

El fenómeno de las exportaciones, revisitado



Ma. Claudia Rivas, Carlos Vera

Mara Cabanilla Guerra, PhD.
Rectora

Econ. Galo Cabanilla Guerra, PhD.
Canciller

Econ. Mercedes Conforme Salazar, PhD.
Vicerrectora académica

Ing. Diego Aguirre, MSc.
Decano de Grado

Econ. Karina Alvarado Quito, MSc.
Decano de Posgrado e Investigación

Dr. Xavier Landívar
Decano Ciencias de la Salud

Arq. José Bohórquez, PhD.
Secretario General

Luis Carlos Mussó
Editor
Ricardo Espinosa
Diseño

Libro revisado por pares

© Editorial UTEG
Primera edición, diciembre de 2022
© Del autor
ISBN 978-9942-614-08-7
Ecuador

Tabla de contenido

4

IMPORTACIONES ECUATORIANAS DEL SECTOR AUTOMOTRIZ 2017-2021 Y EL IMPACTO DE LA COVID-19

Paola Adriana Cujilema Cujilema / María Claudia Rivas

23

PRIMER ACERCAMIENTO DE LA PANDEMIA COVID19 EN PEQUEÑOS EXPORTADORES DE BANANO EN ECUADOR 2018-2021

Selena Alejandra García Camacho / Carlos Vera

47

ANÁLISIS ECONÓMICO DEL INCREMENTO DEL FLETE INTERNACIONAL DESDE CHINA A ECUADOR ETAPA PANDÉMICA COVID-19 2019-2021

Priscila Isabel Silva Pincay / María Claudia Rivas

64

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE ROSAS FRESCAS A ITALIA, CONSECUENCIAS DEL COVID-19, PERIODO 2016-2020.

Maickey Segundo Chernes Barco / Carlos Vera

84

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES FLORÍCOLAS DEL ECUADOR HACIA EE. UU. Y RUSIA, PERIODO 2016-2021

Kamila Nahomy Iglesias Narváez / Carlos Vera

IMPORTACIONES ECUATORIANAS DEL SECTOR AUTOMOTRIZ 2017-2021 Y EL IMPACTO DE LA COVID-19

Paola Adriana Cujilema Cujilema
Paola99cujilema@gmail.com

María Claudia Rivas
coordinadorgradoonline05@uteg.edu.ec

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo examinar el impacto del Covid-19 en las importaciones ecuatorianas del sector automotriz y su evolución en el período 2017-2021; para lo cual se empleó como metodología la investigación descriptiva, documental, cuantitativa y no experimental. Los resultados demostraron que, las importaciones han experimentado una tendencia creciente durante el período, sin embargo, se reflejó una reducción de las importaciones en el 2020 por motivos de la pandemia. Las causas correspondieron a la baja demanda del mercado interno, cancelación de pedidos y el cierre de las unidades productivas del sector. Ecuador importa principalmente vehículos desde China, Colombia, Corea del Sur y México. Los automóviles, camionetas y camiones representan un mayor volumen de importación en los últimos años. Las estrategias de mejora estuvieron integradas por acciones como el incremento de la eficiencia en los procesos de importación, fortalecimiento aduanero, incremento de la competitividad, mejoras en la logística de importación y nuevas relaciones comerciales.

Palabras clave: Sector automotriz, importaciones, Covid-19 y estrategias.

INTRODUCCIÓN

Las cadenas de valor mundiales fueron el principal medio de transmisión del virus al comercio global; debido a los protocolos adoptados por China, en enero, con el cierre de sus fronteras causando la suspensión de exportaciones de materiales para sectores industriales como automotriz, electrónica, farmacéutica, instrumentos médicos, entre otros (Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL], 2020).

Las estadísticas dadas por la Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana (CINAE) aluden que, durante el 2017 y 2018 se comercializaron cerca de 43,239 y 39,991 unidades, respectivamente, no obstante, en el 2019 la producción fue mínima, cerca de 23,704 unidades. En cambio, en los últimos años en estado de pandemia la producción ha sido cerca de 12,000 unidades, todos estos aspectos han generado gran impacto en esta industria, debido a que la participación del mismo en el comercio solo representa el 18% total del mercado, cuando en años anteriores representaba cerca del 30% y hasta el 40% (Pozo, Aldaz, & Vega, 2021).

Ante tales motivos, es necesario analizar de forma profunda al sector automotriz para poder identificar el impacto real de la pandemia. Por ejemplo, en algunos países que proveían de insumos y herramientas han creado sus políticas de bioseguridad limitando al comercio. Además de determinar los vehículos con mayor y menor demanda, las operaciones que han disminuido la importación, así como las causas y efectos de dichos cambios, adicional de verificar qué impacto tuvo la Covid-19 en las importaciones de forma general. Todos estos puntos, permitirán diseñar estrategias de mejora en torno al aumento de las importaciones del sector automotriz. Entre las estrategias a implementar se pueden caracterizar la motivación en los impuestos arancelarios y mejor comercialización aduanera.

En resumen, con las estrategias propuestas se prevé llevar en marcha el análisis de cada una, con el fin de reducir o eliminar y que a su vez favorezca al sector automotriz del país. En el caso de los impuestos arancelarios se desea motivar una baja en el pago de aranceles de ciertos insumos importados, cumpliendo con los procesos autorizados. En el caso de la comercialización aduanera, se destaca la delimitación y desarrollo de los procesos y políticas formales; con el objetivo de mejorar dicha gestión, implementación de nuevas tecnologías que permitan aumentar los niveles comunicacionales en este ámbito, siendo óptimo un protocolo de bioseguridad, así como mejoras en los procesos operativos y de logística en lo que respecta al proceso de importación.

La pregunta de investigación se resume en ¿Cómo fue el proceso de las importaciones automotrices nacionales y el impacto provocado por la pandemia en los últimos años? La línea de investigación es gestión empresarial, responsabilidad social y competitividad de la empresa ecuatoriana. El objetivo general consistió en examinar el impacto de la Covid-19 en las importaciones ecuatorianas del sector automotriz y su evolución en el período 2017-2021. Los objetivos específicos consisten en revisar los fundamentos teóricos acerca de la importación automotriz y el impacto de la Covid-19; del mismo modo, establecer las importaciones del Ecuador en el sector automotriz, sus productos, países de origen y la tendencia que han tenido durante el periodo 2017-2021; diseñar estrategias de mejora para las importaciones del sector automotriz del Ecuador en la etapa post pandemia.

DESARROLLO TEMÁTICO

Antecedentes Referenciales

La industria automotriz ecuatoriana sustenta un rol fundamental en la esfera económica del país, dado que su desarrollo aporta significativamente en la generación de ingresos estatales, creación de fuentes de empleo y fomenta la ejecución de actividades relacionadas con este sector, favoreciendo el crecimiento económico nacional (Quinde, Vera, Ordeñana, & Silvera, 2021). La metodología aplicada fue de carácter exploratorio y documental; bajo esta premisa, los resultados permitieron reconocer que, en los últimos años, el sector ha estado sujeto a importantes cambios en lo que respecta a la oferta y demanda, generando la salida significativa de divisas que afecta la balanza comercial del país. En consecuencia, las medidas adoptadas correspondieron al incremento de cupos de importación y de aranceles, los cuales se ubicaron en el 5%, 25% y 45%, generando una reducción de las importaciones hasta el 2015 del 37.78% en comparación con el 2014. En conclusión, las medidas consideradas favorecieron la balanza comercial ecuatoriana y a su vez, generaron un alivio en el déficit continuo que el sector sostuvo en los últimos años.

Por otro lado, Franco y Jiménez (2021) ejecutaron una investigación con la finalidad de analizar el impacto y los efectos que ha generado la presencia de la Covid-19 en el sector automotriz. El estudio sostuvo un enfoque cuantitativo, método deductivo, de alcance explicativo, diseño no experimental y documental. Los resultados determinaron que, la pandemia generó la reducción de las ventas del sector (35.08%) y de la recaudación en ventas netas del 12% (42.07%) en el 2020. Debido a la Covid-19, el sector automotriz se ha enfrentado a descensos significativos de inversión y demanda, perjudicando la cadena de suministros y trabajadores. Los autores destacaron la importancia del apoyo que debe brindar el gobierno a través de políticas que fortalezcan la recuperación del sector automotriz en post pandemia.

La investigación empleó un enfoque mixto, diseño no experimental, de corte transversal, de campo y documental. Los resultados determinaron que en la ciudad se encuentran 22 importadoras enfocadas en los repuestos automotrices, donde la mayoría ha visualizado un decrecimiento del tamaño de la empresa dado la baja de ventas, las cuales fueron calificadas como malas por el 57.15% de los importadores. El margen de reducción de ventas se ubicó entre el 50% al 100%, mientras que, las pérdidas económicas estimadas se ubicaron entre los \$20,000.00 a más de \$150,000.00. En consecuencia, el 95% de las organizaciones no presentó suficiente liquidez para la cobertura de sus gastos durante el estado de excepción; sin embargo, el 62% no detuvo los procesos de importación. En conclusión, la pandemia ha generado no solo la reducción de las ventas, sino también, de las plazas laborales del sector, aspectos que han perjudicado la liquidez de las importadoras automotrices.

Importaciones

De acuerdo con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE, 2021); las importaciones se definen como la acción que posibilita el ingreso de mercancías extranjeras dentro de una nación bajo el cumplimiento de las obligaciones y formalidades aduaneras. Según Gómez y Ramírez (2017) mediante el desarrollo de importaciones se

permite la adquisición de servicios y bienes que no son producidos en el interior de un país. Estos no solo benefician a los consumidores en aspectos como la calidad, variedad y precio, sino también las organizaciones, en cuanto a la obtención de insumos, materiales de producción y recursos tecnológicos. A pesar de este escenario, las importaciones también representan una competencia para las industrias nacientes o establecidas en el territorio importador, generando lesiones a nivel interno en el mercado laboral, lo cual se ve reflejado en el desempleo.

Toda persona sea natural o jurídica, nacional o extranjera legalizada puede realizar la importación automotriz siempre y cuando se encuentre oficialmente registrado y aprobado por el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE). Además, de cumplir con la gestión de los requisitos, los cuales son: vehículos nuevos y no usados, contar con póliza de seguro, factura, packing list, documento de embarque, póliza aduanera de seguro, número de identificación vehicular (VIN) y de motor por cada vehículo, color de cada vehículo, entre otras características. Finalmente, los impuestos a cancelar se establecen por medio de los aranceles, impuesto del valor agregado (IVA), impuesto a consumos especiales, Fodinfra, entre otros aspectos (SENAE, 2021).

Sector Automotriz

El sector automotriz representa una de las industrias más importantes para la economía mundial, debido a los efectos multiplicadores que produce en otras industrias como la metalmecánica, de neumáticos, plásticos, manufactura, entre otros (Rea, Paltín, & Piedra, 2020). De igual forma, constituye una de las fuentes principales generadoras de empleo indirecto y directo en las empresas encargadas de la fabricación de los vehículos, autopartes y su comercialización (A. Sánchez, Vayas, Mayorga, & Freire, 2020). A nivel mundial, el sector automotriz se ha caracterizado por mantener procesos de reestructuración constantes en las últimas décadas, transformándose en la actualidad en una de las industrias con mayor dinamismo y productora de efectos significativos en la economía de las naciones considerando aspectos como la productividad, competitividad y el desarrollo tecnológico (Quinde et al., 2021); (Zea, Álvarez, & Andrade, 2021).

En Ecuador, el sector automotriz goza de una importante participación en la economía nacional, dado los ingresos que produce mediante las actividades directas e indirectas que ejecuta (Pico & Coello, 2017; (Valle, Mayorga, & Hidalgo, 2019). De acuerdo con, el Servicio Ecuatoriano de Normalización (INEN) las importaciones cuyo origen data de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y la Unión Europea (UE) deben acogerse a diversos acuerdos comerciales a través de requisitos y lineamientos, tales como: factura, certificados de procedencia del vehículo, declaración por factura del país de origen, declaración del fabricante sobre el cumplimiento de la política técnica ecuatoriana. Finalmente, todos estos documentos deben estar legalmente constituidos a través de la Declaración Única a la Importación (DUI) de manera gratuita y adjuntando la firma electrónica (INEN, 2020).

En lo que respecta al consumidor final, la productividad del sector se divide en tres segmentos según el posicionamiento que mantiene el vehículo en el mercado y la marca, los cuales son premium, de valor y de entrada. El primer segmento representa el 10% del mercado, el segundo el 70% y el tercero el 20%. Cabe mencionar que, la industria automotriz ecuatoriana se concentra mayoritariamente en el centro norte de la región sierra y está principalmente constituido por tres ensambladoras que producen camionetas y vehículos todo terreno (ESPAE, 2017; Pro Ecuador, 2017).

Impacto de la Covid-19 en el Sector Automotriz

De acuerdo con la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE, 2018) el sector automotriz se caracteriza por su intensidad en factores de conocimiento y capital, además de cumplir un rol fundamental en el desarrollo y crecimiento socioeconómico de una nación. La industria automotriz también se reconoce como un agente clave de innovación, debido a la importante inversión que se realiza en el ámbito de investigación, producción y desarrollo, alcanzado los € 84 mil millones a nivel mundial. Dentro de este marco, desde el 2007 hasta el 2017, el sector sostuvo un crecimiento productivo del 25%, donde los automóviles constituyen uno de los elementos de exportación más

relevantes. En consecuencia, la industria automovilística factura anualmente más de € 2.75 billones, representando el 3.65% del Producto Interno Bruto (PIB) global.

Dada la importancia del sector automotriz en la economía del mundo, es imprescindible analizar el impacto que ha generado la Covid-19 sobre esta industria. En este ámbito, Deloitte (2020) manifestó que; el retorno hacia la normalidad luego de la pandemia no se generará hasta después de un largo período, representando para el sector automotriz la incidencia de nuevos riesgos que pueden afectar potencialmente sus redes de distribución.

En la actualidad se han identificado tres escenarios negativos de la industria producto de la Covid-19, los cuales aluden a las pérdidas económicas y estrés financiero, reducción de puntos de ventas y riesgos laborales. En el primer caso, se enfatiza la baja significativa de ventas en los concesionarios de automóviles, debido al incremento de los precios, el daño económico y la volatilidad cambiaria. En el segundo aspecto, se determina que las tensiones de liquidez por la crisis de la pandemia pueden generar la insolvencia; por ende, la quiebra de los puntos de venta. Finalmente, los riesgos laborales implican la ejecución de ajustes en gastos fijos, los cuales se centralizan en los sueldos de los empleados, intensificando la responsabilidad laboral de los concesionarios y la empresa automotriz.

A nivel mundial; el sector automotriz durante la pandemia estuvo expuesta a múltiples desafíos, generando efectos negativos en los ingresos del 80% de las empresas automotrices durante el 2020, además de la ausencia de personal en el 78% de las organizaciones, impactando directamente sus operaciones productivas. Es fundamental reconocer que China constituye el 80% de la cadena de abastecimiento de automóviles en el mundo y ante la presencia de la pandemia. Este país visualizó una caída del 18% de las ventas durante el primer bimestre del 2020 (Bruno, 2020). La industria automotriz ha sido fuertemente golpeada por múltiples factores que implican el cierre de las fábricas, la caída de la demanda, la paralización de la cadena de suministro, reducción de ventas, impacto en el comercio internacional (exportaciones e importaciones) y el desempleo (Organización Internacional del Trabajo, [OIT], 2020; (Zárate & Sánchez, 2021).

En Ecuador, la pandemia produjo la interrupción de la producción y el comercio de los vehículos, sector que a principios del 2020 estimaba una contracción de las ventas del 10%; no obstante, ante la llegada de la Covid-19, dicha situación empeoró ocasionando la caída de las ventas en un 41% (Gualotuña, 2020). Por último, la importancia de los acuerdos comerciales forma parte de los elementos internacionales que benefician a los países al mejor desenvolvimiento de sus economías y se inclinan hacia una buena relación con sus socios comerciales. En el caso de no existir tal convenio, puede incurrir en que un país caiga en la tentación de manipular las conexiones de intercambio, para acrecentar sus ingresos beneficiando los montos de las exportaciones y presente dificultades económicas y políticas que deben encarar los gobiernos al recrear nuevas medidas comerciales (BCE, 2019).

Normativas de la Industria Automotriz del Ecuador

Con respecto a normativas comerciales, se establece la salvaguardia por balanza de pagos, cuyas modificaciones se atribuyeron a la Resolución No. 011-2015 del Comité de Comercio Exterior (Comex), la cual se enfoca en regular el nivel de las importaciones. Por otro lado, ciertos índices pasaron del 40% al 35% de sobretasa arancelaria y el reemplazo del 15% por el 25% de la sobretasa (AEADE, 2021a). Por otra parte, se integra la resolución enfocada en las disposiciones para la ejecución de importaciones de piezas y vehículos, donde el primer artículo determina el consentimiento de importar vehículos nuevos y modelos que correspondan al período en que se efectúa la importación o al siguiente año, este aspecto será verificado a través del número de identificación del vehículo (VIN). Este parámetro únicamente aplica en aquellas importaciones de vehículos, accesorios, piezas o partes clasificados en la sección 87 y considerando del Arancel Nacional de Importaciones, la subpartida 9808.00.00.94, a excepción de los códigos 8712, 8713 y 8716. Para llevar a cabo el proceso de importación es fundamental cumplir con las normas de protección del medio ambiente adoptadas por el país (Comité de Comercio Exterior, 2016).

METODOLOGÍA

Nivel, Tipo y Diseño de la Investigación

La investigación descriptiva sustenta como objetivo principal, describir la situación actual de un determinado fenómeno de estudio según los hechos observados; mientras que, la investigación documental es aquella que se ejecuta mediante la consulta de diferentes fuentes de información como libros, tesis, revistas, registros institucionales, periódicos, entre otros. Por otro lado, la investigación cuantitativa infiere en la recopilación de datos puntuales sobre un tema investigativo con la finalidad de analizar hipótesis predefinidos, además es un método de estudio que emplea elementos de análisis matemático y estadístico para detallar, explicar y pronosticar fenómenos a través de información numérica. En tanto que, la investigación no experimental es el tipo de estudio que se ejecuta sin contemplar la manipulación de las variables, produciendo la obtención de un conocimiento natural acorde a la realidad presente (Pereyra, 2020).

Dado los constructos teóricos planteados, en el presente estudio se aplicó un nivel de investigación descriptivo y documental, de tipo cuantitativo y diseño no experimental. En consecuencia, bajo el primer criterio se caracterizaron diferentes aspectos inmersos en las importaciones ecuatorianas del sector automotriz, su tendencia evolutiva en los últimos cuatro años y el impacto que ha generado la prevalencia de la Covid-19 en esta industria. Cabe mencionar que, el desarrollo del trabajo se fundamentó principalmente en la revisión y análisis de múltiples recursos informativos, como artículos científicos, páginas web institucionales y demás elementos, que representaron las principales fuentes de información de la investigación documental.

Por otro lado, esta investigación fue de tipo cuantitativo, tomando en cuenta que se buscó una serie de datos del sector automotriz ecuatoriano, según la realidad que el país ha presentado en los últimos años y se ha reflejado en diversos informes económicos realizado por las instituciones gubernamentales y asociaciones del sector. A pesar de ser un estudio cuantitativo, los resultados se determinaron a través de datos numéricos que expusieron la realidad de la industria.

Finalmente, el diseño no experimental de fuente documental se aplicó con la finalidad de visualizar bajo un contexto natural el impacto que ha generado la Covid-19 en la industria automotriz y la tendencia evolutiva de las importaciones desde el año 2017 al 2021, considerando información verdadera y explícita que derivó de diferentes fuentes seleccionadas.

Con respecto a la técnica aplicada para la recolección de datos en el estudio se optó por seleccionar la revisión documental; puesto que, es un procedimiento que permite la identificación y el análisis de documentos para determinar su pertinencia y contenido en relación con un tema específico, así como, busca la veracidad y validez de un hecho o información a través de la revisión de documentos oficiales o autorizados (Sánchez, Fernández, & Díaz, 2021). En cambio, como instrumento de recolección de información se eligió las tablas de datos de frecuencia donde se colocó todos los datos que se encontraron sobre las importaciones del sector automotriz durante el periodo 2017-2021 para poder apreciar su evolución durante el periodo 2017-2021.

Resultados

Conforme con los resultados establecidos en la tabla 1, se determina que desde el 2017 ha existido una tendencia creciente en las importaciones de vehículos, pasando de 70,980 a 102,938 unidades en el año 2019. Las razones que favorecieron esta situación correspondieron al incremento de la demanda de este tipo de productos, además del aumento en el poder adquisitivo de la población ecuatoriana. No obstante, durante el 2020 se identificó un descenso significativo de las importaciones, el cual fue del 43% representando la obtención de 58,633 unidades.

Los motivos que influyeron la proyección de este panorama corresponden a la baja demanda de los vehículos, el aumento de los precios por los impuestos y aranceles atribuidos a los vehículos importados y la pandemia, crisis que ha orientado a las personas a reducir sus gastos en general, lo que también podría aplicarse a la compra de vehículos.

A pesar de esto, durante el 2021 se identificó un crecimiento del 49.1% demostrando una recuperación importante en el sector.

Es importante mencionar que el Ecuador generalmente importa los vehículos de países como Alemania, Brasil, China, Corea del Sur, España, Estados Unidos, Francia, Japón, México, Suiza y Turquía. Sin embargo, durante el 2020, el país importó el 25% de los vehículos de China, el 20% de Colombia, el 11% de Corea del Sur y México (Cada uno) y el 33% restante de las demás naciones; los vehículos de mayor importación fueron los SUV'S y automóviles (Sánchez et al., 2020).

Con respecto a las importaciones de motos, según la figura 2 se reconoce una tendencia creciente de este rubro desde el 2017, pasando de 27,511 unidades a 57,200 en el 2019. Sin embargo, se identificó un leve decrecimiento en el 2020, del 12.2% aspecto atribuido a la presencia de la pandemia; pese a esto, el 2021 figuró como un período de recuperación, manteniendo un crecimiento del 39.6%.

En relación con las importaciones de neumáticos, se determina que en el 2020 se evidenció un crecimiento significativo de este rubro, pasando de 3,323 a 2'479,674 unidades; mientras que, en el 2021 se importaron 3'775,278 neumáticos, esto debido a que las empresas han optado por abastecerse de este producto dado el aumento de los precios a nivel global y los problemas logísticos.

Según los datos establecidos en la tabla 4, se reconoce que los automóviles representan el segmento con un mayor volumen de importación desde el año 2017, logrando un auge en el período 2019 con un total de 76,229 unidades. En segundo lugar, se encuentran las camionetas cuyo apogeo se estableció en el 2021 con 11,980 unidades, al igual que los camiones con 7,779 unidades, conformando el top 3 de los segmentos de mayor importación.

Importación automotriz ecuatoriana y el impacto de la Covid-19

Las importaciones automotrices ecuatorianas han experimentado un importante crecimiento en los últimos años, lo cual se debe en gran parte por la reducción de aranceles a las importaciones automotrices que se implementó a partir del año 2016. Sin embargo, el crecimiento de las importaciones automotrices ecuatorianas ha estado limitado por el impacto de la COVID-19; debido a la pandemia se redujo la demanda en todos los sectores económicos, incluyendo el sector automotriz.

Las importaciones automotrices ecuatorianas se redujeron en un 32% en el primer trimestre de 2020 en comparación con el mismo periodo del año 2019, en el segundo trimestre, la reducción fue del 41%, para el tercer trimestre se evidenció un decrecimiento del 31% y en el cuarto trimestre fue del 16%. Esto debido a la reducción de la demanda en el mercado interno, la cancelación de pedidos por parte de consumidores y empresas ante el temor al contagio, en conjunto con el cierre de las unidades productivas del sector por la inclusión de las cuarentenas y demás medidas aplicadas por el gobierno para contrarrestar la incidencia de la pandemia.

A diferencia del año en que se manifestó la pandemia, el 2021 representó un período de reactivación para el sector automotriz, dado al incremento de las importaciones de los rubros previamente analizados, cuyas mejoras han derivado de los beneficios por el acuerdo comercial que el país estableció con la Unión Europea (UE). En este ámbito, la reducción progresiva de los aranceles y la eliminación de los cupos máximos de importación de autos ha permitido visualizar una mejora en la competitividad del mercado, generando avances importantes en la industria nacional automotriz; indistintamente del fuerte impacto que ocasionó la pandemia en esta industria, se determina que el sector automotriz ecuatoriano seguirá creciendo en los próximos años (Pachacama, 2020; Primicias, 2022).

Estrategias de mejora

Según el escenario identificado en el ámbito de las importaciones del sector automotriz ecuatoriano, se determinan las siguientes estrategias de mejora para la industria en la etapa post pandemia:

- 1. Incrementar la eficiencia en el proceso de importación:** a través de la simplificación de trámites y la implementación de medidas que agilicen el proceso de importación.
- 2. Fortalecer el control aduanero:** mediante la implementación de medidas que mejoren el control aduanero (controles operativos y sanitarios), además de mejorar la capacidad del personal, a través del desarrollo de capacitaciones en materia de control aduanero para que pueda ejercer un control más efectivo. Adicional, se enfatiza el hecho de mejorar el sistema de información aduanera bajo la integración de nuevas tecnologías que permita incrementar el nivel de comunicación con respecto a la gestión, importaciones y procesos de logística.
- 3. Incrementar la competitividad de las empresas importadoras:** esto a través de la implementación de medidas que mejoren la competitividad de las empresas importadoras, tales como la reducción de costos de importación.
- 4. Mejorar la logística de importación:** mediante la mejora de la infraestructura portuaria, la implementación de nuevas tecnologías y la mejora en las capacidades del personal.
- 5. Gestionar nuevas relaciones comerciales:** esto a través del desarrollo de nuevos acuerdos comerciales con un enfoque similar al de la UE que alude a la reducción progresiva de los aranceles, favoreciendo a los importadores nacionales del sector automotriz, los mismos que podrán competir eficazmente bajo aspectos de tecnología, calidad y servicio. Esta acción debe englobar una mejora en el marco legal, para poder promover la competencia en el mercado automotriz ecuatoriano.

CONCLUSIONES

Conforme con el primer objetivo específico, se concluye que el sector automotriz constituye uno de los más importantes para la economía nacional, dado que representa una fuente importante de generación de empleo directo e indirecto en todas las actividades que se encuentran encadenadas a este sector. El sector automotriz cumple un rol fundamental en el crecimiento y desarrollo económico del país a través de las actividades comerciales como la exportación e importación; esta última acción se considera fundamental para incrementar la competitividad de las empresas automotrices, misma que ha sido afectada por la presencia de la pandemia. Además, a nivel nacional el sector automotriz goza de gran relevancia en cuanto a participación en la economía nacional, debido a que, los ingresos que produce mediante las actividades directas e indirectas que realiza.

En relación con el segundo objetivo específico, se concluye que las importaciones del sector automotriz (vehículos, motos y neumáticos) han experimentado una tendencia creciente desde el año 2017, con excepción del año 2020 en donde se presentó la pandemia. En este lapso, la reducción de las importaciones por el tema de la Covid-19 se generó por la baja de la demanda en el mercado interno, cancelación de pedidos y el cierre de las unidades productivas. Cabe destacar que, Ecuador importa los vehículos de países como China, Colombia, Corea del Sur, México, entre otros países; mientras que, los segmentos de mayor importación corresponden a los automóviles, camionetas y camiones. Finalmente, para la productividad del sector se debe tomar en cuenta tres segmentos de acuerdo con el posicionamiento que mantiene el vehículo en el mercado y la marca, los cuales se encuentran sujetos a la categoría premium, de valor y, de entrada.

Dado el escenario presentado y el impacto generado por la pandemia en las importaciones del sector automotriz ecuatoriano, se delimitaron un conjunto de estrategias de mejora para este sector en la etapa post pandemia. Estas implican el incremento de la eficiencia en el proceso de importación, la búsqueda del fortalecimiento en el control aduanero, el

incremento de la competitividad de las empresas importadoras, el mejoramiento de la logística de importación y la gestión de nuevas relaciones comerciales. A pesar del golpe que ha recibido la industria con los estragos de virus, es fundamental que se emplee acuerdos comerciales, ya que estos, se constituyen como piezas esenciales en las herramientas internacionales, brindando múltiples beneficios a los países en torno al mejor desenvolvimiento de sus economías e inclinación hacia una buena relación con sus socios comerciales.

