



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE MERCADOTECNIA

Trabajo de Titulación Previo a la Obtención del Título de Ingeniería en Mercadotecnia

Inteligencia de Negocios en el Comercio Internacional de Exportación de Rosas del Ecuador

Nelly Margarita Grijalva Proaño

Quito, mayo del 2022

TÍTULO: Inteligencia de Negocios en el Comercio Internacional de Exportación de Rosas del Ecuador

Por

Nelly Margarita Grijalva Proaño

Mayo 2022

Aprobado:

Ing. Santiago M Olmeda, T. Mgtr. Tutor

Ing. Sandra del R. Villacis M. Mgtr. Presidente del Tribunal

Ing. Guido M. Salazar. D. Mba. Miembro del Tribunal

Aceptado y Firmado: _____ 20, mayo, 2022

Ing. Santiago M Olmeda, T. Mgtr.

Aceptado y Firmado: _____ 20, mayo, 2022

Ing. Sandra del R. Villacis M. Mgtr. Presidente del Tribunal

Aceptado y Firmado: _____ 20, mayo, 2022

Ing. Guido M. Salazar. D. Mba. Miembro del Tribunal

_____ 20, mayo, 2022

Ing. Sandra del R. Villacis M. Mgtr.

Presidente(a) del Tribunal

Universidad Internacional del Ecuador

Autoría del Trabajo de Titulación

Yo, Nelly Margarita Grijalva Proaño declaro bajo juramento que el trabajo de titulación titulado **Inteligencia de Negocios en el Comercio Internacional de Exportación de Rosas del Ecuador** es de mi autoría y exclusiva responsabilidad legal y académica; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional, habiéndose citado las fuentes correspondientes y respetando las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.



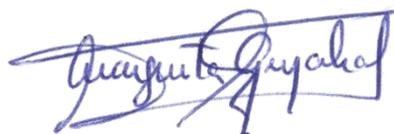
Nelly Margarita Grijalva Proaño

Correo electrónico: negrijalvapr@uide.edu.ec

Autorización de Derechos de Propiedad Intelectual

Yo, Nelly Margarita Grijalva Proaño, en calidad de autor del trabajo de investigación titulado Título del trabajo de investigación, autorizo a la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE) para hacer uso de todos los contenidos que me pertenecen o de parte de los que contiene esta obra, con fines estrictamente académicos o de investigación. Los derechos que como autor me corresponden, lo establecido en los artículos 5, 6, 8, 19 y demás pertinentes de la Ley de Propiedad Intelectual y su Reglamento en Ecuador.

D. M. Quito, mayo del 2022



Firma escaneada

Nelly Margarita Grijalva Proaño

Correo electrónico: negrijalvapr@uide.edu.ec

Resumen Ejecutivo

La idea de analizar las exportaciones de rosas del Ecuador bajo el contexto de inteligencia de negocios nos lleva a plantear la unificación de teorías y métodos complementarios, en donde la visualización global con sus ideas de integración de sociedades internacionales sea el norte de comprensión entre oferta y demanda en mercados que traspasan las fronteras nacionales. El objetivo del presente estudio fue el de analizar las dimensiones a ser utilizadas en el proceso de inteligencia de negocios en la exportación de rosas ecuatorianas. Las teorías utilizadas para la fase introductoria parten de los principios de integración de naciones bajo contextos estatales y de necesidades sociales. La concepción pluridisciplinar del método nos llevó a plantear a la inteligencia de negocios como camino para guiar el estudio, utilizando bases de datos y enfoques cualitativos para su comprensión. Para realizar un estudio de inteligencia de negocios en el sector es necesario analizar: mercados principales, temporadas especiales, canales de distribución, puertos, fletes, tipología, variedades, tamaños de tallo, punto de apertura, colores, innovación, producción, postcosecha, certificaciones, medidas fitosanitarias, acuerdos comerciales, entre otros.

Palabras clave

Inteligencia de negocios, comercio internacional, rosas

Abstract

The aim of analyzing Ecuadorian roses exports beneath the context of business intelligence leads us to set forth the merger of complementary theories and methods, for this purpose, global visualization is required with its integration of ideas of international societies for the understanding between supply and demand in markets that exceed national borders. This study aims to analyze the dimensions to be used in the business intelligence process in the export of Ecuadorian roses. The theories used for the early phase are based on the integration principles of nations nether state contexts and social needs. The multidisciplinary conception of the method led us to propose business intelligence as the appropriate way to guide the study, using databases and qualitative approaches for its understanding. To prepare a business intelligence study in the flower industry, the analysis of the following issues should be considered: main markets, special seasons, distribution channels, ports, freight rates, typology, varieties, stem sizes, open-cut points, colors, innovation, production, post-harvest, certifications, phytosanitary measures, trade agreements, among others.

keywords

Business Intelligence, International Commerce, Roses

Dedicatoria

El presente trabajo lo dedico con entera satisfacción y orgullo a mi esposo Geovanny y a mis hijos Doménica y Mateo, pues su apoyo y comprensión basados en el amor a Dios, son los pilares fundamentales de nuestro hogar y que constituyen mi mayor motivación en favor de mi crecimiento profesional.

No puedo dejar de lado en esta dedicatoria a mi madre, Irma Proaño, por ser un ejemplo constante de amor, fe y perseverancia, también a mi Mamita Nelly que está en los cielos, quién me enseñó a ser fuerte desde niña y a enfrentarme a la vida sin miedos ni reservas; son ellas, las mujeres que día a día me inspiran y me llenan de fuerza y valor.

Agradecimiento

Doy gracias a mi Padre Celestial por su diaria bendición que me ha permitido avanzar en cada área de mi vida, junto con el resto de mi familia y en especial a mi tío Alberto y a mis hermanos Christian y Fernando, son quienes siempre han creído en mí y me han animado a culminar mi carrera y este trabajo de investigación.

Este agradecimiento lo extiendo a la Universidad Internacional del Ecuador, por cuanto su idónea formación profesional nos alcanza a las personas que con valores buscamos nuestro desarrollo personal para el engrandecimiento de nuestro querido Ecuador.

Tabla de contenido

Capítulo I: Introducción	1
Antecedentes del Problema	1
Enunciado del Problema.....	1
Propósito del Estudio	2
Significancia del Estudio.....	2
Naturaleza del Estudio	3
Definición de Términos.....	3
Comercio Internacional	3
Inteligencia de Negocios	4
Bases de datos relacionales	4
Cubos de datos	4
Globalización	4
Política Comercial.....	5
Requisitos Fitosanitarios	5
Canales de distribución	5
Puertos.....	6
Aeropuertos	6
Organización Mundial de Comercio	6
Portafolio de productos	7
Producción	7
Postcosecha	8
Inversiones	8
Cooperación Internacional	8
Limitaciones	9
Delimitaciones.....	9
Resumen	9
Capítulo II: Revisión de la Literatura	10
Capítulo III: Método.....	16
Diseño de la Investigación	17
Enfoque	17
Finalidad.....	18
Fuentes de Información	18
Unidades de Análisis: Localización Geográfica	19
Control de Variables.....	19

Alcance.....	19
Instrumentos de recolección de información	19
Procedimiento de recolección de información	20
Cobertura de las unidades de análisis.....	20
Procedimiento para el tratamiento de información	20
Capítulo IV: Resultados	21
Introducción	21
Exportación de rosas en el año 2021, sus mercados principales, temporadas especiales, canales de distribución, puertos y fletes	21
Preferencias por tipología, variedades, tamaño de tallo, punto de apertura, colores, innovación	30
Producción, Postcosecha y certificaciones	34
Certificación Florecuador.....	37
Certificación Fairtrade/ Certificación de Comercio Justo.....	37
Certificación Basc (Business Alliance for Secure Commerce).....	38
Certificación Rainforest	39
Medidas fitosanitarias en Mercados Internacionales.....	39
Acuerdos comerciales, cooperación internacional y flujo de inversiones	42
Capítulo 5: Conclusiones y Recomendaciones	44
Referencias	46
Apéndices	48

Lista de Tablas

Tabla 4.1	22
Tabla 4.2	17

Lista de Figuras

Figura 1 Exportación de rosas en millones de dólares en el año 2021	26
Figura 2 Exportación de rosas en toneladas métricas en el año 2021	27
Figura 3 Exportación de rosas visualizadas a nivel mundial en el año 2021.....	28
Figura 4 Morfología de la rosa.....	31
Figura 5 Puntos de corte	33
Figura 6 Procedimiento de postcosecha.....	36
Figura 7 Grupo de Enfoque.....	48

Capítulo I

Antecedentes del problema

El sector exportador de rosas debe acuñar una serie de información tendiente hacia configurar la idea de negocio en su relación comercial entre países de origen y de destino. Existen varios caminos para cohesionar dicha información, sin embargo, en muchos de los casos encontramos datos dispersos que nos hacen comprender la necesidad de unificar aquellos que son elaborados por diferentes organismos e instituciones con las cuales habrá que tomar contacto para solventar el sustento de las decisiones comerciales de acuerdo al entorno en el cual se desarrollan las actividades. Comprender que, para que las decisiones sean acertadas, las empresas deben tomar en cuenta teorías e ideas de soporte del comercio y del marketing internacional, información empírica generada por organismos del Estado, organismos internacionales, empresas del sector, entre otras, será importante dentro de la configuración de la idea de generar un proceso de inteligencia de negocios que nos haga tomar en cuenta aquellos datos que aunque en muchos de los casos parecen obvios o complicados, al momento de alcanzar el éxito en la incursión en mercados internacionales tienen un alto grado de relevancia.

Enunciado del problema

Un estudio de inteligencia de negocios para el sector exportador de rosas deberá tomar en consideración al análisis de las exportaciones del último año, pues la relevancia de datos actuales toma fuerza para decisiones presentes, así mismo, habrá que analizar a los mercados de exportación, las temporadas especiales, los canales, puertos y fletes; las preferencias por tipología, variedades, tamaños de tallo, puntos de apertura, colores, innovación; la producción, postcosecha, certificaciones; medidas fitosanitarias en mercados internacionales, acuerdos

comerciales, cooperación internacional y flujo de inversiones. Denotamos entonces, que la información a ser utilizada al devenir de diferentes de diferentes organizaciones necesita, fusionarse en algún momento a fin de ser tomada en consideración para decir que el proceso toma ribetes de inteligencia de negocios, por lo que, en la configuración de su camino encontramos el problema de estudio.

Propósito del estudio

Realizar el análisis de Inteligencia de Negocios en el Comercio Internacional de Exportación de rosas del Ecuador, tomando en consideración a las diferentes variables utilizadas en el sector como soporte de decisión en la elección de mercados internacionales, de tal manera de denotar que la decisión deberá contar con información de tipo cuantitativo y cualitativo. De ahí que, planteamos la siguiente pregunta de investigación: ¿Es necesario implementar un sistema de inteligencia de negocios en el sector exportador de rosas como soporte de las decisiones comerciales entre países de origen de destino?

Significancia del estudio

La configuración de un mecanismo que permita visualizar la interacción de información cuantitativa y cualitativa nos lleva a plantear que la idea de inteligencia de negocios deberá generar contextos complementarios para su comprensión, de ahí que, al fusionar teorías con bases de datos y la realidad empresarial, plantharemos un estudio que sirva de referencia para análisis posteriores del sector, en tanto en cuanto, en la elaboración del estudio dejaremos un camino trazado partiendo de las realidades empíricas con las que se trabaja el día a día.

Naturaleza del estudio

El estudio es de naturaleza descriptiva bajo el enfoque de análisis de casos. Al ser una investigación que permitirá generar comprensiones que enlacen los contextos teóricos con el método y los resultados, la idea principal será describir los elementos de soporte que nos permitan avizorar la importancia de cada uno de ellos en la configuración de un sistema en donde cada uno debe ser tomado en consideración entendiendo que de su comprensión se obtendrá ideas diferenciadoras para configurar la competitividad de las empresas. Las teorías nos permitirán comprender el mundo del comercio internacional, el método nos llevará a realizar análisis cuali-cuantitativos y los resultados serán la finalidad de la aplicación de teorías y métodos.

