



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

TEMA:

**Plan de distribución internacional. Caso de estudio de exportación de flores de
Pichincha, Ecuador a los Países Bajos**

AUTORES:

Peñaherrera Pallasco, Eduardo Alexander

Vásquez Albán, Eliana Carolina

**Trabajo de integración curricular previo a la obtención del título de
Licenciados en Comercio Exterior**

TUTORA:

Ing. Ulloa Armijos, Ana, PhD.

Guayaquil, Ecuador

A los 21 días del mes de febrero del año 2022



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de integración curricular fue realizado en su totalidad por **Peñaherrera Pallasco, Eduardo Alexander y Vásquez Albán, Eliana Carolina** como requerimiento para la obtención del título de Licenciado en Comercio Exterior.

TUTORA:

Ing. Ulloa Armijos, Ana, PhD.

DIRECTORA DE LA CARRERA

Ing. Knezevich Pilay, Teresa Susana, PhD.

Guayaquil, a los 21 días del mes de febrero del año 2022



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
EMPRESARIALES**

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Peñaherrera Pallasco, Eduardo Alexander

DECLARO QUE:

El Trabajo de Integración Curricular, **Plan de distribución internacional. Caso de estudio de exportación de flores de Pichincha, Ecuador a los Países Bajos** previo a la obtención del título de Licenciado en Comercio Exterior, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Integración Curricular referido.

Guayaquil, a los 21 días del mes de febrero del año 2022

EL AUTOR:

Peñaherrera Pallasco, Eduardo Alexander



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Vásquez Albán, Eliana Carolina

DECLARO QUE:

El Trabajo de Integración Curricular, **Plan de distribución internacional. Caso de estudio de exportación de flores de Pichincha, Ecuador a los Países Bajos** previo a la obtención del título de Licenciada en Comercio Exterior, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Integración Curricular referido.

Guayaquil, a los 21 días del mes de febrero del año 2022

LA AUTORA:

Vásquez Albán, Eliana Carolina



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

AUTORIZACIÓN

Yo, Peñaherrera Pallasco, Eduardo Alexander

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Integración Curricular, **Plan de distribución internacional. Caso de estudio de exportación de flores de Pichincha, Ecuador a los Países Bajos**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 21 días del mes de febrero del año 2022

EL AUTOR:

Peñaherrera Pallasco, Eduardo Alexander



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

AUTORIZACIÓN

Yo, **Vásquez Albán, Eliana Carolina**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Integración Curricular, **Plan de distribución internacional. Caso de estudio de exportación de flores de Pichincha, Ecuador a los Países Bajos**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 21 días del mes de febrero del año 2022

LA AUTORA:

Vásquez Albán, Eliana Carolina



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

Certificación de Antiplagio

Certifico que después de revisar el documento final del trabajo de integración curricular denominado **Plan de distribución internacional. Caso de estudio de exportación de flores de Pichincha, Ecuador a los Países Bajos**, presentado por los estudiantes **Peñaherrera Pallasco, Eduardo Alexander y Vásquez Albán, Eliana Carolina**, fue enviado al Sistema Antiplagio URKUND, presentando un porcentaje de similitud correspondiente al 0%, por lo que se aprueba el trabajo para que continúe con el proceso de titulación.

URKUND	
Documento	Peñaherrera.EduardoVásquez.Eliana.docx (D127506258)
Presentado	2022-02-09 17:15 (-05:00)
Presentado por	eliana.vasquez01@cu.ucsg.edu.ec
Recibido	ana.ulloa.ucsg@analysis.orkund.com
	0% de estas 49 páginas, se componen de texto presente en 0 fuentes.



TUTORA:



Ing. Ulloa Armijos, Ana, PhD.

AGRADECIMIENTO

A mi compañera de tesis Eliana por su asistencia esencial para el desarrollo del presente trabajo y estar siempre pendiente de los plazos. Le agradezco también a nuestra tutora la Ing. Ana Ulloa por brindar sus conocimientos y seguimiento continuo del trabajo para su cumplimiento. Agradecimiento a los encuestados por hacer posible este trabajo investigativo, a mi jefe Alejandro Ochoa por permitirme dedicarle tiempo a la tesis.

Eduardo Peñaherrera Pallasco

Quiero expresar mi gratitud a Dios, por brindarme sabiduría, fortaleza y especialmente salud para cumplir esta meta. A mis padres, por siempre estar presente y por enseñarme a perseguir mis objetivos con dedicación y perseverancia. A mi compañero de tesis Eduardo, por su ayuda y apoyo durante este proceso. A nuestra tutora, la Ing. Ana Ulloa por los conocimientos brindados que nos permitió culminar el presente trabajo de titulación.

Eliana Vásquez Albán

DEDICATORIA

Le dedico esta tesis con mucho amor a mi madre, por acompañarme en todo momento, brindarme ayuda en cualquier situación y motivarme para cumplir objetivos. A mi abuela, quien en vida ayudó a formar los cimientos de la persona que soy en la actualidad y me impulsó a dedicarme a los estudios. A Fernando, quien me ha apoyado incondicionalmente en todos mis años de formación estudiantil y profesional, por darme la oportunidad de crecer como persona y aspirar a sueños más altos.

Eduardo Peñaherrera Pallasco

Dedico el presente trabajo de titulación a mis padres y hermano quienes han sido un pilar fundamental en mi carrera universitaria, por su amor, apoyo y motivación incondicional en cada etapa de mi vida. A mi novio, por ser parte de este proceso y animarme a luchar por mis sueños. Finalmente, a mi tía quien ha sido mi ejemplo para seguir, mi amiga y sabia consejera.

Eliana Vásquez Albán



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

Ing. Ulloa Armijos, Ana, PhD.

TUTORA

Ing. Knezevich Pilay, Teresa Susana, PhD.

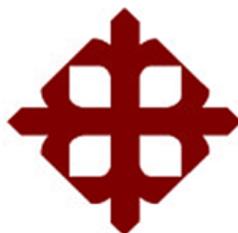
DIRECTORA DE CARRERA O DELEGADO

Ing. María Josefina, Alcívar Avilés, Mgs.

COORDINADOR DEL ÁREA

Ing. Echeverría Bucheli, Mónica Patricia, Mgs.

OPONENTE



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

Calificación

APELLIDOS Y NOMBRES	NOTA FINAL DEL TUTOR
Peñaherrera Pallasco, Eduardo Alexander	
Vásquez Albán, Eliana Carolina	

Ing. Ulloa Armijos Ana, PhD.

TUTORA

Índice general

Introducción	2
Capítulo I: Generalidades del Trabajo	4
Antecedentes.....	4
Planteamiento del problema	6
Justificación.....	7
Objetivos.....	7
Objetivo general.....	7
Objetivos específicos	8
Viabilidad	8
Delimitación del tema.....	8
Capítulo II: Marco Teórico, Conceptual y Metodológico.....	9
Marco Teórico	9
Marco Conceptual	12
Marco Referencial	19
A nivel País- Ecuador	19
A nivel latinoamericano.....	31
A nivel internacional.....	34
Marco Metodológico	43
Diseño de investigación.....	44
Método de muestreo.....	44
Población y Muestra	44
Materiales.....	45
Métodos y técnicas de investigación	45
Herramientas y procedimientos para procesar información recopilada.....	45
Capítulo III: Propositivo	52
Metodología del Plan de distribución Internacional de Flores.....	52

Conclusiones	66
Recomendaciones.....	67
Referencias.....	68
Apéndices.....	77

Índice de Tablas

Tabla 1 <i>Exportación de flores hacia Países Bajos</i>	25
Tabla 2 <i>Número de empresas florícolas ecuatorianas en el 2020</i>	25
Tabla 3 <i>Exportaciones por tipo de flores Ecuador 2016-2019 en toneladas métricas</i>	27
Tabla 4 <i>Principales países exportadores de flores a nivel mundial</i>	37
Tabla 5 <i>Variable dependiente</i>	46
Tabla 6 <i>Tránsito desde puerto y aeropuerto ecuatorianos</i>	63

Índice de Figuras

Figura 1 <i>Rosas ecuatorianas</i>	20
Figura 2 <i>Exportaciones no petroleras – no tradiciones de 2020 a 2021</i>	22
Figura 3 <i>Distribución de flores ecuatorianas</i>	23
Figura 4 <i>Exportaciones de flores a la U.E.</i>	24
Figura 5 <i>Participación (%) del número de empresa florícolas por provincia en 2020</i>	26
Figura 6 <i>Exportación por tipo de flor en dólares</i>	28
Figura 7 <i>Importaciones de flores por los países miembros de la Unión Europea (UE)</i>	35
Figura 8 <i>Pregunta 1 ¿De qué provincia provienen las flores que vende?</i>	47
Figura 9 <i>Pregunta 2 ¿Se dedica a la exportación?</i>	48
Figura 10 <i>Pregunta 3 ¿Cuenta con un plan de distribución?</i>	48
Figura 11 <i>Pregunta 4 ¿Venden rosas?</i>	49
Figura 12 <i>Pregunta 5 ¿Venden astromelias?</i>	49
Figura 13 <i>Pregunta 6 ¿Venden otro tipo de flores?</i>	50
Figura 14 <i>Canal de distribución</i>	61
Figura 15 <i>Ruta marítima de Guayaquil a Rotterdam</i>	62
Figura 16 <i>Horarios de salida desde Guayaquil a Rotterdam</i>	62

Índice de Apéndice

Apéndice A <i>Lista de preguntas</i>	77
Apéndice B <i>Lista de empresas productoras y exportadoras encuestadas y entrevistadas</i>	78

Resumen

El sector agricultor en Ecuador ha tenido un auge en el comercio internacional, convirtiendo a la floricultura en una de las principales actividades en las exportaciones no tradicionales y un pilar fundamental para la economía del país, debido a que aporta al crecimiento del Producto Interno Bruto. El presente trabajo de investigación tiene como finalidad elaborar un plan de distribución internacional, enfocado en las flores ecuatorianas de la provincia de Pichincha hacia los Países Bajos. Adicionalmente, se expone un marco referencial para brindar un contexto global a la investigación, analizando desde una perspectiva nacional cómo las flores ecuatorianas son percibidas a nivel mundial; su historia y el impacto de la pandemia de COVID-19 en las exportaciones. Se observó el sector florícola a nivel latinoamericano y las ventajas que tienen las flores ecuatorianas sobre sus países vecinos. Asimismo, en el contexto internacional se interpretaron los acuerdos comerciales entre Ecuador y el bloque económico de la Unión Europea al cual pertenecen los Países Bajos, y se analizó la situación actual de los contenedores que afecta al sector exportador a nivel mundial. A su vez, se realizaron encuestas a empresas del sector florícola de varias provincias del país con el propósito de determinar qué clase de flores son las que más se exportan, sus características y la importancia de implementar un plan de distribución para abarcar un mercado internacional. Finalmente se presenta de forma concisa los componentes de un plan de distribución y los pasos a seguir para implementarlos.

Palabras Clave: SECTOR FLORÍCOLA; FLORES ECUATORIANAS; LOGÍSTICA; EXPORTACIÓN; COMERCIO.

