



**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**

Loja Díaz, Diana Vanessa y Marcalla Gancino, Josselyn Marlene

Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas del Comercio

Carrera de Comercio Exterior y Negociación Internacional

Trabajo de titulación, previo a la obtención del título de Licenciada en Comercio Exterior
y Negociación Internacional

Ing. Legarda Riera, Ángel Ramiro MIB

18 marzo de 2021



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

URKUND

Urkund Analysis Result

Analysed Document: LOJA-MARCALLA FINAL.docx (D98796821)
 Submitted: 3/18/2021 6:09:00 PM
 Submitted By: dvloja@espe.edu.ec
 Significance: 6 %

Sources included in the report:

tesis_Sebastian_Colomaformato urkund.docx (D77086392) Tesis Atpdea 6 julio con formato.docx (D40526593) Comercio Exterior final.docx (D53241834)
 Trabajo de titulación Chávez Daniela y Morocho Laura.docx (D97274705) KIRBY CECIBEL ROBLES HURTADO.docx (D49132968)
 TESIS - CAJAMARCA & MARTÍNEZ 27 DE JUNIO.docx (D54196381)
 TESIS HARINA DE CAMARON_PAREDES Y URIBE FORMATO URKUND.docx (D77092843) Tesis Emilio Vaca 26 de Octubre.docx (D83986341)
 Análisis comparativo de las estrategias propuestas en el acuerdo comercial de partes entre Ecuador y la Unión Europea, enfocado al sector exportador de flores, provincia de Pichincha periodo 2015-2017.docx (D47949867)
 Cazares Aracelly, Tesis terminada comercialización de girasoles.docx (D96934920) ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE BANANO ORGÁNICO ECUATORIANO A NIVEL MUNDIAL CASO UNIÓN EUROPEA PERÍODO 2010 2018.docx (D57490832)
 Análisis comparativo de las exportaciones de la subpartida arancelaria 1604.13 hacia el mercado de México y Colombia durante el periodo 2014 al 2018 y su impacto en la balanza comercial petrolera. (1) (2).docx (D93794918)
 Pinchao Arceaga_Urkund.docx (D77427326) TESIS PATRICIA OCHOA 2015.docx (D17842295)
 Trabajo de Titulación Mariia Teresa Clavijo.docx (D40698042)
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/29149/1/TRABAJO%20FINAL%20SALAZAR%20SORNOZA.pdf> <http://repositorio.upec.edu.ec:8080/bitstream/123456789/717/1/441%20Oportunidades%20para%20la%20internacionalizacion%20del%20sector%20flor%20C3%A2%20de%20la%20provincia%20de%20Carchi.pdf> <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/15844/An%C3%A1lisis%20de%20la%20diversificaci%C3%B3n%20de%20exportaciones%20de%20ecuatorianas%20de%20rosas%20tinturadas%20al%20mercado%20de%20California%20de%20los%20Estados%20Unidos%20de%20Am%C3%A9rica.%20Periodo%202013-2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
<http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/14924/Trabajo%20de%20Titulaci%C3%B3n%20de%20Stefany%20Pazmi%20B1o%20T.pdf?sequence=1&isAllowed=y> <https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/12195/1/T-ESPE-053570.pdf>
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/47797/1/TESES%20ANALISIS%20PROSPECTIVO%20DE%20ACUERDOS%20COMERCIALES%20ECU-EFTA2.pdf> <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/14072/1/T-UCF-0005-ES008-2017.pdf> <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/12873/1/T-UCSG-PRE-ECO-CECO-270.pdf>
<https://dspace.pucesi.edu.ec/bitstream/11010/489/1/Trabajo%20final.pdf> <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/3829/1/TM-ULVR-0185.pdf> <https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/12642/1/T-ESPE-053666.pdf>
<https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/15760/1/T-ESPE-040696.pdf>
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/34307/1/MECIAS%20MENDOZA.pdf>

Instances where selected sources appear:

62


 Ing. Legarda Riera, Ángel Ramfiro MIB
 CC. 1707211619
 Docente Director de Proyecto de Investigación



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
DEL COMERCIO**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL**

CERTIFICACIÓN

Certifico que el trabajo de titulación, **“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”** fue realizado por las señoritas **Loja Díaz, Diana Vanessa y Marcalla Gancino, Josselyn Marlene** el cual ha sido revisado y analizado en su totalidad por la herramienta de verificación de similitud de contenido; por lo tanto cumple con los requisitos legales, teóricos, científicos, técnicos y metodológicos establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, razón por la cual me permito acreditar y autorizar para que lo sustente públicamente.

Sangolquí, 18 de marzo de 2021

ING. LEGARDA RIERA, ÁNGEL RAMIRO MIB.
C.C: 1707211619



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
DEL COMERCIO**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL**

RESPONSABILIDAD DE AUTORÍA

Nosotras, **Loja Diaz Diana Vanessa y Marcalla Gancino, Josselyn Marlene** con cédulas de ciudadanía **1723223135** y **1725845919** respectivamente, declaramos que el contenido, ideas y criterios del trabajo de titulación: **“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”** es de nuestra autoría y responsabilidad, cumpliendo con los requisitos legales, teóricos, científicos, técnicos, y metodológicos establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, respetando los derechos intelectuales de terceros y referenciando las citas bibliográficas.

Sangolquí, 18 de marzo del 2021

.....
Loja Diaz, Diana Vanessa

C.C: 1723223135

.....
Marcalla Gancino, Josselyn Marlene

C.C: 1725845919



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
DEL COMERCIO**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL**

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN

Nosotras, **Loja Díaz, Diana Vanessa** y **Marcalla Gancino, Josselyn Marlene** con cédulas de ciudadanía **1723223135** y **1725845919** respectivamente, autorizamos a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar el trabajo de titulación: **“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”** en el Repositorio Institucional, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra responsabilidad.

Sangolqui, 18 de marzo del 2021

.....
Loja Díaz, Diana Vanessa

C.C: 1723223135

.....
Marcalla Gancino, Josselyn Marlene

C.C: 1725845919

Dedicatoria

A mis padres Maruja y Víctor que, con su ejemplo de perseverancia y trabajo honesto, me han inspirado para no rendirme.

A mí hermana Elizabeth, quien con su cariño incondicional siempre me anima y me brinda su apoyo. A Junior, mi hermanito quien tras una dura prueba me ha enseñado a vivir agradecida por el día a día.

A mí pequeña Camila que con su pureza llena de alegría mis días.

A mis ángeles en el cielo Eudofilia y José, siempre los recuerdo.

Con amor,

Mishell

Diana Vanessa Loja Díaz

Dedicatoria

El presente trabajo de investigación lo dedico:

A mis queridos padres Rosa y José quienes con su amor, paciencia y esfuerzo me han permitido llegar a cumplir hoy un sueño más, gracias por inculcar en mí el ejemplo de esfuerzo, responsabilidad, humildad, perseverancia, de no temer las adversidades porque Dios está conmigo siempre.

A mis hermanos Nico y Andrés por su cariño y apoyo incondicional, durante todo este proceso, por estar conmigo en todo momento, gracias. A toda mi familia, amigos de la universidad, trabajo, porque con sus oraciones, consejos y palabras de aliento hicieron de mí, una mejor persona y de una u otra forma me acompañan en todos mis sueños y metas.

Josselyn Marlene Marcalla Gancino

Agradecimiento

A Dios, pilar fundamental en mi vida. Que con su amor ha sido mi fortaleza y mi refugio en los momentos difíciles, y hoy me alegra poder agradecerle una vez más, aquello que un día pedí con el corazón.

A mis padres Maruja y Víctor, quienes con su infinito amor han sabido guiarme y motivarme para alcanzar cada meta propuesta, de verdad muchas gracias "pas" por todo su apoyo, paciencia y comprensión, siempre.

A mis hermanos Elizabeth y Junior, quienes han sido mis cómplices en todo momento, somos un gran equipo; a Camila por ser mi motivación para ser mejor ser humano.

A mis abuelitos que con sus sabias palabras me han reconfortado.

A mis amigos más cercanos que también han sido parte de este hermoso proceso, por ser una gran compañía, por ser esa familia elegida, por llorar junto a mí en mis momentos de dolor, por celebrar mis alegrías, por cuidar de mí y porque a pesar de todo, seguimos caminando juntos.

A nuestro tutor, el Ingeniero Legarda, quien con su experiencia y conocimiento nos ha dado las directrices para realizar esta investigación.

Muchísimas gracias.

Diana Vanessa Loja Díaz

Agradecimiento

Quiero expresar mi gratitud a Dios, quien con su bendición ha llenado y guiado siempre mi vida.

A mis padres por su apoyo incondicional, gracias por su amor, por sus ánimos cuando ya no podía más, gracias por ese abrazo reconfortante para renovar mis energías.

A mi querida Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, lugar en donde adquirí varios conocimientos y que me ha forjado profesional y personalmente, de donde me siento orgullosa de haber pertenecido.

A mi tutor académico Ing. Ramiro Legarda y a cada uno de mis profesores de carrera quienes me han impartido sus conocimientos.

A mi compañera de tesis, Diani L, gracias por tu apoyo y comprensión en todo el proceso de elaboración de la tesis, gracias totales.

Josselyn Marlene Marcalla Gancino

Índice de Contenido

Dedicatoria	6
Dedicatoria	7
Agradecimiento.....	8
Agradecimiento.....	9
Resumen	16
Abstract.....	17
Introducción.....	18
Tema de investigación	18
Antecedentes	18
Justificación.....	20
Planteamiento del problema.....	20
Objetivos.....	22
Metodología.....	22
Hipótesis	25
Capítulo I	26
Marcos De La Investigación	26
Marco Teórico.....	26
Teoría de la Localización	26

	11
Teoría de Heckscher-Ohlin.....	27
Teoría de la Competitividad.....	28
Teoría Pura y Monetaria del Comercio Internacional.....	28
Marco Referencial	30
Exportaciones del sector florícola ecuatoriano.....	30
Acuerdo comercial con la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)	32
Competitividad de la rosa ecuatoriana	32
Marco Conceptual	34
Capitulo II.....	37
Análisis Del Sector Productivo- Exportador de la Rosa Ecuatoriana Subpartida Arancelaria Nacional 0603.11.00.00 y sus Factores de Competitividad durante el periodo 2014-2019	37
Antecedentes y Generalidades	37
Descripción del sector floricultor y la rosa ecuatoriana.....	37
Proceso de producción de la rosa para exportación	42
Logística de exportación de la rosa ecuatoriana	45
Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU).....	45
Clasificación Arancelaria del producto.....	45

Requisitos para la exportación de flores (Flyer Pro-Ecuador)	46
Certificaciones y Sellos	48
Análisis de las exportaciones de la rosa ecuatoriana periodo	
2014-2019	50
Dinámica de las exportaciones florícolas – rosa ecuatoriana.	50
Factores de Competitividad	57
Capítulo III	60
Estudio de los principales oferentes y demandantes de la Rosa	
fresca cortada del mercado suizo.....	60
El mercado internacional de la rosa fresca cortada	60
Análisis Competitivo de la rosa.....	63
Análisis FODA del sector florícola ecuatoriano –Rosas	64
Análisis de las Fuerzas de Porter	69
La Rosa fresca cortada y el mercado suizo.....	71
Oferta	72
Demanda	77
Capitulo IV	80
Análisis de la accesibilidad de la rosa ecuatoriana hacia el mercado suizo	80
Análisis del mercado destino: Suiza	80

Relación Comercial Ecuador-Suiza	80
Acceso al Mercado Suizo	83
Medidas Arancelarias y No Arancelarias	84
Capítulo V.....	86
Proyección de las exportaciones de la rosa fresca cortada a partir de la firma del Acuerdo Comercial Ecuador – EFTA periodo 2021-2023	86
Acuerdo comercial Ecuador- EFTA - Generalidades	86
Análisis del alcance del Acuerdo Comercial Ecuador – EFTA	88
Análisis de las condiciones de acceso (programa de desgravación arancelaria de la rosa fresca cortada) del acuerdo Ecuador- EFTA.....	90
Acuerdo Comercial Ecuador-FTA como factor de competitividad.....	90
Análisis del pronóstico de ventas (proyecciones)	93
Aplicación de la metodología estadística y sus resultados	94
Capítulo VI.....	99
Conclusiones y Recomendaciones	99
Conclusiones.....	99
Recomendaciones	100

Bibliografía.....	102
-------------------	-----

Índice de Tablas

Tabla 1 Superficie de Flores plantada vs. cosechada en Ecuador	38
Tabla 2 Superficie de Rosas plantada vs. Cosechada en Ecuador	38
Tabla 3 Tipos de empresas florícolas en Ecuador 2019.....	39
Tabla 4 Empresas productoras y exportadoras de rosas	41
Tabla 5 Variaciones de las exportaciones Totales de Flores Ecuatorianas	55
Tabla 6 Variaciones de las exportaciones Totales de Rosa fresca cortada de Ecuador.....	55
Tabla 7 Exportaciones de Rosa por Subpartida - Destino	56
Tabla 8 Principales países importadores de rosa fresca cortada.....	61
Tabla 9 Principales exportadores de rosas frescas cortadas al mercado suizo .	71
Tabla 10 Exportaciones de Rosas frescas cortadas desde Países Bajos.....	73
Tabla 11 Exportaciones de Rosas frescas cortadas desde Kenia	75
Tabla 12 Exportaciones de Rosas frescas cortadas desde Ecuador	77
Tabla 13 Proveedores de rosas frescas para el mercado suizo	78
Tabla 14 Principales productos exportados Ecuador-Suiza.....	81

Tabla 15 Principales productos importados Ecuador-Suiza (miles USD)..... 82

Tabla 16 Shapiro-Wilk..... 91

Tabla 17 Chi-cuadrado..... 92

Tabla 18 Pronóstico de la demanda de rosas Ecuador-Suiza 94

Tabla 19 Pronóstico de la demanda de rosas Países Bajos-Unión Europea 96

Índice de Figuras

Figura 1 Participación (%) de empresas florícolas por provincias del Ecuador . 40

Figura 2 Importaciones y exportaciones totales del Ecuador 51

Figura 3 Balanza Comercial Ecuador..... 52

Figura 4 Exportaciones Totales Ecuador 53

Figura 5 Productos Primarios de Exportación Ecuador 54

Figura 6 Principales exportadores de flores en el Mundo..... 62

Figura 7 Tipos de Flores exportadas Ecuador 76

Figura 8 Línea de tiempo Acuerdo Comercial Ecuador-EFTA..... 87

Figura 9 Histórico y pronóstico de exportaciones Suiza 95

Figura 10 Histórico y Proyecciones de Exportaciones Países Bajos 97

Resumen

Ecuador posee una gran ventaja competitiva debido a su ubicación geográfica, la cual le permite gozar de una flora y fauna muy diversas que son reconocidas en el mundo entero. Las flores y plantas son uno de los principales sectores que generan resultados positivos en la economía del país por efecto de su producción y exportación; al mismo tiempo, el notable crecimiento de este sector se vio afectado también tras la caída del precio del petróleo en el 2015. Sin embargo, para el año 2017 nuevamente se veía una mejora que, aunque inestable mostraba oportunidades.

Las rosas son el producto que indudablemente representa a este sector y entre sus principales destinos figuran Estados Unidos, Rusia, Países Bajos, entre otros. En el año 2018 con la suscripción del Acuerdo Comercial llevada a cabo entre Ecuador y la Asociación Europea de Libre Comercio, que se caracteriza por facilitar el comercio y las inversiones, permitirá a las exportaciones ser el sector más beneficiado, pues, accederán libres de aranceles a los países miembros de la EFTA, mejorando así las condiciones de competitividad y oportunidad de crecimiento en este bloque económico. En este contexto, la presente investigación tiene un enfoque mixto de tipo descriptivo con el propósito de estudiar la exportación de la rosa ecuatoriana con base en sus factores de competitividad durante el periodo 2014-2019 y las proyecciones tras la firma del acuerdo para los próximos tres años.

Palabras clave:

- **COMPETITIVIDAD**
- **EXPORTACIÓN**
- **ACUERDO COMERCIAL**

Abstract

Ecuador has a great competitive advantage due to its geographical location, which allows it to enjoy a very diverse flora and fauna that are recognized throughout the world. Flowers and plants are one of the main sectors that generate positive results in the country's economy due to their production and export; at the same time, the notable growth of this sector was also affected after the fall in the price of oil in 2015. However, for 2017 again an improvement was seen which, although unstable, showed opportunities.

Roses are the product that undoubtedly representing this sector, and its main destinations include the United States, Russia, the Netherlands, among others. In 2018, with the signing of the Trade Agreement carried out between Ecuador and the European Free Trade Association, which is characterized by facilitating the trade and the investment, exports will be the most benefited sector since they will access duty-free to member countries of the EFTA, thus improving the conditions of competitiveness and opportunity for growth in this economic bloc. In this context, this research has a mixed descriptive approach with the purpose of studying the export of the Ecuadorian rose based on its competitiveness factors during the 2014-2019 period and the projections after the signing of the agreement for the next three years.

Keywords:

- **COMPETITIVENESS**
- **EXPORT**
- **COMMERCIAL AGREEMENT**

Introducción

Este módulo introductorio se ha destinado para detallar la base de la investigación, la metodología de los objetivos a alcanzar tras el análisis de la problemática planteada respecto a la competitividad de la exportación de la rosa ecuatoriana hacia el mercado suizo en el periodo 2014-2019 y la proyección del Acuerdo Comercial con el bloque económico EFTA durante el periodo 2021-2023, a través del método de regresión lineal.

Tema de investigación

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.

Antecedentes

De acuerdo con los datos del Informe económico de 2019 del Banco Central del Ecuador, la agricultura es uno de los principales sectores que genera resultados positivos en la economía ecuatoriana, dentro los productos primarios no tradicionales de exportación con mayor porcentaje de participación se encuentran las rosas.

En los años ochenta existían al menos 26 invernaderos que experimentaban la producción de rosas y para 1982 se registra a la primera finca con cultivos de flores destinados a la exportación, el 22 de noviembre de 1984 se registra la Asociación de Productores de Flores del Ecuador (EXPOFLORES) en el Registro General de Asociaciones del Ministerios de Agricultura y Ganadería con el fin de conseguir fondos por parte de la Corporación Financiera

Nacional (CFN) por lo que para la década de los noventa es cuando se logró evidenciar el crecimiento de este sector (Angelmiro, 2020).

La mayor producción de rosas se da en la región sierra en las provincias de Pichincha, Cotopaxi y, específicamente en el cantón Cayambe, el cual posee un suelo fértil y suficiente luminosidad misma que es necesaria para el cultivo de flores; según los datos de Expoflores en el año 2013 se registra 11,8 trabajadores por hectárea y alrededor de 48000 trabajadores directos y 55000 trabajadores indirectos, por tal motivo se dieron varios cambios en el ámbito social y ambiental, así también la mano de obra se vio afectada al ser subvalorada (Clerque, 2014).

El sector florícola se ha desarrollado ampliamente con el pasar de los años y como efecto de la globalización muchos de los procesos de producción se han automatizado, sin embargo, la mano de obra para el proceso de cosecha sigue siendo una de las principales fuentes de trabajo para las comunidades donde se sitúan estas fincas (Haz, 2014).

Cada año se exportan alrededor de USD 650 millones de rosas frescas, que tienen como principal destino Estados Unidos, siendo Ecuador su segundo proveedor a nivel mundial. Este posicionamiento a gran escala se debe a la alta calidad de la rosa ecuatoriana, y el cumplimiento de los estándares laborales y ambientales donde el 51% de las plazas de trabajo relacionadas con la producción y exportación de rosas es ocupada por mujeres lo que disminuye la brecha laboral de género en el país (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2020).