Definición de términos

Comercio Internacional

Cuando hablamos de comercio internacional, hacemos referencia a una serie de transacciones económicas, estas involucran intercambio de bienes y servicios entre diferentes países, en sus diferentes mercados internos, estos intercambios son la exportación a través de las ventas, o importación a través de las compras (Euroinova Business School, s.f.).

Inteligencia de Negocios

Podemos entender el Business Intelligence como el conjunto de herramientas y aplicaciones que nos facilitan la toma de decisiones y posibilitan el acceso interactivo, análisis y manipulación corporativa de misión crítica. Estas aplicaciones aportan un conocimiento valioso que permite a las organizaciones identificar problemas y nuevas oportunidades de negocio (Méndez del Río, 2006).

Bases de datos relacionales

Una base de datos relacional es un tipo de base de datos que almacena y proporciona acceso a puntos de datos relacionados entre sí. Las bases de datos relacionales se basan en el modelo relacional, una forma intuitiva y directa de representar datos en tablas (Oracle, s.f.)

Cubos de datos:

Son estructuras multidimensionales (cubos) que permiten analizar bases de datos de gran volumen y variedad con una gran agilidad y rapidez, reduciendo enormemente el tiempo y los recursos empleados en el análisis. Esta herramienta ayuda a las empresas a tener información inmediata antes de tomar una decisión importante (Medina L).

Globalización:

La globalización puede entenderse de forma general como la creciente interdependencia entre países, culturas y sociedades. La Real Academia de la Lengua (RAE) define el término como la “tendencia de los mercados y de las empresas a

extenderse, alcanzando una dimensión mundial que sobrepasa las fronteras nacionales (Finanzas y Economía, s.f.).

Política comercial:

La política comercial es el manejo del conjunto de instrumentos al alcance del Estado para mantener, alterar o modificar sustantivamente las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo” (Krugman, 2008, pág. 165). “Esta herramienta puede ser clave para lograr el desarrollo económico de un país al permitir la diversificación industrial y la creación de valor agregado (Navarro & Zamora, 2012, pág. 40).

Requisitos fitosanitarios:

Los Requisitos Fitosanitarios establecidos en un PFI son los considerados como necesarios para mitigar el riesgo fitosanitario hasta el nivel aceptable de protección y son los resultados de los Análisis de Riesgo de Plagas. Las plantas, productos vegetales y otros artículos reglamentados autorizados para su importación se encuentran publicados en la página web de la Agencia con sus respectivos requisitos fitosanitarios (Agrocalidad, 2014, pág. 8).

Canales de distribución:

“Un canal de marketing (o canal de distribución), que consiste en un conjunto de organizaciones interdependientes que participan en el proceso de poner un producto o servicio a disposición del consumidor o usuario de negocios”. (Kotler & Armstrong, 2012, pág. 341)

Puertos:

La definición que da la UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) muestra claramente este carácter multifuncional: “Los puertos son interfaces entre los distintos modos de transporte y son típicamente centros de transporte combinado. En suma, son áreas multifuncionales, comerciales e industriales donde las mercancías no sólo están en tránsito, sino que también son manipuladas, manufacturadas y distribuidas. En efecto, los puertos son sistemas multifuncionales, los cuales, para funcionar adecuadamente, deben ser integrados en la cadena logística global. Un puerto eficiente requiere no sólo infraestructura, superestructura y equipamiento adecuado, sino también buenas comunicaciones y, especialmente, un equipo de gestión dedicado y cualificado y con mano de obra motivada y entrenada (Rúa, 2006, pág. 2).

Aeropuertos:

Aeródromo civil de servicio público, que cuenta con las instalaciones y servicios adecuados para la recepción y despacho de aeronaves, pasajeros, carga y correo del servicio del transporte aéreo regular, del no regular, así como del transporte privado comercial y privado no comercial. (Galíndez, 2016, pág. 14).

Organización Mundial de Comercio:

En pocas palabras, la Organización Mundial del Comercio (OMC) es la única organización internacional que se ocupa de las normas de alcance mundial que regulan el comercio. Su principal función es velar por que las corrientes comerciales circulen

con la mayor fluidez, previsibilidad y libertad posibles (Organización Mundial del Comercio, s.f.).

Portafolio de Productos:

“El portafolio de productos es el conjunto de productos, agrupados en líneas, que una organización ofrece a su mercado”. (Fischer de la Vega & Espejo, 2011, pág. 110)

Producción:

El proceso de producción florícola a diferencia de otros sectores industriales que utilizan maquinaria y equipos, necesita en su mayor parte la intervención de recurso humano, quienes se encargan de las siguientes actividades:

- Esterilización de la tierra.
- Instalación de invernaderos o de campos de producción, según el tipo de producción: se construyen con madera o con tubos metálicos y posteriormente se los forra con plástico.
- Establecimiento de camas (espacio donde se ubican las plántulas): las plántulas generalmente importadas.
- Instalación de mangueras en las camas: sirven para el riego y la fertilización.
- Siembra

(Carrera & Mier, 2014, págs. 81-82)

Postcosecha:

Manejo postcosecha es el conjunto de prácticas post-producción que incluyen limpieza, lavado, selección, clasificación, desinfección, secado, empaque* y almacenamiento, que se aplican para eliminar elementos no deseados, mejorar la presentación del producto. Y cumplir con normas de calidad establecidas, tanto para productos frescos, como para procesados (Gestión de agronegocios en empresas asociativas rurales, 2006, pág. 12).

Inversiones:

“Colocación de recursos financieros que la empresa realiza para obtener un rendimiento de ellos, o bien recibir dividendos que ayuden a aumentar el capital de la empresa”. (Economía, pág. 3)

Cooperación internacional:

La Cooperación Internacional tiene como objetivo principal brindar ayuda a los Estados que tengan déficit en sectores económicos, sociales y políticos. Busca solucionar y mejorar las condiciones de vida en el marco de un sistema democrático para así beneficiar a todos los sectores de cada país, especialmente a los más vulnerables. La tendencia general actualmente es la de poner a la cooperación al servicio sobre todo de los objetivos de preservación y promoción de los derechos humanos, que deben constituir la base de la estructura de toda sociedad (Reinoso, 2015, pág. 17)

Limitaciones

El estudio no se realizará bajo el entorno de análisis de la competencia internacional, en vista de que, al ser un sector que genera miles de operaciones comerciales al año se deberá comenzar con comprender la situación del Ecuador para luego avanzar un estudio que triangule las exportaciones de otros países.

Es probable que no se elabore cubos de datos que devengan de las operaciones comerciales de exportación en vista de que las declaraciones aduaneras realizadas en el sector son anticipadas y no reflejan necesariamente la realidad de los montos y cantidades exportadas.

Delimitaciones

El estudio se lo realizará para el sector exportador de rosas en el año 2021.

Resumen

Se presenta una propuesta de elaboración de un estudio de inteligencia de negocios en las exportaciones de rosas, tomando en consideración al problema, su planteamiento, la pregunta de investigación y todos aquellos aspectos que guiarán la elaboración del artículo académico.

Capítulo II: Revisión de la Literatura

El paradigma de la sociedad global empujó a los actores internacionales a poner en relevancia la relación Estado-sociedad como mecanismo de afianzamiento de aquellas interacciones que se deberían entrelazar para contextualizar las diferentes actividades trans fronteras con sus dimensiones y necesidades. Aparecerían pensamientos que nos lleven a imaginarnos el cómo alcanzar regímenes internacionales que avalen el comportamiento social, de ahí que, una vez finalizada la segunda guerra mundial se tejieron organismos supranacionales que harían las veces de aquellos a ser encargados de normalizar las relaciones entre sociedades locales y foráneas. Uno de los principales instrumentos lo encontramos en procesos de integración que en su origen demandaban una unificación de países bajo la idea de sus simetrías, -económicas, culturales, políticas..., - intereses y motivaciones que sirvieron como enclave para formar parte de dichas signaciones. Posteriormente, la necesidad de trabajo sujeto a directrices de crecimiento económico o de desarrollo, tal cual lo especificaban las teorías funcionalistas y neofuncionalistas planteadas desde las sociedades del norte, con lo cual las directrices para el fomento de las relaciones internacionales especialmente en temas de comercio exterior se reforzarían con la creación de zonas de libre comercio, uniones aduaneras, uniones económicas y todos aquellos acuerdos que harían que el concepto de sociedad global se estreche para así a través de procesos de comunicación podamos crear un sistema de información que soporte entornos comerciales a manera de modelos de inteligencia de negocios que nos lleven a analizar diferentes sectores industriales tal cual es el caso de las exportaciones de rosas en el Ecuador.

Las relaciones internacionales engendraron ideas y pensamientos que se adecuaban a la realidad de la época en que se plasmaron. A inicios del siglo XX se destacaba una relación Estado-Estado, en donde lo prioritario debería ser visualizado desde relaciones de paz o de conflicto, posteriormente ingresamos a épocas de la dependencia, en donde un grupo de países denominados las sociedades del norte direccionaban políticas que deberían ser seguidas por

otro grupo de países que se encontraban contextualizados como los del sur, adicionalmente encontramos un sistema de pensamiento en donde las ideas de globalización y revolución industrial se fusionaron para dar como resultado un sistema mundo en donde las interconexiones deberían convertirse en el centro de la vida cotidiana de aquellos que se conectaban desde diferentes partes del planeta. Es así como, surge la necesidad de teorizar escuelas de pensamiento que direccionen un orden internacional apegado al sistema de la sociedad global, consecuentemente la búsqueda de gobernabilidades que sobrepasen la estructura del estado apegadas en una primera instancia a las doctrinas de los regímenes internacionales.

La preocupación central de las relaciones internacionales sobre la naturaleza, las formas, el desempeño y las posibilidades de la gobernanza internacional (international governance), ha sufrido, según nuestros autores, un cambio progresista de problema al centrarse en el tema de los regímenes internacionales, el cual, a pesar de las anomalías epistemológicas que perduran, ha provisto un asidero analítico para considerar a estos regímenes como parámetros y perímetros de la gobernanza internacional. (Manchón, 2006, p. 49)

De la institucionalización de los regímenes internacionales oficializados a través de la creación de los organismos internacionales surgió la necesidad de identificar líneas de trabajo sobre las cuales sentar las bases de los procesos de integración, pues habría que ponerse de acuerdo en aspectos relacionados a la diversidad de acercamientos sociales en ámbitos trans fronteras. De ahí que, aparecerían temas sistémicos que empujaron a ver a los procesos de integración desde una serie de aristas concurrentes y complementarias: cultura, política comercial, comercio internacional, empleo, inversiones..., entre otros, deberían ser los temas a ser tratados en la agenda de los organismos supranacionales. Tomemos como ejemplo lo dicho por Guerra-Borges (2003)

Los procesos de integración económica regional que dieron origen al BENELUX (Bélgica, Holanda y Luxemburgo), y más tarde a la Comunidad Europea del Carbón y del Acero en 1953, la Comunidad Económica Europea (CEE) o Mercado Común en 1958, la Asociación Europea de Libre Comercio en 1960 y la posterior ampliación de la CEE con el ingreso del Reino Unido, Irlanda y Dinamarca en 1972, despertaron gran interés en el mundo académico europeo, particularmente en Inglaterra. Entre 1950 y 1965 el trabajo teórico se interesó particularmente por los efectos económicos del paso de un sistema de protección arancelaria a una unión aduanera, mientras que a partir de 1965 la indagación teórica buscó una explicación de los motivos racionales que se podían invocar para constituir uniones aduaneras (p. 12).

Entre regímenes institucionales internacionales y Estado aparecerían ideas de autoridad, soberanía, gobernabilidad y legitimidad, como elementos de debate que nos lleven a visualizar el alcance o influencia de organismos que sin ser fieles representantes de los estados soberanos conformarían un entorno internacional sobre los cuales, a partir de la sujeción a los mismos, los estados deberían alinear ciertas políticas nacionales. Es así como, al momento de poner sobre la mesa temas específicos de integración se debería analizar intersectorialmente áreas operativas de trabajo que nos lleve a cumplir los objetivos de crecimiento económico de los países siendo el proceso de integración su instrumento.