Abstract

The agricultural sector in Ecuador has had a boom in international trade, making floriculture one of the main activities in non-traditional exports and a fundamental pillar for the country's economy, because it contributes to the growth of the Gross Domestic Product. The purpose of this research work is to develop an international distribution plan, focused on Ecuadorian flowers from the province of Pichincha to the Netherlands. Additionally, a referential framework is exposed to provide a global context for the research, analyzing from a national perspective how Ecuadorian flowers are perceived worldwide; its history and the impact of the COVID-19 pandemic on exports. The floricultural sector at the Latin American level and the advantages that Ecuadorian flowers have over their neighboring countries were observed. Likewise, in the international context, the trade agreements between Ecuador and the economic bloc of the European Union to which the Netherlands belong were interpreted, and the current situation of containers that affects the export sector worldwide was analyzed. At the same time, surveys were carried out on companies in the flower sector in several provinces of the country to determine what kind of flowers are the most exported, their characteristics and the importance of implementing a distribution plan to cover an international market. Finally, the components of a distribution plan and the steps to follow to implement them are concisely presented.

Keywords: FLORICULTURAL SECTOR; ECUADORIAN FLOWERS; LOGISTICS; EXPORT; COMMERCE.

Introducción

El presente trabajo tiene como propósito diseñar un plan de distribución internacional de flores ecuatorianas exportadas hacia el mercado de los Países Bajos, mediante el estudio de los diferentes componentes, requisitos y pasos que conforman el proceso de distribución. Además, se consideraron factores externos con relevancia actual que puedan tener incidencia en el desenvolvimiento de la actividad exportadora hacia la Unión Europea.

En la investigación se analiza el sector florícola, debido a que presenta un peso notable en la balanza comercial de productos no petroleros en el Ecuador, por lo que es pertinente analizar cómo se lleva a cabo la distribución de flores ecuatorianas hacia uno de sus mayores compradores como lo es Países Bajos. El sector antes mencionado ha ido evolucionando con el pasar de los años, considerando también los efectos económicos que han tenido los tratados comerciales.

En Ecuador se cosechan las flores más bellas y son consideradas de esta forma, debido a que cuentan con características únicas en el mundo, por ello es la variable dependiente del presente trabajo de investigación. La ubicación geográfica de Ecuador beneficia al cultivo de las flores, por consiguiente, existen muchas empresas dedicadas a actividades florícolas y que cuentan con planes de distribución a mercados internacionales. La diversidad de empresas florícolas ubicadas en el Ecuador, especialmente las que se encuentran localizadas en la provincia de Pichincha, permitió que se realizaron encuestas que dieron una visión más amplia de la distribución y el tipo de flor que exportan.

Se puede visualizar el desarrollo de tres capítulos a lo largo del documento, de los cuales el primer capítulo se muestran las generalidades del trabajo exponiendo los antecedentes, el planteamiento del problema, la justificación, los objetivos generales y específicos, que detallan los puntos necesarios para desarrollar el trabajo académico.

Asimismo, en el segundo capítulo se observa el desarrollo del marco teórico donde se exponen las teorías claves en las que se basa la investigación; el marco conceptual, en el cual se realiza una descripción de conceptos claves que son relevantes para el trabajo en curso y se ven utilizados a lo largo del mismo. Así como el desarrollo del marco referencial, en cual se mencionan temas a nivel nacional e

internacional relacionados con el trabajo de investigación. El segundo capítulo finaliza con el marco metodológico, donde se muestra el enfoque cualitativo y con diseño de investigación no experimental transaccional. Además, se presentan los gráficos y análisis de los resultados obtenidos de las encuestas realizadas a las empresas florícolas, que se encuentran ubicadas en varias provincias del Ecuador.

Finalmente, se desarrolla el capítulo propositivo, el cual propone el plan de distribución internacional de flores de la provincia de Pichincha. Se exponen pasos que deben ser considerados para desarrollar el plan enfocado en las flores, sin embargo, se deben establecer y personalizar dependiendo de la empresa y sus objetivos.

Capítulo I: Generalidades del Trabajo

Antecedentes

Nace en Ecuador la producción de flores en la década de los 80s, la floricultura es una práctica artesanal que comenzó en Cayambe, cuyo cantón continúa siendo una de las mayores áreas productoras en el país. Ecuador es un país productor y proveedor de materia prima a nivel internacional, en el contexto del sector florícola no ha sido la excepción, pues ha ido creciendo desde los años noventa hasta la actualidad.

(Gómez y Egas, 2014) afirmaron que en el año 1982 se creó la primera florícola y fue fortaleciéndose de forma exponencial, a su vez probaron nuevos métodos y diversos tipos de sembrados de esta manera consolidando la actividad en el sector. El cultivo de flores siempre fue una labor atractiva para los empresarios ecuatorianos. Por lo que, a finales de los años 90s, esta actividad fue creciendo y en consecuencia terminó siendo la primera actividad de exportaciones no tradicionales del Ecuador.

Dentro del contexto de distribución internacional florícola, en un nivel financiero, se encontró que los países que más importan flores son Estados Unidos que importó un valor de \$ 1,535 millones en el año 2020, seguido por Alemania con un valor de \$ 1,180 millones y en tercer puesto los Países Bajos que importó un valor de \$ 1,049 millones. (International Trade Center, 2021)

Paralelamente la lista de países exportadores es encabezada por Países Bajos con un valor de \$ 4,260 millones en el año 2020, Colombia con \$ 1,410 millones y Ecuador con \$ 827 millones. Banco Central del Ecuador (2020) manifestó que las exportaciones de flores naturales, principal producto de exportación no tradicional, lograron en 1990 los \$ 14 millones, incrementando a \$ 880 millones en 2019. Analizando este periodo de tiempo, las ventas externas de este producto totalizaron \$ 12,530 millones. Asimismo, durante 1990-2019 los productos mineros sumaron en total \$ 5,101 millones; madera \$ 2,890 millones; frutas \$ 1,465 millones; abacá \$ 381 millones; tabaco en rama \$ 827 millones y otros productos primarios conformados por exportaciones de arroz, frijoles y demás productos agrícolas \$ 2,785 millones.

Ciertamente la crisis sanitaria ocasionada por el COVID-19 afectó directamente las exportaciones de flores en 2020, causando una disminución en su

demanda en relación con el año 2019. El sector florícola ha tenido un declive en su actividad siendo uno de los más impactados, dando paso a la disminución del precio por tipo de flor y su volumen de exportaciones, ocasionando pérdidas para las empresas situadas en las provincias del Ecuador. El impacto de la crisis sanitaria afectó directamente en la mano de obra requerida en las fincas de producción de flores y por supuesto, mermando la capacidad adquisitiva para las familias, y sobre todo a las organizaciones implicadas en toda la cadena de valor.

Dentro de la clasificación de flores que el Ecuador exporta, podemos evidenciar que las rosas representan una mayoría significativa en los ingresos del sector florícola. La principal provincia que cultiva este tipo de flores es Pichincha, puesto que su clima aporta para que sean de buena calidad. Expoflores (2019) manifestó que:

En el año 2019, las rosas representaron el 74 % de las exportaciones del sector floricultor con un total de \$ 649 millones. Las flores de verano sin partida arancelaria ocuparon el segundo lugar con el 12 % del total de exportaciones. Seguido a estos se encuentran la gypsophila con 8 %, claveles con el 2 %, lirios con el 1 %, y el resto de las flores ocupan el 2 % restantes. (p. 12)

Los Países Bajos es un territorio conformado por 12 provincias, cuya forma de gobierno es la de una monarquía constitucional. Holanda, una de sus provincias, ha sido considerada con anterioridad como el principal proveedor de flores de la Unión Europea y del mundo. (Merino y Ramos, 2004) expresó que “los Países Bajos unifican dentro de su propia frontera una alta producción, gran demanda y grandes importaciones, exportaciones y reexportaciones” (p. 34). Por lo tanto, los Países Bajos es un territorio que no logra satisfacer la alta demanda de flores por parte de sus clientes internacionales, y opta por realizar importaciones de países como Ecuador, Colombia, entre otros. Además, se considera a la Unión Europea la asociación económica que más importa flores en el mundo.

Salazar (2018) declaró que se observa que Holanda es el mayor importador de flores ecuatorianas dentro del bloque europeo con un valor de \$ 70.848 miles con una tasa de crecimiento durante el periodo 2011 – 2015 del 3 % anual y

una participación del 9 %. Holanda representa el 40 % del total de las exportaciones florícolas de la Unión Europea. (p. 49)

Planteamiento del problema

El sector florícola es un sector muy dinámico, el cual ha incrementado sus exportaciones en la última década. Las exportaciones de flores a los Países Bajos se han incrementado considerablemente desde el 2016 al 2019, exceptuando el año 2020, debido a que la crisis sanitaria ocasionó un declive en las exportaciones. Por ello la perspectiva de este planteamiento es analizar los factores que influyen en el plan de distribución internacional de flores ecuatorianas hacia los Países Bajos, considerando la influencia que tiene la crisis sanitaria, en la disminución en el porcentaje de avance del plan de distribución internacional de flores ecuatorianas hacia los Países Bajos.

La capacidad adquisitiva de las familias disminuyó en el año 2020 como consecuencia de la pandemia COVID-19, lo que presentó repercusiones negativas en el sector florícola y su proyección internacional, exportando una cantidad de \$ 693.348.596 dólares en 2020, disminuyendo en comparación al año anterior en el que Ecuador exportó \$ 879.779.126 dólares. Morocho et al. (2021) manifestaron que los principales factores que influyen en la distribución de flores fueron la disminución del precio del producto, el aumento del precio del transporte y los costos de producción, ocasionado por la crisis sanitaria, por lo cual los productores florícolas reflejaron bajas económicas que no habían sido previstas para el año 2020.

La pandemia representó un impacto negativo en las empresas dedicadas a la exportación de flores, las cuales tuvieron dificultades manteniendo costos de mano de obra y suministro de bienes por la paralización de actividades comerciales. Otro factor que tuvo repercusiones negativas en los volúmenes exportados fue la cancelación de eventos en los que se solía utilizar flores, además de cambios culturales en países de la Unión Europea. La necesidad de flores para eventos sociales se vio dramáticamente reducida en el año 2020 pero se espera que tenga una resurgencia con el restablecimiento de estos.

La crisis de contenedores es un factor que actualmente está produciendo un impacto en el plan de distribución a nivel internacional, debido a la escasez de estos

recipientes de carga. Barría (2021) declaró que la carencia de espacio disponible para transportar mercancía de Asia a Occidente ocasiona que aumente considerablemente el precio del transporte. El mayor aumento de precio se produjo en la ruta marítima que une Shanghái y Rotterdam, en los Países Bajos.

Justificación

El comercio exterior de productos tradicionales sostiene la economía ecuatoriana, y por eso es considerado un país agroexportador. Sin embargo, la exportación de productos no tradicionales ecuatorianos no se ha quedado atrás, pues ha incrementado su participación en mercados internacionales, debido a que existe una mayor concentración de empresas dedicadas a la floricultura en la provincia de Pichincha, que contribuyen al crecimiento del sector a través de la internacionalización.

Teniendo en cuenta las ventajas que posee el Ecuador para la producción de flores, la industria florícola se ve obligada a realizar variaciones en su sistema para que se mantenga rentable. Debido a que las flores son muy demandadas en mercados internacionales, se propone un plan de distribución internacional de flores de Pichincha hacia los Países Bajos, que permita a las empresas que quieren incursionar internacionalmente puedan distribuir flores de manera eficiente.

Es importante mencionar que las flores ecuatorianas son reconocidas como las flores más bellas y con mejor calidad, lo que las posiciona como las mejores del mundo y da una ventaja competitiva. Sin embargo, si existen retrasos en su distribución hacia el mercado destino, esto puede ocasionar el deterioro del producto sino se toma las medidas adecuadas, por ello la importancia de un correcto plan de distribución internacional.

Objetivos

Objetivo general

Definir un plan de distribución internacional de flores de Pichincha hacia los Países Bajos, analizando los aspectos comerciales y logísticos que intervienen en los canales de distribución internacional de flores.