Justificación

La presente investigación tiene como propósito describir el sector productor - exportador de la rosa fresca cortada, analizando la competitividad de las exportaciones hacia el mercado suizo y las proyecciones tras la firma del Acuerdo con la EFTA, debido a la constante fluctuación de la balanza comercial durante los años 2014-2019 a consecuencia de diferentes acontecimientos económicos y el notable crecimiento de las exportaciones no tradicionales, los productores de este sector se han visto obligados a evaluar su nivel competitivo en el mercado internacional y específicamente con Suiza, pues los recientes acuerdos firmados brindan una oportunidad para el crecimiento comercial.

Tras la determinación de la situación actual del sector y su nivel de competitividad, el presente estudio mostrará la evolución del sector productor – exportador de la rosa ecuatoriana, de la misma forma se realizarán también las proyecciones del Acuerdo para el periodo 2021-2023; finalmente, aunque existen varios estudios sobre exportaciones de rosas, la investigación con enfoque competitivo hacia un mercado como el de Suiza que pertenece a la AELC no existe, lo cual es un beneficio, dado que al afianzar esta relación comercial se puede mejorar las relaciones con el resto de los países miembros de la AELC y así ampliar la participación en el mercado europeo.

Planteamiento del problema

Ecuador posee una ventaja natural que le ha permitido gozar de una flora y fauna únicas reconocidas mundialmente, el sector florícola se ha podido destacar por la producción de rosas las cuales son muy cotizadas y le han convertido en uno de los principales proveedores en el mundo; sin embargo, a

pesar de estos detalles aún existen carencias que reducen el nivel de competitividad internacional, por ejemplo en Suiza el crecimiento comercial pudo verse visto frenado en los últimos años por la falta de un adecuado manejo de marketing ya que las flores no son reconocidas como un producto ecuatoriano seguramente por un desfase en la coordinación del proceso de internacionalización del producto, aun cuando esto sucediese Ecuador es uno de los cuatro países de los cuales ellos demandan más las rosas (Haz, "Flores ecuatorianas buscan ganar mercado en Suiza y Catar tras la visita de Presidente", 2014).

Si bien es cierto la competitividad está determinada por varios factores, en esta investigación se busca analizar la incidencia del reciente Acuerdo sobre la competitividad de las exportaciones a nivel del bloque económico y en específico con Suiza, valorando su evolución tras la firma del acuerdo comercial con la EFTA el pasado 25 de junio del 2018 y que entró en vigor el pasado 1 de noviembre de 2020.

El Acuerdo permitirá que se complemente el marco preferencial de acceso por completo al mercado europeo con un arancel 0% beneficiando a más de 150 productos de exportación; por su parte el Ecuador desgravara el arancel para los productos de EFTA en periodos que van de 0 a 17 años, los cuales están detallados en el anexo II del acuerdo (Alvarado P. , Asamblea Nacional de Ecuador aprobó acuerdo comercial con EFTA, 2020).

En los próximos años se esperan grandes beneficios a la economía ecuatoriana gracias a la firma del Acuerdo, que sin duda alentará a los productores y exportadores de rosas quienes se han visto afectados por los

acontecimientos nacionales (paro nacional) e internacionales (pandemia) que en muchos de los casos han provocado el cese de sus actividades (Sánchez, Vayas, Mayorga, & Freire, 2020).

Objetivos

Objetivo General

- Analizar la competitividad de las exportaciones de la rosa ecuatoriana hacia el mercado suizo y las proyecciones del Acuerdo Comercial con el EFTA.

Objetivos Específicos:

- Analizar el sector productivo- exportador de la rosa ecuatoriana Subpartida arancelaria nacional 0603.11.00.00 y sus factores de competitividad durante el periodo 2014-2019.
- Estudiar los principales oferentes y demandantes de la rosa fresca cortada del mercado suizo.
- Analizar la accesibilidad de la rosa ecuatoriana hacia el mercado suizo.
- Determinar las proyecciones de las exportaciones de la rosa fresca cortada a partir de la firma del Acuerdo Comercial Ecuador - EFTA para el periodo 2021-2023.

Metodología

Contexto del Estudio

- Los datos de importaciones y exportaciones de la rosa fresca cortada con la Subpartida Arancelaria Nacional 0603.11.00.00 obtenidos de las plataformas TRADE MAP y Banco Central del

Ecuador durante el periodo 2014-2019, constituirán la base de datos para el análisis en el contexto del mercado internacional y específicamente Ecuador-Suiza, que adicionalmente permiten realizar las proyecciones a través del pronóstico de ventas (regresión lineal).

- La descripción del mercado exportador de la rosa ecuatoriana y su competitividad fue desarrollada en base a estudios anteriores y/o publicaciones relacionadas a las principales empresas productoras y exportadoras de rosas frescas cortadas.
- Los datos extraídos de fuentes como: Datasur, Informes económicos de Expoflores y CFN, han sido utilizados para la construcción de información que permita conocer sobre la oferta, demanda y accesibilidad de la rosa fresca cortada a Suiza, a través del uso de herramientas como el análisis de datos de Excel.
- La encuesta ha sido desarrollada con preguntas de tipo mixtas, dirigidas a los representantes del área comercial de las principales empresas exportadoras de rosas de Ecuador que tienen destino al bloque económico EFTA, debido a la crisis sanitaria y a que la mayor parte de empresas se acoge a la modalidad del teletrabajo el contacto realizado con los responsables del área relacionada al comercio exterior se realizó vía telefónica y en muchos de los casos emails, se utilizó la herramienta de Google: Formularios (utilizando el email institucional) para el registro de respuestas. A

esto se puede añadir que durante el contacto con las 11 empresas seleccionadas se encontró que Tassaroses y Arcoflor Flores Arcoiris S.A. pertenecen a Tessa Corporation, Jardines Piaveri y Florisol SA pertenecen a Flopia, y Growerfarms no tiene información actualizada disponible, por lo que no se pudo establecer contacto con ellos, reduciendo la muestra de 11 a 8.

Enfoque de la investigación

El estudio tiene un enfoque mixto, ya que se utilizará información cualitativa para describir el sector productivo - exportador de la rosa ecuatoriana y analizar la competitividad en el mercado suizo; también tiene un enfoque cuantitativo ya que se aplicará un método estadístico de Regresión Lineal para determinar las proyecciones de las exportaciones del sector floricultor hacia el mercado suizo tras la firma del acuerdo comercial con la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) para el periodo 2021-2023.

Tipología de la Investigación

- Por su finalidad

La investigación es pura, pues gracias a su orientación hacia el entendimiento de la realidad de una particularidad, se puede satisfacer la curiosidad humana a través del conocimiento científico basado en el análisis de información respecto a una teoría (Robles, 2020). Entonces, se puede describir la situación de competitividad actual de la producción y exportación de la rosa fresca cortada (Subpartida Arancelaria Nacional 0603.11.00.00) hacia el mercado internacional con énfasis en el mercado suizo;

así también detallar las proyecciones de las exportaciones a partir de la firma del acuerdo comercial con el EFTA.

- Por las fuentes de información
 - Bibliográfica: los datos obtenidos mediante fuentes secundarias como Pro-Ecuador, Agrocalidad, TRADE MAP, SENA, TRADE EFTA, Expoflores, Data Sur, base de datos del Banco Central del Ecuador y artículos científicos sobre estudios realizados anteriormente.
 - Documental de tipo legal: se utilizará información de boletines o resoluciones emitidas por las instituciones de comercio exterior nacional e internacional.

Instrumentos de Recolección de Información

Para la recolección de información se utilizó instrumentos de investigación como el análisis de contenido (bibliográfica o documental), encuestas (formularios electrónicos), entre otros, los cuales permitirán adquirir suficiente información de soporte para el desarrollo de la investigación.

Hipótesis

- **H0:** La firma del acuerdo comercial Ecuador-EFTA incide en la competitividad de las exportaciones ecuatorianas de la rosa fresca cortada al mercado suizo.
- **H1:** La firma del acuerdo comercial Ecuador-EFTA no incide en la competitividad de las exportaciones ecuatorianas de la rosa fresca cortada al mercado suizo.

Capítulo I

Marcos De La Investigación

Marco Teórico

Teoría de la Localización

La teoría de la localización parte del hecho básico de que los recursos naturales son limitados y están distribuidos en forma desigual en el globo terrestre. Esta distribución desigual de los recursos naturales determina, en las primeras etapas del desarrollo económico, condiciones diferentes entre las regiones para la producción de ciertos artículos. La explotación de estos recursos naturales es lo que condujo a los individuos a la especialización en determinadas actividades. En la medida que la acumulación de capital y el conocimiento tecnológico se desarrollan, originan la tendencia a depender menos de dichos recursos naturales, dado que cuando la humanidad avanza considerablemente, surge la sustitución de estos por productos sintéticos (UNAM, 2020).

La presente teoría hace referencia a las ventajas comparativas de cada país que les permite especializarse en cierto segmento, sin embargo, el desarrollo tecnológico e innovación, hace que dependan menos de estos recursos naturales. Ecuador por su localización geográfica cuenta con recursos naturales como el clima, la tierra, etc., que favorecen en la producción de la rosa ecuatoriana, sin embargo en gran parte solo depende de estos recursos propios y no fomenta una ventaja competitiva.

Teoría de Heckscher-Ohlin

En el año de 1993 los economistas suecos Heckscher y Ohlin desarrollaron este concepto basado en que las ventajas comparativas son producto de las diferencias en la dotación nacional de factores (tierra, trabajo y capital). De acuerdo con esto la abundancia de un factor permite que el costo sea menor, de forma que los bienes que hacen uso intensivo de dichos factores sean aquellos que los países optaran por exportar (Martínez, Corredor, & Herazo, 2006).

Debido a la ambigüedad de la evidencia empírica de este modelo que no permite explicar el patrón del comercio internacional o los precios de los factores mundiales, se puede mencionar que al menos permite predecir el patrón de comercio entre países desarrollados y países en desarrollo; por lo que se puede mencionar que los propietarios de los factores abundantes de un país ganan con el comercio, pero los propietarios de los factores escasos pierden (Moreno, Narváez, & Sancho, 2016).

El Ecuador posee grandes beneficios en cuanto a recursos naturales debido a su ubicación geográfica por lo que hemos podido ofertar una amplia cartera de productos agrícolas, en este apartado nos referiremos en especial a las rosas que poseen una alta calidad y prestigio en el mundo entero, por lo que es necesario mencionar que deberíamos enfocarnos en explotar estos recursos de manera benéfica y equitativa ampliando el catálogo florícola para exportación sin dejar a un lado la responsabilidad de una producción sostenible que nos permita acceder a los diferentes mercados potenciales.

Teoría de la Competitividad

La ventaja competitiva se utiliza como un plan estratégico para generar un valor a largo plazo y de formas sostenible, teniendo en cuenta la ventaja competitiva de liderazgo en costos y diferenciación del producto, sin dejar de lado el enfoque en la especialización de un segmento de mercado (Riquelme, 2018).

Michael Porter, padre de la teoría de la competitividad menciona que una nación se da por la capacidad de su industria para innovar y perfeccionarse, haciendo referencia a la necesidad de crear factores productivos y competencias (Suñol, 2006).

La ventaja competitiva hace referencia a liderar los costos de producción y generar una característica diferenciadora, implementando la innovación y perfeccionamiento de la industria. Ecuador tiene costos de producción altos frente a sus competidores, principalmente la mano de obra, lo cual tiene una incidencia en los factores de competitividad de la rosa ecuatoriana.

Teoría Pura y Monetaria del Comercio Internacional

a) La teoría pura que refiere el análisis del valor aplicado al intercambio internacional o como Bhagwati¹, detalla en dos aspectos:

- a. Enfoque positivo u objetivo que detalla la explicación y la predicción de los acontecimientos, para dar contestación a preguntas como ¿por qué un país comercia de la manera como lo hace? Y en resumen ¿Cuáles son las fuerzas que

¹ Jagdish Bhagwati (economista), *Algunas tendencias recientes en la teoría pura del comercio internacional*.

determinan si se va a importar o exportar un tipo u otro de producto y cuanto se intercambiara de cada mercancía?

- b. Análisis del bienestar que busca conocer los efectos que tendrá un cambio de la demanda sobre la relación real de intercambio de un país, generando cuestionamientos como
¿cuáles son las ventajas del comercio internacional?
¿aumenta o disminuye el consumo y la tasa de desarrollo económico con el comercio exterior?

En conclusión, primero está la teoría que tiene como objeto la verificación empírica para continuar con la investigación de los hechos ante un caso concreto y después la aplicación de medidas específicas (Gaytán, 2005).

b) La teoría monetaria comprende dos aspectos:

- a. Aplicación de principios monetarios al intercambio internacional, es decir, la acción de la moneda mediante el circuito donde podremos concluir los efectos sobre precios, ingresos y en especial el tipo de cambio e interés.
- b. Análisis del proceso de ajuste gracias a la aplicación de los instrumentos monetarios, cambiarios y financieros, esto en búsqueda del equilibrio de la balanza de pagos.

En resumen, ambas teorías son necesarias para realizar un análisis teórico práctico del comercio internacional. Pues es un estudio que parte de las ventajas comparativas para explicar las pautas del comercio y posteriormente permitir la verificación empírica, de modo que se pueda “formular teorías para

explicar pautas observadas en los fenómenos económicos”, estas teorías sirven también para dar fundamento a la política comercial y a sus cambios, en especial en el caso de países que trabajan por salir de la etapa del subdesarrollo mediante la transformación de la estructura económica (Gaytán, 2005, pág. 18).

Las teorías pura y monetaria sirven para dar fundamento a la política comercial como el tipo de cambio, los aranceles y otras restricciones que cada país y/o bloques comerciales negocian. Es importante analizar los diferentes acuerdos comerciales de Ecuador, es así el último acuerdo firmado con el EFTA, en el cual se negoció, preferencias arancelarias para los productos de exportación e importación entre los diferentes países que participan en el acuerdo.

Marco Referencial

Exportaciones del sector florícola ecuatoriano

El Ecuador al ser un país agrícola en sus últimos años ha enfocado su matriz productiva en torno a la agricultura y agroindustria con el fin de diversificar su oferta exportable en los comercios internacionales para así acceder a los distintos mercados potenciales que debido a varios factores hoy en día son más exigentes donde el nivel competitivo frente a la competencia cada vez es más alto, tal es el caso de las rosas de exportación que a pesar de la ventaja natural que posee el país para la producción de las mismas, aún necesita apoyo y seguimiento para mejorar algunos aspectos dentro de la cadena de valor en especial respecto a la logística de exportación ya que la diferencia entre productores formales e informales ha sido notable lo que pondría en riesgo la

exportación del sector florícola a manera general (Mackay, Franco, González, & Poveda, 2020).

Según Expoflores (2019), en sus reportes económicos las exportaciones de rosas ecuatorianas representan el 70% del sector florícola que corresponde al 5,7% de las exportaciones no petroleras al 2020, estas se han reducido drásticamente durante la pandemia siendo abril el más crítico con un registro de 4.027,30 toneladas a un precio promedio de \$8.92 por kilo a nivel mundial.

El sector florícola de la zona europea reflejaba una tasa de crecimiento promedio del 0.4% durante los últimos 5 años con un valor medio que alcanzaba hasta los USD 170 millones, referente que había sido hasta febrero de 2020 la base para las proyecciones del mercado potencial que benefician a las exportaciones debido a los recientes acuerdos comerciales (Expoflores, 2021).

De acuerdo con los datos del ITC, Ecuador se encuentra en el tercer lugar dentro del top de los 10 principales exportadores de flores en el mundo con una participación del 10,2% luego de Holanda con el 48.7% y Colombia con el 16.2%; a pesar de esto, en la actualidad la disminución de ventas e ingresos de divisas del sector florícola respecto a años anteriores es consecuencia de una sobre oferta del producto en el mes de enero resultado de una cosecha anticipada debido a factores climáticos y meses posteriores por la crisis propia de la pandemia ante el coronavirus COVID-19 (Mackay, Franco, González, & Poveda, 2020).

Acuerdo comercial con la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)

En la búsqueda de mejorar las relaciones comerciales y de inversión con los de la zona europea, tras dos años de negociaciones el pasado 25 de junio del 2018 se concretó el ingreso del Ecuador a este bloque comercial con la firma del mencionado acuerdo, entrando en vigencia el pasado 1 de noviembre del 2020 con esperanzadores pronósticos de crecimiento para las exportaciones tradicionales y no tradicionales en este mercado potencial con alto poder adquisitivo (Banco Central del Ecuador, 2020).

Entre los beneficios de este Acuerdo principalmente se destaca la reducción o eliminación de derechos de aduana a un grupo específico de productos de comercialización entre los miembros suscritos, que por parte del Ecuador abarcan hasta el 99% del total de mercancías exportadas; también se menciona algunas disposiciones relativas al Comercio de mercancías y servicios, Inversión, Obstáculos Técnicos al Comercio, Contratación Pública, Propiedad Intelectual, entre otros. Dentro de los principales productos de exportación hacia la EFTA, se tiene frutas 44%, flores naturales (rosas) 25%, metales preciosos 23%; de acuerdo con el análisis realizado en el Boletín N°36 del BCE se menciona que los principales socios comerciales son Suiza y Noruega respecto a los resultados del estudio del periodo 2015-2019 (Banco Central del Ecuador, 2020).

Competitividad de la rosa ecuatoriana

Se entiende la competitividad como la capacidad de un país para enfrentar la competencia a nivel mundial, incluyendo así, su capacidad para

exportar en mercados internacionales y proteger a su mercado interno (Izquierdo, Mosquera, Roble, & Rosales, 2018).

Las flores ecuatorianas son cotizadas por su calidad en diferentes mercados internacionales como Estados Unidos, Rusia, Países Bajos, Italia, etc. La exportación de esta aporta millones de dólares a las arcas fiscales del Estado ecuatoriano.

Ecuador debido a sus ventajas naturales y competitivas produce diferentes tipos de flores, considerándose así, que el sector florícola se ha consolidado en el mercado Internacional y nacional, el cual contribuye al empleo y divisas para la balanza comercial. el Ecuador tiene ventajas comparativas, sin embargo, es de importancia que desarrolle otras como la diferenciación que le permitan ser más competitiva en el mercado internacional (Gallegos, Beltrán, Calderón, & Guerra, 2020).

Porter reconoce tres estrategias genéricas a las que denomina factores internos: liderazgo general en costos, diferenciación y enfoque. Considera que la estrategia de diferenciación es una táctica para destacarse de la competencia dentro de un sector que ofrece un mismo producto o servicio, con atributos que son valorados como importantes y exclusivos. Esta particularidad determina la preferencia de los consumidores, ya sea por: 1) características del producto como tamaño, tecnología, fiabilidad, seguridad, consistencia, servicio de preventa y postventa pueden transferirse al servicio; 2) características de mercado que se refiere a las necesidades y gustos que los consumidores establecen del producto o servicio; 3) características de la empresa que se refiere a la imagen, estilo, prestigio, identidad y valores de la empresa así como

la interrelación con los clientes y la forma de realizar sus negocios, atravesando a todas estas la estrategia la variable tiempo y responsabilidad social (Gallegos, Beltrán, Calderón, & Guerra, 2020).

Marco Conceptual

Acuerdo Comercial: Es un acuerdo que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios (Ministerio de Economía y Finanzas, 2020).

Arancel: Se denomina arancel al impuesto que se cobra a la importación de una mercancía determinada, para que pueda ingresar a un país (Castro, 2020).