Los funcionalistas juzgan al Estado-nación poco competente para hacer frente en el manejo de los temas económicos y sociales y por ello la resultante de la guerra, ante la ineficacia de las instituciones nacionales, incapaces de promover el desarrollo económico y social. (Vieira Posada, 2005, p. 246)

Entre el crecimiento económico y las ideas funcionalistas en donde se enarbolaba a las necesidades sociales como centro de toda actividad humana se debería siempre tomar en consideración a las soberanías de los estados como entes reguladores de procesos que

terminaban como políticas públicas nacionales, es decir no se debería apartar en un contexto internacional a la relación Estado- sociedad, tal cual lo pregonaban los seguidores de la escuela funcionalista. Habría que buscar entonces la intervención de diferentes actores como elementos de un juego de intereses en donde cada uno desempeñe un determinado rol. A decir, los organismos internacionales como idearios de líneas de desarrollo, los estados como impulsores de política nacional, las empresas como generadoras de aparatos productivos y comerciales, la sociedad como beneficiarios de dicha relación.

Los funcionalistas, en el sentido específico del término, están interesados en identificar aquellos aspectos de las necesidades y deseos humanos que existen y reclaman atención fuera del reino de lo político. Ellos creen en la posibilidad de especificar aspectos técnicos e incontrovertibles de la conducta gubernamental y de tejer una red en expansión continua de relaciones internacionales institucionales sobre la base de afrontar tales necesidades. Inicialmente se concentrarían sobre necesidades experimentadas en común, con la expectativa que el círculo de lo no controvertible se expanda a expensas de lo político, hasta que la cooperación práctica llegue a ser co-extensiva con la totalidad de las relaciones interestatales. En este momento habrá surgido una verdadera comunidad mundial (Haas, 1968, p. 30).

Entre las ideas funcionalistas y neofuncionalistas se ha tejido un entramado internacional que nos ha llevado a plantear mecanismos que guíen una multiplicidad de actividades en general y direccionamientos específicos para regular actividades de tipo comercial, pues hemos pasado de procesos de integración meramente políticos hasta necesidades de normalización de trabajo en sectores empresariales trayendo como consecuencia la interacción entre empresa Estado como mecanismo para fijar políticas comerciales que impulsen la estabilidad de sectores industriales, locales que se encontrarán con los propios en ambientes internacionales.

Las visiones impresas en los organismos internacionales llevaron a implementar los contextos funcionalistas y neofuncionalistas especialmente en temas de negocios internacionales para lo cual se implementó algunos brazos operativos de la organización de Naciones Unidas tal cual, la Organización Mundial de Comercio, La Organización Mundial de Aduanas y organismos que bajo la figura de Cooperación Internacional emergieron en algunos rincones del planeta. Su función debería alinearse con temas que direccionarían al comercio internacional mundial, tales como; acceso a los mercados de mercancías, agricultura, antidumping, aranceles, balanza de pagos, facilitación de comercio en aduanas, licencias de importación, normas de origen, medidas de salvaguardia, medidas en materia de inversiones, medidas no arancelarias, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, subvenciones y medidas compensatorias, valoración en aduana y tecnologías de información.

De su parte, los Estados en el ejercicio pleno de su soberanía implementan medidas de política comercial sujetas a los direccionamientos internacionales, pues es función del Estado direccionar el crecimiento de los sectores económicos que configuran el ambiente empresarial en su territorio. La política comercial es una herramienta de la política económica cuyo objetivo es el de regular a las actividades de importación y exportación de las mercancías apegada a la idea del mantenimiento de una balanza comercial sana bajo el argumento mercantilista en donde se esbozaba la idea de que las exportaciones deberían estar por encima de las importaciones a fin de mantener liquidez o circulante en el territorio nacional.

Complementariamente aparecerían las empresas importadoras y exportadoras como entidades sujetas a los dominios nacionales e internacionales de los organismos pertinentes ingresando en un juego en donde en la elección de mercados de destino habría que tomar en consideración a las decisiones de los organismos mencionados a la par de realizar el análisis de las condiciones y particularidades de clientes internacionales atendiendo a los perfiles

psicográficos de cada uno de ellos, aclaremos que habrá que analizar su situación morfológica, cultural, económica, geográfica..., entre otros.

En un afán por comprender las particularidades de los clientes internacionales será importante introducir en nuestro análisis herramientas provenientes de sistemas de información engendrados en la 3ra y 4ta revolución industrial, tal cual los principios esbozados en los procesos de inteligencia de negocios en donde lo prioritario es contar con grandes bases de datos relacionales que nos permitirán monitorear las operaciones comerciales generadas en los diferentes sectores industriales, en nuestro caso aquellas que se ejecuten en las importaciones o exportaciones a nivel de partidas o subpartidas arancelarias. Denotemos entonces, que fusionaremos ideas que devengan de las relaciones internacionales, el comercio exterior, el marketing y los sistemas de información como elementos fundamentales para la comprensión de la materia objeto de estudio.

Una vez planteadas las ideas referenciales de la configuración del Comercio Internacional, el presente estudio analizará a la inteligencia de negocios en el comercio internacional de exportación de rosas del Ecuador.

Capítulo III: Método

En el presente estudio se utilizará a la inteligencia de negocios como método o camino que nos lleve a alcanzar los objetivos planteados. Conocemos que el uso de sistemas de información alcanzó su apogeo a finales del siglo XX y a partir de la tercera revolución industrial a inicios del siglo XXI, de lo cual uno de los elementos prioritarios a ser utilizados en los procesos de análisis de mercados fue el de utilizar grandes bases de datos relacionales para la toma de decisiones empresariales.

En el mundo de los negocios, los tomadores de decisiones necesitan tener acceso a información precisa y oportuna a fin de alcanzar sus objetivos. Históricamente la BI había sido utilizada por los analistas para procesar los datos haciendo uso de herramientas complejas y hojas de cálculo. (Vanegas Lago & Guerra Cantero, 2013)

En el área de negocios internacionales las bases de datos se configuraron alrededor de sistemas que empujaban a comprender a las operaciones comerciales de importación y exportación de mercancías. Era importante entonces identificar un mecanismo que provea de campos de información en donde se registre las transacciones de nacionalización o exportación una vez generadas las declaraciones aduaneras como fuente de obtención de datos relacionados al giro del negocio. Hablamos de: países de origen, países de destino, puertos de embarque, puertos de llegada, proveedores nacionales e internacionales, clientes nacionales e internacionales, vías y tipos de transporte, descripción de mercaderías en despacho y clasificación arancelaria, montos exportados en cantidad y moneda de operación, entre otros. Toda esta información debería ser extraída de bases de datos generadas en las aduanas de los diferentes países con el propósito de utilizarla para realizar procesos de inteligencia de negocios, pues entender la forma de negociación al interior de cada uno de los sectores empresariales era el objetivo de dicho procedimiento.

A decir de Vanegas y Guerra, en un proceso de inteligencia de negocios es importante contar con: 1) Tecnologías de la información clave que se relacionan con la adquisición de datos y el proceso de Extracción, Transformación y Carga (ETL, por sus siglas en inglés); 2) Tecnologías de la información, principalmente los análisis versátiles y presentación de los datos, por ejemplo: las técnicas de Procesamiento Analítico en Línea (OLAP, por sus siglas en inglés) y 3) la minería de datos. (p. 30)

En el caso de la información de comercio internacional, las bases de datos se extraerán de los servidores de aduanas mismas que serán extraídas en hojas de Excel de acuerdo a la partida arancelaria que se necesita analizar, se utilizará procesadores de datos para tratar a la información de tal manera que se obtenga ciertos cubos de datos que visualmente sean fáciles de interpretar a través de modelos de comparación de medias, pues las variables objeto de estudio serán los montos de importación en cantidades o en moneda y los elementos de segmentación de la data, aquellos que nos permitan comprender la relación comercial entre exportador e importador.

Diseño de la investigación

El diseño metodológico que permitió obtener información que configura el proceso de inteligencia de negocios se fundamentó en el siguiente proceso:

Enfoque

La investigación tuvo un enfoque cuali – cuantitativo, en vista de que en primera instancia se analizó bases de datos de exportación del año 2021 con la finalidad de que sirva de referencia para una discusión posterior con técnicas de sesiones de grupo de expertos, en donde se revisó temas inherentes al objeto de estudio, bajo criterios de: (1) Exportación de rosas en el año 2021,

mercados principales, fletes, canales de distribución; (2) Preferencias por tipología: variedad, tamaño del tallo, espesor de botón, color, innovación (tinturadas, orgánicas, eternas); (3) Durabilidad, certificaciones internacionales, cadenas de frío, embalaje; (4) Influencia de Acuerdos comerciales en el ingreso a los diferentes países de destino; (5) Normas, reglamentos técnicos y medidas fitosanitarias de evaluación del producto en mercados internacionales; (6) Cooperación internacional y flujo de inversiones en el sector.

Finalidad

El trabajo fue de tipo aplicado, pues al confrontar teorías de soporte con operaciones empresariales de exportación, se relaciona la interacción entre teorías de comercio y negocios internacionales con operaciones comerciales generadoras de data y su aplicación en el sector florícola. Desde el lado aplicado de las teorías se generará comprensiones que sirvan de referencia para elaborar la discusión del estudio.

Fuentes de información

En la dimensión cuantitativa las fuentes de información devienen de bases de datos de exportación de operaciones aduaneras de la revista científica Yura: Relaciones internacionales y bajo el ambiente cualitativo de la identificación de personas cuyo perfil psicográfico se asoció con el trabajo y experiencia en la industria de exportación de flores. Adicionalmente, se utilizará información obtenida de páginas web de organismos y empresas del sector.

Unidades de análisis: localización geográfica

Se analizará el contexto que rodea a la exportación de rosas ecuatorianas bajo la identificación de operaciones comerciales del sector, dicho argumento servirá de mecanismo para conocer cómo se configura el proceso de inteligencia de negocios en entornos que guíen las particularidades de mercados de destino.

Control de variables

La investigación será de tipo no experimental, pues al tratarse de un estudio basado en operaciones comerciales, no se influirá en las variables que originan la negociación, sino más bien se analizará bajo hechos de la realidad empírica, el porqué del comportamiento de los mercados.

Alcance

Al ser puesto en consideración el proceso de inteligencia de negocios ante expertos del sector, ellos configurarán las ideas que cobijan al giro de negocio, describiendo particularidades que guían su trabajo.

Instrumentos de recolección de información

Se utilizará una guía de dimensiones de estudio basada en temas de exportaciones, preferencias de producto, acuerdos comerciales, normas y reglamentos, así como cooperación y flujo de inversiones.

Procedimiento de recolección de información

La investigación será guiada a través del siguiente procedimiento: 1) Fuentes secundarias de información; 2) Bases de datos de operaciones aduaneras de exportación del Ecuador; 3) Sesión de expertos; 4) Análisis y discusión.

Cobertura de las unidades de análisis

En el ambiente de bases de datos se considera que la información obtenida nos lleva a configurar el análisis de todo el sector, por lo que la población objeto de estudio tiene alcances de censo, por lo tanto, un 100% de confiabilidad, pues todas las operaciones comerciales de exportación generarán una declaración aduanera, misma que sirve de soporte para engendrar las bases de datos obtenidas en el Banco Central. Para el análisis de la información se considera apropiado utilizar una muestra de expertos, quienes intervinieron en un grupo de enfoque, para lo cual se envió cartas de invitación con las temáticas a ser analizadas, garantizando la confidencialidad de los aspectos discutidos y su aplicación única y exclusivamente con fines académicos.

Procedimiento para el tratamiento de información

Los datos serán tabulados bajo enfoques cruzados con la generación de cubos de información, para posteriormente realizar su análisis y síntesis.