Objetivos específicos

- Determinar los factores que influyen en el plan de distribución internacional de flores ecuatorianas hacia los Países Bajos.
- Analizar los aspectos comerciales que intervienen en la distribución internacional de flores ecuatorianas.
- Determinar los aspectos logísticos que intervienen en la distribución internacional de flores ecuatorianas.
- Definir la metodología para el desarrollo del plan de distribución internacional de flores de Pichincha, Ecuador.
- Recopilar información bibliográfica que apoye la definición del plan de distribución internacional.

Viabilidad

Para el proceso de investigación se dispone del manejo de computadoras e impresoras, a su vez personas con las que se tendría un contacto para realizar encuestas.

Delimitación del tema

Para analizar el tema se considerará la distribución marítima y aérea de flores ecuatorianas hacia los Países Bajos, en el periodo 2016-2020. También es pertinente verificar si hubo un crecimiento de la cantidad en toneladas exportadas hacia la Unión Europea en el mismo periodo de tiempo. Para la presente investigación se pudo obtener respuesta de las empresas encuestadas ubicadas en las provincias de Pichincha, Guayas, Tungurahua y Cotopaxi.

Capítulo II: Marco Teórico, Conceptual y Metodológico

En este capítulo se exponen las teorías, conceptos y metodología referentes al plan de distribución internacional de flores.

Marco Teórico

Teoría del comercio internacional

Bajo (1991) manifestó que la teoría del comercio internacional tiene como objetivo el análisis de los puntos vinculados con el intercambio de bienes y servicios entre personas que habitan diferentes países. La teoría del comercio internacional estudia dos grandes grupos de cuestiones, de carácter positivo y normativo. Por una parte, los determinantes de la estructura, dirección y volumen del comercio internacional, esto es, qué bienes intercambia un país en los mercados internacionales, con qué países y en qué cantidades. Por otra parte, los efectos del comercio internacional sobre el bienestar de los países que lo llevan a cabo.

Esta teoría es relevante al trabajo de investigación puesto que concierne a un bien que exporta Ecuador, en este caso las flores, a los Países Bajos. Se tienen presente los factores que determinan las tendencias del mercado europeo, las rutas de distribución, procesos y requerimientos para el intercambio de bienes.

Dentro de esta teoría se presenta la idea de que si las naciones destinan sus recursos a la producción de un bien específico podría disminuir sus costos y hacer más rentable su exportación. En el caso de Ecuador, su sector florícola es de los más grandes a nivel mundial gracias a los años que se han dedicado a su producción y haber dedicado sus tierras fértiles para las flores. Sus bajos costos en conjunto a su alta calidad son factores influyentes para que los Países Bajos prefieran adquirir flores de Ecuador.

Teoría de ventaja comparativa

Palmieri (2019) indicó que Ricardo demostró que para que haya comercio internacional y exista un incremento de beneficio para los países no es necesario que existan diferencias absolutas entre los países, sino que es suficiente que dichas diferencias sean relativas. El país que tenga un menor costo de oportunidad, o ventajas

comparativas, en la producción de un bien se especializaba en su producción y exportación, obteniendo ganancias.

Ecuador presenta una gran ventaja comparativa al contrastarlo con la mayoría de las naciones productoras debido a que posee una gran altitud y condiciones climáticas que favorecen al crecimiento de flores de alta calidad. Esto en conjunto a la iluminación del sol, calidad de la tierra y experiencia de la mano de obra, permite que las flores ecuatorianas destaquen frente a otros países que las produzcan.

Sánchez (2018) manifestó que la ventaja comparativa se define como la facultad que tiene un individuo, organización o país para producir un bien u ofrecer un servicio usando menor cantidad de recursos que otro. Este es uno de los principios básicos del comercio entre naciones, responsabilizándose de los costos relativos de producción más no los absolutos. De esta manera, se señala que, si un país produce solamente una serie limitada de bienes, puede producir cada uno de esos bienes a una escala mayor, y considerándose aún más eficiente que si produce todo. Por lo tanto, se concluye que un país cuenta con una ventaja comparativa en la producción de un bien, si el coste de oportunidad en la producción de este bien en términos de otros bienes es inferior en este país de lo que lo es en otros países.

Las ventajas naturales que gozan las flores ecuatorianas en la calidad de la tierra, condiciones climáticas y cultivo, logran que los productores puedan ofertar sus flores en buenas condiciones a un precio competitivo sin usar tantos recursos. A diferencia de la teoría de Palmieri, esta se enfoca en que la concentración de recursos a un solo bien podría permitir que presente más beneficios que dividir la producción en varios bienes.

Teoría de la dotación de los factores de producción

Leamer (1995) indicó que:

Según la teoría de las proporciones factoriales de Heckscher-Ohlin de la ventaja comparativa, el comercio internacional compensa la distribución geográfica desigual de los recursos productivos. La idea básica del modelo de Heckscher-Ohlin es que los productos básicos comercializados son en realidad conjuntos de factores, tierra, trabajo y capital.

El intercambio de mercancías a nivel internacional es, por lo tanto, un factor de arbitraje indirecto, que transfiere los servicios de factores de producción desde lugares donde estos factores son abundantes hasta lugares donde son escasos.

Por lo tanto, esta teoría indica que los países exportarán los productos que disponen factores locales fructuosos e importarán los bienes que requieren de factores que carecen en dicha región.

Teoría de la planificación

Molins (1998) expresó que la planificación desde una percepción técnica puede ser vista como un proceso que se efectúa dentro del límite de la política y la administración, actuando como un medio por el cual se convierten en más racionales las decisiones referentes a los fines y métodos de las grandes empresas. Es decir, que es un proceso que lleva hacia la definición y esclarecimiento de las metas de una organización para luego simplificarla a programas y métodos específicos de acción.

La planificación se constituye como un conducto para conseguir cierta medida de guía en la evolución del sistema social; esto es, que se trata de una herramienta para obtener un importante nivel de dominio sobre el futuro del hombre. La componente utópica del pensamiento humano se ha aferrado a la planificación, considerándola como un método de expresión.

La racionalidad representa un punto importante en el concepto de planificación, a través de esto se da la variedad de posibilidades de acción de la sociedad, es necesario escoger de forma racional qué opciones son idóneas para la ejecución de los valores finales que defienden los actores.

Planificar facilita disminuir la cantidad de alternativas que se muestran a la acción de unas pocas, compatibles con los medios disponibles. La planificación evita el ensayo de cualquier acción venidera; elige una en específico y elimina otras. Da paso a que se señale de forma perspicaz lo que debe hacerse y lo que no debe hacerse en un futuro.

Esta teoría establece qué es la planificación y cuáles son sus beneficios. La planificación tiene que ir en conjunto con metas u objetivos que se quieran cumplir

puesto que en este se definen los pasos necesarios para poder alcanzar el cumplimiento de estos. Gracias a una planificación adecuada, se puede dirigir adecuadamente los recursos de una manera eficiente y evitar costos mayores a los necesarios por no tener una estructura definida. Es relevante al trabajo de investigación pues es un plan de distribución, definiendo los pasos del proceso para poder distribuir internacionalmente las flores ecuatorianas.

Marco Conceptual

Se presenta a continuación los conceptos de relevancia con respecto al tema de la presente investigación.

Cadena de suministro

Carreño (2017) manifestó que la cadena de suministro se constituye por empresas que organizan y cooperan con el objetivo de buscar una oportunidad de mercado, satisfaciendo las necesidades de los clientes. Las empresas que constituyen la cadena de suministro son proveedores, fabricantes, distribuidores, minoristas y el mismo cliente final. La cadena de suministro permite administrar de manera integral los flujos de bienes, información y fondos que se dan a lo largo de estas redes, pues hay muchas posibilidades de mejorar el servicio al cliente y aumentar los beneficios para toda la cadena si se manejan dichos flujos de manera integrada.

Hugos (2018) indicó que las cadenas de suministro abarcan las empresas y actividades comerciales necesarias para diseñar, fabricar, entregar y utilizar un producto o servicio. Las empresas dependen de sus cadenas de suministro para que les proporcionen lo que necesitan para sobrevivir y prosperar. Cada negocio encaja en una o más cadenas de suministro y tiene un papel que desempeñar en cada una de ellas.

El ritmo del cambio y la incertidumbre acerca de cómo evolucionarán los mercados ha hecho que sea cada vez más importante para las empresas conocer las cadenas de suministro en las que participan y comprender los roles que desempeñan. Aquellas empresas que aprendan a construir y participar en cadenas de suministro sólidas tendrán una ventaja competitiva sustancial en sus mercados.

La gestión eficaz de la cadena de suministro requiere mejoras simultáneas tanto en los niveles de servicio al cliente, como en las eficiencias operativas internas de las

empresas de la cadena de suministro. La eficiencia interna para las organizaciones en una cadena de suministro significa que estas organizaciones obtienen una tasa de rendimiento atractiva de sus inversiones en inventario y otros activos, y que encuentran formas de reducir sus gastos operativos y de ventas.

Una cadena de suministro de las flores es una red entre una empresa, proveedores e intermediarios para producir y distribuir las flores como un bien específico al consumidor final. Es una representación de los pasos necesarios para enviar la carga desde su estado original hasta el consumidor en los Países Bajos. Las organizaciones desarrollan cadenas de suministro para que puedan aminorar sus costos y mantenerse competitivas en la perspectiva empresarial.

Logística

Robusté (2005) expresó que la logística es la ciencia que estudia cómo las cargas, personas o información vencen el tiempo y la distancia de manera eficiente. La logística en la última década comenzó a figurar la administración integral de los flujos de materiales e información en una organización, a significar un proceso estratégico por el cual la empresa mantiene su actividad. La nueva perspectiva de la logística se observa intensificada por los efectos de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones.

Otros autores afirmaron lo siguiente:

La logística se refiere a la transferencia eficiente de bienes desde la fuente de suministro a través del lugar de fabricación, hasta el punto de consumo de una manera rentable mientras se brinda un servicio adecuado al consumidor. Los componentes clave de la logística que son transporte, inventario, almacenamiento, han sido elementos fundamentales de la vida industrial y económica durante años.

Sin embargo, estos componentes y sus subfunciones se trataron como elementos individuales y rara vez como parte de un concepto mayor y más amplio, mediante el cual están conectados entre sí. Por esa razón, es el suministro satisfactorio de bienes o productos a un cliente en un tiempo y costo aceptable.

La logística es, por tanto, una función diversa y dinámica que tiene que ser flexible y tiende a cambiar de acuerdo con las diversas limitaciones y demandas que se le imponen, con respecto al entorno en el que trabaja. Además, se puede describir como la unión de la gestión de materiales y la distribución, pues la gestión de materiales representa las actividades relacionadas que pasan por el proceso de producción y la distribución representa el proceso de hacer que un producto esté apto para el consumidor. (Rushton et al., 2022)

La logística de las empresas dentro del sector floricultor, tanto en la producción y la distribución de flor cortada están expuestos a unas exigencias muy estrictas. El consumidor final en el mercado de Países Bajos demanda que las flores se encuentren en perfectas condiciones. Esta demanda afecta a toda la cadena de comercialización, desde la empresa cultivadora a los intermediarios.

Distribución

El objetivo de la distribución es posicionar los bienes o servicios a disposición de los consumidores finales, por eso es necesario planificar, desarrollar y coordinar un conjunto de acciones y actividades, para satisfacer los deseos y requerimientos de los clientes. Esta actividad es muy antigua, pues los antepasados la llevaban a cabo, sin embargo, en épocas más recientes y concretamente en la revolución industrial, hay un aumento notable de la distribución y su especialización da paso a un incremento en el comercio a nivel local y extranjero, dando paso el aumento de mercado al crecimiento de la distribución comercial.