Asociación Europea de Libre Comercio (AELC): EFTA (European Free TRADE Association) es una organización intergubernamental creada el 4 de enero de 1960 está integrada por Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza que tiene como propósito establecer una red de tratados de libre comercio entre sus miembros, creando un mercado común que esté libre de aranceles y otros obstáculos al comercio internacional que permita la expansión económica y estabilidad financiera a todos sus miembros (Banco Central del Ecuador, 2020).

Balanza Comercial: Relación entre los productos comercializados de compra (importación) y venta (exportación) de un país con el resto del mundo en

un periodo dado. Se utiliza para registrar el equilibrio o desequilibrio en el que se encuentran estas transacciones respecto al exterior y se expresan en déficit o superávit el primero, cuando son mayores las importaciones; y el segundo, cuando son mayores las exportaciones (Mangones, 2006).

La balanza comercial es el registro económico que realiza un país, para recoger y analizar las importaciones y exportaciones del comercio. Dicha balanza se obtiene restando las importaciones a las exportaciones realizadas; destacando que solo contempla las mercancías y no a la prestación de servicios ni el movimiento de dinero (Grudemi, 2020).

CIIU: La Clasificación Industrial Internacional Uniforme de las Naciones Unidas cataloga las actividades económicas en una serie de categorías y subcategorías, cada una con un código alfanumérico, permite la rápida identificación, en todo el mundo, de cualquier actividad productiva; en Ecuador el INEC adaptó el CIIU en la Clasificación Nacional de Actividades Económicas del sector industrial y productivo (SAE, 2017).

Competitividad: Es la capacidad para sostener e incrementar la participación en los mercados internacionales, enfocándose en la productividad (Suñol, 2006).

Costo de Producción: Los costos de producción se consideran como los gastos necesarios para fabricar un bien o brindar un servicio, incluyendo así,

materias primas, insumos, mano de obra, costos indirectos como amortizaciones, alquileres, etc. (Arias, 2020).

Exportación: Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una ZEDE, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente (SENAE, 2020).

Importación: Es la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del Régimen de Importación al que se haya sido declarado (SENAE, 2020).

Mercado Internacional: El comercio internacional hace referencia a todas las actividades comerciales que tienen que ver con la transferencia de bienes, recursos, ideas, tecnologías y servicios a través de los distintos países y sus mercados (Comercio y Aduana, 2019).

Valor Agregado: Son las mejoras que una organización le otorga a su servicio o producto antes de ofrecerlo a los clientes en el mercado que van más allá de las expectativas estándares, creando así una ventaja competitiva frente a los competidores (Corvo, 2019).

Capítulo II

Análisis Del Sector Productivo- Exportador de la Rosa Ecuatoriana Subpartida Arancelaria Nacional 0603.11.00.00 y sus Factores de Competitividad durante el periodo 2014-2019

Antecedentes y Generalidades

Descripción del sector floricultor y la rosa ecuatoriana

El cultivo florícola tecnificado en el Ecuador inicia en la década de los setenta con la exportación de claveles y crisantemos, pero el notable éxito se evidenció a partir de la década de los ochenta con el cultivo de rosas bajo invernaderos para exportación convirtiéndose a corto plazo en un distintivo florícola, a nivel mundial, por su calidad, colores vivos y mayor durabilidad (Cabrera López, 2011).

Ecuador tiene una superficie de 5,11 millones de hectáreas destinadas a la labor agropecuaria (permanentes, transitorios, pastos cultivados y naturales) y 7,19 millones sin uso agropecuario, es decir, montes, bosques, páramos, descansos y otros no agropecuarios; en cuanto al sector florícola del total mencionado la superficie plantada fue de 9.316 hectáreas de la cual 5.784 hectáreas que representan el 62.09% corresponde al cultivo de rosas (ESPAC, 2017).

Tabla 1*Superficie de Flores plantada vs. cosechada en Ecuador*

Años	Superficie (Ha)	
	Plantada	Cosechada
2014	6 729	6 525
2015	7 724	7 446
2016	8 454	8 006
2017	9 986	9 612
2018	7 508	6 960
2019	9 316	8 618

Nota. La tabla corresponde al periodo 2014-2019. Información obtenida de Índice de publicación ESPAC.

Tabla 2*Superficie de Rosas plantada vs. Cosechada en Ecuador*

Años	Superficie (Ha)	
	Plantada	Cosechada
2014	4 649	4 467
2015	5 396	5 197
2016	5 486	5 126
2017	5 650	5 288
2018	4 966	4 489
2019	5 784	5 116

Nota. La tabla corresponde al periodo 2014-2019. Información obtenida de Índice de publicación ESPAC.

De acuerdo con la Ficha Sectorial CFN el 67% de los registros en las declaraciones presentadas a la Superintendencia de Compañías existen 181 empresas dedicadas al cultivo de flores donde al menos el 74% se encuentran ubicadas en la provincia de Pichincha seguida por Cotopaxi con el 13%, generando 25 177 empleos durante el 2019 (Corporación Financiera Nacional, 2020).

Tabla 3

Tipos de empresas florícolas en Ecuador 2019

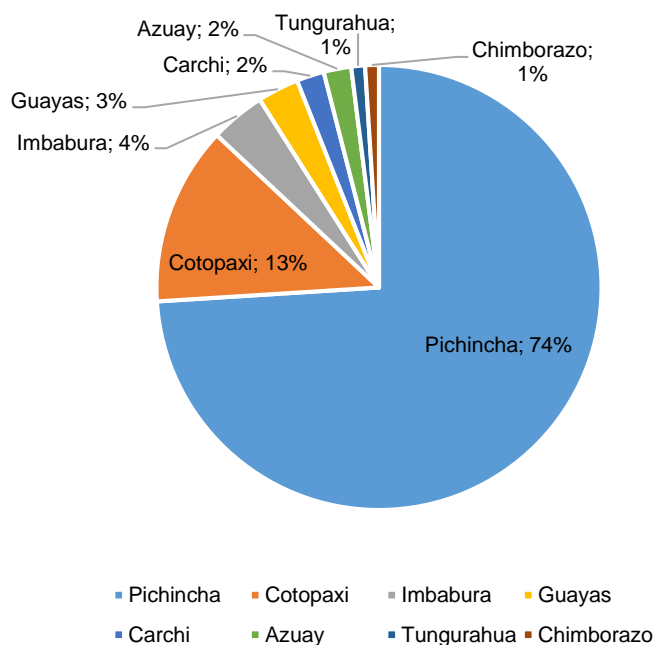
Tamaño de empresa	# Empresas	# Empleados
Grande	32	18 039
Mediana	53	5 689
Microempresa	53	302
Pequeña	43	1 147
Total	181	25 177

Nota. Recuperado de Superintendencia de Compañías. Elaborado por la Subgerencia de Análisis de Productos y Servicios.

En la tabla 3 se evidencia que la mayor cantidad de empresas se divide entre medianas y microempresas; de acuerdo con los datos obtenidos en las encuestas sobre el tamaño de las empresas que exportan hacia la EFTA (Anexo 1, pregunta 1) 4 de las 8 entidades corresponden al grupo de las denominadas “grandes”, 2 son medianas, 1 microempresa y 1 pequeña.

Figura 1

Participación (%) de empresas florícolas por provincias del Ecuador



Nota. La información corresponde al año 2019. Información obtenida de Superintendencia de Compañías.

En la figura 1 se destaca que el 74% de las florícolas se encuentran ubicadas en la provincia de Pichincha y el 13% en Cotopaxi por lo que se concluye que la parte productora de flores se encuentra en la sierra norte del país.

Según cifras Datasur en el año 2020, se evidencia que 553 empresas ecuatorianas exportan rosas a diferentes mercados Internacionales, sin embargo, de acuerdo con Expoflores, solo registra 70 empresas productoras y exportadoras de Rosas, las cuales figuran como socios y que cumplen diferentes formalidades para pertenecer a la mencionada asociación.

Con el objetivo de promover un crecimiento sostenible, Expoflores crea Flor Ecuador Certified, elevando la competitividad del producto en el mercado internacional proporcionando un valor agregado representado por el cumplimiento de estándares sociales y ambientales tanto nacionales como internacionales (Expoflores, 2021).

Las 70 empresas productoras y exportadoras se encuentran ubicadas en diferentes cantones y provincias, 53 se localizan en la provincia de Pichincha, 13 en la provincia de Cotopaxi, 2 en Imbabura, 1 en Tungurahua y 1 en el Cañar (Anexo 2). De los resultados obtenidos en la encuesta conforme a la actividad económica (Anexo 1, pregunta 2), al menos el 50% se dedican a la producción y exportación, el 37,5% solo a la exportación y el 12,5% solo a la producción.

Tabla 4

Empresas productoras y exportadoras de rosas

Empresa	Vía de transporte	Cantón	Provincia	Destino
Arcoflor Flores Arcoiris S.A. (Tessa Corp.)	aérea	Pujilí	Cotopaxi	Suiza
Growerfarms S.A.	aérea	Latacunga	Pichincha	Suiza
Tessaroses S.A. (Tessa Corp)	aérea	Latacunga	Cotopaxi	Suiza
Jardines Piaveri Cia. Ltda. (Flopia)	aérea	Latacunga	Pichincha	Suiza- Noruega
Quality Service S.A. Qualisa	aérea	Cayambe	Pichincha	Suiza- Noruega
Florícola Las Marías Flormare S.A.	aérea	Cayambe	Pichincha	Suiza
Florícola Attaroses Cia.	aérea	Mejía	Pichincha	Suiza

Empresa	Vía de transporte	Cantón	Provincia	Destino
Ltda.				
Agrinag S.A.	aérea	Latacunga	Cotopaxi	Noruega
Bellaro S.A.	aérea	Pedro Moncayo	Pichincha	Noruega
Florisol Cía. Ltda. (Flopia)	aérea	Quito	Pichincha	Noruega
Sisapamba Rosas Y Rosas Sociedad Colectiva Civil	aérea	Cayambe	Pichincha	Noruega

Nota. Información obtenida de Expoflores y Datasur

De acuerdo con los resultados de la encuesta (Anexo 1, pregunta 3) Suiza es el principal destino de las rosas frescas ecuatorianas, con un promedio aproximado de 1,04 toneladas al año (Anexo 1, pregunta 3.1), con un costo promedio de producción por tonelada entre los \$3500 a \$4000 (Anexo 1, pregunta 5) esto independientemente del tamaño de esta con mayor incidencia del 75% en el costo de mano de obra para la siembra, cosecha y post cosecha (Anexo 1, pregunta 5.1).

Proceso de producción de la rosa para exportación

Para una producción de rosas con calidad de exportación se requieren algunos requisitos como 6-8 horas luz diarias, temperatura de 24°C, suelos de textura franca y buen drenaje con una humedad relativa que va del 60% al 80%. La ventaja natural del Ecuador permite que en varias provincias de la Sierra Centro Norte se cultiven numerosas hectáreas de flores y especialmente rosas (Calvache, 2010).

Preparación del suelo

El suelo debe estar completamente drenado y aireado para lo cual se puede utilizar materiales orgánicos, el pH deberá mantenerse a un nivel de 6, los niveles de sales solubles no superaran el 0,15% para evitar la clorosis²; para la desinfección se podrá usar calor o algún tratamiento alternativo con análisis previo para evitar daños en el suelo (Toaquiza, 2017).

Siembra

El tiempo de siembra se realiza entre los meses de noviembre a marzo, con el fin de evitar un desecamiento en las plantas; el riego deberá ser abundante (1001 de agua/m²), manteniendo el punto de injerto a 5cm sobre el suelo. La plantación contará con pasillos de al menos 1 m con filas que pueden ser de 4 (60 x 15 cm) o 2 (40 x 20 o 60 x 12,5 cm), esto es, una densidad de 6-8 plantas/m² cubierto.

Nutrición y Riego

La cantidad de fertilizante varía dependiendo de la cantidad de nutrientes en el suelo y agua de riego, ésta puede ser mediante un método tradicional (fertilizante, compostaje) o utilizando el sistema de fertirriego (actualmente) que se compone de motobombas de succión, filtros, inyectoros de fertilizante, tuberías de diferente diámetro, válvulas y emisores en campo, los cuales se controlante a través de sensores eléctricos manejados mediante consola y que requieren constante revisión antes, durante y después de su accionar (Calvache, 2010).

² Enfermedad de las plantas, debida a la falta de ciertas sales, que produce la pérdida del color verde.

Se recomienda la fumigación y colocación de plaguicidas para evitar plagas y enfermedades en las rosas; el riego deberá ser matutino o al caer la tarde para que la aprovechen al máximo utilizando una manguera de jardín o remojo o ya sea un sistema de irrigación cuidando rociar las flores y hojas directamente (Toaquiza, 2017).

Para realizar el corte de tallos se lo realizará después de que el rocío de la mañana este seco y se seleccionarán las rosas que aún no están abiertas, pero sus pétalos están aflojándose y empiezan a extenderse. Se pueden realizar tres tipos de corte: bajando, subiendo y axial al punto de nacimiento, cortando a través de la pulgada a 45° para que facilite la absorción del agua para posteriormente envolver los tallos cosechados previamente clasificados.

Post Cosecha

Luego de realizados estos procesos se ingresa el bunch³ en cuartos fríos para mantener la calidad de los tallos florales y adecuarlos con los empaques requeridos por los clientes, las principales actividades son:

- Hidratación en campo
- Transporte post cosecha
- Inmersión de botones en solución fungicida e insecticida
- Lavado de follaje
- Registro de rendimiento
- Corte de patas y lavado del follaje
- Colocación de ligas y capuchón
- Control de calidad de bonches.

³ Varias cosas del mismo tipo unidas o en un grupo cerrado.

Algunas empresas realizan una última actividad de control de calidad que es una simulación de vuelo para comprobar si el proceso realizado ha sido eficiente (Calvache, 2010).

Logística de exportación de la rosa ecuatoriana

Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIU)

El producto “rosas” con nombre científico “Rosa spp.” utilizadas para arreglos florales son de tallo largo y cultivadas bajo invernaderos debido al control de temperatura para alcanzar la belleza y calidad características de las mismas, tienen una presentación comercial en Bonches, cajas llamadas Tabacos o empaquetadas (INEC, 2012).

- Clasificación CIU:

A⁴0119⁵.03⁶: Rosas.

Esta nomenclatura se utiliza dentro de los reportes de las Fichas Sectoriales de la CFN con los datos obtenidos en la Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua (ESPAC).

Clasificación Arancelaria del producto

Según la Sexta Enmienda del Sistema Armonizado (2017), el producto “Rosas” se encuentra descrito como “rosas frescas cortadas” que pertenece a la Sección II Productos del Reino Vegetal cuya partida es:

⁴Sección: A-Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.

⁵ Clase: Cultivo de plantas no perennes.

⁶ Subclase: Cultivo de flores, incluida la producción de flores cortadas y capullos.

0603: Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma.

- Subpartida arancelaria:

0603.11. Rosas

De acuerdo con las Notas Explicativas que se incorporan a la Cuarta Enmienda del Sistema Armonizado nos especifica que:

Esta partida comprende no solo las flores y los capullos simplemente cortados, sino también las cestas, coronas y artículos similares de flores y capullos, tales como los ramilletes y las flores de ojal...Las ramas de árboles, arbustos, matas que tengan flores o capullos (tales como la magnolia, ciertas rosas), se consideran flores o capullos de esta partida (Comunidad Andina, 2007, pág. 38).

Requisitos para la exportación de flores (Flyer Pro-Ecuador)

- Verificación del Estatus Fitosanitario⁷

Al ingresar a la página de Agrocalidad en la sección de Datos de Productos Agrícolas y Pecuarios se verificará si el país de destino ha levantado las restricciones sanitarias de acceso a los productos de origen vegetal ecuatoriano.

- Registro en Agrocalidad

Se debe solicitar el Registro de Operador en la página web de Agrocalidad: Programas y Servicios -> Sistemas Internos -> Sistema Guía. Los

⁷ Estatus Fitosanitario: Información que detalla la situación sanitaria y fitosanitaria de las flores en Ecuador para revisión y aprobación en el país de destino.

datos solicitados hacen referencia a la información de proveedores y los sitios de operación como: lugar de producción, centro de acopio, centro de procesamiento, entre otros.

- Inspección

Agrocalidad envía a un auditor al lugar detallado en el croquis para preparar un reporte que permitirá la emisión del certificado de registro y un código al usuario que lo avala como Operador de Agrocalidad (Registro reconocido Internacionalmente).

- Solicitar el Certificado Fitosanitario

Previo al embarque de las flores, se requiere un certificado fitosanitario para cada exportación el cual es solicitado dos días antes del despacho. Se tomará en cuenta la distancia del lugar de acopio o cultivo para la solicitud de la inspección en el punto de control (aeropuertos, puertos marítimos, pasos fronterizos) o en las coordinaciones provinciales de Agrocalidad en el caso de una pre inspección.

- Documentos requeridos: Registro como operador, copia del manifiesto de embarque, factura proforma u otro documento que indique la información del envío.
- Pre inspección: Certificado provisional que se canjeara por el Certificado Fitosanitario en el punto de Control.
- Inspección: luego de aprobado el informe del auditor se otorgará el Certificado Fitosanitario para el envío a realizarse.

Certificaciones y Sellos

Rainforest

Este sello promueve la acción colectiva entre el ser humano y naturaleza. En donde se refuerza los impactos beneficiosos de las selecciones responsables, desde las fincas y los bosques hasta que el producto llega al consumidor final (Rainforest Alliance, 2021).

Rainforest “el sello de la ranita” es otorgado a productos o ingredientes que fueron elaborados utilizando métodos basados en tres pilares: social, económico y ambiental; los auditores son los encargados de evaluar a los agricultores en función de los requisitos en las áreas mencionadas ya sea para la obtención o renovación de la certificación, enfatizando el compromiso de mejora continua, capacitación en sostenibilidad y beneficios para los agricultores (Rainforest Alliance, 2021).

Flor Ecuador

A partir del 2005, se ha constituido a Flor Ecuador en un Esquema Integral de certificación con alcance socio ambiental, para empresas que se dedican a la producción y comercialización de flores; sus objetivos son garantizar la seguridad y salud en los trabajadores, incorporar el manejo eficiente de los recursos naturales y establecer procesos sostenibles para el cuidado del ambiente y cumplir con los derechos laborales de los trabajadores garantizando su bienestar en las fincas (Expoflores, 2021).

A nivel empresarial se usa como una herramienta en el control interno para la estandarización de las practicas socio-ambientales del sector, respecto al medio ambiente el incentivo para el manejo adecuado de los desechos ayuda a

mitigar el impacto en el ambiente concientizando el uso correcto de los recursos renovables cumpliendo fielmente con la normativa ecuatoriana; ya que la flor ecuatoriana es muy apreciada y reconocida a nivel mundial poseer esta certificación le permite ofrecer un producto de alta calidad incrementando su competitividad y resaltando la estrategia de MARCA PAIS (Expoflores, 2021).

BASC

Este certificado es emitido por la sede central de World BASC Organization⁸, se otorga previa auditoría realizada por un miembro BASC autorizado de la organización y luego se renueva anualmente según lo establecido y bajo las políticas de WBO (World BASC Organization, 2021).

BASC es una alianza empresarial internacional la cual impulsa el comercio seguro en cooperación con gobiernos y organismos internacionales; WBO es una organización dirigida por el sector empresarial cuya misión es desarrollar una cultura de seguridad por medio de la cadena de suministro, gracias a la implementación de sistemas de gestión e instrumentos aplicables al comercio internacional y sectores vinculados (World Basc Organization, 2021).