Capítulo IV: Resultados

A fin de analizar el contexto de la inteligencia de negocios en el sector exportador de rosas ecuatorianas haremos un recorrido que nos invite a buscar mecanismos varios para abordar su estudio desde diferentes frentes, entenderemos que su contexto deberá analizarse alrededor de diferentes dimensiones: 1. Exportación de rosas en el año 2021, sus mercados principales, temporadas especiales, canales de distribución, puertos y fletes; 2. Preferencias por tipología, variedades, tamaños de tallo, punto de apertura, colores, innovación.: 3. Producción, postcosecha y certificaciones. 4. Medidas fitosanitarias en mercados internacionales. 5. Acuerdos comerciales, cooperación internacional y flujo de inversiones.

Exportación de rosas en el año 2021, sus mercados principales, temporadas especiales, canales de distribución, puertos y fletes.

Una primera idea que nos lleva a comprender por qué debemos realizar un análisis de inteligencia de negocios, es la de la elección de países de destino con el enfoque de mercados principales. En el sector habrá que considerarse a Estados Unidos, Rusia, Los Países Bajos, Bielorrusia e Italia, en el top cinco de mercados de mayor exportación. Un segundo bloque de países de mayor demanda lo encontramos entre Kazajistán, España, Ucrania, Canadá, Qatar y Chile. La concepción geográfica de los países de destino nos induce a orientar las actividades, hacia aquellos países denominados del centro, es decir sociedades en donde encontramos niveles de crecimiento económico y desarrollo que les empuja hacia la compra de productos suntuarios privilegiando los de tipo agrícola. Notamos que los contextos ideológicos políticos no afectan en la demanda del sector, pues encontramos entre los países de mayor demanda, aquellos con tintes neoliberales como es el caso de Estados Unidos y socialistas como es el caso de Rusia, sin embargo, en algún momento, problemas de conflicto podrían empujarnos a buscar nuevos mercados en vista de que las ideas hegemónicas derivadas de la Guerra Fría

podrían desviar los recursos destinados a la importación de rosas hacia otros sectores. Destacamos así mismo, la participación de Qatar y Chile, que, a pesar de no formar parte de los países denominados del centro, cuentan con una economía que empuja a su sociedad a demandar este tipo de productos.

Tabla 4.1

Exportación de Rosas del Ecuador

País de destino	TM (Peso Neto)	FOB	Participación TM	Participación FOB
ESTADOS UNIDOS	40.915,7	250.933,1	32,82549%	38,65944%
RUSIA	18.494,5	86.174,5	14,83764%	13,27627%
PAÍSES BAJOS (HOLANDA)	11.864,0	58.037,2	9,51815%	8,94138%
BELARÚS	7.099,1	33.770,3	5,69538%	5,20275%
ITALIA	4.881,6	25.600,0	3,91638%	3,94400%
KAZAJISTAN	4.731,6	20.115,1	3,79605%	3,09899%
ESPAÑA	4.058,5	18.159,2	3,25598%	2,79765%
UCRANIA	3.615,8	17.383,5	2,90082%	2,67814%
CANADÁ	3.292,8	18.267,6	2,64169%	2,81435%
QATAR	2.174,6	7.851,1	1,74461%	1,20956%
CHILE	1.793,0	8.092,4	1,43847%	1,24674%
REPÚBLICA CHECA	1.648,8	6.317,8	1,32275%	0,97334%
KUWAIT	1.608,5	5.873,8	1,29048%	0,90493%
FRANCIA	1.346,6	7.184,4	1,08032%	1,10685%
ALEMANIA	1.335,3	7.504,1	1,07128%	1,15611%
REPÚBLICA DOMINICANA	1.225,4	4.214,2	0,98310%	0,64925%
AUSTRALIA	1.104,2	7.035,9	0,88590%	1,08397%
SUIZA	1.044,9	7.291,8	0,83833%	1,12340%
POLONIA	994,0	4.747,3	0,79745%	0,73138%

RUMANIA	897,7	3.751,9	0,72020%	0,57802%
PORTUGAL	882,5	4.373,8	0,70801%	0,67385%
LITUANIA	874,1	3.521,1	0,70123%	0,54248%
REINO UNIDO	674,6	4.397,6	0,54122%	0,67750%
EMIRATOS ÁRABES UNIDOS	485,8	1.945,8	0,38971%	0,29977%
EL SALVADOR	477,2	1.716,7	0,38286%	0,26448%
MALTA	464,3	2.193,7	0,37247%	0,33796%
ARABIA SAUDITA	429,5	2.425,2	0,34457%	0,37363%
CROACIA	426,7	1.892,3	0,34235%	0,29154%
URUGUAY	356,7	1.111,7	0,28614%	0,17127%
CHINA	347,8	2.903,7	0,27901%	0,44735%
PERÚ	326,5	566,3	0,26196%	0,08724%
TRINIDAD Y TOBAGO	303,7	1.310,7	0,24368%	0,20193%
AZERBAIYÁN	292,8	1.202,4	0,23488%	0,18524%
PARAGUAY	273,8	1.027,5	0,21970%	0,15830%
FILIPINAS	272,5	1.375,9	0,21865%	0,21197%
MOLDOVA, REPÚBLICA DE	241,0	1.531,9	0,19336%	0,23601%
PUERTO RICO	231,2	1.085,7	0,18550%	0,16726%
NICARAGUA	223,4	996,7	0,17923%	0,15355%
VIETNAM	201,9	996,5	0,16196%	0,15353%
GEORGIA	194,6	656,8	0,15611%	0,10118%
JAPÓN	193,9	1.324,8	0,15558%	0,20411%
INDONESIA	182,7	697,9	0,14661%	0,10752%
HONG KONG	172,0	827,5	0,13801%	0,12749%
TAIWÁN	162,7	828,4	0,13055%	0,12763%
LETONIA	145,8	749,6	0,11695%	0,11549%
BULGARIA	137,1	830,3	0,10996%	0,12791%
KIRGUISTÁN	121,5	1.192,6	0,09745%	0,18373%
BOSNIA Y HERZEGOVINA	117,0	518,6	0,09388%	0,07990%

HUNGRÍA	112,9	656,8	0,09060%	0,10118%
BRASIL	112,7	519,8	0,09045%	0,08009%
MALDIVAS	96,2	345,3	0,07718%	0,05320%
BAHRÉIN	95,2	343,9	0,07635%	0,05299%
FINLANDIA	93,6	495,6	0,07507%	0,07635%
ARGELIA	83,6	115,0	0,06710%	0,01771%
PANAMÁ	77,8	380,5	0,06242%	0,05862%
JAMAICA	72,2	236,1	0,05789%	0,03638%
ARGENTINA	58,8	281,3	0,04719%	0,04334%
ARMENIA	49,4	318,8	0,03961%	0,04911%
ESTONIA	48,9	330,7	0,03925%	0,05095%
TAILANDIA	48,8	156,7	0,03915%	0,02414%
SINGAPUR	41,9	293,8	0,03360%	0,04527%
MACEDONIA	33,4	164,0	0,02678%	0,02526%
AUSTRIA	30,7	260,6	0,02460%	0,04015%
GUAM	28,9	174,7	0,02318%	0,02691%
SUECIA	28,4	261,2	0,02282%	0,04025%
MALASIA	28,2	312,9	0,02264%	0,04821%
BAHAMAS	20,1	32,4	0,01611%	0,00499%
CUBA	15,6	55,9	0,01249%	0,00861%
CHIPRE	14,8	69,1	0,01185%	0,01064%
COLOMBIA	14,5	97,3	0,01166%	0,01499%
UZBEKISTÁN	13,9	72,9	0,01112%	0,01123%
GUADALUPE	12,6	90,8	0,01014%	0,01398%
SERBIA	11,9	97,3	0,00954%	0,01499%
ESLOVAQUIA	9,1	82,3	0,00730%	0,01268%
ESLOVENIA	8,0	47,3	0,00645%	0,00729%
MARTINICA	6,5	88,0	0,00519%	0,01356%

SAINT KITTS Y NEVIS (SAN CRISTOBAL Y NIEVES)	6,4	27,4	0,00513%	0,00422%
NIGERIA	5,4	24,2	0,00433%	0,00373%
GUAYANA FRANCESA	4,9	32,3	0,00391%	0,00498%
SUDÁFRICA	3,7	18,9	0,00297%	0,00290%
GRECIA	3,5	5,8	0,00277%	0,00089%
TAYIKISTÁN	3,4	16,5	0,00271%	0,00255%
MARRUECOS	3,3	13,4	0,00268%	0,00206%
ANTILLAS HOLANDESAS	1,6	9,5	0,00132%	0,00146%
MÉXICO	0,9	2,9	0,00072%	0,00044%
LÍBANO	0,9	4,7	0,00069%	0,00073%
COREA (SUR), REPÚBLICA DE	0,6	7,2	0,00051%	0,00110%
HONDURAS	0,6	9,1	0,00046%	0,00140%
TURKMENISTÁN	0,4	10,0	0,00029%	0,00154%
COSTA RICA	0,4	2,3	0,00028%	0,00035%
GUATEMALA	0,3	3,7	0,00027%	0,00057%
VÍRGENES DE LOS ESTADOS UNIDOS, ISLAS	0,3	2,4	0,00023%	0,00036%
GUYANA	0,3	1,5	0,00023%	0,00024%
ALBANIA	0,2	1,3	0,00020%	0,00020%
BOLIVIA, ESTADO PLURINACIONAL DE	0,2	1,5	0,00018%	0,00023%
VÍRGENES BRITÁNICAS, ISLAS	0,1	1,4	0,00008%	0,00022%
SAN VICENTE Y LAS GRANADINAS	0,1	1,0	0,00006%	0,00015%
DINAMARCA	0,1	0,4	0,00005%	0,00007%
KENYA	0,1	0,7	0,00005%	0,00011%

ARUBA	0,0	0,1	0,00003%	0,00002%
IRLANDA	0,0	0,2	0,00002%	0,00003%
TURQUÍA	0,0	0,3	0,00001%	0,00004%
TOTAL	124.646,1	649.086,2	1,0	1,0

Nota: Presenta las exportaciones de rosas por países de destino del año 2021. Recuperado de (Ecuador, 2021)

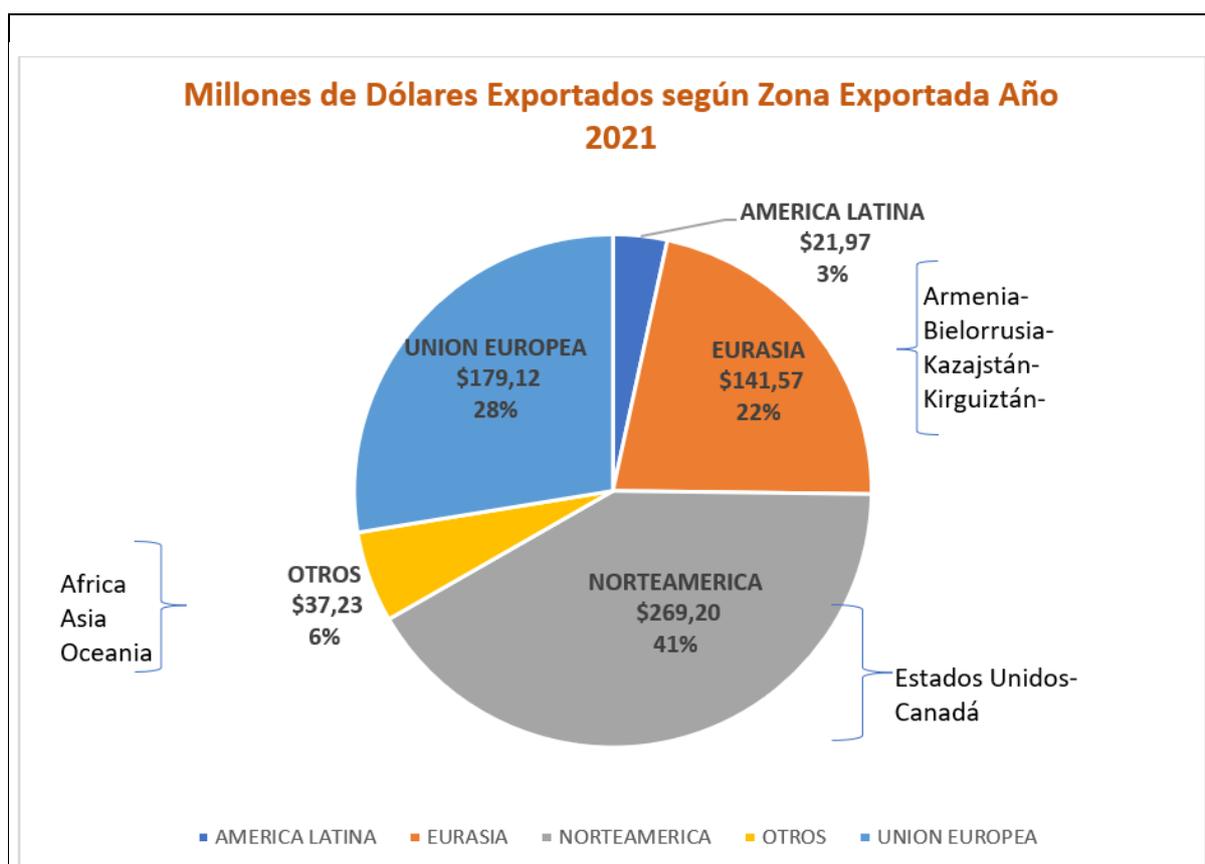


Ilustración No 1

Exportaciones de Rosas en millones de dólares en el año 2021

Nota: Porcentajes de los principales mercados de exportación.