Referencias bibliográficas

- AEADE. (2020). Sector automotriz en cifras. Recuperado de <https://www.aeade.net/wp-content/uploads/2020/02/boletin-41-espanol-resumido.pdf>
- AEADE. (2021a). Normativas y Regulaciones – AEADE. Recuperado 9 de diciembre de 2021, de <https://www.aeade.net/normativas-y-regulaciones/>
- AEADE. (2021b). Sector automotriz en cifras. Recuperado de <https://www.aeade.net/wp-content/uploads/2022/01/12.-Sector-en-Cifras-Resumen-Diciembre.pdf>
- Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador. (2018). Anuario 2018. Recuperado de <http://www.aeade.net/wp-content/uploads/2019/03/Anuario%202018.pdf>
- BCE. (2019). Integración monetaria y financiera. Recuperado de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/BOLETIN312019.pdf>
- Bruno, C. (2020, abril 7). Impacto de COVID-19 en la industria automotriz—KPMG Argentina. Recuperado 9 de diciembre de 2021, de KPMG website: <https://home.kpmg/ar/es/home/insights/2020/04/impacto-de-covid-19-en-la-industria-automotriz.html>
- CINAE. (2021). Boletín estadístico y autopartes. Recuperado de https://www.cinae.org.ec/wp-content/uploads/2021/12/BOLETIN_ESTADISTICO_AUTOPARTES_nov21.pdf
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2020). *Los efectos del COVID-19 en el comercio internacional y la logística*. CEPAL. Recuperado de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/45877-efectos-covid-19-comercio-internacional-la-logistica>
- Comité de Comercio Exterior. (2016). Disposiciones para importaciones de vehículos, piezas. Recuperado de https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2018-09/Documento_Resoluci%C3%B3n-51-COMEX-Disposiciones-importaciones-vehiculos.pdf
- Deloitte. (2020). Navegando la volatilidad en la industria automotriz. Recuperado 9 de diciembre de 2021, de Deloitte Ecuador website:

- <https://www2.deloitte.com/ec/es/pages/consumer-business/articles/navegando-la-volatilidad-en-la-industria-automotriz.html>
- Escuela Superior Politécnica del Litoral. (2017). *Estudios Industriales. Orientación estratégica para la toma de decisiones. Industria Automotriz*. 50.
- Franco, W., & Jiménez, W. (2021). COVID – 19 and its impact on the automotive sector in Ecuador. *593 Digital Publisher*, 6(3), 5-15. <https://doi.org/doi.org/10.33386/593dp.2021.3.513>
- Gómez, A., & Ramírez, Z. (2017). Causalidad entre las importaciones y el crecimiento económico: Evidencia empírica para el departamento del Cauca (Colombia). *Revista Facultad de Ciencias Económicas*, 25(2). <https://doi.org/10.18359/rfce.3068>
- Gualotuña, B. (2020, agosto 24). Importaciones en el sector automotriz. Recuperado 8 de diciembre de 2021, de Comunidad Todo Comercio Exterior Ecuador website: <https://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/importaciones-en-el-sector-automotriz>
- INEN. (2020). Formularios para Trámites – Servicio Ecuatoriano de Normalización INEN. Recuperado 3 de marzo de 2022, de <https://www.normalizacion.gob.ec/formularios-para-tramites/>
- Organización Internacional del Trabajo. (2020, mayo 13). La COVID-19 y la industria automotriz [Nota informativa]. Recuperado 9 de diciembre de 2021, de http://www.ilo.org/sector/Resources/publications/WCMS_744619/lang-es/index.htm
- Pachacama, L. (2020, diciembre 7). Disminución progresiva de los aranceles por el acuerdo comercial con la Unión Europea: Importación vehicular. Recuperado 10 de febrero de 2022, de Comunidad Todo Comercio Exterior Ecuador website: <https://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/disminuci-n-progresiva-de-los-aranceles-por-el-acuerdo-comercia-1>
- Pereyra, L. (2020). *Metodología de la investigación—Google Libros*. Klik. Recuperado de https://books.google.com.ec/books?id=x9s6EAAAQBAJ&dq=que+es+la+investigaci%C3%B3n+descriptiva+y+de+campo&hl=es&source=gbs_navlinks_s
- Pico, L., & Coello, R. (2017). Análisis de la restricción a las importaciones del sector automotriz en el Ecuador periodo 2010 – 2015 y su impacto en la economía. *INNOVA Research Journal*, 2(2), 108-122. <https://doi.org/10.33890/innova.v2.n2.2017.170>
- Pozo, F., Aldaz, Ó., & Vega, D. (2021). Influence of Covid-19 on the liquidity of automotive importers in Santo Domingo. *Dilemas contemporáneos: educación, política y valores*, 8(4). <https://doi.org/10.46377/dilemas.v8i.2787>

- Primicias. (2022). Aranceles de vehículos de la Unión Europea se reducen o eliminan en 2022. Recuperado 10 de febrero de 2022, de <https://www.primicias.ec/noticias/economia/vehiculos-union-europea-aranceles-acuerdo-ecuador/>
- Pro Ecuador. (2017). Listado completo de descargas 2018 – Pro Ecuador.-Análisis sectorial automotriz. Recuperado 9 de diciembre de 2021, de <https://www.proecuador.gob.ec/descargas-2018/>
- Quinde, V., Vera, N., Ordeñana, A., & Silvera, C. (2021). El Sector Automotriz en Ecuador: Antecedentes, situación actual y perspectivas. *Universidad Ciencia y Tecnología*, 25(109), 18-23. <https://doi.org/10.47460/uct.v25i109.443>
- Rea, D., Paltín, C., & Piedra, M. (2020). Análisis financiero del sector automotriz, un estudio aplicado a las empresas pertenecientes a una ciudad intermedia de un país en vías de desarrollo. *Escritos Contables y de Administración*, 11(1), 48-66. <https://doi.org/10.52292/j.eca.2020.1313>
- Sánchez, A., Vayas, T., Mayorga, F., & Freire, C. (2020). Sector Automotriz. Recuperado de <https://blogs.cedia.org.ec/obest/wp-content/uploads/sites/7/2020/08/SECTOR-AUTOMOTRIZ-FINAL.pdf>
- Sánchez, M., Fernández, M., & Díaz, J. (2021). Técnicas e instrumentos de recolección de información: Análisis y procesamiento realizado por el investigador cualitativo. *Revista Científica UISRAEL*, 8(1), 107-121. <https://doi.org/10.35290/rcui.v8n1.2021.400>
- SENAE. (2021). Importación de vehículos. Recuperado 3 de marzo de 2022, de <https://www.aduana.gob.ec/>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2021). Para Importar – Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Recuperado 8 de diciembre de 2021, de <https://www.aduana.gob.ec/para-importar/>
- Valle, A., Mayorga, T., & Hidalgo, T. (2019). Configuraciones estratégicas y la creación de valor en las empresas automotrices de la zona centro del Ecuador. *Revista Espacios*, 40(18), 5.
- Zárate, L., & Sánchez, M. (2021). Incertidumbre en la gestión de capital humano ante la contingencia covid-19 en la industria automotriz del estado de Guanajuato, México. *RIDE. Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*, 11(22). <https://doi.org/10.23913/ride.v11i22.914>

Zea, F., Álvarez, J., & Andrade, G. (2021). Estudio de mercado del sector automotriz como herramienta para toma de decisiones empresariales. *Cienciamatria*, 7(12), 643-670. <https://doi.org/10.35381/cm.v7i12.444>

PRIMER ACERCAMIENTO DE LA PANDEMIA COVID19 EN PEQUEÑOS EXPORTADORES DE BANANO EN ECUADOR 2018-2021

Selena Alejandra García Camacho
selenaagarcia@gmail.com

Carlos Vera
cvera@uteg.edu.ec

RESUMEN

El objetivo de la presente investigación es realizar un primer acercamiento a la influencia de la pandemia COVID 19 en el descenso de exportaciones de banano realizada por pequeños exportadores en Ecuador, tomando como punto de referencia la exportación de banano desde el año 2018 hasta el 2021. Por lo que, se procedió con la revisión del análisis monetario y el volumen de exportación obtenido del Banco Central del Ecuador (BCE) y los informes anuales emitidos por Acorbanec.

En efecto, el análisis demostró que a pesar de que la pandemia por COVID 19 en Ecuador empezó en el primer trimestre del año 2020, este, fue un buen año para el sector bananero, debido a los problemas climáticos que sufría la competencia de Centro América, sin embargo, se puede evidenciar un descenso de exportación de banano en el año 2021, debido a la influencia de la pandemia COVID 19 en la logística internacional y a la pronta recuperación en producción de la competencia y sus bajos precios a diferencia del banano Ecuatoriano, por lo que, el Gobierno Ecuatoriano debe gestionar medidas que beneficien a un sector tan importante en la economía Ecuatoriana, y de primera necesidad, como lo es el sector Bananero, las cuales nos permitan ser más competitivos internacionalmente y mejorar la situación económica de los exportadores de banano en Ecuador.

Palabras clave: exportación, banano, pandemia COVID 19

INTRODUCCIÓN

El banano es un alimento de primera necesidad, convirtiéndolo en una de las frutas más consumidas a nivel mundial gracias a sus nutrientes y su facilidad al comer, es importante conocer que, Ecuador desde sus inicios es considerado como uno de los países de mayor participación en los mercados internacionales, llegando a representar la cuarta parte del total comercializado (Acaro, Vega, Córdova, & Sánchez, 2021).

Según (Acorbanec, 2020), varios países de Europa detuvieron sus compras a causa del brote del COVID-19 por inconvenientes en la logística y restricciones en la movilidad y cierre de fronteras. De igual manera, (Salazar, 2021), director Ejecutivo de Acorbanec indicó que “La caída en exportaciones de banano en 2021 se debe al incremento de costos de producción y de exportación, así como a la falta de contenedores y altos fletes navieros, afectando la competitividad del plátano y otros sectores”, Por todo lo antes expuesto, es necesario plantear la siguiente interrogante ¿Cómo ha afectado la pandemia COVID 19 a los pequeños exportadores de banano?

La línea de investigación de este trabajo está demarcada por gestión empresarial, responsabilidad social y competitividad de la empresa ecuatoriana. El objetivo general fue analizar la influencia de la pandemia COVID 19 en el descenso de exportación de banano realizada por pequeños exportadores en Ecuador, tomando como base de la investigación datos y estadísticas oficiales desde el año 2018 hasta 2021. Los objetivos específicos son: Evaluar la información en valor y volumen exportado de banano desde el año 2018 - 2021, tomando como base la influencia de la pandemia COVID 19 en los pequeños exportadores de banano en Ecuador; Identificar el impacto de la pandemia COVID 19 en la balanza comercial de Ecuador, proponer sugerencias tributarias que mejoren la competitividad de las pequeñas exportadoras de banano.

MARCO TEÓRICO

Antecedentes

Los inicios de la exportación de banano en Ecuador se remontan a mitad del siglo XX, cuando las primeras exportaciones se efectuaron a Perú y Chile, debido a la coincidencia del tiempo de tránsito con la maduración de la fruta, ya que en esa época no contábamos con los tratamientos de fruta, ni los enfriamientos de carga que se tiene hoy en día, un aporte fundamental para el crecimiento del sector bananero en Ecuador, fue el incentivo realizado por el Ex Presidente Galo Plaza Lasso, financiando la expansión de cultivos y el desarrollo de la exportación. (Salvador, 2010).

Ecuador se ha caracterizado por ser un país productor y proveedor de materias primas con la apertura económica y comercial que se ha desarrollado durante los últimos años, tres de los principales productos de exportación en el país son: banano, cacao y camarón; En la década de los cincuenta, el país mostró interés en el comercio internacional por medio del banano. Existía una gran demanda por parte de los Estados Unidos y Europa, ya que, los países exportadores de esta fruta se encontraban en dificultades debido a plagas y huracanes en los mismos. Esto era una gran ventaja para los exportadores no solo por la gran demanda sino también porque tenían apoyo del gobierno, (Andrade; Pesántez & Camino-Mogro, 2016).

El Ecuador posee ventajas comparativas para la producción del banano, ya que posee factores climáticos y propiedades de la tierra, propicios para su crecimiento con buena calidad; existe disponibilidad de la fruta todo el año; además de ser reconocido en el mundo entero por su calidad, es el mayor exportador banano con un 35% de la oferta exportable mundial, teniendo un peso importante en el desarrollo del país, tanto desde el punto de vista económico como social. En lo económico por su participación en el PIB (Producto Interno Bruto) e ingreso de divisas al país. En el campo social; a través de los recursos el trabajo que genera de manera directa e indirectamente en el comercio bananero, ya sea en el proceso de cosecha, empaquetado, transporte y exportación. (Del Cioppo & Salazar, s.f.).

De acuerdo con el informe generado por INEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2021) el 90% de los cultivos de banano se encuentra en la región del litoral, esto, debido sus óptimas condiciones para la siembra y cultivo, siendo importante la temperatura, ya que, a menos de 15°C se detiene el crecimiento, sumándole su suelo rico en nutrientes, apropiados para la fruta. Por sus características, el banano requiere suelos profundos de textura ligeramente arenosa, aunque esto implique aumentar la frecuencia de riego. Las provincias de la zona del litoral están lideradas por la provincia de Los Ríos con el 33.83%, le siguen, la provincia de El Oro con el 26.30%, la provincia del Guayas con el 25.52% y la provincia de Manabí con el 2.38%. En la región de la sierra, se destaca la provincia del Cotopaxi con el 3.14% y finalmente, otras provincias manejan el 8.83% de cultivos de banano.

Importancia de la exportación de banano en la balanza comercial

“La balanza comercial es el saldo que surge entre el valor de las exportaciones y las importaciones; es decir, cuando las importaciones son mayores a las exportaciones, entonces se genera un saldo comercial o una balanza comercial negativa; por el contrario, si las exportaciones de un país son mayores a las importaciones se obtiene un saldo comercial positivo” (Olaya & Sarmiento, 2019). Actualmente, la economía del país se sustenta por las exportaciones no petroleras la cuales representan más del 65% de las exportaciones totales. Dentro de las exportaciones no petroleras, logra destacarse las exportaciones tradicionales, las cuales mantienen más del 55% de participación. El rubro del banano representa aproximadamente el 20% de participación en las exportaciones tradicionales, convirtiéndose junto con el camarón, en los principales ingresos en la balanza comercial del país.

Mercado mundial de banano

De acuerdo a la (Revista Líderes, 2019) “Ecuador ocupa el quinto lugar en el listado de productores de banano en el mundo, y el número uno en el listado de exportaciones de banano”, teniendo el 30% del mercado mundial, esto, debido a su calidad de fruta y

delicioso sabor. El 1 de enero del 2017, entró en vigencia el Acuerdo Multipartes firmado con la UE, el cual le permitió a Ecuador competir en iguales condiciones arancelarias que otros países en el mercado europeo, aunque se evidencia menor compra, en el mercado estadounidense, por el contrario, se ha perdido competitividad con países como Guatemala, Costa Rica, Colombia y México, debido a su mayor productividad por hectárea, su cercanía a los puertos norteamericanos y en el caso de los países centroamericanos, sus envíos no tienen que pagar las tarifas por cruzar el canal de Panamá.

De igual manera, uno de los principales competidores de Ecuador, es Filipinas, siendo el principal proveedor de banano al mercado chino. (Salazar, 2021) director ejecutivo de la Asociación de Comercialización y Exportación de Banano (ACORBANEC) que indica que China es un mercado potencial para el Ecuador, siempre que se firme un Acuerdo Comercial que nos permita eliminar el 10% del arancel que paga actualmente el banano ecuatoriano y nos ponga en igualdad de condiciones con otros competidores. Asia oriental, con China a la cabeza, sigue siendo un mercado importante y potencialmente estratégico”

De acuerdo con datos obtenidos; “Hasta el 2019 Ecuador era el segundo proveedor de esta fruta en China detrás de Filipinas; de cada 100 toneladas, una cuarta parte provenía de Ecuador. En el 2021 fue el cuarto proveedor dejando espacio a Vietnam y Camboya” (Zambrano, 2022). En febrero del 2022 se firmó un memorando de entendimiento entre los gobiernos de China y Ecuador. El ministro de Comercio Exterior (Prado, 2022) expresó: “Las partes oficialmente dan inicio a la negociación del tratado”, añadió “Estimamos que las tratativas podrían terminar hacia finales de este mismo año”.

Impacto de la pandemia COVID 19 en la exportación de banano en Ecuador

La pandemia COVID 19 ha afectado en gran magnitud a muchos sectores del país, uno de los más afectados es el sector económico y comercial, ya que, el cierre de puertos principales como China, trajo varias consecuencias en la logística y comercio internacional, las cuales se mencionan a continuación: el incremento en el precio de fertilizantes debido al alza de costos navieros y las tormentas en EEUU, que provocaron el

cierre temporal del mayor complejo de nitrógeno del mundo; una creciente demanda de contenedores reefer en China por el aumento en las importaciones de carnes de cerdo y res, lo cual provoca la carencia de reposición de contenedores, perjudicando sobre todo la colocación de fruta spot. Por otra parte; el crecimiento de costos de exportación a lo largo el 2021, más que nada en el cartón, plásticos y costos de protecciones para combatir la pandemia, son algunas de las consecuencias que han impactado la competitividad. Adicionalmente se prueba una reducción de la demanda en varios mercados, en algunas ocasiones por efectos en sus economías por la pandemia COVID 19 y la lenta recuperación del precio del petróleo, más que nada en Rusia y Medio Oriente. (Acorbanec, 2021)

Impuesto a la renta único al banano

La productividad que genera el sector bananero es amigable para la apertura de trabajos y empleo de mano de obra; “El sector bananero tiene un peso significativo en la economía ecuatoriana por muchas razones entre las que se destacan las siguientes: tiene un peso significativo en el sector agropecuario y el producto interno bruto de la nación, genera gran cantidad de empleos directos e indirectos, es el producto que más exporta el sector privado, está ubicado en el primer lugar de los exportadores a nivel mundial, aporta impuestos y tasas de gran valor para el sistema fiscal y por las contribuciones que realiza a la seguridad social” (Revelo, 2021)

Al igual que otras actividades comerciales, el sector bananero pagaba sus impuestos acorde al régimen general “Impuesto a la renta” declarando los impuestos según el noveno dígito del RUC, calculando la base imponible sobre la utilidad, sin embargo, desde el 2011 se aprobó el proyecto de Ley de Fomento Ambiental y Optimización de los Ingresos del Estado (LFAOIE), calificado de urgencia en materia económica, el 24 de noviembre del 2011, se estableció el Impuesto a la Renta Único del 2%, dicho impuesto grava a los ingresos provenientes de la producción y cultivo de banano. La base imponible para el cálculo de este impuesto lo constituye el total de las ventas brutas, y en ningún caso el precio de los productos transferidos puede ser inferior a los fijados por el Estado. Este

impuesto también se aplica en aquellos casos en los que el exportador sea, a su vez, productor de los bienes que se exporten. (Asamblea Nacional Constituyente, 2011)

De esta manera, la Asamblea Nacional dispuso que las empresas dedicadas a la actividad bananera entrarían bajo un régimen especial, dando origen a lo que hoy se conoce como el Impuesto a la Renta Único (IRU), desde el 2015 entró en vigencia la Ley Orgánica de incentivos a la producción y prevención del fraude (Asamblea Nacional de la Republica del Ecuador, 2014) en el cual se dictaminó una variación en el impuesto desde el 1% al 2% de acuerdo con la cantidad de cajas de bananos comercializadas, producidas o exportadas.

A partir del 1 de enero del 2020, entró en vigor la reforma No. 111 de la Ley orgánica de simplificación y progresividad tributaria (Asamblea Nacional de la Republica del Ecuador, 2019), la cual realizó cambios en el Impuesto a la Renta único para las actividades del Sector Bananero según lo detalla en el Art 14 numeral 2; Exportación de banano producido o no por el mismo sujeto pasivo:

En este caso la tarifa aplicada será del tres por ciento o (3%) del valor de facturación de exportación FOB (Free on board), restando el Precio Mínimo de Sustentación fijado por la Autoridad Nacional de Agricultura mediante Acuerdo Ministerial, o el precio de compra pagado por el exportador al productor si este fuese mayor al Precio Mínimo de Sustentación, independientemente del volumen exportado. En exportaciones con precios CIF (Cost insurance and freight), se restará también el costo del flete y del seguro con la finalidad de determinar el valor de facturación (FOB). Esta tarifa se aplicará por igual a personas naturales, jurídicas, o asociaciones.

METODOLOGÍA

La presente investigación tiene un diseño no experimental debido a que no se genera ninguna situación, por el contrario, se observan situaciones ya existentes, tiene enfoque cuantitativo, en otras palabras, el investigador plantea un problema de estudio delimitado y concreto sobre el fenómeno, aunque en evolución. Los resultados se obtienen de las estadísticas de informes oficiales donde se corrobora la cantidad de exportaciones que se han tendido desde el año 2018 hasta el 2021, adicionalmente, es secuencial, probatorio y se analiza una realidad objetiva. Tiene un alcance descriptivo en cuanto a describir fenómenos, situaciones, contextos y sucesos; esto es, detallar cómo son y cómo se manifiestan, en el caso de la presente investigación, el suceso a describir es la pandemia “COVID 19” a la cual se analiza los efectos positivos y/o negativos de la pandemia en los pequeños exportadores de banano. (Fernández; Baptista & Hernández, 2014).

En cuanto a los métodos lógicos a utilizar, en primer lugar, se aplica el método de inducción empleando el análisis de las estadísticas de pequeños exportadores de banano dentro del rango de tiempo establecido. Acorde al enfoque cuantitativo utilizado en la presente investigación, el método lógico principal a emplear es el método deductivo, utilizando la técnica documental, con el objetivo de identificar la influencia de la pandemia COVID 19 en los pequeños exportadores de banano, analizando informes de fuentes oficiales como el Banco Central del Ecuador (BCE) y la Asociación de Comercialización y Exportación de Banano (ACORBANEC). Adicionalmente se realizará una encuesta compuesta de siete preguntas a tres gerentes comerciales de pequeñas exportadoras de banano como: Sentilver, Exportgrid y Exportjaime.

RESULTADOS

Tabla 1: Informe de participación porcentual de los principales productos de

	Ene - Dic 2019				Ene - Dic 2020				Ene - Dic 2021			
	a	b	b/a	% de participación	a	b	b/a	% de participación	a	b	b/a	% de participación
	Miles de TM	Miles de USD	Valor unitario USD		Miles de TM	Miles de USD	Valor unitario USD		Miles de TM	Miles de USD	Valor unitario USD	
Exportaciones Totales	33.100,0	22.329.379,2			32.670,5	20.355.361,4			32.451,5	26.699.199,8		
Petroleras	22.212,1	8.679.564,9	54,2	100,00%	20.839,1	5.250.374,2	35,0	100,00%	19.732,4	8.607.253,7	60,3	100,00%
Crudo	19.554,7	7.731.162,7	55,3	89,07%	18.394,7	4.684.794,2	35,6	89,23%	16.426,1	7.278.163,1	62,0	84,56%
Derivados	2.657,4	948.402,2	46,7	10,93%	2.444,4	565.580,0	30,3	10,77%	3.306,3	1.329.090,6	52,6	15,44%
No Petroleras	10.887,9	13.649.814,4		100,00%	11.831,4	15.104.987,3		100,00%	12.719,0	18.091.946,1		100,00%
Tradicionales	7.912,8	8.339.107,8		61,09%	8.395,8	8.812.569,7		58,34%	8.382,1	10.194.466,3		56,35%
Camarón	645,0	3.890.531,4	6.031,4	28,50%	688,5	3.823.534,3	5.553,5	25,31%	848,0	5.323.321,2	6.277,6	29,42%
Banano y Plátano	6.875,4	3.295.158,9	479,3	24,14%	7.260,5	3.668.990,6	505,3	24,29%	7.021,8	3.485.478,3	496,4	19,27%
Cacao y elaborados	297,1	763.922,2	2.571,4	5,60%	353,9	935.090,2	2.642,0	6,19%	359,6	940.301,0	2.614,9	5,20%
Atún y pescado	82,3	309.322,1	3.757,1	2,27%	81,5	315.176,1	3.869,1	2,09%	138,3	367.197,2	2.654,7	2,03%
Café y elaborados	12,9	80.173,2	6.208,4	0,59%	11,4	69.778,5	6.104,3	0,46%	14,4	78.168,5	5.437,0	0,43%
No Tradicionales	2.975,1	5.310.706,6		38,91%	3.435,6	6.292.417,6		41,66%	4.336,9	7.897.479,9		43,65%

exportación FOB

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2021

De acuerdo al “Informe de participación porcentual de los principales productos de exportación FOB”, de la sección comercio exterior, emitido por el Banco Central del Ecuador (2021), detallado en la Tabla 1, se evidencia que las exportaciones totales descendieron en el año 2020 con \$20.355 Millones de USD, sin embargo, en el año 2021 se observa un incremento con \$26.699 Millones de USD, estas se dividen en exportaciones petroleras y no petroleras, siendo las exportaciones no petroleras las que mantienen el mayor porcentaje de participación frente a las exportaciones petroleras.

En el caso de las exportaciones petroleras, al igual que las exportaciones totales, tuvieron un descenso en el año 2020 con \$5.250 Millones USD y un incremento en el año 2021 con \$8.607 Millones USD. Por el contrario, las exportaciones no petroleras mantuvieron un incremento en Millones USD en los años 2019 – 2021. Dentro de las exportaciones no petroleras, se destacan las exportaciones tradicionales, las cuales, han mantenido un incremento en USD cerrando el año 2021 con \$10.194 Millones USD, sin embargo, un descenso en la participación porcentual, cerrando el 2021 con 56.35%, Por el contrario,

las exportaciones no tradicionales mantienen el incremento en Millones de USD y el porcentaje de participación.

Dentro de las exportaciones tradicionales, se destacan el banano y el camarón, que juntas representan más o menos el 50% de participación, convirtiéndose en los principales ingresos para la balanza comercial del país. El sector bananero es uno de los sectores más afectados como consecuencia de la pandemia, aunque en el año 2020, hubo un incremento en el sector bananero, debido a los problemas climáticos que afectaron a la competencia, en el año 2021, fue evidente el descenso de exportaciones de banano, con una variación negativa del -5% frente al mismo periodo del año anterior. Lo cual, afectó a la participación porcentual de las exportaciones tradicionales en la balanza comercial

Tabla 2: Balanza Comercial Total

Período	EXPORTACIONES FOB			IMPORTACIONES FOB			BALANZA COMERCIAL			TASAS DE CRECIMIENTO	
	Total	Petroleras	No petroleras	Total	Petroleras	No petroleras	Total	Petrolera	No petrolera	Exportaciones	Importaciones
	a=b+c	b	c	d=e+f	e	f	g=a-d	h=b-e	i=c-f		
2018	21.652,1	8.826,0	12.826,2	22.105,6	4.342,8	17.762,8	-453,5	4.483,2	-4.936,6	13,6	16,1
2019	22.329,4	8.679,6	13.649,8	21.509,3	4.159,0	17.350,3	820,1	4.520,6	-3.700,4	3,1	-2,7
2020	20.355,4	5.250,4	15.105,0	16.947,9	2.599,7	14.348,2	3.407,5	2.650,7	756,8	-8,8	-21,2
2021	26.699,2	8.607,3	18.091,9	23.828,5	4.656,2	19.172,3	2.870,7	3.951,0	-1.080,4	31,2	40,6

Fuente: Banco Central del Ecuador 2022

De acuerdo a lo indicado en la Tabla 2, se puede evidenciar que la balanza comercial total se mantiene sin déficit, a excepción del año 2018, aunque si refleja un descenso en el año 2021 con respecto al año anterior. Se destaca que, en balanza no petrolera, por el contrario, si mantiene déficit en tres de los cuatro años de investigación, esto debido a la mayor cantidad de importaciones no petroleras, lo cual resulta en un saldo negativo. También se analiza las tasas de crecimiento de exportaciones e importaciones, siendo el 2020 el año con variación negativa en las exportaciones, y los años 2019 – 2020 con variación negativa en las importaciones.