Fairtrade

El Comercio Justo cuenta con más de 30 mil productos exclusivos en venta alrededor del mundo, vinculando a productores, empresas y consumidores a través de un sistema donde prevalece el comercio ético y sostenible; los criterios sociales, económicos y ambientales utilizados para obtener esta certificación permiten un avance hacia la equidad en el comercio ya sea para

⁸ Organización sin ánimo de lucro internacional bajo las leyes de los Estados Unidos de América.

productores o para consumidores que, básicamente están encaminados a la sostenibilidad (FairTrade Internacional, 2021).

En Ecuador, la iniciativa por obtener esta certificación era alta, sin embargo, las trabas propias de los requisitos que al parecer beneficiaban solamente a grandes empresas dejaban sin posibilidades a nuestros pequeños productores y/o asociaciones que buscaban alcanzar el sello de comercio justo, lo cual no contribuye a cumplir los objetivos Fairtrade por lo que pequeñas florícolas aun no podrían alcanzar la internacionalización de sus productos (Mena, Vos, Van Ommen, & Boelens, 2018).

Luego de realizada la encuesta se puede mencionar que todas las empresas cuentan principalmente con la certificación Flor Ecuador (Anexo 1, pregunta 8), al menos 6 de ellas cuentan con Basc o Rainforest y tan solo 2 de ellas con el sello de Fairtrade.

Análisis de las exportaciones de la rosa ecuatoriana periodo 2014-2019

Dinámica de las exportaciones florícolas – rosa ecuatoriana

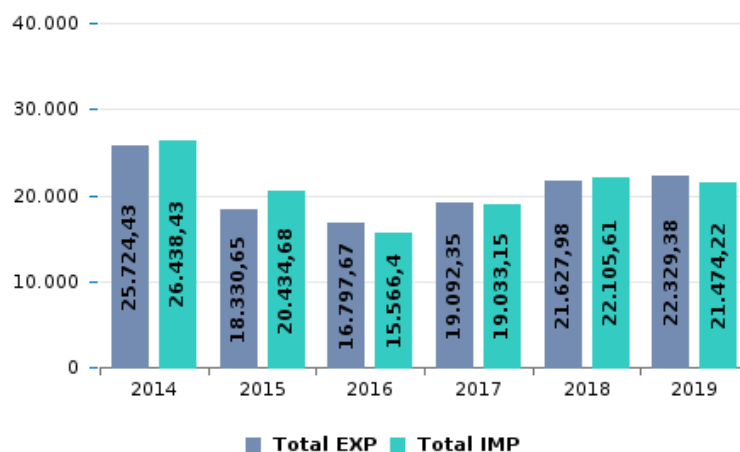
Las exportaciones totales del Ecuador alcanzaron entre enero y octubre de 2020 los USD 16 458,2 millones con una reducción en el monto del 10.7% respecto al periodo mencionado en 2019 con USD 18,431.2 millones, Estados Unidos lidera la lista como principal socio comercial que recibe el 17.44% de estas exportaciones seguido por la Unión Europea con el 16.32% y Otros⁹ con el 3.91%; en cuanto a las exportaciones no petroleras estas han alcanzado los

⁹ Otros: Canadá, Reino Unido, Asociación Europea de Libre Comercio, África, Oceanía y otros países NEP.

USD 12,260.2 millones valor superior en 10.5% respecto al 2019 que fue de USD 11.099,1 millones donde las exportaciones tradicionales representan el 61.2% y las no tradicionales (flores y plantas, otros) el 38.8% (BCE, 2020).

Figura 2

Importaciones y exportaciones totales del Ecuador



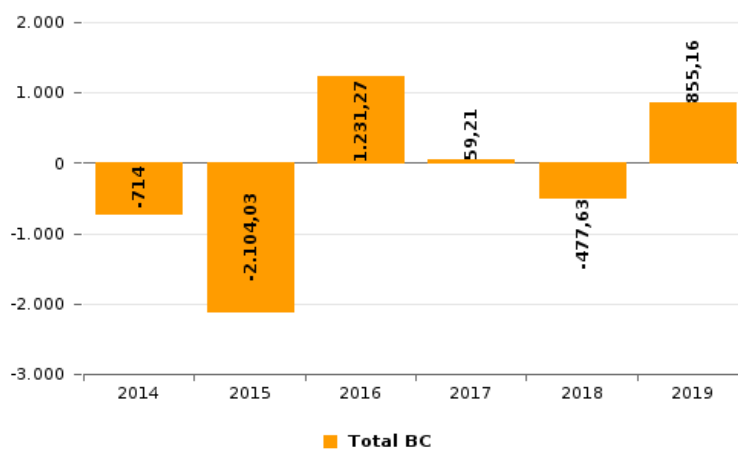
Nota. La información se encuentra en millones de USD FOB. Información obtenida de Micrositio de Información Económica del BCE.

De acuerdo con los datos oficiales obtenidos en el portal del BCE las exportaciones e importaciones durante el periodo 2014-2019 (figura 2) muestran un aparente equilibrio. En el año 2015 las exportaciones se vieron afectadas por la tendencia decreciente en el precio de materias primas a nivel internacional y principalmente por la fuerte reducción de más del 50% del precio del petróleo durante el segundo semestre de 2014 y la apreciación del dólar, a nivel país la salvaguardia aplicada el pasado 11 de marzo de 2015 a los socios comerciales justificado por los sucesos a nivel mundial, la depreciación de la moneda de los países vecinos y el desequilibrio en la balanza de pagos afectaron a 2 900

partidas arancelarias (32% de lo que se importa) las cuales grava aranceles que van del 5% al 45% perjudicando a más de 14 000 productos (Sperber, 2015).

Figura 3

Balanza Comercial Ecuador



Nota. La información se encuentra en millones de USD FOB. Información obtenida de Micrositio de Información Económica del BCE.

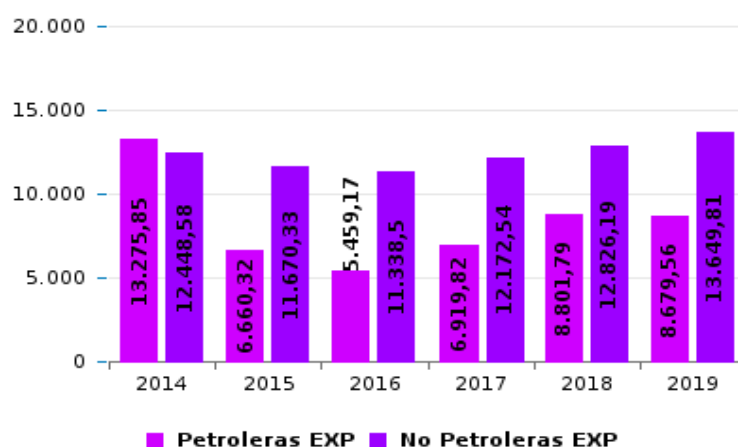
En el 2020 como resultado de la pandemia por el COVID-19 la información disponible hasta el mes de octubre muestra que las exportaciones se redujeron a USD 16.458 millones FOB y las importaciones a USD 13.770 millones FOB (MPCEIP, 2020).

Por los precedentes detallados respecto a las exportaciones e importaciones totales del periodo 2014-2019 los resultados de la balanza comercial (figura 3) muestran una balanza negativa para los años 2014 y 2015 y a pesar del precio del petróleo que en promedio era de \$60 el escenario para 2018 también generó una balanza negativa debido a una falta de horizonte claro en el sector económico resultado de la complacencia del gobierno con intereses

corporativos y con un tercer ministro de economía posesionado quien decidiera reducir el gasto en inversión pública y eliminar las salvaguardias dejando al país sin otra herramienta que proteja la producción nacional y controle la salida de divisas vía importaciones de consumo (Jaramillo J. P., 2019).

Figura 4

Exportaciones Totales Ecuador



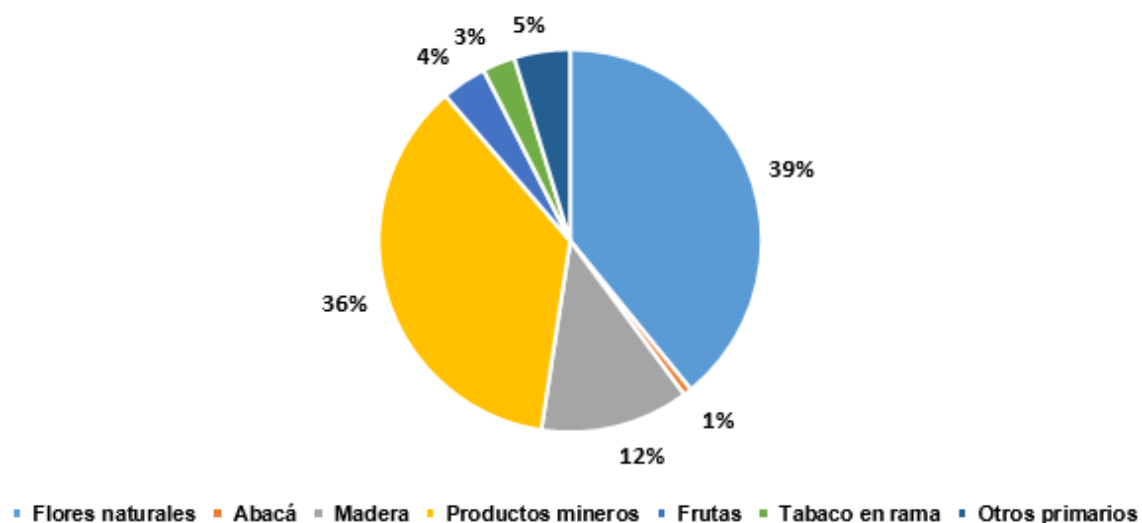
Nota. La información se encuentra en millones de USD FOB. Información obtenida de Micrositio de Información Económica del BCE.

En el 2018 la economía ecuatoriana se desaceleró y no hubo un crecimiento superior al 1% respecto al 2017, tras las decisiones del ministro Martínez el resultado fue un deterioro de 1.405 millones de dólares de la balanza comercial no petrolera, una disminución de la actividad interna reflejada en un débil crecimiento del IVA interno del 1% con un inestable crecimiento del IVA de

importaciones del 20% que afectaría principalmente a la pequeña y mediana empresa (Jaramillo J. P., 2019).

Figura 5

Productos Primarios de Exportación Ecuador



Nota. La información corresponde al 2019. Información obtenida de Micrositio de Información Económica del BCE.

Las flores son el principal producto primario no tradicional, según la información del micrositio del BCE, este sector representado por las rosas frescas de corte ocupa el quinto puesto dentro de los productos de exportación no petrolera con una participación en valor del 5.7% siendo los principales destinos Estados Unidos, Rusia, Países Bajos, Italia y Canadá.

Las Rosas tienen una participación en valor del 70% que permite al Ecuador ubicarse como el segundo exportador a nivel mundial en el 2015 con una oferta de 450 variedades de rosas, también se destaca que las Flores de verano, Gypsophila, Flores preservadas, Crisantemos, Claveles, Gerbera y

Alstroemeria son algunas especies que tienen potencial participación en las exportaciones del sector (Calé, 2015).

Tabla 5

Variaciones de las exportaciones Totales de Flores Ecuatorianas

Periodo	TM (Peso Neto)	Valor FOB (Millones)	% Variación TM	% Variación FOB
2014	165.190	918.2	7.47%	10.59%
2015	145.824	819.9	-11.72%	-10.71%
2016	143.187	802.5	-1.81%	-2.12%
2017	148.173	820.5	3.48%	2.24%
2018	154.803	843.4	4.47%	2.79%
2019	158.401	879.8	2.32%	4.32%

Nota. La información corresponde al periodo 2014-2019. Información obtenida de BCE (Datos Comercio Exterior).

Las exportaciones de flores ecuatorianas son un sector que constantemente busca ingresar a nuevos mercados, pero, a pesar de ser reconocidos por la calidad, se puede observar en la Tabla 5 las variaciones del 2019 respecto al 2014 las cuales son bastante notables y en especial la notable recesión producto de los sucesos económicos del 2014, entre otros aspectos.

Tabla 6

Variaciones de las exportaciones Totales de Rosa fresca cortada de Ecuador

Período	TM (Peso Neto)	FOB (Millones)	TM (Peso Neto)	FOB (Millones)
2014	120.27	697.6	7.12%	13.97%
2015	111.43	604.5	-7.35%	-13.35%

Período	TM (Peso Neto)	FOB (Millones)	TM (Peso Neto)	FOB (Millones)
2016	109.85	600.6	-1.41%	-0.65%
2017	113.86	597.8	3.64%	-0.47%
2018	118.17	605.5	3.79%	1.29%
2019	122.82	649.0	3.93%	7.18%

Nota. La información corresponde al periodo 2014-2019. Información obtenida de BCE (Datos Comercio Exterior).

De acuerdo con los reportes emitidos por el BCE es notable que los datos de las exportaciones de rosas son los que determinan las cifras del sector florícola, las variaciones presentadas en la Tabla 6 destacan que tan solo a partir del 2017 se han obtenido porcentajes positivos en la cantidad exportada, resultado del trabajo de productores y exportadores frente a Países Bajos y Colombia principales competidores en la producción y exportación de rosas.

Tabla 7

Exportaciones de Rosa por Subpartida - Destino

Período	Código Subpartida	País Destino	TM (Peso Neto)	FOB
2014	0603110000	SUIZA	1209,27	9194,05
2015	0603110000	SUIZA	1064,61	7913,45
2016	0603110000	SUIZA	1258,48	8593,51
2017	0603110000	SUIZA	1179,53	8515,01
2018	0603110000	SUIZA	1170,64	8320,58
2019	0603110000	SUIZA	1124,24	8304,29

Nota. La información corresponde al periodo 2014-2019. Información obtenida de BCE (Datos Comercio Exterior).

En la Tabla 7 podemos observar la evolución de las exportaciones de la rosa fresca cortada con Subpartida 0603.11 hacia Suiza, donde a pesar de haber ingresado con fuerza en 2014 con un saldo de 9.2 millones USD FOB exportados a este mercado, al pasar los años y por diversos factores este fue decayendo, pero, al menos se mantuvo durante los últimos 4 años debido a las alianzas y sociedades entre empresas; hoy al contar con un acuerdo con la EFTA, Ecuador espera un crecimiento a nivel del bloque económico debido al fomento en la inversión.

Factores de Competitividad

Se entiende la competitividad como la capacidad de un país para enfrentar la competencia a nivel mundial, incluyendo así, su capacidad para exportar en mercados internacionales y proteger a su mercado interno; existen diferentes factores que hacen que un país sea menos o más competitivo frente a sus competidores.

Porter (1990) en un análisis teórico ha propuesto el denominado “diamante de la competitividad” que contempla factores de producción, las industrias y sectores convexos, condiciones de la demanda y la estrategia, la estructura y la rivalidad entre empresas; en donde, la “calidad” es el conjunto intersección de los distintos factores (Alvarado S. , 2002). Así también, la causalidad (acontecimientos inesperados) y el gobierno (leyes, constituciones, acuerdos, normativas, etc.) son dos factores adicionales externos que también influyen en el mencionado diamante.

Según Contreras (2000) competitividad, tiene que ver con el nivel de utilidad que genera un producto, con la capacidad de ocupar un lugar principal a nivel internacional, respecto al precio que se maneja en el mercado existente. La competitividad, entonces, depende de: ventajas comparativas relacionadas con factores naturales positivos y bajos costos de producción, estructuración de costos de transporte y comercialización, calidad y rango de diferenciación del producto, políticas gubernamentales de las partes, tecnología, entre otros (Avendaño Ruiz & Schwentesius, 2005).

Por lo tanto, en esta investigación se utilizará como referencia los siguientes factores de competitividad:

- Precio: costos de producción
- Calidad Internacional: certificaciones
- Política Comercial Internacional: Acuerdos comerciales
- Tecnología: Mejora de procesos de producción

El precio, entre otros, está compuesto por los costos de producir un bien o brindar un servicio; los costos de producción es el resultado de la suma de la materia prima, mano de obra, costos directos e indirectos, siendo así, el SBU el costo de mano de obra, los fertilizantes importados como insumos, etc. Además, se considera dentro de este factor, el precio del transporte aéreo, que es el único medio utilizado para las exportaciones de rosas al EFTA.

La calidad, se mide a través de certificaciones emitidas por el mismo país de origen o terceros, los cuales avalan la eficacia y la eficiencia en procesos de cultivo, procesos de gestión y procesos logísticos. Para la presente investigación.

El marco legal que rige las importaciones y exportaciones constituye la política comercial, la cual es diferente para cada país, dando origen a los acuerdos comerciales y restricciones las cuales determinan el desarrollo de la relación económica entre las partes. La política comercial puede proveer herramientas restrictivas como las barreras arancelarias y no arancelarias, y a su vez herramientas de apertura como: acuerdo de libre comercio y unión aduanera; en el caso del bloque económico EFTA, el Ecuador cuenta con un Acuerdo que elimina las barreras comerciales, mejorando así la competitividad de la oferta exportable.

La tecnología permite que las empresas obtengan una venta competitiva por los cambios que generan en la operación de estas, ya sea por la implementación de softwares o maquinaria de alta gama que contribuya a que se automaticen los procesos productivos, dando como resultado una tecnificación de los recursos materiales y técnicos, según los resultados de las encuestas el 75% de las empresas ha invertido durante los últimos 6 años principalmente en esta área, contrastado con el 25% que decidió ampliar la planta productiva (Anexo 1, pregunta 7).

Capítulo III

Estudio de los principales oferentes y demandantes de la Rosa fresca cortada del mercado suizo

El mercado internacional de la rosa fresca cortada

Según Martínez (2019) gerente de Dümme Orange en Ecuador, la rosa “es un producto que se maneja con tendencias como la moda, básicamente se mueve por el interés comercial que buscan en ella los clientes finales”.

La comercialización de flores cortadas es una industria muy importante para países desarrollados como en desarrollo, moviendo alrededor de \$ 100.000 millones anuales en promedio. Países Bajos (Holanda) se sitúa como el principal productor de flores en el mundo, pues cuenta con un complejo de gran tamaño conocido como “el Wall Street de las flores” donde se comercializa billones de flores diarias (BBC, 2016).

Las cifras del reporte económico de Expoflores muestran a la Unión Europea posicionada como el primer importador de flores frescas cortadas con el 54% del total, seguido de EE. UU con el 20%, Reino Unido con el 8%, Japón con el 5%, Rusia 4%, Suiza y Canadá con el 2% y demás países 5% (Expoflores, 2019).