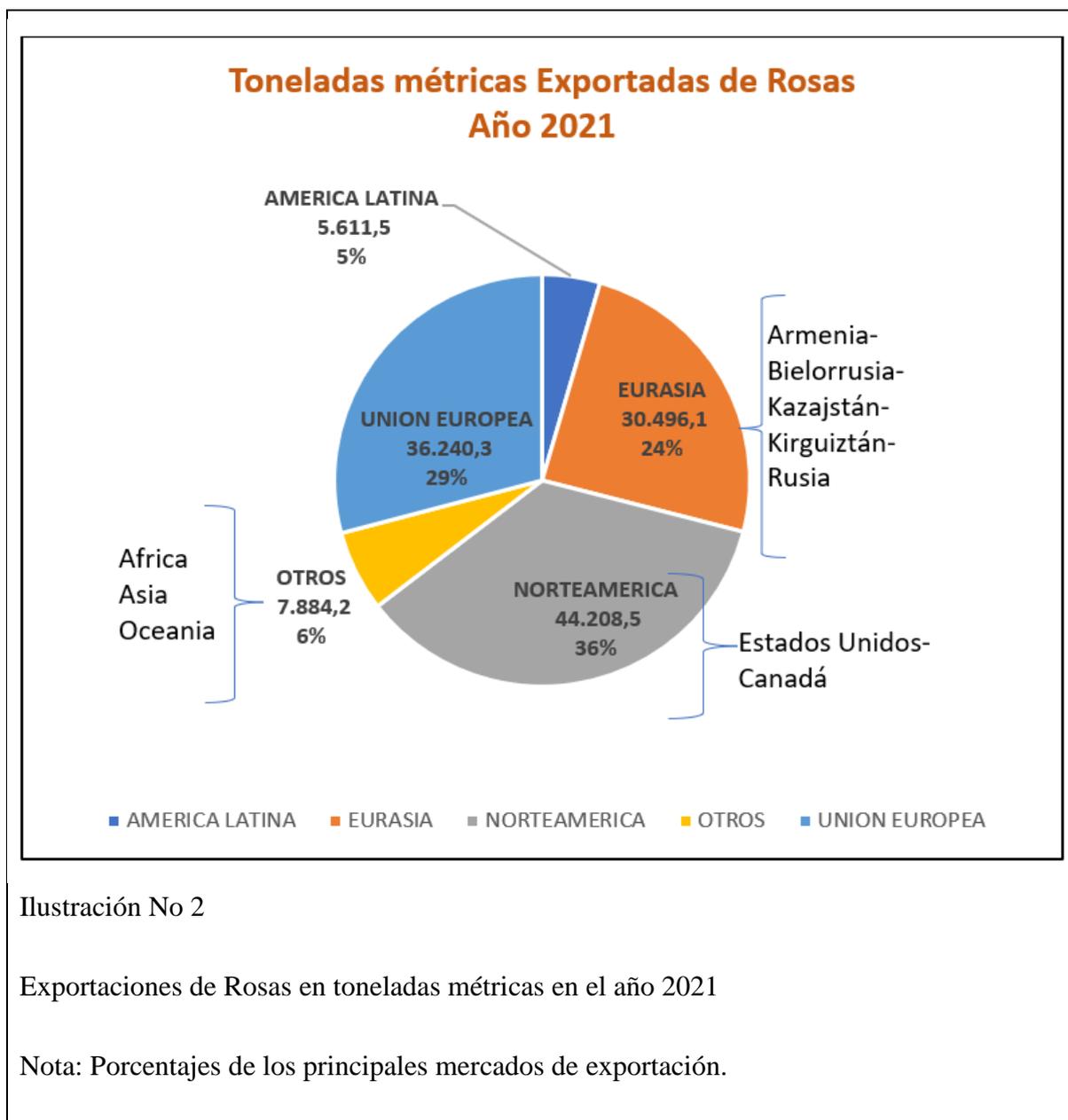
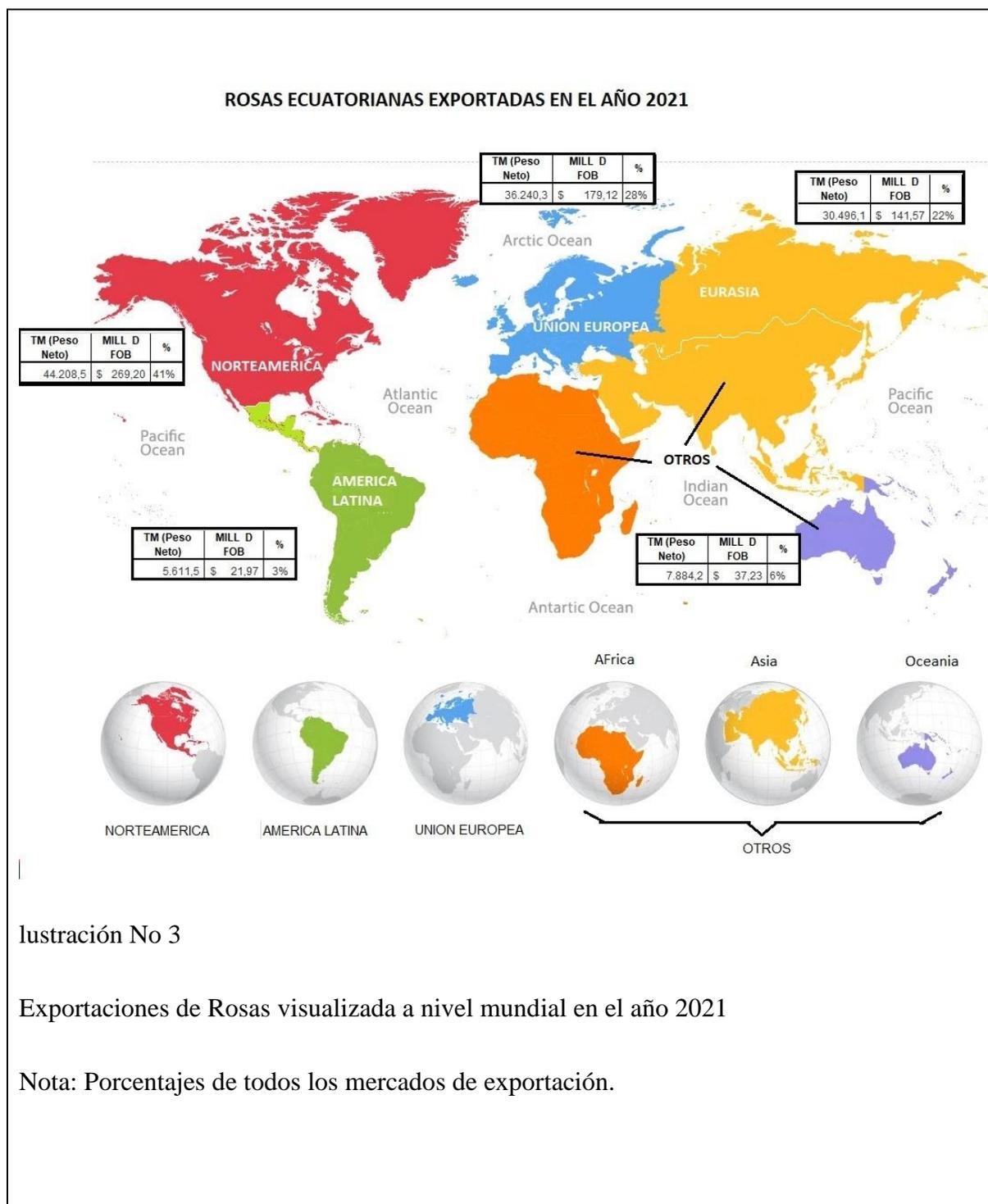


Tabla 4.2

Exportación de Rosas del Ecuador por mercado

Zona Exportación	TM (Peso Neto)	MILL \$ FOB	%
	2021	2021	
AMERICA LATINA	5.611,5	\$ 21,97	3%
EURASIA	30.496,1	\$ 141,57	22%
NORTEAMERICA	44.208,5	\$ 269,20	41%
OTROS	7.884,2	\$ 37,23	6%
UNION EUROPEA	36.240,3	\$ 179,12	28%
	124.440,50	\$ 649,09	100%



En el tema de temporadas especiales, habrá que resaltar aquellas devenidas desde las épocas de San Valentín y día de la madre, en donde se debe ajustar la cadena logística en temas de consolidación de carga, paletización y embarque. Según datos de la revista Yura Relaciones Internacionales (2021), el 98,9% de las operaciones comerciales se realiza desde Quito, dejando el resto de participación a Guayaquil aéreo, Guayaquil marítimo y Tulcán.

La estructura competitiva del sector en el ámbito nacional se estructura con empresas como: AGROPROMOTORA DEL COTOPAXI AGROCOEX S.A; FLORES ECUATORIANAS DE CALIDAD FLORECAL S.A.; NATURAL FLOWERS AND PRODUCTS CIA. LTDA. NAFLOWP; ALLEGROFARMS ALLFLOWERS CIA. LDTA; AGRINAG S.A.; NARANJO ROSES ECUADOR S.A.; CANANVALLEY FLOWERS S.A.; MILROSE S.A.; ECUANROS ECUADORIAN NEW ROSES SOCIEDAD ANONIMA; GROWERFARMS S.A.; FLORELOY S.A.; GROWFLOWERS PRODUCCIONES S.A..., entre otras.

Mencionamos también algunas empresas de transporte utilizadas habitualmente: FLOWERCARGO S A; ALIANZA LOGISTIKA TDGE SA; KUEHNE NAGEL S.A.; ECUADOR CARGO SYSTEM SISTEMA INTERNACIONAL DE CARGA ECUACARGO S.A.; EBF CARGO CIA. LTDA.; PACIFIC AIR CARGO S.A.; FRESH LOGISTICS CARGA CIA. LTDA.; PACIFIC AIR CARGO SA; DSV AIR&SEA S.A.; FLOWERCARGO S.A.; OCEANBEACH SA; SERVICIOS AEREOS ECUATORIANOS SAE SAF TEC S.A; EBF CARGO CIA LTDA; SAFTEC SA.