La distribución se ha convertido en una actividad que permite el desarrollo económico, social, tecnológico y una necesidad para el conjunto del sistema económico, debido a que conecta la producción y consumo, pues es la base coordinadora de los intercambios.

La actividad distributiva les aporta valor a los bienes y servicios producidos a través de la preparación y transporte, desde las áreas de fabricación a los centros donde los consumidores adquieren el producto. Dentro de un enfoque social, la distribución genera fuentes de trabajo, ya que desempeña un papel importante como amparo de la emigración rural y como consolidador en las variaciones de la economía. (Molinillo, 2014)

La distribución de flores ecuatorianas se lleva a cabo por empresas que incursionaron en mercados internacionales como Estados Unidos, Rusia, Países Bajos, Canadá, entre otros. La distribución se realiza en función del canal de distribución que mejor se ajusta a las necesidades de la empresa.

Canales de distribución

Los canales de distribución proporcionan los medios por los que los bienes y servicios son enviados desde su punto de concepción, extracción, o producción hasta los destinos de consumo, simplificando la labor de adquisición del producto por parte del cliente final. (Rubio y García, 2021)

Acosta (2017) manifestó que un canal de distribución da acceso para poder cumplir con la necesidad del consumidor a través de la oferta disponible de un producto o servicio, reduciendo las distancias y aminorando los tiempos de respuesta. Por otro lado, es importante mencionar que los canales de distribución promueven las economías de escala, debido a que todos los miembros del canal tienen oportunidad de crecer y sobre todo acciona una influencia en la consolidación de precios para los bienes.

Puesto que el canal de distribución reduce distancias, traslada bienes y servicios desde su productor hasta el consumidor final, tienen a cargo funciones como disminuir la cantidad total de operaciones comerciales y participar en la financiación de los bienes. Además, debe efectuar las actividades de transporte, almacenamiento, entrega de la mercancía y promoción. Por otro lado, debe contribuir a reducir el coste de las ventas y el transporte; sobre todo participar en los flujos de distribución que son posesión física, propiedad, negociación, financiación, pago, riesgo, pedido e información de los mercados.

Dávila et al. (2019) afirmaron que un canal de distribución se compone por intermediarios que participan continuamente, los cuales tienen como objetivo facilitar el arribo de bienes y servicios, que se lleva a cabo desde los fabricantes hacia los clientes en los mercados internacionales, agilizando el tiempo de venta y área de su compra.

Además, es importante mencionar que el canal de distribución lo integran los siguientes actores, el fabricante, que se encarga de crear los productos y servicios; el consumidor final, encargado de la compra productos o servicios; y los intermediarios, que figura el individuo o empresa que cuyo objetivo principal es lograr rentabilidad de la distribución de lo que oferta el productor, con la finalidad de proveer a los consumidores finales.

Adicionalmente, la empresa debe reconocer los siguientes puntos para determinar el sistema de distribución más apto para sí mismo, entre esos están:

a. Detallar la labor de la distribución: Los objetivos del marketing deben estar fundamentados en las particularidades del marketing mix.

b. Escoger el tipo de canal de distribución: Luego de obtener las respuestas fundamentadas del marketing mix, se opta por el canal más idóneo para la distribución de los bienes o servicios.

c. Establecer la intensidad de la distribución: Conforme a la disposición de fabricación, producción y área geográfica que cuente la empresa, se establece la cantidad de participantes en la venta al por menor y mayor de los bienes o servicios.

d. Elegir a miembros propios del canal: Es esencial fijar las personas responsables de llevar a cabo el proceso de distribución de manera eficiente.

Es importante tener en cuenta los aspectos mencionados con anterioridad en las decisiones estratégicas de la organización, considerando el objetivo que es llevar las flores con destino al consumidor final, cuidando el valor que se forma en conjunto con la marca.

El canal de distribución para las empresas florícolas debe equilibrar sus costos y maximizar los beneficios, por ello la importancia de saber qué tipo de canal de distribución es más conveniente para la empresa. La selección del canal deberá tener en cuenta las tendencias de consumo en el mercado destino, características del producto y de intermediarios.

Exportación

Sulser y Pedroza (2004) expresaron que la exportación es una actividad que implica compromiso y dedicación; además es necesario contar con conocimiento técnico y determinación de factores clave de los mercados a los que se desea incursionar por parte de productores e intermediarios, cuyo objetivo es incrementar su participación y en especial sus utilidades.

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2021) expresó que la exportación es una actividad comercial que se basa en la venta o envío de bienes fuera del territorio nacional. Además, se denomina la acción y efecto de enviar con fines comerciales, bienes y servicios desde un país hacia otro. Los regímenes para exportación en Ecuador son, exportación definitiva que se encuentra en el Art.154 de COPCI, exportación temporal con reimportación en el mismo estado que se encuentra en el Art.155 de COPCI, exportación temporal para perfeccionamiento pasivo que se encuentra en el Art. 156 de COPCI. Las personas naturales o jurídicas, ecuatorianas o extranjeras situadas en el Ecuador pueden exportar cuando hayan sido registrados como exportador en el sistema ECUAPASS y aprobado por la Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Para comenzar el proceso de exportación se debe contar con la transmisión electrónica de la Declaración Aduanera de Exportación que puede ser realizada por el exportador, agente de aduana o agente de carga de exportaciones, a través del sistema aduanero ecuatoriano ECUAPASS, la misma que es acompañada de una factura comercial, proforma o documento preliminar de la transacción comercial y documentación que se tenga antes del embarque; que establece un vínculo legal y obligaciones que el exportar debe efectuar con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (p. 1)

Las exportaciones de flores durante los últimos años representaron mayor beneficio y crecimiento económico para el país, además esta actividad es generadora de fuentes de trabajo en la región Sierra y Costa. Ecuador cultiva y exporta grandes variedades de flores de alta calidad.

Los Países Bajos

Los Países Bajos es el mercado destino de la presente investigación, un mercado muy atractivo para las empresas, este territorio es una de las economías que conforma el bloque económico de la Unión Europea. Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación (2021) indicó que los Países Bajos es una nación que cuenta con doce provincias, las cuales son Holanda del Norte, Holanda del Sur, Utrecht, Flevoland, Frisia, Güeldres, Groninga, Drenthe, Zelanda, Brabante Septentrional, Overijssel y Limburgo. Los Países Bajos están situados en el Oeste del continente Euroasiático, a 52° de latitud Norte y 5° de longitud Este.

Limitan con Bélgica por el Sur, con la República Federal de Alemania por el Este y con el mar del Norte por el Norte y el Oeste. Una cuarta parte de la superficie del país está por debajo del nivel del mar. El punto más alto se encuentra en el extremo Sureste, a 321 metros. El país es llano y está densamente poblado. Por su climatología y condiciones geológicas, cuentan con la variedad de vegetación propia de un clima continental atemperado por el Atlántico.

BBC News (2019) indicó que los Países Bajos es la traducción de Nederland, que proviene del vocablo en neerlandés "Neder-landen", cuyo significado es "tierras bajas". El país se designa así por la ubicación geográfica de su territorio, el cual está ubicado parcialmente debajo del nivel medio del mar.

Los Países Bajos cuenta con una superficie de unos 42.000 kilómetros cuadrados, situado junto al Mar del Norte en torno al estuario Rin-Mosa. Según algunos estándares, el país no es particularmente grande, y a menudo se lo referencia como un "país pequeño". Sin embargo, una definición de tamaño que se base únicamente en la masa terrestre es demasiado limitada.

Si bien poco más de 4.000 kilómetros cuadrados de esta zona son inhabitables, ya que están cubiertos por el agua de ríos, canales y lagos, el espacio restante se utiliza con gran eficiencia para albergar a 17,4 millones de personas. Con un promedio de 512 personas por kilómetro cuadrado, es uno de los países más densamente poblados del mundo. Desde el siglo XVII hasta el siglo XX, el país controló un gran imperio colonial y, en la actualidad, el producto interno bruto de los Países Bajos se encuentra entre los más altos del mundo. (Andeweg et al., 2020)

Marco Referencial

A nivel País- Ecuador

Ecuador es un país agroexportador, cuya actividad agrícola se especializa principalmente en el cultivo de flores, cacao, plátano, caña de azúcar, frutas, entre otros. Además, el cultivo de flores para exportación representa una actividad que aporta y genera ingresos de divisas para la economía del país. Los agricultores ecuatorianos crean fuentes de trabajo a través de esta actividad, contribuyendo a la reducción del desempleo y la pobreza.

Las flores ecuatorianas es un producto de exportación no tradicional y la gran ventaja competitiva que tiene por su ubicación geográfica, condición climática y atmosféricas del país, ha convertido a Ecuador como un notable exportador de flores en el extranjero. Las flores ecuatorianas representan un gran índice de calidad y siendo reconocidas globalmente. El sector de las flores es de gran importancia para el crecimiento y desarrollo económico ya que no solo se considera fuente de ingresos no petroleros, sino que también genera empleo y estabilidad a la población de las regiones donde se lleva a cabo esta actividad.

Las flores ecuatorianas son reconocidas por ser un producto que cumple los estándares requeridos de calidad internacionales. Otros países han intentado producir flores de la misma calidad que las ecuatorianas, sin embargo, no han tenido éxito ya Ecuador tiene la combinación única de factores de producción autoriza que su producto sobresalga frente a los importadores potenciales. (Cedillo et al., 2021)

Las rosas ecuatorianas presentan características excepcionales como un tamaño superior, siendo estas las únicas en el mundo con la capacidad de poseer tallos con una altura mayor a 5 pies, los capullos de las rosas tienen ventajas frente a las de África y Colombia. Las condiciones de crecimiento de las flores ecuatorianas también permiten que las rosas permanezcan frescas por una mayor cantidad de tiempo y por consecuencia, poseen un tiempo de vida superior. Ver Figura 1. Las granjas de Pichincha donde se cultivan estas rosas se encuentran a una altitud mayor a los 3000 metros sobre el nivel del mar, lo que favorece su crecimiento debido a que posee una mejor exposición a la luz solar. (Santa Clara, 2018)

Figura 1

Rosas ecuatorianas



Nota. Las rosas ecuatorianas poseen una belleza única siendo muy atractivas en los mercados internacionales. Tomado de *Flores forestal y elaborados*, de ProEcuador, 2018, ProEcuador (<https://www.proecuador.gob.ec/flores-forestal/>).

El sector florícola representa el sector agrícola estrella de la sierra ecuatoriana, sus flores y variedades son valoradas y demandadas por compradores extranjeros alrededor del mundo en virtud de su calidad y medida en días de vida de florero. El Ecuador cuenta con 4200 Ha. de flores cultivadas en su territorio y con más de 700 fincas con un promedio total de 7,1 Ha.: Pequeñas 62 %; medianas 28 %; y, grandes 10 %. La exportación de flores se realiza a más de 120 destinos y el país cuenta con más de 600 variedades de rosas vigentes. El sector forestal tiene un rápido crecimiento de árboles por la calidad de suelo y por estar ubicados en la línea ecuatorial, y es un sector productivo consolidado por la personalización de productos sin requerir volúmenes altos. (ProEcuador, 2018, p. 1)

Por otro lado, Ecuador considera a la Unión Europea como un principal mercado para la exportación de sus productos no petroleros, pues el acuerdo comercial que se mantiene en vigor desde el 2017, ha precisado una gran diferencia, aumentando las exportaciones ecuatorianas hacia este mercado y suscitando resultados beneficiosos para la economía del país.