Tabla 3: Evolución de las exportaciones de banano totales (de 2018 a 2021) valores expresados en cajas de 18.14 Kg

MES	2.017	2.018	2.019	2.020	2.021
ENERO	32,648,734	32,528,428	31,769,012	37,670,960	37,509,272
FEBRERO	27,588,366	28,317,920	29,598,329	33,649,615	31,763,066
MARZO	28,771,243	32,492,798	33,907,855	33,019,699	32,837,999
ABRIL	28,251,629	33,200,024	32,358,742	35,799,490	33,321,224
MAYO	27,105,059	29,615,292	30,694,883	35,663,715	35,015,169
JUNIO	25,124,395	24,994,391	29,060,296	28,164,884	24,199,681
JULIO	27,812,550	27,091,898	25,688,739	28,433,419	28,951,155
AGOSTO	24,767,805	26,844,976	27,265,904	31,885,439	30,772,902
SEPTIEMBRE	25,299,584	27,151,841	27,990,986	26,885,427	27,582,557
OCTUBRE	26,408,219	27,219,433	25,487,081	29,399,090	33,034,613
NOVIEMBRE	23,506,371	28,003,734	30,725,737	27,592,923	30,216,386
DICIEMBRE	29,116,360	33,101,433	32,455,835	32,874,641	33,092,234
TOTAL	326,400,315	350,562,168	357,003,399	381,039,302	378,296,258
Variacion		24,161,853	6,441,231	24,035,903	-2,743,044
%		7.40%	1.84%	6.73%	-0.72%

Fuente: Acorbanec, 2021

Acorde a los datos emitidos por (Acorbanec, 2021) se puede observar en la Tabla 3, un resumen de la exportación total en cajas de banano 22xu (18.14 kg) desde el año 2018 hasta el 2021, nuevamente se observa el patrón negativo en los años 2019 y 2021, reflejando en este último, los estragos causados por la pandemia, sumado a la alta competitividad de países como Guatemala, Costa Rica y Colombia, debido a sus precios más bajos y su mayor productividad.

Se considera para la presente investigación a pequeños exportadores de banano, a aquellos que exportan de 1 a 30 contenedores semanales; medianos exportadores, a aquellos que exportan de 31 a 100 contenedores semanales; y grandes exportadores, a los que exportan de 101 contenedores en adelante semanalmente. A considerar que en el informe comparativo emitido por (Acorbanec, 2019) el listado de exportadores bananeros considerados no incluye a pequeños exportadores, que se detalla el listado de medianos exportadores para evidenciar la variación entre los años 2018 – 2019, y mencionar una de las empresas entrevistadas en la presente investigación.

Tabla 4: Evolución de exportaciones de banano de enero a diciembre (de 2018 a 2019) por exportadores, valores expresados en cajas de 18.14 kg.

COMPAÑIA	2.018	%	2.019	%	VARIACIÓN	%	CAJAS SEMANALES	CONTENEDORES SEMANALES
TUCHOK S.A.	5.383.218	1,54	5.269.759	1,48	-113459	-2,11	99.429	92
EXPORSWEET S.A.	6.034.402	1,72	5.179.560	1,45	-854842	-14,17	97.728	90
EXBAORO CIA. LTDA.	5.338.312	1,52	4.863.203	1,36	-475109	-8,90	91.759	85
FRUTA RICA S.A.	3.581.092	1,02	4.365.737	1,22	784645	21,91	82.372	76
BANACALI S.A.	4.163.349	1,19	4.001.159	1,12	-162190	-3,90	75.494	70
FIRESKY S.A.	3.383.923	0,97	3.994.859	1,12	610936	18,05	75.375	70
BAGATOCORP S.A.	310.496	0,09	3.740.966	1,05	3430470	1104,84	70.584	65
PIRECUASA	2.876.992	0,82	3.569.651	1,00	692659	24,08	67.352	62
JASAFRUT S.A.	2.334.905	0,67	3.518.136	0,99	1183231	50,68	66.380	61
ORO BANANA S.A.	3.589.051	1,02	3.375.345	0,95	-213706	-5,95	63.686	59
DON CARLOS FRUIT S.A.	4.703.422	1,34	3.481.811	0,98	-1221611	-25,97	65.695	61
SOPRISA S.A.	4.411.428	1,26	3.359.632	0,94	-1051796	-23,84	63.389	59
SENTILVER S.A.	3.323.792	0,95	3.148.591	0,88	-175201	-5,27	59.407	55
LUDERSON S.A.	4.373.720	1,25	3.129.947	0,88	-1243773	-28,44	59.056	55
CABAQUI S.A.	4.017.113	1,15	3.114.541	0,87	-902572	-22,47	58.765	54
BANABIO S.A.	2.393.770	0,68	3.051.485	0,85	657715	27,48	57.575	53
ASOPROAGRORO	3.750.817	1,07	2.968.565	0,83	-782252	-20,86	56.011	52
OTROS	119.456.686	34,08	115.310.528	32,30	-4146158	-3,47	2.175.670	2.015
TOTAL	63.969.802	18,25%	64.132.947	17,96%	163.145	0,05%	1.210.056	1.120

RESUMEN 2018 - 2019	2.018	%	2.019	%	VARIACION	%
EXPORTACION TOTAL	350.562.168	100,00	357.003.397	100,00	6.441.229	1,84
MEDIANOS EXPORTADORES	63.969.802	18,25	64.132.947	17,96	163.145	0,05

Fuente: Acorbanec 2019

Elaborador por: Selena García

En el año 2020, las exportaciones totales banano del Ecuador se ubicaron en 380.493.112 millones de cajas, un 6,58% superior a lo exportado en el mismo periodo del 2019, superior al del 2018, 2017 y 2016, debido al incremento de la demanda en los diferentes mercados de destinos a excepción de Estados Unidos, Asia Oriental y Oceanía (Acorbanec, 2020), por el contrario, podemos evidenciar en los pequeños exportadores de banano una variación negativa del -0.93%, siendo los más afectados por los aumentos en costos logísticos a raíz de la pandemia COVID 19.

Tabla 5: Exportaciones de banano de enero a diciembre (de 2019 y 2020) por pequeños exportadores, valores expresados en cajas de 18.14 Kg

EXPORTADOR	2019	%	2020	%	VARIACION	%	CAJAS SEMANALES	CONTENEDORES SEMANALES
AGROBERRUZ S.A.	1305488	0,37	1646345	0,43	340857	26,11	31063	29
ASOGUABO	1665414	0,47	1640610	0,43	-24804	-1,49	30955	29
ROYALBANANA S.A.	942714	0,26	1633475	0,43	690761	73,27	30820	29
TECNIAGREX S.A.	1501303	0,42	1628095	0,43	126792	8,45	30719	28
ECOBANEC CIA. LTDA.	1446808	0,41	1588900	0,42	142092	9,82	29979	28
IND. Y AGR. CAÑAS C.A.	1117387	0,31	1582505	0,42	465118	41,63	29859	28
DAMASCOSWETT S.A.	2374065	0,66	1577004	0,41	-797061	-33,57	29755	28
DORTIREN S.A.	1519905	0,43	1576046	0,41	56141	3,69	29737	28
FANALBA S.A.	2014546	0,56	1530816	0,40	-483730	-24,01	28883	27
CEINCONSA S.A.	2471582	0,69	1526589	0,40	-944993	-38,23	28804	27
AGROBANSUR S.A.	509054	0,14	1524626	0,40	1015572	199,50	28767	27
GREENLIFEFRUITSA S.A.	572560	0,16	1523858	0,40	951298	166,15	28752	27
AGROBANANY S.A.	912415	0,26	1507239	0,40	594824	65,19	28438	26
EXPROBIOLOGICO S.A.	1667797	0,47	1444266	0,38	-223531	-13,40	27250	25
BANANACOSTA S.A.	730397	0,20	1393294	0,37	662897	90,76	26289	24
OKFRUIT S.A.	1348510	0,38	1382677	0,36	34167	2,53	26088	24
KUEHLLNE + NAGEL S.A.	2530818	0,71	1371390	0,36	-1159428	-45,81	25875	24
TRABOAR S.A.	927992	0,26	1352664	0,36	424672	45,76	25522	24
EARTHFRUCTIFERA CIA. LTDA.	1643117	0,46	1342953	0,35	-300164	-18,27	25339	23
DELIFRUIT S.A.	1084367	0,30	1296607	0,34	212240	19,57	24464	23
RAFILPORT S.A.	45517	0,01	1293647	0,34	1248130	2742,12	24408	23
AGRAIND S.A.	1048834	0,29	1283187	0,34	234353	22,34	24211	22
EXPORTGRID S.A.	1182586	0,33	1217275	0,32	34689	2,93	22967	21
SAN LUCAR ECUADOR S.A.	1043168	0,29	1179025	0,31	135857	13,02	22246	21
JEDESCO S.A.	692142	0,19	1169196	0,31	477054	68,92	22060	20
SEGRATI S.A.	839656	0,24	1152349	0,30	312693	37,24	21742	20
FUPORDI S.A.	979648	0,27	1147053	0,30	167405	17,09	21643	20
TROPICAL REPUBLIC S.A.	703888	0,20	1063459	0,28	359571	51,08	20065	19
BANANA REAL S.A.	224347	0,06	1051016	0,28	826669	368,48	19830	18
PACIFIEXPORT S.A.	705715	0,20	1042148	0,27	336433	47,67	19663	18
ASOC. AGRICULT. 3 DE JULIO	998470	0,28	1033186	0,27	34716	3,48	19494	18
BANANDES S.A.	498216	0,14	1029245	0,27	531029	106,59	19420	18
GUAYABOSA S.A.	0	0,00	1024088	0,27	1024088	0	19322	18
BANACALM S.A.	604762	0,17	978766	0,26	374004	61,84	18467	17
DELINDECSA S.A.	1835233	0,51	974091	0,26	-861142	-46,92	18379	17
AGROORGANICA S.A.	698517	0,20	966224	0,25	267707	38,33	18231	17
MARPLANTIS S.A.	452094	0,13	920280	0,24	468186	103,56	17364	16
EXFRUIT S.A.	113942	0,03	917138	0,24	803196	704,92	17304	16
BANATRADE CIA. LTDA.	0	0,00	909897	0,24	909897	0	17168	16
BEST BANANAS S.A.	0	0,00	883892	0,23	883892	0	16677	15
ASOC. SAN MIGUEL DE BRASIL	1001386	0,28	870304	0,23	-131082	-13,09	16421	15
AGRO AEREO S.A.	649073	0,18	840249	0,22	191176	29,45	15854	15
EXPORBANANAS S.A.	227400	0,06	830158	0,22	602758	265,07	15663	15
PRIETO EXPORT S.A.	845272	0,24	819492	0,22	-25780	-3,05	15462	14
ANISHI S.A.	751842	0,21	819065	0,22	67223	8,94	15454	14
HDA.PAULA NICOLE	73644	0,02	789118	0,21	715474	971,53	14889	14
TROPICAL AGRO S.A.	619907	0,17	761507	0,20	141600	22,84	14368	13
GRUBAFAL S.A.	843997	0,24	746638	0,20	-97359	-11,54	14088	13
ASOPROAGRORO	2932264	0,82	741396	0,19	-2190868	-74,72	13989	13
FABIAN MENDIETA R.	735010	0,21	735131	0,19	121	0,02	13870	13
BANALCAR S.A.	344456	0,10	725998	0,19	381542	110,77	13698	13
OTROS	45302211	12,69	31966017	8,40	-13336194	-29,44	603132	558
TOTAL	95279436	26,96%	91950194	24,17%	-3329242	-0,93%	1734909	1606

RESUMEN 2019-2020	2.019	%	2.020	%	VARIACION	%
EXPORTACION TOTAL	357.003.397	100,00	380.493.112	100,00	23.489.715	6,58
PEQUEÑOS EXPORTADORES	95.279.436	26,96	91.950.194	24,17	-3.329.242	-0,93

Fuente: Acorbanec 2020

Elaborado por: Selena García

En los primeros meses del 2020 se evidenció una disminución en las exportaciones debido a que las exportaciones hacia China estaban totalmente paralizadas por la cuarentena para evitar contagio de COVID19, y en marzo el brote se expandió en el mundo entero afectando para el caso del banano a mercados importantes como Rusia, Inglaterra, Alemania, Francia, Holanda y otros países de Europa del Este (Acorbanec, 2020). En los siguientes meses se cambiaron las condiciones de compra, es decir, mayor volumen a menor precio, e incluso el retraso del pago de la fruta, lo cual afecta a la liquidez de las exportadoras, en el último semestre del 2020, se evidencia un aumento en la exportación total de banano debido a los huracanes que afectaron la producción en Centroamérica.

En el año 2021, las exportaciones totales de banano del Ecuador de enero a diciembre del 2021 se ubicaron en 378,29 millones de cajas, un -0,72% inferior a lo exportado en el mismo periodo del 2020, en el caso de los pequeños exportadores, se puede evidenciar una variación negativa del -2.63%, siendo evidentes los efectos de la pandemia COVID 19, en la demanda de banano a los pequeños exportadores.

Tabla 6: Exportaciones de banano de enero a diciembre (de 2020 y 2021) por pequeños exportadores, expresado en cajas de 18.14 Kg

EXPORTADOR	2.020	%	2.021	%	VARIACIÓN	%	CAJAS SEMANALES	CONTENEDORES SEMANALES
BANABAYCORP S.A.	795.754	0,21	1.669.975	0,44	874221	109,86	31509	29
CABAQUI S.A.	1.867.354	0,49	1.629.455	0,43	-237899	-12,74	30744	28
SENTILVER S.A.	2.479.699	0,65	1.590.744	0,42	-888955	-35,85	30014	28
BANANACOSTA S.A.	1.393.294	0,37	1.579.366	0,42	186072	13,35	29799	28
DUREXPORTA S.A.	1.695.956	0,45	1.554.278	0,41	-141678	-8,35	29326	27
TRABOAR S.A.	1.352.664	0,35	1.544.622	0,41	191958	14,19	29144	27
TROPICAL REPUBLIC S.A.	1.063.459	0,28	1.509.773	0,40	446314	41,97	28486	26
BANATRADE CIA. LTDA.	909.897	0,24	1.476.401	0,39	566504	62,26	27857	26
EXDESUR CIA LTDA.	1.741.349	0,46	1.461.982	0,39	-279367	-16,04	27585	26
DON CARLOS FRUIT S.A.	2.248.036	0,59	1.452.309	0,38	-795727	-35,40	27402	25
LUDERSON S.A.	2.415.028	0,63	1.452.918	0,38	-962110	-39,84	27414	25
AGROBANANY S.A.	1.507.239	0,40	1.445.004	0,38	-62235	-4,13	27264	25
EXPROBIOLOGICO S.A.	1.444.266	0,38	1.416.030	0,37	-28236	-1,96	26718	25
AGROPROBAN S.A.	2.133.302	0,56	1.400.751	0,37	-732551	-34,34	26429	24
BESTGRAIN S.A.	2.070.930	0,54	1.380.706	0,36	-690224	-33,33	26051	24
FRUTAGRANDE S.A.	192.246	0,05	1.356.161	0,36	1163915	605,43	25588	24
BANAVALTRADING S.A.	550.157	0,14	1.297.709	0,34	747552	135,88	24485	23
DELIFRUIT S.A.	1.296.607	0,34	1.291.947	0,34	-4660	-0,36	24376	23
BANANA REAL S.A.	1.051.016	0,28	1.278.922	0,34	227906	21,68	24131	22
EXPORTJAIME S.A.	1.759.692	0,46	1.209.548	0,32	-550144	-31,26	22822	21
ECOBANEC CIA. LTDA.	1.588.900	0,42	1.166.160	0,31	-422740	-26,61	22003	20
BANANDES S.A.	1.029.245	0,27	1.142.625	0,30	113380	11,02	21559	20
FUPORDI S.A.	1.147.053	0,30	1.093.187	0,29	-53866	-4,70	20626	19
G.TREINTA Y TRES S.A. G33	675.549	0,18	1.090.572	0,29	415023	61,43	20577	19
EARTHFRUCTIFERA CIA. LTDA.	1.312.953	0,34	1.073.487	0,28	-239466	-18,24	20254	19
EXPORTGRID S.A.	1.217.275	0,32	1.030.519	0,27	-186756	-15,34	19444	18
PACIFIEXPORT S.A.	1.042.148	0,27	1.027.598	0,27	-14550	-1,40	19389	18
AGROORGANICA S.A.	966.224	0,25	1.023.197	0,27	56973	5,90	19306	18
REGINABANANERA S.A.	22.320	0,01	1.009.696	0,27	987376	4423,73	19051	18
AGRO AEREO FRUIT EXPORT S.A.	840.249	0,22	981.732	0,26	141483	16,84	18523	17
BEST BANANAS S.A.	883.892	0,23	970.233	0,26	86341	9,77	18306	17
AGROSIGAL S.A.	770.915	0,20	969.525	0,26	198610	25,76	18293	17
ASOC. AGRICULT. 3 DE JULIO	1.033.186	0,27	936.280	0,25	-96906	-9,38	17666	16
SAN LUCAR ECUADOR S.A	1.179.025	0,31	926.838	0,25	-252187	-21,39	17488	16
HILLDALE BUSINESS INC	0	0,00	909.284	0,24	909284	0,00	17156	16
ANISHI S.A.	819.065	0,21	894.066	0,24	75001	9,16	16869	16
FLP LATINOAMERICAN PERISHBLES	746.574	0,20	885.005	0,23	138431	18,54	16698	15
INTERBANANA EXPORT S.A.	347.766	0,09	875.861	0,23	528095	151,85	16526	15
FRUMORE S.A.	261.898	0,07	854.737	0,23	592839	226,36	16127	15
DELINDECSA S.A.	974.091	0,26	848.619	0,22	-125472	-12,88	16012	15
BANANAGOLD CORP	600.396	0,16	846.681	0,22	246285	41,02	15975	15
INTERMODAL TRADE LOGISTIC S.A.	690.151	0,18	834.724	0,22	144573	20,95	15750	15
PRIETO EXPORT S.A.	819.492	0,22	793.970	0,21	-25522	-3,11	14981	14
JEDESCO S.A.	1.169.196	0,31	762.990	0,20	-406206	-34,74	14396	13
GUAYABOSA S.A.	1.024.088	0,27	747.379	0,20	-276709	-27,02	14101	13
TROPICAL AGRO S.A.	761.507	0,20	738.590	0,20	-22917	-3,01	13936	13
TRINY FRESH S.A.	1.945.349	0,51	725.748	0,19	-1219601	-62,69	13693	13
CORAGROFRUT S.A.	746.964	0,20	719.345	0,19	-27619	-3,70	13573	13
DEROSE S.A.	630.924	0,17	705.240	0,19	74316	11,78	13306	12
MF BANEXPORT GROBANDELI S.A.	277.710	0,07	700.495	0,19	422785	152,24	13217	12
COOPROBASUR	24.384	0,01	686.302	0,18	661918	2714,56	12949	12
SEGRATI S.A.	1.152.349	0,30	680.257	0,18	-472092	-40,97	12835	12
RAFILPORT S.A.	1.293.647	0,34	667.439	0,18	-626208	-48,41	12593	12
IRENECUADOR S.A.	419.994	0,11	632.460	0,17	212466	50,59	11933	11
KUEHNE + NAGEL S.A.	1.371.390	0,36	626.144	0,17	-745246	-54,34	11814	11
BANAVITA FRUIT S.A.	334.728	0,09	623.478	0,16	288750	86,26	11764	11
ASOCIACION SAN MIGUEL DE BRASIL	870.304	0,23	621.782	0,16	-248522	-28,56	11732	11

Tabla 6, Continuación: Exportaciones de banano de enero a diciembre (de 2020 y 2021) por pequeños exportadores, expresado en cajas de 18.14 Kg

ESTEBAN RUEDA GUERRERO	393.189	0,10	611.863	0,16	218674	55,62	11545	11
FABIAN MENDIETA R.	735.131	0,19	610.528	0,16	-124603	-16,95	11519	11
JORCORP	119.005	0,03	596.631	0,16	477626	401,35	11257	10
MAXBAN S.A.	671.481	0,18	595.992	0,16	-75489	-11,24	11245	10
GLOBAL FRESH DEL ECUADOR	271.010	0,07	573.446	0,15	302436	111,60	10820	10
QUALITYBANANA	587.576	0,15	566.117	0,15	-21459	-3,65	10681	10
ASOCIACION TIERRA FERTIL	184.171	0,05	558.983	0,15	374812	203,51	10547	10
FRUEXPORTSA	0	0,00	552.237	0,15	552237	0,00	10420	10
AMBAFRUIT S.A.	458.052	0,12	544.327	0,14	86275	18,84	10270	10
OTROS	33.990.758	8,92	22.302.152	5,90	-11688606	-34,39	420795	390
TOTAL	98.369.219	25,85%	88.333.122	23,35%	-10.036.097	-2,63%	1.666.663	1.543

RESUMEN 2020 - 2021	2.020	%	2.021	%	VARIACION	%
EXPORTACION TOTAL	381.039.296	100,00	378.296.257	100,00	-2743039	-0,72
PEQUEÑOS EXPORTADORES	98.369.219	25,85%	88.333.122	23,35%	-10.036.097	-2,63%

Fuente: Acorbanec 2021

Elaboración: Selena García

Para la presente investigación se realizó una encuesta compuesta de 7 preguntas abiertas y cerradas, realizada a tres gerentes generales de exportadoras de banano: Ing. Javier Cevallos (Sentilver), Ing. Jaime Guerrero (Exportgrid) y el Ing. Jonathan Landívar (Exportjaime), a continuación, se desplegará la respuesta a las preguntas realizadas.

Pregunta 1: ¿Cuántos contenedores de banano exportaban semanalmente antes de la pandemia?

Empresa	Respuesta
Sentilver	55
Exportgrid	21
Exportjaime	31

En la Pregunta 1, se puede evidenciar que las empresas Sentilver y Exportjaime, pertenecían al grupo de medianos exportadores antes de la pandemia, exportando más de 30 contenedores semanales en el año 2019.

Pregunta 2: ¿Se han visto afectados o beneficiados por la pandemia COVID 19 en la exportación de cajas de banano?

Empresa	Beneficiados	Afectados
Sentilver	No	Si
Exportgrid	No	Si
Exportjaime	No	Si

Todos los encuestados, coincidieron en que sus exportadoras se vieron afectados por la pandemia, debido al descenso de pedidos del exterior.

Pregunta 3: En caso que su exportadora se viera afectada por la pandemia ¿Puede indicar cuántos contenedores disminuyeron semanalmente?

Empresa	2019	2021
Sentilver	55 contenedores	28 contenedores
Exportgrid	21 contenedores	18 contenedores
Exportjaime	31 contenedores	21 contenedores

De acuerdo a la *Pregunta 3*, la empresa Sentilver, con respecto a las otras 2 exportadoras encuestadas, es la más afectada, debido a que sus exportaciones se redujeron en un 50%, debido a que en el 2019 exportaba alrededor de 55 contenedores, y en el año 2021 su exportación se redujo a 28 contenedores semanales, convirtiéndose en un pequeño exportador de banano. Le sigue Exportjaime con una reducción del 32% debido a que en el 2019 exportaba 31 contenedores, también pertenecía al grupo de medianos exportadores, sin embargo, debido a la pandemia, en el 2021 sus exportaciones se redujeron a 21 contenedores semanalmente, y finalmente. Exportgrid tiene una reducción del 14% exportando en el 2019, 21 contenedores y en el 2021 se redujo a 18 contenedores semanalmente, fue la exportadora con menor impacto, sin embargo, toda variación negativa afecta a la estabilidad de la empresa e indirectamente la de sus empleados.

Pregunta 4: ¿Qué medidas han tomado para incrementar las exportaciones de banano en su empresa?

Empresa	Respuesta
Exportgrid	Participación en la Feria Internacional de Madrid, en busca de nuevos clientes.
Sentilver	La participación en la Feria Internacional de Madrid, adicionalmente, se redujo costos operativos y personal administrativo.
Exportjaime	Negociación de precios más bajos con clientes, bajando el margen de ganancia, a cambio de mejorar el volumen de ventas

Los gerentes encuestados, indicaron que están tomando medidas que permitan mejorar la situación de la empresa; en el caso de Exportgrid, y su participación en la feria de Madrid, los catapultó a conseguir más clientes, sin embargo, no tuvieron el resultado esperado. Sentilver comparte la estrategia de Exportgrid, y adicionalmente se vio en la necesidad de reducir costos operativos y personal administrativo. Finalmente; Exportjaime, tuvo la necesidad de reducir sus precios con la finalidad de aumentar las ventas, a pesar de bajar su margen de ganancia. Se ve reflejado en las compañías encuestadas, la poca competitividad en precios, que tenemos con países como Filipinas, Guatemala, Colombia y Costa Rica, los cuales están ganando más terreno en mercados importantes como China, Europa, Rusia y Estados Unidos, por lo que, es de suma importancia que el Gobierno realice tratados comerciales con los mercados mencionados, para que el banano ecuatoriano, recupere competitividad.

Pregunta 5: ¿Qué medidas considera que el Gobierno puede implementar para mejorar la situación de las exportadoras de banano?

Empresa	Respuesta
Exportgrid	Este es un tema que va más allá del gobierno; porque quienes nos pueden sacar de la situación actual son los países consumidores de banano; pero mientras la economía de estos países no mejore, no mejorará la situación acá.
Sentilver	Mejor control en las exportadoras e importadores por parte del gobierno, que se cumplan los contratos y que haya un gremio que regule las navieras.
Exportjaime	Gestionar preferencias arancelarias que permitan ser competitivos frente a la producción de otros países.

Se puede observar que la mayoría de los encuestados coinciden que el Gobierno ecuatoriano debe implementar medidas para mejorar la situación de las exportadoras, como tratados arancelarios, los cuales nos permita competir en iguales condiciones con la competencia, adicionalmente, se requiere una entidad que regule el precio de las navieras, las cuales han aumentado en gran proporción desde el inicio de la pandemia, lo cual encarece el precio del banano ecuatoriano.

Pregunta 6: ¿Cree usted que el disminuir o eliminar el “Impuesto único al banano” mejoraría la situación de su exportadora?

Empresa	Respuesta
Exportgrid	Nos ayudaría a reducir el precio de la fruta, el mercado bananero es de centavos, por lo que, nos permitiría ser un poco más competitivos.
Sentilver	No, es un pago requerido por el SRI.
Exportjaime	Eliminar el impuesto único mínimo 5 años, como soporte al exportador y productor para aplacar los sobrecostos debido al COVID.

De los tres encuestados, dos coinciden que eliminar o disminuir el Impuesto a la renta al sector bananero sería favorecedor para mejorar la situación de las exportadoras. Exportgrid comenta algo muy real, y es que el mercado bananero es de centavos; esos centavos le permiten ser más competitivos, incluso a nivel local, en donde un productor cancela los cortes por que otra exportadora ofrece el precio a unos centavos mayores. Exportjaime comenta que el IRU (Impuesto a la renta único) se debería eliminar por al menos cinco años, para que las exportadoras e incluso los productores, puedan mejorar la situación de sus empresas, por el contrario; Sentilver opina que eliminar el Impuesto no beneficiaría a nivel competitivo a las exportadoras, pues es un mecanismo para regularizar y controlar las cajas de banano a exportadores y productores.

Pregunta 7: ¿A qué área de su compañía implementaría el valor que paga como "Impuesto único al banano"?

Empresa	Respuesta
Exportgrid	Se utilizará nuestras fincas, para mejorar la calidad de los cultivos, y obtener un producto de alto nivel para el cliente internacional.
Sentilver	Costo de Producción
Exportjaime	Inversión en materia prima e infraestructura agrícola.

Los encuestados coinciden que, de no existir el pago de impuesto a la renta único, lo invertirán en la parte productiva del banano, en mejorar la calidad de la fruta e inversión agrícola, debido a que mercados como Europa se ven interesados en comprar banano orgánico, el cual requiere de tratamientos diferentes y certificación especial, también existen otras clases de certificaciones, las cuales permitiría ganar nuevos mercados, ofreciendo un producto de mejor calidad.

