

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN, ADMINISTRACIÓN Y
ECONOMÍA EMPRESARIAL

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

Tema: “Análisis de la evolución de las exportaciones de rosas ecuatorianas en el periodo 2019-2023 hacia el mercado europeo y la competitividad del sector florícola del cantón Cayambe”

Trabajo de Integración Curricular Previo a la
obtención del título de Licenciados en Comercio Exterior

AUTORES: Vinuesa Alencastro Jadira Alexandra

Villarreal Pantoja Wilson Fernando

TUTOR: PhD. Jaime Rodrigo Moreno Vallejo

Tulcán, 2025.

CERTIFICADO DEL TUTOR

Certifico que los estudiantes Vinuesa Alencastro Jadira Alexandra y Villarreal Pantoja Wilson Fernando con el número 1723972277 y 0402027668 respectivamente han desarrollado el Trabajo de Integración Curricular: “Análisis de la evaluación de las exportaciones de rosas ecuatorianas en el periodo 2019-2023 hacia el mercado europeo y la competitividad del sector florícola del cantón Cayambe”

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



Firmado electrónicamente por:
JAI ME RODRIGO
MORENO VALLEJO

PhD. Jaime Rodrigo Moreno Vallejo

TUTOR

Tulcán, marzo de 2025.

AUTORÍA DE TRABAJO

El presente Trabajo de Integración Curricular constituye un requisito previo para la obtención del título de Licenciado de la carrera de Administración de empresas de la Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía Empresarial.

Nosotros, Vinueza Alencastro Jadira Alexandra y Villarreal Pantoja Wilson Fernando con el número 1723972277 y 0402027668 respectivamente declaramos que la investigación es absolutamente original, auténtica, personal y los resultados y conclusiones a los que hemos llegado son de nuestra absoluta responsabilidad.



Vinueza Alencastro Jadira Alexandra
Fernando

AUTORA



Villarreal Pantoja Wilson
Fernando

AUTOR

Tulcán, marzo de 2025.

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Nosotros, Vinueza Alencastro Jadira Alexandra y Villarreal Pantoja Wilson Fernando declaramos ser autores de los criterios emitidos en el Trabajo de Integración Curricular: "Análisis de la evaluación de las exportaciones de rosas ecuatorianas en el periodo 2019-2023 hacia el mercado europeo y la competitividad del sector florícola del cantón Cayambe" y se exime expresamente a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi y a sus representantes de posibles reclamos o acciones legales.



Vinueza Alencastro Jadira Alexandra

AUTORA



Villarreal Pantoja Wilson Fernando

AUTOR

Tulcán, marzo de 2025.

AGRADECIMIENTO

Yo, Jadira Vinueza, al finalizar este importante capítulo de mi vida, quiero expresar mi más profundo agradecimiento a todas las personas que contribuyeron de alguna manera a la realización de este proyecto de tesis.

En primer lugar, agradezco a Dios por su inagotable amor, su constante guía y la inspiración que me han acompañado a lo largo de este camino académico, siendo mi refugio en los momentos difíciles.

A mis amados padres, mi gratitud por su sacrificio, dedicación y amor incondicional. Gracias a su apoyo emocional y material he forjado mi carrera universitaria. Sé que, sin su orientación y ejemplo, este éxito no habría sido posible.

A la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, agradezco la oportunidad de formarme en sus aulas. Su compromiso con la calidad e innovación ha sido fundamental para mi desarrollo como estudiante y en la elaboración de esta investigación.

A mi tutor de tesis, PhD. Jaime Moreno, le agradezco sinceramente su apoyo y dedicación a lo largo de este trabajo. Su experiencia y compromiso han sido indispensables para el desarrollo y culminación de este proyecto.

A mi compañero Wilson, gracias por ser una fuente invaluable de apoyo durante el desarrollo de esta tesis. Tu ayuda en la investigación y tu disposición para compartir ideas y recursos fueron fundamentales para el progreso de este trabajo.

A las empresas que me brindaron su acogida y colaboración para desarrollar las entrevistas, mi más sincero agradecimiento. Su información ha enriquecido significativamente este trabajo académico.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por darme la oportunidad de aprender y crecer. Él es mi refugio en los momentos de dificultad y me da la fuerza para siempre seguir adelante.

A mi querida madre Blanca, quien nunca me dejó solo en este largo y arduo camino lleno de altos y bajos. Su apoyo incondicional y amor constante han sido mi fortaleza en los momentos más difíciles y mi inspiración en los más felices.

A mi hermana Elizabeth que sin ella todo esto no fuese posible, su apoyo tanto emocional como material ha sido el cimiento sobre el cual he edificado mi carrera universitaria.

A la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, ya que gracias a su enseñanza he adquirido el conocimiento necesario para un desarrollo laboral óptimo. En sus aulas he recibido una educación de la más alta calidad, la cual me ha permitido crecer tanto personal como profesionalmente.

A mi tutor de tesis, PhD. Jaime Moreno, le expreso mi más profundo agradecimiento por todo su apoyo y dedicación en este proyecto. Su vasto conocimiento y experiencia fueron fundamentales para lograr un trabajo de gran calidad. Su guía y paciencia han sido invaluable en este proceso, y siempre recordaré sus enseñanzas con gratitud.

A mi compañera Jadira, le agradezco profundamente por todo el apoyo brindado a lo largo de este extenso camino. Desde su amistad en el aula de clases hasta su colaboración en la elaboración de este documento, su contribución ha sido una pieza fundamental en todo este proceso y siempre guardaré un profundo agradecimiento por ello.

Por último, quiero agradecer a todas aquellas personas que han contribuido con este logro.

DEDICATORIA

Yo, Jadira Vinueza, dedico este proyecto con mucho amor y agradecimiento a Dios, por ser mi guía a lo largo de este camino y permitirme culminar mis estudios con éxito.

A la memoria de mi abuelita Carmen, mi ángel guardián, le debo una gratitud profunda por su amor y apoyo incondicional en cada etapa de mi vida. Gracias por dejarme el legado de valentía y perseverancia, por enseñarme a luchar y nunca rendirme. Aunque su ausencia física se siente, su presencia y amor me acompañan en cada paso que doy.

A mis amados padres, Hugo Vinueza y Mayra Alencastro, les agradezco por su amor y apoyo constante. Este logro también es suyo, fruto de su sacrificio y dedicación. Me emociona poder honrarlos de esta manera. Ustedes son los pilares más importantes en mi vida y gracias a ustedes he podido alcanzar mis sueños.

A mi hermano Pablo, gracias por ser mi compañero en este largo camino. Tu presencia ha sido el mejor regalo; aprecio que creas y confíes en mí, gracias por ser mi inspiración.

A mis abuelitos Segundo, Armando y Ernestina, gracias por su amor y apoyo incondicional. Por inculcarme sus principios, que ahora son los míos, y por ser una fuente de inspiración en mi vida.

A mi querido novio, Leonardo, gracias por su amor, paciencia y apoyo incondicional en este largo trayecto, agradezco que me acompañe en este reto y me enseñe el auténtico valor del amor y la cooperación.

A mi familia, agradezco que siempre estén presentes con sus mensajes de ánimo. Ustedes me han mostrado el verdadero significado de la familia.

Con mucho amor y gratitud, dedico este trabajo a todas las personas que estuvieron a mi lado en este largo camino académico.

DEDICATORIA

Yo, Wilson Villarreal, primero quiero dedicar este documento a Dios, sin su presencia y fortaleza este logro no habría sido posible. Me ha dado sabiduría, paciencia y fuerza en los momentos más difíciles, y por ello, le estoy eternamente agradecido.

A la memoria de mi querido padre Wilson, quien fue un pilar fundamental en mi vida. Aunque nuestro tiempo juntos fue corto, su influencia ha sido decisiva en la formación de mi personalidad y valores. Su ausencia, que ya dura 14 años, ha sido dolorosa, pero su recuerdo permanece siempre en mí.

A mi querida madre Blanca, le agradezco profundamente por todos los sacrificios que ha hecho por mí, por su amor incondicional y su inquebrantable cuidado. Este título le pertenece tanto a usted como a mí, ya que soy consciente de lo difícil que ha sido brindarme una educación de calidad.

A mi querida hermana Elizabeth, gracias por ser como mi segunda madre. su amor incondicional y el cuidado que me ha brindado son invaluable. No solo me ha querido como a un hijo, sino que también ha estado a mi lado en cada paso del camino, apoyándome en cada momento. Agradezco profundamente que hayas creído en mí, incluso cuando yo dudaba.

A mis queridos sobrinos Mathias y Mayerli, gracias por traer momentos de felicidad a mi vida, incluso cuando he estado muy cansado. Aunque aún son pequeños, me han enseñado grandes lecciones sobre la felicidad y el cariño.

Y, por último, pero no menos importante, quiero dedicarle unas palabras a mi amada novia Madelen. Gracias a su amor y apoyo incondicional a lo largo de este arduo camino hacia la culminación de mis estudios universitarios. Gracias por ser mi compañera en este desafío y por ser mi amiga leal durante todos estos años.

Este trabajo de integración curricular es un tributo a ustedes, mi fuente inagotable de fortaleza y amor.

ÍNDICE

RESUMEN	14
ABSTRACT.....	15
INTRODUCCIÓN.....	16
I. EL PROBLEMA	19
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	19
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	21
1.3. JUSTIFICACIÓN	21
1.4. OBJETIVOS Y PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	22
1.4.1. Objetivo General	22
1.4.3. Preguntas de Investigación.....	23
II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	24
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	24
2.2. MARCO TEÓRICO	28
2.2.1. Teoría de la competitividad.....	28
2.2.2. Teoría de la ventaja comparativa	29
2.2.3. Nueva Teoría del Comercio Internacional	30
2.3. MARCO CONCEPTUAL	30
III. METODOLOGÍA.....	83
3.1. ENFOQUE METODOLOGICO.....	83
3.1.1. Enfoque.....	83
3.1.2. Tipos de Investigación	83
3.2. IDEA A DEFENDER.....	85
3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACION DE VARIABLES	85
3.3.1. Definición de las variables.....	85
3.3.2. Operacionalización de variables	85
3.4. MÉTODOS UTILIZADOS	87
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	88
4.1. RESULTADOS.....	88

4.2. DISCUSIÓN	112
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	114
5.1. CONCLUSIONES.....	114
5.2. RECOMENDACIONES	115
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	116
VII. ANEXOS.....	134

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Doce pilares de la Competitividad	36
Tabla 2	Clasificación de las rosas de exportación del cantón Cayambe.....	64
Tabla 3.	Requisitos para la exportación de rosas	67
Tabla 4	Acuerdos comerciales.....	80
Tabla 5.	Matriz operacionalización de variables.	86
Tabla 6.	Empresas exportadoras de la subpartida 060311 valor FOB	88
Tabla 7	Tasa de crecimiento exportaciones subpartida 0603110000 valor FOB	91
Tabla 8	Provincias exportadoras del sector florícola	92
Tabla 9.	Países de destino del sector florícola valor FOB	94
Tabla 10	Países de destino del sector florícola valor kg	95
Tabla 11.	Canal de aforo de las exportaciones	97
Tabla 12.	Aduana de salida valor FOB	98
Tabla 13.	Aduana de salida valor Toneladas.....	99
Tabla 14.	Empresas de transporte sector florícola	103
Tabla 15.	Clientes por país de destino	104
Tabla 16	Análisis comparativo de la entrevista.....	106
Tabla 17	Matriz cuantitativa por puntos	108
Tabla 18	Calificación.....	109
Tabla 19	Etiquetas.....	109
Tabla 20	Factores influyentes.....	110
Tabla 21	Factores pendientes	110

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Porcentaje Variedades Registradas y Exportadas por Ecuador	66
Figura 2	Porcentaje de participación empresas florícolas	89
Figura 3	Exportación Subpartida 0603110000 valor FOB	90
Figura 4.	Porcentaje De Exportaciones	91
Figura 5	Porcentaje de Participación provincias exportadoras del sector florícola	93
Figura 6	Porcentaje de Participación países de destino del sector florícola...	95
Figura 7	Porcentaje de Participación países de destino del sector florícola KG	96
Figura 8	Porcentaje de Participación Canal de aforo de las exportaciones.	97
Figura 9	Porcentaje de Participación Aduana de salida FOB	99
Figura 10	Porcentaje de Participación Aduana de salida Toneladas.....	100
Figura 11	Cantidad de contenedores 40 pies al año	101
Figura 12	Cantidad de contenedores 40 pies por día	102
Figura 13	Porcentaje de Participación Empresas Aéreas de transporte sector florícola	104
Figura 14	Porcentaje de Participación Clientes por país de destino.....	105
Figura 15	Resultados Mic Mac.....	111

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1	Flujos globales de inversión extranjera directa.....	37
Ilustración 2	Bowma's Strategy	45
Ilustración 3	Rosas para Funerales	46
Ilustración 4	Arreglos para escritorios	46
Ilustración 5	Ramos de rosas convencionales	46
Ilustración 6	Ramos de rosas personalizados	47
Ilustración 7	Ramos exclusivos lujosos	47
Ilustración 8	Ramos con colores premium	48
Ilustración 9	Ramos con diseños de temporada.....	48
Ilustración 10	Rosas exóticas	49

Ilustración 11 Blockchain en sector florícola	61
--	----

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Fotografías Entrevistas	134
Anexo 2. Oficios Y Cartas De Aceptación	137
Anexo 3. Acta de la sustentación de Predefensa del TIC	147
Anexo 4. Certificado del Abstract por parte de idiomas	149
Anexo 5. Entrevistas a Empresas	151

RESUMEN

La presente investigación tiene como finalidad analizar la evolución de las exportaciones de rosas ecuatorianas hacia el mercado europeo en el período 2019-2023, así como evaluar la competitividad del sector florícola en el cantón Cayambe. En primer lugar, se identifica la subpartida 0603110000, que corresponde a las rosas. Para ello, se utiliza la plataforma Data Sur, de donde se obtiene información estadística sobre el valor FOB de los últimos cinco años. A partir de estos datos, se puede concluir que, aunque las exportaciones han mostrado un crecimiento general, en 2022 se registró una disminución atribuible a los efectos de la postpandemia. Sin embargo, en 2023, las exportaciones comenzaron a recuperarse y a crecer nuevamente. En términos generales, las flores han exhibido una tendencia de crecimiento durante los últimos cinco años. Por otro lado, se logró identificar que Estados Unidos es el principal importador de flores ecuatorianas, con una participación del 20.78%, en contraste con otros países que representan menos del 5% de participación. Las rosas ecuatorianas llegan a 178 países, y el 93.48% de las exportaciones se realiza a través de la aduana de Quito, utilizando mayoritariamente el transporte aéreo.

Los resultados de las entrevistas llevadas a cabo indican que las exportaciones de rosas son competitivas en el mercado internacional. No obstante, factores como la pandemia y la guerra han impactado negativamente las ventas, especialmente en el caso de Rusia. Para hacer frente a estos desafíos, las empresas han adoptado diversas estrategias, incluyendo la producción de flores tinturadas, la mejora en la calidad del producto y la optimización del servicio al cliente. Además, han establecido alianzas estratégicas e incorporado tecnología para incrementar la eficiencia. A pesar de que las empresas muestran un perfil competitivo, este se ha visto afectado por la sobreproducción, lo que ha limitado las ganancias esperadas.

Palabras claves: Exportación de rosas, comercio, competitividad, sector florícola, evolución.

ABSTRACT

The present research aims to analyze the evolution of Ecuadorian rose exports to the European market during the period 2019-2023, as well as to assess the competitiveness of the floral sector in the Cayambe canton. First, the subheading 0603110000, which corresponds to roses, is identified. For this, the Data Sur platform is used to obtain statistical information on the FOB value over the last five years. From this data, it can be concluded that although exports have shown overall growth, a decrease was recorded in 2022, attributable to the effects of the post-pandemic. However, in 2023, exports began to recover and grow again. In general terms, flowers have exhibited a growth trend over the past five years. On the other hand, it was identified that the United States is the main importer of Ecuadorian flowers, accounting for 20.78% of the market, in contrast to other countries that represent less than 5%. Ecuadorian roses reach 178 countries, and 93.48% of exports are made through the Quito customs, primarily using air transport.

The results of the conducted interviews indicate that rose exports are competitive in the international market. Nevertheless, factors such as the pandemic and war have negatively impacted sales, especially in the case of Russia. To address these challenges, companies have adopted various strategies, including the production of dyed flowers, improving product quality, and optimizing customer service. Additionally, they have established strategic alliances and incorporated technology to increase efficiency. Although companies demonstrate a competitive profile, this has been affected by overproduction, which has limited expected profits.

Keywords: Rose exports, trade, competitiveness, floral sector, evolution.

INTRODUCCIÓN

La evolución del comercio internacional ha incluido a diversas organizaciones de renombre mundial, y el sector florícola ha mostrado una tendencia positiva en el mercado global. Sin embargo, algunas empresas han enfrentado dificultades debido a su escasa ventaja competitiva, lo que ha impactado negativamente su desempeño en exportaciones. Desde esta perspectiva, en Ecuador, las empresas florícolas han logrado permanecer activas en el comercio internacional, en gran parte gracias a la diversidad de recursos naturales. Esta riqueza les ha permitido explorar nuevos mercados, siendo el europeo especialmente atractivo.

Además, la apertura del Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea ha sido un factor determinante para fortalecer la posición de las rosas ecuatorianas en este mercado. En este sentido, estimaciones de la Comisión Económica para América Latina indican que la vigencia del acuerdo comercial representa para Ecuador un incremento anual del 10% de su PIB total, así como un aumento del 13% en la inversión extranjera. En consecuencia, las rosas ecuatorianas han adquirido un mayor valor en el mercado internacional, consolidando su presencia en mercados clave. (Jamilet Yépez, 2019).

En este contexto, Ecuador es ampliamente reconocido a nivel global por la diversidad de sus climas, los cuales son ideales para la producción de distintas especies. Como resultado, el sector agroindustrial, y en particular el sector florícola, ha conseguido mantener una ventaja competitiva gracias a la calidad y durabilidad de las rosas ecuatorianas que se introducen en el mercado europeo.

Este factor ha permitido un crecimiento constante y el fortalecimiento del comercio exterior, impulsando un mayor esfuerzo e inversión en recursos que satisfagan las necesidades y expectativas de los consumidores internacionales. Es importante destacar que no solo se requiere que las rosas

cumplan con los estándares de calidad en la cosecha, sino también que lleguen a su destino en las mejores condiciones posibles. Lo mencionado anteriormente genera oportunidades para el crecimiento económico, ya que facilita la conexión de empresas ecuatorianas en países en desarrollo con las cadenas globales de valor. (Norian Pilco, 2024)

En Ecuador, la floricultura se ha consolidado como uno de los principales sectores económicos del país, ya que es una actividad que promueve el crecimiento de la economía. En este sentido, es importante mencionar que la producción y exportación de rosas en Ecuador se originó en los años 90, un periodo en el cual el comercio internacional comenzó a expandirse, contribuyendo significativamente al desarrollo económico.

Como resultado de esto, Ecuador, al ser un país competitivo en los mercados internacionales, ha llevado a cabo una amplia apertura comercial, especialmente en la exportación de rosas. De hecho, las rosas son parte de los productos no petroleros con mayor ventaja competitiva, debido a los rasgos geográficos del país y las condiciones climáticas favorables para el cultivo de una gran variedad de rosas, muy demandadas en los mercados internacionales. (Yépez, Figueroa, Merello, & González, 2019).

El cultivo y exportación de rosas ecuatorianas a la Unión Europea ha generado grandes expectativas debido crecimiento. Sin embargo, la exportación de esto productos se han visto afectados por eventos desfavorables, entre los cuales destacan acuerdos comerciales, que en muchas ocasiones han actuado como limitantes para la exportación de rosas.

De hecho, es importante señalar que durante el periodo 2019-2023, la exportación de rosas se vio fuertemente impactada por la presencia de la emergencia sanitaria. No obstante, para el año 2021 se registró una recuperación significativa, con un crecimiento del 16% en comparación con el año anterior.

En concreto, en año 2021 se alcanzaron \$567.43 Millones en Valor Agregado Bruto, lo que representó una participación del 0.83% del PIB total del país, lo que

ha llevado a las organizaciones a una búsqueda constante de estrategias para mantener su posición en el mercado. (Ramos, Garzón, Carvajal, Quezada, & Prado, 2023).

Desde esta perspectiva, el propósito del presente estudio es analizar la evolución de las exportaciones de rosas ecuatorianas durante en el periodo 2019-2023 hacia el mercado europeo, así como la competitividad del sector florícola del cantón Cayambe. Para lograr esto, el estudio se estructura en varios capítulos. En el primer, lugar el capítulo I presenta la problemática de estudio y define el propósito de la investigación. A continuación, el capítulo II expone la fundamentación teórica, basándose en las aportaciones de autores clave sobre las variables de estudio.

Posteriormente, en el capítulo III se detalla la metodología empleada en la investigación. Por su parte, el capítulo IV presenta de manera objetiva los principales hallazgos del estudio. Finalmente, el capítulo V ofrece las conclusiones y recomendaciones correspondientes, basadas en los resultados obtenidos.

I. EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La floricultura a nivel mundial se ha consolidado como una actividad moderna y dinámica, siendo un sector estratégico que fortalece el crecimiento económico gracias a la generación de fuentes de empleo y los ingresos derivados de sus exportaciones. No obstante, diversos factores limitan el crecimiento exportador y competitivo de este mercado, lo que obliga a los 150 países productores y exportadores de rosas a establecer estrategias para enfrentar escenarios complejos, como la crisis sanitaria provocada por la pandemia Covid-19. En este contexto, las exportaciones de rosas disminuyeron drásticamente, generando efectos negativos sobre las negociaciones internacionales.

Particularmente, en octubre de 2019 la amenaza de la emergencia sanitaria provocó la cancelación del 60% de los pedidos de rosas en los mercados internacionales. Como consecuencia, la actividad florícola disminuyó en un 70%, debido a las restricciones como el cierre de fronteras y la suspensión de vuelos internacionales, lo que impactó directamente en el comercio de rosas ecuatorianas.

En un escenario global en donde está presente la crisis sanitaria y en donde la producción tiende a regionalizarse, la integración regional se convierte en un elemento fundamental para enfrentar la crisis en América Latina y el Caribe. Para fomentar este proceso de integración, es esencial que la infraestructura y la logística se incluyan como componentes cruciales en los planes de recuperación económica. (CEPAL, 2020).

De acuerdo con lo anteriormente expuesto, en América Latina, la exportación de rosas se ha consolidado como el principal recurso no petrolero de exportación. En particular, Colombia mantiene un alto índice de exportación de rosas, posesionándose en el segundo lugar a nivel mundial. Este hecho ha generado una leve disminución en las exportaciones de países vecinos, que

se ven obligados a buscar estrategias para aumentar su participación en el mercado exportador. Sin embargo, durante el periodo 2019-2023, las exportaciones de rosas sufrieron una drástica disminución a nivel mundial, lo que afectó a los principales países productores y exportadores. Como consecuencia, se ha limitado tanto la competitividad como las estrategias de exportación en los mercados internacionales.

Por tanto, a raíz de la emergencia sanitaria por COVID 19 en Ecuador, las pérdidas ocasionaron una disminución significativa en las exportaciones, lo que debilitó tanto el comercio exterior y la competitividad de las florícolas. Esto se debe a que los principales países importadores, como los miembros de la Unión Europea, impusieron medidas que afectaron directamente la exportación de rosas ecuatorianas. En este sentido, los principales mercados se vieron obligados a cerrar, especialmente en Estados Unidos y Europa, que representan una parte crucial de las exportaciones.

Como resultado de la situación, las exportaciones disminuyeron en un 80%, según datos de la Asociación de Productores y Exportadores de Rosas del Ecuador. En este contexto, es fundamental señalar que, aunque las exportaciones de rosas ecuatorianas suelen alcanzar niveles altos durante dos fechas clave, San Valentín y el Día de la Madre, la emergencia sanitaria permitió que solo el 40% de la producción se comercializara en el mercado europeo durante estas festividades. (Caiza Toasa, 2023)

Por esta razón, la competitividad florícola en el mercado nacional e internacional ha disminuido, afectando directamente a la exportación de rosas y la economía nacional, puesto que los ingresos económicos dependen en gran parte de las exportaciones de bienes tradicionales y no tradicionales, posicionando a las rosas en el cuarto lugar sobre los productos exportados. Ahora bien, desde el escenario local, el cantón Cayambe ubicado al Noreste de la provincia de Pichincha, se ha destacado por la producción y exportación de rosas al mercado europeo. Sin embargo, según la Asociación de Productores y Exportadores de Rosas mencionaron que a partir del año 2019 las exportaciones han caído drásticamente por la presencia de la

emergencia sanitaria, ocasionando pérdidas de hasta el 90%, estimando que las pérdidas económicas sería de 1 millón de dólares diarios. (Ramos, Garzón, Carvajal, Quezada, & Prado, 2023).

Frente a este problema, los productores de flores actualmente buscan alternativas para mejorar su nivel exportador, ya que carecen de estrategias que les permitan recuperar los niveles anteriores de exportación. No obstante, otro factor que afecta de forma negativa a la exportación es la limitada competitividad en las florícolas, lo que ha ocasionado una escasa presencia en los mercados internacionales. Por esta razón, los afectados directos de esta problemática son las florícolas exportadoras, dado que la reducción en las exportaciones, especialmente durante el tiempo de la pandemia, ha ocasionado pérdidas significativas en sus ingresos. Además, los trabajadores de estas florícolas también enfrentan efectos negativos indirectos, ya que experimentan incertidumbre respecto a su permanencia laboral.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuál fue la situación del sector exportador de rosas y flores del cantón Cayambe en el periodo 2019-2023 en el mercado europeo?

1.3. JUSTIFICACIÓN

El sector florícola se ha convertido en el principal rubro de ingresos nacionales de carácter no petrolero. En este contexto, es importante mencionar que el constante crecimiento de este sector ha incidido con un impacto positivo en la generación de empleo y en la competitividad internacional, especialmente en la exportación de rosas al mercado europeo, siendo un espacio de suma importancia para las exportaciones nacionales. Desde esta perspectiva, el propósito del presente estudio fue Analizar la evolución de las exportaciones de rosas ecuatorianas en el periodo 2019-2023 hacia el mercado europeo y la competitividad del sector florícola del cantón Cayambe. Para lograr esto, la ejecución de este estudio es significativa, puesto que contribuye a identificar tanto la evolución de la exportación de rosas como su nivel de competitividad.

En este contexto, para diagnosticar la evolución de la exportación de rosas ecuatorianas y su competitividad, se comenzó con la identificación de la producción y exportación de rosas. Posteriormente, se analizó como ha sido la evolución de estos aspectos, así como los factores que inciden en la producción y exportación, en relación con su competitividad en el cantón Cayambe, el cual se considera una zona que mantiene una alta producción y exportación de rosas.

De hecho, este estudio permitió identificar el nivel de competitividad del sector florícola de la región. Además, es importante mencionar que el comercio internacional en Ecuador juega un papel importante en el desarrollo económico del país, puesto que las rosas mantienen una amplia apertura comercial en los mercados europeos.

Desde esta perspectiva, la importancia de esta investigación radica en identificar la competitividad en el mercado florícola del cantón Cayambe y la evolución de las exportaciones de rosas, siendo quizá este estudio el punto de partida para posteriores investigaciones que permitan identificar y establecer parámetros que ayuden a mejorar la competitividad en el mercado exterior y promover mediante las exportaciones el desarrollo socioeconómico del país; desde luego, resulta importante mencionar que los beneficiarios directos de esta investigación son las empresas productoras y exportadoras de rosas y los beneficiarios indirectos las organizaciones que exportan sus productos al mercado europeo, puesto que tendrán una guía que les permita incursionar en nuevos mercados internacionales y mejorar su competitividad.

1.4. OBJETIVOS Y PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

1.4.1. Objetivo General

Analizar la evolución de las exportaciones de rosas ecuatorianas en el periodo 2019-2023 hacia el mercado europeo y la competitividad del sector florícola del cantón Cayambe.

1.4.2. Objetivos Específicos

1. Describir el comportamiento de las exportaciones del sector florícola ecuatoriano hacia el mercado europeo en el periodo 2019-2023.
2. Identificar los factores productivos que inciden en la exportación de rosas y la competitividad del sector florícola en el cantón Cayambe.
3. Determinar la competitividad del sector florícola en el cantón Cayambe.

1.4.3. Preguntas de Investigación

¿Cuál fue el comportamiento de las exportaciones del sector florícola ecuatoriano hacia el mercado europeo en el periodo 2019-2023?

¿Cuáles son los factores productivos que inciden en la exportación y competitividad del sector florícola en el cantón Cayambe?

¿Cuál es la competitividad del sector florícola en el cantón Cayambe?

II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Como marco referencial del presente estudio será necesario adoptar previas investigaciones sobre la problemática expuesta, por tal motivo, a continuación, se exhiben los siguientes antecedentes investigativos.

La investigación de (Heredia Landeta, 2023), de la Universidad Técnica de Ambato titulado: “La competitividad en el mercado internacional del sector florícola ecuatoriano”.

Menciona un enfoque desde la producción y exportación, siendo el propósito de este estudio analizar las exportaciones y producción de rosas y su exportación en el mercado internacional, por tanto, la metodología de esta investigación fue de carácter cualitativo por la utilización de datos sin medición numérica; siendo los tipos de investigación descriptiva, bibliográfica/documental y de campo, para la recolección de datos se utilizó una ficha de registro, mediante una muestra de 48 datos mediante 6 variables independientes.

Por tanto, los resultados de este estudio muestran que Ecuador es considerado como el tercer país exportador de flores en el mercado internacional; además se identificó que para el año 2021 Ecuador estableció ingresos de \$927,276 dólares, de hecho, para el año 2021 se presentó un crecimiento del 16%.

La investigación de (Loja & Marcalla, 2021), en su estudio de la Universidad de las Fuerzas Armadas titulada: “Análisis de la competitividad de las exportaciones de la rosa ecuatoriana hacia el mercado suizo durante el periodo 2014-2019 y las proyecciones del acuerdo comercial con el EFTA”.

Esta investigación da a conocer el propósito el cual fue analizar la competitividad de los principales mercados de la rosa ecuatoriana en el mercado internacional, siendo este antecedente de carácter descriptivo, correlacional, documental y de campo, por tal motivo, los resultados de esta investigación

fueron que los principales mercados de la rosa ecuatoriana es en Estados Unidos, Rusia y Europa, por tanto, en el 2018 mediante un acuerdo comercial entre Ecuador y la Asociación europea de libre comercio llegaron a un acuerdo sobre la competitividad y las oportunidades de crecimiento en la rosa ecuatoriana,

Con esto se identifica que la competitividad de las rosas ha disminuido en los últimos 5 años por los escenarios adversos a su comercialización; de hecho, por los acuerdos establecidos comerciales de Ecuador con EFTA, los productores de rosas pueden ampliar sus mercados y ser mayormente competitivos.

La investigación de (Hurtado, 2021), de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador titulada: “Análisis del comportamiento de las exportaciones de flores en Ecuador durante el COVID 19”

Esta investigación tuvo como propósito analizar el comportamiento de la exportación de rosas en el periodo por Covid-19; por tanto, la metodología de esta investigación fue de carácter cualitativo, siendo los tipos de investigación descriptiva, correlacional, bibliográfica y de campo; para la recolección de datos se recopiló cifras sobre la exportación de flores ecuatorianas, en donde se determinaron los niveles de exportación en la época del Covid-19.

Por ende, los resultados muestran que los principales destinos de las exportaciones durante el año 2018 a 2021 fueron América, la Unión Europea y Asia, siendo las principales variedades: rosas, claveles, lirios, alstroemerias, orquídeas entre otras; además se pudo determinar los niveles en valor FOB en relación con el volumen y exportación de rosas ecuatorianas, especialmente los mercados con mayor adquisición fueron Estados Unidos y Rusia.

Sin embargo, en el año 2020 fue el año con mayor impacto puesto que existió una mayor disminución, a diferencia del año 2021 que se presentó un incremento.

La investigación de (Gallegos, Beltrán, Calderón, & Guerra, 2020), de la Revista Espacios titulada: “La diferenciación como estrategia de competitividad en el sector florícola del Cantón Cayambe”.

El propósito de este antecedente fue identificar la diferencia como una estrategia sobre la competitividad en el sector agrícola, siendo este tipo de investigación de carácter cualitativo por la utilización de datos no numéricos, además los tipos de investigación fueron descriptivo, bibliográfico/documental y de campo en donde se pudieron conocer todos los productos ofertados y sus necesidades sobre el sector florícola, mediante técnicas de innovación que sirvan como ventajas competitivas en el cantón Cayambe, además de medir la competitividad en el sector y la exportación a mercados internacionales.

En donde los resultados de esta investigación muestran que la competitividad del sector florícola se mide mediante factores como la innovación, calidad, productividad entre otros factores que permiten generar ventaja competitiva entre las florícolas, siendo la calidad un factor predominante en el mercado nacional e internacional para incursionar nuevos mercados.

La investigación de (Morocho, Cisneros, & Soto, 2021), de la revista 593 Digital Publisher titulada: "El Covid-19 y su impacto financiero en el sector florícola ecuatoriano. Análisis comparativo ".

En la investigación se examina cómo la pandemia ha influido de manera considerable en el sector de la floricultura, el cual constituye un elemento fundamental de la economía ecuatoriana. Utilizando un enfoque cuantitativo, los autores presenta datos sobre las exportaciones de flores, subrayando que aproximadamente el 80% de la producción floral ecuatoriana se destina a mercados internacionales, especialmente en Estados Unidos y Europa. Durante los momentos más críticos de la crisis sanitaria, se observó una disminución del 60% en los volúmenes exportados, lo que pone de manifiesto

la considerable dependencia del sector de las dinámicas del comercio global.

Asimismo, el estudio identifica los retos logísticos que enfrentaron los productores de rosas, tales como la interrupción de las cadenas de suministro, el aumento de los costos de transporte y las restricciones a la movilidad. Estos aspectos condujeron a una incapacidad para satisfacer la demanda, resultando en una acumulación de inventarios y pérdidas económicas significativas. Además, se enfatiza que la falta de planificación y adaptación ante situaciones de emergencia reveló la vulnerabilidad del sector, lo que resalta la urgencia de implementar estrategias que fomenten la resiliencia.

El antecedente que presenta el artículo es relevante y oportuno, ya que aborda un sector clave de la economía ecuatoriana, el florícola, y su vulnerabilidad frente a crisis globales como la pandemia de COVID-19. Este enfoque ofrece una perspectiva valiosa sobre la necesidad de adaptar políticas y estrategias para asegurar la sostenibilidad del sector en el futuro.