Rosales y De la Cruz (2019) declararon que, desde hace varias décadas, Ecuador y la Unión Europea han incitado procesos de integración. Luego de la segunda guerra mundial, Europa se percató del valor e importancia que tiene iniciar en procesos conjuntos que consoliden el intercambio comercial y financiero como alternativa para salir de la situación y condiciones en la que quedaron luego de extensos períodos de combate.

Asimismo, se presenta el concepto de integración económica que se refiere a un proceso a través del cual los países involucrados tienen como objetivo reducir y suprimir las barreras arancelarias y no arancelarias al libre tránsito de bienes, servicios y factores de la producción entre ellos, aprovechando las ventajas del comercio internacional.

Se desarrollaron tres momentos clave, el primero en 1951 cuando con el Tratado de París se creó la Comunidad Europea del Carbón y del Acero “CECA”, integrada por Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y Países Bajos; el segundo en 1957 con el Tratado de Roma se creó la Comunidad Económica Europea y el tercero en 1993 que como resultado del Tratado de Maastricht se organiza la Unión Europea con doce países miembros, en la actualidad la conforman 27 países.

En lo que respecta a Ecuador, en cuatro rondas de negociación se alcanza un acuerdo con la Unión Europea que entró en vigor el 1 de enero de 2017 y que implica un desafío para los productores nacionales ya que al frente tienen un mercado con alto poder adquisitivo que demanda de los productos que el país exporta.

El desafío está en industrializar la producción en los diversos sectores de producción ecuatorianos en las que se envía materia prima y empezar a darles un valor agregado. Implementar valor no es solamente una forma de aprovechar los contenidos del acuerdo Multipartes y las ventajas arancelarias que a este tipo de productos se les confiere, sino para disminuir las tasas de desempleo e incrementar el superávit en la balanza comercial.

Al eliminar salvaguardas, se pudo apreciar un crecimiento en las exportaciones de la Unión Europea hacia Ecuador ya que al reducir los aranceles se permitió que los consumidores ecuatorianos accedan a precios menores para productos importados desde ese bloque comercial. Asimismo, se presenta un aumento en la exportación de

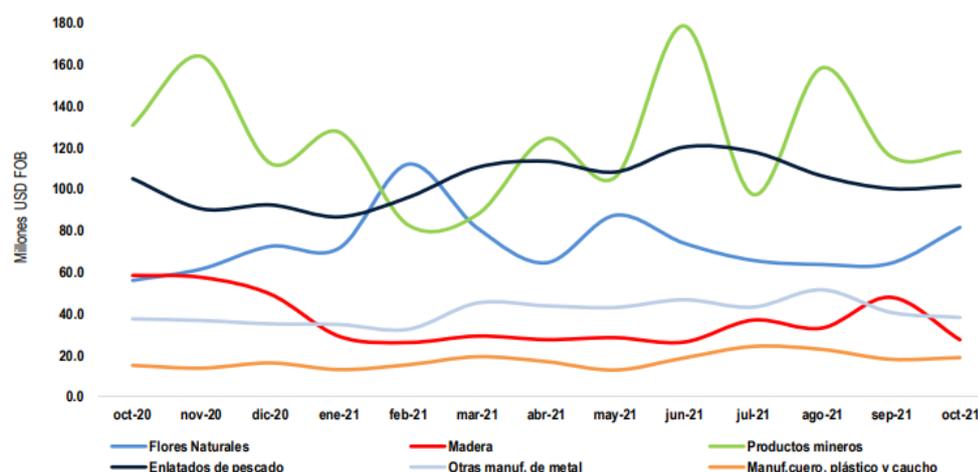
productos no petroleros desde Ecuador hacia la Unión Europea. Entre esos productos se encuentran el banano, cacao, flores y camarón lo que señala que los productos industrializados no son un fuerte para el mercado ecuatoriano al internacionalizarse.

Análisis de las exportaciones no petroleras - no tradicionales

Las ventas no petroleras y no tradicionales en Ecuador lograron un promedio de \$ 595.4 millones desde octubre de 2020 a octubre de 2021. Se observan los valores exportados de las flores naturales, enlatados de pescado, madera, productos mineros, manufacturas de cuero plástico, caucho, y otras manufacturas de metal en el periodo de tiempo antes mencionado. Ver Figura 2.

Figura 2

Exportaciones no petroleras – no tradicionales de 2020 a 2021



Nota. El gráfico representa las exportaciones no petroleras y no tradicionales de bienes, teniendo relevancia en las flores naturales como producto de estudio. Adaptado de *exportaciones no petroleras – no tradiciones, valores en millones de dólares, octubre 2020 y octubre 2021*, por Banco Central del Ecuador, 2021, Banco Central del Ecuador

(<https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc202112.pdf>)

La Figura 2 muestra que las flores naturales ocupan el tercer lugar en productos no tradicionales exportados e incrementaron ligeramente sus exportaciones en

diciembre de 2020, sin embargo, se puede observar un aumento significativo en el mes de febrero de 2021 debido a la celebración de San Valentín, y en el mes de mayo debido a la celebración del día de las madres. Además, podemos observar que los productos mineros ocupan el primer lugar de bienes en las exportaciones no petroleras y no tradicionales, seguido por los enlatados de pescados.

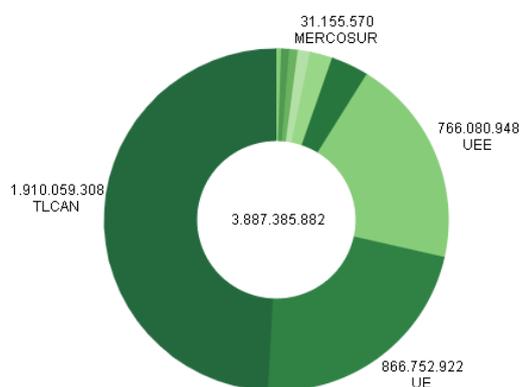
Análisis del desarrollo del sector florícola ecuatoriano

Las flores ecuatorianas son exportadas hacia varios bloques económicos, principalmente el Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN, una significativa parte de esto se debe a que Estados Unidos es el mayor importador de flores ecuatorianas a nivel mundial.

El siguiente bloque económico relevante que importa flores ecuatorianas es la Unión Europea, a la que contribuyen principalmente Países Bajos, Italia y España. Adicionalmente, la Unión Económica Euroasiática representa una cifra notable en las exportaciones totales de flores ecuatorianas en gran parte debido a Rusia. Ver Figura 3.

Figura 3

Distribución de flores ecuatorianas



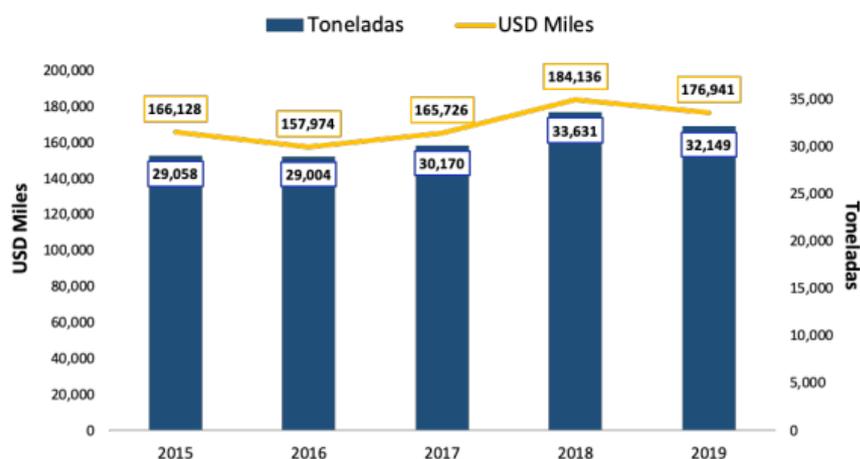
Nota. El gráfico representa la exportación de flores ecuatorianas a los diferentes bloques económicos desde enero de 2016 a diciembre de 2020. Tomado de *Bloque Económico*, de Sistema de Información Pública Agropecuaria, 2021, Fuente (<http://sipa.agricultura.gob.ec/index.php/comercio-exterior>)

Ecuador exporta flores a la Unión Europea debido que es considerado un mercado potencial y las relaciones comerciales existentes benefician las exportaciones, se puede observar en la siguiente figura las exportaciones de flores en toneladas y en dólares.

Expoflores (2020) indicó que, las exportaciones de flores al mercado europeo tuvieron un decrecimiento del 3.9 % en valor FOB, pasando de \$ 184 millones exportados en 2018 a \$ 177 millones durante el 2019. En cuanto al volumen exportado, se observa un decrecimiento del 4.4 %. Ver Figura 4.

Figura 4

Exportaciones de flores a la U.E.



Nota. El gráfico representa las exportaciones de flores ecuatorianas a la Unión Europea. Tomado de *Exportaciones de flores a la U.E.*, por Expoflores, 2019, Expoflores (https://expoflores.com/wp-content/uploads/2020/04/reporte-anual_Ecuador_2019.pdf).

Se puede observar que el valor exportado ha tenido un crecimiento constante desde el año 2016 hasta el 2020, sin embargo, en el año 2019 se observa que disminuyó el valor exportado, esto se debe a que en octubre del mismo año se presentaron sucesos violentos por las protestas tras el anuncio de medidas económicas en el país, impactando directamente al sector florícola. Ver Tabla 1

Tabla 1*Exportación de flores hacia Países Bajos*

Año	Valor exportado
2016	64.205.561
2017	68.524.732
2018	81.217.573
2019	75.645.656
2020	82.487.527

Nota. Adaptada de *Exportación de flores hacia Países Bajos*, por Sistema de Información Pública Agropecuaria, 2021, Fuente (<http://sipa.agricultura.gob.ec/index.php/comercio-exterior>)

Análisis de empresas exportadoras del sector florícola ecuatoriano

La Corporación Financiera Nacional (2021) señaló que en el año 2020 se registraron 237 empresas que se dedican al cultivo de flores, de las cuales el 73 % de estas empresas se encontró ubicada en la provincia de Pichincha. También, se reconoce que el sector florícola generó 28,775 empleos, siendo el 34 % correspondiente a MiPymes. Ver Tabla 2.

Tabla 2*Número de empresas florícolas ecuatorianas en el 2020*

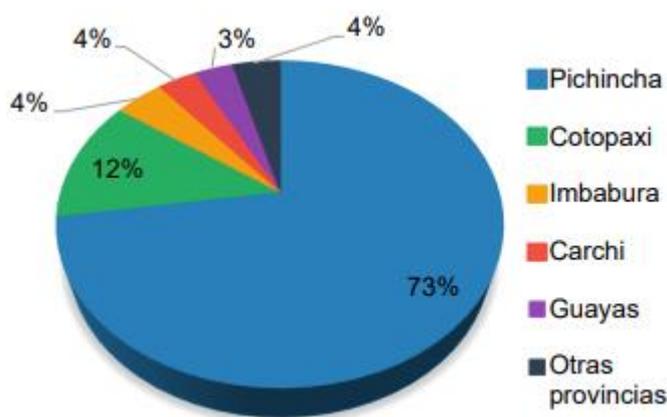
Tamaño de empresa	# Empresa 2020	# Empleados 2020
Grande	35	18,851
Mediana	80	8,074
Pequeña	55	1,502
Microempresa	65	348
ND	2	0
Total	237	28,775

Nota. Esta tabla muestra el tamaño de las empresas, número de empresas y número de empleados en el 2020. Tomado de Ficha sectorial: Cultivo de flores por Corporación Financiera Nacional, 2021, CFN (<https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/downloads/biblioteca/2021/fichas-sectoriales-3-trimestre/Ficha-Sectorial-Flores.pdf>)

En el Ecuador existen muchas empresas dedicadas al cultivo de flores, debido a que es una actividad que se aporta económicamente al país y genera muchos empleos. Esta actividad se lleva a cabo en principalmente en la región costa y sierra, pues existen grandes extensiones de cultivo con una amplia diversidad de especies de flores cultivadas. Ver Figura 5.