La idea principal en esta primera fase de inteligencia de negocios es contar con información que guíe el trabajo bajo entornos de elección de países de destino, temporadas especiales, aduanas de salida de la mercancía, identificación de competencia nacional y empresas de transporte a ser utilizadas.

Preferencias por tipología, variedades, tamaños de tallo, punto de apertura, colores, innovación

En esta fase, hablaremos de la inteligencia de negocios bajo la estructura del portafolio de productos. Su tamaño, forma, durabilidad y la gran vistosidad de colores hacen que la rosa sea una flor con la que expresamos pensamientos, emociones y sentimientos. A través de la historia vemos como hemos adoptado a nivel mundial el lenguaje de las flores y es justamente en la época victoriana donde se estableció este lenguaje que manejaba mensajes codificados para cada tipo de flor, insertamos aquí, la idea de las percepciones del sistema nervioso, bajo la interacción cerebro – mente – cultura.

En la evolución del cerebro triúnico, encontramos que la configuración del paleocéfalo, el mesocéfalo y el córtex, impulsó a los seres humanos a actuar bajo configuraciones reptilianas, afectivas y racionales. La mente nos permite almacenar entornos de comunicación generacional y experiencias trazadas desde nuestra configuración individual. La cultura la configuramos desde las creencias, valores y costumbres apegadas al seno de las sociedades. De ahí que, pensar en la posibilidad de configurar alrededor de la exportación de rosas un sistema que englobe la satisfacción de las necesidades derivadas de la relación cerebro – mente – cultura, nos permitirá desarrollar un contexto de inteligencia de negocios apegado a contextos morfológicos del producto como referencia de la interacción planteada.

Si las características botánicas de la rosa nos empujan a comprender que es un ser vivo que transmite su condición de vegetal a uno de ornamento que nos lleva a apreciar hermosura, vistosidad y atractivo del follaje, influiremos en percepciones cerebrales que configuran su identidad. Si incluimos apreciaciones morfológicas, en donde contextualicemos el tamaño del tallo con su textura y formaciones epidérmicas, apreciaremos su diversidad. Si notamos la existencia de glándulas anexas a las hojas que imprimen contextos olfativos resaltaremos la bondad de sus esencias. Las diversas formas de las flores, nos llevarán a clasificarlas de acuerdo

con su especie y género, destacando la posibilidad de engendrar nombres propios en las variedades.

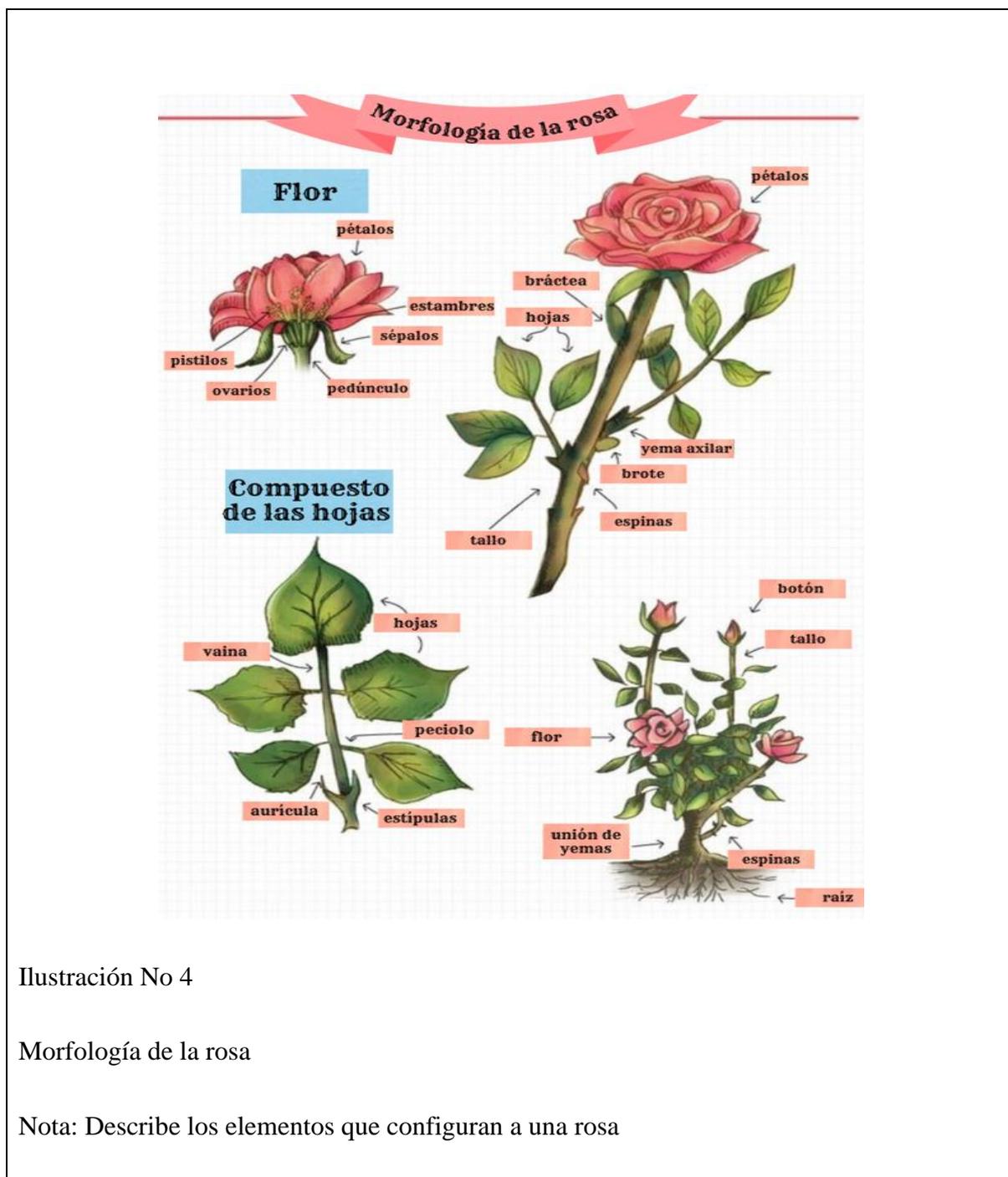


Ilustración No 4

Morfología de la rosa

Nota: Describe los elementos que configuran a una rosa

De ahí entonces, que al contar en nuestro país con la existencia de más de 500 variedades de rosas y planificar la existencia de nuevas y diferentes variedades, se pretende imprimir en los mercados de destino nuevas formas de percepción y posicionamiento del

producto ecuatoriano. En los mercados internacionales, se destaca la demanda de las siguientes variedades: En color rojo podemos nombrar variedades como Freedom y Explorer a la cabeza; en color blanco la demanda predomina en variedades como Playa Blanca y Mondial; en rosados suaves y fucsias la tendencia es Sweet Akito, Novia y Pink Floyd; en variedades lavandas podemos nombrar a Country Blues y Ocean Song; en amarillos, Brighton y Mohana; en naranjas, Orange Crush, Nexus y en bicolors, Paloma, Pink Mondial entre otras.

Cada variedad tiene sus propias características y un comportamiento distinto en el cultivo y con respecto a su crecimiento. La gran mayoría de florícolas miden el largo del tallo desde el cáliz hasta la parte final del tallo, los largos que se manejan van desde los 40 cm hasta los 100 cm en condiciones normales. Existen variedades que alcanzan el 1.50 y 2 metros de longitud cuando se encuentran en alturas sobre los 3000 msnm principalmente.

De acuerdo con los cuatro diferentes mercados en los que el sector floricultor está presente, podemos definir los largos por cada uno de ellos: 1) El mercado ruso, concentra su demanda en tallos desde 60 cm hasta 90 cm en su gran mayoría; 2) El mercado europeo, dependiendo del país, pero en términos generales lleva desde 40 cm hasta 70 cm máximo; el mercado americano, como promedio general entre 50 cm y 70 cm. El punto de corte de cada botón tiene que ver con la maduración de la flor. En cada una de las variedades se necesita hacer pruebas previas para lograr determinar el punto de apertura correcto puesto que existen variedades que si se las corta muy cerradas difícilmente abrirán y por el contrario, variedades que se corten muy abiertas tal vez no tengan una vida de florero larga. De todas maneras, los diferentes mercados también hacen una selección en este sentido y sus preferencias se marcan de la siguiente manera: el mercado ruso, opta por un punto de corte más abierto tipo 3-4, el mercado europeo trabaja más con un punto de corte cerrado tipo 2 y en Estados Unidos, se estaría manejando un punto de corte tipo 3.



Ilustración No 5

Puntos de Corte

Nota: Describe los puntos de apertura de las rosas

Los colores vienen marcados por las temporadas y sus preferencias. Las rosas que se comercializan para el 14 de febrero en su gran mayoría son rojas y colores como rosados, lavandas, bicolors y blancos. Para el 8 de marzo que es la fiesta de la mujer en Rusia llevan todas las variedades, en mayo para el día de la madre se estilan los colores suaves o pasteles, para la época de otoño los naranjas, amarillos y bicolors, para la temporada de Santos predomina el rojo y colores varios y para la temporada navideña son los blancos, rojos y verdes los que predominan.

En cuanto a la innovación, podemos mencionar que son las rosas garden y tipo garden las que han tenido cierto protagonismo en los últimos años, cabe mencionar que son variedades de tendencia y de nichos de mercado muy específicos tanto en Usa como en Europa. Las rosas garden y tipo garden, se caracterizan por tener formas rizadas y desordenadas en la posición de sus pétalos, simulando muchas veces formas de col. Entre ellas podemos nombrar algunas

líneas de rosas conocidas como: Mayra's, X-expression Collection, O'hara, Crown Collection y Country Collection; cada una de ellas en sus diferentes tonalidades.

En el proceso de inteligencia de negocios entonces, se deberá fusionar la interacción cerebro mente cultura con la estructura del portafolio de productos atendiendo al lado morfológico de las rosas.

Producción, postcosecha y certificaciones.

Con el propósito de enlazar la tipología de productos con los requerimientos de mercados internacionales, es necesario desarrollar procesos de producción que sean tomados como referenciales para que el negocio sea considerado como inteligente. Es así como, en la fase de cultivo habrá que utilizar el concepto invernaderos, que nos lleva a obtener producciones de calidad y de mayores rendimientos en todas las temporadas del año. Uno de los factores a ser considerados para el correcto crecimiento y desarrollo de las plantas es el de la ventilación para el control de la temperatura, misma que debe estar entre 17-25°C con una mínima de 15°C durante la noche y 28°C durante el día, por lo que se advierte que a una temperatura menor y de manera continua puede retrasar el crecimiento y dar lugar a malformaciones en los botones y en algunos casos ni siquiera abrirán. Caso similar ocurre cuando las temperaturas son muy altas, los botones pueden resultar más pequeños, con menor número de pétalos y originar coloraciones pálidas.

En los meses de verano, cuando prevalecen elevadas intensidades luminosas y larga duración del día, la producción de flores es más alta que durante los meses de invierno. Se suelen irradiar durante 16 h con iluminación artificial en países latitud norte para mejorar la producción invernal en calidad y cantidad (Novedades Agrícolas S.A., s.f.).