La investigación Doctoral presentada por (Pilco & Jávita, 2024) de la universidad de las Américas titulada: “Análisis de la exportación de rosas ecuatorianas a principales importadores en el periodo 2019-2023”.

En el estudio de (Pilco & Jávita, 2024), se explora la situación de la industria de exportación de rosas durante la pandemia de COVID-19, destacando cómo las empresas enfrentaron desafíos sin precedentes. A través de una investigación exhaustiva, los autores identifican que las restricciones de movilidad y la interrupción de cadenas de suministro afectaron drásticamente la competitividad del sector, poniendo en riesgo la subsistencia de muchas floricultoras.

Además, se subraya la importancia de la innovación tecnológica como una herramienta clave para la adaptación. Según el análisis presentado, las empresas que implementaron soluciones digitales y diversificaron sus canales de venta lograron mantener su posición en el mercado, lo que resalta la

necesidad de un enfoque proactivo en tiempos de crisis. Este hallazgo sugiere que la resiliencia y la capacidad de adaptación son esenciales para la sostenibilidad de la industria.

Finalmente, el estudio concluye que, a pesar de los retos, hay oportunidades para el crecimiento en el sector. Las recomendaciones de los autores apuntan a la creación de alianzas estratégicas y la inversión en tecnologías que no solo faciliten la exportación, sino que también fortalezcan la competitividad de las empresas en el mercado global postpandemia.

2.2. MARCO TEÓRICO

2.2.1. Teoría de la competitividad

Actualmente la ventaja competitiva resulta ser un plan estratégico que mantiene la generación de un plazo en plazos establecidos, tomando como referencia la ventaja competitiva sobre el liderazgo de los costos y diferenciaciones; desde esta perspectiva, Michael Porter considerado como el padre de la competitividad sostiene que “las naciones se establecen sobre su capacidad industrial, permitiendo perfeccionarse mediante la innovación, por tanto, hace referencia a la creación de las competencias y los factores productivos” (López, Arvizu, Asiain, Mayett, & Martínez, 2018). De hecho, señala que la competitividad es considerada como la capacidad de la organización en la producción y mejorar las condiciones de los productos y precios, según la calidad e innovación.

Desde esta perspectiva, la ventaja competitiva guarda relación con la liberación de los costos de producción, permitiendo de esta manera la generación de características diferenciadoras, además de el perfeccionamiento de la industria sobre la innovación, por tal motivo, en Ecuador se ha identificado que muchas organizaciones mantienen altos costos de producción, especialmente en la mano de obra, incidiendo en todos los factores sobre la competitividad de las rosas ecuatorianas.

Ahora bien, mediante esta teoría se podrá sustentar la variable dependiente, es decir, la competitividad de rosas en el cantón Cayambe; además permitirá construir la discusión del estudio mediante esta teoría y los hallazgos encontrados en el presente estudio para establecer un análisis crítico sobre la competitividad de las rosas y como incide sobre la exportación al mercado europeo, siendo esta teoría un soporte teórico en la presente investigación.

2.2.2. Teoría de la ventaja comparativa

Si bien es cierto, según (Pérez, Azuara, Jiménez, Ventura, & Flores, 2022), mencionan que la ventaja comparativa se ha constituido como un factor indispensable sobre el comercio internacional, siendo sus principales causas las diferencias sobre la dotación en los factores productivos, especialmente en las diferencias tecnológicas, en sentido, "David Ricardo sostiene que las naciones mantienen beneficios sobre la especialización de sus productos y exportación de todos los bienes, optando por un menor costo de oportunidad, en donde la eficacia relativa de la producción es comparada con otras naciones" (Pérez, Azuara, Jiménez, Ventura, & Flores, 2022, pág. 34).

Desde esta perspectiva, la ventaja comparativa es definida como aquella capacidad de la economía de un país, permitiendo la producción de bienes o servicios a un coste inferior que la competencia, por tanto, suele explicarse por qué las organizaciones o países pueden beneficiarse sobre el comercio. En este sentido, el potencial de Ecuador radica en su zona geográfica siendo productiva en la calidad de los suelos, plantas y climas que mantiene una ventaja sobre la calidad de las flores, estableciendo una ventaja comparativa con otras naciones.

En este contexto, mediante esta teoría se podrá identificar la ventaja comparativa entre las florícolas del cantón Cayambe, permitiendo identificar el nivel de competitividad de estas organizaciones y su impacto sobre la exportación hacia el mercado europeo; de hecho, será puntual en la discusión del estudio que permita establecer un contraste entre las bases

teóricas y los hallazgos de esta investigación, siendo el soporte y sustento de este estudio.

2.2.3. Nueva Teoría del Comercio Internacional

Por su parte, “la Nueva Teoría del Comercio Internacional guarda la relación sobre el proteccionismo y el libre comercio; desde luego resulta importante mencionar que el creador de esta teoría fue Paul Krugman” (Carrion, Lascano, López, Viteri, & Haro, 2023, pág. 14).

En donde sostiene que la competencia imperfecta sobre la implicación en la productividad de productos o servicio similares, siempre y cuando sean diferenciados, en donde las naciones suelen exportar productos que han sido generados en dicho territorio, mediante la utilización de los recursos que generan economías en gran medida.

Conforme a lo anteriormente expuesto, bajo esta teoría se pretende la búsqueda de alternativas en el mercado internacional, siendo la apertura sobre la exportación de rosas ecuatorianas, aprovechando su calidad y características propias de las rosas, para ello, resulta necesaria establecer un análisis de mercado que permita indagar el mercado óptimo para la exportación, además de la identificación de todos los parámetros de ingreso a nuevos mercados.

Por su parte, la Nueva Teoría del Comercio Internacional sustenta la variable independiente, es decir, la exportación de rosas hacia el mercado europeo, además de identificar la importancia del comercio internacional sobre la venta de flores al mercado internacional, en este sentido, conforme a las teorías previamente expuestas son de suma importancia, siendo como soporte teórico en el presente estudio.

2.3. MARCO CONCEPTUAL

La evolución en su definición

Si bien es cierto, la evolución se refiere a un cambio o modificación de las condiciones de que se establecen sobre el origen de una nueva forma, por

tanto, es importante establecer que las evoluciones son consideradas como procesos graduales o también denominados cambios que se presentan paulatinamente y se pueden observar mediante el transcurso del tiempo, en este sentido, la evolución es considerada un proceso de transformación, es decir, los cambios presentan sobre un fenómeno o sujeto, por tanto, deben adaptarse a diferentes escenarios, nuevos rasgos e incluso a un cambio drástico. Desde esta perspectiva, la evolución se ha definido como un cambio producido sobre un estado a otro, esto como la respuesta a un proceso de transformación progresiva.

La exportación

Si bien es cierto, la exportación es la venta de bienes o servicios que genera un país o nación hacia los mercados exteriores bajo una serie de acuerdos o condiciones; por tanto, según (León, Arcaya, Barbotó, & Bermeo, 2020), afirma que la exportación "es todo bien o servicio totalmente legítimo que el país productor exporta o vende, es decir, envía la mercancía a un tercero, denominado comprador, para su consumo a un precio acordado y todos los requerimientos del mercado" (pág. 32). En este sentido, resulta importante mencionar que la exportación de productos y servicios se ha convertido para muchos países los principales ingresos que permiten sostener su economía, para ello, se establecen una serie de convenios y alianzas comerciales.

Formas de exportar

Actualmente las empresas exportadoras de productos y servicios buscan las diferentes formas de exportación para ingresar a los mercados internacionales, por tal motivo, existen diferentes formas de exportación directa e indirecta como se exhibe a continuación:

Exportación directa: Según (Águila & Díaz, 2020) señalan que también es denominada activa y se caracteriza porque las empresas mantiene contacto con los compradores en los mercados internacionales, siendo el responsable del contexto logísticos, financiero y de transporte, de hecho, se encuentran asociados sobre la exportación; para ello, es necesario la implementación de

estrategias en donde el departamento comercial tiene la potestad de contratar al personal necesario sobre las actividades económicas que rigen en el exterior.

Exportación indirecta: (Águila & Díaz, 2020), mencionan que también se denomina como pasiva y es donde la empresa exporta mediante intermediarios que se denominan independientes, puesto que se ocupa de toda la gestión logística en relación con la mercancía desde la fabricación de los productos hasta el cliente final.

Comercio internacional

El comercio internacional permite el intercambio de todos los productos y servicios entre dos o más naciones, es decir, permite la ampliación de los mercados y el acceso a los productos o servicios que no estarían disponibles a nivel nacional, por tal motivo, como consecuencia del comercio internacional.

Los mercados son considerados competitivos, permitiendo la creación y ejecución de estrategias que los países productores y exportadores para incursionar nuevos mercados; desde esta perspectiva, el comercio internacional ofrece la adquisición de producto o servicios que no se encuentran disponibles en sus territorios o incluso por el coste que representa (Segarra & Orellana, 2021, pág. 34).

Cabe mencionar que el comercio internacional es considerado una actividad económica procedente del sector terciario y centrado en el intercambio de bienes y servicios, por tanto, la importancia del comercio internacional se presenta en diferentes ejes, permitiendo aprovechar todos los recursos de un país, además de disminuir los costes de producción, el acceso a la gran variedad de bienes en nuevos mercados y la comercialización de productos en los mercados exteriores entre otros.

La comercialización

La comercialización es considerada como "un conjunto de actividades que tiene el propósito de facilitar las ventas para que el producto llegue a las

manos del consumidor final, siendo considerada como un intercambio de actividades de compra y venta de productos entre dos actores” (Burgos & Maridueña, 2019, pág. 28). Siendo puntual sobre el comercio y mantiene un impacto sobre el mercado de bienes y servicios. Por esta razón, la comercialización es considerada como una práctica que surgió del trueque como una forma de intercambio, por tanto, su evolución radica sobre los factores que han fomentado al comercio, siendo los tratados comerciales la fuente de la comercialización, en donde actualmente entre dos o más países existe el intercambio de bienes y servicios según acuerdos y tratados vigentes.

Oferta y demanda

La oferta según (Arboleda, 2021), menciona que es considerada como aquella cantidad de bienes o servicios que se venden o se está dispuesta a poner a la venta en un mercado determinado a un precio concreto, en este sentido, se puede definir a la oferta como la cantidad de productos o servicios que se dispone para la venta en un lugar determinado por el interés de los oferentes, de hecho, los precios no deben ser iguales por cada producto, puesto que depende de varios factores.

Mientras que la demanda “es la cantidad de bienes o servicios que se está dispuesto a adquirir, puesto que abarca una alta gama de los productos y servicios que son adquiridos en los mercados a precios definidos” (pág. 15).

Además, estos productos permiten cumplir con las necesidades de la demanda frente a sus expectativas; de hecho, la demanda es analizada sobre el estudio de la economía para la asignación de los recursos, en este sentido, la demanda y oferta son los actores principales en el mercado que permiten el intercambio de bienes y servicios.

Mercado internacional

Conforme a los mercados internacionales estos son considerados según (Tejeda, Blanco, & Guerra, 2019) como “aquellos espacios en donde se llevan a cabo operaciones financieras, esto se establece entre países sobre la compra y venta de bienes y servicios; además se refiere al intercambio de

varios servicios sobre una remuneración económica a nivel global" (pág. 23). Desde esta perspectiva, el mercado internacional es considerado además como un espacio de comercio exterior entre dos o varios países sin ningún límite de tiempo o geografía, por tanto, las herramientas que han surgido sobre el proceso de globalización y las nuevas tecnologías han desarrollado y fortalecido el comercio internacional, en donde los países exportadores tienden sobre la apertura de estos espacios para incrementar sus productos bajo una ventaja competitiva y obtener recursos o ingresos económicos.

Globalización

La globalización es conceptualizada como un proceso histórico, "siendo el resultado de todos los procesos tecnológicos y la innovación humana, puesto que la globalización trae consigo la integración de las economías a nivel global, especialmente sobre los flujos financieros y el comercio" (Requelme Paladines, 2020, pág. 31). Por esta razón la globalización se ha intensificado mediante la evolución de la tecnología y el transporte, facilitando el movimiento de todos los productos, servicios, capitales, personas e incluso información por todo el mundo, en este sentido, el desarrollo del transporte y el comercio, los contenedores del transporte, además con el surgimiento del internet se pueden conectar entre si varios países.

Dentro de este marco, la globalización es considerada como un factor económico, que mantiene relación con factores políticos, tecnológicos e incluso culturales, en donde sus agentes suelen ser los organismos financieros y empresas multinacionales; integrándose también el Estado, ciudades e incluso pueden integrarse las personas.

La competitividad

La competitividad es considerada como aquella "capacidad que tienen las organizaciones sobre el desarrollo de ventajas competitivas en relación con su competencia, por tal motivo, generalmente la competitividad se basa acciones o estrategias, es decir, diferentes habilidades, recursos o atributos que hacen superior a una organización" (Díaz, Quintana, & Fierro, 2021, pág. 41). Sin embargo, puede ser considerada la competitividad como un

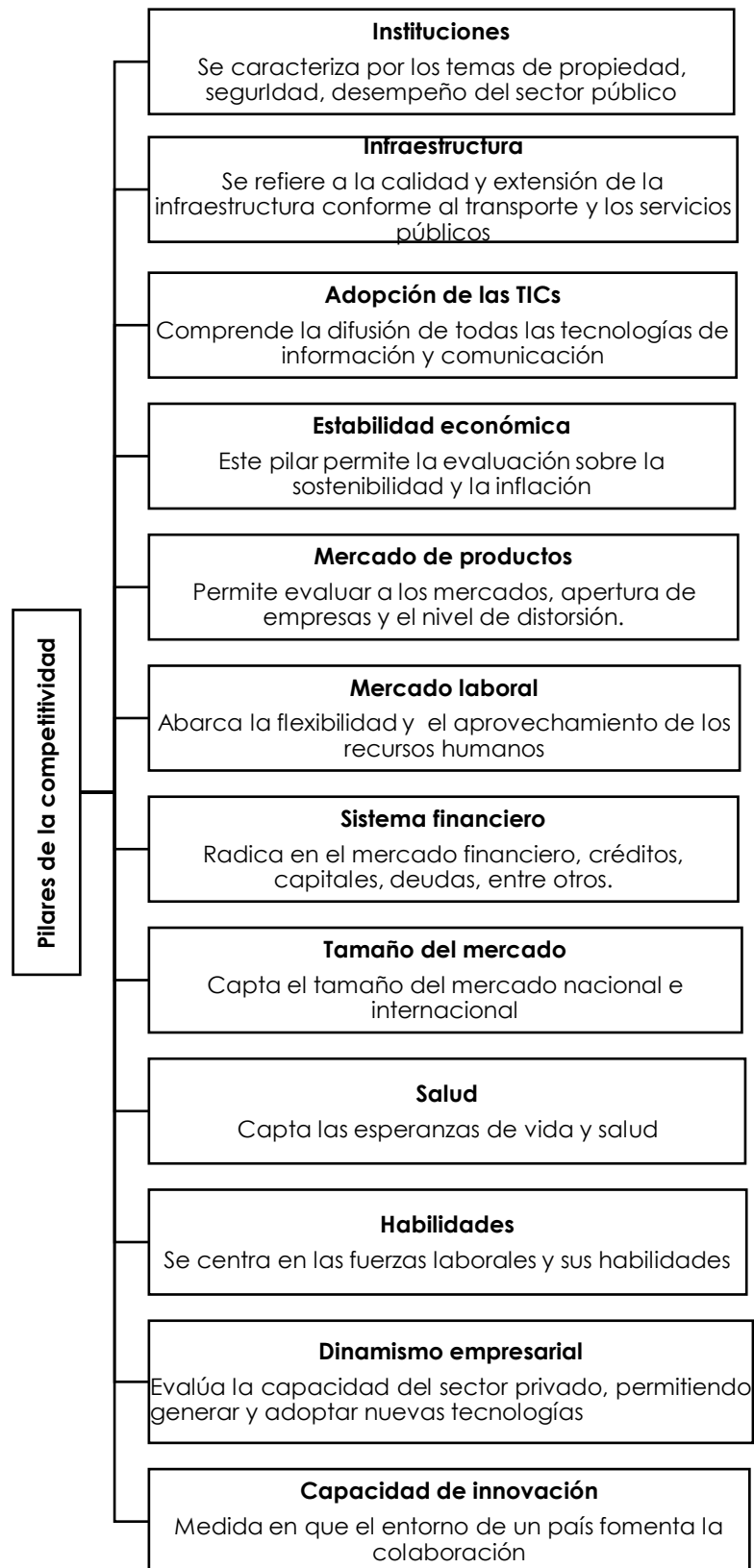
rendimiento de una organización con respecto a otras, siendo además la capacidad de la empresas u organizaciones que permiten crear y ejecutar estrategias competitivas que permite la permanencia y el incremento de las cuotas de los productos o servicios en los diferentes mercados de forma sostenible.

Bajo esta perspectiva, la competitividad en las organizaciones les permite fortalecer y cumplir con sus objetivos empresariales, siendo un tipo de capacidad de subsistencia que se sustenta bajo un desarrollo y crecimiento, por tal motivo, la competitividad organizacional permite la implementación de estrategias, además de ser considerada la competitividad como una base para el desarrollo y la incursión de nuevos mercados mediante propios factores que genere ventajas propias.

Los 12 pilares de la competitividad

La competitividad al ser considerada como un conjunto de factores, políticas que determinan el nivel de la productividad de un país, creando ventaja sobre la competencia que mantienen los 12 pilares fundamentales como se exhibe a continuación:

Tabla 1
Doce pilares de la Competitividad



Fuente: (VALORACIÓN, 2020)
Elaborado: Elaborado por autores

Comercio durante la Pandemia de COVID-19

Durante los últimos años, el comercio mundial se ha visto mayormente afectado por la crisis sanitaria Covid-19. Los efectos en el comercio en general han sido notables por su rapidez e intensidad, tanto en el periodo de la pandemia como en la postpandemia. No obstante, esta caída fue el resultado de que el comercio mundial se vio negativamente afectado no solo por la disminución generalizada de la demanda mundial, sino también por el aumento de las restricciones transfronterizas y los cierres de puertos, aeropuertos y otras perturbaciones logísticas. (Unidas, 2022, pág. 6)

Sin embargo, el comercio mundial comenzó a recuperarse en la segunda mitad del año 2021, en donde el valor del comercio mundial empezaba a tomar fuerza y poco a poco las restricciones para las exportaciones iba disminuyendo y presentado mayor demanda.

Flujos mundiales de inversión extranjera directa durante la pandemia COVID-19 (Miles de millones de dólares)

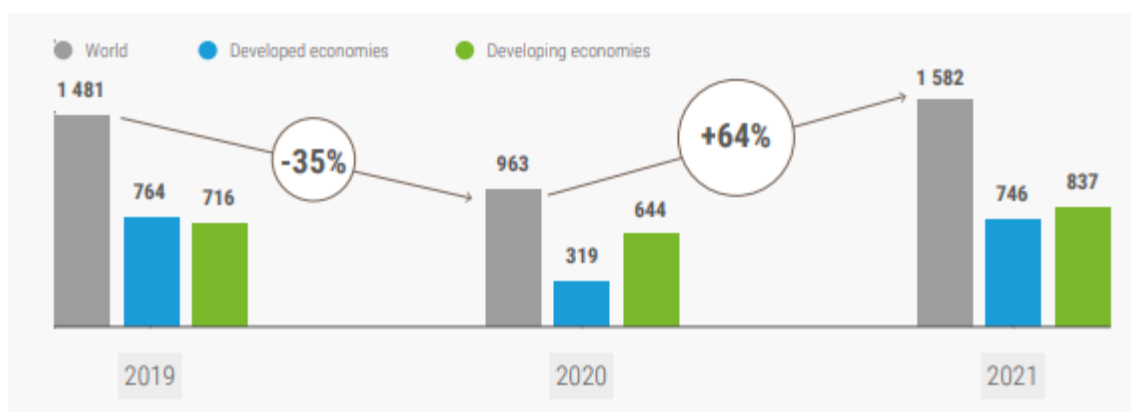


Ilustración 1

Flujos globales de inversión extranjera directa

Fuente: (Unidas, 2022)

El gráfico de barras titulado "Flujos globales de inversión extranjera directa (miles de millones de dólares)" muestra los flujos de inversión extranjera directa

(IED) globales para 2019, 2020 y 2021, divididos en Mundo, Economías desarrolladas y Economías en desarrollo.

En 2019, los flujos de IED mundiales fueron de 1,481 mil millones de dólares. En 2020, cayeron a 963 mil millones debido a la pandemia, afectando principalmente a las economías desarrolladas. En 2021, los flujos mundiales se recuperaron a 1,582 mil millones, con un aumento notable tanto en economías desarrolladas como en desarrollo.

Inversión Extranjera durante la pandemia Covid-19

La pandemia tuvo un impacto muy considerable en la inversión extranjera directa, provocando una disminución notable a principios del año 2020, cuando los flujos cayeron por debajo de 1 millón de dólares. No obstante, se observó una acelerada recuperación, ya que en el año 2021 los flujos mundiales alcanzaron 1.58 billones de dólares, esto representa un crecimiento del 64% en comparación con el año 2020. Este repunte se debe, en gran medida, a los notables incrementos registrados en los países desarrollados. Sin embargo, a pesar de los desafíos iniciales, el panorama global de la inversión extranjera demuestra signos de resiliencia y adaptación tras la pandemia. (Unidas, 2022, pág. 17)

La digitalización durante la Pandemia Covid-19

A raíz del inicio de la pandemia se dio paso a las implementaciones medidas de distanciamiento social, gran parte del mundo experimentó un proceso de digitalización acelerado. En este contexto, las herramientas y soluciones digitales jugaron un papel importante al facilitar la gestión de la propagación del coronavirus y asegurar la continuidad de numerosas actividades económicas. (Unidas, 2022, pág. 36)

Sin embargo, en el contexto comercial de las rosas no fue de gran impacto ya que sus procesos de comercialización se realizan de manera digital, en donde si existió una grave afectación fue en el cliente final, que debido al confinamiento no podía adquirir el producto y prefería comprar los productos

básicos para asegurar su resguardo, en este sentido las rosas pasaron a segundo plano.

Efectos de la Pandemia de COVID-19 en el Sector Exportador de Rosas y Flores del Cantón Cayambe

Según los portales económicos a nivel nacional se han reportado que mediante la emergencia sanitaria por COVID-19 el sector florícola ha sido afectado con grandes pérdidas que oscilan entre los 80 millones de dólares, por esta razón, los floricultores ecuatorianos han definido esta situación como la peor crisis que han experimentado; por tal motivo, es importante mencionar que el mayor impacto fue en el año 2020, en donde las haciendas florícolas presentaron una pérdida de 40 millones de dólares, según expoflores; además se suma una pérdida de 44 millones de dólares sufridos sobre las exportaciones de flores durante las protestas de 2019; por tanto, su recuperación para el año 2021 no mantuvo cifras alentadoras.

Cabe mencionar que hasta 2019 las flores fueron consideradas como el cuarto producto no petrolero más importante en las exportaciones a nivel nacional; más aún, cuando Ecuador busca reforzar sus exportaciones para no mantener una dependencia del petróleo; de hecho, resulta importante mencionar que en los mercados a donde se envían las flores ecuatorianas siempre ocupan los primeros lugares, sin embargo, para el año 2020 las cifras importadas de flores ecuatorianas bajaron drásticamente, comprometiendo incluso al sector exportador en el Ecuador.

Desde esta perspectiva, la demanda internacional de flores ecuatorianas mantiene gran dependencia de las flores en el cantón Cayambe, especialmente por la calidad de sus suelos y la ubicación geográfica, sin embargo, los efectos de la pandemia han disminuido la cantidad exportadora que ha incidido sobre su competitividad a nivel internacional, por esta razón, la exportación de flores ha sido un sector con mayor impacto, en donde las pérdidas mantienen altas cifras e incluso el cierre de algunas fincas.

En las exportaciones del sector florícola a nivel mundial, desde el 2020 hasta el 2022 se han venido presentando diversas circunstancias que han afectado al

sector del comercio internacional, debido a factores como la pandemia de COVID-19, el cambio climático en las zonas de cultivo de rosas, el incremento del costo de los combustibles, el desvío de rutas marítimas por cierres en puertos y el conflicto bélico entre Rusia y Ucrania, desencadenando una serie de problemas en el comercio mundial, impactando directamente a la economía de los diferentes países (Expoflores, 2021).

Análisis de Competitividad del Sector Exportador de Rosas y Flores del Cantón Cayambe en el Mercado Europeo

Impacto competitivo de la exportación de flores al mercado europeo

La actividad florícola en el Ecuador se ha constituido como un recurso exportable no petrolero que trae consigo ingresos económicos para el país, para ello, el mercado europeo se ha constituido como un sector que mantiene altas expectativas en la exportación de flores, especialmente por las relaciones de la Unión Europea que ha permitido el ingreso de las flores ecuatorianas a mayor volumen, entonces la competitividad en la exportación de rosas mantiene gran dependencia de varios factores, en donde la calidad del suelo y clima contribuye en cumplir con las necesidades de la demanda internacional, especialmente en el mercado europeo que mantiene grandes expectativas de las rosas ecuatorianas.

Como se indicó al inicio, la actividad florícola sobre todo la producción de las rosas en el Ecuador tuvo sus comienzos con el cultivo de rosas en invernadero y la experimentación de nuevas especies de flores, en este sentido, es importante mencionar desde el punto de vista (Vargas, y otros, 2021), el cual menciona que en el ámbito comercial la competitividad no se basa solamente en la intensificación de la producción por medios tecnológicos, pues; para ser realmente ser competitivo es necesario el poder sistematizar la oferta frente al mercado, siendo indispensable la logística y el apoyo económico gubernamental, explotación de recursos, canales de distribución, con el fin de triunfar en un mercado.

Además, la exportación de flores desde el año 2018 se ubicó en el cuarto puesto en el ranking de las exportaciones ecuatorianas (Aval, 2021). Debido a

esto se ha visto la necesidad de realizar una investigación del sector florícola ecuatoriano y colombiano con la finalidad de analizar, medir, comparar y determinar las principales causas del nivel de competitividad en la exportación de flores hacia los Estados Unidos de Ecuador y Colombia.

Factores de competitividad de las rosas en el cantón Cayambe

La expansión de la oferta ecuatoriana de rosas, a partir de la década de los 90, ha hecho que cada vez los empresarios, busquen nuevas estrategias para garantizar la calidad de las rosas e innovar para diversificar este producto ornamental y conseguir ser más competitivos en el mercado internacional.

Existe una serie de factores que inciden directamente en la calidad y el precio de las rosas ecuatorianas. A continuación, se analizará detalladamente estos aspectos:

Condiciones climáticas

El cultivo de flores en el país se realiza bajo la modalidad de invernaderos. Este tipo de sistemas de producción no interfiere de forma esencial en el proceso de cultivo, solamente permite aislar de manera controlada, factores climáticos como el viento, la lluvia, el granizo, la radiación solar, entre otros. El invernadero permite que la producción de rosas cumpla con los parámetros adecuados para el cultivo (Expoflores, 2015).

Temperatura

De acuerdo con la Escuela de Floricultura de (Expoflores, 2015), la temperatura óptima para el cultivo flores debe mantenerse en el rango de 18 a 21 grados en el ambiente, y, entre 15 y 16 grados la temperatura del suelo.

En el país, las empresas florícolas, realizan un monitoreo permanente de la temperatura, para determinar la sensibilidad de las rosas, a causa de este factor. En cada etapa de producción, las rosas tienen una temperatura diferente. Así, en las zonas de cultivo de Ecuador, la estacionalidad climática juega un papel importante, y es por eso, que se llega a los estándares de temperatura ideal, tanto en el día como en la noche.

Cuando la temperatura es muy alta, la rosa corre el riesgo de tener tallos de menor longitud y el botón de la rosa tiende a ser más pequeño; y hace que la rosa tenga menor vida en el florero. Por su lado, la temperatura baja, hace que la producción disminuya e inclusive, exista una deformación del botón de la rosa y tienda a oscurecer el color natural. El clima de las principales zonas de cultivo actuales permite que la rosa cuente con una temperatura de 18 a 21 grados centígrados, y con ello se conserve en buen estado para la exportación (Expoflores, 2015).

Ventilación

Uno de los principales objetivos de mantener un sistema de invernadero, es la ventilación, ya que este puede ser acondicionado, para proporcionar el suficiente viento y aire, para controlar la temperatura del cultivo. Las principales razones de mantener una óptima ventilación radican en:

Mantener un ambiente ventilado y fresco para que el cultivo se desarrolle con temperaturas óptimas.

- Reducir el porcentaje de humedad relativa y disminuir el riesgo de enfermedades.
- Facilitar el intercambio gaseoso del aire, reaprovisionando de dióxido de carbono al área foliar.
- Eliminar compuestos perjudiciales al desarrollo de la planta como el etileno.

De acuerdo con el sistema de cultivo usado en Ecuador, la ventilación del invernadero se realiza mediante cortinas altas, que proporcionen la suficiente ventilación, y, otras bajas que funcionen como rompevientos. La ventilación de los cultivos se realiza en función del Déficit de Presión de Vapor (DPV), que es la correlación que existe entre la humedad y la temperatura existente. El desarrollo ideal del DPV está en el rango de 0,60 a 0,90 de presión por kilo métrico (Expoflores, Blog con artículos técnicos de producción florícola en Ecuador y noticias del sector., 2015).

Humedad ambiental

La humedad es uno de los principales factores para la productividad de los cultivos de las rosas. Este factor, es inversamente proporcional a la temperatura; mientras más temperatura hay en el invernadero, menor es la humedad. La humedad óptima para las rosas es del 60 a 70%: mientras exista mayor humedad, las estomas permanecen abiertas, obteniendo mejores resultados de cultivo (Expoflores, 2015).

En el tiempo de siembra, las plantas deben tener una humedad relativa ideal, entre 80 a 100%, que proporcione el balance hídrico adecuado. En algunas fincas florícolas, se colocan fundas plásticas para aumentar la humedad al 100% y se incrementa la asimilación del calcio en los botones de las rosas.

Luz

El factor más importante para la fotosíntesis es la luz; cuando el cultivo tiene mayor luz, mayor es la fotosíntesis. El parámetro de luz ideal para las rosas se situó entre 60.000 a 80.000 (Blog con artículos técnicos de producción florícola en Ecuador y noticias del sector., 2015). Se menciona que cuando la luminosidad se incrementa en el cultivo, la producción también aumenta y se acortan los ciclos de cosecha. Los materiales de los que están hechos los invernaderos influyen en la calidad de la luz y en su orientación dirigida a las plantas. El parámetro ideal de número de horas de luz para la producción de rosas es de 12 a 16 horas por día.

Radicación

La radiación es un factor que afecta al cultivo de las plantas, causando daños en los procesos metabólicos y en la genética de las rosas. La radiación UV, causa afectaciones como la pérdida de pigmentación y quemaduras en los pétalos. Además, hace que las rosas sean más sensibles a las condiciones ambientales y a las plagas (Expoflores, 2015).

En Ecuador, los altos niveles de radiación solar podrían afectar a los cultivos de flores, sino se usa una protección adecuada. Para ello, las empresas optan, por el uso de mallas de sombreado o pintar la cubierta con carbonato de calcio (Expoflores, 2015).

Productividad

Como se ha señalado, las condiciones geográficas y climáticas de las que goza el país son un factor esencial para la productividad de flores. Las rosas, producto en el que se especializa el sector florícola, pueden ser cosechadas durante todo el año, lo que lleva a Ecuador a posicionarse entre los principales proveedores de rosas a nivel mundial.

Las condiciones agrícolas con las que cuenta el país son excelentes, debido a estar ubicado en la mitad del mundo, ya que los cultivos de rosas tienen una exposición solar de 10 a 12 horas diarias. Este nivel de luz solar, no lo supera en ningún otro lugar del mundo, y, favorece el rápido crecimiento de las plantas.

Operaciones logísticas

Las rosas al ser un producto perecible y natural deben contar con algunos estándares en el manejo logístico, que permitan conservar las características intrínsecas del producto y sobre todo alargar la vida en el florero en destino. La manipulación y el manejo de las rosas luego de la cosecha es muy importante, ya que de ello dependerá su duración en el exterior. La necesidad de conservar las características del producto hizo que el Ministerio de Comercio Exterior, elabore un documento, con directrices para reducir el impacto de los procesos logísticos, así como la tramitología, en los procedimientos de exportación de las flores; es el Protocolo Técnico, Logístico, y de Seguridad para exportaciones de Flores.

Bowman's Strategy

Es un modelo de análisis estratégico utilizado en el ámbito empresarial para comprender cómo las organizaciones pueden posicionarse competitivamente en el mercado. Este modelo se basa en dos factores principales: el precio y el valor percibido por los clientes.

