecuador para exportar a mercados internacionales?**

Algunos de los desafíos a los que el país se enfrenta son: Competencia, precios en el mercado de rosas, logística y temas arancelarios. Esto debido a carencia de tratados o acuerdos con países como, Estados Unidos, China, Península arábica.

**Pregunta Nro. 4 ¿Cuáles son los países donde se tiene mayor oportunidad para exportar? ¿Por qué?**

Unión Europea, China, Australia, EFTA (Noruega, Liechtenstein, Islandia, Suiza), Península arábica, porque los pagos son de manera más rápida, son compradores más serios, prefieren calidad de flor ecuatoriana, procesos productivos a nivel nacional Pichincha, Carchi, Imbabura.

**Pregunta Nro. 5 ¿Cuáles son los atributos funcionales o emocionales que debería gestionar el Ecuador en mercados internacionales para exportar? ¿Por qué?**

Diversificar más el mercado, a pesar de ello Ecuador es un país que ya cuenta con distintos atributos, entre ellos se encuentra el valor agregado en el mercado de las flores, brindando un producto fresco. Porque, Ecuador ya se diferencia con otros países que resultan ser competencia, y tiene a su favor las condiciones climáticas y la ubicación geográfica. Lo que brinda una ventaja competitiva para el país.

**Pregunta Nro. 6 ¿Considera usted que el mercado de las rosas es un mercado libre de Obstáculos técnicos? ¿Por qué?**

No, porque existen tres criterios a la hora de exportar y estos son requisitos que impone: el Ecuador, requisitos del mercado internacional y requisitos de los compradores internacionales, es el cliente quien da un posicionamiento y es quien determina los obstáculos técnicos. Como lo son: certificaciones, precio, calidad.

**Pregunta Nro. 7 ¿A nivel regional cuál es el país que resulta ser más competitivo para Ecuador y cuáles cree que son las razones para tener esa ventaja competitiva en el mercado? ¿Por qué?**

Colombia, debido a su factor monetario cambiario (peso), precio ecuatoriano no es óptimo. Pero, por la calidad Ecuador resulta ser más atractivo.

**Pregunta Nro. 8 ¿A qué tipo de obstáculos se enfrenta Ecuador a la hora de exportar sus productos?**

Geopolítica, cosas que están pasando en el mundo (COVID – 19, guerra Rusia, paro nacional), medidas sanitarias a nivel internacional, descenso en el consumo global por pandemia. Y a nivel de proyección actual, problemática de la Guerra en Rusia con consumo de combustibles, posible inflación de productos por la crisis energética.

**Pregunta Nro. 9 ¿Desde su perspectiva considera usted que los procesos productivos de Ecuador son? ¿Por qué?**

Muy buenos, debido a los altos estándares que se tienen. La especialización de las personas, tecnología, procesos productivos bien cuidados, capacitación constante del personal.

4.1.1.2 Entrevista Luis Serrano, experto en declaraciones aduaneras de exportación.

**Pregunta Nro. 1 ¿En el último año considera usted que las exportaciones de flores de Ecuador hacia el mundo han aumentado, disminuido se han mantenido?**

Han aumentado, porque las áreas de producción se encuentran en constante crecimiento y eso hace que las ventas incrementen.

**Pregunta Nro. 2 ¿En cuanto a exportaciones cual considera usted es el nivel de dificultad del Ecuador a la hora de cumplir con los requisitos de mercados extranjeros? ¿Por qué?**

Moderado, esto porque no todas las empresas cuentan con las mismas facilidades, pues las grandes empresas tienen mayor facilidad por los recursos con los que cuentan, mientras que los pequeños y medianos productores son los que tienen un mayor porcentaje de problemática en cuanto a la documentación que deben cumplir con los requisitos.

**Pregunta Nro. 3 ¿Cuáles son los desafíos que tiene el Ecuador para exportar a mercados internacionales?**

Sus costos de producción y la calidad de la flor representan los principales desafíos, esto porque la materia que se emplea para la producción proviene de afuera, esto crea dependencia en el mercado internacional y con respecto a la calidad, existen aún estamos en proceso de aprender.

**Pregunta Nro. 4 ¿Cuáles son los países donde se tiene mayor oportunidad para exportar? ¿Por qué?**

Estados Unidos, Europa, Asia, China, Chile, en el caso de EE. UU, por ser el principal socio comercial y Europa por los precios que están dispuestos a pagar por nuestro producto.

**Pregunta Nro. 5 ¿Cuáles son los atributos funcionales o emocionales que debería gestionar el Ecuador en mercados internacionales para exportar? ¿Por qué?**

Definitivamente gestión por parte del Estado para los floricultores, porque varios de los productores no cuentan con el apoyo de las autoridades, porque Ecuador es un país que ya ofrece valor agregado en sus productos.

**Pregunta Nro. 6 ¿Considera usted que el mercado de las rosas es un mercado libre de Obstáculos técnicos? ¿Por qué?**

No, porque siempre existirán problemáticas con respecto a los Obstáculos Técnicos y es complicado poder cumplir siempre con todas las normativas emitidas por los mercados de destino.

**Pregunta Nro. 7 ¿A nivel regional cuál es el país que resulta ser más competitivo para Ecuador y cuáles cree que son las razones para tener esa ventaja competitiva en el mercado? ¿Por qué?**

Colombia, porque es el mayor productor de flores en Latinoamérica, cuentan con mayores años de producción, apoyo técnico por parte del estado y sus costos de producción resultan menores en relación al Ecuador.

**Pregunta Nro. 8 ¿A qué tipo de obstáculos se enfrenta Ecuador a la hora de exportar sus productos?**

Precios logísticos muy altos, la exportación de flores es vía aérea y son costos demasiado altos lo que hace que se pierda competitividad, y el tipo de moneda incrementa los costos para los compradores pues es una moneda bastante fuerte en relación a otras.

**Pregunta Nro. 9 ¿Desde su perspectiva considera usted que los procesos productivos de Ecuador son? ¿Por qué?**

Muy buenos, muchos de los procesos se han aprendido y el sector está en constante mejoramiento.

4.3.1.3 Entrevista Ingeniero Galo Granda, experto en trámites para exportadores.

**Pregunta Nro. 1 ¿En el último año considera usted que las exportaciones de flores de Ecuador hacia el mundo han aumentado, disminuido se han mantenido?**

Se han mantenido, porque si se compara las exportaciones en el 2019, que fue cuando empezó la pandemia con las exportaciones del 2020 en donde se vivió una época de caída total en las exportaciones por el confinamiento y las relacionamos con el presente año y el 2021, en donde recién logramos ver un periodo de recuperación. Es por ello que, considero se han mantenido.

**Pregunta Nro. 2 ¿En cuanto a exportaciones cual considera usted es el nivel de dificultad del Ecuador a la hora de cumplir con los requisitos de mercados extranjeros? ¿Por qué?**

Moderado, esto porque nosotros como país casi cumplimos con todos los requisitos en relación a sanidad vegetal con el resto de países las únicas dificultades que tenemos es con ciertos destinos como Rusia, Kazajistán, Panamá, Australia y Chile que piden protocolos de thrips y ácaros, el resto de los países casi no piden más documentos.

**Pregunta Nro. 3 ¿Cuáles son los desafíos que tiene el Ecuador para exportar a mercados internacionales?**

Considero que el principal desafío que tenemos especialmente para el tema de la floricultura es la logística, es un tema que encarece mucho a nuestra flor con relación a países africanos y Colombia. Sin embargo, si existiera la colaboración del Estado en cuanto a los vuelos se podría reducir considerablemente. Además, la inflación que se vive a nivel global con respecto al incremento de los insumos que se importan para la producción de la flor, elevan el precio de las flores ecuatorianas.

**Pregunta Nro. 4 ¿Cuáles son los países donde se tiene mayor oportunidad para exportar? ¿Por qué?**

En base a mi experiencia que es más con respecto a la flor los países que más importan flores son Alemania, Francia, Reino Unido, porque son mercados que compran cantidades considerables de flores. De hecho, varios compradores con los que he tenido la oportunidad de hablar mencionan que no le compran directamente a Ecuador pues resulta tedioso realizar los trámites aduaneros, pero desde Holanda existe mayor facilidad aduanera. Si a nivel nacional se lograra gestionar las exportaciones a estos mercados realmente sería muy beneficioso para la economía ecuatoriana.

**Pregunta Nro. 5 ¿Cuáles son los atributos funcionales o emocionales que debería gestionar el Ecuador en mercados internacionales para exportar? ¿Por qué?**

En lo personal creo que Ecuador es un país que ya ha explotado todo lo que se puede con lo que a flores se refiere, y hoy en día los productores ya están tratando de variar su cartera de productos, porque realmente las rosas es un producto que ya hay demasiada oferta y por eso recurrir a otro tipo de productos.

**Pregunta Nro. 6 ¿Considera usted que el mercado de las rosas es un mercado libre de Obstáculos técnicos? ¿Por qué?**

Considero que en la actualidad no, porque gracias al uso del sistema Ecuapass los procesos se han facilitado mucho los trámites del comercio exterior, quizá en la obtención de los certificados que emite Agrocalidad para poder exportar las mercancías si pudiéramos decir que es una traba porque tiene un tiempo de demora de aproximadamente 3 meses y si es una situación complicada por el tiempo.

Ahora, si hablamos de otros mercados de destino como por ejemplo Australia que de hecho sería un destino bastante bueno considerando la cantidad de importaciones que tiene anualmente y el valor que está dispuesto a pagar, este y otros países como Alemania, son naciones que imponen varios requisitos a la hora de ingresar y por eso varios de los productores nacionales no logran llegar a esos mercados porque las exigencias son más, en el caso de Australia solicita que la flor que ingrese sea deshidratada. En lo personal considero que las aduanas de destino son quienes mayores obstáculos imponen, a manera de ejemplo recientemente la aduana americana impuso una nueva disposición en donde menciona que todo lo que va dentro del bouquet debe estar detallado en los documentos de exportación, cuando antes no era necesario realizarlo.

Es por ello, que varios de los exportadores muchas veces deben recurrir a empresas profesionales en el tema de la documentación o información con respecto a los procesos en el extranjero.

**Pregunta Nro. 7 ¿A nivel regional cuál es el país que resulta ser más competitivo para Ecuador y cuáles cree que son las razones para tener esa ventaja competitiva en el mercado? ¿Por qué?**

Colombia, Factores macroeconómicos, cambio de moneda hacen que sus productos sean más económicos. Factor gremial, ya que Colombia tienen una mejor organización y entendimiento en cuanto estadísticas, logística, mayores facilidades.

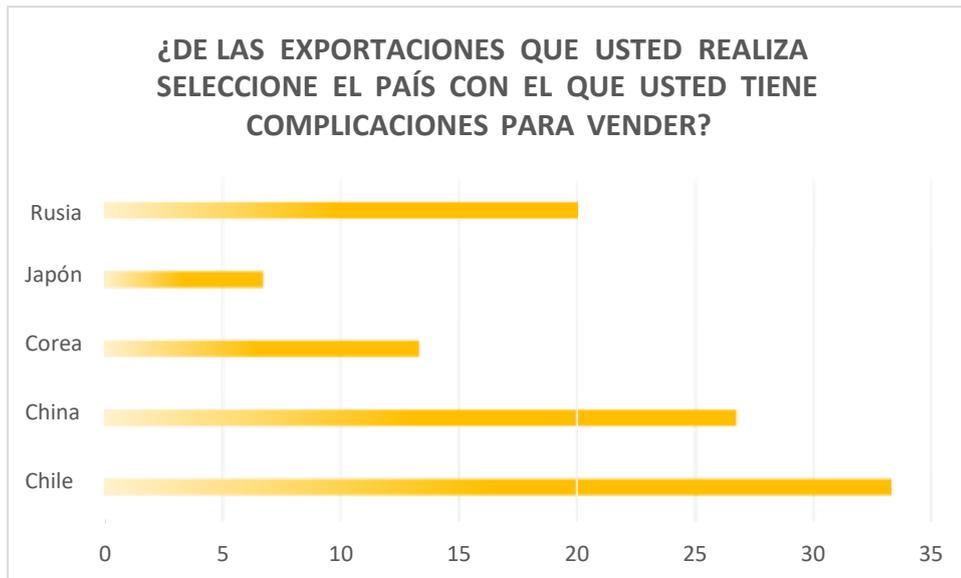
**Pregunta Nro. 8 ¿A qué tipo de obstáculos se enfrenta Ecuador a la hora de exportar sus productos?**

Obtención de certificados a nivel nacional, y a nivel internacional las aduanas con sus restricciones. En cuestión de aforos es una situación más complicada y resulta ser un obstáculo para quienes manejan el comercio exterior, y toda la problemática que se presentan en el camino de la exportación de los productos.

**Pregunta Nro. 9 ¿Desde su perspectiva considera usted que los procesos productivos de Ecuador son? ¿Por qué?**

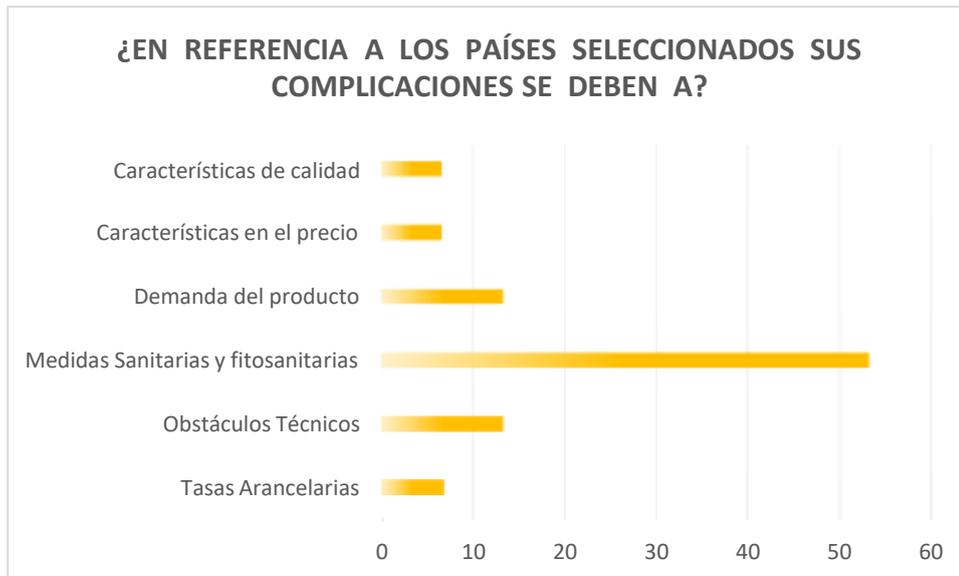
Muy buenos, Producción ecuatoriana más eficiente, e relación a los 90's y la cantidad de producción demuestra que existe mayor eficiencia en sus producciones y mayor uso del suelo. Ya existe una gran cultura y gran experiencia en el sector florícola. Quizás, en lo que no se tiene un buen avance es en la parte administrativa existen procesos antiguos, sin manejar un todo en cada una de las áreas y eso complica la situación de las florícola. Carchi ha llegado a superar los 0.40 ctvs. en relación a 0.33 ctvs. en el resto del país. Finanzas y área administrativa genera problemática.

**4.3.2 Análisis de resultados encuestas a personas pertenecientes al sector florícola de Tabacundo.**



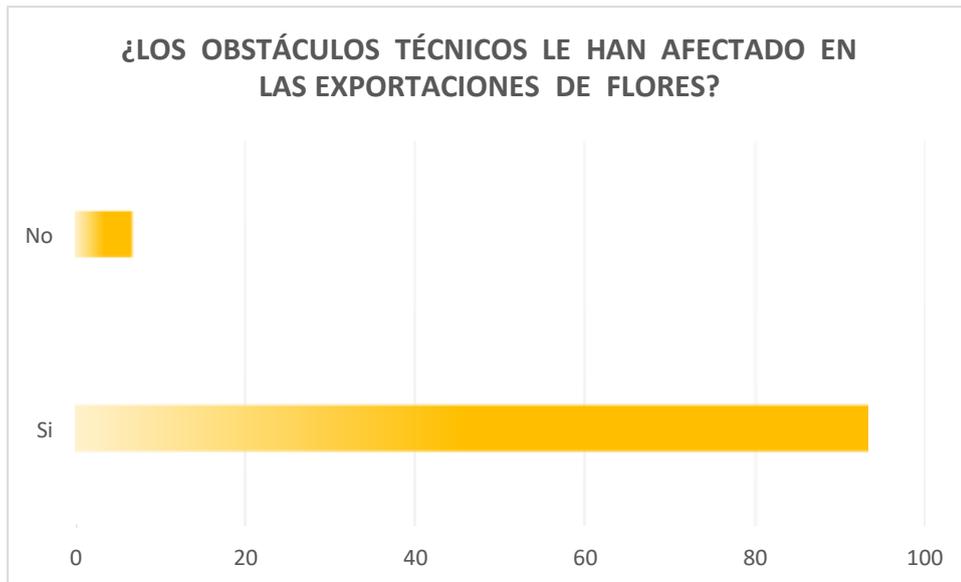
**Gráfica 1 :** Resultados primera pregunta, instrumento aplicado a florícolas.  
**Fuente:** Encuesta

La gráfica número 1 es la representación de los resultados sobre las encuestas dirigidas a personas del sector de Tabacundo quienes formen parte de florícolas del sector objeto de estudio, las empresas a las que se aplicó el instrumento fueron 15, mismas que tienen diferentes perspectivas ya que 5 de estas empresas son grandes, medianas y pequeñas respectivamente. Esta grafica corresponde a la primera pregunta del instrumento aplicado en donde 3 personas mencionaron que Rusia es el país con él tienen mayores complicaciones a la hora de exportar, Chile fue seleccionado por 5 personas, seguido por China con 4 personas que seleccionaron esta respuesta, Corea 2 y finalmente el país que tuvo la menor cantidad de selecciones fue Japón. Como se puede observar Chile es el país con un mayor porcentaje de selección.