A continuación, se muestra una tabla con el listado de los principales países que importan rosas frescas cortadas en el mundo y sus cifras tanto en valor (miles de USD) y cantidades (unidades y toneladas):

Tabla 8*Principales países importadores de rosa fresca cortada*

Importadores	Valor importado en 2019 (miles de USD)	Cantidad importada en 2019	Participación en las importaciones mundiales (%)
EE. UU.	696393	2053733799 U	20,9
Países Bajos	512638	171519 ton	15,4
Alemania	359489	52286 ton	10,8
Belarús	224292	27082 ton	6,7
Reino Unido	187657	26270 ton	5,6
Rusia	161670	41381 ton	4,8
Francia	141753	21581 ton	4,2
Bélgica	119945	23526 ton	3,6
Polonia	95337	13210 ton	2,9
Italia	79226	13648 ton	2,4
Arabia Saudita	66843	11827 ton	2
Suiza	63353	5864 ton	1,9
Noruega	47163	5971 ton	1,4

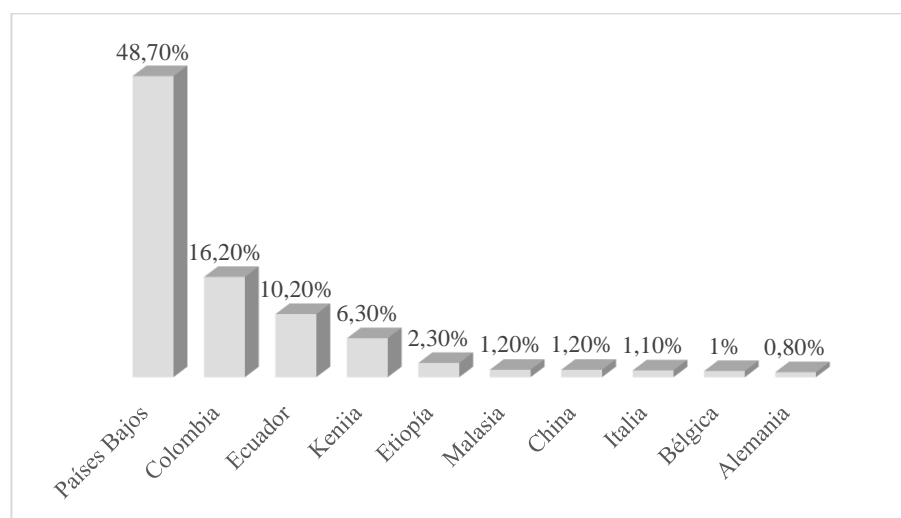
Nota. Información obtenida de TRADE MAP

A nivel mundial, Países Bajos es el principal productor mundial de Flores, exportando el 49% del total de exportaciones globales; mientras que Ecuador se constituye en el tercer exportador con una participación del 10%, Colombia es el segundo exportador en este mercado, con exportaciones del 16%. Estos 3 países exportadores representan el 75% de las exportaciones mundiales de flores (Ekos Negocios, 2019).

El bloque económico EFTA cuenta con más de 14 millones de consumidores caracterizado por su alto poder adquisitivo y reconocimiento por el valor agregado, lo que lo vuelve un destino comercial muy atractivo; la calidad, innovación y competitividad demostrada por los oferentes será el plus que permita el ingreso comercial de los productos para una demanda con alto nivel de exigencia.

Figura 6

Principales exportadores de flores en el Mundo



Nota. Información obtenida de Ekos Negocios

A partir de la firma del Acuerdo Comercial, un grupo de sectores como el florícola, bananeros, atunero, camaronero se verán beneficiados debido a las características de consumo mencionadas; el principal destino de las exportaciones hacia la EFTA es Suiza, razón por la cual muchos de los productores se encuentran interesados en mejorar su producción y competitividad para incrementar las cifras de exportación y aunque este país

demanda principalmente frutas, harina y polvo de banano, quinua, entre otros, no dejan de lado el incrementar su alcance dentro del sector florícola (rosas) (Almeida, 2020).

Análisis Competitivo de la rosa

Las bases de la Teoría de la competitividad fueron descritas por Michael Porter en su libro “La ventaja competitiva de las naciones” (1991), donde menciona que:

La prosperidad de una nación depende de su competitividad, la cual se basa en la productividad con la cual esta produce bienes y servicios. Políticas macroeconómicas e instituciones legales sólidas y políticas estables, son condiciones necesarias, pero no suficientes para asegurar una economía próspera. La competitividad está fundamentada en las bases microeconómicas de una nación: la sofisticación de las operaciones y estrategias de una compañía y la calidad del ambiente microeconómico de los negocios en la cual las compañías compiten. Entender los fundamentos microeconómicos de la competitividad es vital para la política económica nacional. (Jaramillo R. , 2016, pág. 90)

Según el Boletín de Competitividad del Comercio Exterior – Julio 2020, las flores naturales, frutos comestibles, preparaciones de carne, de pescados de crustáceos, etc., resultan con el mayor índice de ventaja competitiva; estos niveles superiores y positivos demuestran competitividad en los productos que se encuentran agrupados en estos capítulos del Sistema Armonizado del Arancel ecuatoriano, por lo tanto muestran que en estos grupos de productos

existirían nichos de mercado y por ende habría espacio para implementar políticas económicas que permitan desarrollar dichos sectores (BCE, 2020).

Según el Índice de Lafay, demuestra que los productos exportados por Ecuador durante el periodo de análisis mencionado dan cuenta de que un 37% de estos tienen un valor mayor a 1, es decir, en estas mercancías el Ecuador podría considerarse como un país exportador natural del bien (BCE, 2020).

Por lo cual, según el estudio, Ecuador se considera un exportador natural de flores naturales, siendo este uno de sus productos estrella de exportación (BCE, 2020).

Análisis FODA del sector florícola ecuatoriano –Rosas

La variación de los factores competitivos respecto al sector florícola a partir de los años ochenta hasta la fecha han sido marcados por diferentes hitos a lo largo de los años y es lo que hoy permite la descripción de un análisis FODA entorno a productores y exportadores de rosas frescas corta para dar conocer y evaluar su situación actual para mejorar sus procesos comerciales y ser más competitivos en el mercado internacional.

Fortalezas

- Ecuador posee una ventaja comparativa natural que es el clima, brindándole una alta calidad a la flor ecuatoriana ya que por su posición sobre la línea ecuatorial donde la luminosidad es de 10 a 12 horas al día y tiene una altitud promedio de 2.800 metros, implica que el tamaño del tallo sea mayor, tenga mejor follaje y colores más intensos (Morales & Yanza, 2017).

- La flor ecuatoriana cuenta con diferentes certificados de calidad como Flor Ecuador y Rainforest, los cuales avalan procesos de producción sostenibles lo cual le brinda un valor adicional al momento de comercializar su producto en mercados internacionales.
- La generación de empleo que promueve la industria florícola no es excluyente en género, ya que requiere mayor participación de mano de obra en la producción y exportación de flores de gran calidad (Haro & Borsic, 2019).
- El sector florícola aporta \$ 802 millones anuales a las arcas fiscales, que representa el 10,4% del Producto Interno Bruto (PIB) agrícola (El Telégrafo, 2017).
- La participación en diferentes ferias nacionales e internacionales organizadas por entidades como Expoflores y Pro-Ecuador permite promover la flor ecuatoriana en mercados potenciales, afianzando los lazos comerciales y exponiendo su oferta exportable (Reyes, 2013).

Debilidades

- Altos costos de producción, pues el Ecuador al tener una economía dolarizada, el costo de mano de obra es el rubro más alto, siendo que, la necesidad promedio de trabajadores por hectárea en el cultivo de rosas es de 12 frente a otros cultivos agrícolas (Paredes, 2019).

- Los altos costos del transporte aéreo, debido a la falta de carga de bajada, en donde, el exportador o el cliente tienen que pagar el doble del flete.
- Existe un aumento en el pago de tasas al IEPI, por registrar y patentar una variedad de flor, el costo promedio mensual por hectárea oscila alrededor de \$1.200; por lo cual, el cultivo de “flores piratas” se ha incrementado ya que estas no pagan regalías, manteniendo así, bajos costos de producción (Morales & Yanza, 2017)
- Eliminación del horario florícola, el horario florícola consistía en que los trabajadores estén de lunes a viernes trabajando las siete horas y que el resto de las horas, las trabajaban el sábado. Hoy en día, resulta casi lo mismo, pero es sábado tienen un recargo del 25% (Morales & Yanza, 2017).
- La falta de maquinaria especializada y su alto precio, además de las complicaciones para su importación debido a que esta no posee una liberación de sus tributos e impuestos que pagar, es así, que los productores no toman la decisión de invertir en este aspecto (Mantilla, Vilcacundo, Ruiz, & Mayorga, 2018).

Amenazas

- En el viejo mundo se concentran el mayor número de productores de flores, liderado por Países Bajos que es el mayor productor de rosa cortada y se ubica como el primer exportador a nivel

mundial, lo cual nos resta participación por la competencia en costos (Azorin, 2015).

- El desarrollo de la ingeniería genética que ha originado flores más resistentes, duraderas y vistosas, a pesar de las situaciones climatológicas, ha permitido que se incremente la competencia principalmente en Europa (Azorin, 2015).
- Colombia es nuestro principal competidor a nivel de América Latina ya que su producto es muy similar al ecuatoriano, en cuanto a características como el tallo y la variedad de flores.
- Los inesperados cambios meteorológicos que afectan directamente a la producción y cosecha de rosas, pues a pesar de que Ecuador se encuentra a una altura idónea para la agricultura, el calentamiento global como resultado de la actividad humana puede magnificar a niveles externos los fenómenos naturales ya sea calor, inundaciones y sequías, dando como resultado daños en el cultivo o cortes anticipados (AFP, 2020).
- La constante alerta por el consumo de productos sustitutos a menor precio, consecuencia de una competencia desleal por abaratar costos de producción.

Oportunidades

- La participación de las exportaciones de rosas frescas cortadas provenientes de Ecuador abarca el 20.4% con una tasa de crecimiento promedio de las importaciones del 4% a nivel mundial

durante el periodo 2015-2019 (Centro de Comercio Internacional, 2019).

- La alta demanda de la rosa ecuatoriana ha dado como resultado que el 70% de las exportaciones florícolas se concentren en este producto, lo cual nos ubica como el segundo exportador mundialmente (Expoflores, 2021).
- Expandir el mercado ecuatoriano de rosas hacia Suiza y el resto de los países miembros del bloque económico EFTA debido a la reciente firma del Acuerdo Comercial donde estos productos ingresaran con el 100% de preferencia arancelaria.
- La posibilidad de realizar un estudio de cómo participar en programas que otorguen subsidios a la producción ecuatoriana de flores que adicionalmente les permita entrar en contacto con diferentes regiones y empresas que tengan programas industriales de similar interés (Gómez & Agustin, 2014).
- Dentro de las bondades del Acuerdo no solo tenemos el comercio de bienes y servicios locales con beneficios arancelarios, sino también la oportunidad de abrir la puerta a productos extranjeros que mejoren los procesos de la industria ecuatoriano; por ejemplo, la agroindustria que con la maquinaria adecuada facilite los procesos de transformación de materia prima en productos de calidad (Torres, 2020).

Análisis de las Fuerzas de Porter

Este modelo estratégico es una herramienta que proporciona un marco de reflexión estratégica para determinar la rentabilidad de un sector específico, con el fin de evaluar el valor y la proyección futura de empresas o unidades de negocio que operan en el sector (Manuel, 2018).

Los participantes o también conocidos como stakeholders, quienes tienen una participación directa o indirecta dentro del proceso productivo-exportador de la rosa ecuatoriana son: empresas productoras, exportadoras, comercializadoras, empresas de transporte y carga, bróker, proveedores de diferentes materias e insumos como productos químicos, fertilizantes, empaques.

Poder de negociación de los clientes

El poder negociación de los consumidores es de alto impacto para la industria florícola ecuatoriana pues en el mercado existe una gran cantidad de competidores, los cuales ofertan el mismo producto a precios menores, a pesar de que la rosa ecuatoriana cuenta con una calidad alta, la sobreoferta del producto hace que el cliente ponga sus condiciones y establezca precios, haciendo que el productor y exportador ecuatoriano tenga bajos réditos.

Amenaza de nuevos competidores

La ingeniería genética, marketing y capacidad de distribución con que cuentan las empresas situadas en Países Bajos (antes Holanda) le han permitido desde hace algunos años monopolizar el mercado internacional de flores (rosas), por lo que la principal competencia proviene de este país; Colombia es el principal competidor de Ecuador a nivel de Latinoamérica, ya que

los mismos beneficios por la ubicación geográfica las empresas pueden producir una variedad idéntica de flores (Azorin, 2015). Entonces, entra en contexto otros atributos como los acuerdos internacionales y política gubernamental que permite que nuevas empresas accedan fácilmente con su oferta a los principales mercados destino del Ecuador como, por ejemplo, el europeo.

Rivalidad entre competidores

La fuerza de Porter hace referencia a la rivalidad entre empresas que compiten en una misma industria ofreciendo el mismo tipo de producto, en este caso la rosa fresca cortada. Por tanto, se puede evidenciar que existe una alta competencia en el mercado florícola, ya que en el mismo existen empresas con precios y costos fijos bajos y que buscan activamente ampliar su participación.

Poder de negociación de proveedores

Hoy en día existen varios proveedores de rosas por lo que podríamos decir que el poder de negociación es bajo para quienes se dedican únicamente a la exportación de rosas, sin embargo, también se puede decir que son pocas las empresas que solo se dedican a la producción de rosas y otras flores, en donde se podría valorar mejor la participación de proveedores para la producción e identificar su poder. Debido a esta variedad se reconocen los dos mencionados tipos de proveedores, que dividen al sector en comercio formal e informal; a pesar, de esta situación este mercado no deja de ser atractivo para los comerciantes ecuatorianos debido a la alta demanda.

Amenaza de ingreso de productos sustitutos

Tomando en cuenta que las rosas se consideran para fines decorativos o como objeto de presentes, los productos sustitutos podrían ser otros tipos de

flores que tienen el mismo fin, como, claveles, girasoles, jazmines, etc. Al momento se puede decir que la amenaza es baja pues sigue liderando la importación y exportación de rosas por lo que aún se considera atractivo este mercado.

La Rosa fresca cortada y el mercado suizo

Hasta el año 2019 se registra que los principales oferentes que exportan rosas hacia el mercado suizo son: Países Bajos, Kenia y Ecuador.

Tabla 9

Principales exportadores de rosas frescas cortadas al mercado suizo

Exportadores	Valor importado (miles de USD)	Participación en mercado suizo	Cantidad importada (toneladas)	Arancel estimado aplicado por Suiza
Kenia	24026	37,9 %	2620	0,3%
Países Bajos	22306	35,2 %	1682	0,3%
Ecuador	11741	18,5 %	1051	0,3%

Nota. La información corresponde al 2019, obtenida de TRADE MAP.

De acuerdo con los datos que se observa en la tabla 9, Kenia lidera la exportación de rosas hacia el mercado suizo proveyéndolo con las menos el 37,9% del total de sus importaciones y Ecuador siendo uno de los tres principales proveedores aporta el 18,5% de su demanda.

Oferta

En este apartado se desarrollará un estudio sobre los principales oferentes de rosas que tienen como destino el mercado suizo que pertenece a la AELC, donde los que principalmente figuran son Países Bajos (Netherlands), Kenia y Ecuador.

La ley de Say (1803)¹⁰ o Ley de mercados menciona que: “es la oferta la que crea a la demanda, por lo que no puede existir una demanda sin oferta” (Pedrosa, 2016). A lo que John Maynard Keynes¹¹ en contrario sostuvo que cada demanda genera su propia oferta, entonces se podría decir que los oferentes nacen debido a la predisposición de las personas a consumir de acuerdo con su nivel de actividad económica (Westreicher, 2018).

Países Bajos

Netherlands es el país más grande de los cuatro que constituyen el Reino de los Países Bajos (Aruba, Curazao y San Martín) que también es miembro de la Unión Europea, como indica su nombre el territorio del país se conforma de tierras bajas de las cuales la cuarta parte se encuentra a nivel del mar o por debajo del mismo, reconocido por su nivel alto en sus ingresos y ocupa el décimo lugar respecto al desarrollo humano según el Índice de desarrollo Humano.

La industria de las flores y plantas es un negocio histórico que, a pesar de los cambios del sector y constante crecimiento de la competencia, ha logrado

¹⁰ Desarrollada por Jean Baptiste Say economista francés, principal exponente de la Escuela Clásica de economistas.

¹¹ Economista influyente del siglo XX, sus teorías económicas han formado una escuela económica llamada Keynesianismo.

evolucionar gracias al e-commerce, sin la necesidad de acudir a ferias o salas de subastas. Estas características han situado a Países bajos como el más importante proveedor de flores cortadas, con aproximadamente el 60% del total del mercado europeo, donde el 65% de esto corresponde a las rosas (Karanikas, 2017).

El mercado está dividido en: Aalsmeer, Naaldwijk y Rijnsburg, siendo el primero el más grande del planeta debido a su estructura comercial pues cada 24 horas recibe más de 30000 millones de flores de todo el mundo para ser vendida en menos de 4 horas a partir de las 6:00 am (BBC, 2016).

Tabla 10

Exportaciones de Rosas frescas cortadas desde Países Bajos

Países Bajos	Hacia Suiza	Hacia el mundo
Año	Miles de USD	Miles de USD
2014	21797	1192248
2015	19167	1187369
2016	18898	1195073
2017	18882	1238495
2018	19173	1248515
2019	17834	1344856

Nota. Información obtenida de TRADE MAP.

En la tabla 10 se han recopilado los datos de exportaciones durante el periodo 2014-2019 donde en promedio aproximadamente el 1,57% del total estas tienen como destino Suiza, ya que el primero es Alemania seguido de Francia.

Kenia

Kenia, es un país africano, el cuarto exportador mundial de flores cortadas al mundo y uno de los principales proveedores a la Unión Europea, siendo Países Bajos quien importa la mayoría de su producción. Al estar ubicado en la zona ecuatorial, se provee de condiciones favorables en la producción de flores. Las rosas, claveles y fillers representan la mayor parte de la producción florícola keniana.

A 2017, la producción sobrepasó las 160 000 toneladas, lo cual significa que en treinta años la evolución del sector ha sido muy positiva y el valor de las exportaciones de flores cortadas es de 823 000 000 de dólares (Metroflor, 2018).

Kenia cuenta con diferentes ventajas frente a sus competidores, como la cooperación del gobierno y la industria, lo cual, genera que sus costos sean menores, por ejemplo, en la exención de impuestos sobre las importaciones de insumos, estructuras y cubiertas para invernaderos o equipos de refrigeración y cuartos fríos.

Además, Kenia forma parte de acuerdos comerciales como el EPA, que le permite a la flor keniana ingresar al mercado europeo libre de impuestos.

Otro factor que hace que Kenia sea un exportador competitivo en el mercado internacional es, su bajo costo de energía eléctrica, inversión en conocimiento y tecnología; y sobre todo la alta capacidad de carga de los aeropuertos, que le facilita la logística al sector floricultor (Metroflor, 2018).

Dentro de la industria, existen dos factores que la benefician, el bajo costo de la mano de obra y su experiencia en el sector, lo cual hace que los

costos de capacitación sean bajos. De la mano de obra el 60% son mujeres (Morales & Yanza, 2017).

Tabla 11

Exportaciones de Rosas frescas cortadas desde Kenia

Kenia	Hacia Suiza	Hacia el Mundo
Año	Miles de USD	Miles de USD
2014	5334	465381
2015	5473	400059
2016	6272	410619
2017	5858	448097
2018	6640	482666
2019	7278	489001

Nota. Información obtenida de TRADE MAP.

Según los datos de la tabla 11, Kenia destina aproximadamente en promedio 1,37% de sus exportaciones de rosa fresca hacia el mercado suizo en el periodo 2014-2019, pues su principal socio comercial en este sector es Países Bajos seguido de Reino Unido.

Ecuador

El sector floricultor ecuatoriano es una industria que genera un alto grado de dinamismo en la economía, siendo así, la tercera actividad agrícola que más divisas genera para el país, con USD 811 millones después del banano y camarón.