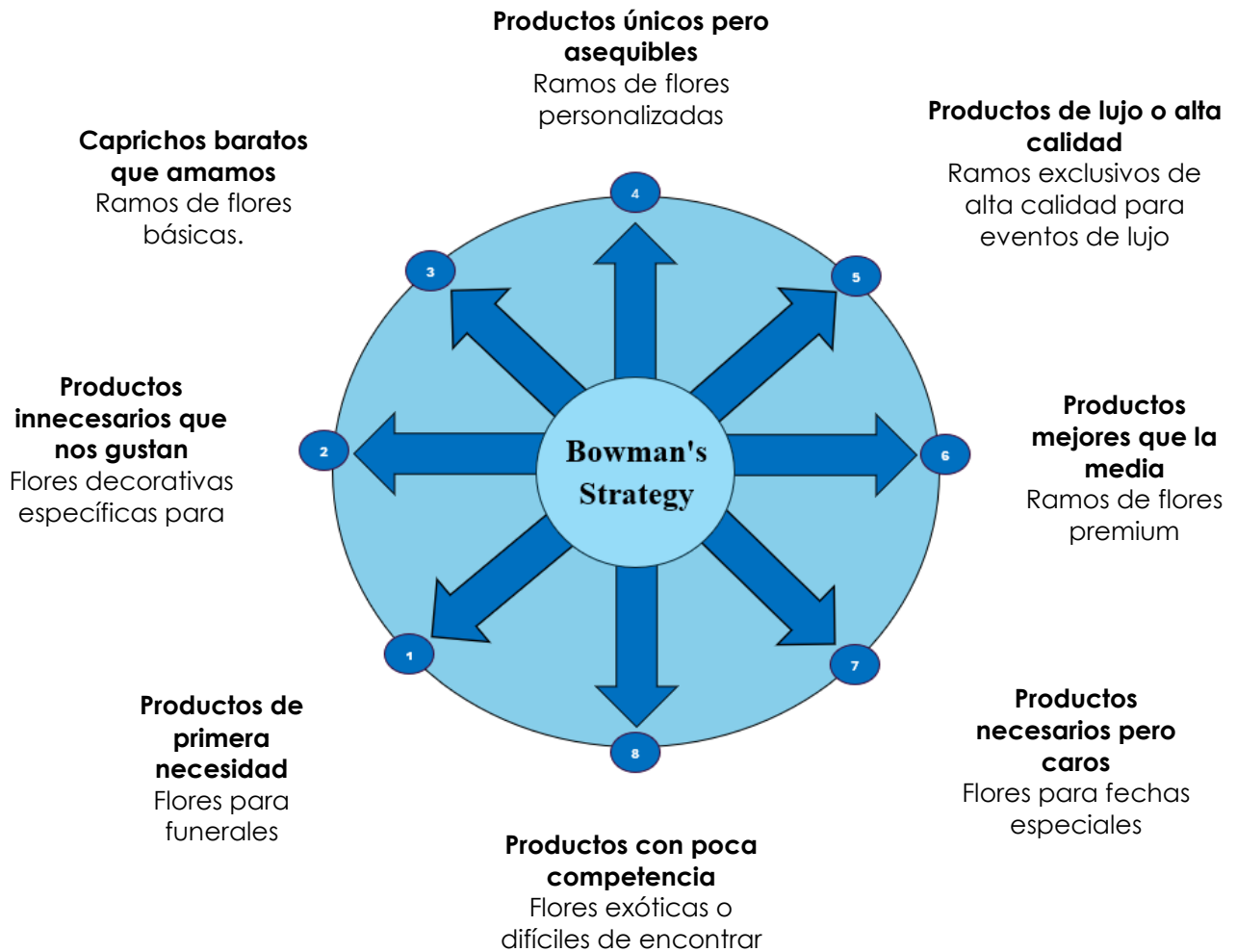


Ilustración 2

Bowma's Strategy

Elaborado: Elaborado por autores

En la figura se observa como a través de diferentes posiciones estratégicas, el reloj permite identificar las posibles combinaciones de precio y valor que las empresas pueden ofrecer para diferenciarse de sus competidores, mejorar su rentabilidad y captar más clientes.

Productos de primera necesidad

En este caso, las rosas utilizadas para funerales son un claro ejemplo de productos que, si bien no se adquieren con regularidad, se convierten en esenciales en momentos específicos. Su importancia radica en la naturaleza del evento.



Ilustración 3

Rosas para Funerales

Productos innecesarios que nos gustan

En este sentido, se mencionan las rosas decorativas para eventos no esenciales, como una reunión informal o un detalle espontáneo. Aunque no son indispensables, estos productos aportan un valor estético que genera satisfacción visual.



Ilustración 4

Arreglos para escritorios

Caprichos baratos que amamos

Los ramos de flores básicas, como margaritas o claveles, representan una opción asequible y accesible para los consumidores. Estas flores, típicamente de temporada, suelen utilizarse para decoraciones rápidas o como detalles sencillos.



Ilustración 5

Ramos de rosas convencionales

Productos únicos pero asequibles

En esta categoría están los ramos de flores personalizadas, que incluyen combinaciones exclusivas, aunque accesibles, para ocasiones especiales como aniversarios o celebraciones importantes.



Ilustración 6

Ramos de rosas personalizados

Productos de lujo o alta calidad

En este caso, se encuentran los ramos exclusivos para eventos de lujo, como bodas o decoraciones en hoteles de alta gama, son productos de alta calidad y con un precio considerable.



Ilustración 7

Ramos exclusivos lujosos

Productos mejores que la media

En este caso, son los ramos de flores premium, que ofrecen una selección más refinada que los ramos tradicionales. Sin llegar a ser productos de lujo, estos ramos son ideales para regalos especiales y tienen un precio más elevado que el promedio.



Ilustración 8

Ramos con colores premium

Productos necesarios pero caros

En esta categoría están las flores para fechas especiales, como el Día de San Valentín o el Día de la Madre, son un ejemplo típico de productos que, aunque necesarios, suelen tener un precio elevado debido a la alta demanda en esas ocasiones. Aunque los clientes están dispuestos a pagar más, el valor percibido es moderado.



Ilustración 9

Ramos con diseños de temporada

Productos con poca competencia

En este caso, se encuentran las rosas exóticas o raras acompañadas de especies tropicales, representan un ejemplo de productos con poca competencia. Su exclusividad se refleja en su precio elevado, ya que no son fáciles de encontrar en el mercado local.



Ilustración 10

Rosas exóticas

Comportamiento de las exportaciones de flores dentro de la Balanza Comercial Ecuatoriana en el período 2019 – 2023

En el año 2019 se presencié una recuperación paulatina en la industria florícola, ya que se exportaron más de 148 mil toneladas casi 5000 toneladas con relación al año 2018, para el año siguiente, 2018, se presentó así también un crecimiento pasando de exportar 148.096 toneladas en 2019 a 154.715, el incremento se lo relaciona a la demanda ecuatoriana dentro del mercado de la Unión Europea. Es importante recordar que el tipo de flor que más vende el Ecuador son las rosas y que llegan a diversos mercados según información que proporciona (Expoflores, 2019).

El año 2019 fue el mejor año para la venta flores ecuatorianas, durante el tiempo de estudios, sus exportaciones aumentaron 4.35% miles de dólares y 2.34% en toneladas respectivamente. Sí bien se puede apreciar que dicho incremento no supera 5%, significó mucho para el sector floricultor debido a que se encontraba atravesando diversos problemas durante los años anteriores a causa de las protestas que se realizaron en el año 2018, en el mes de octubre en donde se generaron pérdidas

Los floricultores ecuatorianos presentan la mejor época de venta en los meses de febrero y mayo, fechas significativas mundialmente debido a que el 14 de febrero se celebra el día de San Valentín y en el mes de mayo el día de la madre respectivamente.

Impacto de las Políticas Comerciales y Acuerdos Bilaterales en las Exportaciones de Rosas y Flores del Cantón Cayambe hacia Europa

Desde el 1 de enero de 2017, el Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Ecuador es una realidad. La entrada en vigor de este Acuerdo representa un hito histórico en las relaciones bilaterales entre la Unión Europea y Ecuador, no solamente porque abre la puerta para incrementar los flujos comerciales entre ambas partes y establece un marco jurídico estable para atraer más inversiones, más transferencia de tecnología e innovación, para promover empleo y para fomentar un desarrollo sostenible, sino porque también convierte a las partes en socios igualitarios. No hay duda de que el Acuerdo contribuirá a estrechar aún más nuestros lazos de amistad y de cooperación (Van & Saurenbach, 2017).

Si bien el Acuerdo Comercial significa una reducción asimétrica y gradual de aranceles para Ecuador y para la Unión Europea, es importante destacar que el Acuerdo Comercial va mucho más allá. Se incluye una cierta liberalización de servicios, un trato nacional en compras públicas, un marco favorable para atraer inversiones, reglas claras sobre propiedad intelectual, entre otros. El marco legal, estable, transparente y de largo plazo permitirá sin duda una mayor previsibilidad para los emprendedores (Van & Saurenbach, 2017).

Tradicionalmente, Ecuador ha tenido estrechos vínculos políticos, económicos y comerciales con la Unión Europea (UE) y sus países miembros, por lo que el Protocolo de Adhesión al Acuerdo Multipartes UE y sus estados miembros por una parte, con Colombia y Perú por otra para tomar en cuenta la adhesión de Ecuador, que fue firmado y ratificado en el año 2016 y entró en vigencia provisional el 1ro de enero de 2017, significa el fortalecimiento de estas relaciones y la oportunidad para impulsar el crecimiento de los flujos comerciales bilaterales en beneficio de ambas partes (Van & Saurenbach, 2017).

La Unión Europea se ha posicionado como el segundo principal destino de las exportaciones de Ecuador. La exportación de bienes de Ecuador a la Unión Europea ha aumentado un 72,4% entre el 2005 y 2016. Ecuador ha mantenido una balanza comercial positiva con el bloque europeo en los últimos 10 años (Van & Saurenbach, 2017).

El Acuerdo Comercial constituye un hito en las relaciones entre Ecuador y la Unión Europea (UE). Crea un marco estable y previsible para reforzar el comercio y la inversión entre ambas partes. Las relaciones comerciales se tornan privilegiadas de manera que los mercados para el comercio de bienes, servicios, compras públicas e inversiones se abren recíprocamente. El acceso mejorado al mercado de cada parte se traduce en la liberalización total o parcial de los aranceles. Además, el Acuerdo también trata los obstáculos al comercio e introduce medidas que facilitan el comercio en general, como medidas sanitarias y fitosanitarias o procedimientos para la evaluación de la conformidad entre otros (Van & Saurenbach, 2017).

El 75% de los productos agrícolas de Ecuador como las flores frescas, café, cacao, aceite de palma, la mayoría de las frutas y hortalizas, y el tabaco gozan de un libre acceso al mercado europeo a partir del 1 de enero de 2017.

De acuerdo con (Suque & Zurita, 2021) afirmaron que las relaciones comerciales del sector exportador de rosas permiten establecer beneficios a largo plazo de la liberalización progresiva del comercio de mercancías, incrementando la competitividad en los diferentes mercados de destino con principales variables influyentes y susceptibles dentro del sistema de negociación en el comercio internacional de rosas como la liberalización del comercio de mercancías, el óptimo manejo de las rosas en el proceso logístico, especificaciones del producto, control fitosanitario y certificaciones internacionales, dado a que estas variables interactúan entre si dando lugar a un sistema de negociación.

Beneficios de las políticas comerciales y acuerdos entre Ecuador y la UE para las exportaciones de flores

La Unión Europea tiene como principal objetivo impulsar la economía e interdependencia entre sus países y evitar los conflictos que se presenten entre ellos. En la actualidad, la Unión Europea funge como motor económico al ser un mercado que brinda el permiso circular de manera libre a través de los

países aliados, permitiéndoles poder maximizar sus recursos dentro de países europeos (Suque & Zurita, 2021).

En el año 2017, se realizó el Acuerdo Multipartes entre y la Unión Europea, aquel que reemplaza al sistema de preferencias arancelarias que existía anteriormente. Este acuerdo comercial se convirtió en un hito en la historia de la comercialización entre la Unión Europea y Ecuador al poder brindar el 100% de productos industriales de agricultura. De la misma forma, se establecen lineamientos para poder desarrollar otros tipos de actividades económicas y poder mejorar el desarrollo comercial entre ambas partes (Suque & Zurita, 2021).

El objetivo del Acuerdo Multipartes consiste en el poder ayudar a disminuir los inconvenientes que se pueden presentar entre los países aliados, además de vigilar que se puedan cumplir las medidas sanitarias y fitosanitarias para poder mejorar la calidad de los productos y defender el comercio, evitando problemas. Además, dentro de este acuerdo, Ecuador participa con productos y servicios los cuales se amparan en las normas de dicho acuerdo, permitiendo que tenga acceso a uno de los mercados más grandes del mundo en Europa.

También se menciona que el acuerdo firmado con la Unión Europea hace que el Ecuador se encuentre en una mejor postura competitiva, ya que este es privilegiado con una alta calidad de sus productos frente a otros países que mantienen el mismo acuerdo, como Colombia y Kenia. Por ejemplo, Kenia goza de externalidades positivas como su locación, ya que se encuentra aún más cerca de los mercados que se encuentran en Europa, con esto puede obtener convenios que le favorezcan para mantener relaciones comerciales exitosas.

Sector florícola

El sector florícola se considera una rama de la horticultura y forma parte fundamental del sector primario en la economía de diversas naciones. Su cultivo y comercialización han contribuido significativamente a la generación de ingresos y a la creación de empleo, destacándose por la calidad de los

suelos y las condiciones geográficas favorables que permiten su desarrollo. En este contexto, (Cedillo, González, Salcedo, & Sotomayor, 2021), afirman que el sector florícola en Ecuador tiene una trayectoria de aproximadamente cuatro décadas, es decir, 38 años, ya que su origen se remonta al año 1982. A lo largo del tiempo, este sector ha experimentado un crecimiento sostenido hasta consolidarse a nivel nacional como una fuente importante de empleo y un motor de la economía, abriendo además oportunidades de exportación hacia mercados internacionales.

Las rosas

La rosa, perteneciente a la familia de las Rosáceas, es una de las flores más populares y apreciadas a nivel global. Su origen se remonta a tiempos antiguos, siendo la mayoría de las especies nativas de Asia y África. Las rosas son admiradas por su fascinante aroma y su belleza cautivadora, y han sido reconocidas a lo largo de la historia como símbolos de amor, belleza e incluso pasión. Su delicada fragancia, junto con sus pétalos suaves y aterciopelados, que varían en una amplia gama de colores, han hecho de esta flor una de las más destacadas en la naturaleza. Es primordial señalar que las rosas florecen a partir de rosales o arbustos que forman parte de la botánica de las rosáceas. Estas plantas se distinguen por ser aromáticas y en ocasiones viscosas. Cabe enfatizar que existen alrededor de 350 especies de rosas, lo que subraya la enorme diversidad de esta flor en el reino vegetal.

Además, las rosas se valoran principalmente por su carácter ornamental, debido a su belleza y estética. Son cultivadas y comercializadas con el fin de ser utilizadas en decoraciones. Existen numerosas variedades de rosas que presentan espinas en sus tallos, como mecanismo natural de protección. El tamaño de las rosas varía considerablemente según la especie y los cuidados recibidos. Es relevante destacar que el significado simbólico de las rosas cambia en función de su color, siendo portadoras de distintos mensajes emocionales. Asimismo, su producción y exportación dependen directamente de los acuerdos comerciales establecidos entre los países involucrados.

Tecnología y Productividad

En el sector floricultor, se están llevando a cabo numerosas investigaciones, algunas en proceso y otras que se han desarrollado a lo largo del tiempo, reemplazando tecnologías o mejorando procesos en los últimos años. El proceso productivo de flores abarca todas las actividades realizadas en la plantación:

Labores pre-culturales: Estas son las actividades que se realizan sin la presencia del cultivo, como la preparación del suelo, desinfección, armado de camas, montaje del sistema de riego, entre otras.

Subsolado del terreno: Remover la tierra.

Incorporación de materia orgánica: Añadir 22 cm de materia orgánica, fibra de palma, bagazo de caña, cascarilla de arroz y gallinaza.

Mejoras químicas: Incorporación de cal, fósforo, potasio, nitrógeno, azufre y magnesio.

Labores culturales: Estas son todas las actividades que se realizan cuando la planta ya está sembrada. Ejemplos incluyen poda, desyeme, desinfección, abonado, control de plagas y enfermedades, y control de malezas.

Siembra de patrones (plantas): Después de un mes de haber sembrado los patrones, se procede a injertar la yema.

El método más eficiente para la producción florícola es el uso de invernaderos. Estos invernaderos, generalmente contruidos con estructuras metálicas robustas, están cubiertos con polipropileno de alta calidad. Este material no solo proporciona una excelente durabilidad, sino que también incluye protección ultravioleta y aditivos térmicos. Estas características permiten un control preciso de varios factores ambientales cruciales para el crecimiento óptimo de las plantas.

El control de la temperatura es uno de los beneficios más significativos de los invernaderos. Con la ayuda de los aditivos térmicos, es posible mantener una

temperatura constante y adecuada, independientemente de las condiciones climáticas externas. Esto es esencial para evitar el estrés térmico en las plantas, que puede afectar negativamente su crecimiento y la calidad de las flores.

Además, los invernaderos permiten un control riguroso de la luminosidad. La cubierta de polipropileno puede filtrar la luz solar, proporcionando la cantidad exacta de luz que las plantas necesitan para la fotosíntesis. Este control de la luz es crucial para asegurar que las plantas reciban suficiente energía para crecer fuertes y saludables, sin el riesgo de quemaduras solares.

Otro aspecto importante es la protección contra fenómenos naturales como el viento y la lluvia. Los invernaderos actúan como una barrera física que protege a las plantas de los daños causados por fuertes vientos y lluvias intensas. Esto no solo previene daños físicos a las plantas, sino que también reduce el riesgo de enfermedades que pueden propagarse a través del agua de lluvia.

Gracias a estas condiciones controladas, las plantas pueden desarrollarse de manera óptima. El ambiente estable y protegido de los invernaderos permite que las plantas concentren su energía en el crecimiento y la producción de flores. Como resultado, se obtienen flores de gran tamaño y colores intensos, características muy valoradas en el mercado florícola.

Además, el uso de invernaderos facilita la implementación de técnicas avanzadas de cultivo. Por ejemplo, es posible utilizar sistemas de riego por goteo que proporcionan agua y nutrientes directamente a las raíces de las plantas, mejorando la eficiencia del uso del agua y reduciendo el desperdicio. También se pueden implementar sistemas de ventilación y calefacción automatizados que ajustan las condiciones internas del invernadero en tiempo real, asegurando un ambiente óptimo en todo momento.

En cuanto a los sistemas de riego, se utiliza el riego por goteo. Este método se selecciona teniendo en cuenta varios factores importantes:

Disponibilidad del recurso hídrico: Es esencial asegurar que haya suficiente agua disponible para el riego sin desperdiciar recursos.

Textura y estructura del suelo: La capacidad del suelo para retener y drenar el agua influye en la eficiencia del riego por goteo.

Densidad de siembra: La cantidad de plantas por área afecta la distribución del agua y la necesidad de un riego uniforme.

Desarrollo radicular: El sistema de raíces de las plantas determina la profundidad y frecuencia del riego necesario.

Efecto de las prácticas culturales en el suelo: Las actividades como la fertilización y el control de malezas pueden modificar las propiedades del suelo, afectando la eficiencia del riego.

El riego por goteo permite una aplicación precisa del agua directamente a las raíces de las plantas, optimizando el uso del recurso hídrico y mejorando el crecimiento y la salud de las plantas.

La cosecha consiste en cortar y recolectar todos los tallos productivos que se encuentran en el punto de corte o punto de apertura. Este proceso es crucial para asegurar que las flores alcancen su máximo potencial en términos de tamaño, color y durabilidad. La precisión en el momento de la cosecha garantiza que las flores mantengan su calidad y frescura, lo cual es esencial para su comercialización y satisfacción del cliente.

Una vez realizado el corte, los tallos salen del invernadero y son transportados al área de postcosecha lo más rápido posible para evitar la deshidratación. Estos tallos se colocan en recipientes plásticos para su protección inicial, asegurando que mantengan su frescura durante el traslado.

Es crucial realizar una hidratación en pre-frío de los tallos recién cosechados. Este proceso consiste en sumergir los tallos en una solución hidratante a bajas temperaturas, lo que ayuda a mantener su frescura y vigor. La hidratación en pre-frío es esencial para preparar los tallos para las siguientes etapas del

proceso de postcosecha, asegurando que las flores mantengan su calidad y apariencia.

Posteriormente, los tallos pasan por un proceso de clasificación y empaque. Durante la clasificación, se evalúan y seleccionan los tallos según varios criterios, como la longitud, el punto de corte o apertura, la variedad y el tamaño del botón floral. Este paso es fundamental para garantizar que solo los tallos de mayor calidad sean empacados para la exportación.

El preenfriamiento es altamente recomendado debido a que las flores provenientes del campo contienen una gran cantidad de calor que es difícil de reducir. Este preenfriamiento debe realizarse a temperaturas entre 6°C y 8°C. Un método eficaz para enfriar las flores es el preenfriamiento con agua, donde el producto se enfría por inmersión o mediante riego de agua fría en aparatos denominados hidrocólers. Estos dispositivos son más rápidos que el aire forzado y no deshidratan las flores. Otro método consiste en colocar los tallos cosechados en una solución hidratante y luego llevarlos directamente al cuarto frío por un lapso de dos horas.

Una vez finalizado el preenfriamiento, las panículas o tallos son transportados al área de clasificación, donde se evalúan y seleccionan. Se deshojan los tallos para quitar el peso innecesario y, sobre todo, para retirar el follaje que pueda estar contaminado con patógenos. Luego, se agrupan los ramos por su longitud, punto de corte o apertura, variedad, tamaño de botón, entre otros criterios.

El armado de los ramos se realiza uniendo los tallos previamente seleccionados, sujetándolos con ligas y envolviéndolos en papel, cartón o plástico. Esto evita que se rompan y protege las flores durante el transporte, mejorando la manipulación del empaque y la presentación del producto.

Después de clasificar los tallos, estos pasan a un proceso de enfriamiento en cuarto frío. Este proceso consiste en colocar el producto en un cuarto equipado con unidades de refrigeración, donde se mantienen en una solución hidratante antes de ser empacados para su exportación. El

enfriamiento en cuarto frío es crucial para prolongar la vida útil de las flores, asegurando que lleguen a su destino final en las mejores condiciones posibles.

Finalmente, los ramos empacados son preparados para su envío. Se utilizan materiales de embalaje adecuados para proteger las flores durante el transporte, evitando daños y preservando su frescura. Este cuidado meticuloso en cada etapa del proceso de postcosecha garantiza que las flores exportadas sean de la más alta calidad, cumpliendo con las expectativas de los mercados internacionales y satisfaciendo a los clientes más exigentes.

Para certificar un buen manejo en la postcosecha, es fundamental seguir una serie de pasos que aseguren la calidad y la seguridad de los productos florales. A continuación, se detallan estos pasos:

Infraestructura adecuada: Es esencial que las instalaciones estén bien organizadas y mantengan condiciones de asepsia. Todas las áreas de postcosecha, incluyendo la sala de recepción, la sala de procesamiento y el cuarto frío, deben contar con un sistema de drenaje eficiente.

Equipamiento del personal: El personal debe estar provisto de ropa especial adecuada para las tareas de postcosecha. Esto incluye mandiles, guantes de látex, mascarillas desechables, gorros, botas y otros materiales cuya utilización esté técnicamente justificada. Este equipo ayuda a mantener la higiene y a prevenir la contaminación de los productos.

Área de inspección: Debe existir un sitio adecuado para la inspección de los productos. Este espacio debe contar con buenas condiciones de iluminación y mesas de revisión con superficies de color blanco, que sean fáciles de limpiar. Estas condiciones facilitan la detección de cualquier defecto o contaminación en los productos.

Etiquetado y registro: Cada pieza o caja que contenga productos ornamentales listos para la exportación debe tener impreso el código

de registro otorgado por AGROCALIDAD (SESA) en la etiqueta de identificación de la caja. Este código asegura la trazabilidad y el cumplimiento de las normativas de calidad.

Condiciones de las áreas de trabajo: Las áreas de recepción, procesamiento y cuartos fríos deben estar bien iluminadas y contar con sistemas de agua limpia (potable). Además, es crucial mantener una buena ventilación y realizar una limpieza y mantenimiento permanente de los equipos y herramientas de trabajo. Estas condiciones son esenciales para garantizar un ambiente de trabajo seguro y eficiente, y para preservar la calidad de los productos florales.

Siguiendo estos pasos, se puede asegurar un manejo adecuado en la postcosecha, lo que contribuye a mantener la calidad y frescura de los productos florales hasta su llegada al mercado.

La cadena de frío, tanto para el almacenamiento como para el transporte, desempeña un papel crucial en la optimización de costos. Este aspecto es manejado de manera muy eficiente por las florícolas altamente tecnificadas. El proceso se lleva a cabo de forma ágil y coordinada, desde el momento en que las flores son embarcadas en tierra hasta que el avión aterriza en su destino final.

El mantenimiento de una cadena de frío constante asegura que las flores se mantengan frescas y en óptimas condiciones durante todo el trayecto. Esto no solo preserva la calidad de las flores, sino que también minimiza las pérdidas y reduce los costos asociados con el deterioro del producto. Las florícolas tecnificadas utilizan equipos avanzados y sistemas de monitoreo para garantizar que la temperatura se mantenga dentro de los rangos ideales en cada etapa del proceso.

Además, la eficiencia en la cadena de frío permite una mejor planificación logística, lo que contribuye a una distribución más rápida y efectiva. Esto es especialmente importante en el comercio internacional, donde los tiempos de tránsito pueden ser largos y las condiciones climáticas variables. Al mantener

una cadena de frío robusta, las florícolas pueden asegurar que sus productos lleguen a los mercados internacionales en las mejores condiciones posibles, satisfaciendo así las expectativas de los clientes y manteniendo su competitividad en el mercado global.

Las floriculturas deben implementar prácticas que minimicen el impacto en la salud humana y el medio ambiente durante todas las etapas de manejo de agroquímicos. Esto incluye los procesos de transporte, almacenamiento, dosificación y cualquier otra actividad relacionada con la manipulación de estos productos.

Para lograrlo, es fundamental adoptar medidas como:

Capacitación del personal: Asegurar que todos los trabajadores estén debidamente entrenados en el manejo seguro de agroquímicos, incluyendo el uso de equipos de protección personal (EPP) como guantes, mascarillas y ropa adecuada.

Almacenamiento seguro: Mantener los agroquímicos en áreas designadas que estén bien ventiladas, lejos de fuentes de agua y alimentos, y con acceso restringido para evitar accidentes.

Transporte adecuado: Utilizar vehículos y contenedores específicos para el transporte de agroquímicos, asegurando que estén bien etiquetados y que se sigan las normativas de seguridad correspondientes.

Dosificación precisa: Emplear equipos de dosificación que permitan aplicar la cantidad exacta de agroquímicos necesaria, reduciendo el riesgo de sobredosificación y minimizando el desperdicio.

Manejo de residuos: Implementar sistemas para la correcta disposición de envases y residuos de agroquímicos, evitando la contaminación del suelo y del agua.

Monitoreo y evaluación: Realizar evaluaciones periódicas del impacto ambiental y de salud de las prácticas utilizadas, ajustando los

procedimientos según sea necesario para mejorar la seguridad y sostenibilidad.

Estas prácticas no solo protegen la salud de los trabajadores y del entorno, sino que también contribuyen a la sostenibilidad de la producción florícola, asegurando que se puedan seguir produciendo flores de alta calidad de manera responsable y ética.

Blockchain en sector florícola

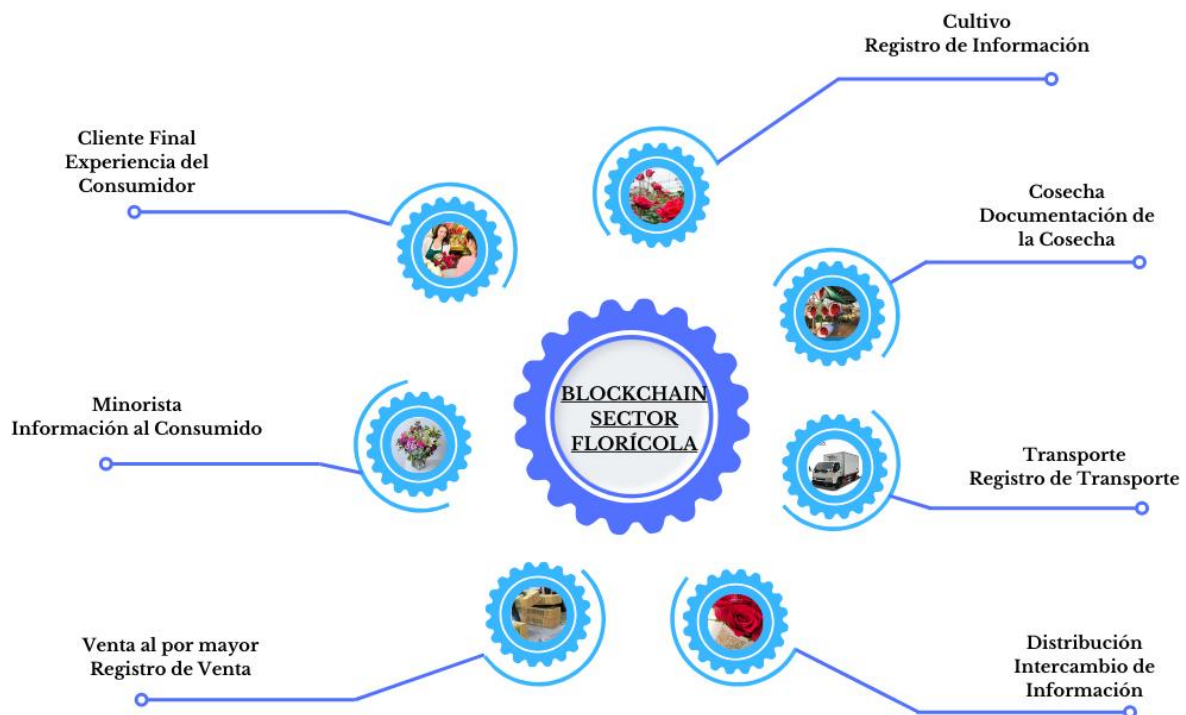


Ilustración 11

Blockchain en sector florícola

Elaborado: Elaborado por autores

La industria florícola enfrenta desafíos relacionados con la trazabilidad, la calidad y la sostenibilidad de las flores. En este sentido, los consumidores quieren saber de dónde provienen las flores y si se cultivaron de manera ética y sostenible. En este contexto las florícolas utilizan el Blockchain para agilizar sus procesos.

Cultivo/Registro de Información

El agricultor emplea una aplicación vinculada a el Blockchain para registrar datos relevantes sobre el cultivo. Esta información incluye la variedad de flores, la fecha de siembra, los métodos de riego, los fertilizantes utilizados y las prácticas de manejo integrado de plagas. De esta manera, toda la información se almacena de forma inmutable en el Blockchain.

Cosecha/ Documentación de la Cosecha

Al momento de cosechar las flores, el agricultor registra en el Blockchain la fecha y las condiciones bajo las cuales se realizó la cosecha. Además, se incluyen datos sobre la calidad de las flores y el cumplimiento de las normas de seguridad. Esto contribuye a una mejor trazabilidad del producto.

Transporte/ Registro de Transporte

Cuando las flores son enviadas a un distribuidor, se genera un registro en el Blockchain que incluye información sobre el transportista, la fecha de envío y las condiciones de transporte, tales como temperatura y humedad. Así, se asegura que las flores se mantengan en condiciones óptimas durante su traslado.

Distribución/ Intercambio de Información

El distribuidor tiene la capacidad de escanear un código QR en el empaque de las flores. Este escaneo le permite acceder a toda la información registrada en el Blockchain, garantizando así la autenticidad y calidad del producto que recibe.

Venta al por Mayor/ Registro de Venta

Cuando el distribuidor realiza una venta a un minorista, se registra la transacción en el Blockchain. Este registro incluye detalles del comprador, la cantidad de flores y el precio. De esta forma, se crea un historial transparente de todas las transacciones realizadas.

Minorista/ Información al Consumidor

El minorista utiliza la misma tecnología de escaneo para obtener información sobre el origen de las flores. Esta información se puede mostrar a los clientes en la tienda. Además, los consumidores tienen la opción de escanear el código QR en el empaque para acceder a toda la historia de las flores.







Cliente Final/ Experiencia del Consumidor

Finalmente, al escanear el código QR, el cliente final recibe información detallada sobre varios aspectos. Esto incluye el origen de las flores, los métodos de cultivo y prácticas sostenibles, así como las condiciones de transporte. Asimismo, se presentan certificaciones de calidad o sostenibilidad, lo que permite al consumidor tomar decisiones más informadas.

Clasificación de la rosa de exportación

Dado que la rosa es una flor con alta demanda en el mercado de exportación, es importante señalar que en el cantón Cayambe se producen diversas variedades de rosas, con un total de hasta 60 tipos que son exportados al mercado europeo. Entre las variedades más destacadas se encuentran:

Tabla 2*Clasificación de las rosas de exportación del cantón Cayambe*

Nombre	Imagen	Descripción	Características
Rosa Roja		Esta variedad es la más común en la exportación del mercado ecuatoriano a Europa, siendo además las mayormente reconocidas y destacándose por su simbología y significado de amor y pasión	<ul style="list-style-type: none"> • Longitud de tallo • 40 – 90 cm • Tamaño de botón • 5 – 9 cm • Número de pétalos • 41 • Días de vida en florero 14 – 18 días
Freedom		Estas rosas se encuentran ente las mayormente demandas en el mercado internación, conocida por su durabilidad y elegancia que atrae mediante su significado y belleza	<ul style="list-style-type: none"> • Longitud de tallo • 40 – 80 cm • Tamaño de botón • 6 – 8 cm • Número de pétalos • 48 • Días de vida en florero • 15 – 17 días
Explorer		La rosa explores es una de las apetecidas en el mercado, debido a su color, durabilidad y tamaño, siendo una de las rosas nuevas y requeridas en el mercado	<ul style="list-style-type: none"> • Largo de tallo: 40 – 90cm • Tamaño de botón: 6 – 6.5cm • Número de pétalos: 40 • Días en florero: 12 – 15 días
Undercover		Las rosas Undercover en una rosa de color rosado intenso, siendo una flor que cumple con las exigencias en el mercado	<ul style="list-style-type: none"> • Largo del tallo: 50 – 90 cm • Tamaño del botón: 6.5 – 7.0 cm • Número de pétalos: 40 – 45 • Días de florero: 14 – 16 días
Red paris		Con respecto a la rosa Red Paris se de color rojo con burdeos profundos, siendo popular por su tamaño y durabilidad	<ul style="list-style-type: none"> • Largo de tallo: 40 – 70cm • Tamaño de botón: 6 – 6.5cm • Número de pétalos: 42 • Días en florero: 10 – 14 días
Finally		Se caracterizan por ser de color rojo carmesí, siendo popular por su color y tamaño, además de su durabilidad, presentando un color intenso	<ul style="list-style-type: none"> • Largo de tallo: 50 – 90cm • Tamaño de botón: 5.5 – 6cm • Número de pétalos: 36 • Días en florero: 12 – 15 días

Elaborado: Elaborado por autores

Conforme a lo previamente expuesto, es posible identificar las principales variedades de rosas que se exportan al mercado europeo. Cabe destacar que estas variedades son cultivadas y comercializadas en una amplia gama de colores, de acuerdo con las demandas del mercado. El color rojo es el más solicitado en el mercado internacional. En este contexto, también se exportan rosas de color amarillo, entre las que destacan las variedades Brighton y Bikini, así como variedades de color púrpura, como la Ravel, la rosa de pimpollo y la Deep Purple.

Ecuador, y en particular el cantón Cayambe, cuenta con una gran cantidad de fincas florícolas que contribuyen significativamente a la economía local a través de la exportación de rosas. Las condiciones favorables del suelo y el clima en esta región han permitido que Cayambe se convierta en uno de los principales centros de producción de rosas en el país.