**Gráfica 2:** Resultados segunda pregunta, instrumento aplicado a florícolas.  
**Fuente:** Encuesta

La segunda gráfica representa los resultados obtenidos de la aplicación del instrumento, en donde se obtuvo los siguientes resultados, 8 de los 15 encuestados mencionaron que las complicaciones que presentan son por medidas sanitarias y fitosanitarias, siendo el resultado más alto seleccionado por los encuestados con un 53.3%, seguido de este se encuentran la opción de obstáculos técnicos con un total de 2 personas quienes seleccionaron esta opción obteniendo así un 13.3%, a continuación se encuentra la opción de demanda del producto que es al igual que la anteriormente mencionada obtuvo una selección por dos personas y un porcentaje de 13,3%. Las siguientes opciones como lo son, tasas arancelarias, características en el precio y características de calidad fueron seleccionadas una vez, y obteniendo un porcentaje de 6.7% respectivamente. Como se puede evidenciar en estos resultados las medidas sanitarias y fitosanitarias representan una mayor complicación para los floricultores del sector de Tabacundo a la hora de internacionalizar sus productos.



**Gráfica 3:** Resultados tercera pregunta, instrumento aplicado a florícolas.  
**Fuente:** Encuesta

El gráfico presentado presenta los resultados de la tercera pregunta, del instrumento aplicado a florícolas, en donde se evidencia que, de una base de 15 encuestados, 14 de ellos mencionaron que, si se han visto afectadas sus exportaciones a causa de los obstáculos técnicos, mientras que una persona selecciono no verse afectada por los O.T. Razón por la cual el "Si" obtiene un 93.3% dentro de esta encuesta y el "No", tiene un porcentaje de 6.7%.



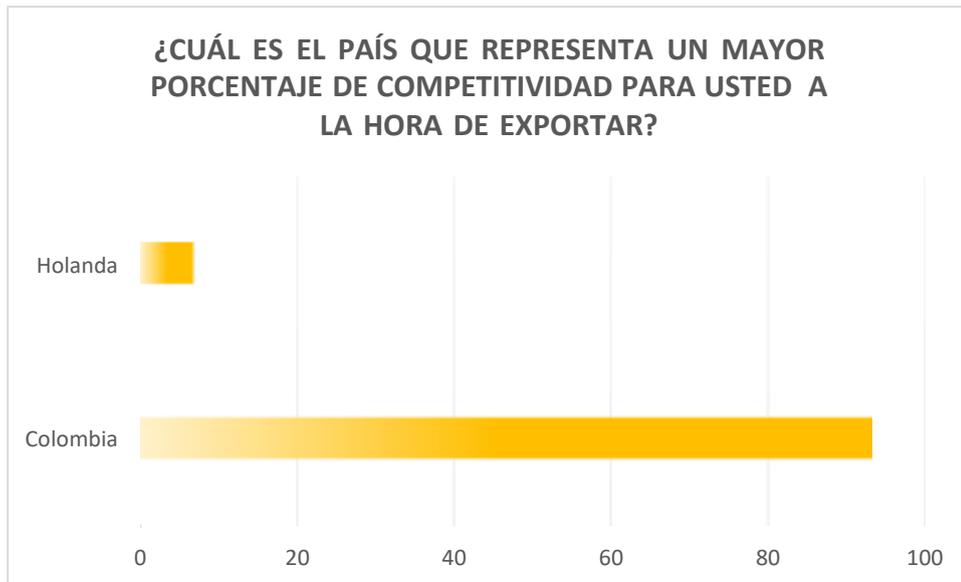
**Gráfica 4:** Resultados cuarta pregunta, instrumento aplicado a florícolas.  
**Fuente:** Encuesta

El gráfico número 4 corresponde a la cuarta pregunta del instrumento aplicado a empresas florícolas del sector de Tabacundo, como se puede visualizar en la gráfica los resultados son principalmente para el “No” con un porcentaje de 73.3% es decir, un total de 11 personas seleccionaron esta respuesta. Mientras que 4 personas seleccionaron la opción “Si”, lo que significa un porcentaje de 26.7% para esta respuesta.



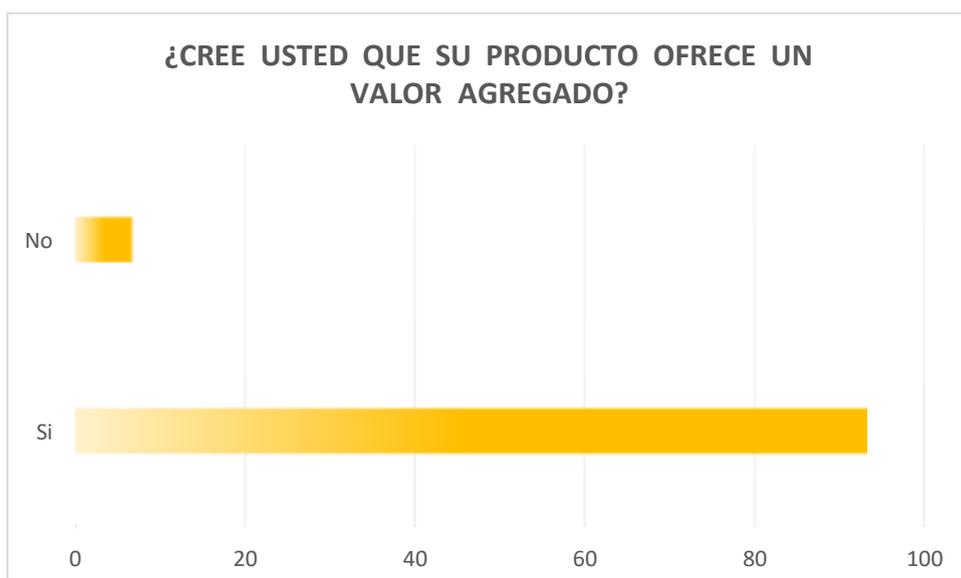
**Gráfica 5:** Resultados quinta pregunta, instrumento aplicado a florícolas.  
**Fuente:** Encuesta

La gráfica número 5 representa los resultados obtenidos de la pregunta correspondiente a ¿A qué tipo de mercados están dirigidas sus exportaciones?, en donde se plantearon dos opciones de respuesta, los resultados indican que 4 personas seleccionaron la opción de “mercados mayoristas” lo que representa un 26.7% y 11 personas seleccionaron que sus exportaciones están principalmente dirigidas a “mercados minoristas”, con un 73.3% .Entonces se puede evidenciar que existe un gran número de florícolas encuestadas que dirigen sus exportaciones a mercados minoristas y una pequeña parte los dirige hacia mercados mayoristas.



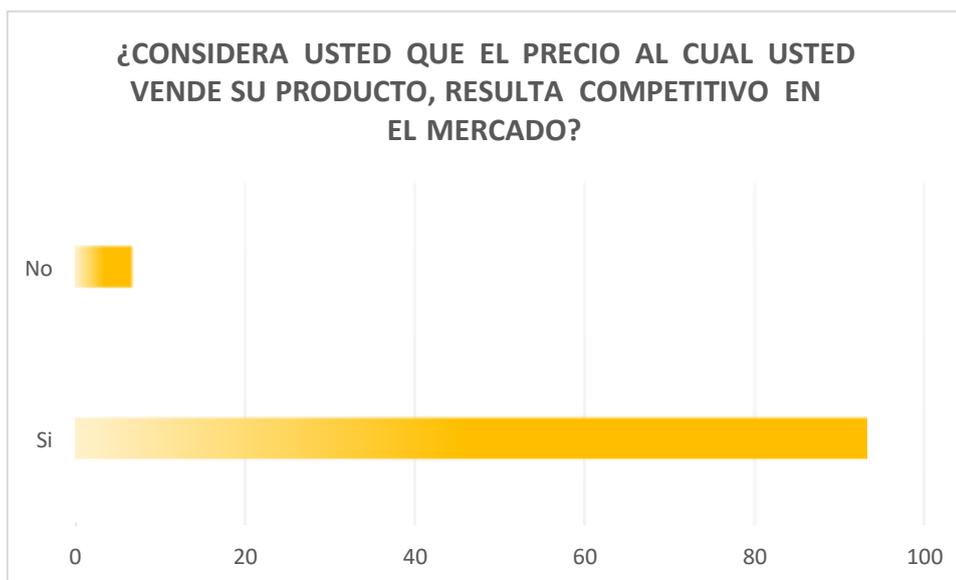
**Gráfica 6:** Resultados sexta pregunta, instrumento aplicado a florícolas.  
**Fuente:** Encuesta

La sexta gráfica es una representación de la pregunta número 6 del instrumento aplicado a florícolas del sector de Tabacundo, en donde se puede observar que existen dos respuestas para esta pregunta, 14 de los 15 encuestados mencionaron que para ellos Colombia representa un mayor nivel de competitividad a la hora de exportar sus productos hacia mercados extranjeros, mientras que únicamente uno de los encuestados menciona que Holanda es un competidor para él. Es así que, Colombia obtuvo un 93.3% de participación en esta pregunta y Holanda un 6.7%.



**Gráfica 7:** Resultados séptima pregunta, instrumento aplicado a florícolas.  
**Fuente:** Encuesta

La penúltima pregunta corresponde a ¿Cree usted que su producto ofrece un valor agregado?, y las respuestas de los encuestados fueron en su gran mayoría un “Si”, afirmando que sus productos si ofrecen un valor agregado obteniendo así un 93.3%, 14 personas optaron por esta opción de respuesta, mientras que el restante, es decir 1 persona menciona que “No” considera que sus productos ofrezcan un valor agregado, el porcentaje de esta respuesta fue de un 6.7%.



**Gráfica 8:** Resultados octava pregunta, instrumento aplicado a florícolas.  
**Fuente:** Encuesta

Finalmente, la octava gráfica corresponde al último ítem de la encuesta aplicada a florícolas, la información que se pudo obtener en las respuestas para esta pregunta corresponden principalmente a un “Si” con un 93.3% para las empresas que consideran que el precio de su producto resulta competitivo en el mercado, registrando un total de 14 personas quienes eligieron al “Si” como su respuesta, únicamente una persona menciona que “No” considera que el valor al que ofrece su producto sea competitivo en el mercado.

### 4.3.3 Análisis de la competitividad.

**Tabla 25**

*Ranking países exportadores partida 0603*

País OTC	Exportador 1		Exportador 2		Ranking Ecuador
Argentina	Colombia	Ranking 2	India	Ranking 3	Ranking 1
Brasil	Colombia	Ranking 1	India	Ranking 3	Ranking 2
Chile	Colombia	Ranking 1	Países Bajos	Ranking 3	Ranking 2
China	Tailandia	Ranking 1	Países Bajos	Ranking 2	Ranking 3
Costa Rica	Guatemala	Ranking 1	Países Bajos	Ranking 2	Ranking 3
Japón	Colombia	Ranking 1	Malasia	Ranking 2	Ranking 7
Perú	Países Bajos	Ranking 2	Colombia	Ranking 3	Ranking 1

**Fuente:** Portal web Trade Map

Para que Ecuador pueda mantener competitividad con los países con quienes presenta trabas a la hora de exportar su producto es importante se limite los países a los cuáles se busca exportar, en este caso una estrategia considerable para la competitividad de las exportaciones de flores del Ecuador hacia mercados extranjeros, es enfocar sus ventas para mercados en los cuáles los obstáculos técnicos no sean aplicados de forma específica para Ecuador, a su vez cuyo arancel sea menor o igual al 15%, esto porque si el arancel es demasiado alto no sería prudente buscar el cumplimiento de los requisitos de entrada de dicho país impositor, pues el pago de aranceles sería muy alto y por lo tanto el precio aumentaría y no resultaría atractivo para los consumidores. Así mismo, la aplicación de un convenio de la mano de cancillería, ministerios de comercio y Agrocalidad permitiría ayudar a los floricultores a cumplir de forma efectiva con normativa sanitaria y fitosanitaria, pues con la creación de convenios que estén enfocados en mejorar las condiciones de los floricultores ecuatorianos las dificultades a la hora de llegar a mercados extranjeros disminuirían, por otra parte la competitividad de Ecuador frente a países que se dediquen a la comercialización de los mismos productos aumentaría y eso resultaría beneficioso para el país y el sector floricultor nacional. La tabla número 24 es una representación de lo mencionado anteriormente, como se puede observar se encuentran solo los países que cumplen con las características previstas, en primer lugar, que el país cumpla con un arancel menor o igual al 15%, los obstáculos no sean aplicados únicamente al Ecuador, sino que sean generales, es decir aplicables para todo el mundo.

Por otra parte, se encuentran los principales exportadores de flores hacia los mercados metas, y la posición que tiene según su participación en el destino, y evidentemente la posición que Ecuador tiene en cada uno de los destinos internacionales como se puede observar Colombia se encuentra presente en casi todos los países de destino, exceptuando China y Costa Rica, mientras que Ecuador si ha mantenido su participación no solo en los países previamente mencionados, sino también en toda la lista de los destinos seleccionados. De hecho, la posición en la que se encuentra es entre los tres primeros exportadores en cada uno de los mercados internacionales seleccionados, excepto en Japón en donde se ubica en el puesto número 7.

A continuación, se presentan tablas en donde se calcula el Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR) que permite conocer cuál es la situación de las exportaciones ecuatorianas en relación a los principales competidores, en mercados de destino. Para la obtención de los resultados se ha aplicado la siguiente fórmula:

$$IVCR^k = \frac{X_{ijt}^k - M_{ijt}^k}{it \quad |X_{iwt} + M_{iwt}|}$$

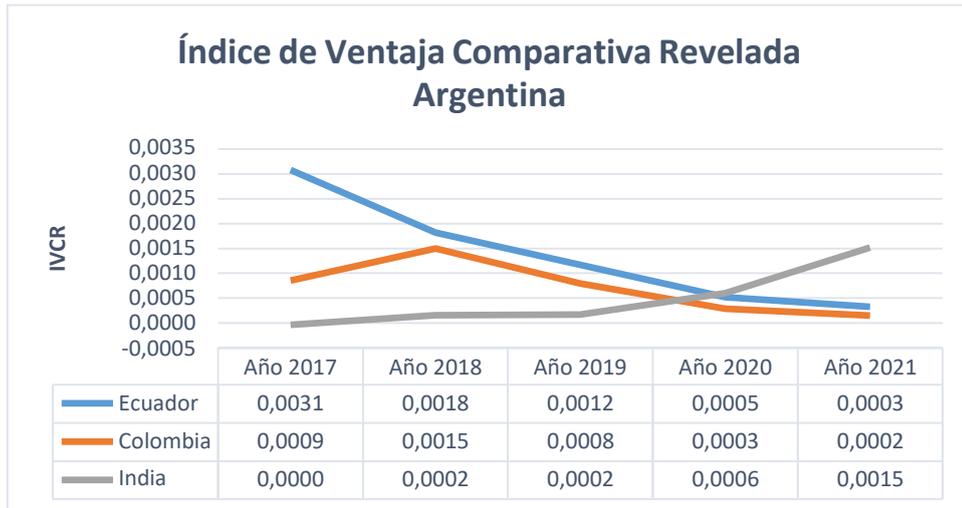
En dónde:

$X_{ijt}^k$  = Exportaciones del producto k realizadas por el país i al mercado j en el año t

$X_{iwt}$  = Exportaciones del producto k realizadas por el país i al mundo w en el año t

$M_{ijt}^k$  = Importaciones del producto k realizadas por el país i desde el mercado j en el año t

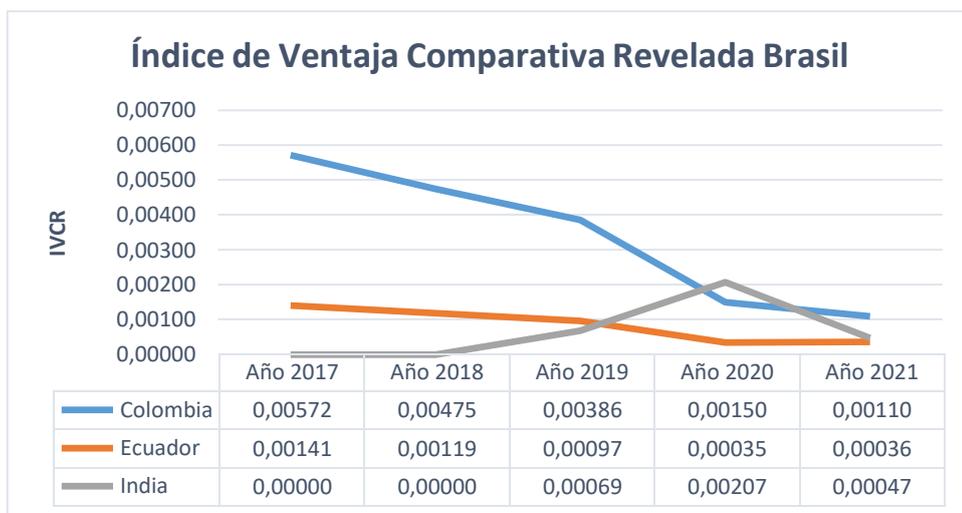
$M_{iwt}$  = Importaciones del producto k realizadas por el país i desde el mundo w en el año t.