CONCLUSIONES

Actualmente el Ecuador se mantiene como el mayor exportador de banano, abasteciendo una cuarta parte de la demanda mundial, sin embargo, los altos costos como consecuencia de la pandemia por COVID 19, como la paralización de puertos de los países más importantes en el comercio y el aumento de costos de producción y exportación, ha provocado que el país pierda competitividad con los países centroamericanos y asiáticos como Filipinas, debido a sus bajos costos y su alto nivel de productividad.

Se evidencia que, en el primer año de pandemia, hubo un aumento de exportaciones en el sector bananero en Millones USD y toneladas métricas debido a la alta demanda de

banano y los problemas climáticos, como huracanes, los cuales afectaron a la competencia centro americana. Por el contrario, en el año 2021, es evidente el descenso de exportaciones en Millones USD y cajas exportadas, principalmente en los pequeños exportadores de banano, los cuales reflejaron una variación negativa desde el año 2020, esto, debido al aumento de costos de producción, como consecuencia del retraso en la importación de materia prima por el poco abastecimiento de contenedores y el aumento de fletes navieros, lo cual, genera el aumento en materiales como cartón, plástico y fertilizantes.

El banano es uno de los principales ingresos en la balanza comercial del país, liderando las exportaciones tradicionales no petroleras en conjunto con el camarón, sin embargo, se puede evidenciar una reducción en la exportación de banano y plátano en el año 2021, afectando la participación porcentual de las exportaciones tradicionales no petroleras en la balanza comercial del país.

Por lo antes expuesto, es importante que el Gobierno Ecuatoriano gestione medidas para impulsar la competitividad del banano ecuatoriano en el mercado internacional, y que paralelamente permita ofrecer un producto de mejor calidad. De acuerdo a la respuesta obtenida por los gerentes encuestados, estos coinciden que, de ser eliminado el impuesto a la renta único, lo invertirían en sus cosechas con la finalidad de obtener un mejor producto, siendo de suma importancia, firmar tratados comerciales con países de alta demanda como China, lo cual permitirá tener preferencias arancelarias y competir en igualdad de condiciones.

Adicionalmente, el gobierno debería crear una entidad que se encargue de regular el precio de navieras, pues al no existir dicha entidad, las navieras pueden seguir aumentando el costo de fletes, el cual actualmente ya perjudica en gran proporción la competitividad del banano ecuatoriano, frente a otros países; en este aspecto; una medida adicional que el gobierno Ecuatoriano podría implementar para mejorar la situación de uno de los mercados más importantes como lo es el sector bananero, es reducir el porcentaje a pagar como impuesto a la renta único en este sector; tanto para exportadores como productores, o como medida alterna, eliminar el mencionado impuesto durante un periodo de 5 años, lo

cual permitirá a las empresas bananeras, recuperarse de la situación actual a consecuencia de la pandemia COVID 19. Finalmente, otra medida que nos permitiría acceder a más mercados, sería la inversión del gobierno en cultivos de banano orgánico, el cual es muy solicitado en el mercado europeo.

Referencias bibliográficas

- Acaro, M., Vega, A., Cordova, A., & Sanchez, T. (Agosto de 2021). *Evolución en las exportaciones de banano e impacto del desarrollo económico*,. Obtenido de file:///C:/Users/Usuario/Downloads/2936-15676-2-PB%20(1).pdf
- Acaro, V. C. (2021). *Evolución en las exportaciones de banano e impacto del desarrollo económico, provincia de El Oro 2011 - 2020, pre-pandemia, pandemia; aplicando series de tiempo*.
- Acorbanec. (2019). *Evolución de exportaciones ecuatorianas de banano de enero a diciembre del 2019*. Obtenido de <http://www.acorbanec.com/wp-content/uploads/2021/01/9-EVOLUCION-DE-EXPORTACIONES-ECUATORIANAS-DE-BANANO-DE-ENERO-A-DICIEMBRE-DEL-2019.pdf>
- Acorbanec. (2020). *Asociación de exportadores de banana del Ecuador*. Obtenido de Evolución de exportaciones ecuatorianas de banano a diciembre de 2020.: <http://www.acorbanec.com/wp-content/uploads/2021/01/10-EVOLUCION-DE-EXPORTACIONES-ECUATORIANAS-DE-BANANO-A-DICIEMBRE-DE-2020.pdf>
- Acorbanec. (2020). *Evolución de exportaciones ecuatorianas de banano a diciembre de 2020*. Obtenido de <http://www.acorbanec.com/wp-content/uploads/2021/01/10-EVOLUCION-DE-EXPORTACIONES-ECUATORIANAS-DE-BANANO-A-DICIEMBRE-DE-2020.pdf>
- Acorbanec. (2021). *Evolución de exportaciones ecuatorianas de banano a diciembre de 2021*. Obtenido de <http://www.acorbanec.com/wp-content/uploads/2022/01/ANALISIS-DE-LAS-EXPORTACIONES-DE-BANANO-DEL-ECUADOR-DE-ENERO-A-DICIEMBRE-DEL-2021.pdf>
- Asamblea Nacional Constituyente. (2011). *Ley de Fomento Ambiental y Optimización de los Ingresos del Estado*. Quito: Asamblea Nacional Constituyente.
- Asamblea Nacional de la Republica del Ecuador. (2014). *Ley Orgánica de incentivos a la producción y prevención del fraude*.

- Asamblea Nacional de la Republica del Ecuador. (2019). *Ley orgánica de simplificación y progresividad tributaria*.
- Camino-Mogro, S., Andrade-Díaz, V. y Pesántez-Villacís, D. (2016). *Posicionamiento y eficiencia del banano, cacao y flores del Ecuador en el mercado unida. Ciencia UNEMI. Vol. 9, N. 19: pp. 48-53.*
- Del Cioppo Javier & Salazar Rcihard (s.f) *Exportación de banano (Musa sp.) PP. 4 - 11*
- Fernández Collado, C., Baptista Lucio, P., & Hernández Sampieri, R. (2014). *Metodología de la Investigación*. Editorial McGraw Hill.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (2021) *Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua 2020, pag 10.*
- Prado, J. J. (05 de 2022). Ecuador y China inician negociaciones para tratado de libre comercio. (DW, Entrevistador)
- Revelo, C. A. (2021). Análisis sectorial de la. Guayaquil.
- Revista Líderes. (02 de 10 de 2019). *Un mapamundi bananero dominado por Ecuador*. Obtenido de <https://www.revistalideres.ec/lideres/mapamundi-banano-ecuador-exportaciones-produccion.html>
- Ruth Olaya, M. S. (2019). *Impacto de las importaciones no petroleras desde China, en la balanza comercial del Ecuador, período 2013-2017.*
- Salazar, R. (09 de 2021). Exportadores apoyan acercamiento entre ecuador y china. (C. N. Acuacultura, Entrevistador)
- Salazar, R. (2021). *Las exportaciones de bananos de Ecuador reflejan una reducción en los primeros 8 meses del año*. Obtenido de <https://www.freshplaza.es/article/9364908/las-exportaciones-de-bananos-de-ecuador-reflejan-una-reduccion-en-los-primeros-8-meses-del-ano/>
- Salvador, E. A. (2010). Obtenido de La Teoría del ciclo económico bananero y el fenómeno del niño: El caso de Ecuador desde 1948 al 2000: <https://es.slideshare.net/efromero/historia-del-banano-ecuatoriano>
- Zambrano, L. (2022). El camarón y banano aspiran beneficios con el TLC con China. *Expreso*, NO. Obtenido de <https://www.expreso.ec/actualidad/economia/camaron-banano-aspiran-beneficios-tlc-china-121060.html>

ANÁLISIS ECONÓMICO DEL INCREMENTO DEL FLETE INTERNACIONAL DESDE CHINA A ECUADOR ETAPA PANDÉMICA COVID-19 2019-2021

Priscila Isabel Silva Pincay
priscilasilvapincay@outlook.com

María Claudia Rivas
coordinadorgradoonline05@uteg.edu.ec

RESUMEN

El presente artículo se desarrolló con el objetivo de analizar desde la perspectiva económica el incremento del flete internacional desde China a Ecuador etapa pandémica Covid-19 2019-2021. Esto se realizó mediante una metodología conformada por un enfoque cualitativo, diseño no experimental, alcance descriptivo y método lógico inductivo; la recolección de datos se llevó a cabo mediante la aplicación de una entrevista a cinco empresas privadas de flete internacional. Los resultados demostraron que tanto la pandemia como el alza del precio del petróleo, cierre de fronteras, la congestión en los puertos y la reducción de la oferta de barcos constituyen las causas que han generado el incremento del flete internacional, generando como efectos principales el incremento de los precios de los productos, retraso de la llegada de los contenedores y falta de contenedores vacíos. Los rubros de importaciones más afectados fueron los bienes de consumo con un incremento porcentual del 163%, la adquisición de maquinarias (230%) y las materias primas (215%). La prevalencia de esta situación ha producido un impacto negativo en la esfera económica de los importadores nacionales, así como en su competitividad. Con la finalidad de compensar este paradigma, se determinaron tres acciones que refieren a la búsqueda de nuevos proveedores, facilitación del comercio internacional y gestionar el retorno de las tarifas previas a la pandemia.

Palabras clave: Flete internacional, pandemia, incremento, China, Ecuador

INTRODUCCIÓN

Durante estos últimos años se ha incrementado el flete internacional de las importaciones desde China a Ecuador, teniendo en consideración que a mediados del 2020 los costos aumentaron hasta un 300% a raíz de la pandemia, lo cual afectó los precios en las importaciones (Mera, 2021). La triplicación del flete internacional se produjo desde el alza del confinamiento generado en Europa, ante la crisis evidenciada, el mercado ha descartado la visualización de precios bajos en los

próximos años, lo que puede dar paso a la inflación. En este ámbito, la escasez de los contenedores por la pandemia ocasionó que, a inicios del 2021, el flete internacional para el desarrollo de importaciones desde China pasara de \$ 2,000.00 a los \$ 8,000.00, representando un factor de amplio impacto para la solvencia operativa de aquellas empresas que requieran obligatoriamente materias primas o insumos procedentes de China (Salazar, 2021).

En lo que respecta al Ecuador, hasta octubre del presente año, el flete internacional desde China a Ecuador se incrementó en un 187% en relación con el 2020; la importación de insumos y maquinarias constituyen los rubros más afectados por esta situación. Cabe mencionar que, las importaciones de insumos dirigidos a la producción local ecuatoriana se redujo en un 18% durante el 2020 en comparación con el 2019 (Ramos, 2021), hecho que derivó del incremento significativo de los precios del flete, valor que en el ámbito nacional pasó de \$ 2,000.00 a los \$ 16,000.00 (CCESCH, 2021).

Inicialmente, se prevé desarrollar un análisis acerca de las importaciones ejecutadas desde China a Ecuador durante el periodo 2019-2021. Posteriormente, se identificarán los factores que impulsaron la tenencia de la problemática identificada y se determinará el impacto económico que ha ocasionado en los importadores y los efectos previstos en el precio para el consumidor final. Finalmente, como criterio de propuesta se delimitarán medidas que permitan compensar la situación actual de los importadores ecuatorianos y que podrán ser consideradas por los mismos según sus particularidades; al ser un tema que se encuentra fuera del alcance de los afectados e inclusive de la investigadora del presente trabajo, únicamente se determinarán acciones de mejora de forma descriptiva. Por todos los antecedentes presentados, la pregunta de investigación busca identificar ¿De qué trata el análisis económico del incremento del flete internacional desde China a Ecuador etapa pandémica Covid-19 2019-2021? La línea de investigación abordada es Gestión empresarial, responsabilidad social y competitividad de la empresa ecuatoriana.

Objetivos

Objetivo general

Analizar desde la perspectiva económica el incremento del flete internacional desde China a Ecuador etapa pandémica Covid-19 2019-2021.

Objetivos específicos

Investigar los referentes literarios asociados a la economía del incremento del flete internacional desde China a Ecuador etapa pandémica Covid-19 2019-2021

Identificar las causas y efectos de la economía del flete internacional desde China a Ecuador

Definir acciones para el incremento del flete internacional desde China a Ecuador.

DESARROLLO TEMÁTICO**Antecedentes Referenciales**

Marinucci (2021) efectuó una investigación en Argentina, la cual buscaba analizar la logística y el transporte internacional relacionado a la pandemia de la Covid-19. Para lo cual, efectuó una revisión bibliográfica y documental encontrando como hallazgos los siguientes aspectos. El primer semestre del 2020 se alcanzó una incertidumbre del 60% que fue mucho mayor que las causadas por la guerra de Irak y el brote del SARS del 2003. En el transporte marítimo de contenedores se encontró que los precios de fletes durante el primer semestre del 2020 sufrieron un alza de hasta el 80% al terminar el semestre en relación con los valores de enero del mismo año, lo cual se debió a la disminución y restricción de las operaciones tomadas por la pandemia de la Covid-19, sumado a la falta de oferta y la contracción de la industria naviera por la falta de demanda teniendo que tomar como medida la eliminación de rutas con el fin de reducir costos operativos. En los Estados Unidos el volumen de carga en contenedores durante mayo del 2020 se redujo en un 10% en comparación al mismo periodo del año anterior.

De acuerdo con el trabajo realizado por Ortiz y Ramírez (2020) en Ecuador, tuvo como objetivo analizar las causas determinantes de la variación de las tarifas spot de contenedores, así como el impacto que tienen para el comercio entre China y Ecuador. El estudio se pudo efectuar al aplicar como metodología el enfoque cuantitativo, diseño no experimental de corte transversal, enfoque longitudinal, alcance descriptivo y método hipotético-deductivo. Por medio del estudio se encontró como resultado que las tarifas anuales de importación en la ruta China-Ecuador durante el año 2015 al 2019 tuvo alzas y bajas dependiendo de la capacidad del contenedor. En el caso del contenedor de 20 pies los precios en USD por Twenty-foot Equivalent Unit (TEU) se mantenían entre \$1,500 hasta \$2,686 terminando el 2019 con una tarifa de \$1,617. En el caso de los contenedores de 40 pies las tarifas estuvieron entre \$1,595 hasta \$3,010, para ambos casos el punto más alto de este periodo corresponde al año 2017. Por otra parte, las tarifas de exportación

para los contenedores de 20sd se mantuvieron en \$600 y para el contenedor de 40 pies fue de \$700. Para el año 2019 la tarifa más alta de importación mensual fue en noviembre con \$2,100 seguido de enero y diciembre con \$2,000 respectivamente; mientras que las tarifas de exportación mantenían un mismo precio.

Capurro (2020) ejecutó un estudio en Ecuador, mismo que buscaba investigar bases teóricas acerca del impacto económico del proceso logístico en lo nacional y los efectos suscitados por la pandemia, la metodología aplicada en el estudio estuvo enfocada en el método documental o también conocido como *desk research*. En resumen, la investigación exhaustiva dada por el autor lo llevó a encontrar como resultado la cancelación de las actividades por el estado de pandemia, provocó fuertes caídas en la economía del Ecuador, evidenciándose en el año 2020 un Producto Interno Bruto (PIB) de un 12.4% parecido al año 2019, constituyéndose como la mayor baja en 20 años. Sin embargo, dicho déficit fue mínimo comparado a otros países como México representado por el -18.7%, Chile con un -14.1%, Argentina -19.1%, Colombia -15.7%, y Perú -30.2% de su PIB. En el caso, de la economía ecuatoriana los informes indican que se encuentra severamente afectada por la disminución de las exportaciones, medidas adaptadas por otros países, aumento de la logística y demás factores. La logística es un indicador clave en el desarrollo económico de los países, por ende, es emergente que se ejecuten acciones estratégicas a fin de no estancar los trabajos realizados en cuanto a las políticas de logística y transición propuestas por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

COMERCIO INTERNACIONAL

El comercio internacional se lo define como el intercambio de servicio y productos entre diferentes países del mundo que se desarrolla o no a una misma área económica. Además, es parte fundamental para el bienestar de los países y su desarrollo económico, por lo cual se la considera como una disciplina de estudio que se basa en las necesidades sociales y en la evolución económica (López & Pardo, 2019).

Para Ladino (2018) el comercio internacional se trata del ingreso de mercancías que se da por medio de la donación, obsequio, trueque o compra entre los países del mundo y el territorio económico de un país. Además, se lo define como la principal característica de la internacionalización de las empresas, en el que se realizan operaciones como la venta y compra de productos que se los conoce como exportación e importación. La importación se trata de la

introducción de las mercancías que provienen del extranjero al territorio nacional, las cuales deben cumplir con las formalidades aduaneras. La exportación es la salida de mercancías que se realiza mediante las donaciones, obsequios, trueques y ventas entre un país hacia el resto del mundo.

Logística Marítima Portuaria

Se refiere al transporte marítimo, siendo influenciado por los nodos operativos que son las Zonas en Actividades Logísticas (ZALs) y los puertos, las cuales se conectan con el fin de agilizar las operaciones generales de las cargas y la logística de forma óptima (NovoCargo, 2020). Las ZALs son plataformas que facilitan el uso de dos o más modos de transporte, las cuales se relacionan directamente con el desarrollo de la actividad portuaria. Asimismo, las ZALs son la base para la organización logística del transporte marítimo por tener añadidos como el embalaje, la paletización de la carga y el etiquetado (Transeop, 2018). Los puertos son un lugar destinado al comercio y transporte de mercancías tales como contenedores, líquidos, granos, entre otros, en el cual se recibe bienes de exportación e importación que proceden de diversos países y que funcionan con las Incoterms (Airpham Logistics, 2020).

Además, la logística marítima es considerada como la columna vertebral del comercio, debido a que mediante este modo se moviliza un aproximado del 70% del valor y del 84% del volumen mundial, siendo estas cifras semejantes a las de América Latina y el Caribe. Pero para esto, tienen un papel crucial los puertos, dado que son los que garantizan la distribución de las cadenas de suministros (CEPAL, 2020);(Munguía, Canales, & Becerril, 2018).

Modos de Transporte Marítimo

El transporte marítimo es parte de la logística, en la cual se pueden mover cosas que pueden ser líquidas, gaseosas o sólidas, pasajeros o personas, a través de caminos fluviales (Pejovés, 2021). Este tipo de transporte está englobado en el transporte internacional y dispone de dos mercados que son línea regular y régimen de fletes. Los fletes o también conocidos como *tramp* son un tipo de navegación libre, ya que las dos partes implicadas tanto el fletante como el fletador llegan a un acuerdo en cuanto al tiempo de plancha que es el tiempo que el buque debe permanecer en el puerto para las operaciones de descarga y carga de mercancías (Notteboom, Pallis, & Rodrigue, 2021). Además, el tiempo de plancha está incluido dentro del contrato de transporte marítimo o conocido como fletamento por viaje o póliza de fletamento, el cual inicia con el aviso del armador al fletador de que está listo el buque por medio de un aviso de

alistamiento. Incluso, existen varios tipos de buque dedicados al flete tales como los fletamentos a casco desnudo, fletamento por tiempo y fletamento por viaje (Transporte Internacional [AupaTrans], 2019).

En cambio, la línea regular por destinatario y remitente se acopla a una ruta fija, se utiliza para envío de menor tamaño y las mercancías deben estar en unidades normalizadas. También, existe otro modo de transporte marítimo que es el grupaje por destinatario y remitente que se acopla a una ruta fija y la mercancía se encuentra en unidades normalizadas, similar a la de línea regular pero con la diferencia de transportar mercancías que no ocupan todo el transporte y se tienden a agrupar con el resto de mercancías, siendo ideal este modo para el contrato Empresa a Consumidor (B2C), donde los consumidores carecen de periodicidad y volumen suficiente (Escuela de Negocios Online [EALDE Business School], 2018).

Comercio Internacional de Contenedores en Pandemia

En el año 2020, el volumen total de contenedores a nivel mundial mostró en enero una variación de 1.8% y en América Latina fue del 3.1%. Esta cifra fue mayor para el mes de febrero al llegar a una reducción significativa a nivel mundial de -6.3%, mientras que en América apenas tuvo una caída llegando a 3.0%. Esta situación se fue empeorando con los meses llegando al mes de abril con un decrecimiento con una variación de -13.1% a nivel mundial y -16.6% en América Latina, la cual debió a la pandemia de la Covid-19 y a las medidas de bioseguridad que se tomó en todo el mundo, donde se optó por el confinamiento de la población y el cese de las actividades económicas. Sin embargo, para el mes de mayo la situación en América Latina seguía empeorando con una variación del volumen que ascendió a -16.9%, mientras que a nivel mundial mostraba un retroceso con -11.3%. La situación a nivel mundial mejoró para el mes de julio con una variación de -0.1% y se veía un panorama alentador para América Latina con una variación de -8.5% que aún era alta, pero había una tendencia a la baja (CEPAL, 2020; (Millefiori et al., 2021).

Flete Marítimo

El flete marítimo es uno de los costos más importantes del transporte internacional marítimo, el cual es variable en el tiempo, ya que esto se asocia a la demanda y oferta de contenedores. Sin embargo, existen otros factores que pueden afectar el costo como la rapidez del viaje, el tamaño del contenedor, el riesgo de la ruta, el tipo de mercancías, los gastos portuarios o el factor de estiba que se dan durante todo el servicio. Adicional, a este valor se le agregan otros

costos como gastos de terminal, cargos adicionales de diferente naturaleza, cambio de moneda y recargos por combustible (Operador Logístico Integral [Stock Logistic], 2018).

El flete marítimo que establecen los agentes o navieras va a depender de diversas variables para definir el precio final del envío, entre ellas el tipo de transporte, el peso de carga, el volumen y el tipo de carga. Para esto, es necesario el Factor de Estiba (FE) que se calcula por medio del volumen en m^3 dividido para el peso. El Full Container Load (FCL) se refiere al envío marítimo de un contenedor completo a un expedidor, siendo esta opción la más adecuada cuando la carga marítima es superior a los diez pallets estándar. En cambio, el Less Than Container Load (LCL) se trata del envío de diversas cargas provenientes de distintos expedidores que comparten el espacio del contenedor, siendo este tipo de envío adecuado para quienes van a enviar una carga marítima hasta de $13m^3$. Además, el coste de flete marítimo por precio por contenedor resulta mayor cuando hay gran número de contenedores; mientras que, el coste por TEU se trata de una unidad de medida para la capacidad de transporte de carga marítima por contenedor donde un contenedor de 20 pies equivale a 1 TEU y uno de 40 pies corresponde a 2 TEU (Global Transport and Logistics [DSV], 2021).

Alza de tarifa de fletes marítimos

En el último año, los precios de transporte marítimo de contenedores han presentado niveles récord. Esto se debió a que, la cadena logística marítima se vio irrumpida por la pandemia de la Covid-19 haciendo que se incrementara la demanda que llevó al alza de los costos a cifras que nunca se habían registrado. Por ese motivo, los actores del sector de transporte marítimo han sido impactados para algunos de manera positiva y para otros de forma negativa causándole retos. Los precios han sufrido un incremento debido a dos aspectos que son la escasez y demanda de contenedores vacíos, así como la baja producción de petróleo que generó la subida del barril de petróleo. Estos aspectos mencionados provocaron en conjunto que el costo del transporte marítimo se vea en aumento de manera significativa y por ende las tarifas de fletes. Adicional, las restricciones que se establecieron a causa de la pandemia hicieron que la industria área se ve perturbada y la presión se acumule en el transporte marítimo (Empresa y Plataforma Online de Investigación de Mercados [SICEX], 2021).

El alza de los fletes marítimos ha sido a nivel mundial, no obstante, hay regiones que han sido mayor afectadas que otras, entre ellas se encuentra las rutas de Asia-Europa y América, en especial aquellas que salen de Shanghái a Latinoamérica que ha sido la de mayor incremento.

Además, se encuentra en observación la región sudamericana al incrementarse las tarifas de manera exorbitante que pasó de \$2,000 antes de la pandemia a llegar a \$7,000. En el caso de México el transporte marítimo desde Asia tuvo una subida de la tarifa pasando de \$2,000 a llegar a costar \$8,000. Pero, el factor predominante de estas cifras se debe al incremento de la demanda mundial y la reducción de las importaciones en China, sumado al hecho de que las empresas navieras le dan prioridad a rutas donde los contenedores regresan con mayor carga, lo cual ha provocado que en ocasiones los importadores tengan que pagar por las dos direcciones (Empresa de Logística y Transporte Internacional [PIC CARGO], 2021).

De igual forma, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo [UNCTAD] (2021) manifestó que las rutas comerciales hacia regiones en desarrollo fueron las que sufrieron un mayor impacto, entre ellas se encuentran África Occidental y Sudamérica. Para inicios del 2021 la ruta de Asia hacia Norteamérica oriental incrementó al 63% y de China a Sudamérica un 443%, lo cual se debe a que estas rutas son más largas haciendo que los contenedores se encuentren atascados en estas rutas por semanas. Esto provoca que los contenedores se escaseen haciendo que los importadores de Nigeria o Brasil tengan que pagar el transporte del contenedor lleno y el coste del contenedor vacío. Puesto que, los países de África Occidental y Sudamericanos tienden a importar más productos manufacturados y muy pocos los que exportan provocando que sea más costoso para los transportistas devolver las cajas vacías a China.

METODOLOGÍA

La metodología realizada para el trabajo investigativo tuvo como característica que el investigador no tiene intervención alguna en las variables que conforman la problemática a lo que se denomina diseño no experimental y en cuanto al corte de información, esta es tomada en una sola ocasión, siendo transeccional. El enfoque aplicado fue cualitativo donde el entorno utilizado es el natural del cual se obtiene el significado para abordar el fenómeno. También se hace uso del alcance descriptivo, debido a que se caracteriza las propiedades del fenómeno (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014), para definir tendencias en el comportamiento de los precios del flete internacional hacia China durante la etapa pandémica vivida por el Ecuador y el mundo.

El método utilizado para abordar el estudio es lógico inductivo el cual tiene como premisa abordar las características comunes del objeto estudiado. La entrevista es una técnica práctica que sirve para recabar información específica sobre un tema de estudio, para desarrollo de este es necesario la participación de personas que deben brindar opiniones sobre la investigación

planteada (Hernández et al., 2014). La muestra escogida para desarrollo del estudio fue por conveniencia a un total de cinco empresas privadas de flete internacional que tengan como ruta principal China para conocer cómo fue el comportamiento de los precios durante la pandemia del COVID-19.

Resultados

Según Sánchez y Weikert (2021) el flete internacional desde China vía marítima ha tenido un incremento importante dado principalmente por la ausencia de colaboradores que gestionen la logística y la falta de contenedores a lo que se suma la creciente demanda de productos originarios de China por parte del Ecuador. Esta situación se dio por el cierre fronterizo de las economías al comercio ocasionando que los envíos de mercancías no salgan de los puertos, lo que dio como resultado escasez y subida de precios. Una vez paso el pico de pandemia se pudo denotar que este aumento de los precios alcanzó hasta 300% debido a que la demanda superó a la oferta; es decir, un contenedor de 20 pies que tenía un costo aproximado entre \$2,000 a \$3,000 llegó a costar entre \$8,000 y \$9,500 a lo que se le debe sumar el pago de mayores impuestos ocasionando una curva inflacionaria debido a que deben subir los precios para compensar estas ineficiencias del mercado.

Este aumento de los fletes ocasionó la subida de precios en un 25% al consumidor teniendo mayores afectaciones los sectores de insumos y materias primas provenientes de Asia donde el 70% es de China, cabe recalcar que todo el impacto de costos al alza no pudo ser transmitido al cliente, debido a que ocasionaría la pérdida de estos; por tanto, los negocios se vieron en la obligación de comprimir sus márgenes. Con estos antecedentes el comercio al país anteriormente mencionado se redujo en un 18% en comparación al 2019, lo cual se prevé recupere a medida que se normalizan los efectos de las ineficiencias del mercado (Sánchez & Weikert, 2021).

Resultados de la entrevista

En la siguiente sección se evidencia un compendio general de las opiniones emitidas por las cinco empresas privadas de flete internacional.

1. ¿Cuáles han sido las causas que ha generado el incremento del flete internacional desde China a Ecuador durante la pandemia?

Los entrevistados indicaron que la causa principal del incremento de los costos derivó de la incidencia de la pandemia por Covid-19, además de otros factores como el alza del precio del

petróleo, la devaluación de la moneda de los países exportadores, la reducción de la oferta de los barcos y su capacidad de carga. Adicional, se destacaron aspectos como la mayor demanda de transporte, incremento de los costos de operación, escasez de camiones en China por la gran demanda generada por la pandemia, el cierre de fronteras y la existencia de una elevada congestión en los puertos; en síntesis, todos estos factores han contribuido con el incremento del costo del transporte.