Variedades vegetales registradas en el IEPI

En el Instituto Ecuatoriano de la propiedad intelectual están registradas más de 600 distintas variedades vegetales en la Dirección Nacional de Obtenciones Vegetales, las mismas que reflejan un 79% correspondiente a variedades de Rosas, el 8% son de Hypericum- Hierba de San Juan, el 6% son de variedades de Alstroemeria, el 2.5% de Gypsophila, el 2% Lavanda de mar, el 2% de Aster y 0.6% son de Solidago, variedades que corresponden a más de 50 diferentes obtentores. (Chavarro, 2021).

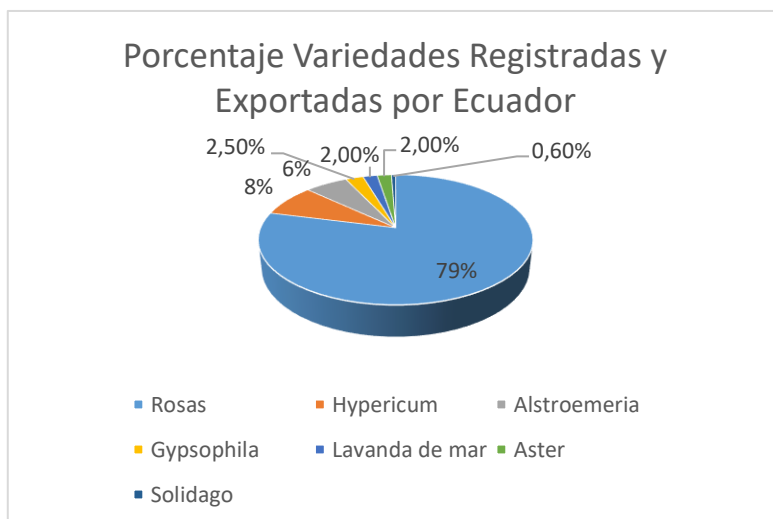


Figura 1

Porcentaje Variedades Registradas y Exportadas por Ecuador

Fuente: (Chavarro, 2021)

Elaborado: Elaborado por autores

No obstante, las variedades registradas y las de dominio público son un equivalente a la innovación en la exportación de rosas, ya que al crear distintos diseños utilizando diferentes variedades y diferentes flores de verano, se convierte en un producto innovador ante la mirada del consumidor, generando con esto mayor demanda del producto ecuatoriano.

Requisitos para la exportación de rosas

Para mantener el control y la agilidad en la tramitología, es importante evidenciar el mejoramiento de los procesos de exportación mediante la optimización de los costos logísticos y los tiempos. A continuación, se detallan los documentos requeridos para la exportación de flores:

Tabla 3.
Requisitos para la exportación de rosas

Documentos	Entidad
1.-Declaración Aduanera de Exportación DAE	SENAE
2.-Declaración Jurada de Origen DJO (2 AÑOS)	MPCEIP-ENTIDADES AUTORIZADAS
3.-Certificado de Origen	MPCEIP-ENTIDADES AUTORIZADAS
4.-Certificado Fitosanitario	Agencia de regulación y control fito y zoosanitario
5.-Factura Comercial	Exportador
6.-Air Waybill	Operador de transporte
7.-Guía de Remisión	Exportador
8.-Lista de Empaque	Exportador
9.-Certificado de Firma Digital (UNA SOLA VEZ)	Registro civil

Fuente: (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2019).

Cuando se realizan actividades de comercio exterior se tiene un perfil de riesgo ante las entidades de control (SENAE – POLICIA ANTINARCÓTICOS). En estos casos las mercancías se pueden someter a otros tipos de control e inspección, en consecuencia, incrementarán los costos logísticos dentro de las terminales portuarias. Es por ello la importancia de establecer los procesos adecuadamente y mantener la trazabilidad de la carga con el fin de proporcionar un perfil coherente a la actividad de la empresa (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2019).

- Registro Único de Contribuyente RUC

Este número es necesario para llevar a cabo actividades económicas, ya sea de forma permanente u ocasional, en Ecuador. Se refiere al número de identificación asignado a todas las personas naturales y/o sociedades que poseen bienes o derechos, por los cuales están obligadas a pagar impuestos. (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2019).

- Firma Electrónica

Es el documento virtual que certifica la vinculación de la firma electrónica con una persona determinada; es la equivalencia de la firma manuscrita ya que tiene la misma validez legal y está amparada en la Ley de Comercio Electrónico. La firma electrónica puede ser utilizada en facturación electrónica, ECUAPASS (Aduana del Ecuador), Gestión Documental Quipux (Proyecto Cero Papeles), Compras Públicas, etc. (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2019).

- Obtención Certificado de Firma Electrónica o Token

Previo a solicitar un certificado digital de firma electrónica en el Banco Central del Ecuador, es importante revisar las normativas correspondientes a cada tipo de certificado DPC (Declaración de Prácticas de Certificación), PC (Políticas de Certificados) en el siguiente link: <https://www.eci.bce.ec/web/guest/marco-normativo> Antes de iniciar su solicitud, verifique tener sus documentos escaneados en formato PDF, (tamaño menor o igual a 1Mb y legibles), que requerirá subir para el registro (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2019).

Procedimientos para la exportación de rosas ecuatorianas

Actualmente, para la exportación de productos, los productores de rosas deben cumplir con una serie de procedimientos y requisitos, los cuales se detallan a continuación:

- PASO 1 VERIFICAR ESTATUS FITOSANITARIO: Es fundamental verificar si el país de destino ha levantado las restricciones sanitarias para el acceso de productos de origen vegetal ecuatoriano, a través del Estatus Fitosanitario. ¿Qué es un Estatus Fitosanitario? Se trata de un informe que detalla la situación sanitaria y fitosanitaria de las flores en Ecuador, el cual es revisado y aprobado por el país de destino. Este documento incluye aspectos como el análisis de riesgo de plagas, el proceso de cultivo, entre otros. Para obtener más información, se puede consultar el sitio web de Agrocalidad: <https://guia.agrocalidad.gob.ec/agrodb/aplicaciones/publico/productos>

1/consultaRequisitoComercio.php (Ministerio de Producción Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2021).

- PASO 2 REGISTRO EN AGROCALIDAD: Solicitar el Registro de Operador en la página web de Agrocalidad a través del Sistema Guía: <https://guia.agrocalidad.gob.ec/agrodb/ingreso.php> En dicho sistema deberá ingresar la información de los sitios de operación (lugar de producción, centro de acopio, centro de procesamiento, etc.) y la información de los proveedores (Ministerio de Producción Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2021).
- PASO 3 INSPECCIÓN: Un auditor de Agrocalidad lleva a cabo la inspección en el lugar señalado en el croquis entregado, y se elabora un informe que debe ser aprobado por Agrocalidad. Una vez aprobado, se emite al solicitante un certificado y un código de registro que lo acreditan como Operador en Agrocalidad. Este registro tiene reconocimiento internacional. (Ministerio de Producción Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2021).
- PASO 4 SOLICITAR CERTIFICADO FITOSANITARIO: Previo al embarque de las flores, se requiere el Certificado Fitosanitario, uno por cada exportación y se lo debe solicitar máximo dos días antes del despacho de esta. La inspección se realiza en el punto de control (aeropuertos, puertos marítimos, pasos fronterizos) o en las coordinaciones provinciales de Agrocalidad en el caso de una preinspección. En el caso de preinspección, se emitirá un certificado provisional que se canjeará por el Certificado Fitosanitario en el punto de control.

En el caso de una inspección una vez aprobada se otorgará el Certificado Fitosanitario para el envío a realizarse. Para más información, consultar el Acuerdo 390, el cual detalla el Programa de Certificación Fitosanitaria de Ornamentales de Exportación (PCFOE), el cual establece procedimientos y artículos reglamentados para la exportación de Productos Ornamentales,

para ello, se ingresará en el siguiente Enlace:
<https://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/2020/05/orn5.pdf>
(Ministerio de Producción Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2021).

- PASO 5 Solicitar certificado de origen, en caso de ser necesario en Agrocalidad, por medio del Ecuapass. DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA EXPORTAR: Registro como operador de Comercio Exterior (Ecuapass), copia del manifiesto de embarque, factura proforma u otro documento que indique información del envío al país de destino (Ministerio de Producción Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2021).

Certificados de exportación que ayudan al mejoramiento del sector florícola.

BASC- Business Alliance for Secure Commerce:

Es una alianza empresarial de carácter internacional que promueve el comercio seguro en cooperación con gobiernos y organismos internacionales, busca generar una cultura de seguridad por medio de la cadena de suministro, de la mano de sistemas estrictos de gestión avanzados. (World BASC Organization, 2021).

Requisitos para la certificación BASC en Ecuador

Estar legalmente constituida

Significa que debe ser una entidad registrada de acuerdo con la legislación ecuatoriana y cumplir con todas las normativas locales.

Compromiso de la alta dirección

La gerencia debe estar activamente involucrada en garantizar la seguridad de la cadena de suministro, apoyando e impulsando la implementación de un sistema de gestión que proteja a la empresa contra riesgos de seguridad.

Sistema de Gestión en Control y Seguridad (SGCS)

Este sistema está diseñado específicamente para cumplir con las normativas BASC. Este sistema debe estar estructurado para prevenir, detectar y mitigar cualquier amenaza relacionada con actividades ilícitas como el contrabando, el narcotráfico o el terrorismo.

Evaluación de riesgos

En este sentido se deben identificar las vulnerabilidades dentro de la cadena de suministro. Este análisis debe incluir aspectos relacionados con la seguridad de las instalaciones, el transporte, el personal y los proveedores o contratistas, asegurando que todas las áreas críticas estén cubiertas.

Capacitación continua

Todos los empleados deben estar capacitados regularmente en temas de seguridad y procedimientos para prevenir y detectar actividades ilícitas.

Control de proveedores y contratistas

La empresa debe asegurarse de que sus socios comerciales también cumplan con los estándares de seguridad, verificando sus prácticas y procedimientos para evitar posibles puntos débiles.

Documentación y registro

Se deben realizar registros exhaustivos de todos los procesos, auditorías, acciones correctivas y preventivas implementadas. Estos registros deben estar disponibles para ser revisados durante las auditorías externas.

La certificación BASC tiene una validez anual, por lo que es necesario realizar una certificación anual a través de auditorías externas. Este proceso garantiza que el sistema de gestión de seguridad de la empresa.

Globalgap-Euregap:

Es una garantía diseñada a nivel mundial para garantizar que los productos cumplan con los parámetros establecidos tanto de calidad como seguridad, además que se han fabricado o elaborado basados en criterios de sostenibilidad, respetando seguridad, higiene y bienestar de sus

colaboradores, el medio ambiente y el respeto a los animales. (Producción, 2022).

Requisitos para la certificación Globalgap-Euregap

Gestión de calidad

En primer lugar, es esencial establecer un sistema de gestión que documente y garantice la trazabilidad de los productos desde la producción hasta la comercialización.

Prácticas agrícolas sostenibles

Esto incluye minimizar el uso de agroquímicos y promover la biodiversidad en los cultivos. Asimismo, es crucial fomentar la rotación de cultivos y el uso de técnicas de cultivo sostenibles, lo que contribuye a la salud del ecosistema agrícola.

Seguridad alimentaria

En este sentido, es necesario garantizar que los productos sean seguros para el consumo humano, cumpliendo con estrictas normativas de higiene y control de plagas. Así, se protege tanto a los consumidores como a la reputación del productor.

Manejo del agua

Esto implica gestionar adecuadamente el uso del agua, prestando especial atención a la calidad del agua utilizada para riego y su conservación.

Condiciones laborales

Esto significa cumplir con las normativas laborales y de seguridad para los trabajadores, garantizando su bienestar y derechos. De este modo, se crea un ambiente de trabajo positivo y productivo.

Monitoreo y la evaluación

Son aspectos cruciales para mantener estándares de calidad. Por consiguiente, se deben realizar auditorías internas y mantener registros detallados de todas las prácticas agrícolas y de gestión.

Transparencia y la documentación

Es importante mantener una documentación clara y accesible que respalde el cumplimiento de todos los requisitos de GlobalGAP. Así, se fortalece la confianza entre productores, consumidores y organismos reguladores.

Flor Ecuador Certified:

Esta certificación tiene como objetivo asegurar que las flores ecuatorianas sean de alta calidad, fresca y durabilidad, cumpliendo con los estándares requeridos por los mercados internacionales. (Expoflores, Expoflores, 2020)

Requisitos para la certificación Flor Ecuador

Sostenibilidad en la producción

En primer lugar, es crucial implementar prácticas agrícolas que minimicen el uso de agroquímicos y protejan la biodiversidad. Además, se debe gestionar de manera eficiente el agua y los recursos naturales, promoviendo así un manejo responsable y sostenible del entorno.

Condiciones laborales

Esto implica garantizar condiciones laborales justas que incluyan salarios dignos, seguridad en el trabajo y la prohibición del trabajo infantil.

Responsabilidad social

Juega un papel vital en el marco de esta certificación. En este sentido, se busca fomentar el desarrollo de las comunidades locales a través de iniciativas sociales y económicas.

Transparencia

Esto significa mantener una gestión clara y abierta, así como llevar un registro adecuado de las prácticas agrícolas y laborales. De esta manera, se fortalece la confianza entre productores, trabajadores y consumidores.

Calidad del producto

Esto permite asegurar que el producto cumpla con altos estándares de calidad, tanto en aspectos estéticos como de durabilidad. Asimismo, es fundamental cumplir con la legislación ambiental y laboral vigente en Ecuador, garantizando que todas las operaciones se realicen dentro del marco legal establecido.

Certificación ISO 9001:

Es una norma global que define los requisitos necesarios para implementar un sistema de gestión de calidad eficaz dentro de una organización. Este certificado es crucial en el ámbito empresarial, ya que evidencia el compromiso de la empresa con la calidad y la mejora constante. (Ecuador, 2023).

Requisitos para la certificación ISO 9001

Enfoque en el cliente

Esto significa que las organizaciones deben comprender y satisfacer las necesidades y expectativas de sus clientes, lo que contribuye a mejorar la satisfacción general.

Liderazgo

Este requisito juega un papel crucial en la implementación de un sistema de gestión de calidad. En este sentido, la alta dirección debe demostrar un fuerte compromiso, estableciendo una dirección clara y fomentando una cultura organizativa centrada en la calidad. De esta manera, se crea un entorno propicio para la mejora continua.

Participación del personal en todos los niveles de la organización.

Esto implica involucrar a todos los empleados, promoviendo su competencia y empoderamiento, así como su participación en los procesos de mejora. En consecuencia, se fortalece el sentido de pertenencia y responsabilidad hacia la calidad.

Enfoque basado en procesos

En este sentido las organizaciones deben identificar y gestionar los procesos interrelacionados que contribuyen al sistema de gestión de calidad, asegurando su eficacia y eficiencia.

Mejora Continua

Además, se debe establecer un enfoque sistemático para la mejora continua del sistema, lo que permite adaptarse a los cambios y optimizar resultados.

Toma de decisiones basada en evidencias.

Esto implica que las decisiones deben fundamentarse en el análisis de datos y la información objetiva para garantizar su eficacia. Asimismo, es importante gestionar las relaciones con las partes interesadas, incluidos proveedores y socios, para optimizar el rendimiento general de la organización

Certificación Rainforest Alliance:

Está diseñada para fomentar prácticas agrícolas sostenibles que respeten el medio ambiente y las comunidades locales. Esta certificación es altamente valorada por los consumidores conscientes. Además, ayuda a los agricultores a mejorar sus cultivos, adaptarse al cambio climático, incrementar su productividad y reducir costos. Como resultado, las empresas obtienen un suministro constante y seguro de productos certificados. (Alliance, 2024).

Requisitos para la certificación Rainforest Alliance

Prácticas agrícolas sostenibles

Es fundamental utilizar técnicas que minimicen el uso de agroquímicos, ya que esto promueve la biodiversidad en los ecosistemas agrícolas. Asimismo, se

debe fomentar el uso responsable de los recursos naturales, asegurando que su explotación no comprometa su disponibilidad futura.

Condiciones laborales justas

Esto implica el respeto a los derechos de los trabajadores y la promoción de un entorno laboral libre de discriminación. De igual manera, es esencial proporcionar capacitación y asegurar la seguridad en el trabajo, lo cual contribuye al bienestar del personal y al desarrollo de una cultura laboral positiva.

Manejo del agua

En este sentido, las organizaciones deben establecer prácticas que aseguren el uso eficiente del agua y la protección de los cuerpos hídricos. Además, se requiere la implementación de sistemas de recolección y tratamiento de aguas residuales para minimizar el impacto ambiental.

Gestión de residuos y el monitoreo

En consecuencia, se debe desarrollar un plan adecuado para la gestión de residuos que reduzca la contaminación. Asimismo, es importante realizar un seguimiento de los indicadores de sostenibilidad y establecer un plan de mejora continua para asegurar el compromiso con la sostenibilidad a largo plazo.

Comercio Justo Fairtrade:

La Certificación conecta a productores, empresas y consumidores dentro de un sistema global de comercio ético y sostenible. A través de sus criterios y certificaciones, Fairtrade busca promover un comercio más justo que beneficie tanto a los productores como a los consumidores. (Internacional, 2022).

Requisitos para la certificación Comercio Justo Fairtrade

Estructura Organizativa

Es fundamental que los productores estén organizados en cooperativas o asociaciones. Esto permite la participación democrática y el empoderamiento de sus miembros, lo que contribuye a una mayor equidad en la toma de decisiones.

Condiciones laborales justa

Esto implica asegurar salarios mínimos garantizados, así como la seguridad laboral. Asimismo, es esencial prohibir el trabajo infantil y forzado, promoviendo así el bienestar de todos los trabajadores involucrados en la producción.

Compromiso con la sostenibilidad

En este sentido, es necesario implementar prácticas agrícolas sostenibles que protejan el medio ambiente y promuevan la biodiversidad. De esta manera, se busca no solo mejorar la calidad de vida de los productores, sino también preservar los recursos naturales.

Transparencia y la responsabilidad

Esto significa que las organizaciones deben mantener una gestión clara de sus finanzas y procesos de toma de decisiones. En consecuencia, esto genera confianza entre los miembros y en el mercado.

Precios justos e inversión en la comunidad

Esto asegura que los precios cubran los costos de producción y permitan un desarrollo sostenible de las comunidades. Además, las primas del Comercio Justo deben ser destinadas a proyectos que beneficien a la comunidad, como educación, salud y desarrollo de infraestructura, lo que potencia el impacto positivo del Comercio Justo.

Acuerdos comerciales entre Ecuador y la Unión Europea

Gracias al Acuerdo Comercial, las flores y capullos cortados para ramos o adornos, incluidas las rosas, ahora disfrutan de acceso libre de aranceles. Los exportadores de países que no tienen un acuerdo comercial con la Unión

Europea deben pagar una tasa del 8,5%. Desde el año 2018, las exportaciones de flores frescas ecuatorianas hacia Países Bajos y España, los principales mercados para estos productos han mostrado una tendencia creciente (Fernanda, 2020, pág. 61).

El Acuerdo Comercial constituye un hito en las relaciones entre Ecuador y la Unión Europea (UE). El acuerdo crea un marco estable y previsible que refuerza el comercio y la inversión entre ambas partes. Las relaciones comerciales se vuelven privilegiadas, permitiendo la apertura recíproca de los mercados para el comercio de bienes, servicios, compras públicas e inversiones. Esta mejora en el acceso a los mercados de cada parte se refleja en la liberalización total o parcial de los aranceles. Además, el Acuerdo también trata los obstáculos al comercio e introduce medidas que facilitan el comercio en general, como medidas sanitarias y fitosanitarias o procedimientos para la evaluación de la conformidad entre otros (Fernanda, 2020, pág. 38).

El Acuerdo Comercial entre la UE y Ecuador entró en vigor de forma provisional el 1 de enero de 2017. Convirtió a Ecuador en el tercer país andino que integra este acuerdo Multipartes conformado por Colombia y Perú desde el 2013 (Fernanda, 2020, pág. 86).

Para Ecuador, el Acuerdo tiene una importancia particular, ya que representa el primer acuerdo comercial integral establecido con un socio fuera del continente latinoamericano. Se prevé que el Acuerdo impulse el incremento de las exportaciones ecuatorianas hacia la Unión Europea, abarcando tanto productos tradicionales como no tradicionales; además, se espera que estimule el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) y las inversiones europeas en el país. Es importante destacar que el Acuerdo reconoce el principio de asimetría, considerando las necesidades de desarrollo del sector productivo ecuatoriano. (Fernanda, 2020, pág. 23).

Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea

El Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea, que entró en vigor en 2017, es uno de los más importantes para Ecuador ya que facilita el comercio

de bienes y servicios entre Ecuador y los países miembros de la Unión Europea. Este acuerdo permite la liberalización inmediata del 99.7% de la oferta exportable histórica de Ecuador en productos agrícolas y del 100% de los productos industriales. Para el sector florícola, esto se traduce en beneficios como la reducción de aranceles, permitiendo que las flores ecuatorianas entren al mercado europeo con aranceles reducidos o eliminados, haciéndolas más competitivas en precio. Además, se eliminan muchas de las barreras no arancelarias, facilitando el acceso al mercado europeo y aumentando significativamente las exportaciones de flores ecuatorianas a la UE, mejorando así la posición de Ecuador en este mercado.

Económicamente, el acuerdo ha contribuido a un aumento general del 11% en las exportaciones ecuatorianas al bloque comunitario desde 2016, permitiendo a los productores ecuatorianos ser más competitivos en el mercado europeo gracias a la reducción de costos y la eliminación de barreras. En cuanto a la sostenibilidad, el acuerdo promueve la adopción de prácticas sostenibles en la producción de flores, lo cual es valorado por los consumidores europeos.

Por otro lado, el Acuerdo de Cooperación con la Unión Europea, que entró en vigor en 2023, se centra en la cooperación económica, social y ambiental entre Ecuador y la Unión Europea, buscando fortalecer las relaciones bilaterales y promover el desarrollo sostenible. Para el sector florícola, este acuerdo fomenta la adopción de tecnologías verdes y prácticas ecológicas en la producción de flores, aumentando la demanda de flores producidas de manera sostenible en los mercados europeos. En términos económicos, este acuerdo tiene un potencial de crecimiento significativo, ya que al mejorar las prácticas sostenibles, los productores pueden acceder a nuevos segmentos de mercado que valoran la sostenibilidad, y facilitar la inversión en tecnologías verdes que mejoran la eficiencia y reducen el impacto ambiental. Además, promueve la sostenibilidad en todas las etapas de la producción y comercialización de flores, desde el cultivo hasta la distribución.

Finalmente, el Acuerdo de Asociación con la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA), que entró en vigor en 2020, incluye a los países de la EFTA: Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein, y facilita el comercio de productos agrícolas y no agrícolas entre Ecuador y estos países. Para el sector florícola, este acuerdo permite el acceso a nuevos mercados con aranceles reducidos, diversificando así los destinos de exportación y mejorando la competitividad de las flores ecuatorianas. La reducción de aranceles y la simplificación de procedimientos aduaneros hacen que las flores ecuatorianas sean más competitivas en estos mercados.

Económicamente, este acuerdo permite a los productores ecuatorianos expandir sus mercados de exportación, reduciendo la dependencia de mercados tradicionales y diversificando las exportaciones, lo que disminuye los riesgos asociados a la dependencia de un solo mercado. En términos de sostenibilidad, los mercados de la EFTA valoran la sostenibilidad, incentivando a los productores ecuatorianos a adoptar prácticas sostenibles para cumplir con los estándares europeos.

Tabla 4
Acuerdos comerciales

Tratado	Fecha de Entrada en Vigor	Descripción	Beneficios para el Sector Florícola	Impacto Económico	Sostenibilidad
Acuerdo Comercial Multipartes	2017	Facilita el comercio de bienes y servicios entre Ecuador y la UE.	Reducción de aranceles y eliminación de barreras comerciales.	Aumento de exportaciones de flores a la UE, mejorando la competitividad.	Promueve prácticas sostenibles en la producción.
Acuerdo de Cooperación	2023	Enfocado en la cooperación económica, social y ambiental.	Mejora de las prácticas sostenibles en la producción de flores.	Potencial aumento de la demanda en mercados que valoran la sostenibilidad.	Fomenta la adopción de tecnologías verdes y prácticas ecológicas.
Acuerdo de Asociación con EFTA	2020	Incluye a Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein.	Acceso a nuevos mercados con aranceles reducidos.	Expansión del mercado de exportación, diversificando destinos.	Incentiva la producción sostenible para cumplir con estándares europeos.

Elaborado: Elaborado por autores

Estos acuerdos han permitido a Ecuador no solo aumentar sus exportaciones de flores, sino también mejorar la sostenibilidad y competitividad del sector florícola en el mercado europeo. La combinación de reducción de aranceles, eliminación de barreras comerciales y promoción de prácticas sostenibles ha fortalecido la posición de Ecuador como uno de los principales exportadores de flores a nivel mundial

Regulaciones para exportar rosas a Europa

Para exportar rosas ecuatorianas a Europa, es fundamental tener en cuenta diversas regulaciones comerciales y requisitos específicos que rigen estas transacciones.

Requisitos de Importación en la UE: La Unión Europea impone condiciones estrictas para la importación de productos agrícolas, incluidas las flores. Es necesario que las rosas cumplan con las normativas de sanidad vegetal, que buscan evitar la entrada de plagas y enfermedades. Esto implica obtener certificados fitosanitarios que certifiquen que las flores han sido inspeccionadas y cumplen con las regulaciones de la UE. (PROEXCA, 2022)

Normas de Origen: Para beneficiarse de aranceles preferenciales al exportar a la UE, las rosas deben cumplir con las normas de origen establecidas en los acuerdos comerciales. Esto significa que una parte significativa del proceso de producción debe llevarse a cabo en Ecuador. (PROEXCA, 2022)

Sostenibilidad y Prácticas Agrícolas: En el marco del Pacto Verde Europeo, se están implementando regulaciones que requieren que las prácticas agrícolas sean más sostenibles, afectando también a los países exportadores. Ecuador debe ajustar sus métodos de cultivo para cumplir con los estándares ambientales de la UE, que pueden incluir restricciones en el uso de ciertos pesticidas.

Documentación y Procedimientos Aduaneros: Es fundamental preparar toda la documentación necesaria para el despacho aduanero, tanto en la UE

como en Ecuador. Esto abarca facturas comerciales, certificados de origen y fitosanitarios, entre otros documentos relevantes.

Documentos para el despacho de aduana en la UE

Según la comisión europea (2022) menciona que los siguientes documentos para el despacho de aduana en la Unión Europea

- Debe presentar una declaración en aduana a su autoridad aduanera nacional.
- Un representante aduanero puede asesorarle sobre esta importante cuestión.
- Debe presentar una declaración sumaria de entrada (DSE) antes de la llegada de las mercancías al primer punto de entrada en la UE.
- La DSE debe ser presentada en la primera aduana de entrada en la UE por el transportista de las mercancías o en algunos casos, por el importador/ destinatario, o por un representante del transportista o importador.
- El plazo para la presentación de la DSE depende del monto de transporte de las mercancías.

La UE dispone de un formulario común de declaración de importación para todos los países de la UE, denominado Documento Único Administrativo (DUA).

En función del tipo de mercancías, los documentos adicionales que deben presentarse a las autoridades aduaneras podrán incluir:

- Factura comercial
- Documentos de transporte
- Certificados de origen
- Licencias de importación
- Resultados de los ensayos y otros certificados
- Certificado de inspección (como certificados sanitarios, veterinarios o fitosanitarios).

III. METODOLOGÍA

3.1. ENFOQUE METODOLOGICO

3.1.1. Enfoque

El enfoque que se pretende aplicar es la investigación mixta, debido a que se toma en cuenta al enfoque cualitativo y cuantitativo, para un correcto desarrollo de la información que se obtendrá.

Cualitativo

Esta investigación fue de carácter cualitativo (Sánchez, 2019), mencionar que “el enfoque cualitativo se centra en el manejo y obtención de información de carácter no numérico, orientando a la investigación a la descripción del problema y entender mediante el uso de técnicas o métodos concepciones o fundamentos epistémicos” (pág. 12). Por tanto, este estudio será cualitativo debido que se utilizó información cualitativa sobre la evolución de las exportaciones de rosas ecuatorianas en el periodo 2019-2023 hacia el mercado europeo.

Cuantitativo

Por su parte, desde la perspectiva cuantitativa se utilizó datos numéricos, por tal motivo (Joselin, 2020), señala que este enfoque utiliza métodos cuantitativos que se centran en mediciones objetivas sobre el análisis estadístico, numérico o matemático, además se encarga de la recopilación de datos gracias a técnicas de recolección de datos cuantitativos que permita la manipulación de datos estadísticos existentes. En este contexto, se utilizó este enfoque para la recopilación de datos con medición numérica, permitiendo medir la exportación de rosas al mercado europeo y su competitividad; de hecho, fue puntual para establecer el análisis estadístico.

3.1.2. Tipos de Investigación

Descriptiva

Conforme a los tipos de investigación este estudio fue descriptivo, por tanto, (Guevara, Verdesoto, & Castro, 2020), lo definen como “un tipo de investigación centrada en la descripción del fenómeno de estudio, es decir,

analiza e interpretar todos los componentes que lo integran sobre las características de un grupo homogéneo o el comportamiento o actitudes de una población" (pág. 12). Desde esta perspectiva, este tipo de investigación permitió describir la evolución de las exportaciones de rosas ecuatorianas en el periodo 2019-2023 hacia el mercado europeo y la competitividad del sector florícola del cantón Cayambe. De hecho, fue puntual en la construcción de las bases teóricas, puesto que permitió describir las variables de estudio.

Exploratoria

Por su parte, la investigación exploratoria "es empleada cuando el propósito de la investigación consiste en la examinación de un tema novedoso, además cuando existen guías no investigativas con el propósito de obtener una comprensión general y orientar a futuras investigaciones (Castro, Meléndez, Guadalupe, López, & Bedolla, 2024). En este sentido, mediante esta investigación se pudo explorar las exportaciones de rosas ecuatorianas en el periodo 2019-2023 hacia el mercado europeo, partiendo de la exploración de datos e información primaria, considerándose además que esta investigación pudo centrarse sobre el mercado de rosas en los mercados internacionales.

Bibliográfica/documental

Mientras tanto, mediante la investigación bibliográfica/documental fue puntual sobre el aporte de información secundaria, "caracterizando por el aporte de información y teorías que sustenten una investigación, dirigiendo al estudio sobre la información existente de diferentes fuentes de información mediante el criterio de autores predominantes, proporcionando un visión sistemática y panorámica" (Reyes Ruiz, 2020, pág. 13). Por tal motivo, bajo esta investigación se obtuvo información primaria de libros, folletos, Revistas científicas que permitieron sustentar el presente estudio; por su parte, desde el contexto documental se pudo observar e identificar documentos sobre la exportación de rosas ecuatorianas al mercado europeo, además de analizar la competitividad en el sector florícola del cantón Cayambe.

3.2. IDEA A DEFENDER

La evolución de las exportaciones de rosas ecuatorianas en el periodo 2019-2023 hacia el mercado europeo incide en la competitividad del sector florícola del cantón Cayambe.

3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

3.3.1. Definición de las variables

Variable independiente

Exportación de rosas

Variable dependiente

Competitividad del sector florícola

3.3.2. Operacionalización de variables

Tabla 5.
Matriz operacionalización de variables.

Variable	Dimensiones	Indicadores	Técnica	Instrumento
Exportación (Variable independiente)	Comercio exterior	Competencia	Observación y entrevista	Ficha de observación y cuestionario semiestructurado
		Nivel de exportación		
	Entorno	Políticas		
		Medidas arancelarias y no arancelarias		
	Oferta/producto	Factores socioeconómicos		
		Oferta exportable		
	Producción florícola	Nivel de exportación		
		Características del producto		
		Cantidad exportada		
		Factores de producción		
Mercado	Demanda			
	Oferta			
Competitividad del sector florícola (Variable Dependiente)	Tamaño del mercado	Exportaciones		
	Logística	Canal de distribución		
	Infraestructura	Número de empresas		
	Tecnología	Puntaje de participación		
	Factores de competitividad	Costo		
		Precio		
		Producción		

Elaborado: Elaborado por autores

3.4. MÉTODOS UTILIZADOS

Deductivo

El presente estudio fue de carácter deductivo debido que se partió de aspectos específicos hasta situaciones generales, es decir, se identificó un problema existente hasta obtener las respectivas conclusiones y recomendaciones del estudio sobre la evolución de las exportaciones de rosas ecuatorianas en el periodo 2019-2023 hacia el mercado europeo y la competitividad del sector florícola del cantón Cayambe.

Técnicas

Observación

Para la recolección de datos se utilizó la técnica de la observación que permitió observar el fenómeno de estudio, siendo esta técnica que permite la observación sobre un acontecimiento y tomar información, registrarla para su posterior análisis, siendo un elemento puntual sobre el proceso de la investigación. Por tal motivo, gracias a esta técnica se recopiló información directamente a las empresas florícolas del cantón Cayambe para identificar su competitividad y exportación hacia el mercado europeo; para ello, se utilizó una ficha de observación para tomar apuntes sobre el fenómeno de estudio.

Entrevista

Asimismo, se utilizó la entrevista como técnica de recolección de información, la cual permite obtener datos primarios detallados a través de la participación de los entrevistados y entrevistadores en un diálogo de interés y argumentos amplios. Esta técnica resultó fundamental para recopilar información precisa sobre la evolución de las exportaciones de rosas ecuatorianas hacia el mercado europeo durante el período 2019-2023, así como sobre la competitividad del sector florícola del cantón Cayambe. Para tal fin, se empleó un cuestionario estructurado como instrumento de recolección de datos.

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. RESULTADOS

La tabla representa a todas las empresas exportadoras de la subpartida 060311, los datos son expresados en valor FOB, el análisis es de los cinco años históricos, al final se calcula el porcentaje de participación, se ha seleccionado a 10 empresas que son del cantón Cayambe.

Tabla 6.