**Gráfica 9:** (IVCR) Argentina  
**Fuente:** Investigación Propia

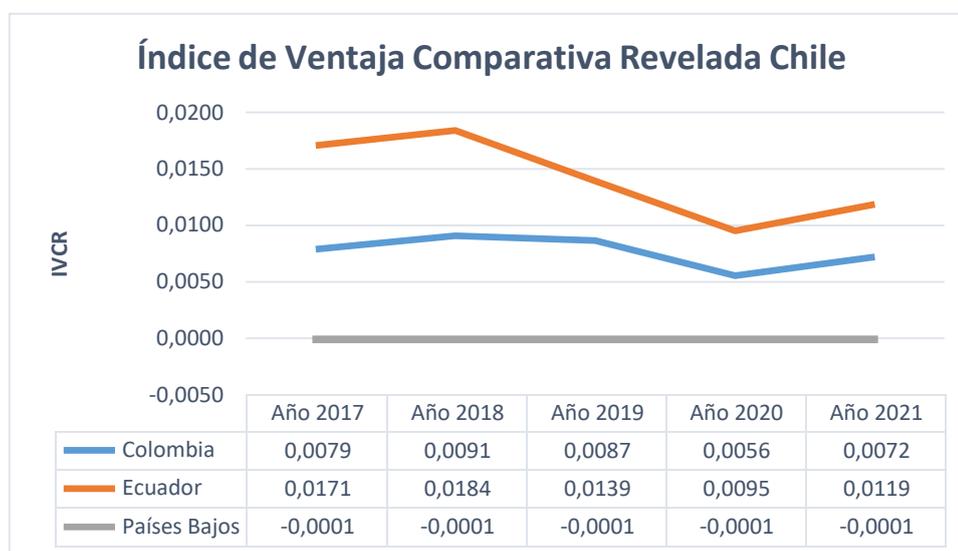
La gráfica 9, es la representación del resultado del IVCR, de Ecuador en el mercado de Argentina, como se puede observar dentro del período de estudio que son los últimos 5 años los participantes o los principales competidores para Ecuador en este destino son Colombia y la India, todos obteniendo valores positivos aunque ambos países tricolores presentan un decrecimiento en sus exportaciones hacia este destino a partir del año 2019, India por el contrario registra un crecimiento en sus ventas a partir del año 2020.

A pesar de que Ecuador se encuentra liderando las exportaciones en este mercado hasta el año 2019, posicionándose en el primer lugar de los países quienes comercializan productos provenientes de la partida 0603, hacia este mercado.



**Gráfica 10:** (IVCR) Brasil  
**Fuente:** Investigación Propia

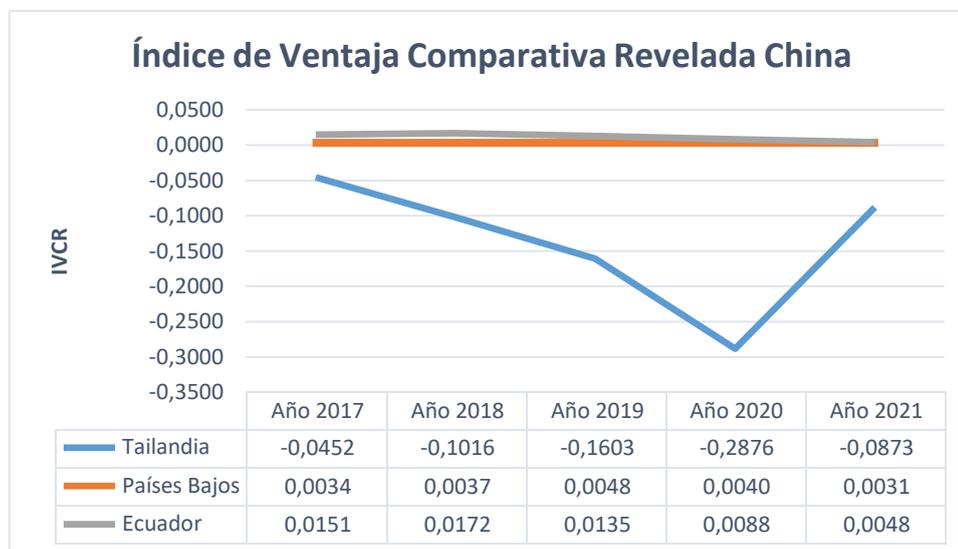
El IVCR, de Brasil es una gráfica en donde se expone la situación competitiva de los principales exportadores de productos derivados de la partida 0603, hacia el país Sudamericano, como se puede observar todos los países han obtenido valores positivos lo que significa que tienen una ventaja competitiva, en el año 2019, tanto Colombia como Ecuador registran una baja en sus exportaciones, mientras que India registra un incremento en sus exportaciones llegando a un punto alto hasta el año 2021, en donde se nota una caída considerable en sus ventas, mientras que los países tricolor se mantienen constantes desde su decrecimiento. Es importante mencionar que en este caso Colombia definitivamente presenta una ventaja frente a India y Ecuador con valores más altos.



**Gráfica 11:** (IVCR) Chile  
**Fuente:** Investigación Propia

Con respecto al IVCR de Chile, se pueden observar sus tres principales exportadores Colombia ocupando el primer lugar en el ranking, Ecuador el segundo lugar y Países Bajos el tercer puesto. A pesar de Colombia liderar el ranking gracias a esta técnica es claro que Ecuador tiene una mayor ventaja en el mercado chileno pues, registra mayor volumen con respecto a sus otros dos competidores, así mismo es claro que tanto para Ecuador, como para Colombia ha existido una caída en las ventas hacia este mercado en el año 2020, en donde se registra una caída considerable. Es claro que en el mercado chileno Ecuador tiene una gran oportunidad de ampliar sus ventas pues la ventaja que obtiene con respecto a Colombia y Países Bajos es alta, a pesar de esto es importante mencionar que en el último año del período de estudio 2021, Colombia registra valores por encima de los registrados por Ecuador, a pesar de ello su ventaja competitiva se mantiene.

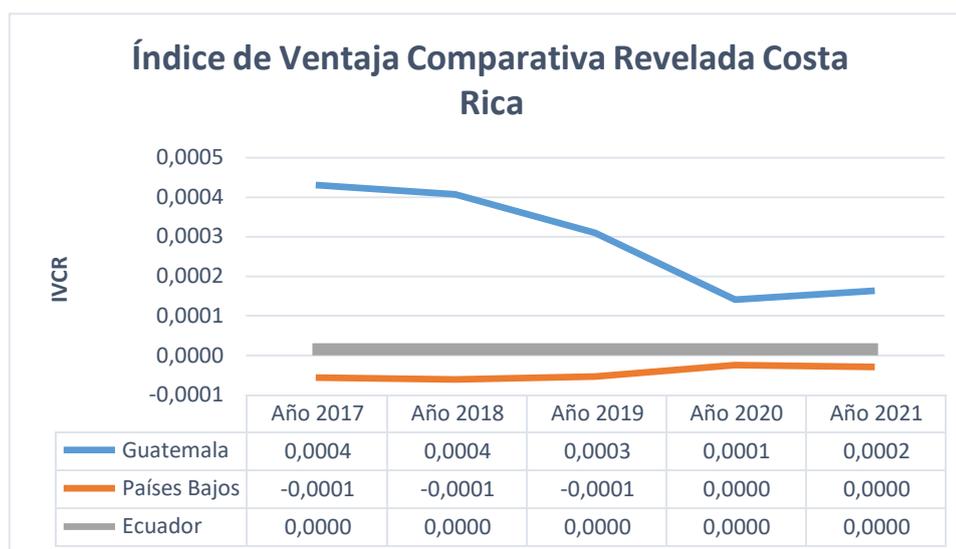
Con respecto a Países Bajos sus valores son negativos es por ello que se puede decir que no este país no posee una ventaja competitiva con respecto a sus otros competidores.



**Gráfica 12:** (IVCR) China  
Fuente: Investigación Propia

La gráfica número 12, señala la situación en cuanto a la ventaja comparativa de tres países en el mercado de China, en este caso los principales exportadores de la partida 0603, son Tailandia, Países Bajos y finalmente Ecuador, a pesar de encontrarse en primer dentro del ranking, Tailandia registra valores negativos en cuanto a su ventaja comparativa lo que quiere decir que no es favorable su situación, mientras que Países Bajos y Ecuador se podría decir se encuentran a la par uno del otro, de hecho antes del 2020 Ecuador se ubica por encima de Países Bajos con valores más altos, lo que significa que definitivamente su ventaja es alta, a pesar de esto sus ventas decrecen y se equiparan con las de Países Bajos.

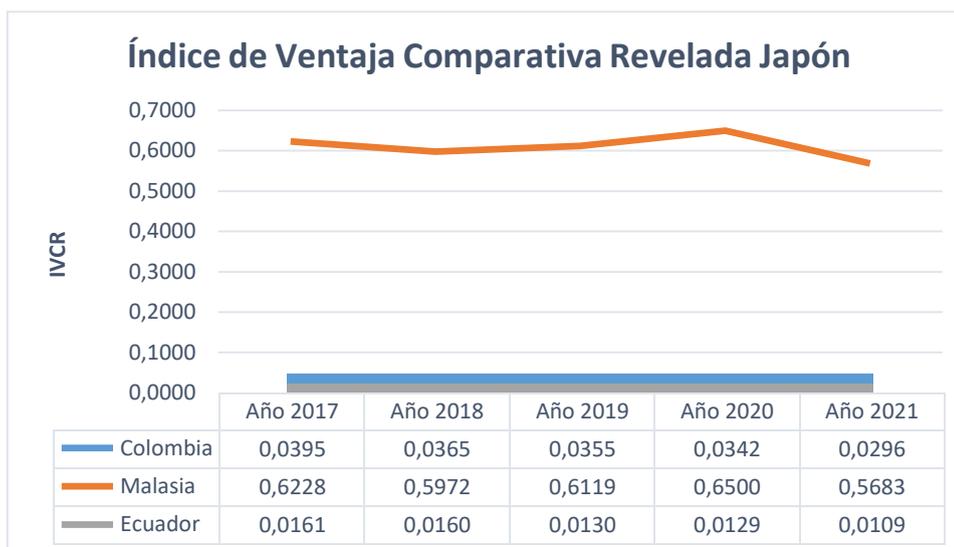
Esta gráfica indica que realmente la ventaja que tiene Ecuador con respecto a sus competidores es considerable y su incursión en este mercado resultaría favorable para los floricultores de Tabacundo, pues los resultados serían favorables con respecto a su competencia.



**Gráfica 13:** (IVCR) Costa Rica  
**Fuente:** Investigación Propia

La información que se encuentra dentro de la gráfica número 13, es sobre los principales exportadores de flores del mercado costarricense, en donde en primer lugar se encuentra Guatemala, seguido por Países Bajos y finalmente Ecuador. La situación correspondiente al mercado de Costa Rica es que Guatemala es su principal proveedor manteniendo valores positivos y por encima de los otros competidores, registrando una caída en el año 2020, pero a pesar de esto sigue liderando la ventaja comparativa.

En el caso de Países Bajos se encuentra por debajo de Ecuador en cuanto a su ventaja comparativa, aunque en el ranking su posición sea la del segundo lugar, Países Bajos registra valores negativos lo que significa que existe desventaja para este exportador. Finalmente, en el caso Ecuador sus números se mantienen y no registran valores ni negativos, ni positivos lo que significa que no existe ni una ventaja, ni una desventaja.



**Gráfica 14:** (IVCR) Japón

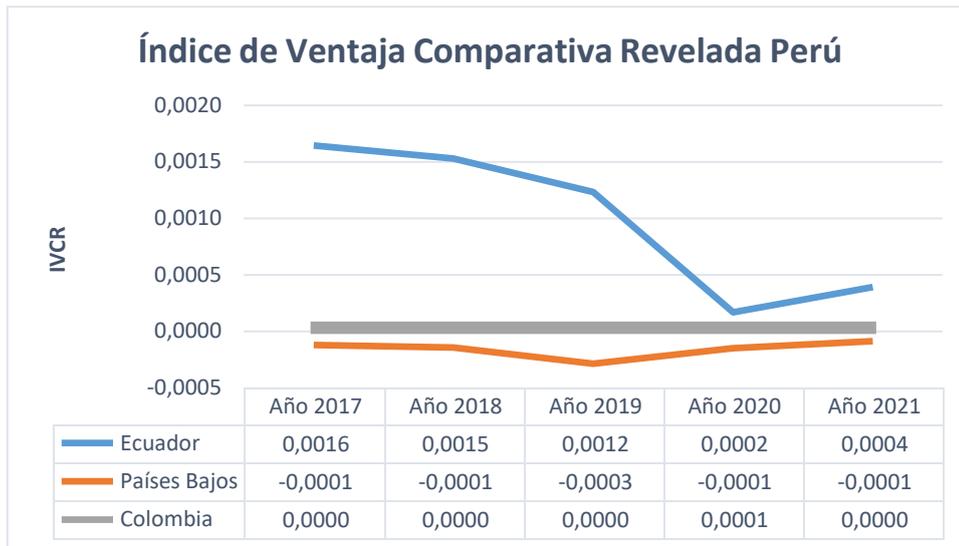
**Fuente:** Investigación Propia

Japón es uno de los mercados a los cuáles los floricultores ecuatorianos más apuntan a la hora de comercializar sus productos, pero existe una desventaja para ellos pues su situación a la hora de llegar a este mercado se complica por los diferentes tipos de documentos que deben cumplir, de hecho, Japón es un mercado considerado complicado para los exportadores ecuatorianos, como lo mencionó el Ing. Galo Granda en una entrevista.

Y en esta gráfica se puede corroborar que, aunque en efecto, existe una diferencia considerable con respecto a Malasia aun así Ecuador registra valores positivos en cuanto a su ventaja comparativa lo que significa que existe una gran apertura y beneficios que este mercado podría ofrecer al país tricolor.

Como se puede observar en la gráfica Malasia lidera totalmente este mercado no solo en el ranking de exportaciones, sino también en cuanto a sus valores dentro del índice de ventaja comparativa y está quizá se deba a la cercanía que tiene con el mercado de destino, a pesar de esto Colombia y Ecuador son de los principales exportadores para Japón y aunque para los floricultores ecuatorianos llegar a este mercado resulta una problemática por los distintos obstáculos técnicos que se presentan a la hora de llegar.

Es importante mencionar que en definitiva sin importar la problemática que pudiese existir Japón es un mercado que brinda muchas oportunidades y Ecuador si cuenta con una ventaja en este mercado.



**Gráfica 15:** (IVCR) Perú  
**Fuente:** Investigación Propia

La gráfica número 15, recopila información sobre la ventaja comparativa revelada de los principales exportadores de flores, hasta el mercado de Perú. Es así que, se encuentran tres países ordenados por orden de ventas hacia el país sudamericano, en primer lugar se encuentra su vecino país Ecuador liderando la lista, y no solo ubicándose en primer lugar por el volumen de exportaciones, sino también por la ventaja que obtiene frente a sus competidores, durante los primeros años objetos de estudio previos a la pandemia del covid-19, existe una posición bastante favorable en relación a los otros países, para el año 2020 se logra ver como esta cae considerablemente, pero después registra un incremento en el siguiente año.