2. ¿Cuáles han sido los efectos que ha generado el incremento del flete internacional desde China a Ecuador durante la pandemia?

En general, los entrevistados manifestaron que el incremento de los costos de transporte ha obligado a las empresas a aumentar los precios de sus productos, lo que ha impactado negativamente en el comercio internacional. Otro de los efectos producidos por el aumento del flete internacional alude a la existencia de un retraso en el arribo de los contenedores de importación hacia su destino final, el cual va de 2.5 a los 4 días. Asimismo, se destacaron factores como las demoras en la entrega de la carga, la indisponibilidad de contenedores vacíos y el déficit de capacidad para gestionar el almacenamiento en los puertos.

3. ¿Considera que la pandemia representa un factor significativo que ha generado el incremento del flete internacional desde China a Ecuador? (Justifique sus razones)

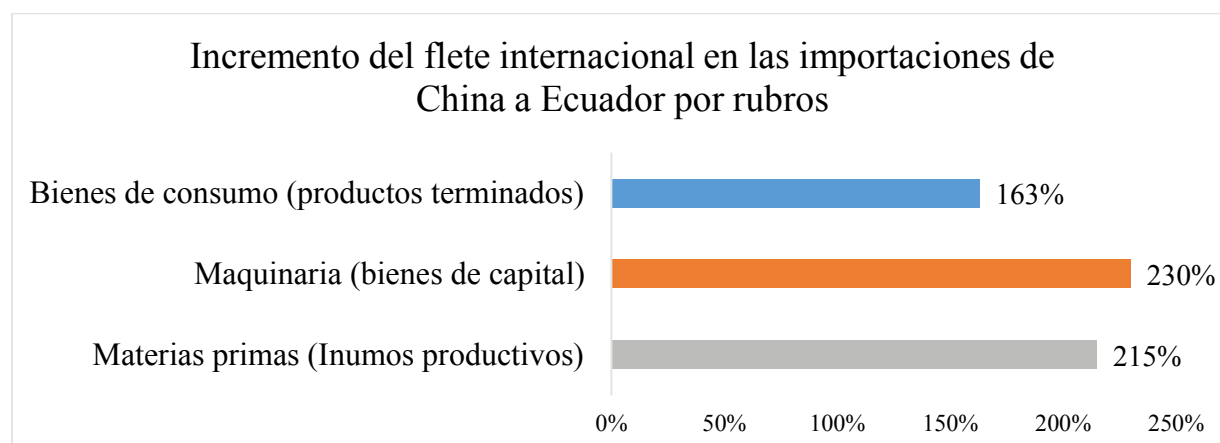
Los entrevistados expusieron que la pandemia constituye el origen de la crisis logística que se percibe en la actualidad, misma que se generó en China, país que representa la potencia exportadora principal de transporte de carga. Ante la primera ola de la pandemia, se registró un bloqueo comercial a nivel global debido al cierre de las fronteras, generando un golpe significativo en la esfera económica internacional. Para este tiempo, la demanda de los productos bajó y por ende, la oferta de los barcos y contenedores; sin embargo, ante la reactivación de la economía se ha producido un incremento de la demanda de los productos pero no existe la oferta suficiente del medio de transporte, ocasionando un colapso en el sistema logístico.

4. ¿Cuáles han sido los sectores o rubros más afectados por el incremento del flete internacional desde China a Ecuador?

De acuerdo con los entrevistados, los rubros más afectados corresponden a la importación de insumos, maquinarias (bienes de capital), elementos como motocicletas, herbicidas, vehículos automotores, neumáticos y lámparas ledes. En tanto que, en el ámbito de la exportación los sectores afectados por este panorama implican el banano, cacao, brócoli y madera. En la siguiente imagen se evidencia el incremento porcentual del costo logístico en las importaciones de China a Ecuador.

Figura1

Incremento del flete internacional en las importaciones de China a Ecuador por rubros



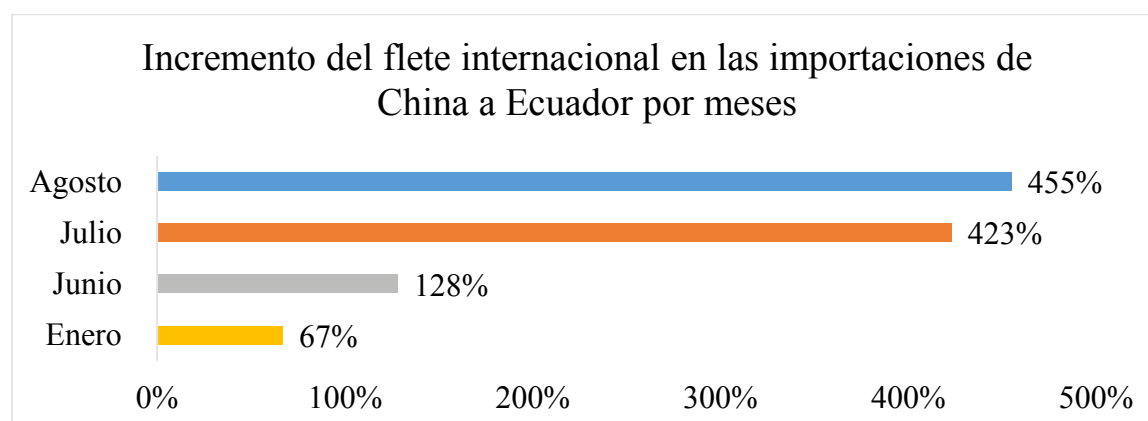
Nota. Datos proporcionados por los entrevistados

5. ¿Qué impacto económico ha generado el incremento del flete internacional desde China a Ecuador en los importadores nacionales?

Los entrevistados manifestaron que el incremento del flete internacional ha generado un impacto negativo en la competitividad de los importadores nacionales, mismos que han visualizado una reducción en su capacidad adquisitiva para traer los productos del gigante asiático. Bajo este escenario, las empresas tienden a competir por precios o en su momento, han asumido los costos nuevos; sin embargo, esta medida no representa una acción que puede sostenerse de forma indefinida, debido que, con el paso de los meses, existe un mayor incremento en el costo del transporte, tal como se evidencia en la siguiente figura.

Figura2

Incremento del flete internacional en las importaciones de China a Ecuador por meses



Nota. Datos proporcionados por los entrevistados

6. ¿Qué consecuencias se han previsto por el incremento del flete internacional desde China a Ecuador en los precios dirigidos al consumidor final?

Según las opiniones emitidas por los entrevistados, el incremento del flete internacional desde China a Ecuador ha generado un aumento en el precio final de los productos que comercializan los importadores nacionales. Debido a que el costo del transporte es un componente importante en el precio de los productos, el aumento en el costo del flete internacional impacta directamente en el precio de los bienes que se importan. Por ende, los consumidores tendrán productos y artículos más caros y las empresas estarán sujetas a un escenario donde existirá una rentabilidad menor en función de los artículos procedentes del mercado chino.

7. ¿Considera que los costos del flete internacional desde China a Ecuador pueden seguir aumentando con el paso del tiempo? (Determine sus razones en caso de una respuesta positiva o negativa)

Los entrevistados expusieron que el alza del flete internacional se mantendrá en los próximos meses, generando un incremento de las tarifas lo que ocasionará la prevalencia de montos superiores para los importadores nacionales. Esto se deberá a la continua demanda existente por el medio de transporte y los contenedores, la congestión en los puertos, el incremento de la movilización de la carga, entre otros factores que generan una presión significativa en el alza de los precios tanto del flete internacional como de los productos importados.

8. ¿Qué medidas considera que se podrían aplicar para compensar la situación actual de los importadores ecuatorianos en relación con el incremento del flete internacional desde China a Ecuador?

Los entrevistados manifestaron que los importadores nacionales pueden buscar nuevos proveedores cercanos al país, negociar precios más bajos con los transportistas o contratar servicios de transporte más eficientes.

Acciones para compensar el incremento del flete internacional desde China a Ecuador

Con la finalidad de compensar el incremento del flete internacional entre ambos países, se determinan las siguientes acciones.

1. Búsqueda de nuevos proveedores: En este punto se destaca la importancia de buscar nuevos proveedores internacionales que suplan la demanda de los productos que se requieren importar, con la finalidad de realizar cambios en las rutas marítimas y minimizar los costos de transporte.

2. Facilitar el comercio: En este caso, se sugiere desarrollar medidas y políticas públicas que garanticen la modernización, armonización y simplificación de los procesos de importación y exportación. Es fundamental determinar disposiciones que permitan agilizar la liberación, despacho y movimiento de las mercancías. Asimismo, se debe gestionar la búsqueda de una efectiva cooperación entre los actores del comercio internacional y las autoridades aduaneras para mejorar el comercio internacional.

3. Retorno de las tarifas previas a la pandemia: Para lograr esta acción es fundamental la obtención de una mayor inversión en infraestructura, captar inversión extranjera directa en aquellas industrias que sustentan un valor agregado mayor, digitalización en la industria del transporte de carga e implementación de medidas de facilitación del comercio.

CONCLUSIONES

Dado el desarrollo del estudio, se concluye que la logística marítima portuaria representa la columna vertebral del comercio internacional, donde los puertos cumplen un rol crucial en la distribución de las cadenas de suministro. Dentro de este ámbito, se enfatiza la importancia del flete marítimo, un costo significativo en el transporte internacional que varía en el tiempo y que se relaciona con la oferta y demanda de los contenedores, factor que actualmente ha visualizado un récord en los últimos meses dado la prevalencia de la pandemia.

Cabe mencionar que, las causas del incremento del flete internacional no solo parten de la manifestación de la pandemia, sino también de otros factores como el alza del precio del petróleo, incremento de los costos de operación, la reducción de la oferta de barcos y su capacidad. Se identificó que, un contenedor de 20 pies que tenía un costo aproximado entre \$2,000 a \$3,000 llegó a costar entre \$8,000 y \$9, seguido de este aumento se evidenció un alza de precios en un 25% al consumidor teniendo mayores afectaciones los sectores de insumos y materias primas provenientes de Asia donde el 70% es de China. Con estos relatos el comercio al país antes mencionado disminuyó en un 18% en comparación al 2019, mostrando una pronta recuperación conforme se normalizan los efectos de las ineficiencias del mercado. En resumen, esto ha generado como efecto principal el aumento del precio de los productos, demoras en la entrega de las cargas y presencia de contenedores vacíos. La prevalencia de este escenario ha mermado la capacidad adquisitiva de los importadores y sus niveles de competitividad.

Con la finalidad de compensar el incremento del flete internacional entre China a Ecuador se determinaron tres acciones específicas, las cuales apuntan a la búsqueda de nuevos proveedores, facilitar el comercio internacional y gestionar el retorno de las tarifas previas a la

pandemia. Todas estas acciones se determinaron con la finalidad de integrar soluciones estratégicas que permitan tanto a los importadores como a los consumidores finales obtener productos a precios asequibles.

Referencias bibliográficas

- Airpham Logistics. (2020, agosto 24). Puertos marítimos para el transporte de mercancías. Recuperado 9 de diciembre de 2021, de Airpham Logistics website: <https://www.airphamlogistics.com/cuales-son-los-principales-puertos-maritimos-para-el-transporte-internacional-de-mercancias/>
- AupaTrans. (2019, febrero 5). Logística y transporte; ¿cuántos tipos de transporte marítimo existen? Recuperado 9 de diciembre de 2021, de AupaTrans website: <https://aupatrans.com/tipos-de-transporte-maritimo-existen/>
- Capurro, E. (2020). Impacto económico de la logística en el Ecuador y su afectación en la pandemia. *Dominio de las Ciencias*, 6(4), 1610-1625. <https://doi.org/10.23857/dc.v6i4.1571>
- CCESCH. (2021, septiembre 17). La crisis de los contenedores. Recuperado 24 de noviembre de 2021, de Cámara de Comercio Ecuador Shanghai website: <https://camaraecuadorshanghai.com/la-tesis-de-los-contenedores/>
- CEPAL. (2020). Logística Internacional Pospandemia: Análisis de la Industria Aérea y la de Transporte Marítimo de Contenedores. Recuperado de https://www.cepal.org/sites/default/files/news/files/boletinmaritimo72_esp.pdf
- DSV. (2021). ¿Cómo calcular el flete marítimo? Recuperado 9 de diciembre de 2021, de <https://www.dsv.com/es-es/ayuda/faq/como-calcular-coste-flete-maritimo>
- EALDE Business School. (2018, febrero 19). Contrataciones de transporte marítimo en Logística Internacional. Recuperado 9 de diciembre de 2021, de EALDE Business School website: <https://www.ealde.es/transporte-maritimo-logistica-comercio-internacional/>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México DF: McGraw-Hill Education.
- Ladino, Y. (2018). Perfil económico financiero de las empresas del departamento del Quindío con actividad de comercio internacional. *Revista de Investigaciones de la Institución Universitaria EAM*, 10(2), 33-44.

- López, C. E., & Pardo, S. (2019). El transporte de carga terrestre en el comercio internacional. Análisis comparativo entre Bogotá, Colombia y Santa Cruz de la Sierra, Bolivia. *Ensayos de Economía*, 29(54), 89-114. <https://doi.org/10.15446/ede.v29n54.75022>
- Marinucci, E. (2021). Logística y transporte internacional: La disrupción ante el COVID-19. *Revista Integración y Cooperación Internacional*, (32), 6-21. <https://doi.org/10.35305/revistamici.v0i32.71>
- Mera, M. (2021, marzo 22). Conozca cómo afecta el incremento en los precios de fletes a los importadores ecuatorianos para traer mercancía desde China. Recuperado 24 de noviembre de 2021, de Comunidad Todo Comercio Exterior Ecuador website: <https://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/conozca-c-mo-afecta-el-incremento-en-los-precios-de-fletes-a-los>
- Millefiori, L., Braca, P., Zissis, D., Spiliopoulos, G., Marano, S., Willett, P., & Carniel, S. (2021). COVID-19 impact on global maritime mobility. *Scientific Reports*, 11(1), 18039. <https://doi.org/10.1038/s41598-021-97461-7>
- Munguía, G., Canales, R., & Becerril, O. (2018). La competitividad logística del transporte marítimo en la Alianza del Pacífico: 1990-2015. *México y la cuenca del pacífico*, 7(20), 65-88.
- Notteboom, T., Pallis, T., & Rodrigue, J. (2021). Disruptions and resilience in global container shipping and ports: The COVID-19 pandemic versus the 2008–2009 financial crisis. *Maritime Economics & Logistics*, 23(2), 179-210. <https://doi.org/10.1057/s41278-020-00180-5>
- NovoCargo. (2020). Logística marítima portuaria: Qué es, cómo funciona y operaciones - Novocargo. Recuperado 9 de diciembre de 2021, de <https://novocargo.com/logistica-portuaria-concepto-funciones-operaciones/>
- Ortiz, M., & Ramírez, G. (2020). *Análisis De Las Tarifas Spot De Contenedores Y Su Impacto En Los Principales Productos De La Ruta Comercial Entre Ecuador Y China* (Universidad Católica de Santiago de Guayaquil). Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Recuperado de <http://201.159.223.180/bitstream/3317/15317/1/T-UCSG-PRE-ECO-GES-641.pdf>
- Pejovés, J. (2021). Ventas marítimas y confluencia contractual. *Derecho PUCP*, (86), 181-224. <https://doi.org/10.18800/derechopucp.202101.006>

- PIC. (2021). Aumento de fletes marítimos: ¿cuáles son los factores que provocan el alza en las tarifas? Recuperado 9 de diciembre de 2021, de <https://www.pic-cargo.com/es/noticias/aumento-fletes-maritimos/>
- Ramos, X. (2021, octubre 31). El costo de traer las importaciones de China subió 187% este año respecto al 2020, ¿pero hay un aumento de precios para el consumidor final? Recuperado 24 de noviembre de 2021, de El Universo website: <https://www.eluniverso.com/noticias/informes/el-costode-traer-las-importaciones-de-china-subio-187-este-ano-respecto-al-2020-pero-hay-un-aumento-de-precios-para-el-consumidor-final-nota/>
- Salazar, C. (2021). Costos de los fletes marítimos para importar de China aumentaron 300% por pandemia. Recuperado 24 de noviembre de 2021, de Diario La República website: <https://www.larepublica.co/economia/costos-de-los-fletes-maritimos-para-importar-de-china-aumentaron-300-por-pandemia-3126267>
- Sánchez, R., & Weikert, F. (2021). Logística internacional pospandemia: Análisis de las industrias aérea y de transporte marítimo de contenedores. *Cepal*, (162), 1-86.
- SICEX Promoting Global Trade. (2021, julio 30). El impacto de la pandemia en el precio de fletes marítimos. Recuperado 9 de diciembre de 2021, de SICEX - Investigación de Mercados website: <https://sicex.com/blog/escasez-de-contenedores-maritimos/>
- Stock Logistic. (2018, febrero 26). ¿Qué son los fletes marítimos? | Transporte marítimo. Recuperado 9 de diciembre de 2021, de Stock Logistic website: <https://www.stocklogistic.com/que-son-los-fletes-maritimos/>
- Transeop. (2018). ► Zonas de Actividades Logísticas (ZAL): ¿Qué son? Recuperado 9 de diciembre de 2021, de <https://www.transeop.com/blog/zal-zonas-actividades-logisticas/363/>
- UNCTAD. (2021). El transporte marítimo durante el COVID-19: Por qué se han disparado los fletes de los contenedores. Recuperado 9 de diciembre de 2021, de <https://unctad.org/es/news/el-transporte-maritimo-durante-el-covid-19-por-que-se-han-disparado-los-fletes-de-los>
- Wong, Y., & Valdés, F. (2020). El fletamento marítimo como facilitador del comercio internacional. *Saberes APUDEP*, 3(2), 46-63. <https://doi.org/10.48204/j.saberes.v3n2a4>

ANEXOS

Anexo A. Formato de la entrevista

1. ¿Cuáles han sido las causas que ha generado el incremento del flete internacional desde China a Ecuador durante la pandemia?
2. ¿Cuáles han sido los efectos que ha generado el incremento del flete internacional desde China a Ecuador durante la pandemia?
3. ¿Considera que la pandemia representa un factor significativo que ha generado el incremento del flete internacional desde China a Ecuador? (Justifique sus razones)
4. ¿Cuáles han sido los sectores o rubros más afectados por el incremento del flete internacional desde China a Ecuador?
5. ¿Qué impacto económico ha generado el incremento del flete internacional desde China a Ecuador en los importadores nacionales?
6. ¿Qué consecuencias se han previsto por el incremento del flete internacional desde China a Ecuador en los precios dirigidos al consumidor final?
7. ¿Considera que los costos del flete internacional desde China a Ecuador pueden seguir aumentando con el paso del tiempo? (Determine sus razones en caso de una respuesta positiva o negativa)
8. ¿Qué medidas considera que se podrían aplicar para compensar la situación actual de los importadores ecuatorianos en relación con el incremento del flete internacional desde China a Ecuador?

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE ROSAS FRESCAS A ITALIA, CONSECUENCIAS DEL COVID-19, PERIODO 2016-2020

Maickey Segundo Chernes Barco
mchernes@live.com

[Carlos Vera](mailto:cvera@uteg.edu.ec)
cvera@uteg.edu.ec

RESUMEN

La presente investigación se desarrolló con el objetivo de determinar la evolución de las exportaciones de rosas frescas a Italia por consecuencias del Covid-19, en un periodo que abarca desde el 2016-2020. La metodología aplicada correspondió al enfoque cuantitativo y alcance descriptivo. La recolección de datos se llevó a cabo mediante la revisión documental y la aplicación de una encuesta a cinco exportadores nacionales de rosas frescas. Bajo la revisión de datos institucionales, se identificó que el cultivo de rosas ha experimentado una tendencia dinámica, al igual que las exportaciones del producto con el mundo y con el mercado italiano, escenario que presentó un auge significativo en el año 2019. Con respecto a las entrevistas, se identificó que los factores que han favorecido las exportaciones de rosas hacia Italia se centran en la calidad del producto, el tamaño, variedad y el período de duración; en tanto que, los desafíos contemplados aluden a la competencia, el costo del transporte internacional y la estacionalidad del mercado italiano. Referente a los efectos producidos por la pandemia en las exportaciones de rosas, se encuentra la reducción del volumen de producción, incremento de costos de producción y materia prima, reducción del número de trabajadores del sector, incremento del valor del transporte, escasez de aviones y falta de espacios para la carga del producto. En consecuencia, con la finalidad de incrementar las exportaciones de rosas hacia Italia se consideraron nuevas políticas comerciales, aeronáutica y aduaneras.

Palabras clave: Exportaciones, rosas frescas, Covid-19, mercado italiano, estrategia

INTRODUCCIÓN

Mundialmente, la flora ecuatoriana es considerada como la mejor, ya que en el país se cultiva una gran variedad de flores que tienden a cautivar por su belleza y calidad inigualables; permitiéndole al país exportarlas. Los principales clientes son Rusia y Estados Unidos, mientras que la flor más comercial son las rosas que abarcaron en el 2016 el 68% de la producción nacional con una superficie cosechada de 5,126 hectáreas (Corporación Financiera Nacional [CFN], 2017). En el Ecuador las flores son uno de los principales productos de exportación no tradicional que suele asemejarse a las tendencias de la moda, ya que esta se mueve en función de los intereses del cliente. Los principales mercados para las rosas son Holanda, Francia, Rusia, Canadá, Estados Unidos, entre otros, llegando a exportarse a estos países para San Valentín unas 17,000 toneladas (El Comercio, 2019). C

A pesar de que las rosas ecuatorianas sean muy atractivas para el mercado extranjero, la presencia de la pandemia del Covid-19 en el año 2020 provocó que todos los mercados cerraran (Macías, Mero, Montalván & Granoble, 2020; Mackay, Franco, Ruiz, González & Poveda, 2020). Esto ocasionó la caída de las exportaciones, la restricción de movilidad de las personas e inclusive grandes pérdidas para las florícolas que ascendieron a \$130 millones (El Universo, 2020). Además, las exportaciones de rosas frescas en el Ecuador durante el 2020 decrecieron considerablemente al pasar de \$4,712.34 miles en 2019 a \$2,538.81 miles en el 2020. Este panorama fue similar en las toneladas de las exportaciones logrando enviar 1,917.16 toneladas en 2019 y 90.88 toneladas en 2020 (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2021).

Cabe mencionar que, producto de la pandemia se ha visto afectada la cadena logística para la correcta exportación de este producto. Debido a la falta de abastecimientos por parte de los contenedores se ha priorizado otros productos en lugar de las rosas frescas, las mismas que han tenido que ser relegadas al punto de buscar alternativas en transportación para poder exportar. Según el presidente ejecutivo de Expoflores Alejandro Martínez menciona que la variación en la inflación de las tarifas aéreas ha incrementado

del 200 al 300% de lo que normalmente debe de costar, lo cual se debe a la falta de espacio (Expoflores, 2021).

Al conocer la evolución 2016-2020 y situación actual de las exportaciones de rosas frescas a Italia, se propondrán estrategias de mejora, entre las que se destacan campañas para mercadotecnia de rosas en Italia, bioseguridad en las exportaciones y control de calidad en toda la cadena de exportación. Por todo lo antes expuesto, es necesario plantear la siguiente interrogante ¿Cómo han sido las exportaciones de rosas frescas a Italia, consecuencias del Covid-19, período 2016-2020?

La línea de investigación de este trabajo es gestión empresarial, responsabilidad social y competitividad de la empresa ecuatoriana. El objetivo general consiste en determinar la evolución de las exportaciones de rosas frescas a Italia, consecuencias del Covid-19, período 2016-2020. Los objetivos específicos son: examinar las bases teóricas sobre la exportación, las rosas frescas, el mercado de Italia y el Covid-19; determinar la evolución de las exportaciones de rosas frescas ecuatorianas a Italia durante el periodo 2016-2020; identificar las consecuencias que provocó el Covid-19 en las exportaciones de rosas frescas ecuatorianas a Italia; proponer estrategias centradas en incrementar las exportaciones de rosas frescas a Italia.

DESARROLLO TEMÁTICO

Antecedentes Referenciales

Morocho, Cisneros y Soto (2021) desarrollaron un estudio con la finalidad de analizar el impacto de la Covid-19 en las exportaciones florícolas ecuatorianas. El trabajo sostuvo un enfoque cualitativo y empleó como fuente de información principal un conjunto de referencias bibliográficas. Conforme con los resultados obtenidos, se identificó una reducción del 7.39% en las exportaciones de flores durante el 2020, lo cual derivó de la crisis generada por la pandemia, aspecto que produjo la disminución de la demanda, el cierre de los mercados y la suspensión de las actividades laborales. Dado la prevalencia

de la Covid-19, el sector florícola ecuatoriano sufrió un retroceso insondable, produciendo como efectos negativos una baja en el volumen de exportación en conjunto con los precios de las flores, ocasionando pérdidas significativas para las empresas.

Por otra parte, Cedillo, González, Salcedo y Sotomayor (2021) realizaron un estudio con la finalidad de analizar el comportamiento del sector de las flores ecuatorianas y el aporte que genera a la balanza comercial de la industria agropecuaria. La metodología aplicada fue cuantitativa, descriptiva, longitudinal, documental y observacional. Los datos obtenidos de portales web institucionales permitieron reconocer que el sector florícola contribuyó con el 7.43% en la balanza comercial durante los primeros meses del período 2020, produciendo la generación de ingresos significativos. Desde el año 2009 hasta el primer trimestre del 2020, las flores han aportado ampliamente en el crecimiento y desarrollo económico del país, considerando, además, que es un producto reconocido a nivel mundial, debido al cumplimiento de los estándares de calidad exigidos en los mercados de Canadá, Estados Unidos, Holanda, Italia y Rusia.

Asimismo, Morán (2021) efectuó una investigación con la finalidad de analizar el sector florícola del Ecuador y los efectos producidos en el mercado internacional por la presencia de la Covid-19. A través de una revisión documental se identificó que las rosas ecuatorianas son el producto favorito de países norteamericanos y europeos, cuyo crecimiento fue del 7% hasta febrero del año 2020. Ecuador representa el tercer exportador mundial de flores con el 10.2% de participación. Cabe mencionar que, además de la sobreoferta del producto en el mercado, el surgimiento de la Covid-19 produjo un retroceso significativo del sector generando problemáticas como la reducción de los precios, volumen de exportación y el impacto negativo en la mano de obra (directa e indirecta) y demás actividades que involucra la cadena de valor. A esto se suma el incremento del precio del flete internacional, factor que ocasionó una variación del monto atribuido al transporte del producto, reflejándose en el nivel de exportación. A pesar de que no se ha cuantificado el efecto económico del sector florícola, se determina que al día se presentan pérdidas de \$ 1.5 millones.

Comercio Internacional

El comercio internacional es un término que involucra la exportaciones e importaciones de servicios y productos a nivel mundial; constituye un término de amplia relevancia, debido que es la base del desarrollo económico de todas las naciones. Cuando el comercio internacional se lleva a cabo de modo eficiente, se visualiza un progreso efectivo en el mercado interno y externo del país, debido que, en el primer caso, se mejora la productividad y en el segundo se desencadena la reinversión de capital, elemento que conducirá eventualmente el crecimiento económico (Jiménez, Uribe, & Ruiz, 2020).

Generalmente, los bienes que se comercializan a nivel internacional son de consumo y de capital, mientras que, en los servicios se integran los viajes, seguros o pagos de patentes extranjeras. Dentro de este marco, es fundamental analizar la teoría clásica del comercio, misma que indica que los beneficios de un país debido al comercio internacional derivan de la eficiencia de los recursos asignados y su especialización. El comercio internacional fomenta el crecimiento de la tecnología y la expansión de habilidades que coadyuvan sustancialmente en el incremento de la productividad económica y los ingresos (Prince y Moses 2020; Poinot 2021).