Empresas exportadoras de la subpartida 060311 valor FOB

RANKING	EMPRESAS EXPORTADORAS	2019	2020	2021	2022	2023	PARTICIPACIÓN
9	FLORES ECUATORIANAS DE CALIDAD S.A. FLORECAL	1214982 0,7	6050792 5,8	1477679 90	480018, 72	1947820 85	1,98%
17	FIorentina FLOWERS S.A.	1134148 4,2	9377231 ,4	1515502 0,7	2426661 9,6	1038029 13	0,78%
54	INVERSIONES PONTETRESA S.A.	3573697 ,83	2905450 ,75	6541516 ,99	1240253 2,3	3123991 6,9	0,27%
65	QUALITY SERVICE S.A. QUALISA	6397979 ,69	5464558 ,35	1035016 7,8	1348325 3,9	1555346 8,2	0,24%
69	HOJAVERDE CIA. LTDA.	7125894 ,61	6545748 ,36	7592776 ,14	1020808 0,3	1258749 3,7	0,21%
74	FLORAROMA S.A.	6114118 ,49	5953058 ,85	1043745 9,7	9670199 ,96	9036229 ,6	0,20%
127	FLORELOY S.A.	3817246 ,04	3604435 ,91	4667876 ,94	4136660 ,4	7698265 ,17	0,11%
196	EDENROSES CIA. LTDA.	4369514 ,67	1817187 ,03	3041046 ,25	2693010 ,53	1315357 ,94	0,06%
1080	ROSA PRIMA CIA. LTDA.				167417, 5		0,00%
1126	MEGAFLOR	90000	30000		30		0,00%
	LAS DEMÁS 1494 DE 1504 EMPRESAS EXPORTADORAS	1726787 717	3959974 118	5316560 088	3392824 783	5832426 580	96,15%
	TOTAL	1781767 473	4056179 714	5522113 943	3470332 606	6208442 309	100%

Fuente: DATA SUR

Elaborado: Elaborado por autores

En la siguiente tabla se puede identificar el Rankin de las empresas exportadoras del Ecuador, donde se analiza el valor FOB y la participación de cada una durante los últimos cinco años en exportaciones. En este sentido, se analiza las diez empresas ubicadas en la ciudad de Cayambe siendo la empresa las Flores Ecuatorianas de Calidad S.A Florecal la que ocupa el 9 lugar con una participación del 1.98%, y por otra parte Megaflor ocupando el 1126 lugar con participación de 0% y finalmente en comparación a las demás empresas a nivel nacional representa una participación del 96.15%. De

acuerdo con la información detallada las empresas de la ciudad de Cayambe tienen una participación mínima, sin embargo en el valor FOB se puede analizar que conforme pasa el tiempo sus valores crecen y decrecen debido a la competitividad en el sector florícola.

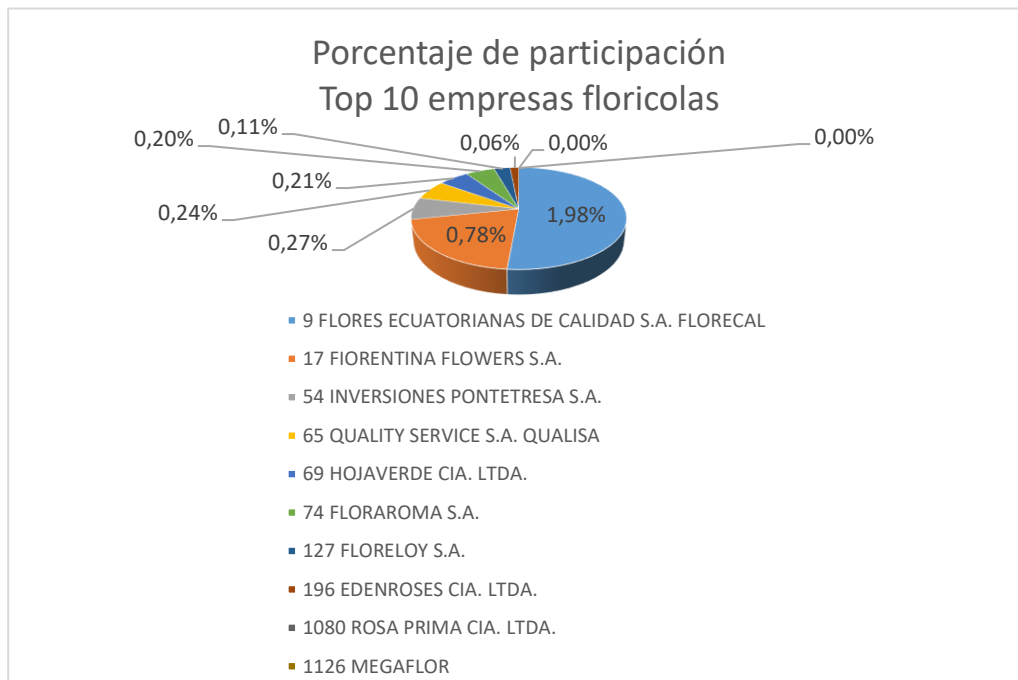


Figura 2

Porcentaje de participación empresas florícolas

Fuente: DATA SUR

Elaborado: Elaborado por autores

En este gráfico, se muestra el porcentaje de participación de las empresas florícolas que fueron entrevistadas. Esto nos proporciona datos muy relevantes sobre la exportación, destacando que la empresa Flores Ecuatorianas de Calidad Florecal representa un notable 1.98% del total de exportaciones del país.

La figura analiza la exportación de la subpartida 0603110000 valor FOB, se analiza los cinco años históricos para identificar la tendencia de la gráfica.

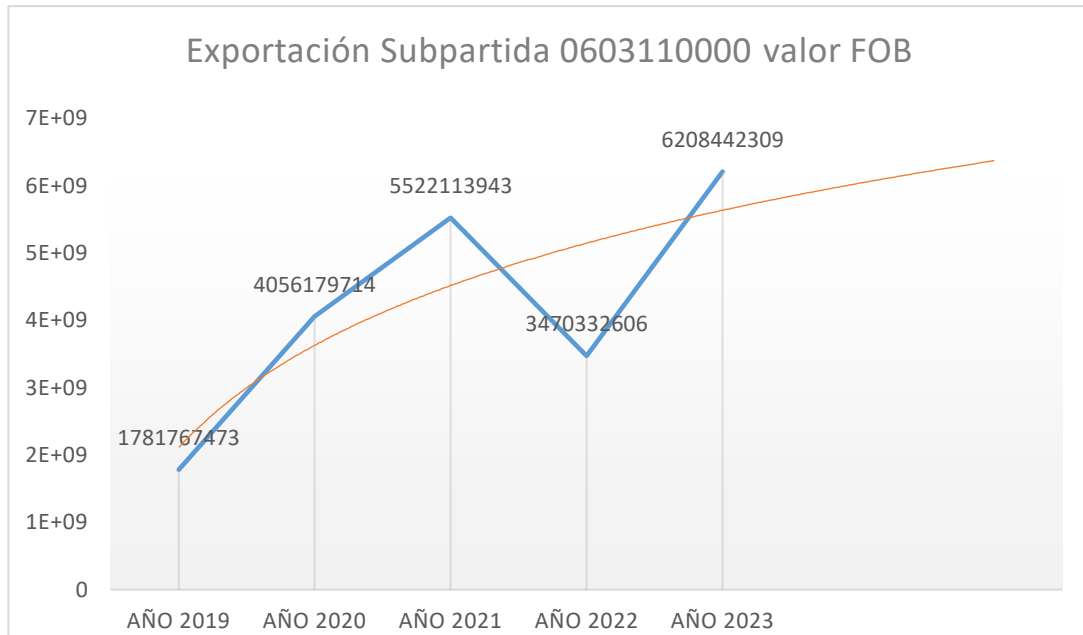


Figura 3

Exportación Subpartida 0603110000 valor FOB

Fuente: DATA SUR

Elaborado: Elaborado por autores

En la gráfica indica datos estadísticos sobre la exportación de la subpartida 0603110000 en valor FOB durante los últimos cinco años, la cual de acuerdo a la investigación se analiza que durante el año 2019 al 2021 hay un crecimiento, sin embargo para el 2022 decrecer esto por la post pandemia y finalmente para el 2023 comienza a crecer las exportaciones, en este sentido de acuerdo a las información recolecta la exportaciones de las flores se proyecta que hay mayor tendencias de crecimiento durante los últimos cinco años y en adelante.

La tabla representa el porcentaje de crecimiento de las exportaciones de rosas ecuatorianas por años durante el periodo mencionado.

Tabla 7

Tasa de crecimiento exportaciones subpartida 0603110000 valor FOB

	2019	2020	2021	2022	2023
Valor FOB	1781767473	4056179714	5522113943	3470332606	6208442309
% de crecimiento	0%	128%	36%	-37%	79%

Fuente: DATA SUR

Elaborado: Elaborado por autores

La tabla representa la tasa de crecimiento de las exportaciones de la subpartida 060311 en valor FOB, del año 2019 al 2020 las exportaciones crecieron 128% registrando como el valor más alto de los cinco años de análisis, para el año 2020 al 2021 el crecimiento fue del 36%, para el año 2021 al 2022 se detecta un decrecimiento del 37% siendo desfavorable para las exportaciones, en base a la investigación bibliográfica de otros autores de determina que la causa fue la pandemia del COVID-19, finalmente para el año 2022 al 2023 el crecimiento fue del 79% siendo beneficioso en una recuperación temprana para las exportaciones.



Figura 4.

Porcentaje de crecimiento exportaciones subpartida 0603110000 valor FOB

Fuente: DATA SUR

Elaborado: Elaborado por autores

El comportamiento de la tasa de crecimiento de exportaciones desde el 2019 hasta el 2023 nos muestra una alta volatilidad, es decir los datos revelan una alta volatilidad en la tasa de crecimiento de las exportaciones. Es crucial para las empresas y responsables de políticas adaptar sus estrategias rápidamente a las condiciones cambiantes del mercado.

La tabla representa a las provincias exportadoras de productos del sector florícola del Ecuador, para su análisis se destacó por el cogido de provincia, siendo los primeros dígitos de RUC de la empresa, se analiza de los últimos cinco años.

Tabla 8
Provincias exportadoras del sector florícola

CÓDIGO DE PROVINCIA	PROVINCIA	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	PARTICIPACIÓN
17	Pichincha	1481348047	3713109024	4966923890	2842198399	4799773900	84,62%
5	Cotopaxi	146852960	199744930	253834494	270025549	691966704	7,43%
10	Imbabura	66665607,8	72890309,8	215622715	227136912	416710858	4,75%
9	Guayas	45372064,8	31671451	24314056,6	26104849,7	56757133,5	0,88%
18	Tungurahua	12661836,2	12754461,4	18698738,4	19377861	74811855,7	0,66%
4	Carchi	9730048,32	8997367,7	15385762,6	24296855,7	64907871,9	0,59%
11	Loja	4296953,99	3596870,96	5741093,98	27429472,2	17392619,2	0,28%
16	Pastaza	572167,36	508786,25	1158656,7	4478113,48	34502274,4	0,20%
13	Manabí	4757289,56	4426153,19	6050244,69	10775903,6	9319039,61	0,17%
2	Bolívar	1529627,62	2799749,37	5878611,29	7607931,74	13431113,6	0,15%
1	Azuay	3185137,28	2805784	3167995,39	3337629,87	6351766,92	0,09%
12	Los Ríos	428629,6	1376834,8	2244673,15	4016269,77	6219303,05	0,07%
7	El Oro	229142,1	4592	149287,5	524230	8088232,5	0,04%
6	Chimborazo	2636043,04	520823,21	1117955	1152254,87	2574246,32	0,04%
15	Napo	969354,07	671288,13	1283120,74	1423836,86	3184706,85	0,04%
19	Zamora Chinchipe	532564,57	289045,5	473477,9	366303,05	1663067,51	0,02%
21	Sucumbíos	0	0	0	74000	484614,75	0,00%
8	Esmeraldas	0	12243,7	69170	6234,5	303000	0,00%
TOTAL		1781767473	4056179714	5522113943	3470332606	6208442309	100,00%

Fuente: DATA SUR

Elaborado: Elaborado por autores

La tabla indica información sobre aquellas provincias exportadoras en el sector florícola siendo un total de 18, se analiza el valor FOB y la participación dentro del mercado en exportaciones, la cual entre las primeras provincias se encuentra Pichincha, Cotopaxi y Imbabura con una participación de más del 1% en comparación a las demás provincias.

Es así como Cayambe tiene una participación importante dentro de las exportaciones en el sector florícola considerando que la competitividad en el mercado europeo es elevada, por otra también analizando el valor FOB en los últimos cinco años existe un crecimiento conforme pasan los años lo cual es positivo para la economía del país.

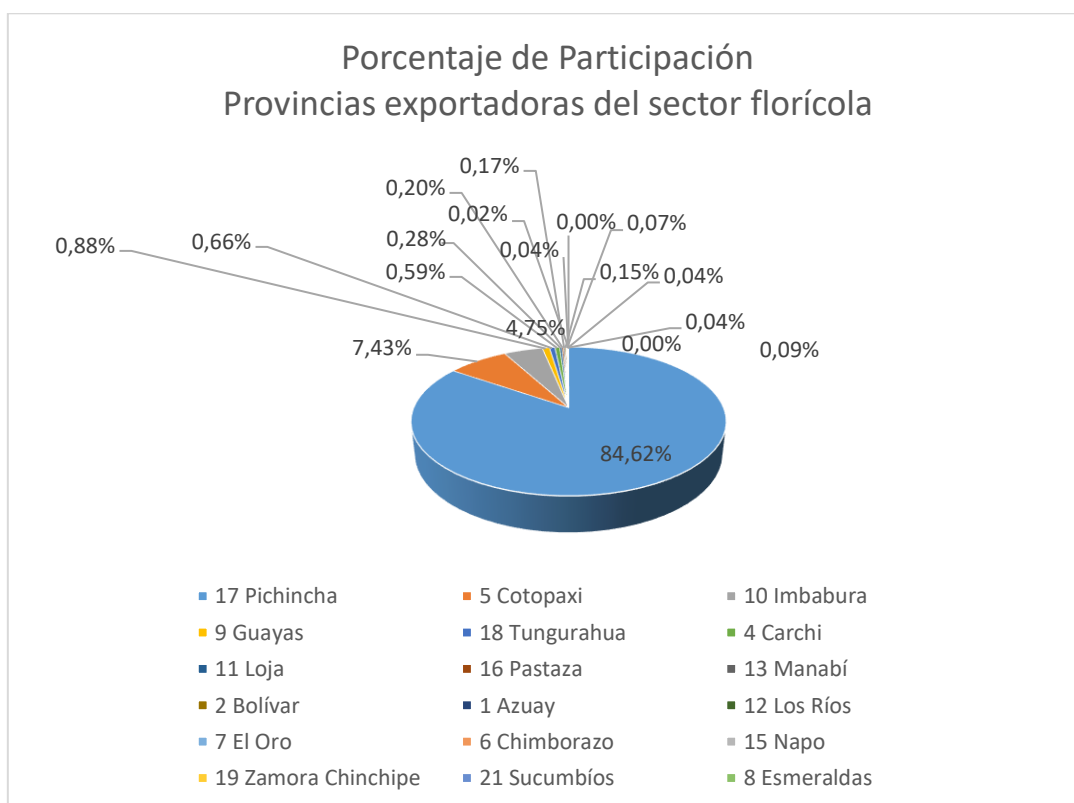


Figura 5

Porcentaje de Participación provincias exportadoras del sector florícola

Fuente: DATA SUR

Elaborado: Elaborado por autores

En este gráfico, se puede ver el porcentaje de participación de las provincias exportadoras en el sector florícola. La provincia más destacada en este ámbito es Pichincha, que tiene una participación del 84.62%.

La tabla representa los países de destino de las exportaciones ecuatorianas del sector florícola, expresadas en valor de FOB, el análisis es de los últimos cinco años, al final se analiza el porcentaje de participación.

Tabla 9.

Países de destino del sector florícola valor FOB

TOP	PAÍS	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	PARTICIPACIÓN
1	UNITED STATES	488854739	520811700	880605597	868086812	1614038978	20,78%
2	NETHERLANDS	81733030,6	203439245	315494831	196696866	364858359	5,52%
3	RUSSIAN FEDERATION	168742474	256701206	365952258	0	24951903,2	3,88%
4	ITALY	48234723,4	159354131	225884476	104877903	196849851	3,49%
5	SPAIN	51694080,9	148806357	188231083	112270640	212620982	3,39%
6	KAZAJISTAN	31847848,4	152256897	228311756	0	278858346	3,29%
7	UKRAINE	28609244,8	162220053	215051750	96807635,7	110036044	2,91%
8	CANADA	33700565,1	126733048	197997330	74654081,7	171240208	2,87%
9	CHILE	55356024,3	121695982	211266321	80993166,8	126571265	2,83%
10	BELARUS	16466035,5	139598263	292139017	73636225,2	33368119,9	2,64%
	LOS DEMAS 168	776528707	2064562833	2401179523	1862309276	3075048252	48,38%
	TOTAL	1781767473	4056179714	5522113943	3470332606	6208442309	100,00%

Fuente: DATA SUR

Elaborado: Elaborado por autores

En la presente tabla se detalla información sobre el destino que tiene las exportaciones del sector florícola ecuatoriana durante los últimos cinco años, gracias a la información recolectada se puede identificar que el país de United States es el principal importador de flores ecuatoriana ya que tiene una participación del 20.78% en comparación a los demás países los cuales representa menos del 5% de participación. Con relación al valor FOB se puede analizar que durante los últimos años existe un crecimiento y decrecimiento en las importaciones ecuatorianas en el sector florícola.

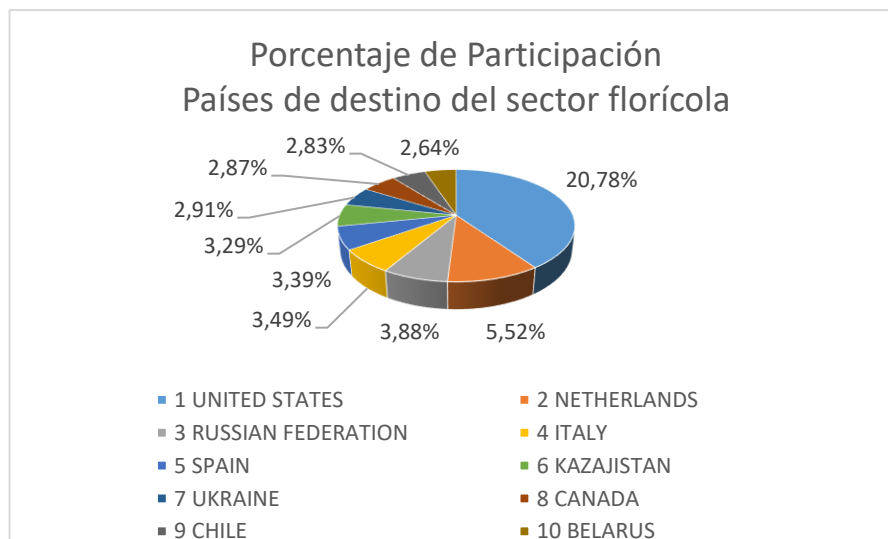


Figura 6

Porcentaje de Participación países de destino del sector florícola

Fuente: DATA SUR

Elaborado: Elaborado por autores

En este gráfico, se muestra el porcentaje de participación de los países de destino en el sector florícola. Estados Unidos ocupa el primer lugar, seguido por Países Bajos en segundo lugar y Rusia en el tercero.

La tabla representa los países de destino de las exportaciones ecuatorianas del sector florícola, expresadas en valor de kilogramos, el análisis es de los últimos cinco años, al final se analiza el porcentaje de participación.

Tabla 10

Países de destino del sector florícola valor kg

TOP	PAÍS	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	PARTICIPACIÓN
1	UNITED STATES	60194981,5	52942217,6	71520676	84300057,3	68573190,9	20,71%
2	RUSSIAN FEDERATION	32832575,5	26357996,7	24210892,8	0	839089,39	5,17%
3	NETHERLANDS	12670245,2	13257403,1	16590415,1	18893818,1	21372798,8	5,08%
4	CHILE	4833762,66	4500995,33	4993451,34	9030455,99	44720516,8	4,18%
5	CROATIA	537489,48	5310883,4	12573137,8	12359869,9	14962209,9	2,81%
6	UZBEKISTAN	559627,43	4532494,33	11248859,3	12291650,7	10758521,3	2,42%
7	BULGARIA	258986,59	3198806,67	11400131,1	12887551,4	10067134,8	2,32%
8	ARMENIA	163061,81	4307003,78	11175828,4	7076054,01	14671975,2	2,29%
9	MOLDOVA	560306,23	3326464,28	10727778,8	11677985	11066703,4	2,29%
10	BAHAMAS	99869,19	4073599,55	11086696,7	12042172	9021705	2,23%
	LOS DEMAS 168	64063906,7	97846938,3	161812708	206338225	293070531	50,51%
	TOTAL	176774812	219654803	347340576	386897839	499124377	100,00%

Fuente: DATA SUR

Elaborado: Elaborado por autores.

La tabla representa los destinos de exportación de la subpartida 060311 corresponde rosas el cual logra detectar que durante los últimos cinco años Ecuador ha exportador a 178 países, la tabla esta ordenada para observar a los diez principales países que se comercializa las rosas, en ella se analiza los valores en dólares de cada año y al final se obtiene el valor de participación, Estados Unidos de América es el país al cual posee mayor comercialización de rosas ecuatorianas, este posee el 20.71%, seguido de Rusia con un porcentaje de participación de 5.17% y en tercer lugar Países Bajos con el 5.08%, entre los 3 países ocupan el 30% de toda la cuota del mercado.

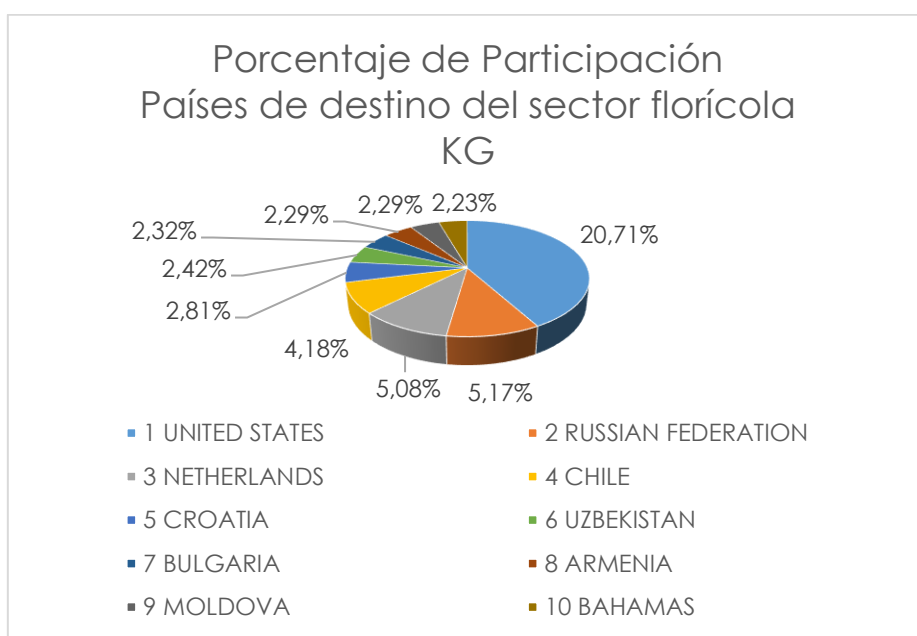


Figura 7

Porcentaje de Participación países de destino del sector florícola KG

Fuente: DATA SUR

Elaborado: Elaborado por autores

La participación de los países de destino en el sector florícola varía bastante en términos de kilogramos, pero nuestros tres principales compradores son Estados Unidos, que representa casi el 20.71%, seguido por Rusia con un 5.17% y Países Bajos en tercer lugar con un 5.08%.

La tabla representa el canal de aforo de las exportaciones de rosas, el análisis es de los últimos cinco años y al final se calcula el porcentaje de participación.

Tabla 11.
Canal de aforo de las exportaciones

CANAL DE AFORO	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	PARTICIPACIÓN
Aforo-aforo automático	17786869 20	40422874 49	55087204 59	34641768 08	62079683 09	99,82%
Aforo-aforo documental	1647248,9	12991938, 2	11368992, 8	4319979,9 7	275164,82	0,15%
Aforo-aforo físico intrusivo	1433304,7 1	900326,78	2024491,3 7	1835818,3	198835	0,03%
Total	17817674 73	40561797 14	55221139 43	34703326 06	62084423 09	100,00%

Fuente: DATA SUR

Elaborado: Elaborado por autores

La tabla representa el canal de aforo de las exportaciones de las rosas ecuatorianas, al ser uno de los principales productos de exportación tiene un alto porcentaje de canal de aforo automático el cual es del 99.82%, seguido de 0.15% para un canal de aforo documental y 0.03% para un canal de aforo físico, es decir menos del 1% tiene retrasos en las operaciones de exportación.

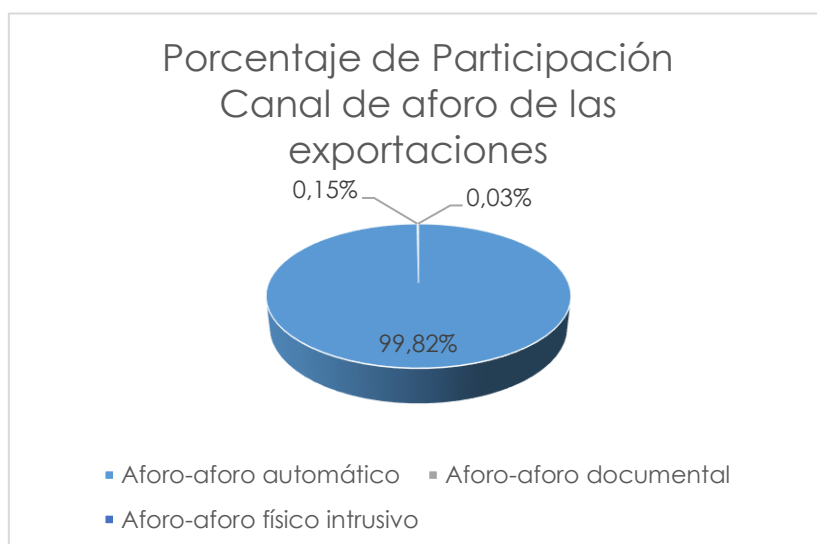


Figura 8
Porcentaje de Participación Canal de aforo de las exportaciones

Fuente: DATA SUR

Elaborado: Elaborado por autores

En este gráfico, se muestra el canal de aforo de las exportaciones, donde el 99.82% corresponde al aforo automático. En comparación, el aforo documental representa un 0.15% y el aforo físico intrusivo un 0.03%

La tabla representa las aduanas de salida para la exportación de las rosas, el valor se representa en FOB, el periodo de análisis es de los últimos cinco años, al final se calcula el porcentaje de participación.

Tabla 12.

Aduana de salida valor FOB

ADUANA DE SALIDA	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	PARTICIPACIÓN
GUAYAQUIL AEREO	1689599,56	19772702,3	2769062,25	1765064	64100,55	0,12%
GUAYAQUIL MARITIMO	172576247,5	103247329,6	270445399,5	257860517,6	532045797,2	6,35%
HUAQUILLAS	1456903,2	138842,25	926123,07	2174188,59	1392545,75	0,03%
LATACUNGA	2228534,99	623,1			10000	0,01%
PT. BOLIVAR				737594,93	632781,8	0,01%
QUITO	1603816188	3933019996	5247970532	3207776225	5674290935	93,48%
TULCAN		220,8	2825,6	19015,54	6148,18	0,00%
Total, general	1781767473	4056179714	5522113943	3470332606	6208442309	100,00%

Fuente: DATA SUR

Elaborado: Elaborado por autores

La tabla analiza las aduana de salida para las exportaciones de rosas ecuatorianas en valor FOB, la cual tiene una salida hacia 178 países de destino, el 93.48% de las exportaciones sale por la aduana de Quito siendo un modo de transporte aéreo, el cual permite aprovechar el tiempo de la rosa para mantener sus condiciones de calidad, ya que es un producto perecible, el segundo porcentaje más alto es la aduana de Guayaquil marítimo este posee el 6.35%, este modo debe utilizar un contenedor refrigerado para conservar la calidad del producto, el modo de transporte terrestre es muy poco utilizado este ocupa menos del 0.06%.

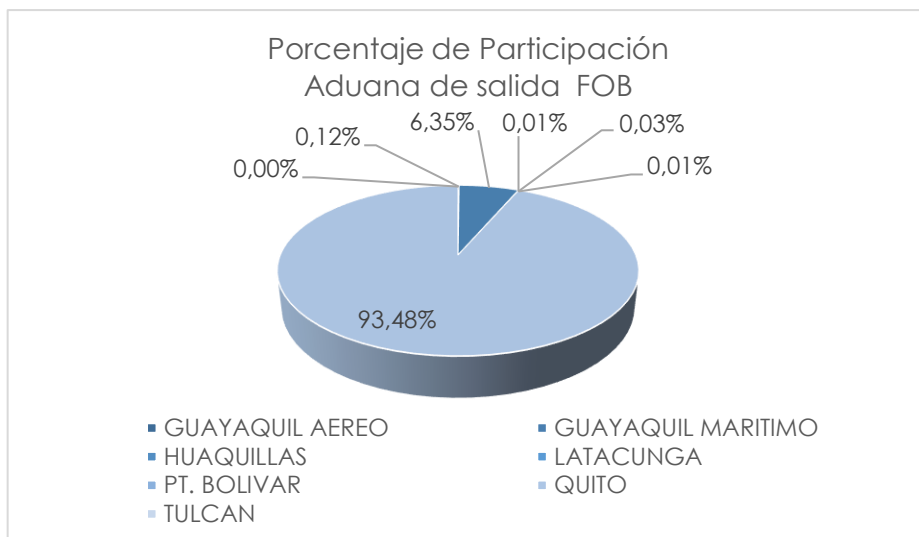


Figura 9

Porcentaje de Participación Aduana de salida FOB

Fuente: DATA SUR

Elaborado: Elaborado por autores

En este gráfico, se refleja el porcentaje de participación de las aduanas de salida en FOB, destacando que la aduana más activa es la de Quito, con un 93,48%. A continuación, se encuentra la aduana marítima de Guayaquil, que representa el 6,35%.

La tabla representa las aduanas de salida para la exportación de las rosas, el valor se representa en toneladas, el periodo de análisis es de los últimos cinco años, al final se calcula el porcentaje de participación.

Tabla 13.

Aduana de salida valor Toneladas

ADUANA DE SALIDA	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	PARTICIPACIÓN
GUAYAQUIL AEREO	47	34	66	18	14	0,01%
GUAYAQUIL MARITIMO	6447	5663	10035	16134	38007	4,68%
HUAQUILLAS	698	69	488	1090	885	0,20%
LATACUNGA	412	0	0	0	0	0,03%
PT. BOLIVAR	0	0	0	689	454	0,07%
QUITO	169170	213889	336751	368964	459763	95,01%
TULCAN	0	0	1	3	1	0,00%
Total, general	176775	219655	347341	386898	499124	100,00%

Fuente: DATA SUR

Elaborado: Elaborado por autores

La tabla analiza las aduanas de salida para las exportaciones de rosas ecuatorianas en valor en toneladas, la cual tiene una salida hacia 178 países de destino, el 95.01% de las exportaciones sale por la aduana de Quito siendo un modo de transporte aéreo, el cual permite aprovechar el tiempo de la rosa para mantener sus condiciones de calidad, ya que es un producto perecible, el segundo porcentaje más alto es la aduana de Guayaquil marítimo este posee el 4.68%.

Este modo debe utilizar un contenedor refrigerado para conservar la calidad del producto, el modo de transporte terrestre es muy poco utilizado este ocupa menos del 0.30%, en el año 2019 se exporto 176775 toneladas, en el año 2020 se exporto 219655 toneladas, en el año 2021 se exporto 347341 toneladas, en el año 2022 se exporto 386898 toneladas y en el año 2023 se exporto 499124 toneladas, durante los cinco años ha crecido la cantidad de exportación en toneladas.

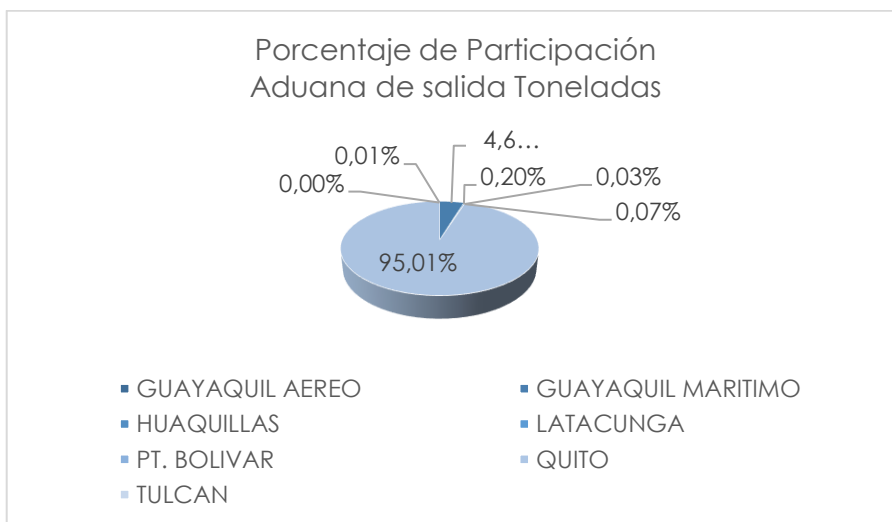
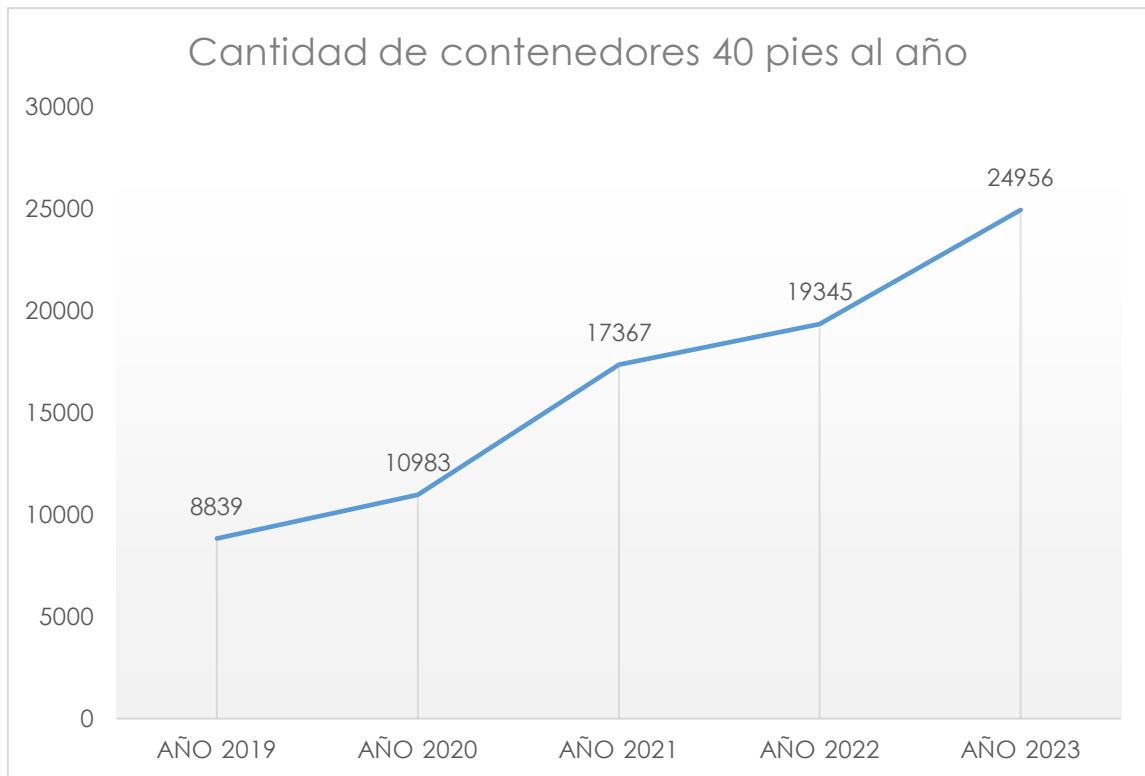


Figura 10
 Porcentaje de Participación Aduana de salida Toneladas
 Fuente: DATA SUR
 Elaborado: Elaborado por autores

La figura representa la cantidad de contenedores de 40 pies que se exportan por año, el producto de estudio son rosas y la información representa como un indicador por año, el periodo de análisis son los últimos cinco años.