El siguiente país en el ranking de exportadores para Perú es Países Bajos, quien a diferencia de Ecuador obtiene valores negativos incluso antes de la pandemia, lo que quiere decir es que, se encuentra en desventaja en este mercado. Y finalmente, se encuentra Colombia que a diferencia de los primeros países mencionados no registra ni valores positivos, ni negativos. Únicamente en 2020, existe un aumento colocando un valor positivo, pero en el siguiente año regresa a sus valores lineales de 0.

Esta gráfica demuestra que específicamente en el mercado peruano Ecuador, tiene una gran ventaja comparativa con respecto a sus competidores.

**Tabla 26**

*Matriz Perfil de Riesgo*

MATRIZ PERFIL DE RIESGO									
Países	OTC General o Específico	Calificación Nota 1 = específico Nota 2 = ambos Nota 3 = general	Arancel	Calificación Nota 1 = 11 a 15% Nota 2 = 6 a 10% Nota 3 = 0 a 5%	IVCR	Calificación Nota 1 = Menor a 0 Nota 2 = Menor a 1 Nota 3 = Igual a 1	Tasa de Crecimiento	Calificación Nota 1 = 11 a 15% Nota 2 = 6 a 10% Nota 3 = 0 a 5%	Puntuación/ Semaforización
			11,86		0,004				
China	General	3	%	1	8	2	-23%	1	7
Costa Rica	Ambos	2	14%	1	0	2	-15%	1	6
			6,00		0,000				
Perú	Ambos	2	%	2	4	2	-26%	1	7
Argentina	General	3	10%	2	3	2	-41%	1	8
					0,000				
Brasil	General	3	10%	2	36	2	-25%	1	8
					0,011				
Chile	Ambos	2	15%	1	9	2	-6%	3	8
					0,010				
Japón	General	3	0%	3	9	2	-7%	3	11

**Fuente:** Investigación Propia

La tabla número 25, es una síntesis de información obtenida durante esta investigación, presentando no solo los países preseleccionados, en donde se escogió aquellos que tuviesen un arancel igual o menor al 15%, así mismo se especifica el tipo de aplicación que tiene el o los obstáculos técnicos impuestos, ya sean de manera general para todo el mundo o específicos a Ecuador. En esta tabla además de encontrarse esta lista de países, se presenta una calificación para cada uno de los ítems que se consideran más relevantes e importantes para que un mercado pueda ser considerado viable para el Ecuador, como se observa existe una puntuación final en donde se registra por colores la factibilidad que dichos mercados tendrían, en primer lugar, se han dado calificaciones desde 1, hasta 3. En donde, 1 es la puntuación más baja, también denominada no tan positiva y 3 la más alta también considerada una de las mejores calificaciones.

Entonces, el tipo de color que se ha otorgado a cada una de las puntuaciones está basada en la colorimetría de un semáforo, en donde rojo representa un destino no tan viable, amarillo

representa destinos que resultan más atractivos a la hora de exportar productos de la partida 0603, pero que no tienen una puntuación del todo alta por diferentes criterios que hacen que el país pierda competitividad frente a otros países que de igual forma tienen el mismo mercado y comercializan los mismos productos, que se pretende comercializar y generar una ventaja frente a ellos. Finalmente, el color verde es la mejor puntuación, debido a que la calificación que se ha dado a cada criterio es alta puesto que cumple con las condiciones estipuladas previas a dar calificación a cada una de estas características.

Es así que, dentro de los países con puntuación roja o baja dentro de esta matriz de riesgo se encuentran, China, Costa Rica y Perú con una puntuación de 7 respectivamente a excepción de Costa Rica con una calificación de 6, esto debido a en el caso de China que a pesar de tener una aplicación general para sus obstáculos técnicos, registra un arancel medianamente alto con 11,86%, dentro del IVCR que Ecuador tiene en este mercado se ha calificado con 2, puesto que no supera el 1, ni tiene valores negativos. Con respecto a la tasa de crecimiento de las exportaciones que se han realizado dentro de los últimos cinco años por parte de Ecuador se ha calificado con 1, pues ha decrecido con -23% lo cual es bastante significativo.

En el caso de Costa Rica que a pesar de tener una tasa de crecimiento menor con respecto a China, y la misma calificación de 2 en el IVCR, el porcentaje de arancel es 14% lo que significa costos muy altos para pagar en el momento del arribo de la mercancía en el país de destino, Perú por su parte, cuenta con un arancel bajo de 6% lo que es algo bastante favorable para el país, así mismo su IVCR obtiene una puntuación de 2, lamentablemente las exportaciones de flores desde Ecuador registran un decrecimiento de -26% que de hecho, es uno de los valores más bajos con respecto a este criterio. Por otra parte, los países que tienen un color amarillo, son Argentina, Brasil y Chile, en donde los dos primeros han obtenido las mismas calificaciones en cada uno de los criterios a evaluar, ambos países tienen una tasa de crecimiento alta con respecto al resto de mercados, -41% para Argentina y -25% para Brasil, aun así gracias a sus bajos aranceles aplicados para esta partida arancelaria y a los valores positivos que Ecuador tiene con respecto a su ventaja comparativa los coloca con una puntuación de 8 respectivamente.

De igual forma, Chile se coloca en el mismo color que los anteriormente mencionados, pero con una variación dentro de la aplicación de sus OTC ya que este destino los aplica específicamente para Ecuador y el mundo razón por la cual obtiene una calificación de 2, además presenta una tasa de crecimiento de las exportaciones ecuatorianas hacia este país que,

aunque si bien es cierto ha disminuido su porcentaje no resulta ser tan elevado con un -6%, esto lo convierte en un destino mucho más atractivo para las exportaciones de flores ecuatorianas. Finalmente, se encuentra Japón con una de las puntuaciones más altas de los países participantes en esta matriz de perfil de riesgo obteniendo 11, esto debido a que en la mayoría de los criterios a evaluar fue puntuada con 3, excepto por el IVCR, en donde su calificación fue de 2 puntos, debido a que se mantiene en números positivos, pero no logra llegar a 1. Esto quiere decir que, con respecto a los obstáculos técnicos impuestos, son aplicados de forma general para el mundo, su tasa de crecimiento es -7%, tiene un arancel para estos productos del 0% lo que resulta realmente beneficioso para los floricultores ecuatorianos que tengan como destino Japón.

#### **4.4 Estrategias Competitivas**

Basado en información obtenida dentro de esta investigación por fuentes directas e indirectas se presentan las siguientes estrategias que permitan reducir los obstáculos técnicos y aumentar la competitividad en el sector florícola de Tabacundo.

En primer lugar, respaldarse en Acuerdos comerciales creados previamente como por ejemplo, acuerdos firmados entre Ecuador y la UE, EFTA, y con el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte; esto con el objetivo de crear posicionamiento del Ecuador en estos mercados internacionales, además de facilitar los procesos documentales pues se logrará conocer de primera mano no solo los requisitos necesarios para entrar en el mercado de destino, sino también conocer los procesos y las entidades a las cuales se debe recurrir para cumplir con los Obstáculos técnicos impuestos en los mercados internacionales, beneficiara a los floricultores no solo del sector de Tabacundo sino, a nivel nacional. De igual forma dar paso a otras opciones que le brinden a las florícolas de Tabacundo mejorar su competitividad en aquellos mercados en donde se pudo observar que existe mayores beneficios para los productos de la partida arancelaria 0603 al momento de su exportación. Así mismo, poder aumentar las ventajas que estos acuerdos comerciales pueden brindar, ya que uno de estos acuerdos es aplicado para la Unión Europea y dos de los principales destinos de exportación por parte de Ecuador pertenecen a este bloque económico, con la información brindada en este trabajo investigativo se puede aumentar aún más el volumen de exportaciones hacia destinos como Italia y Países Bajos aprovechando los beneficios del mencionado acuerdo. Todo lo indicado generaría un poder en los floricultores frente a nuevos competidores que pudiesen presentarse o a los ya existentes. Además del conocimiento que se pueda obtener de los mercados internacionales de interés por parte del Estado ecuatoriano, ayudaría al sector en la reducción de costos y tiempo en cumplir

con la documentación, y esto a su vez colocaría a Ecuador entre los principales exportadores de flores en el mercado internacional, esta unión es un claro ejemplo de la tercera fuerza que Porter menciona la del poder de proveedor, en este caso el poder que como floricultores y Estado se puede obtener con la alianza de ambos posicionaría a las exportaciones de flores ecuatorianas en una perspectiva favorable en el mercado internacional.

Dentro de investigación como lo mencionó Chorlango. D. (2022), lamentablemente el sector florícola de Tabacundo no cuenta con una asociación entre pequeñas o medianas empresas que les permitan fortalecerse no solo en el mercado nacional, sino también internacional. Como el floricultor lo menciona si existiera una sociedad entre las MYPIMES del sector se obtendrían varias ventajas, y en efecto esta sería una estrategia aplicable para estas empresas que al no tener los suficientes recursos económicos su expansión o crecimiento resulta lento, además de presentarse otro tipo de desventajas como por ejemplo resultar ser estafados en el mercado extranjero por personas mal intencionadas, así mismo, el desconocimiento de documentación que debe ser cumplida previo al ingreso a un mercado resulta en pérdidas económicas, pues tienen que recurrir a profesionales que les brinden asesorías, costos que para una florícola que se encuentra empezando resulta perjudicial. Sumado a todo lo anteriormente mencionado los costos logísticos para poder exportar resultan realmente altos y esta es una de las razones por las cuales la mayoría de floricultores deben vender su producto a empresas más grandes porque de esa forma su producto puede ser comercializado con mayor facilidad, entonces, la creación de asociaciones de pequeñas y medianas empresas para poder realizar envíos internacionales reduciría considerablemente los costos logísticos que involucra la exportación de flores vía aérea, esto debido a que se podrían emplear viajes consolidados para reducir costos logísticos, evidentemente esta estrategia generaría una gran ventaja competitiva para el Ecuador frente a sus competidores, como lo es Colombia que de hecho, como lo mencionan los expertos Ing. Ruano y Granda. G (2022) una de las ventajas del vecino país frente a Ecuador es el precio al cual ellos venden sus productos debidos no solo al tipo de moneda, sino también por la ayuda que reciben del gobierno para la reducción de costos logísticos a la hora de exportar, así mismo las facilidades que el estado colombiano les brinda a la hora de exportar, debido a las alianzas que tienen entre empresas. A pesar de no obtener un beneficio económico por parte del gobierno ecuatoriano, los floricultores con su sociedad podrían emplear el envío de sus productos de manera grupal y a su vez incluso poder cubrir mayor demanda del sector, estas estrategias brindarían una reducción en los costos de envío y por ende se podría obtener precios más atractivos para los compradores. Además de otros beneficios económicos que dichas

asociaciones les traerían, como el conocimiento colectivo de un mercado que les resulte complicado y costoso entrar haciéndolo de forma individual. Mientras que, si se necesitará personal profesional que brinde asesorías sobre requisitos y procesos a cumplirse previo al ingreso a un mercado exigente los costos serían menores y los beneficios serían generales para todos y cada uno de los miembros de dichas sociedades. Y esto a su vez, fortalecerá a los participantes de diferentes amenazas como por ejemplo nuevos competidores, pues ya no serán empresas individuales que tengan que enfrentar OTC, que se puedan presentar de manera unipersonal, sino lo harán de forma grupal y con una estructura organizada y fortalecida.

Las estrategias mencionadas no solo fortalecerán al sector floricultor ecuatoriano de la amenaza de nuevos competidores internacionales, como Holanda, Países Bajos, Tailandia, que como se pudo observar en la diferentes graficas en donde se expuso los principales exportadores de flores a países que Ecuador tiene participación, estos competidores han empezado a fortalecer sus exportaciones y expandirse, con la aplicación de las estrategias propuestas el riesgo de perder competitividad se reducirá considerablemente pues no solo se podrá incursionar en nuevos mercados, sino también en aquellos en donde la superación de obstáculos técnicos resulta más complicada en relación a otros destinos, por ejemplo en el caso de Japón en donde gracias a la aplicación del índice de ventaja comparativa revelada se ha podido evidenciar que Ecuador tendría una gran ventaja en este mercado con relación a sus competidores, además de esto el poder que como proveedores se obtendrá frente a sus compradores debido a la eficiencia y eficacia que se producirá en el cumplimiento de la documentación y requisitos solicitados por los países de destino. Debido a la gran oferta de productos provenientes de la partida 0603, es evidente que los clientes tienen el poder en estas negociaciones, a pesar de ello Ecuador tiene una gran ventaja pues su producto es apetecido debido a su calidad, lo complicado la mayoría de ocasiones es cumplir con los OTC, por distintas situaciones que se han presentado a lo largo de esta investigación, como lo es el desconocimiento, tiempos, inversiones económicas, complicaciones en la documentación, con la aplicación de la segunda estrategia planteada correspondiente a la asociación de pequeñas y medianas empresas se pueden limitar considerablemente los OTC, pues de esta forma los costos logísticos pueden reducir en gran medida además de una baja en cuanto a la problemática por la que muchos floricultores tienen que pasar con respecto a estafas que pudiesen presentarse en el extranjero, sumado a esto el hecho de poder comercializar su producto a precios más atractivos debido a los envíos en cargas consolidadas y poder cubrir un mayor porcentaje de la demanda en el mercado de destino,

permitirá que exista una estructura fuerte y esto a su vez conllevará a generar mayor competitividad a nivel internacional.

Con una sociedad entre empresas y el apoyo gubernamental se puede fomentar la investigación para mejoras en procesos administrativos y técnicos, las florícolas pueden permitirse desarrollar productos con mayor calidad y a su vez, la creación de productos que resulten atractivos y sean novedosos en los mercados, pues las investigaciones resultarán menos costosas y el beneficio será general. Así mismo, esto permitirá que exista aún más competitividad y posicionamiento de los productos comercializados a nivel internacional.

### **Poder de negociación de los proveedores**

Son considerados aliados dentro de la cadena de suministro, abastecimiento y de logística. Ayudan a cumplir con los procesos que deben desempeñar las empresas florícolas para poder producir y comercializar la flor en mercados extranjeros.

**Tabla 27**  
*Proveedores de insumos florícolas Tabacundo*

Proveedor	Servicio/Producto
Ecuaquimica	Fertilizantes
Plastivalle	Material de empaque y embalaje
AMC	Insumos (mallas, tachos, laminas)
Agripac	Plaguicidas

**Fuente:** Empresas florícolas de Tabacundo, (2022)

La presente tabla contiene información correspondiente a los principales proveedores de insumos para las florícolas del sector de Tabacundo, lo que las florícolas buscan principalmente es la reducción de costos en lo más posible, esto con la finalidad de crear un producto con valores atractivos para los compradores ya que al obtener valores bajos se puede ofrecer un producto en el mercado más atractivo en cuanto a precio, evidentemente esto también representa que los proveedores brinden servicios y productos de calidad, así mismo que los componentes cumplan con los requerimientos de los países en destino, como por ejemplo que ciertos fungicidas no contengan químicos que afecten a la flora y fauna en los mercados de destino.

Algunos de los proveedores presentados en la tabla número 26, se ubican principalmente en la provincia de Pichincha como es el caso de Ecuaquimica, empresa proveedora de fertilizantes ubicadas en la ciudad de Cayambe, AMC empresa que brinda insumos como mallas, tachos,

laminas, etc y se encuentra en la ciudad de Quito. Así mismo, otra de las empresas ubicadas en esta ciudad es Agripac quien ofrece productos plaguicidas; finalmente se encuentra Plastivalle ubicada en el cantón Pedro Moncayo y ofrece material de empaque y embalaje.

## Poder de negociación con los clientes

**Tabla 28**  
*Empresas importadoras partida arancelaria 0603*

Países Importadores	Empresas importadoras
Argentina	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alparamis S.A.</li> <li>• Argenflor S.A.</li> <li>• Bacara S.A.</li> </ul>
Brasil	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alexandro B. De Godoy Flores - Zeker Flores               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Associação Total Flora - Total Flora</li> <li>• Ball Horticultural Do Brasil Ltda</li> </ul> </li> </ul>
Chile	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Distribuidora De Flores Aconcagua Sa</li> <li>• Forestal Palo Alto Limitada - Fopal Ltda.               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Red Floral Limitada</li> </ul> </li> </ul>
Japón	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kyowa &amp; Co., Ltd.</li> <li>• Ocean Trading Co., Ltd.</li> <li>• Seitaro Arai &amp; Co., Ltd</li> </ul>

**Fuente:** Trade Map (2022)

La tabla presentada previamente corresponde a las principales empresas importadoras de los países en donde existe una mayor ventaja competitiva del Ecuador, estos mercados son destinos que después del análisis del IVCR y dentro de la Matriz de Perfil de Riesgo se encuentran con una puntuación favorable, obteniendo un color amarillo para destinos óptimos y verde destinos muy óptimos.