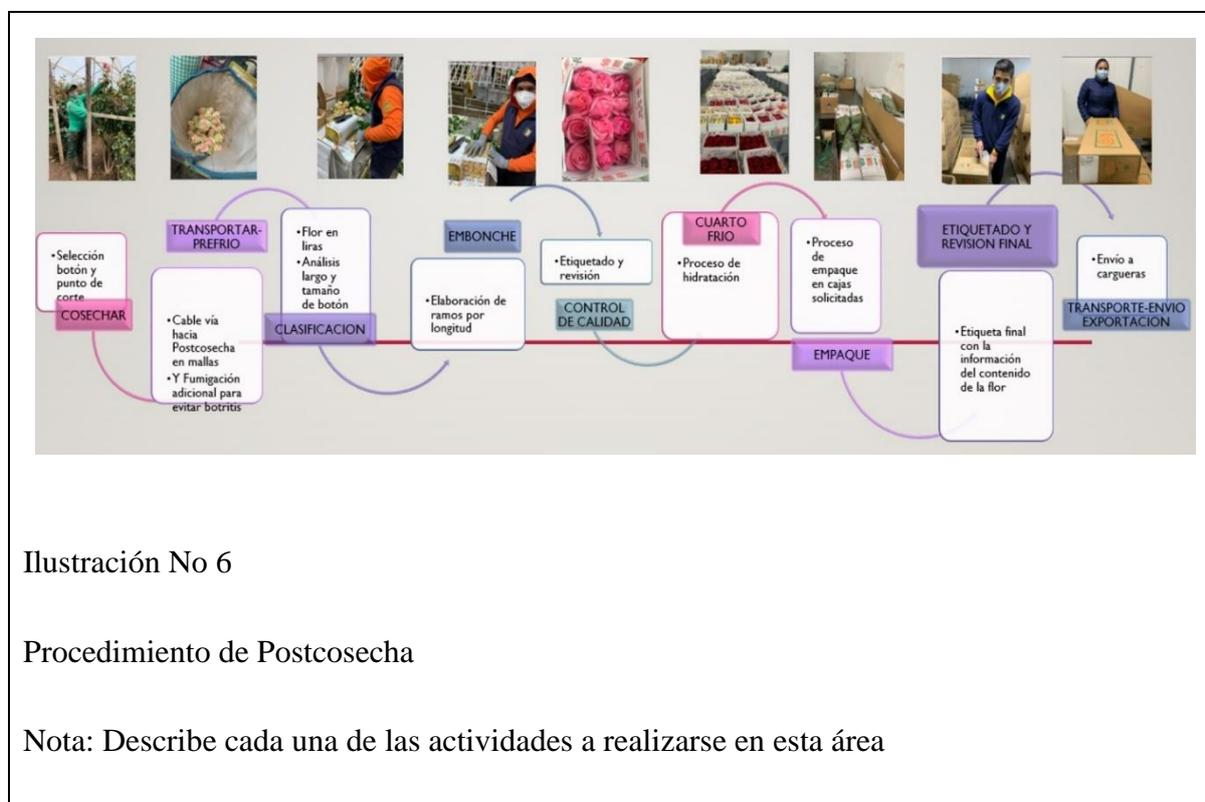
El riego juega también su papel en el desarrollo de estas plantas. Es importante la calidad del agua del riego, así como la cantidad que se suministre. El riego debe ser moderado, un exceso de agua (encharcamiento) solo trae consigo pudriciones y proporciona las condiciones necesarias para el ataque de plagas y enfermedades. Además, es necesario tener en cuenta que puede ocurrir un lavado de nutrientes (lixiviación). La rosa, como cualquier otro cultivo, necesita de ciertas cantidades de nutrientes para alcanzar sus máximas producciones. Aunque existen datos sobre las cantidades de macro y microelementos que se necesitan por año y por hectárea en este cultivo, es importante realizar análisis de suelo para determinar la cantidad de nutrientes presentes y conocer los que se necesita añadir para suplir las necesidades del cultivo. La realización de análisis foliares ayuda a comprobar si la concentración de cada uno de los elementos dentro de la planta son los adecuados para obtener el máximo de rendimiento.

El déficit de nutrientes puede suplirse mediante la aplicación de fertilizantes de origen químico o inorgánico y los de origen orgánico, siendo estos últimos los más recomendados, por no producir efectos secundarios ni daños al medio ambiente. Las materias orgánicas más utilizadas en estos casos son la turba, el estiércol vacuno, la cachaza, la gallinaza, el humus de lombriz o casting, el compost, entre otras (Yong, 2004).

En cuanto a la cosecha que es el corte diario podemos decir lo siguiente: 1) Las rosas se cortan temprano antes de salir el sol; 2) Se usa tijeras esterilizadas con alcohol para prevenir la transmisión de enfermedades de una planta a otra; 3) El corte se lo hace en un lugar inclinado, por encima de la yema de la hoja exterior o en ángulo de 45 grados cuando corte las rosas en el tronco para ayudar a fomentar el crecimiento nuevamente (López Rafael, 2017).

En la fase de postcosecha, el proceso inicia cuando la flor del cultivo es transportada en mallas a través del cable vía hacia la Postcosecha. La flor llega al Prefrío donde todas las mallas pasan por un proceso de fumigación para prevenir la botritis y se coloca en tinas para

dar inicio al proceso de hidratación. A continuación, se lleva la flor al área de clasificación donde es colocada en las liras haciendo un análisis de largo del tallo y tamaño de botón para luego continuar con el proceso de embonche. Se procede a elaborar los ramos de acuerdo con la longitud y requerimiento del cliente. Una vez listos los ramos, pasan por una banda hacia el control de calidad donde se revisa ramo por ramo y se cortan los tallos para igualarlos. Se continúa con el proceso de etiquetado donde consta el nombre de la variedad, largo y el código de barras que contiene información relevante para las fincas. Inmediatamente pasa la flor en tinas hacia el cuarto frío para que continúe el proceso de hidratación. Una vez surtida la flor se procede al control y elaboración de packings que es el documento donde se especifica el detalle de cada pedido y se lo hace caja por caja. Por último, se procede a empacar en las cajas solicitadas por el cliente ya sean cajas qb o cajas hb. Una vez sellada la caja con el zuncho se coloca la etiqueta final con la información del contenido de la caja, nombre del cliente, guía aérea y el código de barras del país de destino.



El aval que garantiza la calidad de la flor internacionalmente será validado a través de certificaciones, por esta razón, se han implementado procesos de acuerdo con normas internacionales para alcanzar cultivos de óptimo rendimiento, altos estándares de calidad que les permitan competir y destacarse de la competencia en el resto de los países. La responsabilidad social y con el medio ambiente, es otro de los temas que algunas certificaciones promueven con el objetivo de crear conciencia en una industria donde la mano de obra es alta y la mayoría de sus trabajadores pertenecen a los sectores rurales principalmente.

Entre las certificaciones más importantes tenemos:

Certificación FLORECUADOR®: Es una certificación socioambiental para empresas de producción y/o exportación, comercialización y/o venta de flores en el Ecuador. La Certificación FlorEcuador® eleva la competitividad del producto en el mercado internacional proporcionando un valor agregado que representa el cumplimiento de estándares sociales y ambientales. Expoflores busca fomentar procesos con enfoque sustentable que se vean reflejados en beneficios económicos, ambientales y sociales de las fincas productoras, sus colaboradores y consumidor final (CERTIFICACIÓN FLORECUADOR®, 2020, pág. 5).

Certificación FAIRTRADE / Certificación de Comercio Justo:

La certificación Fairtrade es un sistema de certificación de productos donde los aspectos sociales, económicos y ambientales de la producción están certificados según los Estándares Fairtrade para Productores y Comerciantes. El sistema Fairtrade monitorea la compra y la venta del producto hasta que se envasa y etiqueta lista para el consumidor. Los certificados solo se emiten después de que una inspección física haya confirmado que se han cumplido todos los Estándares Fairtrade aplicables en cada caso.

La certificación Fairtrade se refiere a la certificación según los estándares de comercio justo. (Flocert, s.f.). Las Empresas de Comercio Justo nacen para generar impacto. Son empresas sociales que practican plenamente el Comercio Justo. Impactan 1 millón de medios de subsistencia, el 74% de los cuales son mujeres. Estas empresas transforman las comunidades locales, son pioneras en el reciclaje, empoderan a las mujeres, defienden los derechos de los refugiados y practican la agricultura orgánica. Su impacto es amplio y la WFTO es su comunidad global. Estas son las empresas de la nueva economía. Se apoyan y comercian entre sí, hablan colectivamente, se reúnen regularmente y colaboran en ferias comerciales. Es un movimiento, una comunidad y una idea (World Fair Trade Organization, s.f.).

Certificación BASC (Business Alliance for Secure Commerce): World BASC Organization (WBO) es una organización internacional con la misión de promover y crear una cultura de seguridad entre sus miembros y socios comerciales a fin de facilitar el comercio a través de la implementación de políticas, procedimientos y prácticas de seguridad sólidas con base en la Norma y Estándares Internacionales de Seguridad BASC. El objetivo es gestionar los riesgos relacionados con actividades ilícitas en las empresas a lo largo de toda la cadena de suministro, entre ellos: lavado de activos, narcotráfico, contrabando, robo de información, terrorismo; gracias a la implementación del Sistema de Gestión en Control y Seguridad BASC, SGCS, la empresa podrá identificar áreas y procesos críticos, que conlleven a un comercio seguro (BASC PICHINCHA, s.f.).

Certificación RAINFOREST: Rainforest Alliance es un programa de *certificación* basado en la sostenibilidad, protección del medio ambiente, la equidad y la viabilidad económica. El enfoque de la certificación Rainforest Alliance se basa en el entendimiento que la salud del ecosistema y la estabilidad económica de las comunidades rurales son mutuamente dependientes. Rainforest Alliance está creando un mundo más sostenible mediante el uso de las fuerzas sociales y del mercado para proteger la naturaleza y mejorar la vida de los agricultores y las comunidades forestales. El programa de certificación va dirigido a cultivos como: frutas, cacao, café, helechos, flores, palma, ganadería y te (CYD Certified S.A., s.f.).

En esta fase comprenderemos que, al proceso de inteligencia de negocios, tenemos que sumar contextos de comprensión de la producción en sus fases de cosecha, postcosecha y certificaciones como enclaves de atención de requerimientos en mercados de destino.

Medidas fitosanitarias en mercados internacionales.

En temas que norman la interacción internacional bajo enfoques de mercados de origen y destino, se destaca el requerimiento de medidas fitosanitarias que regulan la sanidad del producto de exportación, manifestadas en acuerdos internacionales según el bloque de países con los cuales se negocia o en la soberanía de los Estados, de acuerdo con las condiciones que imponen al producto, así como, en temas de protocolos a ser cumplidos. Dejamos algunos ejemplos en algunos mercados de destino.

Estados Unidos

R1	Certificado Fitosanitario de Exportación.
R2	Inspección Fitosanitaria en el punto de ingreso

R3	Certificación en protocolo para el control obligatorio de ácaros en lugares y/o sitios de producción, acopio y comercialización de ornamentales de exportación y envíos libres de ácaros.
----	---

Rusia

R1	Certificado Fitosanitario de Exportación.
R2	Inspección Fitosanitaria en el punto de ingreso
R3	Certificación en el protocolo libre de trips (Familia Thripidae)
R4	Consignment of plant material originates and has been grown in a production site free from the quarantine pests specified in the Decision N° 157 (dated 30.11.2016) of the Council of Eurasian Economic Commission. Except pests not present in Ecuador according to resolution 122.
R5	El material va libre de impurezas o material extraño.
R6	El envío se encuentra en envases nuevos y de primer uso.
R7	El envío va libre de plagas y suelo.

Chile

R1	Certificado Fitosanitario de Exportación.
R2	La partida inspeccionada se encuentra libre de Liriomyza trifolii y Thrips palmi.

R3	Inspección Fitosanitaria en el punto de ingreso
R4	El material va libre de impurezas o material extraño.
R5	El envío se encuentra en envases nuevos y de primer uso.
R6	El envío va libre de plagas y suelo.
R7	<p>Para envíos marítimos; consignar en el Certificado Fitosanitario de Exportación:</p> <ul style="list-style-type: none"> - El número o código del sello o precinto del contenedor en el casillero 15 información adicional. - El número del contenedor en el casillero 6 Marcas distintivas. - La fecha de inspección de los envíos en el casillero 15 información adicional. <p>El envío marítimo, debe venir en contenedores o medios de transporte con sellos o precintos, pudiendo completarse hasta el 80% de su capacidad, las cajas u otro tipo de envases deberán estar debidamente paletizadas</p> <p>.</p> <p>Los sellos o precintos deberán ser proporcionado por la agencia de carga o el exportador y serán colocados por el técnico de Agrocalidad.</p> <p>Las maderas de embalaje, pallets y aquella utilizada como material de acomodación, tendrán que cumplir con las "Directrices para Reglamentar el Embalaje de Madera Utilizado en el Comercio Internacional" (NIMF 15)</p>
R8	Certificación en el protocolo libre de trips (Familia Thripidae)

Sumamos entonces, al proceso de inteligencia de negocios, elementos de sanidad vegetal que deben ser tomados en cuenta para no tener inconvenientes en la exportación.