Figura

11

Cantidad de contenedores 40 pies al año

Fuente: DATA SUR

Elaborado: Elaborado por autores

La figura analiza la cantidad exportación de rosas ecuatorianas en valor de contenedores de 40 pies, en el año 2019 se exporto 8839 contenedores, en el año 2020 se exporto 10983 contenedores, en el año 2021 se exporto 17367 contenedores, en el año 2022 se exporto 19345 contenedores y en el año 2023 se exporto 24956 contenedores, durante los cinco años ha crecido la cantidad de exportación de contenedores de rosas.

La figura representa la cantidad de contenedores de 40 pies que se exportan por día, el producto de estudio son rosas y la información representa como un indicador diario por los últimos cinco años.

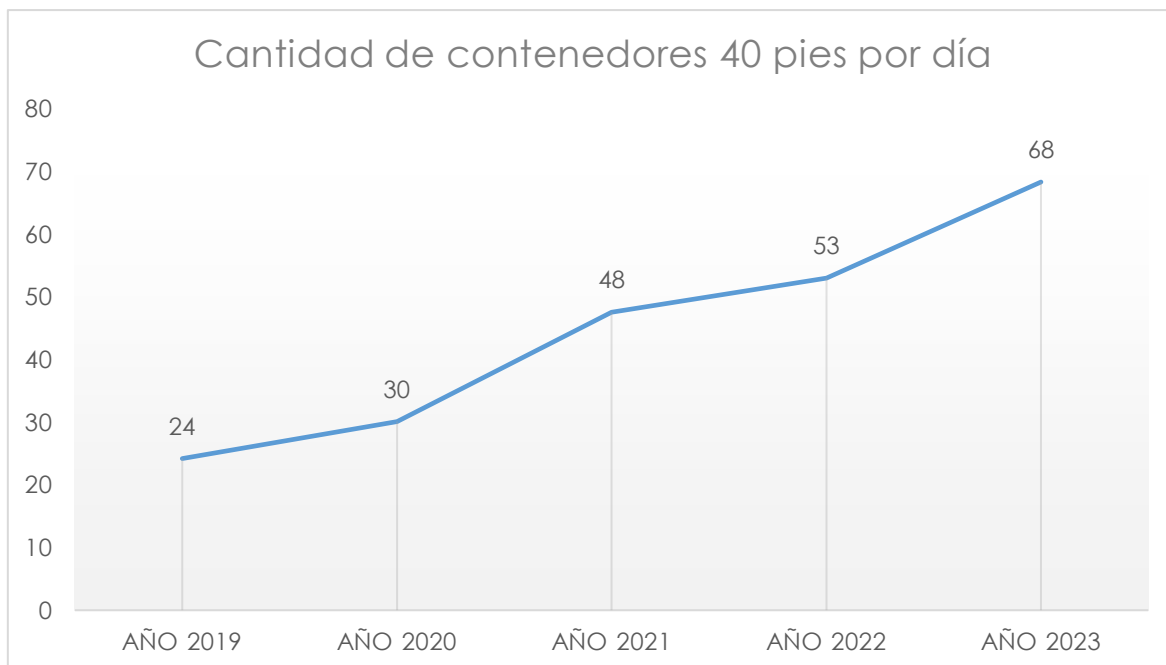


Figura 12

Cantidad de contenedores 40 pies por día

Fuente: DATA SUR

Elaborado: Elaborado por autores

La figura analiza la cantidad exportación de rosas ecuatorianas en valor de contenedores de 40 pies por día, en el año 2019 se exporto en promedio 24 contenedores diarios, en el año 2020 se exporto en promedio 30 contenedores diarios, en el año 2021 se exporto en promedio 48 contenedores diarios, en el año 2022 se exporto en promedio 53 contenedores diarios y en el año 2023 se exporto en promedio 68 contenedores diarios, durante los cinco años ha crecido la cantidad de exportación de contenedores de rosas por día lo cual es favorable para el crecimiento económico de las empresas ecuatorianas.

La tabla representa los datos de las empresas de transporte del sector florícola, al ser muchas empresas y difícil de expresar sus resultados, se limita a colocar a las diez mejores empresas.

Tabla 14.
Empresas de transporte sector florícola

RANKING	EMPRESAS TRANSPORTE	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	PARTICIPACIÓN
1	ATLAS AIR INC	0	4738817 77	9163790 76	0	1183221 23	14,93%
2	EMIRATES	0	2875198 38	5815867 18	0	1044933 76	9,64%
3	EMPRESAS TRANSPORTE		0	7595590 97	0	0	7,52%
4	03905190-ATLAS AIR INC	2712149 40,4	0	0	4649253 66	0	7,29%
5	03907058-UNITED PARCEL SERVICE, CO.	1901990 77,4	0	0	4133525 79	0	5,97%
6	UNITED PARCEL SERVICE, CO.		1247902 99	3709907 25	0	8939429 3,3	5,79%
7	SOLENTAIR C LTDA		1274402 67	3152572 71	0	1007161 29	5,38%
8	TRANSOCEANICA COMPAÑIA LIMITADA		5659862 9,5	1772330 99	0	1759814 27	4,06%
9	KLM CIA REAL HOLANDESA DE AVIACION SA		6526834 2,2	2814530 58	0	5122309 8,4	3,94%
10	03905069-AVIANCA - ECUADOR S.A.	1556545 16,4	0	0	1482346 52	0	3,01%
	LOS DEMAS 111	3930561 34,4	2390666 48	1184573 538	8902580 74	5747666 70	32,48%
	TOTAL	1010124 669	1374565 800	4587032 581	1916770 670	1214897 117	100,00%

Fuente: DATA SUR

Elaborado: Elaborado por autores

La tabla representa las principales empresas de exportación de rosas ecuatorianas, estas son las que tuvieron participación en la comercialización de la subpartida 060311, la empresa ATLAS AIR INC tiene una participación del 14.93% la cual corresponde a los cinco años de análisis, en total son 121 empresas que brindan el servicio de transporte internacional, estas empresas están especializadas en transportar el producto y conservar su calidad, esto es favorable porque existe muchas empresas de transporte que están al servicio de las nuevas empresas dedicadas al sector florícola.

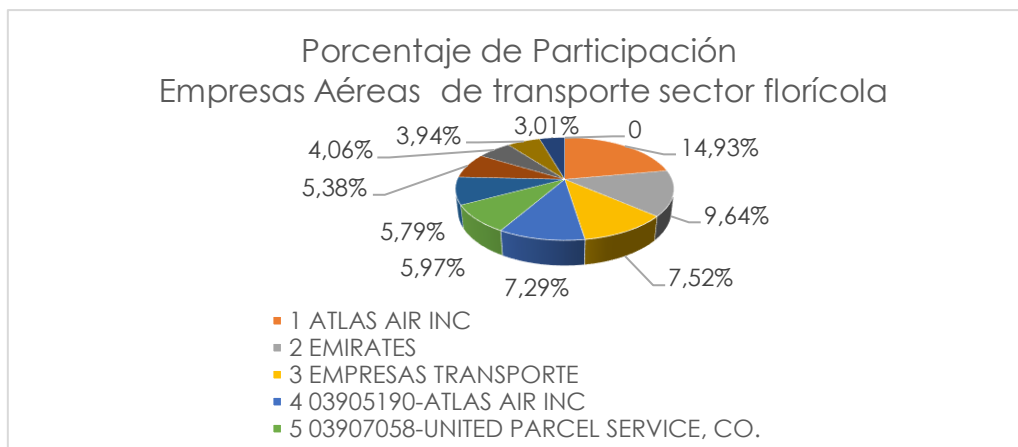


Figura 13

Porcentaje de Participación Empresas Aéreas de transporte sector florícola

Fuente: DATA SUR

Elaborado: Elaborado por autores

ATLAS AIR INC se destaca como la principal compañía aérea en el sector de flores, con una participación del 14.96%. Le sigue EMIRATES, con un 9.64%, y en tercer lugar se encuentra EMPRESAS TRANSPORTE, que cuenta con un 7.52%. Estas son las empresas más representativas del sector.

La tabla representa un análisis de los clientes que tiene el sector agrícola por cada país de destino, al ser muchos países se analiza el top diez, para obtener información de los cinco años históricos.

Tabla 15.

Clientes por país de destino

RANKING	PAÍS	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	PARTICIPACIÓN
1	UNITED STATES	14248	12683	22097	44363	14593	23,22%
2	CHILE	10283	7659	13801	25012	15254	15,49%
3	NETHERLANDS	3324	3712	4733	4737	3342	4,27%
4	DOMINICAN REPUBLIC	1488	850	2172	5097	5433	3,23%
5	SPAIN	2375	2293	3400	3788	2323	3,05%
6	RUSSIAN FEDERATION	3927	3443	5431	0	231	2,80%
7	UKRAINE	2640	2557	3630	2569	1502	2,77%
8	KAZAJISTAN	3252	2135	3951	0	2571	2,56%
9	ITALY	2234	1951	2713	2419	1935	2,42%
10	CANADA	2071	1711	2465	2736	1724	2,30%
	LOS DEMAS 111	29333	24844	40365	43084	38472	37,87%
	TOTAL	75175	63838	104758	133805	87380	100,00%

Fuente: DATA SUR

Elaborado: Elaborado por autores

La tabla presenta la cantidad de posibles clientes importadores de rosas ecuatorianas, con información proporcionada por DATA SUR. Esta fuente detalla los consignatarios que han realizado importaciones de rosas de empresas florícolas ecuatorianas. La mayor participación de clientes se encuentra en el mercado de Estados Unidos de América, que representa el 23,22%, seguido de Chile con un 15,49% y, en tercer lugar, los Países Bajos con un 4,27%. En cuanto a los datos de clientes a lo largo de los años, en 2019 se registraron 75,175 clientes; en 2020, 63,838 clientes; en 2021, 104,758 clientes; en 2022, 133,805 clientes; y en 2023, 87,380 clientes. Se observa un crecimiento constante en la cantidad de clientes desde 2019 hasta 2022; sin embargo, en 2023 se produjo un decrecimiento.

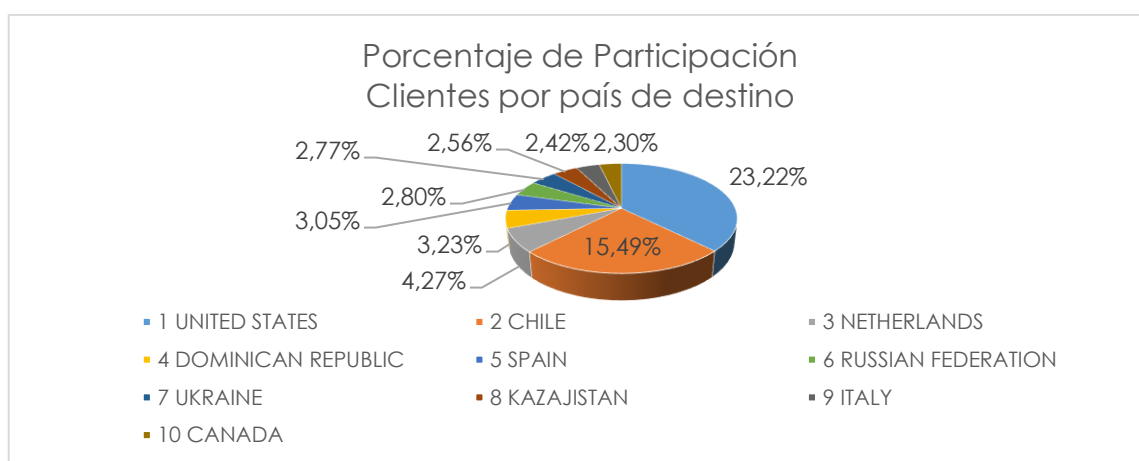


Figura 14

Porcentaje de Participación Clientes por país de destino

Fuente: DATA SUR

Elaborado: Elaborado por autores

En este gráfico, se puede ver que la mayor participación de clientes por país de destino corresponde a Estados Unidos, seguido por Chile. En nuestra investigación, el tercer lugar lo ocupa Países Bajos, donde también hay un porcentaje significativo de clientes.

Resultados Entrevista

La tabla desarrolla un análisis comparativo de los resultados la entrevista donde se analiza a las cinco empresas, la herramienta de investigación permite observar si todos comparten la misma respuesta o se contradicen en la misma, adicional permitirá sacar resultados fáciles de interpretar de las siete preguntas.

Tabla 16

Análisis comparativo de la entrevista

N R O	PREGUNTA	EMPRESA LUZ O ROSES	EMPRESA PONTE TRESA	EMPRESA E & B ROSES.	FIORENTINA FLOWERS	MEGAFLOR
1	La exportación de flores es competitiva en el mercado internacional	Si	Si	Si	Si	Si
2	Cuál considera que es el problema de las exportaciones de flores	Cultivos pequeños y comercialización similar	Competitividad con África	Sobreproducción	Devaluación y competitividad con Colombia	Cultivos pequeños y comercialización similar
3	Recomendaría alguna estrategia	Flores tinturadas	Calidad	Calidad	Servicio	Diversidad
4	Ha utilizado alianzas estratégicas	Si	Si	Si	Si	Si
Se recomienda llave en mano y franquicias						
5	Ha utilizado herramientas tecnológicas	Si	Si	Si	Si	Si
Se recomienda ECUASIGED para procesos operativos de aduana para la exportación y CRM para lograr vender más a través de canales digitales.						
6	Cuáles considera que fueron los problemas que tuvieron las exportaciones	Pandemia y guerra	Pandemia	Pandemia y guerra	Pandemia	Pandemia
7	Considera que tenemos competitividad del mercado europeo	Si	Si	Si	Si	Si

Fuente: Entrevista

Elaborado: Elaborado por autores

La tabla presenta un resumen de los resultados de la entrevista realizada a cinco empresas seleccionadas mediante un muestreo por conveniencia. Se formularon siete preguntas que permiten observar las respuestas de cada entrevistado. En la primera pregunta, se destaca que la exportación de flores es considerada competitiva en el mercado internacional. Sin embargo, se señala que el principal problema en las exportaciones de flores son los cultivos pequeños, que no son suficientes para garantizar la competitividad. Todas las empresas entrevistadas aplican diversas estrategias de comercialización, tales como la producción de flores tinturadas, el enfoque en calidad y servicio, así como el uso de herramientas tecnológicas. Además, la pandemia y la guerra han sido factores que han impactado negativamente las exportaciones, aunque se concluye que, en general, las exportaciones de flores ecuatorianas son competitivas en el mercado europeo.

Tabla 17
Matriz cuantitativa por puntos

N°	CRITERIOS	IMPORTANCIA	CANTONES															
			CAYAMBE			QUITO			PEDRO MONCAYO									
			PORCENTAJE	VALOR EN DÓLARES	INDICE	PUNTAJE	CALIFICACIÓN	INDICE	PUNTAJE	PORCENTAJE	VALOR EN DÓLARES	INDICE	PUNTAJE					
			20,35%	\$ 4.281.123.109,39					24,19%	\$ 5.089.064.635,49				24,70%	\$ 5.195.848.498,59			
1	Crecimiento de las exportaciones	0,15	3	Tabla 7	0,45	3	Tabla 7	0,45	5	Tabla 7	0,75							
2	Producción por provincias	0,14	3	Tabla 8	0,42	3	Tabla 8	0,42	4	Tabla 8	0,56							
3	Cantidad de destinos de las exportaciones	0,15	4	Tabla 9	0,6	3	Tabla 9	0,45	4	Tabla 9	0,6							
4	Alianzas estratégicas	0,14	3	Tabla 16	0,42	5	Tabla 16	0,7	5	Tabla 16	0,7							
5	Herramientas tecnológicas	0,14	5	Tabla 16	0,7	4	Tabla 16	0,56	5	Tabla 16	0,7							
6	Servicio logístico	0,14	5	Tabla 14	0,7	5	Tabla 14	0,7	3	Tabla 14	0,42							
7	Cantidad de clientes	0,14	3	Tabla 15	0,42	2	Tabla 15	0,28	3	Tabla 15	0,42							
	TOTAL	1		3,71		3,56			4,15									

Fuente: Data Sur y Entrevista

Elaborado: Elaborado por autores

La tabla 17 representa la medición de la competitividad de las exportaciones de rosas ecuatorianas en el periodo 2019-2023 hacia el mercado europeo y la competitividad del sector florícola en la provincia de Pichincha, considerando que es la que abarca más del 83% de la producción nacional, siendo superior a todas las demás provincias, para ello se establece 7 factores de evaluación de la competitividad y se determinan por la cuota de participación y el valor de exportación en dólares de los tres principales cantones, siendo en primer lugar Pedro Moncayo seguido de Cayambe y Quito, por último la competitividad se pretende medir cual es el cantón más competitivo, la metodología de la matriz cualitativa por puntos permite ponderar una calificación en base a la información tanto numérica como no numérica, el resultado final es numérico, el que posee mayor valor sería el cantón más competitivo a nivel nacional, siendo Pedro Moncayo el primer lugar con 4.15 puntos, Cayambe con 3.71 puntos y Quito con 3.56 puntos.

MIC MAC

Tabla 18
Calificación

Calificación	
0	Nada
1	Débil
2	Moderada
3	Fuerte

Tabla
Etiquetas

19

Etiquetas	
E1	Exportación
E2	Llave en mano
E3	Licencias
E4	Franquicia
E5	Joint venture
E6	Filiales o sucursales
E7	Piggy back

Tabla 20
Factores influyentes

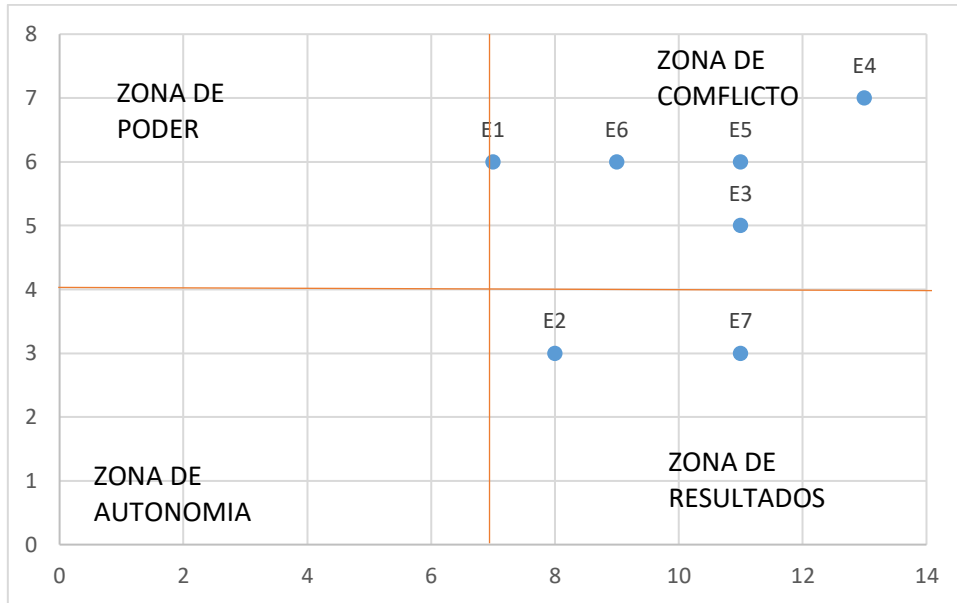
		FACTORES INFLUYENTES				
		Y1	Y2	Y3		
		Precio	Cantidad	Calidad	Influencia	
E1	Exportación		3	2	2	7
E2	Llave en mano		1	1	1	3
E3	Licencias		1	2	3	6
E4	Franquicia		1	2	3	6
E5	Joint venture		2	2	2	6
E6	Filiales o sucursales		2	2	2	6
E7	Piggy back		1	1	1	3

Tabla 21
Factores pendientes

		FACTORES DEPENDIENTES					
		X1	X2	X3	X4		
		Inversi ón	Arance les	Documentos Autorización	de Actores involucrados	Depende ncia	
E 1	Exportación	1	1		1	1	6
E 2	Llave en mano	1	0		1	3	7
E 3	Licencias	2	0		3	1	9
E 4	Franquicia	3	0		3	3	12
E 5	Joint venture	3	0		3	1	9
E 6	Filiales o sucursales	3	0		3	1	8
E 7	Piggy back	2	1		3	2	10

Figura 15

Resultados Mic Mac



Elaborado: Elaborado por autores

La figura representa los resultados del análisis mic mac, la calificación se considera en base al criterio de los investigadores para determinar la relación entre los factores influyentes y dependientes, según el método las etiquetas que se encuentren en la zona de poder son las estrategias más idóneas para la comercialización de flores siendo la etiqueta E1 las óptima para la competitividad, es decir la exportación.

4.2. DISCUSIÓN

La investigación consiste en analizar la evolución de las exportaciones de rosas ecuatorianas en el periodo 2019-2023 hacia el mercado europeo y la competitividad del sector florícola del cantón Cayambe, para ello se plantea tres objetivos los cuales son describir el comportamiento de las exportaciones, identificar los factores productivos y determinar la conectividad, la exportación de la subpartida 0603110000 en valor FOB durante los últimos cinco años, si existe un crecimiento, sin embargo para el 2022 decrecer esto por la post pandemia y finalmente para el 2023 comienza a crecer las exportaciones.

En este sentido de acuerdo a las información recolecta la exportaciones de las flores se proyecta que hay mayor tendencias de crecimiento durante los últimos cinco años y en adelante, se puede identificar que el país de United States es el principal importador de flores ecuatoriana ya que tiene una participación del 20.78% en comparación a los demás países los cuales representa menos del 5% de participación, tiene una salida hacia 178 países de destino, el 93.48% de las exportaciones sale por la aduana de Quito siendo un modo de transporte aéreo, los resultados de la entrevista demuestran que la exportación de flores si es competitiva en el mercado internacional, el problema que han tenido es la pandemia y la guerra que ha perjudicado con un país de venta el cual era Rusia.

Las estrategias que han implementado para ser mejor en competitividad ha sido implementar flores tinturadas, mejorar la calidad y brindar un mejor servicio, además tienen alianzas estrategias y han implementado tecnología para ser más eficientes, por ello consideran que si tenemos un perfil competitivo sin embargo es afectado por la sobreproducción, ya que no otorga las ganancias esperadas por cada empresa.

Si comparamos los resultados con la investigación de (Heredia Landeta, 2023), de la Universidad Técnica de Ambato denominada "La competitividad en el mercado internacional del sector florícola ecuatoriano. Un enfoque desde la

producción y exportación"; siendo el propósito de este estudio analizar las exportaciones y producción de rosas y su exportación en el mercado internacional, por tanto, la metodología de esta investigación fue de carácter cualitativo por la utilización de datos sin medición numérica; siendo los tipos de investigación descriptiva, bibliográfica/documental y de campo, para la recolección de datos se utilizó una ficha de registro, mediante una muestra de 48 datos mediante 6 variables independientes; por tanto, los resultados de este estudio muestran que Ecuador es considerado como el tercer país exportador de flores en el mercado internacional; además se identificó que para el año 2021 Ecuador estableció ingresos de \$927,276 dólares, de hecho, para el año 2021 se presentó un crecimiento del 16%.

La forma de investigación es diferente porque solo se basa en información macroeconómica es decir en indicadores internacionales, esa una gran diferencia con la investigación actual, porque se aplicó Data Sur para obtener con mayor precisión los resultados, se considera que se obtuvo una evaluación más interna de las empresas que pertenecen a Cayambe, las demás investigaciones solo se basan en información en general, lo cual no permite tener una profundidad para identificar un problema que es importante para la investigación y es la sobreproducción lo que no les permite mantener una rentabilidad económica, para el autor (Heredia Landeta, 2023) se limita con información general y no especifica.

También se puede comparar la investigación con (Loja & Marcalla, 2021), en su estudio de la Universidad de las Fuerzas Armadas titulada: "Análisis de la competitividad de las exportaciones de la rosa ecuatoriana hacia el mercado suizo durante el periodo 2014-2019 y las proyecciones del acuerdo comercial con el EFTA"; para ello, el propósito de esta investigación fue analizar la competitividad de las exportación de las flores ecuatorianas al mercado internacional, siendo este antecedente de carácter descriptivo, correlacional, documental y de campo, para la recolección de datos se utilizó una muestra de 55 plantaciones de rosas, por tal motivo, los resultados de esta investigación

fueron que los principales mercados de la rosa ecuatoriana es en Estados Unidos, Rusia y Europa.

En 2018, Ecuador y la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) firmaron un acuerdo comercial que abordó la competitividad y las oportunidades de crecimiento de la rosa ecuatoriana. Este acuerdo identificó que la competitividad de las rosas ha disminuido en los últimos cinco años debido a escenarios adversos en su comercialización. Sin embargo, gracias a los acuerdos comerciales establecidos entre Ecuador y la EFTA, los productores de rosas tienen la oportunidad de ampliar sus mercados y mejorar su competitividad. Esta situación contrasta con los resultados previos, que se basaban únicamente en información macroeconómica, es decir, en indicadores internacionales. Esta investigación actual se distingue por la aplicación de Data Sur, lo que permite obtener resultados con mayor precisión.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

Objetivo 1: Describir el comportamiento de las exportaciones del sector florícola ecuatoriano hacia el mercado europeo en el periodo 2019-2023.

Se logro identificar la subpartida 0603110000 la cual pertenece a las rosas, a través de Data Sur se obtiene información estadística en valor FOB de los últimos cinco años, se logra determinar que, si existe un crecimiento, sin embargo, para el 2022 decrecer esto por la post pandemia y finalmente para el 2023 comienza a crecer las exportaciones, las flores se proyectan una tendencia de crecimiento durante los últimos cinco años y para los años futuros. Se logro identificar que United States es el principal importador de flores ecuatoriana ya que tiene una participación del 20.78% en comparación a los demás países los cuales representa menos del 5% de participación, las rosas ecuatorianas tienen 178 países de destino en sus exportaciones, el 93.48% de

las exportaciones sale por la aduana de Quito siendo un modo de transporte aéreo.

Objetivo 2: Identificar los factores productivos que inciden en la exportación de rosas y la competitividad del sector florícola en el cantón Cayambe.

Se logro identificar 18 provincias del Ecuador que se dedican a la producción de rosas, siendo la provincia de Pichincha la que tiene mayor participación, su valor es del 84.62%, la competitividad del sector florícola del cantón Cayambe es fuerte, porque en él están la mayor parte de las grandes empresas del Ecuador, se analiza a las 10 mejores empresas de Cayambe y se identifica que cubren el 3.85% de la cuota de producción a nivel nacional.

Objetivo 3: Determinar la competitividad del sector florícola en el cantón Cayambe.

Los resultados de la entrevista demuestran que la exportación de rosas si es competitiva en el mercado internacional, el problema que han tenido es la pandemia y la guerra que ha perjudicado la venta en Rusia, las estrategias que han implementado para ser mejor en competitividad ha sido realizar flores tinturadas, mejorar la calidad y brindar un mejor servicio, además tiene alianzas estrategias y han implementado tecnología para ser más eficientes, se considera que si tienen un perfil competitivo sin embargo es afectado por la sobreproducción la cual no otorga las ganancias esperadas por cada empresa.

5.2. RECOMENDACIONES

Se recomienda realizar investigaciones a profundidad de las empresas florícolas que exportan sus productos al mercado europeo, es necesario determinar si el mercado de destino es atractivo a para el crecimiento de las exportaciones, considerando las fluctuaciones de la moneda, las variaciones de los costos de los fletes y la competitividad internacionales que muchos países productores apuntan posesionarse de este nicho de mercado, es importante destacar cual podría ser su panorama.

Se recomienda investigar a más empresas del cantón Cayambe para determinar los factores productivos que tienen, posiblemente exista una sobreproducción la cual afecte a la parte económica, la competitividad interna se debe organizar para aprovechar sus fortalezas y no convertirlo en una debilidad que les afecte, se debe fortalecer como país para alcanzar una unidad que favorezca a todos.