Las empresas que se presentan son las principales compradoras a lo largo de los últimos cinco años y que, a pesar de existir un decrecimiento en las importaciones por parte de estos mercados de destino, dichas empresas han registrado una compra constante, aunque, en menor volumen. Es por ello, que se presentan estas empresas como opciones de clientes en los mercados de destino más óptimos, Los clientes juegan un rol fundamental en la comercialización de

productos y poder conocer qué empresas resultan más seguras y favorables de comercializar los productos provenientes de la partida 0603, permitirá a los floricultores exportar de una manera segura pues se contara con el respaldo de saber que son empresas que a pesar de las diferentes problemáticas han mantenido sus compras al Ecuador, así mismo permitirá enfocar los recursos y conocer a profundidad cuales son las exigencias de estos clientes para poder satisfacer necesidades y cumplir con sus expectativas.

### **Amenaza de nuevos competidores**

#### **Competidores nacionales, de floricultores del sector de Tabacundo.**

Según información obtenida dentro de la Super Intendencia de Compañías (2020), mencionan que dentro del territorio ecuatoriano existen varios sectores que se dedican a la producción y comercialización de flores, las provincias que cultivan productos provenientes de la partida arancelaria 0603 son las siguientes: Pichincha con un 74%, Cotopaxi 13%, Imbabura 4%, Guayas 3%, Carchi 2%, Azuay 2%, Tungurahua y Chimborazo 1% correspondientemente. Como Porter lo menciona las amenazas que representan los nuevos competidores son significativas para los floricultores de Tabacundo a pesar de que, la competencia no logra equiparar los porcentajes de producción de Pichincha tienen una participación característica en el país, la entrada de nuevos competidores permite que se fomente la competitividad nacional y como se menciona en la teoría de Porter para que un país logre ser competitivo internacionalmente primero debe crear competencia a nivel local, el sector de Tabacundo tras la aparición constante de provincias que se suman a la producción y comercialización de flores se ven obligados a mejorar las condiciones de sus productos, logrando así un mayor índice de calidad en sus productos.

#### **Empresas competidoras nacionales para el sector de Tabacundo**

**Tabla 29**

*Empresas competidoras nacionales para la flor ecuatoriana del sector de Tabacundo*

Empresas competidoras nacionales	Ubicación
Agroterranorte S.A	Carchi
Stampsybox Cia. Ltda.	Carchi
Floricesa Florícolas del centro SA	Tungurahua
Florsani CIA. LTDA	Azuay
Florícola la Herradura S.A	Cotopaxi

**Fuente:** Trade Map (2022)

La tabla número 29 corresponde a información correspondiente a provincias que se dedican a la producción de flores y empresas ubicadas en este sector, dichas empresas son algunas de las más representativas de estas localidades. Esta información permite conocer algunas de las empresas que representan competencia nacional para los floricultores de Tabacundo. Como se puede observar 2 de las empresas mencionadas se encuentran en Carchi, 1 en la provincia de Tungurahua, 1 en Azuay y una en Cotopaxi, cada una de estas empresas son productoras y comercializadoras de flores a nivel nacional, razón por la cual son consideradas competencia para el sector florícola de Tabacundo.

### **Competidores Internacionales, del sector florícola de Tabacundo.**

**Tabla 30**  
*Principales competidores para Ecuador*

Ranking	Países competidores
1	Colombia
2	Países Bajos
3	Kenya

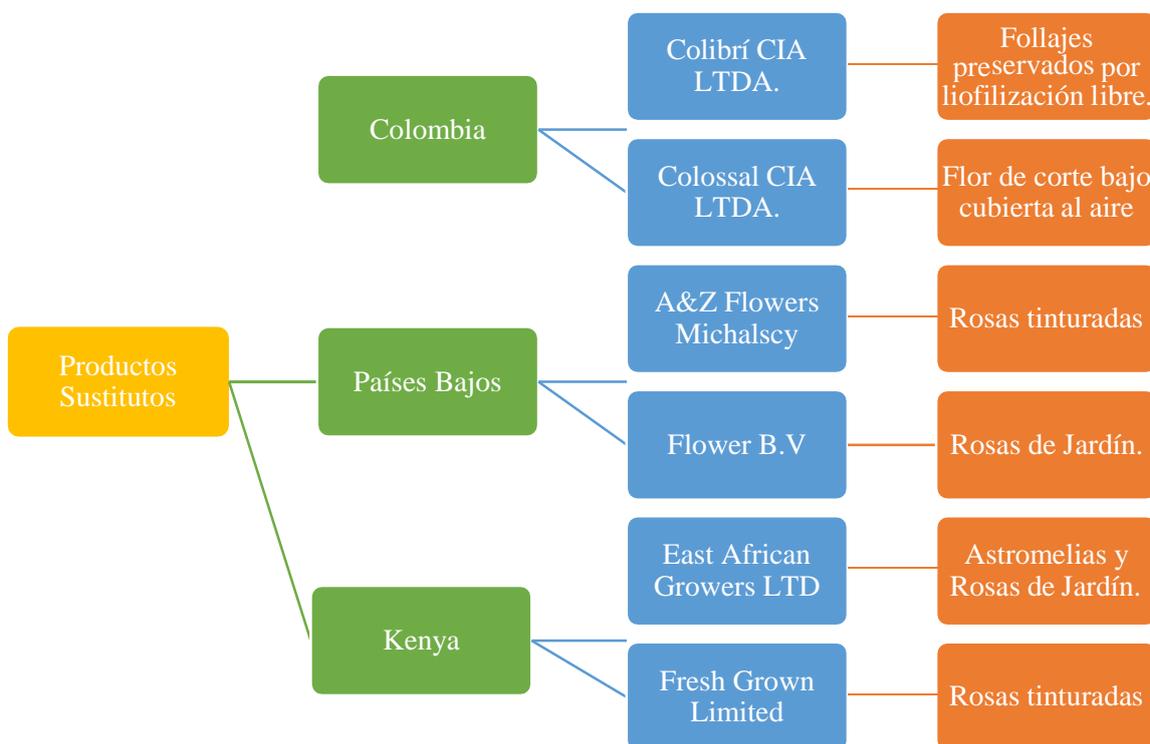
**Fuente:** Elaboración propia

La tabla número 28, contiene información sobre los países que representan un mayor porcentaje de competitividad para los floricultores del sector de Tabacundo el primer lugar lo ocupa el vecino país de Colombia, que como fue mencionado en las encuestas es considerado su principal competidor, el siguiente según información por parte de los encuestados es Holanda que está inmerso en el destino de Países Bajos y a su vez, este destino es el principal exportador de flores a nivel mundial, otro de los países que fueron mencionados por expertos como L. Serrano (2022) indica que Kenya es otro de los destinos en donde también producen y comercializan flores. Es importante destacar que algunas de las características de estos mercados son que, por ejemplo, en el caso del también país latinoamericano es que su producción no cuenta con el mismo nivel de calidad como lo es la de la producción nacional.

## Amenaza de productos sustitutos

### Ilustración 16

Productos sustitutos para flores ecuatorianas



Fuente: Trade Map (2022)

La presente imagen representa los productos sustitutos presentados por los principales países competidores de Ecuador, como se puede observar también se han mencionado empresas que en la actualidad ya se encuentran produciendo estos productos, algunos de los productos sustitutos evidenciados son: rosas de jardín producto que en la actualidad es comercializado por A&Z Flowers Michalscy una empresa ubicada en Países Bajos. Otro producto son las flores de corte bajo cubierta al aire que es producida y comercializada por el vecino país. Así mismo, se puede observar que Kenya produce y comercializa Astromelias la empresa encargada de esta comercialización es East African Growers LTD. Finalmente, otra de las nuevas opciones presentadas son rosas tinturadas. Como se puede evidenciar en esta fuerza de Porter sobre las amenazas de productos sustitutos y su contenido es realmente importante que en Ecuador se

siga enfocando recursos para la creación de nueva variedad en cuanto a productos, esto con la finalidad de no perder el posicionamiento que se ha logrado obtener hasta el presente. Emplear recursos económicos a la mejora de los productos ya existentes y brindar nuevas opciones para poder ofrecer al cliente una variedad en cuanto a la cartera de productos que se pueden ofrecer en mercados extranjeros brindará un mejor posicionamiento del Ecuador en destinos internacionales.

### **Rivalidad entre los competidores**

**Tabla 31**  
*Competencia Internacional para la partida arancelaria 0603*

País	Empresa
Colombia	Colossal CIA LTDA.
Países Bajos	Produkter Holland BV
Países Bajos	A&Z Flowers Michalscy
Kenya	Fresh Grown Limited

**Fuente:** Investigación Propia

La tabla número 30 contiene información sobre las empresas más representativas del sector florícola de cada uno de los países más competitivos para Ecuador en el contexto de las exportaciones realizadas durante los últimos 5 años, estas empresas lideran las exportaciones hacia mercados internacionales, debido a la presencia que han obtenido con el pasar de los años, no solo por su competitividad sino también por toda la trayectoria que ha enmarcado un antes y un después con respecto a la comercialización de productos provenientes de la partida arancelaria 0603, como se puede observar Países Bajos cuenta con un mayor porcentaje de participación en el mercado extranjero, pues a diferencia de Colombia y Kenya dos de sus empresas son de las más grandes exportadoras a nivel internacional.

### **4.5. DISCUSIÓN**

La presente investigación aborda temas que se relacionan con los obstáculos técnicos que el sector florícola ecuatoriano tiene a la hora de exportar flores a mercados internacionales, de igual forma conocer cuál es la competitividad existente en el mercado internacional de flores.

Para poder conocer más acerca de este sector y su participación en la balanza comercial ecuatoriana se toman distintas fuentes de investigación que son empleadas a nivel global para no solo conocer los valores exportados o importados anualmente por diferentes países en el mundo, de varios productos que cuenten con una subpartida arancelaria, así mismo fuentes que permitan conocer más de cerca medidas no arancelarias que impone cada país para cumplir con diferentes propósitos.

Como lo menciona en su investigación Marin E. A. (2018).“Medidas no arancelarias que ha aplicado el Ecuador durante el período 2002-2018”, en este documento la autora explica los diferentes objetivos que las barreras no arancelarias tienen a la hora de ser aplicadas y eso se ha podido evidenciar de primera mano en la presente investigación, pues con la ayuda del portalweb de la organización mundial del comercio (OMC), en la búsqueda por saber cuales son los obstáculos técnicos impuestos para las flores, es así que se pudo conocer que existen diferentes enfoques en la aplicación de los mismos, entonces se ha podido determinar que algunos buscan proteger el producto nacional, en otros casos precautelar la flora y fauna del territorio al que este producto busca ingresar exigiendo una serie de documentos que verifiquen que no existen ni bichos, ni componentes químicos que perjudiquen a su territorio. Estos han sido algunos de los más concurrentes.

De igual forma, como lo menciona Sandoval A. V. (2017), en su trabajo de investigación “Análisis de repercusión de las políticas arancelarias que enfrenta el sector florícola ecuatoriano en el período 2000-2015”, el sector florícola es uno de los principales actores en la balanza comercial nacional, aportando anualmente miles de millones de dólares a la economía del Ecuador, y esto se ha podido verificar con el uso de la herramienta de Trade Map que ha facilitado esta investigación pues se ha podido conocer cuales son los valores que año tras año este sector aporta a la economía nacional, es así que, una de las subpartidas con una participación evidente y en constante crecimiento ha sido la subpartida 060311, que corresponde a Rosas “flores y capullos”, lo que corrobora la información de hace cinco años atrás, como lo menciona Sandoval, pues las flores siguen ocupando uno de los principales lugares dentro de las exportaciones no petroleras aportando con cifras que superan los tres millones de dólares.

El período de estudio que se tomo como referencia para esta investigación fue desde el año 2017, hasta 2022, además de esto el autor menciona que gracias a diferentes acuerdos que se han establecido le ha sido posible al país llegar a mercados como Estados Unidos, pero en la actualidad la realidad ha cambiado considerablemente. Gracias a una entrevista realizada al

experto en Proecuador, Ing. Oscar Ruano (2022) el menciona que hoy en día ya no existen tratados o acuerdos comerciales con el país norteamericano lo que hace de alguna forma que el Ecuador no luzca tan atractivo para este y otros mercados extranjeros, a pesar que desde hace dos años Ecuador firmo un Acuerdo de Primera Fase con Estados Unidos, lo que ha hecho que de alguna forma varias empresas vean una luz al final del tunel pues, eso brindará una estabilidad comercial con respecto a los vecinos países Perú y Colombia quienes si cuentan con tratados de libre comercio con el país norteamericano, cuando el tratado se encuentre en su etapa final definitivamente permitirá que la situación de las florícolas se equipare en relación a uno de sus competidores mas fuertes, Colombia.

Además de esto se suma la competencia que existe con Colombia, esta información es también mencionada por un artículo sobre la “Competitividad en America Latina : El caso Ecuador” escrito en el año, 2017 en donde se menciona el rol que cumple el Estado en Ecuador y la importancia que este tiene a nivel del establecimiento de politicas y lineamientos que permitan el fortalecimiento de la competitividad que el país pudiese tener a nivel internacional, esta información es totalmente relevante pues como lo menciona el experto de Proecuador debido a la carencia en tratados y acuerdos comerciales no se ha podido establecer relaciones internacionales que beneficien no solo al sector florícola sino, también a otros sectores productivos del país, esto sumado a la situación política que se vive a nivel nacional con el paro y la Guerra a nivel internacional, resulta considerablemente perjudicial la posición en la que se encuentran los sectores exportadores nacionales actualmente, pues una situación política como la que ha vivido Ecuador ultimamente con respecto a paros nacionales hace que se pierdan mercados extranjeros y la competencia resulte beneficiada ganando terreno con respecto a sus exportaciones.

Todo lo previamente mencionado obtenido de distintas fuentes de información es corroborado por quienes palpan de primera mano las consecuencias de las distintas situaciones expuestas, los floricultores quienes por medio de las encuestas aplicadas señalan no solo que han dejado de exportar a mercados internacionales, sino también recalcan que Colombia es uno de los países que les resulta mayor competencia, no solo por el TLC, que mantiene con Estados Unidos desde hace mas de 10 años, lo que resulta ser una ventaja competitiva considerable para la exportación de sus productos.

Esto sumado al cambio de moneda que significa una reducción económica considerable en sus procesos productivos, logísticos y mano de obra los coloca en una situación favorable con respecto a Ecuador. Esta podría ser la respuesta a la disminución en los valores de importación por parte de EE.UU, en el último año del periodo de estudio, 2020 con relación a Ecuador. En el artículo publicado por Juan Gabriel Vanegas , Jorge Restrepo, (2016), en donde exponen la situación del sector antioqueño con respecto a sus exportaciones, puntualmente de flores hacia el extranjero en el relucen algunos factores que según ellos ponen en desventaja al sector, como lo son los costos de producción y logística que este producto necesita para poder llegar a nivel internacional, así mismo mencionan que la falta de experiencia en la aplicación de procesos técnicos y administrativos ponen en una situación complicada a los floricultores colombianos, con la información recolectada en la presente investigación se podría estar de acuerdo con estos factores mencionados pues, si bien es cierto para Colombia resulta realmente costoso mejorar sus procesos para obtener un producto de calidad, aunque para Ecuador esto no resulte menos costoso, el país cuenta con una población florícola a la que le gusta mantener sus estándares de calidad altos a pesar, de que esto no sea en todos los casos.

Esto permite el posicionamiento del sector florícola ecuatoriano y la calidad en sus productos en una posición por encima de muchos de sus competidores, puntualmente Colombia. Como lo aseguran varios de los floricultores encuestados, Cabascango (2022), menciona que sus productos son bastante apetecidos por los compradores pues el brinda un valor agregado con respecto a otras florícolas ubicadas en el sector, además de ello asegura que el producto nacional no solo es uno de los mejores a nivel global sino que supera por mucho al producto colombiano, así mismo Valdospinos (2022), menciona que Ecuador se preocupa mucho por la calidad que puede brindar en cada uno de sus productos lo que permite que se pueda llegar a mercados extranjeros con una mayor facilidad pues, la calidad no es un conflicto ya que son procesos realmente minuciosos.

A pesar, de todo esto no descartan la competencia que representa el vecino país pues sus precios son mas bajos con respecto a los ecuatorianos, a pesar de lo que pudiesen pensar los productores colombianos al tener una ventaja en su TLC, y al no invertir en procesos productivos y tecnológicos hacen que sus precios resulten mas atractivos para mercados internacionales, contrario a lo que la creencia popular diría Colombia exporta con un mayor porcentaje a Estados Unidos pues, como lo han manifestados la gran mayoría de los encuestados este país es uno de los compradores menos exigentes a la hora de importar sus productos pues no se fijan tanto en

la calidad que pueden ofrecer, es por ello, que Colombia lleva una delantera con respecto a Ecuador y a este mercado que ambos países tricolor tienen en común.