Figura 5

Participación (%) del número de empresa florícolas por provincia en 2020



Nota. El gráfico representa el porcentaje de participación de las empresas dedicadas al cultivo de flores en las provincias de Ecuador en 2020. Tomado de *Ficha sectorial: Cultivo de flores* por Corporación Financiera Nacional, 2021, CFN (<https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/downloads/biblioteca/2021/fichas-sectoriales-3-trimestre/Ficha-Sectorial-Flores.pdf>)

En la Figura 5 se puede observar que la provincia de Pichincha tiene el 73 % de participación del número de empresas en el cultivo de flores en Ecuador, seguido de la provincia de Cotopaxi que cuenta con un 12 % de participación, la provincia de Imbabura tiene un 4 %, la provincia de Carchi tiene un 4% y la provincia de Guayas

con un 3 % de participación. Concluyendo que estas 5 provincias cuentan con la mayor cantidad de empresas dedicadas a la actividad florícola.

Análisis de los tipos de flores que exporta Ecuador

Ecuador exporta una gran variedad de flores en los mercados internacionales, pues cuenta con una amplia diversidad de especies de flores, a continuación, se puede observar el tipo de flor que se exportó en los años 2016-2019 y la cantidad en toneladas métricas. Ver Tabla 3.

Tabla 3

Exportaciones por tipo de flores Ecuador 2016-2019 en toneladas métricas

Tipo	Año			
	2016	2017	2018	2019
Rosas	109.854,88	113.854,99	118.167,51	122.815,69
Las demás	15.489,67	13.099,95	13.765,06	16.480,68
Gypsophila (lluvia ilusión)	9.436,34	12.399,90	13.158,99	10.205,47
Los demás	4.302,52	4.303,49	4.905,86	4.425,20
Lirios	992,07	1.046,80	1.314,97	1.335,54
Alstroemeria	1.177,01	1.531,72	1.644,87	1.255,65
Miniatura	1.010,84	1.078,66	1.004,75	1.019,95
Azucenas	493,11	411,06	412,31	366,37
Aster	283,36	315,44	292,17	318,99
Gerbera	107,10	79,07	88,33	134,66
Pompones	38,81	51,97	47,27	40,04
Orquídeas	1,08	0,21	1,13	2,27
Total	143.186,79	148.173,25	154.803,21	158.400,51

Nota. Adaptado de *Exportaciones por tipo de flores Ecuador 2015 – 2019. Toneladas Métricas*, Sánchez et al. (2020) Fuente (<https://blogs.cedia.org.ec/obest/wp-content/uploads/sites/7/2020/06/Diagn%C3%B3stico-sector-flor%C3%ADcola-Ecuador.pdf>)

En la Tabla 3 se observa que la flor que más exportó el Ecuador en 2019 son las rosas, con una cantidad de 122.815,69 toneladas, esto se debe a que son muy

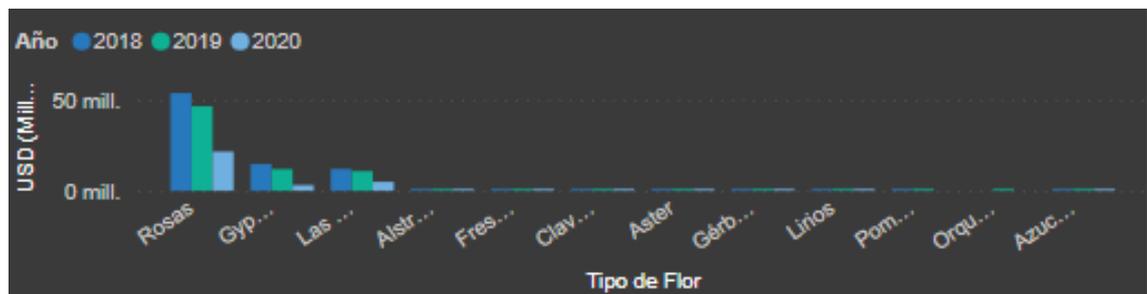
demandadas en los mercados internacionales por su belleza, frescura, y el tamaño de sus tallos. Además, se exportó una cantidad de 10.205,47 toneladas de gypsophilas, esta flor es muy requerida para armar ramos de novias u otros arreglos florales por su color y dimensión.

Por otro lado, se exportó 1.335,54 toneladas de lirios, este tipo de flor cuenta con colores vistosos y un olor agradable. La constante exposición a la luz y la temperatura que existe en los centros de cultivos, son los principales factores que influyen directamente en la calidad y belleza de las flores ecuatorianas.

Además, se puede observar continuación las exportaciones por tipo de flor en dólares en los años 2018, 2019, 2020, en donde se puede observar que las rosas han sido el tipo de flor más exportado durante los tres años consecutivos, seguidos de las Gypsophila. Ver Figura 6.

Figura 6

Exportación por tipo de flor en dólares



Nota. Tomado de *Exportaciones del sector florícola*, de Expoflores, 2020, Fuente (<https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjoiMTg5YjM5MmEtZmE0MC00YzliLTg4NjgtNWU0MjcyN2Y2YzAzIiwidCI6IjNmMmE4MmYxLTY4NWQtNDVhZi1hMjY4ZGIwZSI9ImMiOjR9>)

Ventajas que tiene Ecuador por su distribución internacional de flores

Expoflores (2020) indicó que el sector floricultor ecuatoriano es un sector muy importante y notable en la economía ecuatoriana, las exportaciones de flores han tenido un crecimiento promedio anual del 15 %. Su desarrollo ha contribuido a que las flores se sitúen dentro de los cinco primeros productos de exportación y posicione al país como uno de los principales proveedores mundiales. En 1990 la exportación de flores en exportaciones no petroleras representaba el 1 %, lo que en 2020 alcanzó un 6 %, y con 110 destinos de exportaciones.

Dentro de las ventajas con las que cuenta el sector se mencionan las siguientes:

- El clima es una de sus principales ventajas, debido a que la ubicación geográfica del país permite cultivar la mayoría de las flores en la región sierra por su clima frío, y las flores tropicales en la región costa debido a que se adaptan mejor a temperaturas cálidas.
- El suelo fértil ecuatoriano cuenta con nutrientes necesarios para el cultivo de flores y su buen desarrollo. Ecuador es un país que cuenta con pisos térmicos, aumentando la diversidad de flores que se cultivan.
- La exportación de flores representa un ingreso de divisas a través de su venta en mercados internacionales, contribuyendo a la economía del país.
- El sector genera fuentes de empleos para los ecuatorianos contribuyendo positivamente a la sociedad.

Análisis del impacto del COVID-19 en el sector florícola ecuatoriano

En Ecuador, la pandemia ocasionada por el COVID-19 es un factor impactó negativamente en muchos sectores económicos, convirtiendo esta crisis como una de las más desafiantes de la historia, por ello, en lo que respecta al sector florícola, este factor afectó directamente en la distribución de las flores, y se puede observar principalmente en el aumento del precio de transporte y la baja productividad en las fincas, debido al confinamiento.

Mackay et al. (2020) señalaron que como resultado de la crisis sanitaria manifestada ante el coronavirus COVID-19, las actividades de las empresas ecuatorianas fueron suspendidas hasta cierto punto, como nunca se había visto en la

historia del país. Muchos sectores se vieron afectados pero el exportador fue el que más sufrió, sobre todo se menciona que los productos no tradicionales de la oferta exportable conducen la lista de afectados, siendo el sector florícola el que más deteriorado de la gestión actual, el precio por tipo de flor y el volumen total está sumamente reducido, se estima que estas se aproximan a un promedio de \$ 1,5 millones de dólares al día en ingreso de divisas por esta actividad.

Por ello, la disminución de las divisas que genera este sector solo es parte de la situación que se vive, ya que también existe conmoción en la mano de obra directa e indirecta, así como en las demás empresas involucradas en toda la cadena de valor.

El sector empresarial florícola en el Ecuador y el mundo no contaban con atravesar una situación de esta magnitud, ni tenían las herramientas necesarias para sobrellevar este tipo de problemas de salud, convirtiéndose en la mayor amenaza desde el inicio de la actividad de producción y exportación. El sector público y privado han implementado medidas dependiendo del giro del negocio de cada sector, para poder controlar los efectos de la pandemia y tratar de continuar con su actividad comercial.

El mercado exportador ecuatoriano fue afectado por la pandemia COVID-19, las organizaciones sufrieron por término de contratos con los clientes, lo que representó pérdidas financieras. Los envíos presentaron demoras, debido a complicaciones en el transporte interno causando además que se pierdan las condiciones óptimas del producto.

El sector florícola se vio especialmente afectado por contratos rescindidos y cosechas perdidas por lo que su producción fue desechada. Todo esto en adición a la necesidad de adquirir equipos de bioseguridad lo que aumentó los costos operativos. En el proceso de reactivación, el sector de exportación de flores tuvo complicaciones obteniendo financiamientos ya que presentó dificultades pagando créditos por la pérdida de producción. (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2020)

A nivel latinoamericano

El sector florícola en América Latina

La región de América Latina cuenta con factores que benefician a la producción de flores de buena calidad junto a follajes y plantas. Los recursos naturales con los que cuentan son sobresalientes en comparación a las de otras regiones, la altitud que poseen varios países se presta para que las flores crezcan apropiadamente, la ubicación y la mano de obra con experiencia en la cultivación de flores han impulsado a las empresas a exportar sus flores alrededor del mundo.

La agricultura en Latinoamérica se ha desarrollado debido a que se han introducido nuevos métodos y tendencias que contribuyen a que la calidad de la producción florícola sea mejor. Se espera una mejoría en el sector, al incluir el conocimiento sobre cómo aumentar la producción, sin olvidar la importancia de la calidad y considerando los factores de la producción.

Chavarro (2021) estableció que, en los últimos años, los cultivos ornamentales en América Latina han avanzado continuamente y esto se debe a que se comenzó a emplear tres puntos importantes para la producción; los temas agronómicos, la ciencia de los cultivos y la innovación tecnológica. Brasil es el país que tiene más área de ornamentales producidas, debido a que es el país más grande de América Latina, produce flores de corte como rosas, crisantemos, alstroemerias, lirios, lisianthus. Los nuevos conocimientos y el dinamismo comercial en este sector en Brasil son relativamente nuevos.

Por otro lado, México se encuentra en segundo lugar, pues cuenta con 12.600 Ha., de los cuales son el 23 % del total del área del territorio. Asimismo, el Estado de México es considerado como el mayor productor de flor de todo el país, con el 54 % del área total. La producción de ornamentales ha representado un tema muy importante para la económica de México.

Ecuador cuenta con 9.300 Ha., que representa el 17 % del área total y toda su área está en flores de corte. Los mercados de exportación de Ecuador son Estados Unidos y Rusia. Además, en destinos como Holanda, España y Canadá se ha logrado un crecimiento en los últimos años.

En América Latina, la industria de flores ha crecido debido a la capacidad productiva de los países que la conforman y permitiéndoles cubrir la alta demanda de los mercados internacionales como Estados Unidos y Europa. Además, es conocido que países como Ecuador, Colombia, Costa Rica, cuentan con áreas geográficas idóneas pues favorece su luminosidad y territorios fértiles para desarrollar el sector floricultor.