Se recomienda realizar estudios de mercado para diversificar las exportaciones de las rosas producidas en el cantón Cayambe, es importante aprovechar la calidad de producción que tiene en pequeñas cosechas que realizan, ya que disponen de una gran variedad, el producto puede satisfacer cualquier gusto y preferencia del mercado internacional.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Heredia Landeta, J. G. (2023). *La competitividad en el mercado internacional del sector florícola ecuatoriano. Un enfoque desde la producción y exportación*. Obtenido de Tesis de pregrado, Universidad Técnica de Ambato.:

<https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/37586/1/T5672e.pdf>

Águila, A., & Díaz, C. (Noviembre de 2020). *Las estrategias de exportaciones en cuba, un procedimiento para su implementación en Cementos Cienfuegos S. A.* Obtenido de Revista Universidad y Sociedad: Scielo: <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v12n6/2218-3620-rus-12-06-292.pdf>

Alliance, R. (2024). *Certificación de Agricultura Sostenible*. Obtenido de <https://www.rainforest-alliance.org/es/certificacion/>

Arboleda, M. (2021). *Breve introducción a los conceptos de oferta, demanda y mercado*. Obtenido de Universidad ICESI: <https://www.icesi.edu.co/departamentos/images/departamentos/FCA>

E/economia/apuntesEconomia/breve-introduccion-conceptos-oferta-demanda-mercado.pdf

Aval. (2021). *Situación financiera actualizada del sector florícola*. Obtenido de Aval: <https://www.aval.ec/informacion-general-de-empresas/situacion-financiera-actualizada-del-sector-floricola/>

Burgos, G., & Maridueña, M. (2019). *Estrategias de comercialización para el aumento de ventas en las urbanizaciones ubicadas en el cantón General Villamil Playa*. Obtenido de Revista Científica Ciencia Y Tecnología: <https://cienciaytecnologia.uteg.edu.ec/revista/index.php/cienciaytecnologia/article/view/389/473>

Caiza Toasa, B. S. (2023). *"El mercado exportador del sector florícola ecuatoriano. Un estudio económico"*. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/37856/1/T5758i.pdf>

Carrion, A., Lascano, N., López, O., Viteri, J., & Haro, A. (2023). *Estudio global sobre comercio internacional: un aplicativo cientométrico: Global survey on international trade: a scientometric application*. Obtenido de LATAM Revista Latinoamericana De Ciencias Sociales Y Humanidades, 4(1), 2939–2953.: <https://latam.redilat.org/index.php/lt/article/view/465>

Castro, A., Meléndez, L., Guadalupe, O., López, I., & Bedolla, R. (2024). *Revista electrónica sobre cuerpos academicos y grupos de investigacion*. Obtenido de <https://www.cagi.org.mx/index.php/CAGI/article/view/184>

Cedillo, C., González, C., Salcedo, V., & Sotomayor, J. (Junio de 2021). *El sector florícola del Ecuador y su aporte a la Balanza Comercial Agropecuaria: período 2009 – 2020*. Obtenido de Revista Científica y Tecnológica UPSE, 8 (1) pág. 74-82.: <https://incyt.upse.edu.ec/ciencia/revistas/index.php/rctu/article/view/549>

CEPAL. (2020). *Los efectos del COVID-19 en el comercio internacional y la logística*. Obtenido de *Los efectos del COVID-19 en el comercio internacional y la logística*: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/45877-efectos-covid-19-comercio-internacional-la-logistica>

Chavarro, J. (26 de Septiembre de 2021). *Evolución y desafíos de la floricultura ecuatoriana en el futuro próximo*. Obtenido de <https://www.metroflorcolombia.com/evolucion-y-desafios-de-la-floricultura-ecuatoriana-en-el-futuro-proximo/>

Díaz, G., Quintana, M., & Fierro, D. (Enero de 2021). *La Competitividad como factor de crecimiento para las organizaciones*. Obtenido de *INNOVA Research Journal*, 6(1), 145–161.: <https://revistas.uide.edu.ec/index.php/innova/article/view/1465>

Ecuador, S. d. (2023). *Certificaciones ISO, ISO 9001*. Obtenido de <https://lsqa.ec/6-pasos-para-obtener-la-certificacion-iso-9001/>

Expoflores. (2015). *Blog con artículos técnicos de producción florícola en Ecuador y noticias del sector*. Obtenido de Expoflores: <https://expofloresflorecuador.blogspot.com/2015/10/clima-bajo-invernadero.html>

Expoflores. (2015). *Blog con artículos técnicos de producción florícola en Ecuador y noticias del sector*. Obtenido de Expoflores: <https://expofloresflorecuador.blogspot.com/2015/11/clima-bajo-invernadero-parte-2.html>

Expoflores. (2019). *Informe Anual de Exportaciones*. Obtenido de Expoflores: https://expoflores.com/wp-content/uploads/2020/04/reporte-anual_Ecuador_2019.pdf

Expoflores. (2020). *Expoflores*. Obtenido de CERTIFICACIÓN FLORECUADOR® R: <https://expoflores.com/wp-content/uploads/2020/07/Reglamento-General-FE%C2%AE-V3.1-2020.pdf>

- Expoflores. (2021). *INFORME DE GESTIÓN 2021*. Obtenido de Expoflores: <https://expoflores.com/wp-content/uploads/2022/05/INFORME-GESTIO%CC%81N-EXPOFLORES-2021-OK.pdf>
- Fernanda, T. (2020). *ANÁLISIS DE EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE PRODUCTOS NO*. Obtenido de UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL: <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/3829/1/TM>
- Fuentes Pilaló, E., & Véliz Salazar, G. (s.f.). La competitividad global. *Revista Empresarial*, 11(44), 40–46. <https://doi.org/10.23878/empr.v11i44.113>, 40-46.
- Gallegos, M., Beltrán, L., Calderón, L., & Guerra, V. (Marzo de 2020). *La diferenciación como estrategia de competitividad en el sector florícola del Cantón Cayambe (Ecuador)*. Obtenido de *Revista Espacios*, 49(10). 150-167.: <https://www.revistaespacios.com/a20v41n10/a20v41n10p02.pdf>
- GG, U. I. (s.f.). *UE Infografía Comercio GG*. Obtenido de UE Infografía Comercio GG: <https://www.eeas.europa.eu/sites/default/files/documents/2024/UE%20Infografia%20Comercio%20%20FINAL.pdf>
- Guamán, L. (2021). *Análisis del comportamiento de las exportaciones de flores en Ecuador durante el COVID 19 Periodo 2019-2021*. Obtenido de [Tesis de pregrado, Pontificia Universidad Católica del Ecuador], Quito-Ecuador.: <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/21245/1/UPS-CT009344.pdf>
- Guevara, G., Verdesoto, A., & Castro, N. (Julio de 2020). *Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción)*. Obtenido de *RECIMUNDO*, 4(3), 163-173: <https://recimundo.com/index.php/es/article/view/860>

- Hurtado, B. (Octubre de 2021). *Pontificia Universidad Católica del Ecuador Esmeraldas*. Obtenido de "Análisis del comportamiento de las exportaciones de flores en Ecuador durante el COVID 19" : <https://repositorio.puce.edu.ec/server/api/core/bitstreams/61b293e3-0fd7-4ab8-9a8b-0e536e98c95d/content>
- Internacional, F. (2022). *Info.fairtrade*. Obtenido de <https://info.fairtrade.net/es/what>
- Jamilet Yépez, S. F. (Junio de 2019). *Las estrategias de exportaciones en Cuba, un procedimiento para su implementación en Cementos Cienfuegos S. A. Revista Universidad y Sociedad*. Obtenido de Eumet.net: <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/06/exportaciones-flores-ecuatorianas.html>
- Joselin, A. (2020). *Investigación Cuantitativa*. Obtenido de <https://www.studocu.com/ec/document/universidad-central-del-ecuador/metodologia-de-investigacion/artega-joselin-investigacion-cuantitativa/39583953>
- León, L., Arcaya, M., Barbotó, N., & Bermeo, Y. (Diciembre de 2020). *Ecuador: Análisis comparativo de las exportaciones de banano orgánico y convencional e incidencia en la Balanza Comercial, 2018*. Obtenido de Revista Científica Y Tecnológica UPSE: <https://incyt.upse.edu.ec/ciencia/revistas/index.php/rctu/article/view/521>
- Loja, D., & Marcalla, J. (Marzo de 2021). *Análisis de la competitividad de las exportaciones de la rosa ecuatoriana hacia el mercado suizo durante el periodo 2014-2019 y las proyecciones del acuerdo comercial con el EFTA*. Obtenido de Tesis de pregrado, Universidad de las Fuerzas Armadas: <https://repositorio.espe.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/21000/23809/T-ESPE-044328.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- López, Y., Arvizu, E., Asiain, A., Mayett, Y., & Martínez, J. L. (2018). *Análisis competitivo de la actividad productiva de la malanga: un enfoque basado en la teoría de Michael Porter*. Obtenido de RIDE. Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo, 8(16), 729-763.: <https://ride.org.mx/index.php/RIDE/article/view/366>
- Ludeña, A., Serdán, K., & Romero, O. (Junio de 2022). *Estudio de Oferta y Demanda para una Asociación de Producción Textil y Costura*. *Economía Y Negocios*, 13(1), 119–132. Obtenido de <https://revistas.ute.edu.ec/index.php/economia-y-negocios/article/view/917>
- Mata, Gabriela. (Diciembre de 2017). *UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN*. Obtenido de <http://eprints.uanl.mx/16900/1/1080289849.pdf>
- Mayorga Abril, C., Imbaquingo Núñez, L., Pérez Briceño, J., & Cevallos Robles, J. (Junio de 2022). *La competitividad de las exportaciones florícolas del Ecuador con Colombia hacia el mercado de los Estados Unidos*. *Bolentín De Coyuntura*, (33), 07–15. Obtenido de <https://revistas.uta.edu.ec/erevista/index.php/bcoyu/article/view/1672>
- Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca. (2019). *Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca*. Obtenido de Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca: http://logistica.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/05/PTLS-Camaron_2019_compressed.pdf
- Ministerio de Producción Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2021). Obtenido de Ministerio de Producción Comercio, Inversiones y Pesca: <https://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2021/10/Flyer-FLORES-2021.pdf>
- Morocho, N., Cisneros, M., & Soto, C. (2021). EL COVID 19 y su impacto financiero en el sector florícola ecuatoriano. Análisis comparativo. *Revista 593 Digital Publisher CEIT*.

Norian Pilco, J. J. (2024). *Análisis de la exportación de rosas ecuatorianas a principales importadores en el periodo 2019-2023*. Obtenido de <https://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/15981/1/UDLA-EC-TMINCD-2024-07.pdf>

Organization, W. B. (2021). *World BASC Organization*. Obtenido de <https://www.wbasco.org/es/pagina-institucional/quienes-somos#:~:text=BASC%20%2DBusiness%20Alliance%20for%20Secure,los%20Estados%20Unidos%20de%20Am%C3%A9rica>.

Pérez, M., Azuara, J., Jiménez, D., Ventura, I., & Flores, M. (2022). *Análisis de la ventaja comparativa en la producción de biocombustibles a nivel mundial*. *Inquietud Empresarial*, 22(2), 55-70. Obtenido de https://revistas.uptc.edu.co/index.php/inquietud_empresarial/article/view/13862

Pilco, N., & Jávita, J. (2024). *Escuela de Negocios Udlá*. Obtenido de ANÁLISIS DE LA EXPORTACION DE ROSAS ECUATORIANAS A PRINCIPALES IMPORTADORES EN EL PERIODO 2019-2023: <https://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/15981/1/UDLA-EC-TMINCD-2024-07.pdf>

Producción, I. I. (2022). *IPYC Ingenieros de Calidad y Producción*. Obtenido de [https://ipyc.es/certificacion-seguridad-riesgos/globalgap/#:~:text=GLOBALGAP%20\(originalmente%20EUREPGAP\)%20es%20un,en%20todas%20partes%20del%20mundo](https://ipyc.es/certificacion-seguridad-riesgos/globalgap/#:~:text=GLOBALGAP%20(originalmente%20EUREPGAP)%20es%20un,en%20todas%20partes%20del%20mundo).

PROEXCA. (11 de ABRIL de 2022). *PROEXCA*. Obtenido de ROSA: Todo lo que hay que saber para exportar a y desde la UE: <https://proexca.es/rosa-todo-lo-que-hay-que-saber-para-exportar-a-y-desde-la-ue/>

Ramos, J., Garzón, V., Carvajal, H., Quezada, J., & Prado, E. (Febrero de 2023). *Análisis del comportamiento económico de la exportación del sector floricultor en el Ecuador, periodo 2017 – 2021*. Obtenido de Ciencia

Latina Revista Científica Multidisciplinar, 7(1), 6852-6865.:
<https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/4932>

Requelme Paladines, F. A. (2020). *Globalización post covid-19: Efectos sociopolíticos y económicos del fenómeno*. Obtenido de Sur Academia: Revista Académica-Investigativa De La Facultad Jurídica, Social Y Administrativa, 7(14), 74-88.:
<https://revistas.unl.edu.ec/index.php/suracademia/article/view/726>

Reyes Ruiz, C. A. (2020). *La investigación documental para la comprensión ontológica del objeto de estudio*. Obtenido de Universidad Simón Bolívar:
<https://bonga.unisimon.edu.co/server/api/core/bitstreams/2af35a4b-2abf-4f78-a550-0a4e4764e674/content>

Sánchez, F. (2019). *Fundamentos epistémicos de la investigación cualitativa y cuantitativa: consensos y disensos*. Obtenido de Revista Digital de Investigación en Docencia Universitaria, 13(1), 102-122.:
<https://revistas.upc.edu.pe/index.php/docencia/article/view/644>

Segarra, H., & Orellana, F. (2021). *Análisis del Comercio Internacional y Aproximaciones al caso de América Latina*. Obtenido de E-IDEA Journal of Business Sciences, 3(13), 44-57.:
<https://revista.estudioidea.org/ojs/index.php/eidea/article/view/143>

Suque, J., & Zurita, D. (2021). *Sistema de negociación en el comercio internacional de rosas, Período 2019-2020*. Obtenido de Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE: <https://yura.espe.edu.ec/wp-content/uploads/2021/04/26.4-Sistema-de-negociacion-en-el-comercio-internacional-de-rosas-Suque-Josselyn-Zurita-Damaris.pdf>

Tejeda, A., Blanco, M., & Guerra, S. (2019). *Factores que impulsan las importaciones*. Obtenido de Instituto Politécnico Nacional: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=456059299007>

Unidas, N. (2022). *DEVELOPMENT, UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT*. Obtenido de Impact of the Covid-19 Pandemic on trade and Development: https://unctad.org/system/files/official-document/osg2022d1_en.pdf

Unidas, N. (2022). *UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT*. Obtenido de https://unctad.org/system/files/official-document/osg2022d1_en.pdf

Valencia, B. C. (octubre de 2021). *Repositorio Pontificia Universidad Católica del Ecuador*. Obtenido de ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE: <https://repositorio.puce.edu.ec/server/api/core/bitstreams/61b293e3-0fd7-4ab8-9a8b-0e536e98c95d/content>

VALORACIÓN. (5 de ABRIL de 2020). *VALORACIÓN.COM*. Obtenido de <https://www.valoracion.com/los-12-pilares-de-la-competitividad-parte-ii/>

Van, M., & Saurenbach, C. (2017). *Acuerdo Comercial Ecuador-Unión Europea*. Obtenido de https://www.eeas.europa.eu/sites/default/files/cartilla_acuerdo_comercial_ue-ecuador.pdf

Vargas, J., Guido, D., Rodríguez, B., Bustamante, T., Huitzilihuitl, J., & Orozco, S. (2021). *Revista mexicana de ciencias agrícolas*. Obtenido de SCIELO: https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S2007-09342020000501043&script=sci_arttext#aff1

World BASC Organization. (2021). *World BASC Organization*. Obtenido de <https://www.wbasco.org/es/pagina-institucional/quienes-somos#:~:text=BASC%20%2DBusiness%20Alliance%20for%20Secure,los%20Estados%20Unidos%20de%20Am%C3%A9rica.>

Yépez, J., Figueroa, S., Merello, K., & González, J. L. (2019). "Análisis y beneficios de la tendencia creciente de las exportaciones de flores ecuatorianas".

Obtenido de Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana (junio 2019).: <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/06/exportaciones-flores-ecuatorianas.html>

Heredia Landeta, J. G. (2023). *La competitividad en el mercado internacional del sector florícola ecuatoriano. Un enfoque desde la producción y exportación*. Obtenido de Tesis de pregrado, Universidad Técnica de Ambato.:

<https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/37586/1/T5672e.pdf>

Águila, A., & Díaz, C. (Noviembre de 2020). *Las estrategias de exportaciones en cuba, un procedimiento para su implementación en Cementos Cienfuegos S. A*. Obtenido de Revista Universidad y Sociedad: Scielo: <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v12n6/2218-3620-rus-12-06-292.pdf>

Alliance, R. (2024). *Certificación de Agricultura Sostenible*. Obtenido de <https://www.rainforest-alliance.org/es/certificacion/>

Arboleda, M. (2021). *Breve introducción a los conceptos de oferta, demanda y mercado*. Obtenido de Universidad ICESI: <https://www.icesi.edu.co/departamentos/images/departamentos/FCAE/economia/apuntesEconomia/breve-introduccion-conceptos-oferta-demanda-mercado.pdf>

- Aval. (2021). *Situación financiera actualizada del sector florícola*. Obtenido de Aval: <https://www.aval.ec/informacion-general-de-empresas/situacion-financiera-actualizada-del-sector-floricola/>
- Burgos, G., & Maridueña, M. (2019). *Estrategias de comercialización para el aumento de ventas en las urbanizaciones ubicadas en el cantón General Villamil Playa*. Obtenido de Revista Científica Ciencia Y Tecnología: <https://cienciaytecnologia.uteg.edu.ec/revista/index.php/cienciaytecnologia/article/view/389/473>
- Caiza Toasa, B. S. (2023). *“El mercado exportador del sector florícola ecuatoriano. Un estudio económico*. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/37856/1/T5758i.pdf>
- Carrion, A., Lascano, N., López, O., Viteri, J., & Haro, A. (2023). *Estudio global sobre comercio internacional: un aplicativo cientométrico: Global survey on international trade: a scientometric application*. Obtenido de LATAM Revista Latinoamericana De Ciencias Sociales Y Humanidades, 4(1), 2939–2953.: <https://latam.redilat.org/index.php/lt/article/view/465>
- Castro, A., Meléndez, L., Guadalupe, O., López, I., & Bedolla, R. (2024). *Revista electrónica sobre cuerpos académicos y grupos de investigación*. Obtenido de <https://www.cagi.org.mx/index.php/CAGI/article/view/184>
- Cedillo, C., González, C., Salcedo, V., & Sotomayor, J. (Junio de 2021). *El sector florícola del Ecuador y su aporte a la Balanza Comercial Agropecuaria: período 2009 – 2020*. Obtenido de Revista Científica y Tecnológica UPSE, 8 (1) pág. 74-82.: <https://incyt.upse.edu.ec/ciencia/revistas/index.php/rctu/article/view/549>
- CEPAL. (2020). *Los efectos del COVID-19 en el comercio internacional y la logística*. Obtenido de Los efectos del COVID-19 en el comercio

internacional y la logística:
<https://www.cepal.org/es/publicaciones/45877-efectos-covid-19-comercio-internacional-la-logistica>

Chavarro, J. (26 de Septiembre de 2021). *Evolución y desafíos de la floricultura ecuatoriana en el futuro próximo*. Obtenido de <https://www.metroflorcolombia.com/evolucion-y-desafios-de-la-floricultura-ecuadoriana-en-el-futuro-proximo/>

Díaz, G., Quintana, M., & Fierro, D. (Enero de 2021). *La Competitividad como factor de crecimiento para las organizaciones*. Obtenido de INNOVA Research Journal, 6(1), 145–161.:
<https://revistas.uide.edu.ec/index.php/innova/article/view/1465>

Ecuador, S. d. (2023). *Certificaciones ISO, ISO 9001*. Obtenido de <https://lsqa.ec/6-pasos-para-obtener-la-certificacion-iso-9001/>

Expoflores. (2015). *Blog con artículos técnicos de producción florícola en Ecuador y noticias del sector*. Obtenido de Expoflores: <https://expofloresflorecuador.blogspot.com/2015/10/clima-bajo-invernadero.html>

Expoflores. (2015). *Blog con artículos técnicos de producción florícola en Ecuador y noticias del sector*. Obtenido de Expoflores: <https://expofloresflorecuador.blogspot.com/2015/11/clima-bajo-invernadero-parte-2.html>

Expoflores. (2019). *Informe Anual de Exportaciones*. Obtenido de Expoflores: https://expoflores.com/wp-content/uploads/2020/04/reporte-anual_Ecuador_2019.pdf

Expoflores. (2020). *Expoflores*. Obtenido de CERTIFICACIÓN FLORECUADOR® R: <https://expoflores.com/wp-content/uploads/2020/07/Reglamento-General-FE%C2%AE-V3.1-2020.pdf>

- Expoflores. (2021). *INFORME DE GESTIÓN 2021*. Obtenido de Expoflores: <https://expoflores.com/wp-content/uploads/2022/05/INFORME-GESTIO%CC%81N-EXPOFLORES-2021-OK.pdf>
- Fernanda, T. (2020). *ANÁLISIS DE EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE PRODUCTOS NO*. Obtenido de UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL: <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/3829/1/TM>
- Fuentes Pilaló, E., & Véliz Salazar, G. (s.f.). La competitividad global. *Revista Empresarial*, 11(44), 40–46. <https://doi.org/10.23878/empr.v11i44.113>, 40-46.
- Gallegos, M., Beltrán, L., Calderón, L., & Guerra, V. (Marzo de 2020). *La diferenciación como estrategia de competitividad en el sector florícola del Cantón Cayambe (Ecuador)*. Obtenido de *Revista Espacios*, 49(10). 150-167.: <https://www.revistaespacios.com/a20v41n10/a20v41n10p02.pdf>
- GG, U. I. (s.f.). *UE Infografía Comercio GG*. Obtenido de UE Infografía Comercio GG: <https://www.eeas.europa.eu/sites/default/files/documents/2024/UE%20Infografia%20Comercio%20%20FINAL.pdf>
- Guamán, L. (2021). *Análisis del comportamiento de las exportaciones de flores en Ecuador durante el COVID 19 Periodo 2019-2021*. Obtenido de [Tesis de pregrado, Pontificia Universidad Católica del Ecuador], Quito-Ecuador.: <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/21245/1/UPS-CT009344.pdf>
- Guevara, G., Verdesoto, A., & Castro, N. (Julio de 2020). *Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción)*. Obtenido de *RECIMUNDO*, 4(3), 163-173: <https://recimundo.com/index.php/es/article/view/860>

- Hurtado, B. (Octubre de 2021). *Pontificia Universidad Católica del Ecuador Esmeraldas*. Obtenido de "Análisis del comportamiento de las exportaciones de flores en Ecuador durante el COVID 19" : <https://repositorio.puce.edu.ec/server/api/core/bitstreams/61b293e3-0fd7-4ab8-9a8b-0e536e98c95d/content>
- Internacional, F. (2022). *Info.fairtrade*. Obtenido de <https://info.fairtrade.net/es/what>
- Jamilet Yépez, S. F. (Junio de 2019). *Las estrategias de exportaciones en Cuba, un procedimiento para su implementación en Cementos Cienfuegos S. A. Revista Universidad y Sociedad*. Obtenido de Eumet.net: <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/06/exportaciones-flores-ecuatorianas.html>
- Joselin, A. (2020). *Investigación Cuantitativa*. Obtenido de <https://www.studocu.com/ec/document/universidad-central-del-ecuador/metodologia-de-investigacion/artega-joselin-investigacion-cuantitativa/39583953>
- León, L., Arcaya, M., Barbotó, N., & Bermeo, Y. (Diciembre de 2020). *Ecuador: Análisis comparativo de las exportaciones de banano orgánico y convencional e incidencia en la Balanza Comercial, 2018*. Obtenido de *Revista Científica Y Tecnológica UPSE*: <https://incyt.upse.edu.ec/ciencia/revistas/index.php/rctu/article/view/521>
- Loja, D., & Marcalla, J. (Marzo de 2021). *Análisis de la competitividad de las exportaciones de la rosa ecuatoriana hacia el mercado suizo durante el periodo 2014-2019 y las proyecciones del acuerdo comercial con el EFTA*. Obtenido de Tesis de pregrado, Universidad de las Fuerzas Armadas: <https://repositorio.espe.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/21000/23809/T-ESPE-044328.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- López, Y., Arvizu, E., Asiain, A., Mayett, Y., & Martínez, J. L. (2018). *Análisis competitivo de la actividad productiva de la malanga: un enfoque basado en la teoría de Michael Porter*. Obtenido de RIDE. Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo, 8(16), 729-763.: <https://ride.org.mx/index.php/RIDE/article/view/366>
- Ludeña, A., Serdán, K., & Romero, O. (Junio de 2022). *Estudio de Oferta y Demanda para una Asociación de Producción Textil y Costura*. *Economía Y Negocios*, 13(1), 119–132. Obtenido de <https://revistas.ute.edu.ec/index.php/economia-y-negocios/article/view/917>
- Mata, Gabriela. (Diciembre de 2017). *UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN*. Obtenido de <http://eprints.uanl.mx/16900/1/1080289849.pdf>
- Mayorga Abril, C., Imbaquingo Núñez, L., Pérez Briceño, J., & Cevallos Robles, J. (Junio de 2022). *La competitividad de las exportaciones florícolas del Ecuador con Colombia hacia el mercado de los Estados Unidos*. *Bolentín De Coyuntura*, (33), 07–15. Obtenido de <https://revistas.uta.edu.ec/erevista/index.php/bcoyu/article/view/1672>
- Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca. (2019). *Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca*. Obtenido de Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca: http://logistica.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/05/PTLS-Camaron_2019_compressed.pdf
- Ministerio de Producción Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2021). Obtenido de Ministerio de Producción Comercio, Inversiones y Pesca: <https://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2021/10/Flyer-FLORES-2021.pdf>
- Morocho, N., Cisneros, M., & Soto, C. (2021). EL COVID 19 y su impacto financiero en el sector florícola ecuatoriano. Análisis comparativo. *Revista 593 Digital Publisher CEIT*.

- Norian Pilco, J. J. (2024). *Análisis de la exportación de rosas ecuatorianas a principales importadores en el periodo 2019-2023*. Obtenido de <https://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/15981/1/UDLA-EC-TMINCD-2024-07.pdf>
- Organization, W. B. (2021). *World BASC Organization*. Obtenido de <https://www.wbasco.org/es/pagina-institucional/quienes-somos#:~:text=BASC%20%2DBusiness%20Alliance%20for%20Secure,los%20Estados%20Unidos%20de%20Am%C3%A9rica>.
- Pérez, M., Azuara, J., Jiménez, D., Ventura, I., & Flores, M. (2022). *Análisis de la ventaja comparativa en la producción de biocombustibles a nivel mundial*. *Inquietud Empresarial*, 22(2), 55-70. Obtenido de https://revistas.uptc.edu.co/index.php/inquietud_empresarial/article/view/13862
- Pilco, N., & Jávita, J. (2024). *Escuela de Negocios Udla*. Obtenido de ANÁLISIS DE LA EXPORTACION DE ROSAS ECUATORIANAS A PRINCIPALES IMPORTADORES EN EL PERIODO 2019-2023: <https://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/15981/1/UDLA-EC-TMINCD-2024-07.pdf>
- Producción, I. I. (2022). *IPYC Ingenieros de Calidad y Producción*. Obtenido de [https://ipyc.es/certificacion-seguridad-riesgos/globalgap/#:~:text=GLOBALGAP%20\(originalmente%20EUREPGAP\)%20es%20un,en%20todas%20partes%20del%20mundo](https://ipyc.es/certificacion-seguridad-riesgos/globalgap/#:~:text=GLOBALGAP%20(originalmente%20EUREPGAP)%20es%20un,en%20todas%20partes%20del%20mundo).
- PROEXCA. (11 de ABRIL de 2022). *PROEXCA*. Obtenido de ROSA: Todo lo que hay que saber para exportar a y desde la UE: <https://proexca.es/rosa-todo-lo-que-hay-que-saber-para-exportar-a-y-desde-la-ue/>
- Ramos, J., Garzón, V., Carvajal, H., Quezada, J., & Prado, E. (Febrero de 2023). *Análisis del comportamiento económico de la exportación del sector floricultor en el Ecuador, periodo 2017 – 2021*. Obtenido de Ciencia

Latina Revista Científica Multidisciplinar, 7(1), 6852-6865.:
<https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/4932>

Requelme Paladines, F. A. (2020). *Globalización post covid-19: Efectos sociopolíticos y económicos del fenómeno*. Obtenido de Sur Academia: Revista Académica-Investigativa De La Facultad Jurídica, Social Y Administrativa, 7(14), 74-88.:
<https://revistas.unl.edu.ec/index.php/suracademia/article/view/726>

Reyes Ruiz, C. A. (2020). *La investigación documental para la comprensión ontológica del objeto de estudio*. Obtenido de Universidad Simón Bolívar:
<https://bonga.unisimon.edu.co/server/api/core/bitstreams/2af35a4b-2abf-4f78-a550-0a4e4764e674/content>

Sánchez, F. (2019). *Fundamentos epistémicos de la investigación cualitativa y cuantitativa: consensos y disensos*. Obtenido de Revista Digital de Investigación en Docencia Universitaria, 13(1), 102-122.:
<https://revistas.upc.edu.pe/index.php/docencia/article/view/644>

Segarra, H., & Orellana, F. (2021). *Análisis del Comercio Internacional y Aproximaciones al caso de América Latina*. Obtenido de E-IDEA Journal of Business Sciences, 3(13), 44-57.:
<https://revista.estudioidea.org/ojs/index.php/eidea/article/view/143>

Suque, J., & Zurita, D. (2021). *Sistema de negociación en el comercio internacional de rosas, Período 2019-2020*. Obtenido de Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE: <https://yura.espe.edu.ec/wp-content/uploads/2021/04/26.4-Sistema-de-negociacion-en-el-comercio-internacional-de-rosas-Suque-Josselyn-Zurita-Damaris.pdf>

Tejeda, A., Blanco, M., & Guerra, S. (2019). *Factores que impulsan las importaciones*. Obtenido de Instituto Politécnico Nacional: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=456059299007>

Unidas, N. (2022). *DEVELOPMENT, UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT*. Obtenido de Impact of the Covid-19 Pandemic on trade and Development: https://unctad.org/system/files/official-document/osg2022d1_en.pdf

Unidas, N. (2022). *UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT*. Obtenido de https://unctad.org/system/files/official-document/osg2022d1_en.pdf

Valencia, B. C. (octubre de 2021). *Repositorio Pontificia Universidad Católica del Ecuador*. Obtenido de ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE: <https://repositorio.puce.edu.ec/server/api/core/bitstreams/61b293e3-0fd7-4ab8-9a8b-0e536e98c95d/content>

VALORACIÓN. (5 de ABRIL de 2020). *VALORACIÓN.COM*. Obtenido de <https://www.valoracion.com/los-12-pilares-de-la-competitividad-parte-ii/>

Van, M., & Saurenbach, C. (2017). *Acuerdo Comercial Ecuador-Unión Europea*. Obtenido de https://www.eeas.europa.eu/sites/default/files/cartilla_acuerdo_comercial_ue-ecuador.pdf

Vargas, J., Guido, D., Rodríguez, B., Bustamante, T., Huitzilihuitl, J., & Orozco, S. (2021). *Revista mexicana de ciencias agrícolas*. Obtenido de SCIELO: https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S2007-09342020000501043&script=sci_arttext#aff1

World BASC Organization. (2021). *World BASC Organization*. Obtenido de <https://www.wbasco.org/es/pagina-institucional/quienes-somos#:~:text=BASC%20%2DBusiness%20Alliance%20for%20Secure,los%20Estados%20Unidos%20de%20Am%C3%A9rica.>

Yépez, J., Figueroa, S., Merello, K., & González, J. L. (2019). "Análisis y beneficios de la tendencia creciente de las exportaciones de flores ecuatorianas".

Obtenido de Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana (junio 2019).: <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/06/exportaciones-flores-ecuatorianas.html>

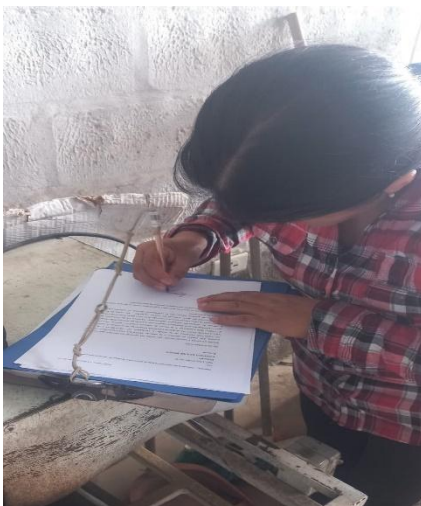
VII. ANEXOS

Anexo 1. Fotografías Entrevistas

E y B roses

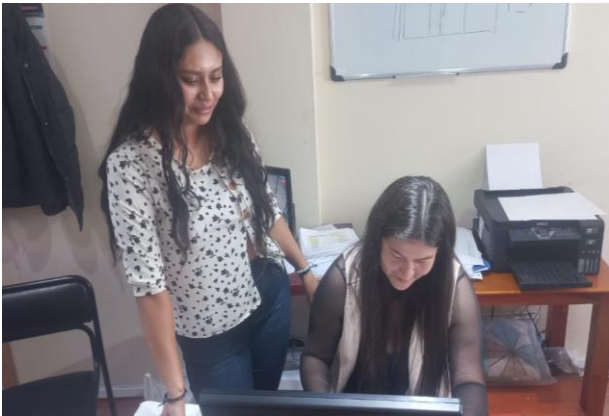


Luz of Roses





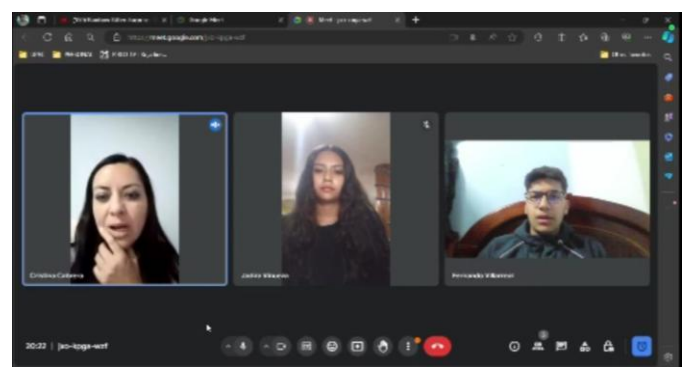
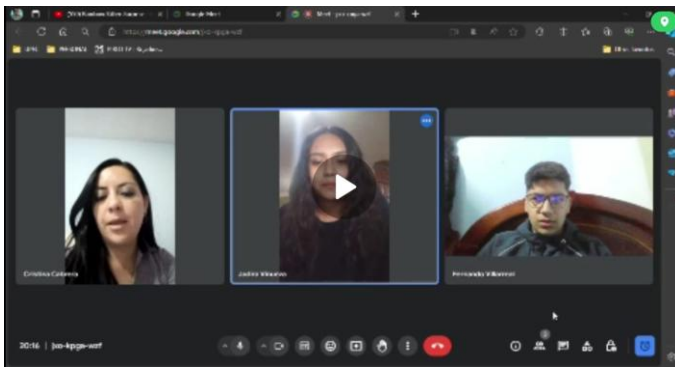
Megaflor



Ponte Tresa Farm



Fiorentina Flowers



Anexo 2. Oficios Y Cartas De Aceptación



Oficio N° UPEC-FCIAEE-2024-0218-Of
Tulcán, 21 de junio de 2024

Doctor
Alberto Maldonado
GERENTE GENERAL
PONTE TRESA FARM
Presente

Asunto: Solicitud de información para desarrollar Trabajo de Integración Curricular
_VILLARREAL, VINUEZA (CE)

De mi consideración:

Reciba un atento y cordial saludo de quienes conformamos la comunidad universitaria de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi UPEC, a la vez que le deseamos éxitos en las funciones que usted acertadamente desempeña.

Por medio del presente me permito solicitar de la manera más cordial se autorice a VILLARREAL PANTOJA WILSON FERNANDO portador de la cédula de ciudadanía N° 0402027668 y VINUEZA ALENCASTROJADIRA ALEXANDRA portadora de la cédula de ciudadanía N° 1723972277, estudiantes de la carrera de Comercio Exterior; a obtener información y realizar entrevistas con el fin de desarrollar el Trabajo de Integración Curricular denominado "Análisis de la evolución de las exportaciones de rosas ecuatoriana en el periodo 2019 – 2023, hacia el mercado europeo y la competitividad del sector florícola del cantón Cayambe ". Para el efecto se adjunta el formato de entrevista.

En virtud de lo antes mencionado me permito indicar que la información obtenida se utilizará con fines estrictamente académicos.

Atentamente,



MSc. Marcelo Cahuasquí
**DECANO DE LA FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN,
ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL**
"Educamos para transformar el mundo"

Sandra P.
21/06/2024

RECIBIDO.
24-06-2024

Calle Antisana y Av. Universitaria
Tel: (051) 2960837 - 2964456
info@upec.edu.ec
www.upec.edu.ec
Tulcán - Ecuador

CARTA DE AUTORIZACIÓN

Cayambe, 24 de junio del 2024

Señor

MSc. Marcelo Cahuasquí

Decano de la Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía Empresarial

Presente

Asunto: Permiso para acceder a información y entrevistas con fines académicos en la empresa

De mi consideración:

Reciba un atento y cordial saludo de quienes conformamos la empresa Ponte Tresa Farm, a la vez le deseamos éxitos en las funciones que como institución académica desempeñan.

Por medio del presente tengo el agrado de dirigirme a usted con la finalidad de hacer de su conocimiento que los señores Vinuesa Alencastro Jadira Alexandra con CI: 1723972277 y Villarreal Pantoja Wilson Fernando con CI:0402027668, tienen permitido acceder a información y a entrevistas que tenga fines académicos con nuestra empresa, para desarrollar su trabajo de integración curricular denominado "Análisis de la evolución de las exportaciones de rosas ecuatorianas en el periodo 2019-2023 hacia el mercado europeo y la competitividad del sector florícola del cantón Cayambe"

Por la atención que se digne al presente reciba mis más sinceros agradecimientos.

Atentamente



Dr. Alberto Maldonado

Gerente Administrativo



Oficio N° UPEC-FCIIAEE-2024-0217-Of
Tulcán, 21 de junio de 2024

Señor
Juan Cacuango
GERENTE GENERAL
E & B ROSES
Presente

Asunto: Solicitud de información para desarrollar Trabajo de Integración Curricular _VILLARREAL, VINUEZA (CE)

De mi consideración:

Reciba un atento y cordial saludo de quienes conformamos la comunidad universitaria de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi UPEC, a la vez que le deseamos éxitos en las funciones que usted acertadamente desempeña.