El cambio de moneda significa una ventaja para Colombia, en cuanto a sus exportaciones pues al tener un tipo de moneda considerado débil resulta apetecido para sus compradores quienes cuentan con un tipo de moneda fuerte. Lo contrario ocurre en Ecuador, además de ello la inversión que se realiza en la mejora constante de los procesos productivos, mano de obra, detalles que resulten atractivos a la hora de comercializar su producto involucra un aumento en el precio final de su producto, a pesar de ello gracias a todo el valor agregado que cada una de las características mencionadas aporta al producto final lo hacen ver más atractivo para aquellos mercados que son considerados más exigentes en los productos que ingresen a su territorio, no solo en la calidad y el valor agregado que puedan ofrecer, sino también en conocer que las mercancías que compran cumplan con las exigencias que el país demande, aunque esto genere una demora para los productores nacionales pues además de cumplir con altos estándares de calidad, deben emplear recursos en la obtención de certificados de distintas índoles para poder llegar a mercados que resultan más atractivos no solo por la cantidad de mercancía que compran, sino también por el precio que están dispuestos a pagar por el producto que se les puede ofrecer.

Es así que, como lo menciona Orellana (2022) es tal la confianza que el consumidor final tiene en el producto que Ecuador ofrece que una de las peticiones de sus compradores o brokers es que se envíe un sello que mencione “Producto hecho en Ecuador”, esto demuestra el posicionamiento que la flor ecuatoriana ha logrado tener en mercados internacionales que resultan sumamente exigentes en su calidad.

En cuanto a las certificaciones que los productores deben obtener para llegar a mercados como Chile y Rusia resulta ser una moneda de dos caras para algunos, pues las empresas más pequeñas ven a esto como una traba considerable a la hora de poder exportar, pues estos mercados son algunos de los que mejores pagos realizan, y para poder llegar a uno de estos es necesario cumplir con documentos fitosanitarios, en donde se establezca que la producción está libre de trips o escarabajos mismos animales que están prohibidos en estos territorios. Todos estos documentos deben corroborar que su producción está limpia y sus procesos han cumplido con los estándares que Agrocalidad impone para que el producto pueda salir a ciertos territorios.

Algunos productores se ven afectados pues al tener empresas pequeñas, no cuentan con el suficiente personal que pueda ayudar en todas y cada una de las funciones que se requiere para poder vender un producto desde su producción, empaquetado, documentación y todo lo que cada uno de estos procesos conlleva. Para otras empresas que resultan ser mas grandes y evidentemente cuentan con mayores recursos económicos lo que les permite contar con más personal que pueda estar encargado de diferentes funciones, les resulta más sencillo cumplir con las exigencias impuestas por Agrocalidad. A pesar de ello, varias de las empresas encuestadas han tenido problemas con la documentación o el proceso a la hora de cumplir con los parámetros impuestos, y evidentemente esto resulta perjudicial pues no solo existen pérdidas económicas, sino también de tiempo, producto y la posibilidad de perder al comprador internacional por no poder cumplir con el proceso para la obtencion de certificados sanitarios y fitosanitarios.

Como varios productores L. Sanchez, B. Cabascango, S. Ingavélez, J. Cuji (2022), lo han mencionado Rusia es uno de los países a los que han dejado de exportar, algunos de manera directa pues debido a la situación política de guerra que hoy en día se vive hace mas complicada las condiciones de llegada a este mercado, a pesar de ello varios de sus compradores se han ingeniado formas de hacer llegar sus productos mediante países vecinos, otros productores D. Chorlango, A. Pastaz (2022) mencionan que la razón por la cual han disminuido sus ventas hacia este país es por las exigencias que deben cumplir para poder ofrecer sus productos en este mercado. Estas serían las razones por las cuales las exportaciones hacia Rusia han tenido una disminución del -10% a pesar de no ser una caída tan significativa como es el caso de las ventas hacia Argentina.

A pesar de ello, resulta un tema preocupante porque parte del decrecimiento se debe quizá a factores externos como la pandemia mundial que se vive del Covid-19, lo que ha hecho caer las ventas desde el año en el que surgió (2019), como se puede verificar en la tabla número 13 que recopila información de las importaciones de los últimos cinco años de países en los que se ha evidenciado una tasa de decrecimiento, la mayoría de las naciones que se encuentran en ese listado registra su disminución desde el año en el que la pandemia comenzó.

Hoy en día sumado al contexto sanitario que se vive a nivel global hay que considerar la situación política que se registra entre Rusia y Ucrania, esto resulta realmente preocupante pues afecta a diferentes sectores economicos a nivel mundial, como ya se ha mencionado en

reiteradas ocasiones en esta investigación Rusia es uno de los principales compradores de rosas ecuatorianas, además de ello uno de los mercados que mejor paga al floricultor, también es uno de los mercados con mayores exigencias. A pesar de toda las complicaciones que se han registrado en los últimos años y en particular el contexto de la guerra, varios de los encuestados mencionan que Rusia aún mantiene sus compras evidentemente han disminuido a un 60 % y 50%. Es por ello, que hoy más que nunca el sector florícola se ve perjudicado pues uno de sus mercados más atractivos ha reducido su participación es por esta razón que la competitividad se ha incrementado considerablemente pues, varios floricultores plantean nuevas alternativas en sus productos, como la variedad que pueden ofrecer a sus compradores, tamaño del botón, tallo, etc.

Además de ello, poder brindar al consumidor final la seguridad de que el producto que se le ofrece cumple con todas las normas fitosanitarias exigidas, pues sin los documentos que certifiquen que las flores están libres del único obstáculo técnico que Rusia impone para productos provenientes del capítulo 06, todo el valor agregado que se pueda ofrecer sería inútil. Es por ello, que varios floricultores que ya han logrado llegar a este mercado en específico y otros que buscan vender su producto en el mercado ruso deben cumplir con la norma rusa impuesta en el año 2013, misma que menciona que varios productos pertenecientes al capítulo 06, tienen una restricción de ingreso al territorio, pues puede existir la presencia del escarabajo Capra, el mismo que es motivo para la preocupación de la Federación Rusa.

Por su parte, Chile también es uno de los mercados que más imponen obstáculos técnicos para Ecuador de manera directa de hecho, dos de sus tres OTC, son impuestos directamente para los productos nacionales. Esto es palpado de primera mano por Damián Orellana (2022) quien es un floricultor que menciona que Chile es uno de sus destinos, pero impone varias trabas para sus productos y eso le dificulta la entrada de su producción de flores al mercado chileno.

A pesar de no ser uno de los países que sea recurrente por los productores nacionales para ofrecer su producto el experto en declaraciones aduaneras de exportación L. Serrano (2022), relaciona a Chile como uno de los mercados más prometedores para la venta de flores, solo antecedido por Europa, Asia y China, lo mencionado por Serrano se ha corroborado en el IVCR de Chile, en la gráfica número 11, en donde se observa la gran ventaja que Ecuador tiene en este mercado por encima de sus competidores, lo que corrobora la perspectiva del experto con respecto a Chile y las oportunidades que brinda al sector florícola ecuatoriano, de no ser por los

obstáculos técnicos que este mercado impone de forma directa para Ecuador sería un destino ideal para las exportaciones de flores ecuatorianas porque como se indica en la tabla número 25 en la matriz de riesgo el mercado chileno ha obtenido un color amarillo lo que significa es un mercado en el cual se puede incursionar de manera segura.

Adicional a esto sería prudente conocer cada uno de los documentos tanto sanitarios como fitosanitarios que el país exige para la entrada de productos provenientes de la partida 0603, y con un origen ecuatoriano a pesar de ser varios los obstáculos a enfrentar las oportunidades que este mercado internacional ofrece son significativas.

Así mismo como Granda, G (2022) mencionó Japón es uno de los destinos a los cuales resulta más difícil para los floricultores ecuatorianos entrar debido a la documentación en el destino que imponen, a través de esta investigación se ha podido corroborar que en definitiva es un mercado incluso más atractivo y que brinda mayores oportunidades incluso por encima de Chile, el mercado japonés ha obtenido una puntuación de 11, siendo el único país dentro de esta tabla con una calificación tan alta, esto debido no solo al bajo porcentaje de arancel que impone para los productos de la partida 0603, que de hecho es 0%, además de esto la tasa de crecimiento refleja valores bajos con respecto a otros mercados como Corea, Argentina o Brasil que por el contrario tienen valores negativos bastante altos con respecto a su tasa de crecimiento.

## V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 5.1. CONCLUSIONES

- La situación actual del Ecuador a nivel de la competitividad resulta favorable a pesar de registrar un decrecimiento en las exportaciones de flores de los últimos años, esto porque Ecuador en la mayoría de los mercados estudiados se posiciona en un ranking 3 de los principales exportadores. El desconocimiento y la complejidad que para algunos floricultores representan el cumplimiento de documentación en ciertos mercados hacen que se pierda competitividad.
- La aplicación de viajes consolidados en empresas del sector de Tabacundo permitirá que existan menos gastos por costos de distribución logística y esto provocará que el precio del producto sea más atractivo en mercados internacionales.
- Varios de los países analizados han permitido conocer cuáles son las principales problemáticas que el sector de Tabacundo debe atravesar para poder dar cumplimiento con cada una de las normativas en mercados de destino.
- Esta investigación ha permitido conocer cuáles serían destinos más óptimos para la exportación de la flor, como se ha podido observar Japón es uno de los destinos en donde existe un arancel del 0%, y a su vez los OTC impuestos son aplicados de forma general, es decir no son explícitamente para Ecuador. Por ello, se define a este destino como uno de los mercados en donde la flor ecuatoriana lograría una mayor ventaja.
- Estados Unidos a pesar de ser uno de los principales destinos de exportación de la flor ecuatoriana no resulta ser el más óptimo debido al precio al que pagan el producto, además de ello resulta ser un mercado que se encuentra saturado y no valora la calidad que los productos provenientes de la partida 0603, puede ofrecer.
- Países Bajos es uno de los principales importadores de la flor ecuatoriana, a pesar de ello en el estudio del IVCR se pudo observar que también resulta ser competidor en algunos de los destinos estudiados. Esto se debe a que para este país le resulta más

sencillo revender la flor ecuatoriana en los diferentes territorios de la UE, destinos que para Ecuador debido al desconocimiento en cuanto a documentación le resulta más complicado.

## **5.2. RECOMENDACIONES**

- Se sugiere mejorar la competitividad del sector a través de certificaciones internacionales, mismas que permitan al sector florícola de Tabacundo a cumplir con los obstáculos al comercio (OTC).
- Cooperación entre pequeñas y medianas empresas del sector florícola de Tabacundo para dar paso a la creación de asociaciones que permitan fortalecer al sector incrementando su competitividad a nivel nacional e internacional.
- Se recomienda realizar exportaciones hacia aquellos países en donde se obtuvo puntuaciones favorables con respecto al IVCR, y en donde la colorimetría corresponda al color amarillo y verde; con respecto a la matriz de perfil de riesgo.
- La obtención de certificaciones correspondientes a buenas prácticas de producción y procesos del cuidado del medio ambiente permitirá que las empresas florícolas del sector de Tabacundo logren ser más competitivas en el mercado europeo, adicional a ello el valor de sus productos aumentará en este destino.
- Aprovechar los acuerdos comerciales que Ecuador mantiene con países pertenecientes a la Unión Europea, beneficiará enormemente al sector florícola de Tabacundo, pues como se ha podido observar algunos de los principales destinos de exportación se encuentran en este bloque económico y es por ello, que aprovechar el conocimiento correspondiente a cuales son los OTC y las entidades que los imponen en estos destinos ayudará a que se logre cumplir con estas medidas no arancelarias y por ende incrementar las ventas del sector.

- Se recomienda incursionar en los mercados estudiados y en donde se ha obtenido un resultado favorable como destinos óptimos y muy óptimos, pues en estos mercados los floricultores de Tabacundo pueden obtener una mayor ventaja competitiva con respecto a uno de sus principales competidores, Colombia. 8

#### IV. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

##### Referencias

- Ida Ivette Campi Mayorga, Martha Elena Font Graupera, Carlos Francisco Lazcano Herrera. (2017). La competitividad en América Latina. *Fundación Dialnet*, 227-236.
- (OMC), O. M. (2022). *Organización Mundial del Comercio*. Obtenido de Organización Mundial del Comercio: <https://www.wto.org/indexsp.htm>
- Arias, F. (2020). <https://tesisplus.com/investigacion-explicativa/investigacion-explicativa-segun-autores/>.
- Burguillo, R. V. (s.f.). Barreras Arancelarias. *Economipedia*.
- Compañías, S. I. (08 de 2020). *Corporación Financiera Nacional*. Obtenido de Corporación Financiera Nacional: [https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/downloads/biblioteca/2020/ficha-sectorial-3-trimestre-2020/FS\\_Cultivo-de-Flores\\_3T2020.pdf](https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/downloads/biblioteca/2020/ficha-sectorial-3-trimestre-2020/FS_Cultivo-de-Flores_3T2020.pdf)

- David, S. A. (17 de 11 de 2017). *Repositorio Digital Universidad Técnica del Norte*. Obtenido de Repositorio Digital Universidad Técnica del Norte: <http://repositorio.utn.edu.ec/handle/123456789/7426>
- Elizabeth, M. R. (18 de 07 de 2018). *Repositorio Digital de la UTMACH*. Obtenido de Repositorio Digital de la UTMACH: <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/12647/1/ECUACE-2018-AE-CD00342.pdf>
- Fajnzylber, F. (1988). Competitividad internacional: Evolución y lecciones. *Revista de la CEPAL*, 7.
- Figueras, M. S. (2000). *5campus.com*. Obtenido de 5campus.com: <https://ciberconta.unizar.es/leccion/anamul/inicio.html>
- Guillermo, G. P. (17 de 11 de 2017). *Repositorio Digital Universidad Técnica del Norte*. Obtenido de Repositorio Digital Universidad Técnica del Norte: <http://repositorio.utn.edu.ec/handle/123456789/7426>
- José E. Durán Lima; Mariano Alvarez. (2008). *CEPAL*. Obtenido de CEPAL: [https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/3690/S2008794\\_es.pdf](https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/3690/S2008794_es.pdf)
- Juan Gabriel Vanegas , Jorge Restrepo. (2016). Factores que afectan el posicionamiento de productos en el exterior: el caso del sector antioqueño. *Civilizar: Ciencias Sociales y Humanas*, 145-160.
- Maimone, G. D. (2011). Enfoque cualitativo y cuantitativo.
- Map, T. (2022). *Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas. Datos comerciales mensuales, trimestrales y anuales. Valores de importación y exportación, volúmenes, tasas de crecimiento, cuotas de mercado, etc.* Obtenido de Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas. Datos comerciales mensuales, trimestrales y anuales. Valores de importación y exportación, volúmenes, tasas de crecimiento, cuotas de mercado, etc: <https://www.trademap.org/Index.aspx>
- Paul R. Krugman; Maurice Obstfeld; Marc J. Melitz. (2012). *Economía Internacional, Teoría y Política* (Vol. 9). Madrid: Pearson. Obtenido de <https://rodrigo.files.wordpress.com/2019/03/economia-internacional-paul-krugman-ed-9.pdf>
- Porter, M. (1990). *Ser Competitivo*. España: Grupo Planeta. Obtenido de Ser Competitivo: [https://www.planetadelibros.com/libros\\_contenido\\_extra/35/34984\\_Ser\\_competitivo.p](https://www.planetadelibros.com/libros_contenido_extra/35/34984_Ser_competitivo.p)

V.

## ANEXOS

### Anexo 1: Certificado o Acta del Perfil de Investigación



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI  
FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN, ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL  
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR



### ACTA

DE LA SUSTENTACIÓN DE PREDEFENSA DEL DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR:

NOMBRE STEPHANY DANIELA GUALAVISI TRONCOZO CÉDULA DE IDENTIDAD: 1726769308  
NIVEL/PARALELO: EGRESADA PERIODO ACADÉMICO: 2022A

TEMA DEL TIC: "Análisis de la incidencia de los obstáculos técnicos a las exportaciones de flores del sector de Tabacundo y la competitividad internacional"

Tribunal designado por la dirección de esta Carrera, conformado por:

PRESIDENTE: MSC. JULIO IVÁN LÓPEZ CADENA  
DOCENTE TUTOR: MSC. LORENA ELIZABETH RUANO ENRÍQUEZ  
DOCENTE: MSC. BLANCA LILIANA MONTENEGRO OBANDO

De acuerdo al artículo 32: Una vez entregados los documentos; y, cumplidos los requisitos para la realización de la pre-defensa el Director de Carrera designará el Tribunal, fijando lugar, fecha y hora para la realización de este acto:

EDIFICIO DE AULAS: 1 AULA: 211

FECHA: lunes, 12 de septiembre de 2022

HORA: 10:00

Obteniendo las siguientes notas:

1) Sustentación de la predefensa: 5,60

2) Trabajo escrito 2,40

Nota final de PRE DEFENSA 8,00

Por lo tanto: **APRUEBA CON OBSERVACIONES** ; debiendo acatar el siguiente artículo:

Art. 36.- De los estudiantes que aprueban el informe final del TIC con observaciones.- Los estudiantes tendrán el plazo de 10 días para proceder a corregir su informe final del TIC de conformidad a las observaciones y recomendaciones realizadas por los miembros del Tribunal de sustentación de la pre-defensa.