En cuanto a las exportaciones, estas representan actividades comerciales que se fundamentan en el envío y la venta de productos en el exterior; en este ámbito se destaca la acción de enviar servicios o bienes hacia otros destinos enfatizando como finalidad el comercio (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, [SENAE], 2021). De acuerdo con Rivera (2020) las exportaciones se generan ante la demanda de servicios y bienes requeridos por otras naciones. Los determinantes principales de una exportación aluden a los ingresos procedentes de los diferentes países del mundo y la tasa de cambio real (Toledo, 2017).

Sector Florícola

La floricultura representa una disciplina enfocada en el cultivo de plantas ornamentales y flores de manera industrializada (Ferro, 2020). Esta actividad productiva incide en el

desencadenamiento de efectos en el ámbito social, ambiental, cultural y económico (García, 2020). La floricultura constituye una actividad que posibilita el reconocimiento general del desarrollo tecnológico, comercial, productivo, social y económico de las plantas ornamentales; esta actividad se fundamenta en el intensivo uso de mano de obra y de la tierra, transformándose en una práctica de carácter mundial (Yagual, Lovato, & Mite, 2018). Dentro del sector florícola, se destaca la producción de flores dirigidas al mercado de arreglos florales, de diseños para eventos sociales, para decoraciones o simplemente para jardines o empresas. A nivel global, el dinamismo de la floricultura deriva del aporte que ejerce en la generación de empleo, en los ingresos obtenidos mediante el comercio internacional y el progreso e impulso de los sectores rurales, consolidándose como un sector estratégico que contribuye en el desarrollo económico de los países dedicados a esta actividad (Morocho et al., 2021).

Para muchas naciones desarrolladas y en vías de desarrollo, la floricultura se considera uno de los sectores más fuertes; en el caso de Ecuador, el inicio de esta industria se generó a finales del siglo XIX mediante el cultivo y la producción de flores tropicales, de verano, rosas, entre otras. Cabe destacar que, el cultivo de flores dentro del territorio nacional empezó en la década de los setenta; sin embargo, años más tarde dicha actividad fue paralizada debido a múltiples inconvenientes, donde el factor principal se centró en la manifestación de una protesta laboral ocasionando que la producción se desplazara a Colombia. A pesar de esto, la producción de flores ha estado sujeta a un entorno de crecimiento desde los años 80, lo que ha permitido que Ecuador se estableciera como el segundo exportador de flores en Sudamérica, luego de Colombia (Quinaluisa et al., 2021).

De acuerdo con Morocho et al. (2021) el sector florícola ecuatoriano representa uno de los principales productores de flores a nivel mundial, determinándose como una industria activa y fundamental del desarrollo económico del país, debido al aporte que produce en las fuentes de empleo y su contribución en los ingresos económicos (divisas). El sector florícola ecuatoriano específicamente se originó en la parroquia Puenbo de Quito en 1982, donde los primeros cultivos fueron los claveles y los crisantemos. Posteriormente, se llevó

a cabo la expansión de los cultivos en otras áreas de la Sierra y Costa, destacando las provincias de Azuay, Cañar, Cotopaxi, Chimborazo, Imbabura, Carchi, Pichicha, Loja, Los Ríos y El Guayas. En la actualidad, las flores ecuatorianas presentan una demanda elevada, debido a las circunstancias agrícolas utilizadas en los procesos productivos y sus cualidades técnicas, aspectos que impulsan la competitividad y aceptación del producto en los mercados internacionales (Cedillo et al., 2021).

Mercado de Flores Ecuatorianas y sus Variedades

A nivel mundial, las flores ecuatorianas son consideradas las mejores, debido a su calidad, variedad y belleza extraordinaria. Estas flores se caracterizan por tener tallos gruesos, una magnífica extensión y colores vivos; además, la rosa ecuatoriana se destaca por su vida prolongada en los floreros luego del corte (Gallegos, Beltrán, Calderón, & Guerra, 2020). Ecuador dispone de una variedad de flores, las cuales son exportadas hacia destinos como Rusia y Estados Unidos. La mayor parte de las flores se cultivan en la Sierra, mientras que en la Costa se producen las flores tropicales debido a las condiciones climáticas. Dentro de las variedades de flores que mantienen un mayor volumen de comercialización se encuentran los claveles, las rosas, los lirios y la Gypsophila (Corporación Financiera Nacional, 2017).

Adicional, se integra las alstroemerias; todas las variedades mencionadas son consideradas productos de calidad en el mercado internacional, por lo que, el sector florícola ecuatoriano constituye una actividad relacionada con la economía nacional y global debido a sus niveles de competitividad (Cedillo et al., 2021). Un punto por destacar del sector deriva de las flores orgánicas, tendencia establecida en la producción agrícola y que, desde los años noventa ha preservado una amplia popularidad, contribuyendo en el crecimiento de las ventas de la industria. En este ámbito, los floricultores minoristas ejecutan una producción enfocada en la certificación sostenible y el comercio justo, las cuales, inicialmente eran adquiridas por mercados o invernaderos especializados; no obstante, ante el desarrollo de prácticas adecuadas, estas flores en la actualidad se pueden obtener

desde supermercados u otros mercados de masas (Poveda, Roggiero, Morales, Merizalde, & Holguín, 2017).

Además, se enfatizan las flores comestibles, mismas que han sido exportadas por Ecuador en los últimos años, transformándose en un ícono particular y distintivo del sector (Poveda et al., 2017). Con respecto a las rosas, el país dispone de una amplia variedad de este producto, las cuales son: Akito, Carpe Diem, Kahala, Blue Mundial, Mother of Pearl, Queenberry, Deep Purple, Rainbow o Arcoíris, Explorer, O'Hara, Lighthouse, Playa Blanca y Mayra Pink (Haro & Borsic, 2019).

Normativas de Exportación de Flores Ecuatorianas

Debido a la importancia que sustentan las flores ecuatorianas en el mercado internacional, el país con la finalidad de asegurar la calidad del producto, la Asociación Nacional de Productores y Exportadores de Flores del Ecuador, Expoflores creó la certificación FlorEcuador Certified para las empresas productoras y comercializadoras de flores nacionales en el año 2005. Esto se realizó con la finalidad de promover la competitividad del producto e impulsar un crecimiento y desarrollo sostenible que genere beneficios económicos en las esferas sociales, ambientales, para el consumidor final y colaboradores.

La certificación FlorEcuador Certified se encuentra ajustada a los criterios delimitados por el Ministerio de Comercio Exterior, los cuales se encuentran relacionados con la responsabilidad social, la diversificación de mercado, el cuidado ambiental, el valor agregado, la calidad y la investigación, innovación y desarrollo (Servicio de Acreditación Ecuatoriano, 2019; Legiscomex, 2019).

Cabe mencionar que, esta normativa fue actualizada en el año 2019, cuya modificación determinó que la aprobación otorgada al organismo en particular debe gestionarse previo al cumplimiento de un conjunto de requisitos vinculados con la norma NTE INEN IEC/ISO 17065 manteniendo el alcance de FlorEcuador frente a organismos de reconocimiento internacional (Servicio de Acreditación Ecuatoriano, 2019).

METODOLOGÍA

Para el desarrollo de la investigación se propone un enfoque cuantitativo, el cual mide los fenómenos con la finalidad de establecer predicciones; este enfoque se encuentra ligado con el tema de investigación debido que se estudia cifras relacionadas con la evolución de las exportaciones de las rosas frescas, información que también será respaldada por la inclusión de una entrevista. Esto se complementa con el alcance descriptivo al medir conceptos para definir las variables sin manipulación de estas y la revisión en varios intervalos de tiempo por medio del tipo longitudinal (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014). Es decir, los datos recabados mediante fuentes primarias y secundarias permitirá analizar la estructura de la problemática.

Cabe resaltar que, una entrevista es un intercambio de criterios a través de una conversación dada entre dos o más individuos, donde todos los involucrados alegan diversas opiniones acerca de una cuestión determinada. En cambio, la revisión documental trata de una técnica de observación complementaria que permite adquirir una perspectiva más amplia del desarrollo y atributos de los procesos, incluyendo información afirmativa o dudosa (Hernández et al., 2014). La técnica utilizada para la investigación fue la entrevista y la revisión documental, donde la primera es tomada de una muestra por conveniencia a cinco empresarios Gerentes de las empresas exportadoras de rosas frescas con más de 15 años de experiencia en el mercado, a su vez, esta se cruza con el estudio documental de los datos alojados en las instituciones como fue la Corporación Financiera Nacional, Servicio Nacional Aduana del Ecuador y Expoflores con la finalidad de establecer la situación que vivió las exportaciones durante el periodo del 2016 al 2020 y definir las consecuencias asociadas al COVID-19.

Resultados

Situación Actual

Tabla 1

Producción nacional de cultivo de flores y rosas

Año	Cultivo de rosas	Cultivo de Flores	Peso de rosas
2016	5126	5.594,58	91,6%
2017	5288	6.859,24	77,1%
2018	4489	5.056,15	88,8%
2019	5116	5.241,68	97,6%
2020	3718	3.799,94	97,8%

Nota. Adaptado de Corporación Financiera Nacional (2021).

Tabla 2

Exportaciones de rosas y flores de Ecuador hacia el mundo

Año	Exportaciones rosas	Exportaciones totales
2016	735.250,25	802.461,3
2017	632.533,67	820.480,4
2018	748.770,94	843.372,3
2019	858.684,44	879.778,9
2020	809.306,03	827.142,1

Nota. Adaptado de Corporación Financiera Nacional (2021). Valores en miles.

Tabla 3

Exportaciones de rosas desde Ecuador hacia Italia

Año	Exportaciones rosas
2016	28.009,6
2017	24.614,3
2018	31.248,1
2019	31.439,7
2020	26.008,2

Nota. Adaptado de Corporación Financiera Nacional (2021). Valores en miles

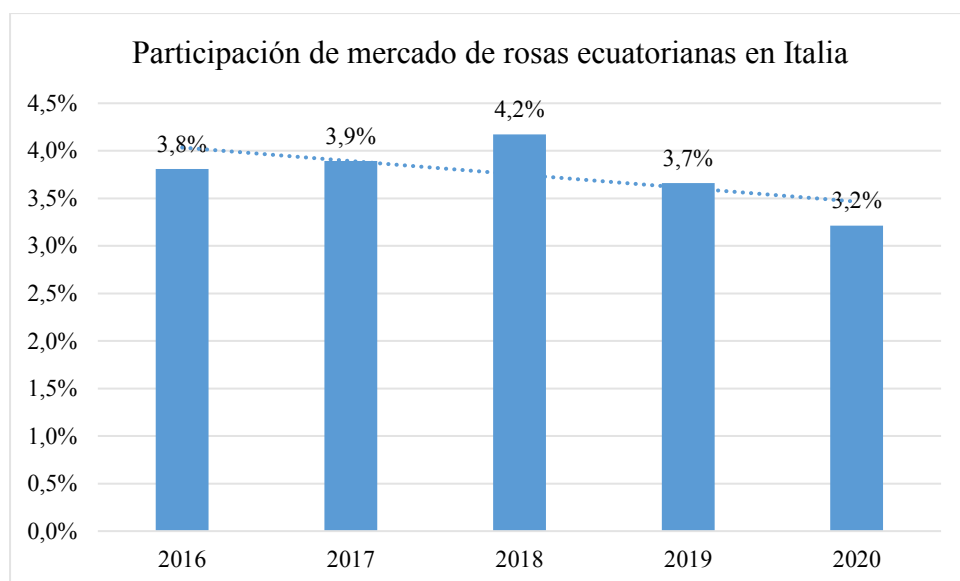


Figura 2. Participación de mercado de rosas ecuatorianas en Italia
 Nota. Adaptado de Corporación Financiera Nacional (2021).

Dentro de los hallazgos encontrados, se evidenció que el 97.8% se dedica a la producción nacional de cultivos de flores y rosas, donde las exportaciones de lo nacional a lo internacional representan económicamente cerca de \$827 millones. Evidentemente, se observa la importancia de esta industria dentro de la economía del Ecuador; estas divisas ingresan a la economía al ser un producto exportado, por ende, se ve beneficiada toda la cadena productiva y de logística con los actores directos e indirectos.

En el caso específico de Italia se encuentra aproximadamente en \$26 millones la cantidad FOB exportada, cuya participación de mercado en las exportaciones nacionales de rosas y flores oscila por el 3.2%. Los datos antes recabados reflejan la importancia del mercado de flores y rosas en el mercado internacional, especialmente a Italia. Cabe destacar que, se refleja una disminución de la cantidad exportada al país en mención con respecto a las exportaciones totales de este producto, en el 2020 representó el 3.2% de las exportaciones totales de este ítem, cuando en el 2019 fue del 3.7% y en el 2018 del 4.2%. Esto denota que se deben ejecutar acciones para recuperar mercado.

Resultados de la entrevista

Los resultados de las entrevistas se proyectan en el presente artículo de forma general, dado la obtención de datos repetitivos por parte de los entrevistados.

1. ¿Cuáles han sido los factores determinantes que han favorecido las exportaciones de rosas frescas hacia el mercado italiano?

Dentro de los factores que han favorecido las exportaciones de las rosas frescas hacia Italia se destacan la calidad del producto, forma de los tallos, la belleza de las rosas, su tamaño, la variedad de los colores, los botones de las rosas y el período de duración de la rosa luego de su corte. En definitiva, se identificó que todos estos factores son las características principales de las rosas ecuatorianas que han permitido acrecentar su valor en el mercado internacional.

2. ¿Cuál ha sido la tendencia que han presentado las exportaciones de rosas frescas a Italia durante los últimos cinco años?

Los entrevistados indicaron que en los últimos cinco años las exportaciones de rosas frescas hacia Italia han preservado una tendencia de ciclos altos y bajos. El auge de las exportaciones del producto al mercado italiano se presentó en el período 2018 y 2019, estableciéndose como el primer destino de la Unión Europea, esto debido a las características físicas de las rosas, precios competitivos, diversidad de la oferta, la buena reputación del producto y los beneficios procedentes del acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea. Sin embargo, en lo que respecta al 2020, los entrevistados expusieron una reducción de las exportaciones dado la presencia de la pandemia, la disminución de la demanda, el cierre de fronteras, el alza en el precio del petróleo, la competencia de la región, entre otros factores.

3. ¿Qué desafíos ha presentado el sector florícola en las exportaciones de rosas frescas hacia el mercado italiano?

Los entrevistados destacaron tres desafíos que el sector florícola presenta en las exportaciones de rosas hacia el mercado italiano, siendo estas la competencia con otros países de la región como Colombia, Perú, Brasil, entre otros y el costo elevado del transporte internacional, el cual se incrementó debido a la pandemia. Adicional, se destaca

la estacionalidad en el mercado, debido que el punto máximo de la demanda se genera en fechas especiales como el Día de San Valentín, lo que puede dificultar la proyección de un flujo constante de pedidos de rosas al país.

4. Bajo su percepción ¿Qué aportes han generado en el desarrollo y crecimiento económico nacional las exportaciones de rosas frescas hacia Italia?

De acuerdo con los entrevistados, las exportaciones de rosas frescas hacia Italia han contribuido en el desarrollo y crecimiento económico de Ecuador, ya que se ha incrementado el empleo, la producción y se ha diversificado la economía.

5. Con respecto a la pandemia ¿Qué efectos ha generado la presencia de la Covid-19 en el sector florícola ecuatoriano?

Los entrevistados manifestaron que el sector florícola ecuatoriano se ha visto afectado por la presencia de la Covid-19. Las principales consecuencias generadas implican la reducción en el volumen de producción y el aumento en los costos de producción. Además, se ha registrado una reducción en el número de trabajadores del sector. Otro de los efectos producidos por la pandemia involucra el precio del transporte, es decir, el incremento del valor del flete internacional, así como el aumento de los costos de la materia prima para la producción del sector.

6. ¿Considera que tales efectos perjudicaron el volumen de las exportaciones de rosas frescas hacia el mercado italiano?

De manera general, todos los entrevistados indicaron que la presencia de la pandemia afectó el volumen de las exportaciones de las rosas ecuatorianas hacia Italia, debido que la difusión del virus generó la necesidad de cerrar las fronteras, restringiendo las actividades comerciales con los mercados principales del sector de las rosas, destacando Italia, uno de los destinos claves del producto y una de las naciones más afectadas por el contagio del virus.

7. ¿Cuál es la situación actual de las exportaciones de rosas frescas hacia el mercado italiano?

Los entrevistados manifestaron que, desde el 2021 las exportaciones de rosas frescas hacia el mercado italiano se encuentran en aumento, aunque, aún existen desafíos que pueden afectar la tenencia de un escenario positivo en el 2022 y se relaciona con los problemas logísticos vinculados con la escasez de aviones, perjudicando el volumen de exportación y la falta de cobertura hacia los destinos principales del producto. A esto se suma la falta de espacios para la carga de las rosas y su elevado costo, impactando negativamente en el precio de venta de las rosas frescas.

8. ¿Qué estrategias de mejora considera que el sector florícola debería aplicar con el fin de incrementar las exportaciones de rosas frescas hacia Italia?

Dentro de las estrategias de mejora consideradas por los entrevistados, se destacaron la inclusión de nuevas políticas comerciales, políticas aeronáuticas y políticas aduaneras. Bajo este marco se consideraron aspectos como la protección comercial, subsidios, promoción, reducción de costes, entre otros criterios.

Estrategias orientadas al incremento de las exportaciones de rosas a Italia

Dado la importancia que representa para la economía ecuatoriana las exportaciones de rosas frescas hacia el mercado italiano, se consideran las siguientes estrategias de mejora.

Nuevas políticas comerciales

- **Política de protección comercial:** Establecer una política de protección comercial para las rosas frescas, mediante aranceles o cuotas; así como, gestionar el cumplimiento de las leyes y reglamentos aplicables en materia de comercio exterior e industria, incluyendo el respeto a los acuerdos internacionales en la materia. Por otro lado, es necesario establecer un precio de exportación que sea competitivo en

el mercado italiano y garantizar que el producto llegue a su destino en las mejores condiciones.

- **Política de subsidios:** Otorgar subsidios a las empresas productoras de rosas frescas con el fin de reducir los costes de producción y mejorar su competitividad en el mercado italiano.
- **Política de promoción:** Realizar campañas de promoción y marketing en el mercado italiano para dar a conocer las rosas frescas producidas en el país y fomentar potencialmente su consumo.

Nuevas políticas aeronáuticas

- **Política de reducción de costes:** Reducir los costes de transporte aéreo para las rosas frescas exportadas hacia Italia, mediante el establecimiento de acuerdos con las aerolíneas que operan en el mercado italiano.
- **Política de apoyo a las exportaciones:** Dotar de apoyo a las empresas exportadoras de rosas frescas, mediante la concesión de créditos a largo plazo, la asistencia técnica y el seguimiento de sus exportaciones.
- **Política de calidad:** Establecer normas de calidad para las rosas frescas exportadas hacia Italia, con el fin de garantizar su excelente calidad, además de asegurar las medidas de bioseguridad correspondientes para este proceso y garantizar los controles de calidad del producto en toda la cadena de exportación.

Nuevas políticas aduaneras

- Esto con el fin de generar tránsitos de mercaderías que vengan desde el hemisferio norte con destino hacia el hemisferio sur, ayudando su paso por Quito con el propósito de aprovechar cada espacio dentro de esta modalidad aérea disponible. Además, de gestionar medidas que permitan incrementar el espacio para la carga del producto y su envío a los destinos principales.

CONCLUSIONES

Con respecto al primer objetivo específico, se concluye que el sector florícola sustenta un gran dinamismo en la economía de aquellos países basados en su producción, debido que

aporta significativamente en el desarrollo de las naciones al ser una fuente generadora de empleo importante y captar ingresos a través del comercio internacional. La relevancia de este sector no se encuentra exenta en el Ecuador, nación que se caracteriza por ser uno de los mayores exportadores de flores en el mundo, dado la significativa apreciación del producto en el mercado internacional.

En relación con el segundo objetivo específico, se concluye que las exportaciones de rosas hacia el mundo han experimentado una tendencia de ciclos altos y bajos, cuyo auge se presentó en el 2019, al igual que en el ámbito de las exportaciones de rosas frescas hacia el mercado italiano. Es fundamental reconocer que, los factores que han favorecido las exportaciones del producto hacia Italia se centran en la calidad de las rosas, su variedad, tamaño, período de duración, entre otros criterios, los cuales han favorecido el desarrollo y crecimiento económico nacional.

Referente a las consecuencias que generó el Covid-19 en las exportaciones de rosas frescas ecuatorianas hacia Italia, se concluye que la prevalencia del virus ha originado la reducción del volumen de producción, el incremento de costos de la producción y de materia prima, reducción del número de trabajadores en el sector, aumento del precio del transporte, problemas logísticos, escasez de aviones y escasez de espacios para la carga de las rosas.

Con la finalidad de mejorar las exportaciones de rosas hacia el mercado italiano, se determinaron un conjunto de estrategias que implican el desarrollo de nuevas políticas comerciales, aeronáuticas y aduaneras. Dentro del primer ámbito se determinaron políticas de protección comercial, de subsidio y promoción. En las políticas aeronáuticas se integraron aspectos como la reducción de costes, apoyo a las exportaciones y control de calidad. Las políticas aduaneras implican generar tránsitos de la mercadería entre la zonas norte y sur con el fin de aprovechar los espacios de la modalidad aérea.

Referencias bibliográficas

- Cedillo, C., González, C., Salcedo, V., & Sotomayor, J. (2021). El sector florícola del Ecuador y su aporte a la balanza comercial agropecuaria: Periodo 2009 – 2020. *Revista Científica y Tecnológica UPSE*, 8(1), 74-82. <https://doi.org/10.26423/rctu.v8i1.549>
- CFN. (2017). Cultivo de flores. Recuperado de <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2017/10/FS-Cultivo-de-Flores-octubre-2017.pdf>
- Corporación Financiera Nacional. (2017). Ficha sectorial: Cultivo de flores. Recuperado de <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2017/10/FS-Cultivo-de-Flores-octubre-2017.pdf>
- Corporación Financiera Nacional. (2021). Ficha sectorial cultivo de Flores. Recuperado de <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/downloads/biblioteca/2021/fichas-sectoriales-3-trimestre/Ficha-Sectorial-Flores.pdf>
- El Comercio. (2019). Unas 17 000 toneladas de rosas producidas en Ecuador se exportaron para San Valentín. Recuperado 17 de noviembre de 2021, de El Comercio website: <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/rosas-ecuador-exportacion-san-valentin.html>
- El Universo. (2020). Ecuador se mantiene como tercer exportador de flores a nivel mundial pese a los estragos del COVID-19. Recuperado 17 de noviembre de 2021, de El Universo website: <https://www.eluniverso.com/noticias/2020/12/04/nota/8071792/flores-exportaciones-pandemia-crisis-economica-ecuador>
- Ferro, J. (2020). *Paisajismo, Iluminación y Decoración de Exteriores e interior*. José Manuel Ferro Veiga.
- Gallegos, M., Beltrán, L., Calderón, L., & Guerra, V. (2020). La diferenciación como estrategia de competitividad en el sector florícola del Cantón Cayambe (Ecuador). *Revista Espacios*, 41(10), 9.
- García, J. (2020). *Anales de economía aplicada (2018): Economía del transporte y logística portuaria*. Servicio de Publicaciones de la Universidad de Huelva.

- Haro, P., & Borsic, Z. (2019). Análisis prospectivo y comparativo de la exportación de las Gypsophilas frente a las Rosas. *Revista electrónica Yura: Relaciones Internacionales*, (19), 21-48.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. McGraw-Hill Education.
- Jiménez, M., Uribe, J., & Ruiz, J. (2020). International Trade and Sustainability: Bibliometric and Cluster Analysis. *Sustainability*, 12(17), 6816. <https://doi.org/10.3390/su12176816>
- Legiscomex. (2019). Las flores ecuatorianas contarán con marca sectorial. Recuperado 10 de diciembre de 2021, de <https://www.legiscomex.com/Documentos/flores-ecuatorianas-marca-sectorial-abr-18-17-12not>
- Macías, L., Mero, C., Montalvan, J., & Granoble, P. (2020). Exportaciones ecuatorianas: Un análisis a la producción no afectada por la emergencia sanitaria. *Polo del Conocimiento*, 5(10), 89. <https://doi.org/10.23857/pc.v5i10.1790>
- Mackay, C., Franco, Z., Ruiz, K., González, G., & Poveda, G. (2020). El sector florícola ecuatoriano y su afectación en el mercado internacional producto de la pandemia causada por el Covid-19. *Congreso internacional virtual sobre Covid-19. Consecuencias psicológicas, sociales, políticas y económicas*, 13.
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2021). Anuario de exportaciones del sector asociativo y comercio justo 2020. Recuperado de <https://www.uasb.edu.ec/observatorio-pyme/wp-content/uploads/sites/6/2021/05/ANUARIO-COMERCIO-JUSTO-2020-VF-5.pdf>
- Morán, L. (2021). Sector florícola ecuatoriano y afectación en mercado internacional a causa del covid19: Ecuadorian flower sector and impact on the international market due to covid19. *South Florida Journal of Development*, 2(3), 4609-4621. <https://doi.org/10.46932/sfjdv2n3-061>
- Morocho, N., Cisneros, M., & Soto, C. (2021). EL COVID 19 y su impacto financiero en el sector florícola ecuatoriano. Análisis comparativo I 593 Digital Publisher CEIT. *Digital Publisher CEIT*, 6(3), 146-157. <https://doi.org/10.33386/593dp.2021.3.553>

- Poinsot, F. (2021). Ricardo and Haberler: An essay on the evolution of the economic thought based on the four magic numbers in the international trade theory. *Estudios Económicos*, 38(77), 171-185. <https://doi.org/10.52292/j.estudecon.2021.2657>
- Poveda, G., Roggiero, Y., Morales, G., Merizalde, M., & Holguín, K. (2017). Evolución de los productos ecuatorianos como flores y materia prima hacia Japón. *Revista Observatorio Iberoamericano de la Economía y la Sociedad del Japón*. Recuperado de <http://www.eumed.net/rev/japon/29/exportacion.html>
- Prince, N., & Moses, B. (2020). International Trade and the Economies of Developing Countries. *American International Journal of Multidisciplinary Scientific Research*, 6, 31-39. <https://doi.org/10.46281/aijmsr.v6i2.747>
- Quinaluisa, C., Villamar, R., Díaz, E., Moncayo, O., López, J., & Mehdi, S. (2021). State of the art of floriculture in Ecuador: Historical and current economic context, genetic improvement and carbon footprint. *Nexo Agropecuario*, 9(1), 111-120.
- Rivera, I. (2020). *Principios de macroeconomía: Un enfoque de sentido común*. Fondo Editorial de la PUCP.
- Servicio de Acreditación Ecuatoriano. (2019). Actualización 2019 de la Certificación FlorEcuador. Recuperado 10 de diciembre de 2021, de <https://www.acreditacion.gob.ec/certificacion-florecuador/>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2021). Para Exportar – Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Recuperado 10 de diciembre de 2021, de <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
- Toledo, W. (2017). El Rol de las Exportaciones en el Crecimiento Económico: Evidencia de una Muestra de Países de América Latina y el Caribe. *Revista de Economía, Facultad de Economía, Universidad Autónoma de Yucatán*, 34(89), 78-100. <https://doi.org/10.33937/reveco.2017.88>
- Yagual, A., Lovato, S., & Mite, M. (2018). Importancia de la exportación de flores sobre total exportaciones FOB no tradicionales en Ecuador 2012-2016. *Revista Espacios*, 39(18), 5.

ANEXOS

Anexo B. Formato (Guion) de entrevista.

1. ¿Cuáles han sido los factores determinantes que han favorecido las exportaciones de rosas frescas hacia el mercado italiano?
2. ¿Cuál ha sido la tendencia que han presentado las exportaciones de rosas frescas a Italia durante los últimos cinco años?
3. ¿Qué desafíos ha presentado el sector florícola en las exportaciones de rosas frescas hacia el mercado italiano?
4. Bajo su percepción ¿Qué aportes han generado en el desarrollo y crecimiento económico nacional las exportaciones de rosas frescas hacia Italia?
5. Con respecto a la pandemia ¿Qué efectos ha generado la presencia de la Covid-19 en el sector florícola ecuatoriano?
6. ¿Considera que tales efectos perjudicaron el volumen de las exportaciones de rosas frescas hacia el mercado italiano?
7. ¿Cuál es la situación actual de las exportaciones de rosas frescas hacia el mercado italiano?
8. ¿Qué estrategias de mejora considera que el sector florícola debería aplicar con el fin de incrementar las exportaciones de rosas frescas hacia Italia?