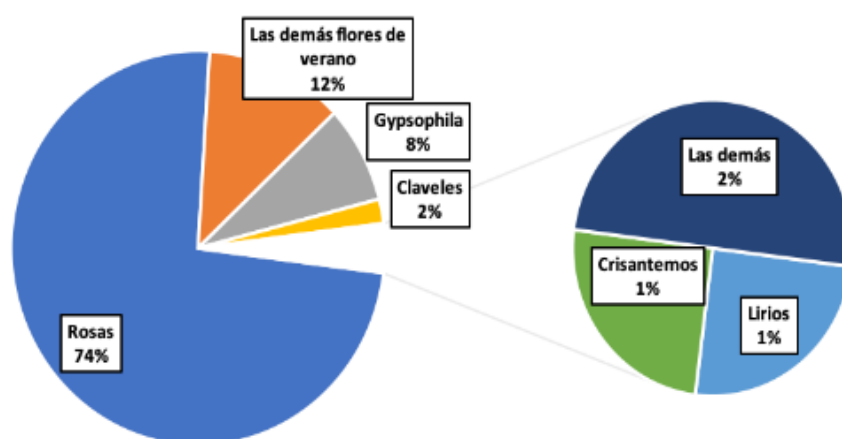
Las condiciones climáticas con las que cuenta el Ecuador facilitan la producción de flores con botones grandes, tallos gruesos, largos y colores sumamente vivos, adicional, un mayor número de días de vida en el florero y

constancia en la calidad del producto durante los 12 meses del año (Paredes Barros, 2019).

La mayoría de las flores son producidas en la Sierra, excepto las flores tropicales que por el clima se adaptan mejor a la Costa (Corporación Financiera Nacional, 2017).

Figura 7

Tipos de Flores exportadas Ecuador



Nota. La información corresponde al 2019, obtenida de BCE. Elaborado por Expoflores.

Según el Índice de publicación ESPAC, el promedio de tallos cortados durante el periodo 2014-2019 es de 3370 millones y el costo promedio por tonelada es de \$5567,97. Al 2019 la producción total fue de 5 mil millones de tallos cortados; donde el 63,8% corresponde al cultivo de rosa (Marquéz, 2020). Según Expoflores, la capacidad de cultivo de Ecuador es de alrededor de USD 900 millones, donde 25 millones pertenece al mercado interno y corresponde a tallos que no pudieron exportarse (Silva & DATA, 2020).

Tabla 12*Exportaciones de Rosas frescas cortadas desde Ecuador*

Ecuador	Hacia Suiza	Hacia el Mundo
Año	Miles de USD	Miles de USD
2014	9194	697617
2015	7913	604569
2016	8594	600569
2017	8583	654043
2018	9061	635695
2019	8304	648989

Nota. Información obtenida de TRADE MAP

De acuerdo con la tabla 12, el Ecuador durante el periodo 2014-2019 aproximadamente en promedio destino el 1,34% de sus exportaciones de rosa a Suiza.

El cultivo de flores es uno de los más representativos del país, pues el año 2019 sus exportaciones alcanzaron 874 millones de USD en valor FOB y registrando un crecimiento del 4,7% respecto a 2018, mientras que en cuanto a volumen se registró el 2,3% (Expoflores, 2019).

Demanda

Los consumidores suizos caracterizados por su exigencia en calidad y servicio post venta, por los cuales estaban dispuestos a pagar un valor extra, se ven afectados debido a la economía actual donde el precio es un factor importante para la elección del producto.

Tabla 13*Proveedores de rosas frescas para el mercado suizo*

Exportador	Valores en miles de USD	Cantidades en Toneladas
Mundo	63353	5864
Kenia	24026	2620
Países Bajos	22306	1682
Ecuador	11741	1051
Alemania	1267	146
Italia	661	39

Nota. La información corresponde al 2019, obtenida de TRADE MAP. Elaborado por Expoflores.

Al 2019, en la plataforma de TRADE MAP, Suiza presenta cifras de 63 353 miles de USD de importaciones que corresponden a las rosas frescas (Subpartida 0603.11), que le permite contar con una participación del 1,9% a nivel internacional y le otorga el doceavo lugar en el ranking de importaciones mundiales.

En este estudio, se considera como los principales demandantes suizos de la rosa fresca cortada a la red de distribución de canales cortos como lo son los importadores mayoristas/minoristas, donde se destaca que son quienes operan como importadores–mayoristas actúan también como minoristas.

Mayoristas

Este canal es utilizado cuando existen grandes volúmenes de venta pues cuentan con una infraestructura necesaria para las actividades de manejo y distribución del producto, aunque hoy en día han perdido participación como resultado que las grandes empresas de distribución y minoristas han asumido funciones propias de los mayoristas.

Minoristas

Este canal se abastece de fabricantes e importadores mayoristas y se encargan de direccionar el producto hacia el consumidor final, lo pueden hacer a través de:

- Supermercados
- Almacenes especializados
- Tiendas de regalos
- Mercados
- Plataformas virtuales

En la encuesta efectuada a los representantes de las principales empresas exportadoras de rosa ecuatoriana a Suiza (Anexo 1, pregunta 6), se obtuvo que el 87% de exportaciones utilizan un canal (demandante) Importador mayorista para la comercialización de las rosas, lo cual demuestra que existe un solo tipo de vínculo con los destinatarios, es decir, una oportunidad para fortalecer las relaciones con los importadores minoristas, como resultado de los beneficios del acuerdo.

Capítulo IV

Análisis de la accesibilidad de la rosa ecuatoriana hacia el mercado suizo

Análisis del mercado destino: Suiza

Suiza es una de las naciones más globalizada con exportaciones que se aproxima a los 221000 millones de CHF, debido a su economía basada en el comercio exterior de mercancías, servicios y una de las redes más amplias de tratados de libre comercio en el mundo, adicional cuentan con condiciones legales sencillas y transparentes en el país que se ven reflejadas en un moderno sistema aduanero que les genera una ventaja competitiva (Switzerland Global Enterprise, 2018).

En la economía suiza la agricultura representa el 1% del PIB, destacándose los productos provenientes del ganado y sus derivados y otros productos vinícolas, sin embargo, la agricultura ecológica es el sector prometedor dentro de esta área, el sector industrial alcanza el 25% del PIB representado por los productos manufacturados de alta tecnología y con notables cifras en las industrias farmacéuticas y químicas reconocidas mundialmente; finalmente, el sector terciario abarca el 75% del PIB donde los servicios bancarios son al menos el 8% y también destacan los resultados de los asegurados, transporte y el turismo (tradicción artesanal) (DHL, 2019).

Relación Comercial Ecuador-Suiza

Históricamente Ecuador ha mantenido una balanza comercial positiva con los países del EFTA, Suiza uno de los países miembro de este bloque económico tiene una población de más de 8 millones de habitantes (2019) y cuenta con un nivel adquisitivo alto, por lo que se puede considerar que es un

mercado de calidad, con un PIB per cápita de \$73.210 que indica un alto nivel de vida (Ministerio de Producción, Comercio e Inversiones, 2020).

El principal sector de comercio de exportación Ecuador - Suiza son las flores y plantas representado sin duda por las rosas frescas cortadas con un promedio aproximado de 5 mil miles de USD en exportaciones en el primer semestre del año 2019 y 2020 según las cifras oficiales, seguido del sector farmacéutico – químico y el agroindustrial.

Tabla 14

Principales productos exportados Ecuador-Suiza

Descripción	2019 ENE- JUN	2020 ENE-JUN	Arancel 2020
Las demás formas de oro en bruto para uso no monetario	1803	26266	0%
<u>Rosas frescas cortadas</u>	<u>4594</u>	<u>4001</u>	<u>12.5 Fr. Per 100 kg gross</u>
Gypsophila (lluvia, ilusión) (Gypsophila paniculata l) frescas, cortadas	93	392	25 Fr. Per 100 kg gross
Los demás medicamentos para uso humano para uso terapéutico o profiláctico	136	169	0%
Las demás flores y capullos frescos, cortados, no contemplados en otra parte	103	166	25 Fr. Per 100 kg gross
Demás productos	694	545	-

Nota. Información del Banco Central del Ecuador, BCE; MINTUR; TRADE MAP; World Factbook. Recuperado de Dirección de Inteligencia de Negocios, MPCEIP.

El top cinco de los productos más importados desde Suiza para el año 2019 y 2020 durante el primer semestre son:

Tabla 15

Principales productos importados Ecuador-Suiza (miles USD)

Descripción	2019 ene.-jun	2020 ene.- jun.	Arancel 2020
Los demás medicamentos para uso humano para uso terapéutico o profiláctico	9323	8527	5%
Los demás medicamentos para tratamiento oncológico o VIH ncop	3022	4880	5%
Para tratamiento oncológico o VIH	8410	4788	0%
Productos inmunológicos. Los demás	913	4305	0%
Los demás compuestos aminados con funciones oxigenadas	626	2365	0%
Demás productos	19189	20207	-

Nota. Información del Banco Central del Ecuador, BCE; MINTUR; TRADE MAP; World Factbook. Recuperado de Dirección de Inteligencia de Negocios, MPCEIP.

Ecuador cuenta con un comercio potencial en productos liderados por el cacao en grano, bananos frescos, rosas, camarones y langostinos congelados, piñas frescas o secas y plátanos frescos, en cuanto al turismo hasta julio del 2020 alrededor de 839 ecuatorianos salieron a Suiza y 2255 suizos llegaron a Ecuador (MPCEIP, 2020).

La fuerte relación comercial con Suiza dio lugar a la negociación y firma de un Acuerdo, el cual permite una reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios promoviendo así, la generación de condiciones

para una competencia justa de oferta y demanda entre Ecuador, Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein (Vega, 2020).

Con el objetivo de fortalecer las relaciones bilaterales entre Ecuador y Suiza, se realizó el lanzamiento oficial de la Cámara de Industrias, Comercio y Servicios Ecuatoriano Suiza (Swisscham), tienen como misión aportar activamente a la reactivación económica del Ecuador, aprovechando los nexos que, con este país, tiene la comunidad empresarial suiza en diversas áreas como medicina, tecnología, seguros, alimentos, construcción, entre otras. Esto representa una oportunidad relevante para las inversiones y también para ampliar los destinos de las exportaciones de Ecuador (Alvarado P. , El Comercio, 2020).

Acceso al Mercado Suizo

Ser un Operador Económico Autorizado en Suiza es un estatus empresarial que se encarga de las medidas de seguridad y buenas prácticas en la cadena de suministro internacional de mercancías, lo que facilita el control de aduana por la fiabilidad respecto a la seguridad, lo cual es un ahorro representativo para empresas con gran volumen comercial (Switzerland Global Enterprise, 2018).

Los derechos aduaneros o aranceles específicos en Suiza se calculan por cantidad, peso y longitud, en muchos de los casos por peso bruto lo cual genera ventaja en productos de alto valor y bajo peso.

Medidas Arancelarias y No Arancelarias

Entendiéndose las medidas arancelarias como gravámenes aplicados a la importación de mercancías, Suiza aplica un arancel para diferentes productos ecuatorianos, que se caracteriza por la aplicación de los derechos de aduana sobre el peso bruto (peso propio de la mercancía y el peso del encase y embalaje usual). Según la Ficha Técnica de Suiza 2020, en el caso de productos agrícolas y en específico las rosas frescas cortadas, tienen un arancel de 12,5 francos suizos (USD 28,19) por cada 100 kg bruto.

Las medidas no arancelarias, son políticas o regulaciones que van destinadas a limitar algunos bienes o servicios que ingresan a un mercado, los cuales compiten con la oferta nacional. Los certificados sanitarios y fitosanitarios son regulados por la Asociación Suiza de Normalización (SVN) que es de carácter público privada, en cuanto a la autoridad nacional encargada de las notificaciones que tienen relación con las normas del país la entidad responsable es la Secretaria de Asuntos Económicos (SECO).

Para el trato de productos vegetales que ingresar a Suiza, el control fitosanitario fronterizo se realiza en los aeropuertos internacionales que se aplican sin excepción a las importaciones, así también, se encuentra prohibida la comercialización y tránsito de bienes que necesitan de un permiso especial que es generado por la Confederación Suiza, por ejemplo: efectivo, divisas y valores, armas, bienes culturales, entre otros.

Requisitos técnicos o sanitarios: La finalidad de estos requisitos es garantizar la calidad de los productos que ingresan a un mercado; Los requisitos que se exige para la exportación de productos agrícolas, en específico rosas desde Ecuador hacia Suiza son:

- R1 Certificado Fitosanitario de exportación. Es un documento de control previo a la importación; Suiza exige este documento para el ingreso de rosas frescas cortadas a su mercado, exportadas desde Ecuador.
- R2 Inspección Fitosanitaria en el punto de ingreso. – Suiza realiza una inspección fitosanitaria a una muestra del producto importado (rosas) para someterlas a un estudio de plantas de productos vegetales, esto se lo realiza en el punto de ingreso, en puertos o aeropuertos.

Los estándares de calidad del empaquetado, embalaje y etiquetado en Suiza exigen normas idénticas a las de la Unión Europea, las cuales son aplicadas para todos los productos sin distinción alguna exceptuando ciertas diferencias en el caso de pesticidas. Los principales datos que debe contener las etiquetas y envases son: Nombre específico del producto (alemán, francés y/o italiano), dimensiones (unidades de medida y peso), precio de venta (unitario), nombre del productor y/o distribuidor del producto, país de origen (“hecho en”), código EAN (opcional) y fecha de caducidad (según el producto) (Export Entreprises SA, 2019).

Capítulo V

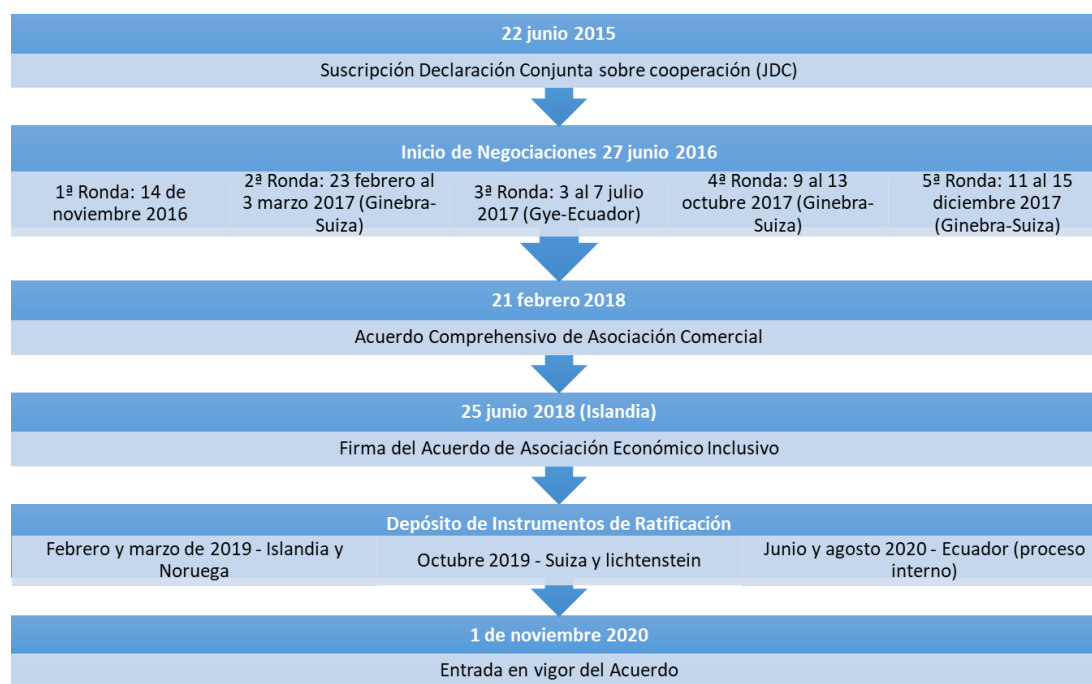
Proyección de las exportaciones de la rosa fresca cortada a partir de la firma del Acuerdo Comercial Ecuador – EFTA periodo 2021-2023

Acuerdo comercial Ecuador- EFTA - Generalidades

El Acuerdo con la EFTA que tras dos años de proceso de negociación fue aprobado y entro en vigencia el pasado 1 de noviembre de 2020, fortalecerá el flujo comercial e inversiones bilaterales, lo que generará mayores plazas de empleo en el sector productor – exportador permitiendo así el desarrollo internacional de MiPymes, respetando los niveles de desarrollo y protegiendo a los sectores más sensibles de nuestro país como lo es el agrícola y brindándole un plus a su competitividad (Haz, Aprobación de acuerdo EFTA permite a Ecuador consolidarse en el mercado europeo, 2020).

Dentro del contenido del Acuerdo Comercial Ecuador-EFTA se identifica doce capítulos y dieciocho anexos, los cuales tratan temas respecto al comercio de mercancías, comercio de servicios, establecimiento (presencia comercial en un sector determinado), protección de propiedad intelectual, contratación pública, competencia, comercio y desarrollo sostenible, cooperación económica y comercial, disposiciones institucionales y solución de controversias.

A continuación, se presenta un cuadro cronológico del proceso del Acuerdo Comercial Ecuador-EFTA:

Figura 8*Línea de tiempo Acuerdo Comercial Ecuador-EFTA*

Nota. Información obtenida de SICE.

En una revisión general sobre el Acuerdo Comercial con la EFTA se destaca los principales objetivos entorno a un libre comercio, en conformidad con el Artículo XXIV del GATT 1994¹² y que se fundamenta en las relaciones comerciales entre los participantes con respeto a sus derechos democráticos y humanos, promoviendo así la prosperidad y desarrollo sostenible de los mismos mediante la oportunidad que generan las inversiones, así también la prevención, reducción y eliminación de las diferentes barreras que dificultan el comercio internacional.

¹² Uniones Aduaneras y Zonas de Libre Comercio: Liberación del comercio en mercancías, que clarifica y refuerza criterios y procedimientos en las uniones aduaneras respecto a la compensación en aranceles consolidados.

Análisis del alcance del Acuerdo Comercial Ecuador – EFTA

El Acuerdo como tal abarca diferentes ámbitos del comercio, sin embargo, su alcance a un nivel macro se basa en 3 pilares que son: ampliación de mercados, expansión y diversificación de inversiones, y fortalecimiento y ampliación de lazos de integración; adicional puesto que el presente estudio se desarrolla en torno a las exportaciones de rosas también nos enfocaremos en aspectos relevantes del artículo 2 "*Comercio de Mercancías*" y sus anexos que nos permitirán describir el entorno de aplicación y restricciones del mismo.

El primer pilar es la Ampliación de mercados, recordemos que años atrás los países miembros del EFTA habían constituido un mercado de consumo bajo, pero con proyecciones crecientes por lo que hoy en día ocupan el puesto 14 en importaciones a nivel mundial, caracterizados por su gusto en productos orgánicos y aquellos provenientes del comercio justo; tras la firma del Acuerdo se espera la potencialización y crecimiento de la preferencia comercial de productos como: flores (rosas), frutas tropicales, conservas de vegetales, productos de pesca como conservas, alimentos procesados, sombreros de paja toquilla y artesanías, lo que vincularía a más de 100 empresas exportadoras ecuatorianas.

El segundo pilar es la Expansión y Diversificación de Inversiones que ofrece una variedad de oportunidades en el sector de las MiPymes y de la Economía Popular y Solidaria, pues se pronostica una expansión y diversificación de las inversiones, tomando en cuenta que solo hasta el 2019 las

importaciones realizadas por los países EFTA provenientes del Ecuador se elevaron a USD 350 millones (MPCEIP, 2020).

El tercer pilar es el Fortalecimiento y ampliación de lazos de integración con países de Europa, hoy en día se puede decir que Ecuador mantiene acuerdos comerciales con toda Europa, pues el 12 de diciembre de 2014 se suscribió el Acuerdo Multipartes con la Unión Europea entrando en vigor el 1 de enero del 2017, lo cual ha reducido las fronteras facilitando así el comercio entre los mismos, permitiendo que la fluidez del capital sea mayor (Ordoñez, 2020).