Para constancia del presente, firman en la ciudad de Tulcán el lunes, 12 de septiembre de 2022

MSC. JULIO IVÁN LÓPEZ CADENA  
PRESIDENTE

MSC. LORENA ELIZABETH RUANO ENRÍQUEZ  
DOCENTE TUTOR

MSC. BLANCA LILIANA MONTENEGRO OBANDO  
DOCENTE

Adj.: Observaciones y recomendaciones

## Anexo 2: Certificado del abstract por parte de idiomas



### UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI FOREIGN AND NATIVE LANGUAGE CENTER

#### Informe sobre el Abstract de Artículo Científico o Investigación.

**Autor:** Stephany Daniela Gualavisí Troncozo

**Fecha de recepción del abstract:** 8 de septiembre de 2022

**Fecha de entrega del informe:** 8 de septiembre de 2022

El presente informe validará la traducción del idioma español al inglés si alcanza un porcentaje de: 9 – 10 Excelente.

Si la traducción no está dentro de los parámetros de 9 – 10, el autor deberá realizar las observaciones presentadas en el ABSTRACT, para su posterior presentación y aprobación.

#### **Observaciones:**

Después de realizar la revisión del presente abstract, éste presenta una apropiada traducción sobre el tema planteado en el idioma Inglés. Según los rubrics de evaluación de la traducción en Inglés, ésta alcanza un valor de 9, por lo cual se valida dicho trabajo.

Atentamente



Ing. Edison Peñafiel Arcos MSc  
Coordinador del CIDEN



**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI  
FOREIGN AND NATIVE LANGUAGE CENTER**

**ABSTRACT- EVALUATION SHEET**

**NAME:** Stephany Daniela Gualavisi Troncozo

**DATE:** 8 de septiembre de 2022

**TOPIC:** "ANÁLISIS DE LA INCIDENCIA DE LOS OBSTÁCULOS TÉCNICOS A LAS EXPORTACIONES DE FLORES DEL SECTOR DE TABACUNDO Y LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL"

**MARKS AWARDED**

**QUANTITATIVE AND QUALITATIVE**

<b>VOCABULARY AND WORD USE</b>	Use new learnt vocabulary and precise words related to the topic	Use a little new vocabulary and some appropriate words related to the topic	Use basic vocabulary and simplistic words related to the topic	Limited vocabulary and inadequate words related to the topic
	EXCELLENT: 2 <input checked="" type="checkbox"/>	GOOD: 1 Vera Játiva Edwin Andrés, 5 <input type="checkbox"/>	AVERAGE: 1 <input type="checkbox"/>	LIMITED: 0,5 <input type="checkbox"/>
<b>WRITING COHESION</b>	Clear and logical progression of ideas and supporting paragraphs.	Adequate progression of ideas and supporting paragraphs.	Some progression of ideas and supporting paragraphs.	Inadequate ideas and supporting paragraphs.
	EXCELLENT: 2 <input checked="" type="checkbox"/>	GOOD: 1,5 <input type="checkbox"/>	AVERAGE: 1 <input type="checkbox"/>	LIMITED: 0,5 <input type="checkbox"/>
<b>ARGUMENT</b>	The message has been communicated very well and identify the type of text	The message has been communicated appropriately and identify the type of text	Some of the message has been communicated and the type of text is little confusing	The message hasn't been communicated and the type of text is inadequate
	EXCELLENT: 2 <input checked="" type="checkbox"/>	GOOD: 1,5 <input type="checkbox"/>	AVERAGE: 1 <input type="checkbox"/>	LIMITED: 0,5 <input type="checkbox"/>
<b>CREATIVITY</b>	Outstanding flow of ideas and events	Good flow of ideas and events	Average flow of ideas and events	Poor flow of ideas and events
	EXCELLENT: 2 <input type="checkbox"/>	GOOD: 1,5 <input checked="" type="checkbox"/>	AVERAGE: 1 <input type="checkbox"/>	LIMITED: 0,5 <input type="checkbox"/>
<b>SCIENTIFIC SUSTAINABILITY</b>	Reasonable, specific and supportable opinion or thesis statement	Minor errors when supporting the thesis statement	Some errors when supporting the thesis statement	Lots of errors when supporting the thesis statement
	EXCELLENT: 2 <input type="checkbox"/>	GOOD: 1,5 <input checked="" type="checkbox"/>	AVERAGE: 1 <input type="checkbox"/>	LIMITED: 0,5 <input type="checkbox"/>
<b>TOTAL/AVERAGE</b>	9 - 10: EXCELLENT 7 - 8,9: GOOD 5 - 6,9: AVERAGE 0 - 4,9: LIMITED		<b>TOTAL 9</b>	

Anexo 3: Guía 001 Entrevista- Experto Ing. Oscar Ruano, Especialista Pro Ecuador.

 <b>DATOS GENERALES DEL ENTREVISTADO</b> 	
Nro. Formulario	
Nombres y Apellidos: Oscar Ruano	
Provincia: Carchi	
<p><b>Propósito:</b> El formulario de entrevista está dirigida a expertos en el área del Comercio Exterior , la cual pretende identificar cuáles son los obstáculos técnicos que más interfieren a la hora de exportar a mercados internacionales y cómo estos afectan a la competitividad del país, la información es confidencial y servirá para fines investigativos del tema denominado "Análisis de la incidencia de los obstáculos técnicos a las exportaciones de flores del sector de Tabacundo y la competitividad internacional"</p>	
<p><b>Instrucciones:</b> Por favor de la manera más comedida subraye su respuesta.</p>	
<b>Guía de preguntas abiertas</b>	
<p><b>1. ¿En el último año considera usted que las exportaciones de flores de Ecuador hacia el mundo han aumentado, disminuido se han mantenido?</b></p>	
1.1 Aumentado <input checked="" type="checkbox"/>	1.2 Disminuido <input type="checkbox"/>
1.3 Mantenido <input type="checkbox"/>	
1.3 ¿Por qué? Calidad, precio, logística, y competitividad contra Kenia, Colombia, Holanda, hasta el mes de marco 2020, por brote pandemia mundial Covid-19 y en la actualidad hasta mayo por la situación política del país.	
<p><b>2. ¿En cuanto a exportaciones cual considera usted es el nivel de dificultad del Ecuador a la hora de cumplir con los requisitos de mercados extranjeros?</b></p>	
2.1 Alto <input type="checkbox"/>	2.2 Moderado <input checked="" type="checkbox"/>
2.3 Bajo <input type="checkbox"/>	
2.3 ¿Por qué? Logística, buenas prácticas agrícolas, exigencias fitosanitarias.	
<p><b>3. ¿Cuáles son los desafíos que tiene el Ecuador para exportar a mercados internacionales?</b></p>	
3.1 Competencia, precios en el mercado de rosas, logística y tema arancelario.	
3.2 ¿Por qué? Carencia de tratados o acuerdos con países como: Estados Unidos, China, Península arábiga.	
<p><b>4. ¿Cuáles son los países donde se tiene mayor oportunidad para exportar?</b></p>	
4.1 Unión Europea, China, Australia, EFTA (Noruega, Liechtenstein, Islandia, Suiza), Península arábiga	
4.2 ¿Por qué? Pagos, compradores mas serios, prefieren calidad de flor ecuatoriana, procesos productivos a nivel nacional Pichincha, Carchi, Imbabura.	
<p><b>5. ¿Cuáles son los atributos funcionales o emocionales que debería gestionar el Ecuador en mercados internacionales para exportar?</b></p>	
5.1 Diversificar mas el mercado, a pesar de ello Ecuador es un país que ya cuenta con distintos atributos, entre ellos se encuentra el valor agregado en el mercado de las flores, brindando un producto fresco.	
5.2 ¿Por qué? Ecuador ya se diferencia con otros países que resultan ser competencia, y tiene a su favor las condiciones climáticas y la ubicación geográfica. Lo que brinda una ventaja competitiva para el país,	
<p><b>6. ¿Considera usted que el mercado de las rosas es un mercado libre de Obstáculos técnicos?</b></p>	
6.1 Si <input type="checkbox"/>	6.2 No <input checked="" type="checkbox"/>

6.3 ¿Por qué? Existen tres criterios a la hora de exportar y estos son requisitos que impone: el Ecuador, requisitos del mercado internacional y requisitos de los compradores internacionales, es el cliente quien da un posicionamiento y es quien determina los obstáculos técnicos. Como lo son: certificaciones, precio, calidad.		
7. <b>¿A nivel regional cuál es el país que resulta ser más competitivo para Ecuador y cuáles cree que son las razones para tener esa ventaja competitiva en el mercado?</b>		
7.1 Colombia,		
7.2 ¿Por qué? Factor monetario cambiario (peso), precio ecuatoriano no es óptimo. Pero, por la calidad Ecuador resulta ser más atractivo.		
8. <b>¿A qué tipo de obstáculos se enfrenta Ecuador a la hora de exportar sus productos?</b>		
8.1 Geopolítica, cosas que están pasando en el mundo (Covid - 19, guerra Rusia, paro nacional), medidas sanitarias a nivel internacional, descenso en el consumo global por pandemia. Y a nivel de proyección actual, problemática de la Guerra en Rusia con consumo de combustibles, posible inflación de productos por la crisis energética.		
9. <b>¿Desde su perspectiva considera usted que los procesos productivos de Ecuador son?</b>		
9.1 Muy Buenos <input checked="" type="checkbox"/>	8.2 Buenos <input type="checkbox"/>	8.3 Regulares <input type="checkbox"/>
8.4 ¿Por qué? Muy buenos, debido a los altos estándares que se tienen. La especialización de las personas, tecnología, procesos productivos bien cuidados, capacitación constante del personal.		

Anexo 4: Guía 002 Entrevista- Experto Ing. Galo Granda, Gerente Ghcomex.

 <b>DATOS GENERALES DEL ENTREVISTADO</b> 		
Nombres y Apellidos: Galo Granda		Nro. Formulario
Provincia: Pichincha		
<p><b>Propósito:</b> El formulario de entrevista está dirigida a expertos en el área del Comercio Exterior , la cual pretende identificar cuáles son los obstáculos técnicos que más interfieren a la hora de exportar a mercados internacionales y cómo estos afectan a la competitividad del país, la información es confidencial y servirá para fines investigativos del tema denominado "Análisis de la incidencia de los obstáculos técnicos a las exportaciones de flores del sector de Tabacundo y la competitividad internacional"</p>		
<p><b>Instrucciones:</b> Por favor de la manera más comedida subraye su respuesta.</p>		
<b>Guía de preguntas abiertas</b>		
<p><b>1. ¿En el último año considera usted que las exportaciones de flores de Ecuador hacia el mundo han aumentado, disminuido se han mantenido?</b></p>		
1.1 Aumentado <input type="checkbox"/>	1.2 Disminuido <input type="checkbox"/>	1.3 Mantenido <input type="checkbox"/>
<p>1.3 ¿Por qué? Si se compra las exportaciones en el 2019, las exportaciones en este año y principalmente 2021 recién igualaron a las del 2019, año 2021 considerado año de recuperación. Exportaciones del 2020 en relación al 2021 han aumentado.</p>		
<p><b>2. ¿En cuanto a exportaciones cual considera usted es el nivel de dificultad del Ecuador a la hora de cumplir con los requisitos de mercados extranjeros?</b></p>		
2.1 Alto <input type="checkbox"/>	2.2 Moderado <input type="checkbox"/>	2.3 Bajo <input type="checkbox"/>
<p>2.3 ¿Por qué? Como país se cumple casi todos los requisitos sanitarios, las dificultades principalmente se encuentran con países que presentan ciertos requisitos, destinos como Australia, Rusia, Panamá, principalmente Australia quizá el 90% de exportadores logran cumplir</p>		
<p><b>3. ¿Cuáles son los desafíos que tiene el Ecuador para exportar a mercados internacionales?</b></p>		
3.1 Logística, inflación mundial		
<p>3.2 ¿Por qué? Encarece mucho la flor para el destino final, sin embargo, por las características tan apetecidas son mas codiciadas a nivel internacional, si se lograra generar una unión en conjunto con los exportadores o el estado para poder reducir los costos logísticos, dolarización encarece procesos productivos. En Colombia se ha logrado generar un proceso logístico mas económico, hacia Japón.</p>		
<p><b>4. ¿Cuáles son los países donde se tiene mayor oportunidad para exportar?</b></p>		
4.1 Alemania, Francia, Reino Unido		
<p>4.2 ¿Por qué? Compran muchísima flor, estos países demandan mucho de este producto y algunos importadores mencionan que no compran directamente por las facilidades aduaneras que le brindan desde Holanda. Mercados como estos son bastante apetecidos si se logra gestionar a nivel nacional.</p>		
<p><b>5. ¿Cuáles son los atributos funcionales o emocionales que debería gestionar el Ecuador en mercados internacionales para exportar?</b></p>		
5.1 Explotando todo lo que se puede,		
<p>5.2 ¿Por qué? Quizá en flor ya se ha explotado las opciones del valor agregado, se esta tomando un rumbo similar al de Colombia con respecto a exportación de otros tipos de flores como Colombia lo hizo en los 80's , se esta diversificando el mercado por la situación de la oferta actual de las rosas. Regalías resultan costos más altos, en Tabacundo ya se han presentado algunos inconvenientes, quizá cultivar rosas que ya se encuentran sin regalías.</p>		

<b>6. ¿Considera usted que el mercado de las rosas es un mercado libre de Obstáculos técnicos?</b>		
6.1 <b>Si</b> <input type="checkbox"/>	6.2 <b>No</b> <input type="checkbox"/>	
6.3 ¿Por qué? Tiempo que los exportadores deben pasar para poder certificar es un tiempo de 3 meses, certificación de trips y ácaros. Gracias al Ecuapass se ha facilitado considerablemente el comercio nacional tanto en importaciones como exportaciones. Calificación para un exportador es de menos tiempo, 2 semanas como mucho, quizá para el mercado de Australia que requiere deshidratación se podría considerar un obstáculo, pero por parte de las aduanas en destino, que imponen mas obstáculos. Por ejemplo, la aduana americana ahora exige que todo lo que va en cada bouquet, antes no se realizaba este proceso. Y son obstáculos que presentan las aduanadas extranjeras, es por ello que es importante que las florícolas recurran a empresas que es brinden asesorías. Pero si se pueden superar. Las más difíciles Australia, Japón y Suiza.		
<b>7. ¿A nivel regional cuál es el país que resulta ser más competitivo para Ecuador y cuáles cree que son las razones para tener esa ventaja competitiva en el mercado?</b>		
7.1 Colombia		
7.2 ¿Por qué? Factores macroeconómicos, cambio de moneda hace que sus productos sean mas económicos. Factor gremial, ya que Colombia tienen una mejor organización y entendimiento en cuanto estadísticas, logística, mayores facilidades.		
<b>8. ¿A qué tipo de obstáculos se enfrenta Ecuador a la hora de exportar sus productos?</b>		
8.1 Obtención de certificados a nivel nacional, y a nivel internacional las aduanas con sus restricciones. En cuestión de aforos es una situación mas complicada y resulta ser un obstáculo para quienes manejan el comercio exterior, y toda la problemática que se presentan en el camino de la exportación de los productos.		
<b>9. ¿Desde su perspectiva considera usted que los procesos productivos de Ecuador son?</b>		
9.1 <b>May Buenos</b> <input type="checkbox"/>	8.2 Buenos <input type="checkbox"/>	8.3 Regulares <input type="checkbox"/>
8.4 ¿Por qué? Producción ecuatoriana más eficiente, e relación a los 90's y la cantidad de producción demuestra que existe mayor eficiencia en sus producciones y mayor uso del suelo. Ya existe una gran cultura y gran experiencia en el sector florícola. quizá en lo que no se tiene un buen avance es en l aparte administrativa existen procesos antiguos, sin manejar un todo en cada una de las áreas y eso complica la situación de las florícolas. Carchi ha llegado a superar los 0.40 ctvs. en relación a 0.33 ctvs. en el resto del país. Finanzas y área administrativa genera problemática.		

Anexo 5: Guía 003 Entrevista- Experto Ing. Luis Serrano.