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES FLORÍCOLAS DEL ECUADOR HACIA EE. UU. Y RUSIA, PERIODO 2016-2021

Kamila Nahomy Iglesias Narváez
Kamiliglesias@live.com

Carlos Vera
cvera@uteg.edu.ec

RESUMEN

En el presente artículo se analiza la evolución de las exportaciones de flores en el Ecuador hacia dos de sus destinos más importantes y comercialmente significativos: Estados Unidos y Rusia. Partiendo de la problemática macroeconómica que se atraviesa en el periodo 2016-2021, se propone, mediante un análisis de tendencia como diseño metodológico con enfoque cuantitativo, describir y explicar el comportamiento de las exportaciones y su desarrollo evolutivo con el fin de evidenciar la tendencia de las exportaciones en el escenario político-económico, reconocer los acontecimientos e hitos relevantes para el sector e identificar oportunidades de mejora en cada uno de los mercados destino. Se concluyó que las exportaciones hacia EE. UU. y Rusia, en general, disminuyeron en el periodo 2016-2021 con diferencias marcadas por las distintas circunstancias políticas y económicas como la falta de acuerdos comerciales con EE. UU. y la devaluación del rublo juntamente con la caída del precio del barril de petróleo en Rusia. Entre las oportunidades más importantes, se encontró que políticas tributarias como la devolución de impuestos permitía manejar un mejor flujo de caja a las empresas del sector florícola.

Palabras claves: Sector florícola, exportaciones, Estados Unidos, Rusia.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad las flores son uno de los productos de exportación no petroleros más importantes y representativos del país con un aporte del 5.5% del total de exportaciones no petroleras en el 2020 y un incremento promedio anual del 3% del 2010 al 2020 (Expoflores, 2021). Las flores en el Ecuador gozan de una ventaja geográfica para su

producción, además de tener variedades de especies endémicas, lo cual le otorga competitividad en el mercado global siendo el tercer proveedor más grande de flores en el mundo, después de Países Bajos y Colombia. No obstante, la crisis económica atenuada en los últimos años principalmente por las paralizaciones de octubre del 2019 y la pandemia mundial del Covid-19 en el 2020, entre otros factores macroeconómicos, han perjudicado la oferta florícola y ralentizado su crecimiento en las exportaciones (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2020).

El ritmo de recuperación del sector florícola es de vital importancia para la economía del país y el fomento de su desarrollo productivo se vuelve cada vez más urgente ante el crecimiento de la competitividad global. Se plantea identificar cuáles son las oportunidades y áreas de mejora a través de un análisis y evaluación de las exportaciones florícolas con el fin de esclarecer las opciones óptimas que posibiliten un incremento de las exportaciones en calidad y volumen. Se considera que el enfoque del análisis se dirija a los principales destinos en el periodo 2016-2021: Estados Unidos y Rusia, que representan el 57.5% en nivel de ingresos percibidos y volumen exportado (Expoflores, 2021). Los cuales, dada su relevancia política y económica, son el objetivo primordial del mercado internacional.

El artículo pertenece a la línea de investigación de gestión empresarial, responsabilidad social y competitividad de la empresa ecuatoriana, que tiene como finalidad responder la siguiente pregunta de investigación: ¿Cuáles son las oportunidades de mejora para el sector florícola ecuatoriano en sus exportaciones hacia EE. UU. y Rusia que se identifican del periodo 2016-2021?, considerando como objetivo general, analizar el desarrollo evolutivo de las exportaciones del sector florícola del Ecuador hacia sus principales destinos: EE. UU. y Rusia, en el periodo 2016-2021, para la identificación de oportunidades de crecimiento. Los objetivos específicos son examinar las exportaciones en valor monetario y volumen de flores hacia EE. UU. y Rusia del 2016-2021; evaluar los acontecimientos en la evolución de las exportaciones del sector florícola ecuatoriano; y finalmente identificar los requerimientos y oportunidades de acceso a nuevos mercados dentro de EE. UU. y Rusia.

DESARROLLO TEMÁTICO

Marco Teórico

Antecedentes y desarrollo del sector florícola

El cultivo y comercialización de flores en Ecuador se inicia en 1982 en Puembo, una parroquia rural del Distrito Metropolitano de Quito, donde inicialmente se cultivó crisantemos y claveles. A partir de allí, la floricultura se extendió a las demás zonas de Ecuador, principalmente en la región andina (Cedillo, González, Salcedo, & Sotomayor, 2021). Entre la variedad de flores que se han logrado producir y exportar a distintos países están las rosas, gypsophila, lirios, alstroemeria, miniatura, azucenas, aster, gergebra, pompones, orquídeas (Sánchez, Vayas, Mayorga, & Freire, 2020).

Desde 1990 gracias a políticas nacionales e internacionales para el fomento del sector florícola y desarrollo agrario, se ha mantenido un crecimiento pronunciado de las exportaciones anuales (Tuttillo, 2010). Según Expoflores (2021) la Tasa de Crecimiento Promedio anual es consecutivamente de 30%, 11% y 3% cada intervalo de 10 años.

Otro indicador que se presta a colación es la participación del sector florícola como exportación no petrolera, que aumentó de un 1% en 1990 a un 6% en el 2020. De la misma manera, el crecimiento de destinos de exportación creció de 35 a 110 países en 30 años (Expoflores, 2021). Por otro lado, al considerar solamente la participación en la balanza comercial agropecuaria desde el 2009 al 2019, esta ha mostrado una relativa estabilidad alrededor del 26.89% promedio anual según Cedillo et al. (2021).

Un importante factor que considerar, teniendo en cuenta la correlación con el crecimiento económico de los sectores productivos, es el financiamiento crediticio (Izquierdo, Mosquera, Ortiz, & Rosales, 2018). Así, en los inicios de la producción florícola las facilidades de crédito estatales aumentaron 16 veces hasta 1996 (Tuttillo, 2010). El comportamiento de los últimos años de volumen crediticio otorgado por bancos privados, instituciones financieras públicas, mutualistas y otras sociedades financieras al sector florícola puede verse en la Tabla 1. En el caso particular de la Corporación Financiera Nacional (2021), a partir del 2018 se han aprobado créditos alrededor de \$16.58 MM hasta agosto del 2021 con un comportamiento anual decreciente debido primordialmente

a la crisis por la pandemia del COVID-19. En cambio, para el subsistema de los bancos privados destacan los bancos Pichincha, Guayaquil y Produbanco como aquellos que mayor crédito aprobado representan y juntos significaron el 77.91% del total de créditos dentro de la banca privada en el 2020.

Tabla 4

Evolución del volumen de crédito en el sector florícola 2016-2020

Subsistema	2016	2017	2018	2019	2020
Bancos privados	26.14	41.48	58.02	65.14	39.84
Instituciones Financieras Públicas	16.01	14.00	13.69	5.19	3.01
Mutualistas	0.17	0.00	0.00	0.00	0.00
Sociedades Financieras	0.17	0.00	0.00	0.00	0.00
Total	42.49	55.48	71.71	70.33	42.85

Fuente: Superintendencia de bancos (2021). Nota: Las unidades de los valores mostrados se encuentran en millones USD

La pandemia del COVID-19 afectó gravemente a la economía global y nacional, es por esto, que el sector florícola sufrió un decrecimiento, agravado por la situación económica del país y las paralizaciones de octubre del 2019 (Silva V. , 2021). Aunque se exportó más por pandemia, diario El Comercio (2020, 14 de febrero) reporta que los precios de exportación fueron menores. No obstante, fue posible mantenerse como tercer exportador en el 2020 (El Universo, 2020, 4 de diciembre). De la misma manera, tuvo el segundo mejor transporte aéreo de flores en ocho años (Sandoval P. , 2021). Además, vísperas a San Valentín, los diarios El Universo (2021, 1 de febrero) y El Comercio (2021, 23 de enero) publican un despunte en las exportaciones de flores.

Principales destinos de las exportaciones de flores

Según el portal de Expoflores (2020), los países a los cuales se exporta mayormente son Estados Unidos y Rusia, considerando criterios de valoración monetaria y volumen de flores. Del mismo modo, como tercer destino se encuentran los países de la Unión Europea que conforman un solo bloque, siendo lo más representativos Países Bajos, Italia y España.

Estados Unidos se ha destacado por ser el principal socio comercial de Ecuador en más de un área de exportación. Por lo cual, resulta coherente que en las estadísticas se muestren a EE. UU. como el principal destino de las exportaciones florícolas ecuatorianas. Sin embargo, en el fomento de este sector productivo, los acuerdos comerciales tienen un rol importante: En 1991 se firmó un Acuerdo de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA) que en etapa temprana que permitió un crecimiento del 300% en las exportaciones (Gómez & Egas, 2014). Para el 2002 un nuevo tratado se firmó con Estados Unidos para la liberación de aranceles, denominado Acuerdo para la Promoción Andina y Erradicación de las Drogas (ATPDEA) que duró hasta el año 2013. A partir del 2020, Ecuador comenzó la gestión de un nuevo acuerdo con EE. UU. denominado Protocolo del Acuerdo del Consejo de Comercio e Inversiones (TIC) con el fin de lograr el mejoramiento de la administración de aduanas, el comercio exterior, lucha anticorrupción y soporte a las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes). Esto inicia una serie de negociaciones sobre diversos temas de forma integral que beneficiarán a una serie de sectores, incluido el sector florícola (Silva & Erazo, 2021).

Las consecuencias por la eliminación unilateral del ATPDEA tuvo implicaciones significantes en el comercio exterior si se compara con Colombia, el segundo exportador de flores de la región, que mantuvo el acuerdo. Esas consecuencias se manifiestan en una caída de las exportaciones en el 2013 que, sin embargo, fue posible restaurar mediante estrategias nacionales como las certificaciones que permitieron recuperar el ritmo en el 2015 superando a Colombia. aunque las implicaciones de eliminar el acuerdo se mantuvieron latentes impidiendo un mejor crecimiento (Villamar, Paccha, Ruso, & Moreira, 2018).

Otro de los principales destinos para el mercado florícola es Rusia, un país caracterizado culturalmente por la demanda de flores, y que ha mostrado preferencia por las rosas ecuatorianas (El Comercio, 2017, 13 de septiembre). A pesar de esta demanda natural rusa por las flores, el país presentó una contracción económica en el 2014 debido a factores como la disminución del precio del petróleo y la devaluación del rublo, lo que

desembocó en una caída de sus importaciones en todos los niveles, según informó la Revista Gestión (Parra, 2015).

Como estrategia para mejorar las oportunidades en el mercado ruso, Zúñiga (2020) propone que, parte de la solución está en: la diversificación, la logística y la obtención de certificaciones. La primera es necesaria cada que un mercado decae en algún producto, puesto que siempre un bien sustituto se puede potenciar para recompensar dicha caída; luego, Zúñiga manifiesta que la estrategia logística puede resultar favorable si se realizan decisiones determinantes como la elección adecuada de la vía de transporte; finalmente, las certificaciones, como con EE. UU., pueden ser de gran ayuda. Sandoval D. (2014) sugiere un trabajo conjunto con Expoflores, tanto para la consecución de las certificaciones como para la capacitación de los agricultores.

Para la exportación de flores a Rusia se requiere la certificación GOST-R y normas ISO (Acosta, Caizapanta, & Cevallos, 2014). Mientras que para EE. UU. otras certificaciones como Fairtrade, Flower Label Program, Global GAP, Rainforest, FlorEcuador-BASC, y Veriflora son importantes para garantizar calidad y seguridad ambiental (Mora-Córdova, Lituma-Loja, & González-Illescas, 2020). Por otro lado, Vos, Ommen & Mena-Vásquez (2019) demandan que no todas las certificaciones son alcanzables para la pequeña empresa florícola del Ecuador.

Impuestos, barreras e incentivos en el sector florícola

Ecuador; en marzo del 2015 adopta por decreto ejecutivo la devolución condicionada simplificada o *Drawback* que consiste en devolver total o parcialmente los tributos pagados por importar partes, piezas o insumos que serán utilizados o agregados en un producto final de exportación; Barzallo, García & Vázquez (2018) en un estudio sobre el incentivo *Drawback* para la provincia del Azuay muestran la eficiencia que tiene este tipo de mecanismos para el fortalecimiento de las exportaciones. Así, en su estudio, concluyen que dicho incentivo es efectivo a la hora de fomentar e incrementar las exportaciones de flores y que el gobierno a través de la firma de acuerdos comerciales, políticas arancelarias, financiamiento, entre otros mecanismos, es capaz de impulsar la mejora de las empresas florícolas de todo tipo.

En la misma línea de incentivos, la devolución de impuestos como el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y el Impuesto a la Renta (IR) también marcan beneficios relevantes para las empresas productoras y exportadoras de flores, según el estudio de Bastidas, Chicaiza & Aizaga (2020) donde evidencian el impacto positivo por la devolución de estos impuestos para un apropiado manejo en el flujo de caja de las empresas, según la Resolución No. NAC-DGERCGC 19-00000015 que consta en el Suplemento del Registro Oficial No. 462 para la devolución del IVA y los artículos 306, 122 y 123 del Código Tributario (2010, citado por Bastidas et al., 2020) para reclamos del IR.

En contrapartida a los incentivos, las barreras en el sector florícola impiden su crecimiento y desarrollo. Vanegas, Merlos & Mayorga (2017) en un estudio comparativo con Colombia y México, determinan que, para Ecuador, en orden descendente de importancia, como barreras internas se encuentran: el capital de inversión, los altos costos laborales, la información y conocimiento, el marketing, y la logística. Por otro lado, como barreras externas están: las acciones desfavorables del gobierno como el retiro de acuerdos y las salvaguardias impuestas en el 2015; seguido por la burocracia, y finalmente el contexto económico y político.

Metodología

La metodología propuesta pertenece, según Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio (2014) a un enfoque cuantitativo, de tipo no experimental. Su diseño metodológico es el análisis de tendencia. El alcance de la investigación busca ser descriptivo y explicativo. Expone las características de mayor relevancia sobre las exportaciones hacia Rusia y EE. UU., así como esclarece las posibles causas del comportamiento en el mercado y su evolución.

Como técnicas de recolección de datos se empleó a los datos provenientes de fuentes secundarias como El Banco Central del Ecuador (BCE) y la página oficial de Expoflores, que se analizaron mediante el uso curvas de tendencias lineales en el periodo 2016-2021 para el primer objetivo. Luego, se empleó la revisión de artículos académicos, reportes, entre otros trabajos de investigación para un análisis de los hitos y acontecimientos en la evolución de las exportaciones florícolas para el segundo objetivo. Finalmente, para el

tercer objetivo en la identificación de oportunidades de nuevos mercados en Rusia y EE. UU., se utilizó la entrevista a expertos en el sector florícola y la revisión de documentación para un análisis complementario. La determinación del número de entrevistados obedece a un modelo matemático (Nielsen, 2000) en el cual se establecen cinco entrevistas para acceder a la mayor parte de la información relevante. El método lógico implementado por objetivo es deductivo en el primero y segundo e inductivo en el tercero, donde se concluye argumentalmente.

Resultados

En la Figura 1 se muestra el comportamiento de las exportaciones trimestrales hacia EE. UU. y Rusia del periodo 2016-2021 en valor FOB y toneladas métricas. Para el caso de EE. UU. los dos primeros trimestres representan las temporadas más altas de exportación, mientras que para Rusia son el primero y el último trimestre los más significativos. Las exportaciones a EE. UU. y Rusia responden a una demanda cíclica, ambas coinciden en un primer trimestre que corresponde a los meses de enero, febrero y marzo donde hay un despunte en los valores FOB y volúmenes de exportación debido principalmente a la época de San Valentín donde tradicionalmente las rosas ocupan un lugar primordial (El Comercio, 2021; El Universo, 2021) y se distinguen según las costumbres de cada país, en EE. UU. continúa con el día de las madres en marzo, mientras que en Rusia, en noviembre; sugiriendo el por qué difieren las segundas temporadas altas para cada país.

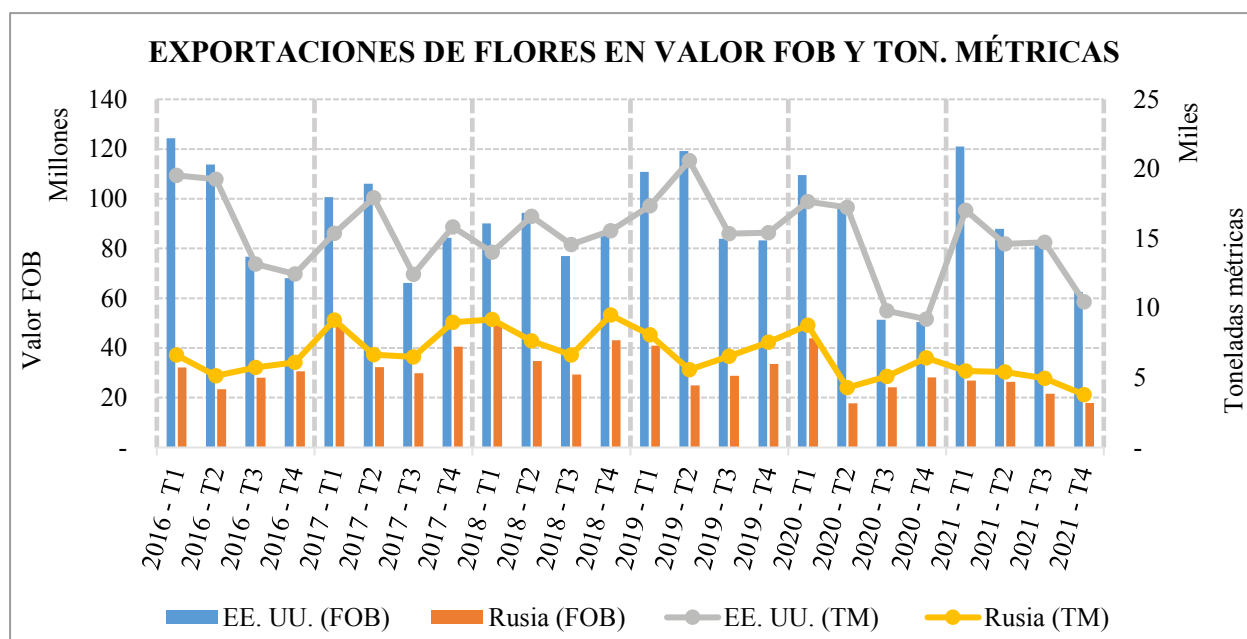


Figura 1. Exportaciones de flores en valor FOB y Toneladas Métricas (TM) a EE. UU. y Rusia en el periodo 2016- 2021. Nota: El gráfico muestra 4 trimestres por año. Fuente: Adaptado del Banco Central del Ecuador (2021). Elaboración propia.

Conjuntamente en la Tabla 2 se señalan los totales anuales para las exportaciones hacia EE. UU. y Rusia en valor FOB y toneladas métricas. Se observa que las exportaciones en EE. UU. presentan un decrecimiento progresivo del 2016 al 2018, se recuperan en el 2019 y vuelven a caer en el 2020 para recuperarse en el 2021. Rusia, en cambio, presenta un crecimiento en el periodo 2016-2018, decrece en el 2019 hasta el 2021.

En el caso del mercado americano el periodo de decrecimiento se puede explicar por la crisis económica que tomaba fuerza por aquellos años (El Telégrafo, 2017), la falta de acuerdos comerciales necesarios para la facilitación de las exportaciones (Villamar, Paccha, Ruso, & Moreira, 2018) y la competencia internacional, principalmente con Colombia y Países Bajos (Izquierdo, Mosquera, Ortiz, & Rosales, 2018). Mientras que, para el caso ruso, la recuperación y crecimiento dentro del mismo periodo (2016-2018) se debió a las demandas del consumidor final que mostró preferencia por las flores ecuatorianas (Zúñiga, 2020) a pesar de que Rusia enfrentaba depreciación del rublo y caída del precio del petróleo en el 2014, encareciendo y disminuyendo la compra de flores, además de afectar al sistema de crédito por los mismos motivos (Parra, 2015).

La caída posterior en el 2019 se debió principalmente a políticas arancelarias y exigencias de calidad en el mercado ruso (Zúñiga, 2020) situación que se ve agravada luego por la pandemia. Se debe tomar en cuenta que en el 2020 la pandemia COVID-19 afectó las exportaciones florícolas que se recuperan en el 2021 para EE. UU. pero no es el mismo caso para Rusia.

Tabla 5

Exportaciones anuales en valor FOB y volúmenes de flores a EE. UU. y Rusia

	2016	2017	2018	2019	2020	2021
EEUU.						
FOB (Millones)	\$ 382,724.9	\$ 357,086.9	\$ 346,571.2	\$ 397,122.3	\$ 308,709.9	\$ 353,803.9
Ton. Métricas	64410.6	61558.4	60741.2	68710.2	53905.4	56837.6
RUSIA						
FOB (Millones)	\$ 114,246.9	\$ 152,132.5	\$ 156,657.5	\$ 128,221.3	\$ 113,950.8	\$ 92,774.6
Ton. Métricas	23641.6	31280.7	33011	27776.3	24601.3	19662

Fuente: Adaptado del Banco Central del Ecuador (2021). Elaboración propia.

En la Figura 2 se aplican curvas de tendencia de carácter lineal para mostrar el comportamiento de las exportaciones anuales de EE. UU. y Rusia en valores FOB. En general, hay una tendencia hacia el decrecimiento de las exportaciones tanto para EE. UU. como para Rusia, lo cual indica que desde el 2016 no hay indicios de un crecimiento importante o significativo para las exportaciones del sector florícola.

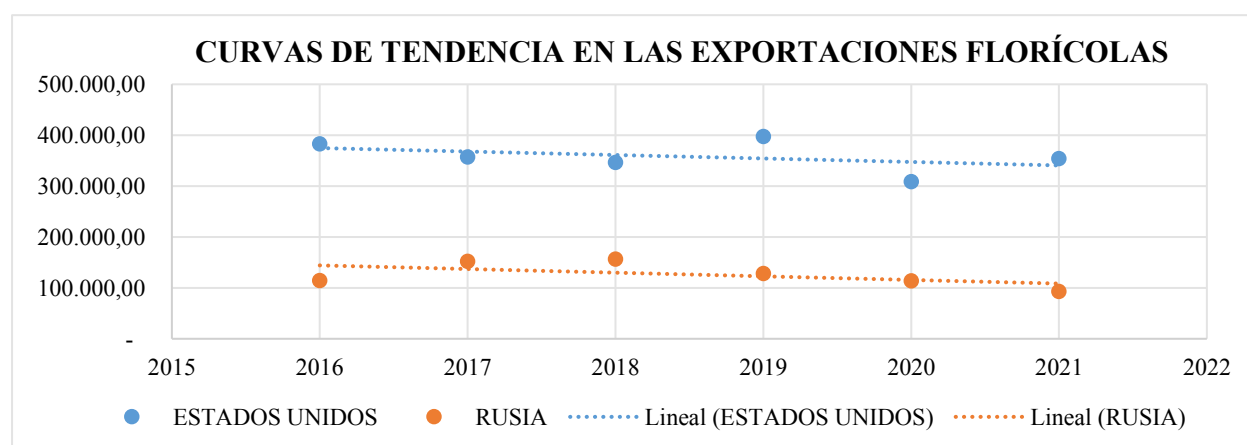


Figura 2. Curvas de tendencia lineales de las exportaciones anuales en valor FOB de EE. UU. y Rusia en el periodo 2016-2021. Fuente: Adaptado del Banco Central del Ecuador (2021). Elaboración propia.

Luego, en la Figura 3 se identifican los principales tipos de flores que se exportan. Siendo Rosas, Flores de verano, Gypsophilia, Flores preservadas y Lirios las más exportadas a EE. UU., y Rosas, Claveles, Gypsophilia, Alstroemerias y Flores de verano a Rusia. Es importante destacar el rol de la rosa ecuatoriana en ambos mercados cuyas variedades son la principal ventaja competitiva (Clavijo, 2018; El Comercio, 2017).

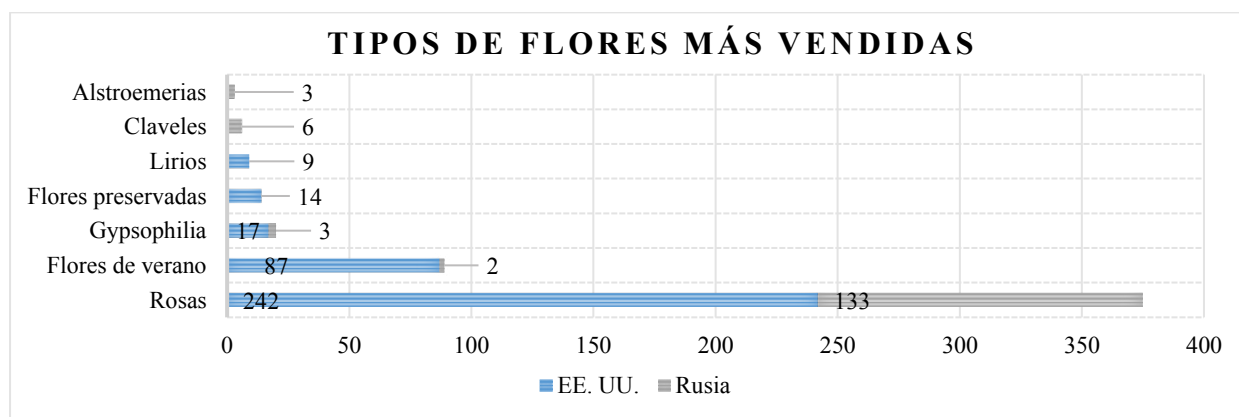


Figura 3. Tipos de flores más vendidas a EE. UU y Rusia en USD (Millones) valor FOB. Periodo enero – noviembre 2021. Fuente: Adaptado de Expoflores (2021). Elaboración propia.

Por otro lado, la evolución de la industria florícola en el Ecuador está sustentada en un incremento primordialmente del mercado externo a sus principales destinos: Rusia y EE. UU. La documentación académica, periodística y ejecutiva (Sandoval D. , 2014; Barzallo et al., 2018; Bastidas et al., 2020; Cedillo et al., 2021; Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2020; Robles, 2019) señala que aún quedan avances importantes en materia de política económica y tributaria, mejoramiento de la calidad y, sobre todo, tecnología. Es decir, como se ha mencionado, queda por conseguir acuerdos comerciales con EE. UU., la implementación de políticas tributarias que permitan a la PYME del sector obtener mayor liquidez como capital de maniobra, capacitar en las distintas certificaciones de calidad nacionales e internacionales, mejorar el sistema vial con el objeto de permitir un mejor desempeño logístico y establecer una reducción de aranceles a los bienes e insumos de producción requeridos para la productividad.

Otro tema a considerar es que el incentivo *Drawback* en el sector florícola no se encuentra ampliamente reconocido o concientizado en la población, principalmente, en pequeñas y medianas empresas. En parte, se ha sugerido que los mecanismos para operativizar dicho

incentivo no resultan eficientes en la práctica lo que provoca que no sea del mayor provecho para las empresas. Por ello, Estrada (2018) propone en un breve análisis modificar los mecanismos a fin de equiparlos con los practicados en el exterior con tipos de *Drawback* como de exención y suspensión.

A continuación, en la Figura cuatro se presentan los resultados de las entrevistas realizadas a los expertos en el sector florícola correspondiente a representantes de cinco empresas, las cuales han sido señalizadas mediante letras mayúsculas de la siguiente manera: A. Bella Rosa, B. Rosaprima, C. Hoja Verde, D. Colour Republic, y E. Everbloom Roses Ecuador.