El comercio de mercancías que se da entre las partes según el artículo que se relaciona al comercio de mercancías en cuanto a derechos de importación y exportación detalla existe un cronograma establecido para las concesiones arancelarias para productos originarios del EFTA (Anexo II) y en los Anexos III, IV se detalla el compromiso de Islandia, Noruega con Ecuador respectivamente, también se especifica que una de las partes no podrá aumentar ni imponer aranceles a la importación de otra parte que se encuentre cubierta por los Anexos II al IV lo que no impedirá que se incremente un derecho de importación al nivel establecido según el anexo luego de una reducción unilateral; en el caso de mantener o aumentar un arancel este será autorizado por el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC. En cuanto a los derechos a la exportación, ninguna parte aprobará o mantendrá algún arancel o impuesto diferente de aquellos internos aplicados en consentimiento del Artículo 2.8 “*Trato Nacional sobre Impuestos y Regulaciones Internas*” del Acuerdo.

Análisis de las condiciones de acceso (programa de desgravación arancelaria de la rosa fresca cortada) del acuerdo Ecuador- EFTA

Con la liberación del Comercio gracias al Acuerdo firmado, más de 150 productos de origen ecuatoriano se verán beneficiados para poder ingresar al EFTA, pues Ecuador logro un acceso libre de arancel de manera directa, mientras que el ingreso de productos originarios del EFTA fue negociado en periodos de desgravación largos según la susceptibilidad del producto y a la vez de exclusión, los contingentes y eliminación parcial de los aranceles; por ejemplo en el sector agrícola, Ecuador recibió una liberación en la oferta exportable de al menos el 98%, contrastando con la EFTA donde la desgravación arancelaria se desarrollara en periodos entre 0 – 15 años y en el caso de productos sensibles 0 hasta 17 años.

Acuerdo Comercial Ecuador-FTA como factor de competitividad

La competitividad está compuesta por diferentes factores los cuales ejercen influencia sobre el nivel de participación de un determinado producto en el mercado; el Acuerdo firmado con la EFTA genera beneficios en la relación comercial con este bloque económico, por lo que de acuerdo con la descripción de factores se puede establecer que este incidirá en el comercio de mercancías.

En la encuesta efectuada se obtuvieron varios resultados relacionados a todo el contenido del trabajo de investigación es por ello que se citó a las respuestas en las secciones que podían contribuir con la información para un acercamiento a la realidad de los comerciantes de rosa fresca ecuatoriana.

A continuación, para comprobar la incidencia del Acuerdo como factor de competitividad de las exportaciones se utilizará la prueba de hipótesis Chi-cuadrado, pero primero se realizó la prueba de normalidad que permite conocer si los datos obtenidos en la encuesta siguen una distribución normal, que con la aplicación de la prueba de hipótesis permita conocer la relación establecida entre las variables.

En este caso, al contrastar la normalidad de los datos, y utilizar la prueba de Shapiro-Wilk (W), que es para una muestra pequeña (menor a 50) normalmente distribuida, donde el nivel de significancia es de 0,05 y el valor de estadístico (W) se encuentra entre 0 y 1 (Parada, 2019), se generaron los siguientes resultados:

Tabla 16

Shapiro-Wilk

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
De acuerdo con su criterio, ¿cuál de los siguientes factores ha tenido mayor incidencia en la competitividad de su empresa.	0,325	8	0,013	0,665	8	0,001
Tras la entrada en vigor del Acuerdo Comercial Ecuador-EFTA, ¿Considera usted que su empresa se beneficiará competitivamente en el mercado suizo de rosas?	0,391	8	0,001	0,641	8	0,000

Nota. La tabla hace referencia a la normalidad, resultados obtenidos de la herramienta SPSS.

Según la prueba de normalidad de Shapiro-Wilk, el estadístico obtenido en las dos variables 0,665 y 0,641 son mayor al nivel de significancia 0,001 y 0,00, lo cual prueba que, las variables siguen una distribución normal, que permite aplicar la prueba de hipótesis.

Chi-cuadrado permite que se realice un contraste entre las variables de modo que se acepte o rechace una afirmación sobre la muestra seleccionada la cual proviene de variables nominales o cualitativas, basada en los resultados obtenidos de las encuestas. Entonces, mediante el valor de p se determinará la aprobación o rechazo de la hipótesis nula, de modo que si este valor es menor al nivel de significancia se rechazara lo propuesto y así identificar la relación entre las variables seleccionadas.

Tabla 17

Chi-cuadrado

Pruebas de chi-cuadrado					
	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)	Significación exacta (2 caras)	Significación exacta (1 cara)
Chi-cuadrado de Pearson	0,533	1	0,465		
Corrección de continuidad	0,000	1	1,000		
Razón de verosimilitud	0,541	1	0,462		
Prueba exacta de Fisher				1,000	0,500
Asociación lineal por lineal	0,467	1	0,495		
N de casos válidos	8				

Nota. La tabla hace referencia a la normalidad, resultados obtenidos de la herramienta SPSS.

En la Tabla 17 se puede observar que el estadístico asociado a chi-cuadrado es 0,465, es decir; mayor a 0,05, lo cual permite aceptar la hipótesis nula planteada: “La firma del acuerdo comercial Ecuador-EFTA incide en la competitividad de las exportaciones ecuatorianas de la rosa fresca cortada al mercado suizo”.

Análisis del pronóstico de ventas (proyecciones)

El objetivo de un modelo de regresión es tratar de explicar la relación que existe entre la variable dependiente y variable o variables independientes; además se considera como un procedimiento que permite conocer las relaciones asociativas de las mismas. Siendo un método cuantitativo que se basa en datos históricos para el pronóstico de ventas.

Para determinar las proyecciones de las exportaciones de rosas frescas cortadas con Subpartida 0603.11 a Suiza para el periodo 2021-2023, se utilizó el método de regresión lineal simple, acompañado de un sondeo de preguntas realizadas en la encuesta que permiten realizar comentarios sobre el actual escenario comercial gracias al acuerdo firmado.

La regresión lineal simple agrupa una variable dependiente con una variable independiente a través de una ecuación lineal, tomando en cuenta que es poco común que las ventas se comporten de manera lineal debido a diferentes factores del entorno por ejemplo protestas o una pandemia, pero para fines investigativos se procede a realizar un comparativo de pronósticos en un escenario con condiciones similares como por ejemplo un acuerdo comercial de liberación de aranceles para productos provenientes del Ecuador, datos

históricos en valor y volumen de exportaciones hacia un país miembro del socio comercial y el número de años utilizados para los pronósticos de la demanda.

Aplicación de la metodología estadística y sus resultados

Tabla 18

Pronóstico de la demanda de rosas Ecuador-Suiza

	Año	Exportaciones (miles de USD)
1	2014	9194,05
2	2015	7913,45
3	2016	8593,51
4	2017	8515,01
5	2018	8320,58
6	2019	8304,29
	Pronóstico	
7	2020	8142,89
8	2021	8048,44
9	2022	7953,98
10	2023	7859,53

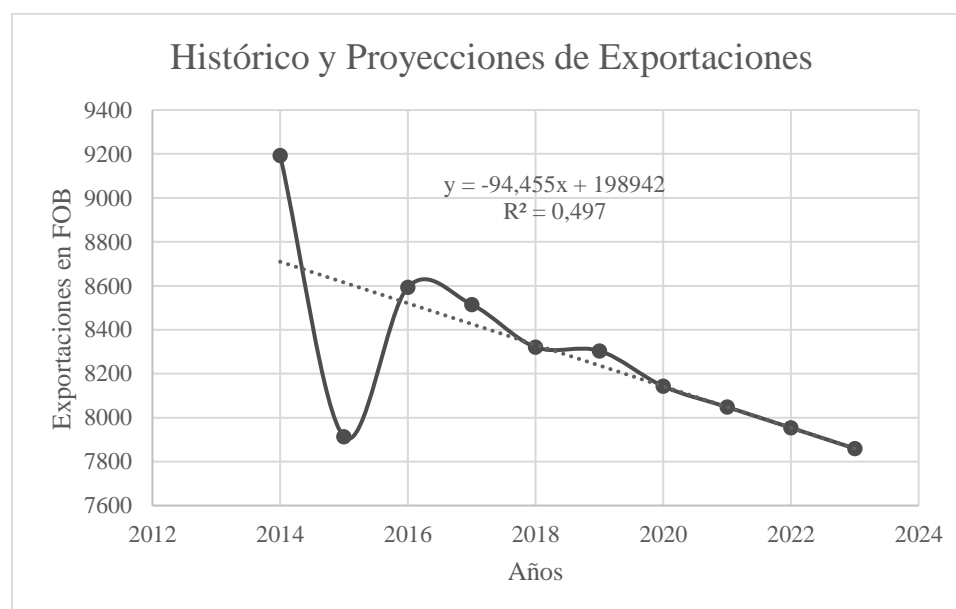
Nota. La sección de pronóstico corresponde a los datos obtenidos para el periodo 2021-2023 tras la aplicación de la metodología, datos obtenidos de BCE (Comercio Exterior).

En la Tabla 18 se presentan los resultados de la proyección realizada mediante la aplicación del método de regresión lineal simple utilizando la herramienta de Microsoft Excel, utilizando el histórico de exportaciones del periodo 2014-2019.

Los pronósticos de exportaciones para el periodo 2021-2023 son de 8048,44, 7953,98, 7859,53 miles de USD respectivamente, en el contexto del periodo 2014-2019 sin contar con un acuerdo comercial y con antecedentes económicos negativos en los años 2015 y 2018 que dieron como resultado el decrecimiento del 42% en dicho periodo, este porcentaje fue obtenido a partir del valor de r^2 que es el coeficiente de determinación, para lo cual se saca la raíz de dicho valor y al transformarlo en porcentaje muestra el nivel de crecimiento o decrecimiento de las exportaciones.

Figura 9

Histórico y pronóstico de exportaciones Suiza



Nota. Pronósticos de exportaciones basados en datos del BCE.

En la Figura 9 se aprecia el decrecimiento esperado es del 29% para el periodo 2021-2023, lo cual es entendible que se mantenga debido a la recesión económica. Sin embargo, se debería establecer este valor como límite de decrecimiento para trabajar sobre esto en estrategias que permitan reducirlo.

Para el año 2020, según los datos del BCE las exportaciones de rosas fueron 7119,36 miles de USD y al comparar con los resultados obtenidos de las proyecciones se obtuvo una variación del -13% ahora bien, se debe tomar en cuenta que la situación económica a causa de la pandemia ha ocasionado el cierre de varios mercados, por lo cual, los resultados se han visto afectados y estos seguirán variando, aun así, se mantiene la expectativa por alcanzar e incluso mejorar las cifras de proyección, debido al reciente acuerdo y los beneficios de liberación al comercio.

Tabla 19

Pronóstico de la demanda de rosas Países Bajos-Unión Europea

Año	Exportaciones (miles de USD)
1 2011	39234,56
2 2012	38292,16
3 2013	41312,46
4 2014	53780,48
5 2015	46034,89
6 2016	44583,14
Pronóstico	
2017	50116,86
2018	51900,83
2019	53684,81
2020	55468,78

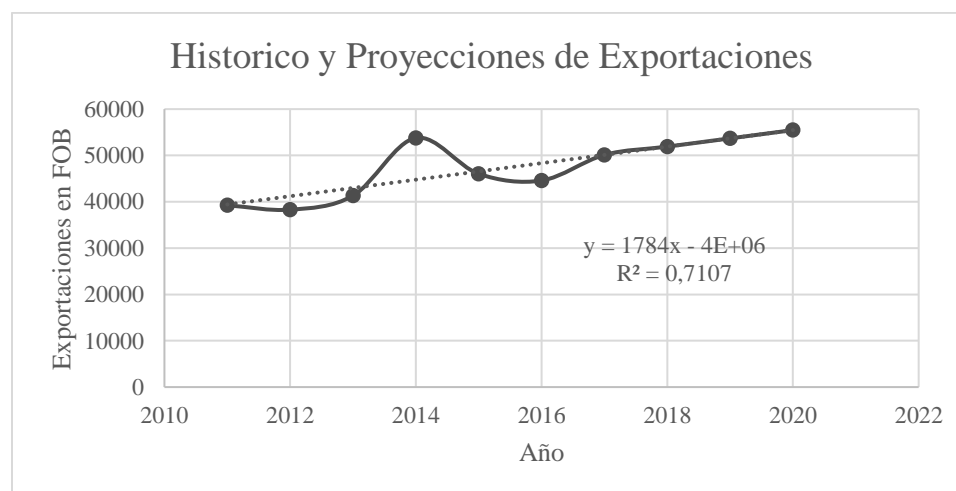
Año	Exportaciones (miles de USD)
Valores Reales	
2017	43048,82
2018	53647,71
2019	52407,55
2020	62326,21

Nota. Pronósticos de exportaciones basados en datos del BCE.

En la Tabla 19 se presentan los resultados de las exportaciones de rosas tras la firma del Acuerdo Multipartes con la UE que libero de aranceles de forma inmediata a este producto, para fines de la investigación se utilizó un comparativo de dos escenarios: las proyecciones sin contar con el acuerdo versus las cifras reales de exportaciones; también, se toma en cuenta que Países Bajos es el principal destino de la UE respecto a las exportaciones de rosas ecuatorianas.

Figura 10

Histórico y Proyecciones de Exportaciones Países Bajos



Nota. Pronósticos de exportaciones basados en datos del BCE.

El pronóstico de exportaciones de la Figura 10 se realizó en base a un escenario sin contar con la vigencia del acuerdo y basado en datos del periodo 2011-2016 se esperaba un crecimiento del 26%. Utilizando las cifras reales estas muestran que el crecimiento real fue del 43% en los años proyectados, con variaciones de menos del 15% en cada año, es por ello por lo que hipotéticamente se esperarían resultados positivos en las proyecciones para el caso de Suiza, esto ignorando la tendencia decreciente de las exportaciones y aquellos factores de causalidad y entorno productivo que afectan notablemente a este sector.

Entonces, se puede decir que la influencia de un acuerdo beneficia el comercio de bienes ya sea incrementando las ventas o reduciendo el nivel de decrecimiento de las exportaciones, puesto que la tendencia de ventas no sigue un comportamiento lineal y esta se ve afectada por diversos factores de causalidad.

Capítulo VI

Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

- El análisis de las exportaciones de rosa fresca (Subpartida arancelaria Nacional 0603.11.00.00) durante el periodo 2014-2019 muestran un bajo crecimiento, a pesar que las flores poseen una alta ventaja comparativa según el IVC, lo cual denota competitividad en dichos productos, por los efectos de la caída del petróleo (2015) y paro nacional (2018) que afectaron notablemente a la economía e industrias provocando el cierre de varias florícolas; los productores nacionales consideran de manera particular que la influencia de factores competitivos como precio, calidad internacional, política comercial internacional y tecnología han incidido en sus exportaciones durante el periodo estudiado y de forma específica aquellas con destino al bloque económico EFTA.
- Como se ha descrito en el capítulo III el principal proveedor de flores (rosas) a nivel mundial es Países Bajos, caracterizado por la inversión en desarrollo y tecnología, y sus sistemas de comercialización. Kenia lidera las exportaciones hacia el mercado suizo, por su competitividad, resultado de la cooperación de la industria, gobierno y sus políticas, y alta carga en los aeropuertos; Ecuador, aunque goza de la ventaja geográfica para producir flores acompañado de un bajo costo en la mano de obra, no ha logrado superar a la competencia latinoamericana, lo que le resta participación internacional, sin embargo, cuando se trata de

Suiza, las rosas ecuatorianas son preferidas antes que las colombianas, lo que beneficia al sector para que se impulse la producción y exportación de rosas que tuvieron un crecimiento del 42% en el periodo 2014-2019.

- Suiza es el principal destino de las rosas frescas ecuatorianas respecto al EFTA, mercado caracterizado por sus exigencias en calidad, entre los principales los certificados y normas de etiquetado. También se debe cumplir ciertas formalidades, como requisitos técnicos o sanitarios, los cuales avalan los procesos de producción, gestión y logística, que están estandarizados para los exportadores.
- Finalmente, los pronósticos obtenidos a través del método de regresión lineal muestran un comportamiento en condiciones similares a las del periodo 2014-2019 con tendencia creciente, a partir de la firma del Acuerdo Comercial con el EFTA, con la liberación de los aranceles en más de 150 productos de exportación y la apertura de inversión se espera un crecimiento de más del 90% para el periodo 2021-2023 para las exportaciones de rosas, esto debido al comparativo realizado con los resultados del Acuerdo Multipartes de la Unión Europea.

Recomendaciones

- Las florícolas ecuatorianas dedicadas a la producción y exportación de rosas, sin importar su tamaño y que han logrado mantenerse a pesar de las situaciones económicas actuales, deben implementar planes de contingencia que les permitan prever circunstancias que afecten sus

actividades, pues, así como realizan proyecciones y estrategias de ventas, es necesario considerar los factores de causalidad que podrían afectar sus actividades.

- La globalización presiona a las industrias a estar actualizándose constantemente, por lo que se debería utilizar como referente el accionar de los principales proveedores de rosas en el mundo para contribuir a desarrollar la producción ecuatoriana y alcanzar un alto nivel de calidad y sostenibilidad, a un precio competitivo y así potencializar las exportaciones al mercado suizo y EFTA en general.
- Con la entrada en vigor del Acuerdo Comercial Ecuador-EFTA, los productores y exportadores florícolas ecuatorianos pueden ampliar la cobertura del mercado de la rosa fresca cortada en el EFTA, por efecto de la liberación inmediata del arancel en este producto, de forma que se vuelve más atractivo para los importadores mayoristas que predominan en el mercado; por lo que se debe establecer estrategias competitivas que permitan el posicionamiento de la rosa en Suiza.
- Las proyecciones realizadas para las exportaciones que muestran cifras alentadoras para el sector de rosas frescas, deben acompañarse por parte de los productores y exportadores de rosas mediante un sistema nuevo que implemente y mejore sus procesos de producción, gestión, distribución y logística, para desarrollar estos factores que les permitan competir en condiciones similares con Kenia, Países Bajos y Colombia.

Bibliografía

- AFP. (14 de febrero de 2020). *EXPANSION*. Obtenido de Internacional:
<https://expansion.mx/mundo/2020/02/14/la-crisis-climatica-amenaza-las-rosas-de-ecuador-para-san-valentin>
- Almeida, S. (27 de agosto de 2020). Sofía Almeida: 'EFTA trae oportunidades a Ecuador'. *Líderes*. (P. Alvarado, Entrevistador) Obtenido de
<https://www.revistalideres.ec/lideres/sofia-almeida-efta-oportunidades-entrevista.html>
- Alvarado, P. (21 de abril de 2020). *Asamblea Nacional de Ecuador aprobó acuerdo comercial con EFTA*. Obtenido de
<https://www.elcomercio.com/actualidad/asamblea-aprobacion-acuerdo-comercial-efta.html>
- Alvarado, P. (16 de Julio de 2020). *El Comercio*. Obtenido de
<https://www.elcomercio.com/actualidad/camara-ecuador-suiza-relaciones-bilaterales.html>
- Alvarado, S. (2002). *El caso del comercio exterior de la flor ecuatoriana como una alternativa para la comercialización de otros productos perecibles*. Obtenido de Core: <https://core.ac.uk/download/pdf/159772659.pdf>
- Angelmiro, R. (2020). *Historia de la Floricultura*. Obtenido de Calameo:
<https://www.calameo.com/read/005543306c875d4815b43>
- Arias, E. R. (22 de abril de 2020). *Economipedia*. Obtenido de
<https://economipedia.com/definiciones/costo-de-produccion.html>

- Avendaño Ruiz, B., & Schwentesius, R. (ene./mar. de 2005). Factores de competitividad en la producción y exportación de hortalizas: el caso del valle de Mexicali, B.C., México. *Scielo*, 36(140). Obtenido de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362005000100008
- Azorin, J. P. (10 de enero de 2015). *Regalar Flores.Net*. Obtenido de Flores: <https://www.regalarflores.net/blog/los-mayores-productores-de-flores-del-mundo/>
- Banco Central del Ecuador. (septiembre de 2020). *Boletín 36.- Acuerdo Comercial con Asociación Europea de Libre Comercio*. Banco Central del Ecuador, Subgerencia de Programación y Regulación. Recuperado el 23 de diciembre de 2020, de Boletín Informativo de Integración Monetaria y Financiera: <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/BOLETIN362020.pdf>
- BBC. (31 de julio de 2016). *BBC News*. Obtenido de Mundo: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-36905800>
- BCE. (Julio de 2020). *BANCO CENTRAL DEL ECUADOR*. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/bctel20.pdf>
- BCE. (15 de diciembre de 2020). *Estadísticas Sector Externo*. Obtenido de Balanza de Pagos: <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc202012.pdf>

Cabrera López, M. E. (octubre de 2011). *Facultad de Ciencias Económicas*.