Por medio del presente me permito solicitar de la manera más cordial se autorice a VILLARREAL PANTOJA WILSON FERNANDO portador de la cédula de ciudadanía N° 0402027668 y VINUEZA ALENCASTROJADIRA ALEXANDRA portadora de la cédula de ciudadanía N° 1723972277, estudiantes de la carrera de Comercio Exterior; a obtener información y realizar entrevistas con el fin de desarrollar el Trabajo de Integración Curricular denominado "Análisis de la evolución de las exportaciones de rosas ecuatoriana en el periodo 2019 – 2023, hacia el mercado europeo y la competitividad del sector florícola del cantón Cayambe ". Para el efecto se adjunta el formato de entrevista.

En virtud de lo antes mencionado me permito indicar que la Información obtenida se utilizará con fines estrictamente académicos.

Atentamente,



MSc. Marcelo Cahuasqui
**DECANO DE LA FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN,
ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL**
"Educamos para transformar el mundo"

Sandra P.
21/06/2024

recibido
24 Junio 2024

Calle Artesana y Av. Universitaria
Telf: (05) 2983937 - 2984435
info@upec.edu.ec
www.upec.edu.ec
Tulcán - Ecuador

CARTA DE AUTORIZACIÓN

Cayambe, 24 de junio del 2024

Señor

MSc. Marcelo Cahuasquí

Decano de la Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía Empresarial

Presente

Asunto: Permiso para acceder a información y entrevistas con fines académicos en la empresa

De mi consideración:

Reciba un atento y cordial saludo de quienes conformamos la empresa E & B Roses, a la vez le deseamos éxitos en las funciones que como institución académica desempeñan.

Por medio del presente tengo el agrado de dirigirme a usted con la finalidad de hacer de su conocimiento que los señores Vinueza Alencastro Jadira Alexandra con CI: 1723972277 y Villarreal Pantoja Wilson Fernando con CI:0402027668, tienen permitido acceder a información y a entrevistas que tenga fines académicos con nuestra empresa, para desarrollar su trabajo de integración curricular denominado "Análisis de la evolución de las exportaciones de rosas ecuatorianas en el periodo 2019-2023 hacia el mercado europeo y la competitividad del sector florícola del cantón Cayambe"

Por la atención que se digne al presente reciba mis más sinceros agradecimientos.

Atentamente


Sr. Juan Cacuango

Gerente

CARTA DE AUTORIZACIÓN

Cayambe, 24 de junio del 2024

Señor

MSc. Marcelo Cahuasquí

Decano de la Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía Empresarial

Presente

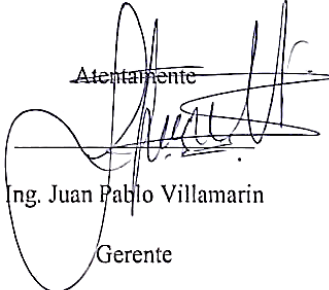
Asunto: Permiso para acceder a información y entrevistas con fines académicos en la empresa

De mi consideración:

Reciba un atento y cordial saludo de quienes conformamos la empresa Megafior, a la vez le deseamos éxitos en las funciones que como institución académica desempeñan.

Por medio del presente tengo el agrado de dirigirme a usted con la finalidad de hacer de su conocimiento que los señores Vinueza Alencastro Jadira Alexandra con CI: 1723972277 y Villarreal Pantoja Wilson Fernando con CI:0402027668, tienen permitido acceder a información y a entrevistas que tenga fines académicos con nuestra empresa, para desarrollar su trabajo de integración curricular denominado "Análisis de la evolución de las exportaciones de rosas ecuatorianas en el periodo 2019-2023 hacia el mercado europeo y la competitividad del sector florícola del cantón Cayambe"

Por la atención que se digne al presente reciba mis más sinceros agradecimientos.

~~Atentamente~~

Ing. Juan Pablo Villamarin
Gerente



Oficio N° UPEC-FCIIAEE-2024-0216-Of
Tulcán, 21 de junio de 2024

Ingeniero
Juan Pablo Villamarín
GERENTE GENERAL
MEGAFLOR
Presente

Asunto: Solicitud de Información para desarrollar Trabajo de Integración Curricular
_VILLARREAL, VINUEZA (CE)

De mi consideración:

Reciba un atento y cordial saludo de quienes conformamos la comunidad universitaria de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi UPEC, a la vez que le deseamos éxitos en las funciones que usted acertadamente desempeña.

Por medio del presente me permito solicitar de la manera más cordial se autorice a VILLARREAL PANTOJA WILSON FERNANDO portador de la cédula de ciudadanía N° 0402027668 y VINUEZA ALENCASTRO JADIRA ALEXANDRA portadora de la cédula de ciudadanía N° 1723972277, estudiantes de la carrera de Comercio Exterior; a obtener información y realizar entrevistas con el fin de desarrollar el Trabajo de Integración Curricular denominado "Análisis de la evolución de las exportaciones de rosas ecuatoriana en el periodo 2019 – 2023, hacia el mercado europeo y la competitividad del sector florícola del cantón Cayambe ". Para el efecto se adjunta el formato de entrevista.

En virtud de lo antes mencionado me permito indicar que la información obtenida se utilizará con fines estrictamente académicos.

Atentamente,



MSc. Marcelo Cahuasqui

**DECANO DE LA FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN,
ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL**
"Educamos para transformar el mundo"

Sandra P.
21/06/2024

RECIBIDO.
24-06-2024

Calle Antisana y Av. Universitaria
Telf: (06) 2980837 - 2984435
info@upec.edu.ec
www.upec.edu.ec
Tulcán - Ecuador



Oficio N° UPEC-FCIAEE-2024-0219-Of
Tulcán, 21 de junio de 2024

Ingeniero
Gino Descalzi
GERENTE GENERAL
FIORENTINA FLOWERS
Presente

Asunto: Solicitud de información para desarrollar Trabajo de Integración Curricular _VILLARREAL, VINUEZA (CE)

De mi consideración:

Reciba un atento y cordial saludo de quienes conformamos la comunidad universitaria de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi UPEC, a la vez que le deseamos éxitos en las funciones que usted acertadamente desempeña.

Por medio del presente me permito solicitar de la manera más cordial se autorice a VILLARREAL PANTOJA WILSON FERNANDO portador de la cédula de ciudadanía N° 0402027668 y VINUEZA ALENCASTROJADIRA ALEXANDRA portadora de la cédula de ciudadanía N° 1723972277, estudiantes de la carrera de Comercio Exterior; a obtener información y realizar entrevistas con el fin de desarrollar el Trabajo de Integración Curricular denominado "Análisis de la evolución de las exportaciones de rosas ecuatoriana en el período 2019 – 2023, hacia el mercado europeo y la competitividad del sector florícola del cantón Cayambe ". Para el efecto se adjunta el formato de entrevista.

En virtud de lo antes mencionado me permito indicar que la información obtenida se utilizará con fines estrictamente académicos.

Atentamente,



MSc. Marcelo Cahuasquí

**DECANO DE LA FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN,
ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL**
"Educamos para transformar el mundo"

Sandra P.
21/06/2024

Recibido
24 Junio 2024

Calle Antisana y Av. Universitaria
Telf: (06) 2980937 - 2981435
info@upec.edu.ec
www.upec.edu.ec
Tulcan - Ecuador

CARTA DE AUTORIZACIÓN

Cayambe, 24 de junio del 2024

Señor

MSc. Marcelo Cahuasquí

Decano de la Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía Empresarial

Presente

Asunto: Permiso para acceder a información y entrevistas con fines académicos en la empresa

De mi consideración:

Reciba un atento y cordial saludo de quienes conformamos la empresa Fiorentina Flowers, a la vez le deseamos éxitos en las funciones que como institución académica desempeñan.

Por medio del presente tengo el agrado de dirigirme a usted con la finalidad de hacer de su conocimiento que los señores Vinueza Alencastro Jadira Alexandra con CI: 1723972277 y Villarreal Pantoja Wilson Fernando con CI:0402027668, tienen permitido acceder a información y a entrevistas que tenga fines académicos con nuestra empresa, para desarrollar su trabajo de integración curricular denominado "Análisis de la evolución de las exportaciones de rosas ecuatorianas en el periodo 2019-2023 hacia el mercado europeo y la competitividad del sector florícola del cantón Cayambe"

Por la atención que se digne al presente reciba mis más sinceros agradecimientos.

Atentamente



Ing. Gino Descalzi

Gerente



Oficio N° UPEC-FCIAEE-2024-0215-Of
Tulcán, 21 de junio de 2024

Ingeniera
Luz Conlago
GERENTE GENERAL
LUZ OF ROSES
Presente

Asunto: Solicitud de información para desarrollar Trabajo de Integración Curricular _VILLARREAL, VINUEZA (CE)

De mi consideración:

Reciba un atento y cordial saludo de quienes conformamos la comunidad universitaria de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi UPEC, a la vez que le deseamos éxitos en las funciones que usted acertadamente desempeña.

Por medio del presente me permito solicitar de la manera más cordial se autorice a VILLARREAL PANTOJA WILSON FERNANDO portador de la cédula de ciudadanía N° 0402027668 y VINUEZA ALENCASSTRO JADIRA ALEXANDRA portadora de la cédula de ciudadanía N° 1723972277, estudiantes de la carrera de Comercio Exterior; a obtener información y realizar entrevistas con el fin de desarrollar el Trabajo de Integración Curricular denominado "Análisis de la evolución de las exportaciones de rosas ecuatoriana en el periodo 2019 – 2023, hacia el mercado europeo y la competitividad del sector florícola del cantón Cayambe ". Para el efecto se adjunta el formato de entrevista.

En virtud de lo antes mencionado me permito indicar que la información obtenida se utilizará con fines estrictamente académicos.

Atentamente,



MSc. Marcelo Cahuasquí
**DECANO DE LA FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN,
ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL**
"Educamos para transformar el mundo"

Sandra P.
21/06/2024

Recibido

24-06-2024

Calle Antisana y Av. Universitaria
Telf: (06) 2980837 - 2984435
info@upec.edu.ec
www.upec.edu.ec
Tulcan - Ecuador

CARTA DE AUTORIZACIÓN

Cayambe, 24 de junio del 2024

Señor

MSc. Marcelo Cahuasqui

Decano de la Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía Empresarial

Presente

Asunto: Permiso para acceder a información y entrevistas con fines académicos en la empresa

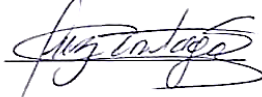
De mi consideración:

Reciba un atento y cordial saludo de quienes conformamos la empresa Luz Of Roses, a la vez le deseamos éxitos en las funciones que como institución académica desempeñan.

Por medio del presente tengo el agrado de dirigirme a usted con la finalidad de hacer de su conocimiento que los señores Vinuesa Alencastro Jadira Alexandra con CI: 1723972277 y Villarreal Pantoja Wilson Fernando con CI:0402027668, tienen permitido acceder a información y a entrevistas que tenga fines académicos con nuestra empresa, para desarrollar su trabajo de integración curricular denominado "Análisis de la evolución de las exportaciones de rosas ecuatorianas en el periodo 2019-2023 hacia el mercado europeo y la competitividad del sector florícola del cantón Cayambe"

Por la atención que se digne al presente reciba mis más sinceros agradecimientos.



Atentamente



Ing. Luz Conlago

Gerente

Anexo 3. Acta de la sustentación de Predefensa del TIC

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI

FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN, ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR
ACTA
DE LA SUSTENTACIÓN ORAL DE LA PREDEFENSA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR


ESTUDIANTE:	VILLARREAL PANTOJA WILSON FERNANDO	CÉDULA DE IDENTIDAD:	0402027668
PERIODO ACADÉMICO:	2024B		
PRESIDENTE TRIBUNAL	PHD. GUSTAVO JAVIER TERÁN ROSERO	DOCENTE TUTOR:	PHD. JAIME RODRIGO MORENO VALLEJO
DOCENTE:	MSC. WILLINGTON GERARDO MERA RODRIGUEZ		
TEMA DEL TIC:	"ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE ROSAS ECUATORIANAS EN EL PERIODO 2019-2023 HACIA EL MERCADO EUROPEO Y LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR FLORÍCOLA DEL CANTÓN CAYAMBE"		

No.	CATEGORÍA	Evaluación cuantitativa	OBSERVACIONES Y RECOMENDACIONES
1	PROBLEMA - OBJETIVOS	8,50	
2	FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	8,50	
3	METODOLOGÍA	8,50	
4	RESULTADOS	8,50	Incluir el dato del % en exportaciones de crecimiento del sector. Realizar una matriz de perfil competitivo que evidencie el nivel de competitividad del sector estudiado
5	DISCUSIÓN	8,50	Hacer más énfasis en la comparación de resultados
6	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	8,50	
7	DEFENSA. ARGUMENTACIÓN Y VOCABULARIO PROFESIONAL	8,50	
8	FORMATO, ORGANIZACIÓN Y CALIDAD DE LA INFORMACIÓN	8,50	

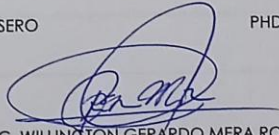
Conociendo una nota de: **8,50** Por lo tanto, **APRUEBA** ; debiendo el o los investigadores acatar el siguiente artículo:

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, 16 de diciembre de 2024**



PHD. GUSTAVO JAVIER TERÁN ROSERO
PRESIDENTE TRIBUNAL



MSC. WILLINGTON GERARDO MERA RODRIGUEZ
DOCENTE



PHD. JAIME RODRIGO MORENO VALLEJO
DOCENTE TUTOR



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN, ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

ACTA

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

ESTUDIANTE:	VINUEZA ALENCASTRO JADIRA ALEXANDRA	CÉDULA DE IDENTIDAD:	1723972277
PERIODO ACADÉMICO:	2023B		
PRESIDENTE TRIBUNAL	PHD. GUSTAVO JAVIER TERÁN ROSERO	DOCENTE TUTOR:	PHD. JAIME RODRIGO MORENO VALLEJO
DOCENTE:	MSC. WILLINGTON GERARDO MERA RODRIGUEZ		
TEMA DEL TIC:	"ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE ROSAS ECUATORIANAS EN EL PERIODO 2019-2023 HACIA EL MERCADO EUROPEO Y LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR FLORÍCOLA DEL CANTÓN CAYAMBE"		

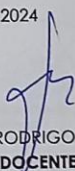
No.	CATEGORÍA	Evaluación cuantitativa	OBSERVACIONES Y RECOMENDACIONES
1	PROBLEMA - OBJETIVOS	8,50	
2	FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	8,50	
3	METODOLOGÍA	8,50	
4	RESULTADOS	8,50	Incluir el dato del % en exportaciones de crecimiento del sector. Realizar una matriz de perfil competitivo que evidencie el nivel de competitividad del sector estudiado
5	DISCUSIÓN	8,50	Hacer más énfasis en la comparación de resultados
6	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	8,50	
7	DEFENSA, ARGUMENTACIÓN Y VOCABULARIO PROFESIONAL	8,50	
8	FORMATO, ORGANIZACIÓN Y CALIDAD DE LA INFORMACIÓN	8,50	

Obteniendo una nota de: 8,50 Por lo tanto, **APRUEBA** ; debiendo el o los investigadores 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, 16 de diciembre de 2024


PHD. GUSTAVO JAVIER TERÁN ROSERO
PRESIDENTE TRIBUNAL


PHD. JAIME RODRIGO MORENO VALLEJO
DOCENTE TUTOR


MSC. WILLINGTON GERARDO MERA RODRIGUEZ
DOCENTE

Anexo 4. Certificado del Abstract por parte de idiomas



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI FOREIGN AND
NATIVE LANGUAGE CENTER

ABSTRACT- EVALUATION SHEET				
NAME: Jadira Alexandra Vinueza Alencastro y Wilson Fernando Villarreal Pantoja				
DATE: 26 de noviembre de 2024				
Topic: "Análisis de la evolución de las exportaciones de rosas ecuatorianas en el periodo 2019- 2023 hacia el mercado europeo y la competitividad del sector florícola del cantón Cayambe"				
MARKS AWARDED		QUANTITATIVE AND QUALITATIVE		
VOCABULARY AND WORD USE	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 type="checkbox"/>	GOOD: 1,5 <input type="checkbox"/>	AVERAGE: 1 <input type="checkbox"/>	LIMITED: 0,5 <input type="checkbox"/>
WRITING COHESION	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 type="checkbox"/>	GOOD: 1,5 <input type="checkbox"/>	AVERAGE: 1 <input type="checkbox"/>	LIMITED: 0,5 <input type="checkbox"/>
ARGUMENT	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 type="checkbox"/>	GOOD: 1,5 <input type="checkbox"/>	AVERAGE: 1 <input type="checkbox"/>	LIMITED: 0,5 <input type="checkbox"/>
CREATIVITY	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 type="checkbox"/>	AVERAGE: 1 <input type="checkbox"/>	LIMITED: 0,5 <input type="checkbox"/>
SCIENTIFIC SUSTAINABILITY	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 type="checkbox"/>	AVERAGE: 1 <input type="checkbox"/>	LIMITED: 0,5 <input type="checkbox"/>
TOTAL/AVERAGE	9 - 10: EXCELLENT 7 - 8,9: GOOD 5 - 6,9: AVERAGE 0 - 4,9: LIMITED		TOTAL 9	



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

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

Autor: Jadira Alexandra Vinueza Alencastro y Wilson Fernando Villarreal Pantoja
Fecha de recepción del abstract: 28 de octubre de 2024

Fecha de entrega del informe: 26 de noviembre de 2024

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 la rúbrica de evaluación de la traducción en Inglés, ésta alcanza un valor de 9; por lo cual se valida dicho trabajo.

Atentamente



MARTHA VIVEROS
VIVEROS ALMEIDA

MA. Martha Viveros

Docente responsable del
CIDEN

Anexo 5. Entrevistas a Empresas

EMPRESA LUZ O ROSES

En la **empresa Luz o Roses** fue entrevistado el ingeniero Alexander Santillán, en la cual analiza la evolución de las exportaciones de rosas ecuatorianas en el periodo 2019 hacia el Mercado Europeo y la Competitividad del Sector Florícola del Cantón Cayambe.

¿Por qué considera que la exportación de flores es competitiva en el mercado internacional? Además, considerar si son factores calidad, precio o cantidad.

La zona en la que se ubica la empresa es bastante beneficiada por la altura, las rosas están en un clima que se requiere para su producción de calidad, los factores de los cuales hace mención es bastante competitivo, sin embargo, la oferta crece demasiado con el tiempo eso nos afectara, si más personas ingresan a este negocio va afectar porque la demanda es inferior a la oferta, a futuro tal vez pueda afectar a la empresa, a medida que ha ido transcurriendo el tiempo hay bastantes cultivos de los cuales siguen creciendo, esto afecta por la competitividad y cantidad que existe en el mercado de rosas.

¿La pregunta dos cuál considera que es el problema de las exportaciones de flores para no tener competitividad en el mercado internacional?

En la pregunta dos se hace mención que la mayoría de los cultivos son pequeños, estos tienen variedades que la zona puede ofertar, de los cuales también son una finca pequeña, pero con una cierta cantidad de variedades, en cambio hay fincas grandes que tienen variedades de rosas y no tienen problemas en las exportaciones porque son variedades nuevas, el problema son para las fincas pequeñas, la mayoría tiene variedades similares a las que todos comercializamos.

¿La tercera pregunta recomendaría alguna estrategia que permita hacer más competitivas la exportación de las flores?

Las flores tienen una diversidad de ventas, casi la mayoría poseen en producción las mismas que vendemos, pero en las rosas hay bastantes métodos para que la flor salga de una u otra manera, la cual ya puede ser por tinturados, puede ser por flores preservadas, hay fincas grandes las cuales ya se dedican a comercializar flores tinturados, esto ha ocasionado que no tengamos competitividad en la venta.

¿La cuarta pregunta ha utilizado alianzas estratégicas para hacer más competitivas las exportaciones de flores?

Si se utiliza alianzas, se comparte la producción con otras pequeñas fincas, la confianza en personas cercanas es fundamental para arriesgar la satisfacción del cliente, la mayoría tienen cultivos y post cosechas similares, hay grupos de post cosechas en los cuales reportan o recomiendan, esa podría ser una estrategia competitiva para las exportaciones.

¿La pregunta cinco ha utilizado herramientas tecnológicas para hacer más competitivas las exportaciones de rosas?

Solo se utiliza las redes sociales, las páginas como Facebook son de mayor utilidad, en comparación a Instagram o TikTok, se ha obtenido resultados con las publicaciones, la información es de gran utilidad a los clientes del exterior y de los cuales hasta el momento han existido compras con bastantes beneficios.

¿La pregunta seis cuáles considera que fueron los problemas que tuvieron las exportaciones de rosas en los años 2019 al 2023?

El problema está en las enfermedades, esto afecta a las ventas de los cuales en el exterior bajó bastante la demanda de las rosas y a pesar de que hasta incluso se redujo las horas de trabajo en casi la mayoría de las fincas y de los cuales casi no trabajaban, hasta incluso subieron los costos logísticos en Rusia, la guerra si afectó totalmente a todos.

¿La pregunta siete cómo considera la competitividad del mercado europeo en las exportaciones de rosas?

La mayoría de las fincas tratan de asegurar los mercados, el mercado europeo afectado por el tema de la guerra, muchas fincas que tienen negocios con otros países para evitar las afectaciones, nosotros, por ejemplo, también se mantiene relación con los países Sudamericanos, como Chile, en Centroamérica con el Salvador y la mayoría de las exportaciones al mercado europeo.

EMPRESA PONTE TRESA

La empresa es representada por el doctor Alberto Maldonado, en la cual se aplica la entrevista para analizar la evolución de las exportaciones de rosas ecuatorianas en el periodo 2019 al 2023 hacia el mercado europeo y la competitividad del sector florícola del cantón Cayambe.

¿Primera pregunta por qué considera que la exportación de flores es competitiva en el mercado internacional?

La pluricultural en el Ecuador realmente ha crecido vertiginosamente, hace unos años Cayambe y Tabacundo no tenía la capacidad de producción que tiene en la actualidad, ya no sólo son las empresas florícolas, hay muchos pequeños emprendimientos que ha hecho que la pluricultural realmente se dispare varias áreas comerciales como plásticos y cartón.

Nosotros actualmente un 55, 60 % de nuestra exportación va a EE. UU., un 30 % va a Europa y dentro de Europa va a unos mercados que son súper exigentes como es el mercado suizo.

¿Qué hemos hecho para crecer?

La implementación de tecnología en la cultura ha crecido también, nuestros procesos con sistemas de gestión que nos permite ingresar más cómodamente a cierto tipo de mercados. La empresa tiene una certificación que se llama Comercio justo, es una certificación muy escasa en el Ecuador, muy pocos la

han obtenido, eso nos abre la puerta a un mercado bastante difícil de ingresar.

¿La segunda pregunta cuál considera que es el problema de las exportaciones de flores para no tener competitividad en el mercado internacional?

El problema es la competitividad que tenemos con África, su oferta afectada mucho sobre todo en el mercado de Europa antes no producía flores, ahora produce cualquier cantidad de flores, es uno de los competidores más complejos que tenemos, primero por los costos de producción que tienen, son súper bajos, la cercanía a Europa le da una ventaja en el costo del flete, en calidad pienso que tenemos una distancia enorme en comparación.

¿La tercera pregunta recomendaría alguna estrategia que permita ser más competitivas a las exportaciones de rosas?

La calidad es la principal estrategia para competir, esto le otorga la duración en la flore, para alcanzar esa calidad tiene un alto costo de producción, al ser un país dolarizado no nos brinda ventajas en el diferencial cambiario, para Colombia al devaluar su moneda en un 5 % nos afecta por tener precios más bajos.

¿La cuarta pregunta ha utilizado alianzas estratégicas para hacer más competitivas las exportaciones de rosas?

Teneos certificaciones para poder exportar como la de comercio justo, voluntariamente lo adherimos a los campos técnicos de producción para alcanzar nuevos mercados, otra certificación que puede servir es Rainforest son certificaciones que de alguna manera le dan la posibilidad de comercializar en mercados extranjeros.

¿La quinta pregunta ha utilizado herramientas tecnológicas para hacer más competitivas las exportaciones?

Contamos con un software para el área administrativa, para el área de producción solo contamos con sistemas de riego automatizados.

¿La sexta pregunta cuáles considera que fueron los problemas que tuvieron las exportaciones de rosas en los años 2019 al 2023?

Tuvimos varios problemas, el más grave fue el cupo de los aviones para poder sacar los fletes, ese problema lo tenemos todo el tiempo, no es atractivo para la gente que se dedica a este negocio en llegar acá, la atracción y generación de carga no es la óptima por ello existe los escasos en fletes aéreos.

¿La última pregunta cómo considera la competitividad del mercado europeo en las exportaciones de rosas?

Europa es un buen mercado súper exigente, sin embargo, tenemos desventaja por la cercanía con África, los costos de producción son baratos y todo nos complica al competir en liderar en los precios de venta.

EMPRESA E & B ROSES.

El objetivo es aplicar la entrevista para analizar la evolución de las exportaciones de rosas ecuatorianas en el periodo 2019 al 2023 hacia el mercado europeo y la competitividad del sector florícola en el cantón Cayambe, la entrevista se aplica al señor Vinicio Andrango, es la persona autorizada de la empresa **E & B ROSES**.

¿Pregunta número uno por qué considera que la exportación de flores competitividad en el mercado internacional? ¿Y además considera si son factores calidad, precios o calidad?

El producto que nosotros exportamos es del cantón Pedro Moncayo y Cayambe, es bastante competitivo en el mercado internacional y dentro de

los tres factores como calidad, precio y cantidad tenemos una fortaleza, las rosas de buena calidad tiene buena duración, buen color, eso nos ha ayudado a posicionar la diferencia del mercado colombiano o diferentes otros productores de rosas, entonces la rosa ecuatoriana es bastante apreciada justamente por ese asunto.

¿Pregunta número dos ¿cuál considera que es el problema de las exportaciones de flores para no tener competitividad en el mercado internacional.?

El principal problema es el exceso de producción y poca demanda, en estos años el negocio viene siendo con el mercado de Europa o la parte de EE. UU, sin ellos no habría rentabilidad.

¿Pregunta número tres, usted recomendaría alguna estrategia que permita ser más competitivos en la exportación de flores?

La única estrategia que ha funcionado en la empresa es todo lo relacionado con la calidad, esto nos ha mantenido en el mercado internacional para ser aceptados y consumidos, como estrategia para las pequeñas, medianas y grandes empresas, aplican todas lo mismo, el enfoque con los clientes es primordial en mantener la calidad, directamente se tiene tres filtros para la calidad, nosotros tenemos seis, entonces eso también nos ha ayudado a reducir el tema de créditos y toda esa situación y me imagino que eso es una, creo que una carta de presentación buena, ya que con clientes que hemos dedicado a trabajar el año anterior logramos hacer en cierta manera un poco de ventas en este año.

¿Pregunta número cuatro, ha utilizado alianzas estratégicas para hacer más competitivas las exportaciones de flores?

Alianzas estratégicas sería la recomendable, en la empresa está en proceso, es una oportunidad de trabajar con Halsey ya directamente también tanto en

Rusia o en EE. UU. pero eso incurre también haciendo un capital económico muy alto, actualmente no estamos en posibilidades de implementa, nos proyectamos en ordenar la empresa internamente y luego ver si podemos extender los más, posiblemente con franquicias.

¿Pregunta número cinco, ha utilizado herramientas tecnológicas para ser más competitivo en la exportación de flores actualmente?

Estamos implementando una página web y un sistema propio para la finca, en si es un sistema florícola.

¿Pregunta número seis, cuáles considera que fueron los problemas que tuvieron las exportaciones de flores entre el año 2019 o hasta el 2023?

La guerra y el COVID fue el principal problema para tener un déficit de materiales y ventas. En la pandemia, tuvimos problemas con los materiales como el cartón, fue tan difícil conseguir cajas, que era más caro comprar cajas que vender flores.

FIorentina FLOWERS

La entrevista es aplicada a la ingeniera Cristina Cabrera, representante de la empresa **Fiorentina Flowers**, el objetivo es analizar la evolución de las exportaciones de rosas ecuatorianas en el periodo 2019 al 2023 hacia el mercado europeo y la competitividad del sector florícola del cantón Cayambe.

¿Primera pregunta, por qué considera que la exportación de rosas es competitiva en el mercado internacional? Además, considerar, si son por factores calidad, precio o cantidad.

El principal problema que nosotros captamos en el sector floricultor es la calidad, algunos competidores, entre ellos nuestro principal competidor es Colombia producen flores con calidad para entrar a los mercados internacionales.

¿Segunda pregunta, cuál considera que es el problema de las exportaciones de flores para no tener competitividad en el mercado internacional?

La dolarización es un problema con nuestro competidor principal que es Colombia, al devaluar el peso, nosotros no podemos competir en precios. Esto hace que nuestros costos operativos y costos de transporte sean más altos. Nosotros podemos bajar el precio de la rosa hasta cierto punto sin tener que llegar a un dumping, pero tenemos que tomar en cuenta que en cambio el costo del transporte es alto comparado con Colombia, más o menos tienes entre un 31, 35 % más de costo.

Tomando en cuenta que nuestro principal mercado es el mercado americano. Colombia tiene la ventaja de tener un TLC que les permite tener menos impuestos al momento de comercializar. No tenemos preferencias arancelares, es un problema al momento, por ende, nuestro producto es más caro.

El transporte equivale al 50 % del valor de nuestra flor, Colombia al final puede entregar un producto similar a un 25 % más barato, sin calidad, la flor colombiana se usa para Bouquets.

¿Tercera pregunta, recomendaría alguna estrategia que permita hacer más competitiva la exportación de rosas?

Recomiendo el servicio al cliente, dar un servicio diferenciado al cliente puede ser una estrategia para competir, tener un personal de ventas que está capacitado para poder ofrecer diferentes opciones del cliente, reemplazos y el producto con buena calidad, eso es lo principal.

¿Cuarta pregunta, ha utilizado alianzas estratégicas para hacer más competitivas las exportaciones de rosas?

Buscar aliados estratégicos es una estrategia que recomendamos, no manejas los mismos precios en todos los lugares, pero con alianzas podemos mejorar los precios. Holanda es el principal importador, si tenemos una alianza

estratégica con un importador directo de Holanda, va a permitir tener tu producto competitivo.

¿Pregunta número cinco, ha utilizado herramientas tecnológicas para hacer más competitiva la exportación de flores?

Nosotros podemos ofrecer la flor online en una base de datos, en donde tú tienes la opción de que el cliente directo o que el cliente final acceda directamente a tu producto.

Esto es bueno porque te permite manejar el stock en tiempo real, en donde vas bajando y subiendo los productos de acuerdo con lo que se va vendiendo.

¿Pregunta número seis, cuál es considerar que fueron los problemas que tuvieron las exportaciones de flores entre el año 2019 al 2023?

Hubo una temporada que se considera como una burbuja en el mercado, la pandemia puso en crisis a muchas fincas lo que hicieron fue erradicar la flor porque no sabían qué es lo que iba a pasar en el mercado, había demasiada incertidumbre. Bajaron la cantidad de las flores, ya que se erradicaron hectáreas enteras, hubo menor cantidad de producto para ofrecer, pero al mismo tiempo la demanda aumentó.

¿Pregunta número siete, cómo considera la competitividad del mercado europeo en las exportaciones de flores?

La competitividad del mercado europeo para nosotros es complicada, nuestro problema principal es el precio, especialmente del transporte. Para Kenia y África ha mejorado mucho en cuanto a la producción de la flor y él envió por barco es más económico.

EMPRESA MEGAFLOR

La entrevista es aplicada a la ingeniera Karoline Perugachi , el objetivo es analizar la evolución de las exportaciones de rosas ecuatorianas en el periodo 2019 hacia el Mercado Europeo y la Competitividad del Sector Florícola del Cantón Cayambe.

¿Pregunta uno por qué considera que la exportación de flores es competitiva en el mercado internacional? Además, considerar si son factores calidad, precio o cantidad.

La zona en la que nos ubicamos tenemos bastante competitividad, el aspecto y altura nos da una ventaja, el clima es apto para su siembra lo cual eso nos afecta, con el tiempo habrá más cultivos y menos ganancias, más personas se metan a este negocio, sí ahora en el momento afecta, afecta más que todo por la competitividad y cantidad que existe en el mercado de esto de las rosas.

¿Pregunta dos cuál considera que es el problema de las exportaciones de flores para no tener competitividad en el mercado internacional?

El problema son los cultivos pequeños, tienen variedades de los cuales nosotros también tenemos lo mismo, en cambio hay fincas grandes que tienen variedades nuevas de las cuales de ellas se sostienen y no tienen tanto problema en las exportaciones porque son variedades nuevas para comercializar.

¿Tercera pregunta recomendaría alguna estrategia que permita hacer más competitivas la exportación de las flores?

La estrategia puede ser flores tinturadas, nosotros aún nos mantenemos en flores frescas es difícil cambiarnos de estrategia por los riesgos económicos, otras fincas grandes no tienen estas dificultades ellos se dedican a comercializar flores frescas, tinturados y preservados, de los cuales se hace tan competitiva la venta.

¿Cuarta pregunta ha utilizado alianzas estratégicas para hacer más competitivas las exportaciones de flores?

Hemos utilizado alianzas con otras pequeñas fincas, la confianza ha sido la clave para no competir y unir fuerzas, los cultivos y post cosechas hemos conversado o sugerido para mejorar, analizar a los clientes es otro factor para

evitar riesgos con cuenta por cobrar, hay grupos de post cosechas en los cuales recomiendan estrategias de exportación.

¿Pregunta cinco ha utilizado herramientas tecnológicas para hacer más competitivas las exportaciones de rosas?

Mantenemos el uso de las redes sociales, las páginas de Facebook, Instagram, y TikTok, han dado buenos resultados, las publicaciones que se envía tienen respuestas positivas para las ventas, la información que nosotros expresamos es de utilidad a los clientes del exterior y de los cuales hasta el momento ha resultado bastante beneficioso.

¿Pregunta seis cuáles considera que fueron los problemas que tuvieron las exportaciones de rosas en los años 2019 al 2023?

El COVID afecto demasiado, bajó bastante la demanda de las rosas y a pesar de que hasta incluso se redujo las horas de trabajo en casi la mayoría de las fincas y de los cuales casi no se trabajaba, hasta incluso por este tema de la guerra subieron los precios en Rusia, afectó totalmente a la demanda que ellos realizaban día a día.

¿Pregunta siete cómo considera la competitividad del mercado europeo en las exportaciones de rosas?

La mayoría de las fincas tratan de asegurar mercados, no solo el mercado europeo, sino el mercado que más tiene enfoque, porque la guerra afecta demasiado, se mantiene la relación con el país que se vende, en nuestro caso con el mercado de Estados Unidos y Medio Oriente.