Las empresas que conforman esta industria a nivel latinoamericano han creado empleos para sus habitantes, contribuyendo a la economía de sus países. En lo que respecta a Colombia, cuenta con el 16 % de exportaciones de flores de total global, por lo que es considerado como el segundo país exportador de flores a nivel mundial.

El sector floricultor es considerado un importante generador de empleo en Colombia, y se debe a la biodiversidad con la que cuenta esta región. Además, su principal mercado es Estados Unidos, país con el que cuentan con el trato de libre comercio, el cual beneficia especialmente a los sectores exportadores, y a todos los productores a nivel nacional, este les facilita vender sus bienes y servicios, en condiciones muy favorables.

Escobar y Gómez (2018) manifestaron que las principales zonas en donde se lleva a cabo la producción de flores colombianas son; la Sabana de Bogotá, Antioquia, y en el Valle del Cauca. Se ofertan alrededor de 35 tipos flores y en promedio hay entre 10 variedades por cada tipo, lo cual significa que existe mucha diversidad. El avance tecnológico en el sector floricultor ha permitido que la producción de flores sea de mejor calidad, ya que proporciona el envío de los cultivos desde los invernaderos o sitios de cosecha hasta los sitios en los que se llevan a cabo los procesos de postcosecha.

La floricultura ha venido desarrollándose constantemente en Colombia, al punto de posicionarse como un sector fundamental dentro de las exportaciones no tradicionales. El país posee ventajas comparativas de las cuales sectores como el floricultor han sabido utilizar y en la actualidad se considera esencial para la economía colombiana.

Por otro lado, Costa Rica es un país agricultor cuya industria florícola está creciendo debido a su expansión de oferta de flores tropicales, ave del paraíso, ginger,

lirios, entre otras. Además, cuentan con el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y los Estados Unidos CAFTA que entró en vigor al país en el 2009, facilita el tránsito de mercancías y elimina impedimentos del comercio.

Procomer (2021) indicó que, en el año 2020, el sector de plantas, flores y follajes costarricense quedó afectado por la crisis que les generó la pandemia. Sin embargo, en 2021 las plantas ornamentales mostraron una recuperación y cerró con un crecimiento de 21 %, en relación con el año anterior. Por esta razón, el país promueve concretar más negocios, continuar con la consolidación de la recuperación, que se traduzca en más empleo y bienestar para las comunidades productoras de Costa Rica.

Los esfuerzos comerciales de las empresas, en el 2020, se vieron totalmente opacados por la realidad de la crisis sanitaria, debido a que no podían asistir a ferias internacionales, misiones, giras, entre otras, y eso mermó la facultad de promocionar su producto, en este caso las flores. No obstante, a pesar de los desafíos, Costa Rica inició el 2021 con una nueva misión comercial, una nueva forma de buscar alianzas, nuevos clientes y mercados.

Asimismo, Perú es un país que cuenta con los factores necesarios para ser un productor y exportador de flores competente, puesto que su diversidad le facilita el cultivo de este producto. Sin embargo, la producción de flores es esencialmente minifundista, lo cual condiciona poder satisfacer de la demanda en mercados internacionales y dificulta el proceso, con algunas grandes empresas que son las que tienen acceso directo al extranjero. Como consecuencia de esto, los productores no tienen el suficiente conocimiento de mercado, en lo que se refiere a tendencias, gustos y formas de cultivo, dificultando su adaptación a los requerimientos de los clientes. (De Olazábal et al., 2013)

Efectos de la pandemia del COVID-19 en América Latina

La pandemia del COVID-19 está causando en América Latina una crisis económica, sanitaria y social. Se considera como una de las recesiones más profundas del mundo. Los gobiernos de los países que conforman Latinoamérica han aplicado varias medidas de emergencia unas más estrictas que otras, intentando preservar la economía y defender los derechos de los habitantes.

Los países de América Latina fueron expuestos a situaciones que demostraron la ineficiencia en los sistemas implementados y su capacidad para enfrentar situaciones que atentan contra la integridad de la salud de sus habitantes. En un informe de las Naciones Unidas (2020) se señaló que el COVID-19 se llevó una gran cantidad de vidas humanas en los países de América Latina y el Caribe. La respuesta de los gobiernos hacia esta crisis sanitaria se ha basado en medidas de emergencia de corto plazo, sin embargo, se debe ir más allá adoptando un conjunto totalmente nuevo de políticas sanitarias, económica, sociales.

La reactivación debe implicar reconstruir con igualdad, teniendo en cuenta la importancia de los derechos humanos, la dimensión ambiental y que se encuentre en sintonía con los Objetivos de Desarrollo Sostenible ODS y la Agenda 2030. En América Latina existe mucha desigualdad de ingresos lo que involucra que exista mucha pobreza o vulnerabilidad de caer en situaciones precarias. La mano de obra barata, la escasez de alta tecnología e intensivos en recursos naturales, produce recurrentes déficits en cuenta corriente que limitan el crecimiento.

Una de las principales repercusiones negativas en la población del COVID-19 es que los más afectados fueron aquellos que ya se encontraban en situaciones vulnerables como personas discapacitadas, indígenas, familias con un solo padre y trabajadores informales. Se requiere un proceso de recuperación con acuerdos políticos que tengan énfasis en grupos marginados, con la intención de encontrar una inclusión social e igualdad de condiciones, la creación de puestos de trabajo decentes es esencial.

A nivel internacional

La ubicación geográfica de los Países Bajos en conjunto con la experiencia y desarrollo en el área de logística, permiten que funcione como un punto de entrada al resto de Europa. El puerto de Rotterdam conecta las relaciones comerciales entre Europa y el resto del mundo gracias a su ubicación estratégica y a ser el más grande de la región.

Países Bajos cuenta con un gran número de importadores, agentes de venta y distribuidores experimentados en el comercio internacional. Debido al tamaño, accesibilidad y naturaleza competitiva del mercado neerlandés, los distribuidores

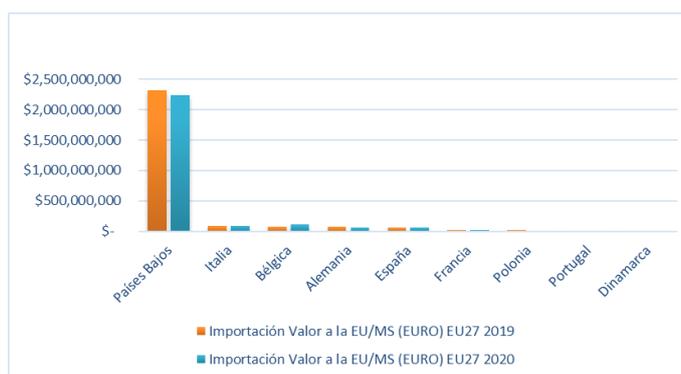
suelen insistir en tener exclusividad. Si la empresa está bien calificada y experimentada, una relación exclusiva puede presentar mejores resultados.

Considerando que Países Bajos es un mercado compacto, las empresas extranjeras suelen tener un representante para el territorio entero. Sin embargo, este representante puede contratar subagentes para cubrir ciertos sectores de mercado, si el volumen de ventas y márgenes de utilidad lo ameritan. Estas firmas pueden manejar la logística, adaptación de lengua e inventario en representación de los exportadores. (International Trade Administration, 2021)

En los últimos años, el mercado de flores cortadas se ha vuelto internacional; las flores y el follaje cortado de todo el mundo se venden en mercados, como América del Norte y la Unión Europea. Los países miembros de la Unión Europea realizan importaciones de flores de varios países, en la Figura 7, se puede observar que los Países Bajos son el mayor importador de flores en el 2019 y 2020.

Figura 7

Importaciones de flores por los países miembros de la Unión Europea (UE)



Nota. Estadísticas comerciales de la UE. Tomado de *Estadísticas comerciales de la UE*, de Market2Access, 2021, (<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es/statistics>).

Dentro del bloque de la UE, los Países Bajos es el país que más importa flores con un valor de \$ 2.319.913.412 millones de dólares en el 2019 y \$ 2.243.401.889 millones de dólares en el 2020.

El alto valor demandado de las flores cortadas ha provocado un aumento notable de la producción en muchos países en desarrollo, incluso países que no cuentan con las condiciones climáticas para su producción, optan por la producción de flores en invernadero y el uso de conocimiento científico para generar flores más resistentes. Sin embargo, la producción de flores cortadas y follaje puede ser muy rentable en países con un entorno de cultivo ideal como Ecuador. Trademap (2020) indicó que:

Los Países Bajos son el principal exportador a nivel mundial para la partida arancelaria número 0603, que representa a Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma, teniendo una participación de 49,4 % en el valor de exportaciones de flores en el 2020, seguido de Colombia que cuenta con un 16,3 % de participación convirtiéndolo en el segundo representante de este mercado.

Ecuador se encuentra en el tercer puesto de los principales exportadores a nivel mundial, debido que en el 2020 tuvo una participación del 9,6 % en el valor de exportaciones de flores, pues las flores representan uno de los principales productos no tradicionales de exportación en el país. Las exportaciones de flores en Ecuador en el 2020 son \$ 827.142 miles. Ver Tabla 4.

Tabla 4*Principales países exportadores de flores a nivel mundial*

Exportadores	Valor exportado en 2018	Valor exportado en 2019	Valor exportado en 2020
Mundo	9003184	9024644	8629129
Países Bajos	4338876	4343029	4260931
Colombia	1458170	1474824	1410712
Ecuador	843372	879779	827142
Kenya	574977	584199	572093
Etiopía	199282	199989	190206
China	108199	119942	125809
Belarús	70970	85572	125716
Italia	108425	103101	96748
Malasia	116442	113080	87433
Bélgica	150854	151196	81410

Nota. La tabla muestra los valores en miles de dólar americano de los principales exportadores de flores. Adaptado de *Base de datos de Trademap*, de Trademap, 2021, Trademap(https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c0603%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1)

Los Países Bajos disponen de estrategias para mantenerse como líder en el sector florícola a nivel mundial año tras año, siendo el principal exportador de todo tipo de flor, ya que mantienen bajos costos de producción, pues cuentan con cultivos en el continente africano, lo que les posibilita mantener una mano de obra barata y la ubicación geográfica de estos cultivos ayuda a que puedan producir sin interrupciones en un periodo anual.

La ubicación geográfica beneficia mucho a este país, pues limita con el mar del Norte lo cual facilita el transporte de cargas, donde se ubican puertos principales como el de Rotterdam y Ámsterdam que cuentan con tecnología actualizada, permitiéndoles ofrecer una variedad de servicios y en consecuencia hace que el comercio sea más ágil.

Sarmiento et al. (2019) indicaron que el avance de la tecnología en transporte facilita y mejora el tránsito de cargas perecederas como son las flores, manteniendo su frescura, menores costos y eficiencia en periodos de entrega. Además, los productores de flores utilizan procesos de germinación, rendimiento, tecnología ADN para introducir, eliminar o cambiar genes propios de las plantas. Este país tiene desarrollado sistemas para manejar la temperatura, aplicar soluciones químicas en las flores, e implementaron un diseño de cajas con formas y especificaciones diferentes para mantener la calidad del producto en el proceso de distribución.

Las subastas de flores de los Países Bajos son los espacios fundamentales de compra y venta de flores de todas las especies. Este mercado sirve para que las empresas internacionales se junten para localizar clientes potenciales. Además, las subastas cuentan con servicios de logística y equipamiento, asentándose cada vez más en el comercio digital, debido a que en la actualidad las tiendas en línea, la distancia de compra y ventas pre-subasta son más sustanciales. La venta directa y control de toda la cadena hasta la llegada al destino final sostiene la calidad de las flores y al no tener intermediarios mejora el coste.