Obtenido de Repositorio Universidad de Guayaquil:

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/1523/1/CABRERA%20L%C3%93PEZ%20MABELL%20ELENA.pdf>

Calé, F. e. (13 de julio de 2015). *Blog del Florista*. Obtenido de Flores al día:

<https://www.blogdelflorista.es/index.php/2015/07/13/rosas-de-ecuador-las-mejores-del-mundo/>

Calvache, A. (2010). ELABORACIÓN DE UN MANUAL TÉCNICO-PRÁCTICO DEL CULTIVO DE ROSAS (*Rosa sp.*) PARA EXPORTACIÓN.

Rumipamba. Recuperado el 11 de enero de 2020, de

https://www.researchgate.net/publication/320387356_Cultivo_de_Rosas_para_Exportacion

Castro, R. L. (24 de marzo de 2020). *Comercio y Aduanas*. Obtenido de

<https://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior/comercioexterior/aduanas/que-es-arancel/>

Centro de Comercio Internacional. (2019). *TRADE MAP*. Obtenido de

https://www.trademap.org/ProductRev_SelProductCountry.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c%7c%7c060311%7c%7c%7c20%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1

Centro de Comercio Internacional. (2019). *TRADE MAP*. Obtenido de

https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c%7c%7c060311%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c%7c1

- Centro de Comercio Internacional. (2019). *TRADE MAP*. Obtenido de https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c060311%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1
- Clerque, K. (4 de marzo de 2014). *La Industria de las rosas en el Ecuador*. Obtenido de Economía y Finanzas Internacionales: <http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/14-competitividad/171-la-industria-de-las-rosas-en-el-ecuador>
- Coba, G. (7 de septiembre de 2020). *PRIMICIAS*. Obtenido de <https://www.primicias.ec/noticias/economia/sector-floricola-experimenta-adquisiciones-fusiones/>
- Comercio y Aduana. (28 de octubre de 2019). *Comercio y Aduana*. Obtenido de ¿Que es comercio internacional?: <https://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior/comercioexterior/aduanas/que-es-comercio-internacional/>
- Comunidad Andina. (25 de julio de 2007). *Expresión Aduanera*. Obtenido de Documentos Informativos: <http://www.expresionaduanera.com.ve/doc/vuenesa.pdf>
- Corporación Financiera Nacional. (octubre de 2017). *Ficha Sectorial: Cultivo de Flores*. Obtenido de Biblioteca CFN: <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2017/10/FS-Cultivo-de-Flores-octubre-2017.pdf>
- Corporación Financiera Nacional. (agosto de 2020). *Ficha Sectorial: Cultivo de Flores*. Obtenido de Biblioteca CFN: <https://www.cfn.fin.ec/bibliotecainfo/>

- Corvo, H. S. (2019). *Lifeder*. Obtenido de Administracion y Finanzas:
<https://www.lifeder.com/valor-agregado/>
- DHL. (14 de marzo de 2019). *Exporta con DHL*. Obtenido de Comercio Internacional: <https://www.exportacondhl.com/blog/exportar-a-suiza/>
- Diario del Exportador. (septiembre de 2016). Obtenido de Diario del Exportador:
<https://www.diariodelexportador.com/2016/09/que-es-una-certificacion-internacional.html>
- EFI. (24 de enero de 2020). *Efi - Economía y Finanzas Internacionale*. Obtenido de <http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/2-uncategorised/41-teoria-clasica-del-comercio-internacional>
- Ekos Negocios. (1 de Febrero de 2019). *Ekos Negocios*. Obtenido de <https://www.ekosnegocios.com/articulo/ecuador-es-el-tercer-exportador-mundial-de-flores>
- El Telégrafo. (02 de noviembre de 2017). *El Telégrafo*. Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/el-sector-floricola-no-se-recupera-desde-2014>
- El Universo. (25 de diciembre de 2019). Protestas en Ecuador fueron lo más destacado de 2019 para 40 % de encuestados por Cedatos. Quito, Pichincha, Ecuador. Obtenido de El U.
- ESPAC. (2017). *Ecuador en cifras*. Obtenido de https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_agropecuarias/espac/espac_2017/Informe_Ejecutivo_ESPAC_2017.pdf

- Expoflores. (2019). *EXPOFLORES*. Obtenido de https://expoflores.com/wp-content/uploads/2020/04/reporte-anual_Ecuador_2019.pdf
- EXPOFLORES. (15 de Junio de 2020). *EXPOFLORES*. Obtenido de <https://expoflores.com/wp-content/uploads/2020/07/Reglamento-General-FE%C2%AE-V3.1-2020.pdf>
- Expoflores. (2021). *Expoflores*. Obtenido de Certificación Flor Ecuador: <https://expoflores.com/flore-certified/>
- Expoflores. (enero de 2021). *EXPOFLORES*. Obtenido de Información Económica: <https://expoflores.com/wp-content/uploads/2021/01/enero-2021.pdf>
- Export Entreprises SA. (2019). *Santander Trade*. Obtenido de Suiza: Empaques y normas: <https://santandertrade.com/es/portal/gestionar-embarques/suiza/empaques-y-nomas>
- FairTrade Internacional. (2021). *FairTrade Internacional*. Obtenido de <https://info.fairtrade.net/es/what>
- Gallegos, M., Beltrán, L., Calderón, L., & Guerra, V. (2020). La diferenciación como estrategia de competitividad en el sector florícola del Cantón Cayambe (Ecuador). *Espacios*, 2. Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a20v41n10/20411002.html>
- Gaytán, R. T. (2005). *Teoría del Comercio Internacional*. México: Siglo XXI Editores. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=vWAEfcJWwqwC&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>

- Gómez, C., & Agustin, E. (julio de 2014). Análisis histórico del sector florícola en el Ecuador y estudio del mercado para determinar su situación actual. *Análisis histórico del sector florícola en el Ecuador y estudio del mercado para determinar su situación actual*. Quito. Obtenido de <http://repositorio.usfq.edu.ec/bitstream/23000/3323/1/110952.pdf>
- Grudemi. (14 de junio de 2020). *Enciclopedia Económica*. Obtenido de <https://enciclopediaeconomica.com/balanza-comercial/>
- GrupoEi. (14 de noviembre de 2017). *GrupoEi Comercio Exterior*. Obtenido de <https://blog.grupoei.com.mx/productos-tradicionales-y-no-tradicionales-mexico>
- Guía de la Calidad©. (2019). *Guía de la Calidad*. Obtenido de Plan Estratégico: <https://guiadelacalidad.com/sistema-de-gestion/plan-estrategico/>
- Haro, P., & Borsic, Z. (2019). *Revista electrónica ISSN*. Obtenido de http://world_business.espe.edu.ec/wp-content/uploads/2019/06/19.2-An%C3%A1lisis-prospectivo-y-comparativo-de-la-exportaci%C3%B3n-de-Gypsophillas.pdf
- Haz, V. (3 de noviembre de 2014). "Flores ecuatorianas buscan ganar mercado en Suiza y Catar tras la visita de Presidente". *El Telégrafo*. Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/flores-ecuatorianas-buscan-ganar-mercado-en-suiza-y-catar-tras-la-visita-de-presidente-infografia>
- Haz, V. (11 de junio de 2014). El sector florícola genera 103 mil fuentes de empleo. *El Telégrafo*. Obtenido de

<https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/el-sector-floricola-genera-103-mil-fuentes-de-empleo>

Haz, V. (21 de abril de 2020). Aprobación de acuerdo EFTA permite a Ecuador consolidarse en el mercado europeo. *El Telégrafo*. Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/efta-mercado-europeo>

Hernández, S. (2016). Teoría pura del comercio internacional. *Algunas ideas sobre Comercio Internacional*. FACSO.

INEC. (2012). *Sistema Integrado de Consulta de Clasificaciones y Nomenclaturas (SIN)*. Obtenido de Ficha técnica de Agricultura: https://aplicaciones2.ecuadorencifras.gob.ec/SIN/co_agricola.php?id=01962.06.01

Izquierdo, D., Mosquera, M. F., Roble, G., & Rosales, F. (2018). Competitividad en las exportaciones florícolas del Ecuador. *Ciencia Digital*, 320-333.

Jaramillo, J. P. (7 de enero de 2019). *2018: año reprobado en economía. ¿Qué queda para el 2019?* Obtenido de Revista Crisis: <https://www.revistacrisis.com/debate-economia-y-trabajo/2018-ano-reprobado-en-economia-que-queda-para-el-2019>

Jaramillo, R. (2016). *Dialnet*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/download/articulo/6154126.pdf>

Karanikas, P. (25 de julio de 2017). *Metroflor*. Obtenido de El mercado de las flores en europa: <https://www.metroflorcolombia.com/el-mercado-de-las-flores-en-europa/>

- López, M. E. (octubre de 2011). *PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN, EXPORTACIONES DE LAS FLORES EN EL ECUADOR Y SU ROL EN LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES (2007-2010)*. Obtenido de Repositorio Universidad de Guayaquil:
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/1523/1/CABRERA%20L%C3%93PEZ%20MABELL%20ELENA.pdf>
- Mackay, C., Franco, Z., González, G., & Poveda, G. (mayo de 2020). *EL SECTOR FLORÍCOLA ECUATORIANO Y SU AFECTACIÓN EN EL MERCADO INTERNACIONAL PRODUCTO DE LA PANDEMIA CAUSADA POR EL COVID-19*. Obtenido de CONGRESO INTERNACIONAL VIRTUAL SOBRE COVID-19. CONSECUENCIAS PSICOLÓGICAS, SOCIALES, POLÍTICAS Y ECONÓMICAS:
<https://www.eumed.net/actas/20/covid/5-el-sector-floricola-ecuatoriano-y-su-afectacion-en-el-mercado-internacional.pdf>
- Mangones, G. H. (2006). *Diccionario de Economía*. Medellín: Universidad Cooperativa de Colombia.
- Mantilla, M., Vilcacundo, A., Ruiz, M., & Mayorga, C. (2018). *LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA Y LA COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES*. Obtenido de <http://portal.uasb.edu.ec/UserFiles/385/File/La%20innovacion%20tecnologica%20y%20la%20competitividad%20de%20las%20pymes%20manufactureras.pdf>
- Manuel, J. (2018). *La Cultura del Marketing*. Obtenido de Plan de Marketing:
<https://laculturadelmarketing.com/herramientas-claves-en-un-plan-de-marketing-ii-5-fuerzas-de-porter/>

- Marqu ez, J. (mayo de 2020). *Ecuador en Cifras*. Obtenido de Boletín Técnico N  01-2019-ESPAC: https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_agropecuarias/espac/espac-2019/Boletin%20Tecnico%20ESPAC_2019.pdf
- Martínez, C., Corredor,  ., & Herazo, G. (2006). *Negocios Internacionales, Estrategias Globales*. Bogotá: Universidad Santo Tomás. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=TvCLGbfdRIEC&pg=PT61&dq=desventajas+y+ventajas+de+exportar&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjOr7XEqMfeAhUJ74MKHRZ-DgoQ6AEIPjAE#v=onepage&q=desventajas%20y%20ventajas%20de%20exportar&f=false>
- Mena, P., Vos, J., Van Ommen, P., & Boelens, R. (2018). FLORES, ACAPARAMIENTO DEL AGUA Y RESPONSABILIDAD EMPRESARIAL SOCIAL: CERTIFICACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE ROSAS Y RECLAMOS POR LA JUSTICIA AMBIENTAL EN EL ECUADOR. *Cuadernos de Geografía*, 189-214. doi:10.7203/CGUV.101.13727
- Metroflor. (11 de Diciembre de 2018). *Metroflor*. Obtenido de <https://www.metroflorcolombia.com/floricultura-en-el-mundo-kenia/>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2020). *Ministerio de Economía y Finanzas del Perú*. Obtenido de Acuerdos Comerciales: <https://www.mef.gob.pe/es/acuerdos-comerciales/acuerdos-comerciales>
- MINISTERIO DE PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES. (2020). *MINISTERIO DE PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES*.

- Obtenido de https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2020/10/Diptico_AC-Ecuador-Efta_compressed.pdf
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (30 de octubre de 2020). *Rosas ecuatorianas no pagarán aranceles al exportarse a Estados Unidos*. Obtenido de Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca:
<https://www.produccion.gob.ec/rosas-sin-arancel-a-eeuu/>
- MIPRO. (2020). *MIPRO*. Obtenido de https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2020/10/Diptico_AC-Ecuador-Efta_compressed.pdf
- Morales, C., & Yanza, C. (2017). *Repositorio UCE*. Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/9941/1/T-UCE-0005-034-2017.pdf>
- Moreno, A., Narváez, D., & Sancho, S. (diciembre de 2016). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de Subgerencia de Integración Monetaria y Financiera Regional:
<https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/doctec11.pdf>
- MPCEIP. (octubre de 2020). *Informe mensual de Comercio Exterior*. Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2020/12/Informe-Mensual-Dic-2020-datos-Octubre-2020-BCE.pdf>
- MPCEIP. (octubre de 2020). *Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca*. Obtenido de Acuerdo comercial EFTA:
https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2020/10/Diptico_AC-Ecuador-Efta_compressed.pdf

Ordoñez, M. (30 de abril de 2020). *Meythaler & Zambrano*. Obtenido de

<https://www.meythalerzambranoabogados.com/post/ecuador-aprueba-acuerdo-efta>

Parada, L. (23 de Julio de 2019). *RPubs*. Obtenido de

<https://www.rpubs.com/F3rnando/507482>

Paredes Barros, M. X. (junio de 2019). POSICIONAMIENTO DE LOS

FLORICULTORES ECUATORIANOS, FRENTE A LOS CAMBIOS Y

TENDENCIAS DEL MERCADO RUSO, AMERICANO, EUROPEO Y

CHINO EN LA EXPORTACIÓN DE ROSAS DE CORTE, COMO

FUENTE PARA LA TOMA DE DECISIONES. *POSICIONAMIENTO DE*

LOS FLORICULTORES ECUATORIANOS, FRENTE A LOS CAMBIOS Y

TENDENCIAS DEL MERCADO RUSO, AMERICANO, EUROPEO Y

CHINO EN LA EXPORTACIÓN DE ROSAS DE CORTE, COMO

FUENTE PARA LA TOMA DE DECISIONES. Quito, Pichincha, Ecuador.

Obtenido de [https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/3834/1/T-](https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/3834/1/T-UIDE-2210.pdf)

[UIDE-2210.pdf](https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/3834/1/T-UIDE-2210.pdf)

Paredes, M. (2019). *Repositorio UIDE*. Obtenido de

<https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/3834/1/T-UIDE-2210.pdf>

Pedrosa, J. (21 de septiembre de 2016). *Economipedia*. Obtenido de

Defniciones: <https://economipedia.com/definiciones/ley-de-say.html>

Rainforest Alliance. (2021). *Rainforest Alliance*. Obtenido de

<https://www.rainforest-alliance.org/lang/es/about/rainforest-alliance-certified-seal>

- Reyes, G. (2013). *Repositorio PUCE*. Obtenido de <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/7473/10.C06.000296.pdf?sequence=4&isAllowed=y>
- Riquelme, M. (16 de julio de 2018). *Web y Empresas*. Obtenido de Planificación Estratégica: <https://www.webyempresas.com/la-ventaja-competitiva-segun-michael-porter/>
- Robles, F. (21 de abril de 2020). *Lifeder*. Obtenido de Investigación pura: características, tipo, ejemplos: <https://www.lifeder.com/investigacion-pura/>
- SAE. (10 de febrero de 2017). *Servicio de Acreditación Ecuatoriano*. Obtenido de Noticias: <https://www.acreditacion.gob.ec/que-son-los-codigos-ciui/>
- Sánchez, A. M., Vayas, T., Mayorga, F., & Freire, C. (6 de julio de 2020). *Blogs Cedia*. Obtenido de Observatorio Económico y Social de Tungurahua: <https://blogs.cedia.org.ec/obest/wp-content/uploads/sites/7/2020/06/Diagn%C3%B3stico-sector-flor%C3%ADcola-Ecuador.pdf>
- SENAE. (19 de septiembre de 2020). *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-importar/>
- SENAE. (19 de septiembre de 2020). *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (noviembre de 2017). *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. Recuperado el 2020, de Servicios para OCE's: <https://www.aduana.gob.ec/sexta-enmienda/>

- Silva, M. V., & DATA, E. C. (26 de enero de 2020). La capacidad de cultivo de flores de Ecuador suma USD 900 millones. *El Comercio*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/venta-local-flores-negocios-economia.html>
- Sperber, D. (18 de junio de 2015). *Salvaguardias Ecuador-2015*. Obtenido de Estado del Derecho: <http://estadodelderechoec.blogspot.com/2015/06/salvaguardias-ecuador-2015.html>
- Suñol, S. (2006). Aspectos Teóricos de la Competitividad. *Ciencia y Sociedad*, 179-198. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/870/87031202.pdf>
- Switzerland Global Enterprise. (septiembre de 2018). *Switzerland Global Enterprise*. Obtenido de Enabling New Business: <https://www.s-ge.com/sites/default/files/publication/free/factsheet-customs-es-s-ge-2018.pdf>
- Toaquiza, G. (2017). *ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE ROSAS, EN LA PARROQUIA MULALO DEL CANTÓN LATACUNGA, PROVINCIA DE COTOPAXI, EN EL MARCO DE LA TRANSFORMACIÓN DE LA MATRIZ PRODUCTIVA, CON FINES DE EXPORTACIÓN DURANTE EL PERIODO 2009-2015*. Quito, Pichincha, Ecuador: UCE. Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec/handle/25000/9919>
- Torres, A. V. (19 de agosto de 2020). *Criterios Digital*. Obtenido de Empresa: <https://criteriosdigital.com/empresa/avega/acuerdo-comercial-con-suiza-ecuador/>

UNAM. (2020). *UNAM*. Obtenido de Economía:

<http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/mcam/1.pdf>

Vega, A. (19 de Agosto de 2020). *Criterios Digital*. Obtenido de

<https://criteriosdigital.com/empresa/avega/acuerdo-comercial-con-suiza-ecuador/>

Westreicher, G. (2018). *Economipedia*. Obtenido de Oferente:

<https://economipedia.com/definiciones/oferente.html>

World Basc Organization. (2021). *Business Alliance for Secure Commerce*.

Obtenido de <https://www.wbasco.org/es/pagina-institucional/quienes-somos>

World BASC Organization. (2021). *WORLD BASC ORGANIZATION*. Obtenido

de Business Alliance for Secure Commerce:

<https://www.wbasco.org/es/certificacion/certificacion-basc>