Entonces, aparece Agrocalidad, una entidad pública adscrita al Ministerio de Agricultura y Ganadería y que es la encargada de controlar y regular la sanidad vegetal del sector floricultor y cuya certificación debe adquirirse para la implementación de los diferentes protocolos que son monitoreados tanto en las fincas como en las agencias de carga, donde esta entidad aleatoriamente revisan los embarques para su transporte y aseguran que el producto se encuentre libre de plagas. (Agrocalidad, s.f.)

Acuerdos comerciales, cooperación internacional y flujo de inversiones.

En la actualidad, el Ecuador ha suscrito los siguientes acuerdos comerciales: Acuerdo de Cartagena, Acuerdo de Alcance Parcial con Cuba, Acuerdo de Alcance Parcial con México, Acuerdo de Alcance Parcial con Mercosur, Acuerdo con Chile, Acuerdo de Alcance Parcial con Guatemala, Acuerdo Multipartes con la Unión Europea, Acuerdo de Alcance Parcial con Nicaragua, Acuerdo de Alcance Parcial con el Salvador, EFTA y Acuerdo con el Reino Unido. Lo paradójico en las negociaciones de acuerdos como sistema de apoyo al sector exportador de rosas es que no se utiliza dichos instrumentos legales como herramientas de cooperación internacional y de incentivo de inversiones que beneficien al sector en vista de que es mucho más beneficioso buscar mercados de destino desde el juego de oferta – demanda que sumirse en contextos estatocéntricos que revierten el proceso de inteligencia de negocios en escenarios legales.

Sin embargo, también podría hacer valer sus derechos a través de los mecanismos que proveen estos instrumentos legales, aunque para su reconocimiento, demande tiempo y “batallas legales a librar”, cuando el negocio en estos tiempos de interacción telemática compite de manera

obsesiva con la velocidad, y cuanto más con el mercado de la flor, que por su naturaleza, tiene que ser expedito y dinámico; y, como que resulta más fácil y ágil hacerlo desde la óptica referida, esto es, la de la oferta y demanda directa.

Respecto al flujo de inversiones, que explica (Hernández Aguilar, s.f.) en el sitio web Quickbooks, entendido como la cantidad y variedad de movimientos de capital de una unidad económica o empresa, tendientes a facilitar su crecimiento o desarrollo en el afán de lograr una mejor rentabilidad, podemos afirmar que existe un importante número de florícolas que han buscado invertir en nuevos terrenos, nuevos productos y han ampliado significativamente su portafolio de variedades de acuerdo con la demanda generada en la temporada de post-pandemia. También, hemos sido testigos de cómo grupos grandes del sector han absorbido a otras empresas para fortalecerse y ganar mayor participación en el mercado internacional.

Capítulo V: Conclusiones y Recomendaciones

Las teorías de la sociedad global han empujado a los sectores empresariales a buscar mercados de destino de mercancías variados, la inserción de rosas ecuatorianas en mercados mundiales diversos así lo demuestra. Las rosas ecuatorianas tienen presencia en Europa, Asia, América del Norte, América del Sur, lo que invita a pensar que se ha convertido en un producto de carácter global.

La idea de globalización empuja a los sectores exportadores a identificar procesos de inteligencia de negocios mediante la fusión de técnicas cuantitativas y cualitativas. Lo cuantitativo permite identificar procesos operativos en donde se tiene una idea primaria de cómo se conforma la idea de negocios alrededor de la búsqueda de mercados y el análisis de la competencia. Lo cualitativo nos lleva a comprender las particularidades del negocio, desde visiones de estructura de portafolio y valores percibidos por los clientes internacionales.

Los contextos globales, nos inducen a pensar en el uso de grandes bases de datos relacionales, en donde desde el sector exportador florícola se imprime la necesidad de comprensión de información desde diferentes ópticas: Declaraciones aduaneras de exportación, gremios, instituciones estatales, organismos internacionales.

La idea de engendrar un negocio inteligente en el sector exportador de rosas, deviene del estudio de diferentes dimensiones: mercados principales, temporadas especiales, canales de distribución, puertos, fletes, tipología, variedades, tamaños de tallo, punto de apertura, colores, innovación, producción, postcosecha, certificaciones, medidas fitosanitarias, acuerdos comerciales..., pues al momento de entablar procesos de negociación entre mercados de origen y destino, se debe contextualizar un entorno a ser pensado bajo contextos sistémicos, en donde cada elemento aboque su importancia en el proceso de decisión.

El estudio no se realizó bajo el entorno de análisis de la competencia internacional, debido a que las Declaraciones aduaneras de exportación de rosas (DAE) no son facilitadas de manera pública y completa por la Senae, por esa razón, la Aduana solamente presenta únicamente valores referenciales FOB, por lo que al ser tratadas en forma específica degenera la valía de la data, lo que originó que no se analice a nivel de aduanas sino bajo el enfoque de datos secundarios del Banco Central del Ecuador. Por lo tanto, el tema del entorno de análisis de la competencia internacional se deja planteado como un estudio para futuras investigaciones concernientes al análisis de inteligencia de negocios en el sector exportador de rosas bajo enfoque regional.

Una vez realizada la investigación, esta propuesta resulta válida como para que la sociedad disponga de una guía tendiente a desarrollar la apertura de emprendimientos y de formales empresas para contribuir y complementar el desarrollo y sostenibilidad de esta parte de la economía ecuatoriana, cuanto más que se informa en el diario El Universo que: “La floricultura brinda trabajo a cerca de 1.500 técnicos del sector agropecuario y más de mil profesionales en el campo de la administración, comercialización y logística, así como a más de 140.000 personas del sector rural, en su mayor parte mujeres,..”; de la sección Economía y bajo el título: “Ecuador se mantiene como tercer exportador de flores a nivel mundial pese a los estragos del COVID-19”.

El sustento para ello se encuentra debidamente justificado en el análisis que precede; y, precisamente, en esta propuesta de inteligencia de negocios atinentes al comercio internacional y de exportación de las mejores rosas que produce el Ecuador.

Referencias

- Agrocalidad. (2014). *Manual General de Cuarentena Vegetal*. Quito.
- Agrocalidad. (s.f.). Obtenido de <https://www.agrocalidad.gob.ec/>
- BASC PICHINCHA. (s.f.). Obtenido de BASC PICHINCHA ORG Web site:
<https://www.basc-pichincha.org.ec/>
- Carrera, G., & Mier, D. (2014). *Análisis a los factores que afectan en las actividades laborales mediante la aplicación de la norma técnica ecuatoriana Florecuador en las empresas florícolas en la Provincia de Pichincha*.
- CERTIFICACIÓN FLORECUADOR®. (2020). En Expoflores, *REGLAMENTO GENERAL PARA EMPRESAS DE PRODUCCIÓN, EXPORTACIÓN Y* (pág. 5). Quito.
- CYD Certified S.A. (s.f.). Obtenido de CYD Certified S.A. Web site:
<https://www.cydcertified.com/index.php/servicios/rainforest-alliance>
- Economía, F. d. (s.f.). HERZOG ECONOMIA UNAM. *Las Inversiones y los inversionistas*.
- Ecuador, B. C. (2021). *Informe de Comercio Internacional*. Quito: Ecuador.
- Euroinnova Business School. (s.f.). Obtenido de <https://www.euroinnova.ec/blog/que-es-comercio-internacional-y-logistica>
- Finanzas y Economía. (s.f.). Obtenido de <https://www.finanzas.com/concepto-de-globalizacion>
- Fischer de la Vega, L. E., & Espejo, J. (2011). *Mercadotecnia*. México, D.F.: Mc Graw Hill.
- Flocert. (s.f.). Obtenido de Flocert Web site:
<https://www.flocert.net/es/glossary/certificacion-fairtrade-certificacion-de-comercio-justo/>
- Galíndez, D. (2016). Aeropuertos. *Asociación Mexicana de Ingeniería de Vías Terrestres*. A.C., 14.
- Gestión de agronegocios en empresas asociativas rurales. (2006). *Postcosecha y servicios de apoyo a la comercialización*, 12.
- Guerra-Borges, A. (2003). Sobre la teoría neoclásica de la integración. *Revista Latinoamericana de Economía*, 9-27.
- Haas, E. (1968). *Beyond the Nation-State. Functionalism and International Organization*. Standford: Standford University.
- Hernández Aguilar, M. S. (s.f.). *Quickbooks*. Obtenido de
<https://quickbooks.intuit.com/mx/recursos/controla-tu-negocio/>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Marketing*. México: Pearson.
- Krugman, P. (2008). *Economía Internacional, Teoría y Política*. Madrid: Pearson.
- López Rafael. (Mayo de 2017). *Manual para el cultivo de rosas bajo condiciones de invernadero*. Obtenido de Slideshare a scribd company web site:
<https://es.slideshare.net/RosonielAguilar/manual-para-el-manejo-de-rosas>

- Manchón, F. (2006). Crítica a la orientación por valores sobre regímenes internacionales. *Política y Cultura*, 47-75.
- Medina L, G. C. (s.f.). DATA WAREHOUSE. En G. C. Medina L, *Data Warehouse*. Universidad Ecotec.
- Méndez del Río, L. (2006). *Más allá del Business Intelligence*. Barcelona: Ediciones Gestión 2000.
- Navarro, J., & Zamora, A. (2012). La competitividad de la política comercial en la economía internacional a través del análisis de componentes principales. *Investigación y Ciencia*, 40.
- Novedades Agrícolas S.A. (s.f.). Obtenido de Novagric Web site: <https://www.novagric.com/es/invernaderos-rosas>
- Oracle. (s.f.). Obtenido de <https://www.oracle.com/ar/database/what-is-a-relational-database/>
- Organización Mundial del Comercio. (s.f.). Obtenido de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/inbrief_s/inbr_s.htm
- Reinoso, A. (2015). *COOPERACIÓN INTERNACIONAL BILATERAL ESPAÑOLA EN ECUADOR. ANALISIS DESCRIPTIVO EN DERECHOS DE NIÑOS, NIÑAS Y ADOLESCENTES DURANTE EL PERIODO 2006-2013*.
- Rúa, C. (2006). Los puertos en el transporte marítimo. *Instituto de Organización y Control de Sistemas Industriales*, 2.
- Vanegas Lago, E., & Guerra Cantero, L. M. (2013). Sistema de inteligencia de negocios para el apoyo al proceso de toma de decisiones. *Revista INGENIERÍA UC*, 29.
- Vieira Posada, E. (2005). Evolución de las Teorías sobre Integración en el contexto de las teorías de relaciones internacionales. *Papel Político*, 235-290.
- World Fair Trade Organization. (s.f.). Obtenido de Wfto Web site: <https://wfto.com/>
- Yong, A. (2004). El Cultivo del Rosal y su propagación. *Redalyc*.

Apéndices

Apéndice 1: Cuestionario grupo de enfoque:

1. En el tema de exportaciones, que sucedió en el año 2021, ¿cuáles fueron los mercados principales, existe concepto de temporalidad, ¿cuáles fueron sus mercados principales, temporadas especiales, canales de distribución, puertos y fletes?
2. En el mercado internacional, cuáles son las preferencias por tipología, variedades, tamaños de tallo, punto de apertura, colores, innovación.
3. Qué aspectos debemos tomar en cuenta en producción, postcosecha y certificaciones?
4. Cuáles son las medidas fitosanitarias aplicadas en el sector en mercados internacionales?
5. ¿Es pertinente aplicar acuerdos comerciales, de cooperación internacional y flujo de inversiones en el sector?