DATOS GENERALES DEL ENTREVISTADO	
Nro. Formulario	
Nombres y Apellidos: Luis Serrano	
Provincia: Pichincha	
<p><b>Propósito:</b> El formulario de entrevista está dirigida a expertos en el área del Comercio Exterior, la cual pretende identificar cuáles son los obstáculos técnicos que más interfieren a la hora de exportar a mercados internacionales y cómo estos afectan a la competitividad del país, la información es confidencial y servirá para fines investigativos del tema denominado "Análisis de la incidencia de los obstáculos técnicos a las exportaciones de flores del sector de Tabacundo y la competitividad internacional"</p>	
<p><b>Instrucciones:</b> Por favor de la manera más comedida subraye su respuesta.</p>	
<b>Guía de preguntas abiertas</b>	
<p><b>1. ¿En el último año considera usted que las exportaciones de flores de Ecuador hacia el mundo han aumentado, disminuido se han mantenido?</b></p>	
1.1 Aumentado <input type="checkbox"/>	1.2 Disminuido <input type="checkbox"/>
1.3 Mantenido <input type="checkbox"/>	
1.3 ¿Por qué? Áreas de producción en constante crecimiento y eso hace que incremente las ventas.	
<p><b>2. ¿En cuanto a exportaciones cual considera usted es el nivel de dificultad del Ecuador a la hora de cumplir con los requisitos de mercados extranjeros?</b></p>	
2.1 Alto <input type="checkbox"/>	2.2 Moderado <input type="checkbox"/>
2.3 Bajo <input type="checkbox"/>	
2.3 ¿Por qué? Grandes empresas con mayor facilidad, pequeños productores problemática en documentación.	
<p><b>3. ¿Cuáles son los desafíos que tiene el Ecuador para exportar a mercados internacionales?</b></p>	
3.1 Costos de producción y la calidad de flor.	
3.2 ¿Por qué? Materia prima proviene de afuera y se crea dependencia del mercado internacional, en cuanto a calidad aún estamos en proceso de aprender.	
<p><b>4. ¿Cuáles son los países donde se tiene mayor oportunidad para exportar?</b></p>	
4.1 EE.UU, Europa, Asia, China, Chile	
4.2 ¿Por qué? EEUU, socio comercial número 1, Europa precios más altos por su fuerza económica.	
<p><b>5. ¿Cuáles son los atributos funcionales o emocionales que debería gestionar el Ecuador en mercados internacionales para exportar?</b></p>	
5.1 Sector florícola no tiene mayor apoyo por parte del Estado.	
5.2 ¿Por qué? El país ya ofrece valor agregado para los consumidores.	
<p><b>6. ¿Considera usted que el mercado de las rosas es un mercado libre de Obstáculos técnicos?</b></p>	
6.1 Si <input type="checkbox"/>	6.2 No <input type="checkbox"/>
6.3 ¿Por qué? Siempre existirá problemáticas con respecto a los OT. Es agricultora y es complicado cumplir siempre con las normativas.	

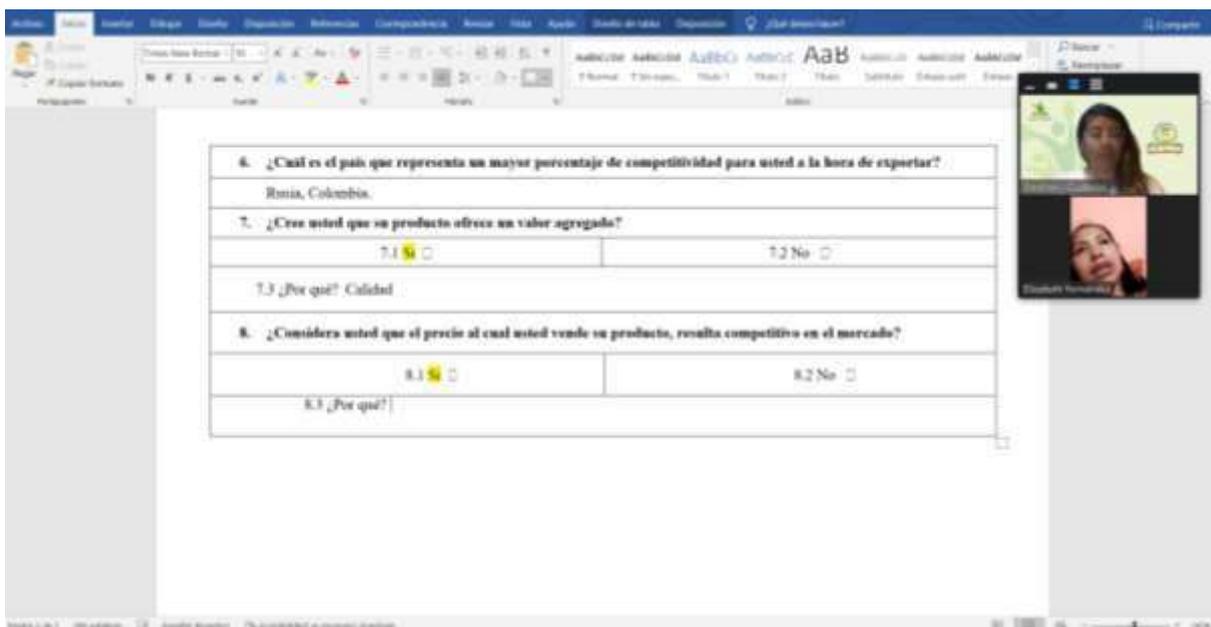
<b>7. ¿A nivel regional cuál es el país que resulta ser más competitivo para Ecuador y cuáles cree que son las razones para tener esa ventaja competitiva en el mercado?</b>		
7.1 Colombia		
7.2 ¿Por qué? Es el mayor productor de flores en Latinoamérica, más años produciendo, más apoyo técnico, costos menores con respecto a nuestro país.		
<b>8. ¿A qué tipo de obstáculos se enfrenta Ecuador a la hora de exportar sus productos?</b>		
8.1 Precio del transporte de flor vía aérea, demasiado alto y hace que se pierda competitividad, el estar dolarizados incrementa costos para compradores y de igual forma hace que se pierda competitividad.		
<b>9. ¿Desde su perspectiva considera usted que los procesos productivos de Ecuador son?</b>		
9.1 Muy Buenos <input type="checkbox"/>	8.2 Buenos <input type="checkbox"/>	8.3 Regulares <input type="checkbox"/>
8.4 ¿Por qué? Se han aprendido los procesos y se están mejorando constantemente.		

Anexo 6: Modelo Encuesta aplicada a florícolas del sector de Tabacundo

<b>DATOS GENERALES DEL ENCUESTADO</b>			
			Nro. Formulario
Nombres y Apellidos:			
Provincia:		Género	
Edad:		Femenino	Masculino
<p><b>Propósito:</b> El formulario de encuesta está dirigida a la población de la cabecera cantonal del Cantón Pedro Moncayo- Tabacundo, la cual pretende identificar cuáles son los obstáculos técnicos que mas interfieren a la hora de exportar a mercados internacionales, la información es confidencial y servirá para fines investigativos del tema denominado "Análisis de la incidencia de los obstáculos técnicos a las exportaciones de flores del sector de Tabacundo y la competitividad internacional"</p> <p><b>Instrucciones:</b> Por favor de la manera más comedida subraye con una X su respuesta.</p>			
<b>Guía de preguntas cerradas y abiertas</b>			
<b>1. ¿De las exportaciones que usted realiza selecciones el país con el que usted tiene complicaciones para vender?</b>			
1.1 Argentina .....	<input type="checkbox"/>		
1.2 Brasil .....	<input type="checkbox"/>		
1.3 Chile .....	<input type="checkbox"/>		
1.4 China .....	<input type="checkbox"/>		
1.5 Corea .....	<input type="checkbox"/>		
1.6 Costa Rica .....	<input type="checkbox"/>		
1.7 Japón .....	<input type="checkbox"/>		
1.8 Perú .....	<input type="checkbox"/>		
1.9 Rusia .....	<input type="checkbox"/>		
<b>2. ¿En referencia a los países seleccionados sus complicaciones se deben a?</b>			
2.1 Tasas Arancelarias <input type="checkbox"/>	2.2 Obstáculos Técnicos <input type="checkbox"/>	2.3 Demanda del producto <input type="checkbox"/>	
2.1.1 Impuesto Ad valorem <input type="checkbox"/>	2.2.1 Medidas Sanitarias y fitosanitarias <input type="checkbox"/>	2.3.1 Características de calidad. <input type="checkbox"/>	
2.1.2 Impuesto Especifico <input type="checkbox"/>	2.2.2 Medidas de protección para el producto local. <input type="checkbox"/>	2.3.2 Características en el precio. <input type="checkbox"/>	
	2.2.3 Otros <input type="checkbox"/>		
2.4 ¿Por qué?			
<b>3. ¿Los Obstáculos Técnicos le han afectado en las exportaciones de flores?</b>			
3.1 Si <input type="checkbox"/>		3.2 No <input type="checkbox"/>	
3.3 ¿Por qué?			
<b>4. ¿Ha dejado de exportar a un mercado internacional a causa de los Obstáculos Técnicos?</b>			
4.1 Si <input type="checkbox"/>		4.2 No <input type="checkbox"/>	
4.3 ¿Por qué?			
<b>5. ¿A qué tipo de mercados están dirigidas sus exportaciones?</b>			
5.1 Mercados minoristas <input type="checkbox"/>		5.2 Mercados mayoristas <input type="checkbox"/>	
5.3 ¿Por qué?			

6. ¿Cuál es el país que representa un mayor porcentaje de competitividad para usted a la hora de exportar?	
Rusia, Colombia.	
7. ¿Cree usted que su producto ofrece un valor agregado?	
7.1 Si <input type="checkbox"/>	7.2 No <input type="checkbox"/>
7.3 ¿Por qué?	
8. ¿Considera usted que el precio al cual usted vende su producto, resulta competitivo en el mercado?	
8.1 Si <input type="checkbox"/>	8.2 No <input type="checkbox"/>
8.3 ¿Por qué?	

Anexo 7: Encuesta aplicada a Florícola Fernández Flowers – Señora Lucila Fernández.



Anexo 8: Encuesta aplicada a Florícola Rosas de Puluvi Cia. Ltda – Señor Paúl Valdospinos.

The image shows a Google Docs interface with a survey document. The document contains the following text:

2.1 Tiene características

2.1.1 Importe al exterior

2.1.2 Impacto específico

2.2 ¿Cómo son sus productos?

2.2.1 Materia de protección para el producto local

2.2.2 Otros

2.3 ¿Dónde se produce?

2.3.1 Características de calidad

2.3.2 Características en el punto

2.4 ¿Por qué? ¿Qué medidas existen y cómo se maneja y se sigue producto poco apto para?

3. ¿Los Obstruidos Técnicos le han afectado en las exportaciones de flores?

3.1 Si

3.2 No

3.3 ¿Por qué?

4. ¿Se dejó de exportar a un mercado internacional a causa de los Obstruidos Técnicos?

4.1 Si

4.2 No

4.3 ¿Por qué?

5. ¿A qué tipo de mercados están dirigidas sus exportaciones?

5.1 Mercados nacionales

5.2 Mercados extranjeros

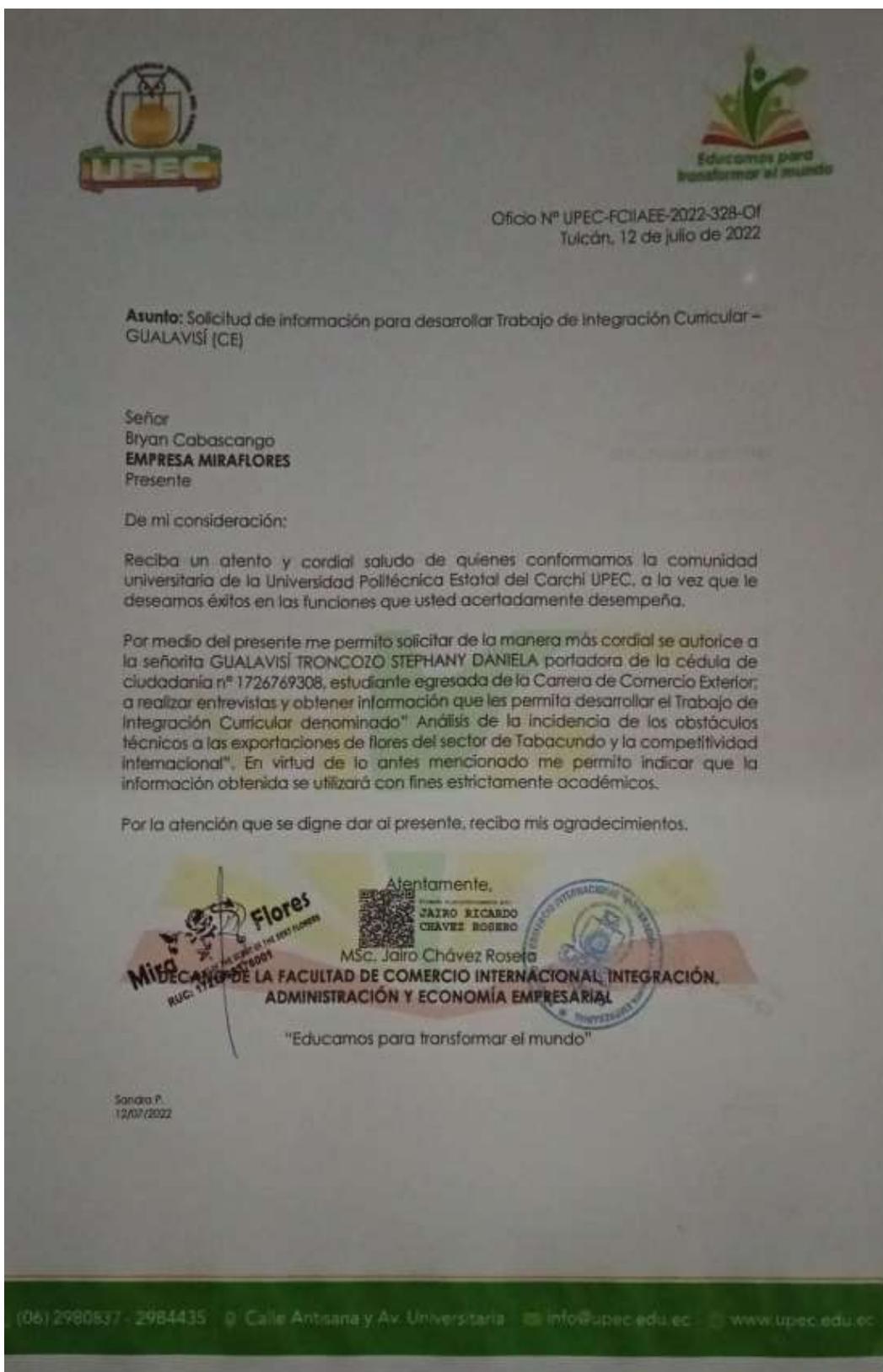
5.3 ¿Por qué?

6. ¿Cuál es el país que representa un mayor porcentaje de competitividad para usted a la hora de exportar?

7. ¿Cree usted que su producto ofrece un valor agregado?

On the right side of the document, there is a video call window showing two participants: a woman at the top and a man at the bottom.

Anexo 9 Oficio para encuesta, empresa Miraflores



## Anexo 10: Tabulación encuestas aplicadas

TABULACIONsay [Conjunto\_de\_datos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Edición Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda



	Pregunta1	Pregunta2	Pregunta3	Pregunta4	Pregunta5	Pregunta6	Pregunta7	VAR00001	Pregunta8	var
1	Chile	Obstáculo...	Si	No	Mercados ...	Colombia	Si	.	Si	
2	Chile	Caracterist...	Si	No	Mercados ...	Colombia	Si	.	Si	
3	China	Medidas S...	Si	No	Mercados ...	Colombia	Si	.	Si	
4	Rusia	Demanda ...	Si	No	Mercados ...	Colombia	Si	.	Si	
5	Chile	Medidas S...	Si	Si	Mercados ...	Colombia	Si	.	Si	
6	Chile	Medidas S...	No	Si	Mercados ...	Holanda	No	.	Si	
7	Rusia	Medidas S...	Si	No	Mercados ...	Colombia	Si	.	Si	
8	China	Tasas Ara...	Si	No	Mercados ...	Colombia	Si	.	Si	
9	Corea	Caracterist...	Si	No	Mercados ...	Colombia	Si	.	Si	
10	China	Obstáculo...	Si	No	Mercados ...	Colombia	Si	.	No	
11	Corea	Medidas S...	Si	No	Mercados ...	Colombia	Si	.	Si	
12	China	Medidas S...	Si	Si	Mercados ...	Colombia	Si	.	Si	
13	Chile	Medidas S...	Si	Si	Mercados ...	Colombia	Si	.	Si	
14	Rusia	Demanda ...	Si	No	Mercados ...	Colombia	Si	.	Si	
15	Japón	Medidas S...	Si	No	Mercados ...	Colombia	Si	.	Si	