No	PREGUNTAS	EM	RES PUESTAS
1	¿Por qué motivo tiene preferencia hacia el mercado Ruso/Estado Unidense?	A	Porque son clientes AAA, con buen precio y manejan volúmenes altos de compra.
		B	USA es el mercado mas fuerte porque es regular, estable, con precios más altos, preferencias arancelarias, más espacio para logística. El tránsito a Rusia dura 10 días, se exporta a Amsterdam y luego Holanda para finalmente llegar a Rusia.
		C	Son mercados en los cuales las flores ecuatorianas tienen excelente salida en ventas y son el principal producto de exportación hacia estos países.
		D	Un alto potencial de crecimiento, enfoque a familias que compran flores
		E	Preferencia al mercado ruso, por su requerimiento de tallos largos.
2	¿Qué variedades de flores ha exportado o le han demandado de estos mercados?	A	Depende de las temporadas, en esta fechas febrero por Valentín se maneja mucho el rojo y blanco (Rosas). En rojos: Freedom, Explorer, Game on y en blanco: Vendela, Mondial, Tibet
		B	Principalmente rosas
		C	La demanda de estos países son : flores naturales incluye rosas, lirios, gypsophila
		D	Rosas, pero asimismo flores de verano. También realizan ramos terminados como Rose Bouquet, Mixed Bouquet.
		E	Principalmente las rosas, tienen 24 variedades.
3	¿Cuáles son las temporadas de mayor exportación a estos destinos mencionados anteriormente?	A	Febrero, marzo, agosto, diciembre.
		B	San Valentín (18 enero hasta 09 febrero), Día de la madre.
		C	San Valentín, día de la mujer, día de la madre, navidad
		D	San Valentín, día de la madre, de ahí todo se mantiene estacional
		E	San Valentín, día de la mujer, entrada a clases
4	¿Qué facilidades le proporciona el país destino para la exportación flores?	A	En el tema de fletes porque son clientes que manejan volúmenes grandes y es fácil trabajar con Agencias de carga que el cliente mismo proporciona para la coordinación
		B	USA por el tiempo de tránsito, preferencias arancelarias. En Rusia el cliente realiza la gestión.
		C	No se reconoce alguna en especial
		D	EEUU nos ayuda mucho con requerimientos institucionales que facilitan la exportación, como por ejemplo logística, certificaciones y normas.
		E	El mercado ruso por sus precios más altos.
5	¿En qué fechas (años, temporadas) y cuáles fueron las dificultades que ha tenido que superar para la exportación de flores?	A	Creo que en febrero por temas de espacios, en las Agencias es difícil conseguir espacios para despachar ventas de Open Market Y Prebook por que la mayoría de agencias ya trabajan con Prebook que los clientes asignan a cada finca
		B	La pandemia, por no ser un bien de primera necesidad, la gente se enfermó y no cultivaban
		C	El periodo de la pandemia fue el más fuerte que se ha visto debido a la falta de insumos, mano de obra y pérdida de producto.
		D	La mayor dificultad ha sido la crisis mundial del papel, las cartoneras están pasando por un mal momento y nosotros necesitamos el cartón para transportar en masas las flores. Se ha buscado reemplazos y se ha logrado mitigar este problema.
		E	En el 2016 porque se devaluó el rublo, bastante afectación en la exportación y el COVID (desde marzo a junio)
6	¿Cuáles son los requisitos más importantes que debe cumplir para la exportación de flores?	A	Certificado BASC, Rainforest Alliance Certified, Certificaciones de Agrocalidad, Logística internacional, Clientes aprobados por exporosas
		B	Calidad, documentacion (guía de remisión, guía aerea, certificación BASC)
		C	Certificacoin de BASC y tener un registro de exportación
		D	Certificaciones como One Tree Planted y Rainforest Alliance, permite tener un mejor cumplimiento de los pedidos.
		E	Requerimientos sanitarios, protocolos, plagas y ácaros, no certificación especial para Rusia
7	¿Cree que la competencia nacional es muy fuerte o considera que se puede suplir toda la demanda?	A	Depende mucho de la calidad de flor, si quieres volumen para cumplir Standin Order puedes encontrarlos en el mercado a un precio menor a \$0,18, pero si de calidad se trata, Bellarosa no tiene mucha competencia.
		B	Es muy fuerte, muchas fincas se dedican a producir lo más que pueden, teniendo en cuenta precios, calidad, retener al cliente.
		C	La competencia es fuerte y más compleja dada la existencia de productores informales que no cumplen con los requerimientos
		D	Es un nicho explotado y competitivo, pero los clientes finales son los que toman la decision al momento de elegir.
		E	La competencia es bastante fuerte, hay sobre oferta
8	¿Ha aprovechado oportunidades en el mercado florícola Ruso y/o americano? ¿cuáles?	A	El mercado americano siempre busca flor 50,60 cm y ruso mueve bastante en largos (70-80-90 cm), en temporadas como finales de diciembre e inicios de enero tenemos bastante largo y el mercado ruso ayuda a mover ese tipo de flor
		B	USA durante el covid quitaron el arancel, el precio varia según la temporada, también considerando variedades y colores. El precio varia entre \$0.80 y \$1.00
		C	Una vez se puso en Marcha el 0% de arancel, se abrió un nuevo campo de oportunidades tanto monetario como de oferta laboral
		D	Se ha aprovechado las exportaciones de estos ramos ya terminados que se mencionan anteriormente, esto les permite ser diferente frente a la competencia.
		E	En su momento. Ya no hay oportunidad.
9	¿Considera que aún hay mercado florícola por explotar en Estados Unidos y/o Rusia? ¿cuáles?	A	Existe un amplio mercado en EE.UU pero Bellarosa no se enfoca en comercializadoras, por ende si existe, pero más bien no es el objetivo, se trabaja directo con el consumidor final
		B	Sí, seguimos creciendo. La flor como tal, nivel de servicio y la logística son muy importantes. Los rusos no suelen pagar a crédito
		C	Si son países muy grandes, las tarifas aéreas, competencia con costos vs colombia nos pueden dar una ventaja si es que se llegaría a ser competitivo
		D	Sí, el mercado es muy demandante.
		E	Ya no hay oportunidad, el mercado está saturado

No	PREGUNTAS	EM	RESPUESTAS
10	¿Nota alguna recuperación o incluso mejora en el mercado internacional de flores?	A	El mercado es variable puedes creer en cualquier continente siempre y cuando el objetivo sea crecer en europa, asia etc, pero Bellarosa se enfoca a clientes específicos, porque no se comercializa flor que tenga distintos tipos de calidad
		B	Recuperacion brutal despues del COVID, se distribuía directamente a tiendas, pero ahora se vende más directamente al consumidor final.
		C	Claro que sí, desde mediados de septiembre 2020 hasta la fecha el tema de ventas ha incrementado considerablemente en el sector e incluso nuevos exportadores de este producto han salido a flote
		D	Sí, ahora los clientes finales se encuentran mas interesados.
		E	Muy poco, una pequeña alza en la demanda pero nuevamente bajo

Figura 4. Cuadro de entrevistas realizadas a expertos del sector florícola. Elaboración propia.

Los resultados que muestran las entrevistas esclarecen mejor el panorama de las exportaciones y nos permite interiorizar la problemática investigada en la realidad del país. En la primera, segunda y tercera pregunta, respectivamente, los entrevistados mostraron que sus preferencias hacia los mercados de Rusia y EE. UU. se debe a la buena acogida de estos países por las flores ecuatorianas, el volumen de demanda y los precios; que la rosa y sus variantes -en concordancia con las estadísticas- son el tipo de flores más exportadas hacia estos destinos; que las épocas del año de mayor exportación corresponden a los días de San Valentín, de la mujer, de la madre y Navidad como sugieren también los datos.

Como respuestas a la cuarta, quinta y sexta pregunta se obtuvo, respectivamente, que EE. UU. y Rusia suelen otorgar facilidades logísticas para la exportación de flores o la coordinación total de la entrega del producto; que las temporadas complicadas se debieron a la pandemia y la devaluación del rublo en Rusia desde el 2016 lo cual dificultó el comercio sobre todo en febrero, además originó cierta crisis en empresas cartoneras que son complementarias a la exportación de flores; y que los certificados de calidad y Agrocalidad (como Rainforest, One Tree Planet, etc.) son el principal requisito de exportación en el caso de las flores en conjunto con el registro de exportación y el certificado BASC utilizado para evitar y contrarrestar el contrabando y el tráfico de drogas.

Las respuestas a la séptima pregunta indicaron a la competencia en el sector florícola como muy fuerte dada la cantidad de productores y exportadores. Las oportunidades tomadas por los entrevistados según se interrogó, se deben a las temporadas y el aprovechamiento de aranceles de ser el caso. Los entrevistados en la novena pregunta sobre nuevos mercados en el sector se mostraron optimistas por la reacción de la demanda

de los rusos y americanos. Finalmente, para los exportadores que manejaban ambos mercados o sólo el estadounidense se reconoció una recuperación en las exportaciones a pesar de las dificultades postpandemia, no así quienes tenían a Rusia como su único destino, puesto que no han observado un incremento significativo.

CONCLUSIONES

En el presente artículo se analizó la evolución de las exportaciones en el sector florícola a través de la información estadística disponible, la revisión documental ejecutiva, académica y periodística, así como el empleo de entrevistas a expertos del sector con el objetivo de recoger información relevante que permita la identificación de oportunidades de mejora. Por cada uno de los objetivos planteados, se concluye que:

La tendencia general de las exportaciones florícolas tanto en valor FOB como en toneladas métricas muestra un decrecimiento a partir del año 2016 hasta el 2021. Las variaciones intermedias, según la documentación académica, se debieron a factores macroeconómicos en Ecuador, Rusia y Estados Unidos que impactaron en el desenvolvimiento productivo del sector, pero que no han permitido un crecimiento significativo hasta el 2021 con escenarios distintos para EE. UU, y Rusia, en los cuales hay distinción puesto que para Rusia el panorama no muestra señales de recuperación luego de la pandemia por COVID-19. De las exportaciones de flores se destacan las rosas son la principal fortaleza por la alta preferencia en los mercados destino.

A lo largo de la evolución histórica de las exportaciones de flores se han suscitado acontecimientos importantes que marcan hitos para el desarrollo del sector florícola como la entrada y salida de acuerdos comerciales con EE. UU. con impactos en los precios y volumen de exportación. Por otro lado, en Rusia, la devaluación del rublo y la caída en el precio del barril de petróleo han provocado una disminución de la demanda del 2014 de la cual aún no existe una recuperación satisfactoria, sumada al agravante de la pandemia y la crisis postpandemia. Las políticas económicas nacionales tampoco se han reflejado en una ayuda al sector florícola para su crecimiento y aprovechamiento de los mercados

de destino, y las implementadas no gozan de practicidad operacional con la cual se puedan obtener beneficios en el largo plazo.

Las oportunidades de mejora encontradas luego de revisar la información documental y oficial; en conjunto con las entrevistas a expertos se enumeran de la siguiente forma:

- Conseguir acuerdos comerciales con EE. UU. que liberen la competencia con países rivales como Colombia y Países Bajos.
- Implementar políticas tributarias eficientes que permitan la contención de flujos o fondos de maniobra en las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) del sector florícola como el mejoramiento del mecanismo *Drawback* y la devolución de IR en conjunto con el IVA.
- Ejecutar programas de capacitación a las MiPymes para que logren estándares de calidad, certificaciones, aprovechamiento de las facilidades fiscales existentes y mejoramiento de la logística.
- Disminuir la carga arancelaria para bienes de capital y otros insumos que incrementen la estructura tecnológica de las empresas y mejoren su productividad.

Referencias bibliográficas

- Acosta, L., Caizapanta, A., & Cevallos, D. (2014). *Diseño de un mecanismo de exportación para las PYMES florícolas del cantón Cayambe dirigido al mercado ruso*. (Tesis de Ingeniería Comercial). Universidad Politécnica Salesiana, Quito. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/7105>
- Banco Central del Ecuador. (Noviembre de 2021). *Sector Externo*. Obtenido de Estadísticas de Comercio Exterior: <https://sintesis.bce.fin.ec/BOE/OpenDocument/2109181649/OpenDocument/opendoc/openDocument.faces?logonSuccessful=true&shareId=0>
- Barzallo, D., García, J. L., & Vázquez, J. (2018). El Incentivo Drawback En Empresas Florícolas De La Provincia Del Azuay: Un Foda a Través Del Método Delphi. *Revista Global de Negocios*, 6(7), 37-52. Obtenido de <https://ssrn.com/abstract=3243550>
- Bastidas, M., Chicaiza, M., & Aizaga, M. (2020). Impacto económico de la devolución del impuesto a la renta y el IVA en el sector florícola. *Revista ERUDITOS*, 1(2), 27-38. doi:<https://doi.org/10.35290/re.v1n2.2020.285>
- Cedillo, C., González, C., Salcedo, V., & Sotomayor, J. (2021). El sector florícola del Ecuador y su aporte a la Balanza Comercial Agropecuaria: período 2009 – 2020. *Revista Científica y Tecnológica UPSE*, 8(1), 74-82. doi:10.26423/rctu.v8i1.549
- Clavijo, M. (2018). *Análisis de la diversificación de las exportaciones ecuatorianas de rosas tinturadas al mercado de california de los Estados Unidos de América, periodo 2013-2017*. (Tesis de grado). Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Quito.
- Corporación Financiera Nacional. (Septiembre de 2021). *Ficha Sectorial Cultivo de Flores*. Obtenido de Biblioteca: <https://www.cfn.fin.ec/wp->

content/uploads/downloads/biblioteca/2020/ficha-sectorial-3-trimestre-2020/FS_Cultivo-de-Flores_3T2020.pdf

El Comercio. (13 de septiembre de 2017). *La rosa ecuatoriana reina en Rusia*. Obtenido de Negocios: <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/rosa-ecuatoriana-feria-rusia-ventas.html>

El Comercio. (14 de febrero de 2020). *Ecuador vende mil toneladas más de flores pero a menor precio*. Obtenido de Negocios: <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/ecuador-flores-exportacion-precios-oferta.html>

El Comercio. (23 de enero de 2021). *Rosas ecuatorianas ya se exportan para la temporada de San Valentín*. Obtenido de Negocios: <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/rosas-ecuatorianas-exportan-temporada-sanvalentin.html>

El Telégrafo. (2 de Noviembre de 2017). *El sector florícola no se recupera desde 2014*. Obtenido de Economía: <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/1/el-sector-floricola-no-se-recupera-desde-2014>

El Universo. (4 de diciembre de 2020). *Ecuador se mantiene como tercer exportador de flores a nivel mundial pese a los estragos del COVID-19*. Obtenido de Economía: <https://www.eluniverso.com/noticias/2020/12/04/nota/8071792/flores-exportaciones-pandemia-crisis-economica-ecuador/>

El Universo. (1 de febrero de 2021). *Aún golpeadas por la crisis, florícolas esperan exportar \$ 230 millones por San Valentín*. Obtenido de Economía: <https://www.eluniverso.com/noticias/2021/01/29/nota/9606676/exportacion-flores-ecuatorianas-san-valentin-expoflores-fedexpor/>

Estarra, P. (2018). *Repasando el Drawback*. Revista Gestión. Obtenido de <https://revistagestion.ec/economia-y-finanzas-analisis/repensando-el-drawback>

Expoflores. (mayo de 2020). *Exportaciones sector florícola*. Obtenido de Informes económicos:

<https://app.powerbi.com/view?r=eyJrljoiMTg5YjM5MmEtZmEOMC00YzliLTg4NjgtNWU0MjcyN2Y2YzAzliwidCI6IjNmMmE4MmYxLTY4NWQtNDVhZi1hMDBmLWJjN2U4Y2Y4ZGluZSIsImMiOiR9>

Expoflores. (Octubre de 2021). *Información Económica*. Obtenido de expoflores.com: <https://expoflores.com/wp-content/uploads/2021/10/octubre-2021.pdf>

Expoflores. (Marzo de 2021). *Información Económica*. Obtenido de expoflores.com: <https://expoflores.com/wp-content/uploads/2021/03/Anual-Expoflores.pdf>

Gómez, C., & Egas, A. (2014). *Análisis histórico del sector florícola en el Ecuador y estudio del mercado para determinar su situación actual*. (Tesis de Licenciatura). Universidad San Francisco de Quito, Quito. Recuperado el 14 de diciembre de 2021, de <http://repositorio.usfq.edu.ec/handle/23000/3323>

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la investigación*. Distrito Federal, México: Mc Graw Hill.

Izquierdo, D., Mosquera, M., Ortiz, L., & Rosales, F. (2018). Crecimiento económico y volumen de crédito en sectores productivos. *Revista electrónica Ciencia Digital*, 11(2), 320- 333.

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (Diciembre de 2020). *Impacto en las exportaciones*. Obtenido de [produccion.gob.ec](https://www.produccion.gob.ec): <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2020/12/Doc-completo-Impacto-Exportaciones-EPS.pdf>

Mora-Córdova, D., Lituma-Loja, A., & González-Illescas, M. (2020). Las certificaciones como estrategia para la competitividad de las empresas exportadoras. *INNOVA*, 5(2), 113-132. doi:<https://doi.org/10.33890/innova.v5.n2.2020.1274>

- Nielsen, J. (18 de Marzo de 2000). *A mathematical model of the finding of usability problems*. Obtenido de Nielsen Norman Group. Why You Only Need to Test with 5 Users: <https://www.nngroup.com/articles/why-you-only-need-to-test-with-5-users/>
- Parra, P. (2015). La crisis rusa obliga a los floricultores ecuatorianos a diversificarse. *Revista Gestión*(248), 62-63. Obtenido de https://revistagestion.ec/sites/default/files/import/legacy_pdfs/248_005.pdf
- Robles, K. (2019). *Análisis de factores que afectan las exportaciones de flores ecuatorianas 2018*. (Tesis de grado). Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil, Guayaquil.
- Sánchez, A., Vayas, T., Mayorga, F., & Freire, C. (2020). *Blog CEDIA*. Obtenido de Red Nacional de Investigación y Educación del Ecuador: <https://blogs.cedia.org.ec/obest/wp-content/uploads/sites/7/2020/06/Diagn%C3%B3stico-sector-flor%C3%ADcola-Ecuador.pdf>
- Sandoval, D. (2014). *Diseño de estrategias para la comercialización y exportación de flores al mercado ruso enfocado en la asociación de productores y exportadores de flores*. (Tesis de Ingeniería Comercial). Universidad Politécnica Salesiana, Guayaquil. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/7392>
- Sandoval, P. (25 de Febrero de 2021). Pese a pandemia, transporte aéreo de flores fue el segundo mejor en ocho años. *El Universo*. Obtenido de <https://www.eluniverso.com/noticias/economia/exportaciones-aereas-flores-buen-desempeno-aeropuerto-mariscal-sucre-quiport-febrero-2021-nota/>
- Silva, K., & Erazo, J. (2021). *En perspectiva: El acuerdo comercial de primera fase con Estados Unidos*. Federación Ecuatoriana de Exportadores. Obtenido de <https://www.fedexpor.com/el-acuerdo-comercial-de-primera-fase-con-estados-unidos-y-el-inicio-de-una-negociacion-bilateral/>
- Silva, V. (29 de Octubre de 2021). El sector florícola estima pérdidas de \$ 3 millones en exportaciones por los dos días de movilizaciones. *El Universo*. Obtenido de

<https://www.eluniverso.com/noticias/el-sector-floricola-estima-perdidas-de-3-millones-en-exportaciones-por-los-dos-dias-de-movilizaciones-nota/>

Superintendencia de Bancos. (octubre de 2021). *Volumen de crédito*. Obtenido de Portal estadístico:

https://estadisticas.superbancos.gob.ec/portalestadistico/portalestudios/?page_id=327

Tuttillo, G. (2010). *El impacto de la floricultura en la vida de las y los trabajadores indígenas jóvenes de las comunidades La Josefina y Cuniburo de la parroquia de cangahua – Cayambe*. (Tesis de Maestría). Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Quito. Recuperado el 12 de diciembre de 2021, de <https://repositorio.flacsoandes.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/10469/2401/TFLACSO-2010GT.pdf?sequence=2&isAllowed=y>

Vanegas, J., Merlos, J., & Mayorga, C. (2017). Flower Export Barriers: A Comparative Study in Colombia, Mexico and Ecuador, *Latin American Business Review*. *Latin American Business Review*, 18(3-4), 227-250. doi:10.1080/10978526.2017.1354705

Villamar, D., Paccha, M., Ruso, J., & Moreira, M. (2018). Decisiones de la atpdea y su impacto en la floricultura. Caso comparativo Colombia-Ecuador. 2011-2015. *INNOVA*, 3(7), 136-146. Obtenido de <http://revistas.uide.edu.ec/index.php/innova/index>

Vos, J., Ommen, P., & Mena-Vásconez, P. (2019). To certify or not to certify. Flower production practices in Ecuador. En M. Voget (Ed.), *Sustainability Certification Schemes in the Agricultural and Natural Resource Sectors* (págs. 259-278). Abingdon: Routledge.

Zúñiga, D. (2020). *Factores determinantes en la comercialización y exportación de rosas cortadas en Ambato hasta la ciudad de Moscú*. (Tesis de Ingeniería Comercial). Universidad Politécnica Salesiana, Guayaquil. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/19287>

ANEXOS

GUÍA DE ENTREVISTA

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EMPRESARIAL DE GUAYAQUIL

NOMBRE		ENTREVISTADOR/A	Kamila Iglesias N.	
FECHA		HORA DE INICIO		HORA DE FINAL
CARGO			DEPARTAMENTO	

OBJETIVO DE LA ENTREVISTA

La presente entrevista tiene como objetivo recolectar información sobre las facilidades, dificultades, oportunidades y obstáculos que tienen las empresas florícolas ecuatorianas al exportar hacia EE. UU. Y Rusia en el periodo 2016-2021 con el fin de presentar los resultados en el artículo académico “Análisis de las exportaciones florícolas del Ecuador hacia EE. UU. y Rusia periodo 2016-2021” como trabajo de fin de grado en la Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil.

PREGUNTAS

1. ¿Por qué motivo tiene preferencia hacia el mercado ruso/Estadounidense?

2. ¿Qué variedades de flores ha exportado o le han demandado de estos mercados?

3. ¿Cuáles son las temporadas de mayor exportación a estos destinos mencionados anteriormente?

4. ¿Qué facilidades le proporciona el país destino para la exportación flores?

5. ¿En qué fechas (años, temporadas, etc) y cuáles fueron las dificultades que ha tenido que superar para la exportación de flores? (2016-2021)

--

6. ¿Cuáles son los requisitos más importantes que debe cumplir para la exportación de flores?

--

7. ¿Cree que la competencia nacional es muy fuerte para la exportación de flores o considera que se puede suplir toda la demanda?

--

8. ¿Ha aprovechado oportunidades en el mercado florícola ruso y/o americano? ¿cuáles?

--

9. ¿Considera que aún hay mercado florícola por explotar en Estados Unidos y/o Rusia? ¿cuáles?

--

10. ¿Nota alguna recuperación o incluso mejora en el mercado internacional de flores?

--



Guayaquil, 21 de diciembre de 2022

Autores

María Claudia Rivas, Carlos Vera

Presente

Asunto: Aprobación y publicación de libro

De mi alta consideración:

Por medio de la presente nos complace comunicar que su libro *El fenómeno de las exportaciones, revisitado* fue revisado por pares académicos antes de su publicación. Este trabajo se realizó bajo el sello editorial UTEG y obtuvo el ISBN 978-9942-614-08-7 registrado en la Cámara Ecuatoriana del Libro en el mes de diciembre. Atentamente

Luis Carlos Mussó

Editor

Diciembre de 2022



EDITORIAL UTEG

Revisión de experto

Datos de la obra	
Nombre de la obra	<i>El fenómeno de las exportaciones, revisitado</i>

Datos del revisor	
Nombre	María Magdalena
Apellidos	López Rodríguez del Rey
Grado Académico	Doctora en Educación, Universidad de Cienfuegos
Años de experiencia	35

Contenido del texto			
No.	Descripción	Sí	no
1	¿El texto incluye una tabla de contenido clara y usa debidamente la nomenclatura?	X	
2	La nomenclatura interna del documento ayuda a estructurar el orden y desarrollo del texto?	X	
3	¿Las convenciones ortotipográficas son consistentes (uso negrilla, cursiva, subrayados, paréntesis, corchetes)?	X	
4	¿El uso de símbolos, abreviaturas, siglas y acrónimos es adecuado?	X	
5	¿Hay una selección, inclusión y diseño apropiado de esquemas, gráficos, dibujos e imágenes?	X	
6	El material gráfico (tablas, figuras, fotografías, dibujos, gráficos y esquemas), ¿es pertinente e ilustra de forma clara y sencilla ideas, datos, procesos o relaciones que el texto escrito no podría presentar con igual eficiencia?, ¿está debidamente numerado y titulado el material gráfico?	X	
7	¿El título es claro y se ajusta bien al contenido?	X	
8	¿Hay conceptos que por su relevancia y desarrollo deberían incluirse como palabras clave? (¿cuáles?)	X	
9	¿El texto requiere un glosario de términos técnicos o especializados?	X	
10	¿Presenta de manera clara y precisa el objetivo del texto, el problema que se aborda o el punto de partida del documento, así como la descripción de la estrategia de investigación?	X	
11	¿Hay progresión en las ideas y en la información?	X	
12	¿Se evidencian recursos retóricos como el uso claro de metáforas con funciones expresivas, de explicación y ejemplificación de conceptos, creación y consolidación del vocabulario específico de la disciplina?	X	

[Escriba aquí]

13	¿Los ejemplos expuestos son ilustrativos, claros y suficientes?	X	
14	¿Los resultados se encuentran fundamentados en los datos?	X	

Aspectos ortográficos y gramaticales

1	¿Hay una adecuada escritura de palabras?	X	
2	¿Se presentan errores de digitación?	X	
3	¿Los signos de puntuación se utilizan de manera apropiada?	X	

Dictamen		
Descripción	Sí-No	Observaciones
Recomendar a publicación	X	
Publicar con correcciones		
Presentar de nuevo con las correcciones.		
No publicar		



Luis Carlos Mussó
Editor
Diciembre de 2022

[Escriba aquí]

EDITORIAL UTEG

Revisión de experto

Datos de la obra	
Nombre de la obra	<i>El fenómeno de las exportaciones, revisitado</i>

Datos del revisor	
Nombre	Yissel
Apellidos	Pérez de Villa Amil Sellés
Grado Académico	Doctora, Universidad de Cienfuegos
Años de experiencia	35

Contenido del texto			
No.	Descripción	Sí	no
1	¿El texto incluye una tabla de contenido clara y usa debidamente la nomenclatura?	X	
2	La nomenclatura interna del documento ayuda a estructurar el orden y desarrollo del texto?	X	
3	¿Las convenciones ortotipográficas son consistentes (uso negrilla, cursiva, subrayados, paréntesis, corchetes)?	X	
4	¿El uso de símbolos, abreviaturas, siglas y acrónimos es adecuado?	X	
5	¿Hay una selección, inclusión y diseño apropiado de esquemas, gráficos, dibujos e imágenes?	X	
6	El material gráfico (tablas, figuras, fotografías, dibujos, gráficos y esquemas), ¿es pertinente e ilustra de forma clara y sencilla ideas, datos, procesos o relaciones que el texto escrito no podría presentar con igual eficiencia?, ¿está debidamente numerado y titulado el material gráfico?	X	
7	¿El título es claro y se ajusta bien al contenido?	X	
8	¿Hay conceptos que por su relevancia y desarrollo deberían incluirse como palabras clave? (¿cuáles?)	X	
9	¿El texto requiere un glosario de términos técnicos o especializados?	X	
10	¿Presenta de manera clara y precisa el objetivo del texto, el problema que se aborda o el punto de partida del documento, así como la descripción de la estrategia de investigación?	X	
11	¿Hay progresión en las ideas y en la información?	X	
12	¿Se evidencian recursos retóricos como el uso claro de metáforas con funciones expresivas, de explicación y ejemplificación de conceptos, creación y consolidación del vocabulario específico de la disciplina?	X	

[Escriba aquí]

13	¿Los ejemplos expuestos son ilustrativos, claros y suficientes?	X	
14	¿Los resultados se encuentran fundamentados en los datos?	X	

Aspectos ortográficos y gramaticales

1	¿Hay una adecuada escritura de palabras?	X	
2	¿Se presentan errores de digitación?	X	
3	¿Los signos de puntuación se utilizan de manera apropiada?	X	

Dictamen		
Descripción	Sí-No	Observaciones
Recomendar a publicación	Sí	
Publicar con correcciones		
Presentar de nuevo con las correcciones.		
No publicar		



Luis Carlos Mussó
Editor
Diciembre de 2022