Royal FloraHolland es una organización de subasta de flores que tiene sucursales en distintas partes del país, en Países Bajos se realiza la subasta más grande del mundo y se ofertan flores locales y de distintos países. Los neerlandeses tienen el conocimiento sobre la producción de flores y sobre el comercio internacional desde hace muchos años ya que forma parte de su historia, lo que le da fuerza a su industria florícola. En el país se puede encontrar todo tipo de flor en las cantidades necesarias, ya que en la subasta se venden muchas variedades de flores y plantas de distintas especies.

En lo que respecta a los sectores económicos, el sector agrícola representa altos rendimientos en el país por lo que se explota fuertemente los terrenos agrícolas. La producción en este sector se exporta a nivel internacional posicionando a los Países Bajos en el segundo exportador de productos agrícolas del mundo. Morán (2018) manifestó que los Países Bajos cuenta con varios sectores económicos, sin embargo, los principales son el sector industrial; la actividad industrial produce el 21 % del PIB con el procesamiento de alimentos, la industria petroquímica, la metalurgia o la industria de equipos de transporte.

Por otro lado, Los Países Bajos se encuentran entre los principales productores y distribuidores de petróleo y gas natural. Sin embargo, el sector agrícola figura el 2 % del PIB del país y cerca de 60 % de la producción se exporta, ya sea directamente o a través de la industria alimentaria. Los Países Bajos son los primeros en exportación de productos hortícola.

Además, Los Países Bajos pertenece a la Unión Europea desde 1986, la economía de este territorio es dependiente del comercio internacional y cuenta con estructura económica centrada en una economía de mercado abierto. Por otra parte, tienen un régimen fiscal estable y que significa un gran beneficio para las inversiones extranjeras en el sector financiero, no solo a nivel empresarial, sino que individual. Holanda, una de sus provincias cuenta con tratados especiales con sus antiguas colonias en el Caribe; Aruba, Curazao y Bonaire.

Análisis del impacto del COVID-19 en los Países Bajos

Los Países Bajos, ante el comienzo de la crisis sanitaria del COVID-19, optaron por aplicar medidas preventivas, entre esas el confinamiento inteligente. Esta estrategia les permitía aminorar los costes a los que se presentaron debido a la pandemia, pues no implicaban medidas muy severas como en los países que lo limitan. Sin embargo, resultó ser una estrategia perjudicial, debido que el país presentó una alta carga viral. Es complejo estimar el antes y después de los efectos de una crisis sanitaria, sin embargo, ya se pueden visualizar los impactos ocasionados por la misma.

ProEcuador (2020) indicó que, en los Países Bajos, en lo que respecta al sector turístico se mostró perjudicado por la suspensión de servicio de hoteles, restaurantes, bares, entre otros, esto se llevó a cabo en la primera y la segunda ola de contagios por COVID-19. Los Países Bajos son una de las potencias mundiales a nivel de exportaciones, sin embargo, el comercio exterior en este país ha disminuido por los efectos de la situación a nivel global.

El país registró un declive en sus importaciones, particularmente en los meses de abril y mayo del año 2020. Las importaciones en el mes de junio simulaban un aumento, sin embargo, se conservaron por debajo de los valores del año 2019. Por otro lado, la fruta se convirtió en uno de los productos que ha mostrado un ligero aumento

en las importaciones, ya que ha incrementado con un valor de 511 millones de euros en contraste con el año anterior.

Evaluar cómo continuará la pandemia del COVID-19 en los próximos años es muy complejo y sobre todo saber cuándo se recuperará la economía después de los declives por los que está pasando. El sector del transporte y las importaciones se tratan de recuperar, sin embargo, la pandemia ocasionada por el COVID-19 continúa. Para Ecuador, sigue habiendo un mercado en los Países Bajos que está interesado en frutas y productos frescos y saludables.

La crisis de los contenedores a nivel mundial

La crisis de los contenedores es un factor que está afectando a todo el mundo, debido a que el tráfico de mercancías se mueve mayormente por vía marítima y los contenedores son el recipiente de carga en los cuales se envían las mercancías a su mercado destino. Actualmente, se puede observar una mejoría en las economías de los países y los consumidores están demandando nuevamente productos, que por la crisis sanitaria habían dejado de consumir, como por ejemplo las flores, entre otros. Sin embargo, la carencia de contenedores llevo a cabo que existan retrasos en las entregas de los productos, afectó directamente a la cadena logística.

La crisis de los contenedores es otro factor que afectó directamente a la distribución de flores a mercados como Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea. Recientemente, se celebró “San Valentín”, que es una fecha festiva en la cual las flores representan un símbolo de amor. Sin embargo, debido a la falta de recipientes de carga, toneladas de flores no pudieron llegar a su destino final por lo que terminaron siendo basura orgánica. Este es un factor que no solo afecta directamente a la distribución de flores sino también a las empresas ecuatorianas, debido a que pierden su inversión y les impide crecer.

Barría (2021) manifestó que los expertos en transporte marítimo expresan que la pandemia ha causado una de las mayores crisis de la historia desde el uso de contenedores en la Segunda Guerra Mundial. La pandemia ha creado todo tipo de desequilibrios en la cadena de suministro, desde escasez de materias primas o mano de obra hasta espacio insuficiente para buques de carga y muelles. Según estimaciones

de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, alrededor del 80 % de los bienes que consumimos en todo el mundo se transportan por mar.

En Latinoamérica, cada país es diferente, y para las pequeñas empresas con poco poder de negociación o para los gigantes que cobran por volumen, los precios pueden variar considerablemente. El costo de flete de un contenedor entre Shanghái y países de América del Sur se ha elevado más de 3 veces de los \$ 2000 en promedio que costaban antes de la pandemia a más de \$ 7000 de acuerdo con cálculos hechos por el Banco Interamericano de Desarrollo. Las empresas de cada país se enfrentan a distintas condiciones de precios dependiendo de su tamaño y el poder de negociación que posean.

Representa un gran desafío, pues las pequeñas empresas que no pueden transferir los costos se encontrarán en dificultades financieras, incluso algunas lleguen a cerrar. Sin embargo, ante esta situación crítica, será muy complicado que los comerciantes intenten pronosticar sus importaciones en los próximos meses.

En el mediano plazo, empresarios y expertos están preocupados por los futuros brotes de COVID-19 y hasta qué punto China y otras naciones portuarias importantes tendrán que seguir imponiendo regulaciones estrictas para proteger a sus poblaciones. Empresarios y expertos se encuentran alarmados por los posibles brotes de COVID19 y sus variantes, además hasta qué punto China y otras naciones portuarias importantes tendrán que seguir imponiendo regulaciones estrictas para proteger a sus poblaciones.

Las operaciones comerciales requieren de los contenedores para realizar sus procesos logísticos y la escasez de este evita que exista una buena distribución de varios productos como frutas y vegetales, prendas de ropa, componentes electrónicos y más. El difícil acceso a contenedores puede tener repercusiones en varios mercados que ven sus costos logísticos más elevados.

Los contenedores son indispensables para la economía global y los atrasos de estos son tanto síntoma como contribuidora a problemas en la cadena de suministro a nivel mundial. Las personas están comprando más bienes que al inicio de la pandemia lo que resulta en un incremento de la demanda y consecuentemente la escasez de contenedores.

Debido al confinamiento y todas las medidas puestas por los gobiernos, las empresas disminuyeron sus adquisiciones y operaciones, ya que la demanda de sus productos también había disminuido y por ellos muchas empresas transportistas disminuyeron sus operaciones. Sin embargo, cuando volvió la demanda de los productos y se reactivó la economía, el sistema de transporte marítimo no se encontraba listo para suplir la demanda.

La razón de este déficit también se deriva que muchos contenedores están aún en barcos esperando fuera de los puertos, lo que retrasa a los comerciantes que los requieren y evitan que puedan volver a ser enviados a Asia, donde más se usarían de nuevo para cumplir con las demandas de los consumidores. En el año 2021 se observó una reactivación del comercio, sin embargo, las variantes Delta y Ómicron causaron un retroceso, incluso la muerte de millones de personas.

López (2021) manifestó que la directora adjunta de la OMC explicó que, pese a que las afectaciones que sufrió el comercio mundial por la pandemia fueron agresivas, se ha podido recuperar. Además, en el segundo año de pandemia, los cálculos estimaban que se podría caer entre 13 % y 30 %, y al final ese no fue el caso y el descenso fue de 7 %, lo que muestra la resiliencia del comercio, pues pese a que hubo muchos puntos de quiebre debido a las variantes que se presentaron, logró recuperarse. Para este año se espera un crecimiento de 10,8 %, con un rápido progreso en lo que se refiere bienes, mientras que el de servicios está más afectado.

Es preciso mencionar que el avance de la vacunación y los apoyos de política fiscal en las principales economías explican gran parte del buen comportamiento que se ha tenido por parte de la población en el último año. Sin embargo, pese a que América Latina, se encuentra bien posicionada en la recuperación, todavía tiene desafíos que enfrentar.

Es esencial que los países de América Latina estén conscientes de la relevancia del papel que cumple el comercio en la recuperación económica. Por ende, se deberían presentar esfuerzos para facilitar la comercialización de bienes y enfocarse en las barreras que dificultan que los comerciantes realicen negocios con empresas de otras regiones.

Marco Metodológico

Abreu (2014) estableció que:

El método inductivo aborda un razonamiento ascendente que va de lo particular o individual hasta lo general. Se analiza que la premisa inductiva es una reflexión orientada en el objetivo.

El presente trabajo hace uso del método inductivo pues el objetivo es diseñar un plan de distribución internacional utilizando la información recopilada en la investigación. Se consulta a empresas del sector florícola sobre su experiencia en mercados internacionales y los factores relevantes que se deben tomar en cuenta para que un plan de distribución internacional sea exitoso.

Díaz (2014) declaró que:

El enfoque cualitativo se basa en métodos de recolección de datos sin medición numérica como la descripción y la observación el fenómeno. El proceso es flexible y se mueve entre los eventos y su interpretación. Por otro lado, el enfoque cuantitativo confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente en el uso de la estadística para establecer con exactitud, patrones de comportamiento en una población. (p. 525-526)

Debido a la naturaleza del trabajo, determinamos que un enfoque mixto es pertinente, puesto que permite analizar mejor los aspectos necesarios para abordar la investigación. Este trabajo cuenta con un enfoque cualitativo puesto que se recopilan datos de varios autores para brindar contexto sobre la posición de las flores ecuatorianas a nivel internacional en los últimos años y su ventaja comparativa. Además, el trabajo consta con un enfoque cuantitativo debido a que se realizó un cuestionario para entregar a las distintas empresas del país en el sector florícola con el objetivo de recopilar sus contestaciones y analizar las tendencias en sus respuestas.

Nogales (2004) expuso que:

Las fuentes primarias son aquellas obtenidas directamente por el investigador para solucionar el problema planteado. Esta tarea se realiza utilizando algún procedimiento o técnica de obtención de información. Asimismo, Las fuentes secundarias proporcionan información ya recogida y elaborada previamente como por ejemplo de estadísticas, libros, revistas o estudios anteriores. (p. 24)

Este trabajo cuenta con el uso de fuentes primarias y secundarias para su investigación. Como fuente primaria se recopiló información por medio encuestas y entrevistas a empresas del sector florícola. Las fuentes secundarias están presentes en este documento en forma de libros, páginas de internet, análisis de documentos y trabajos de titulación.

Diseño de investigación

Grajales (2000) proclamó que:

Se desarrolla una investigación no experimental cuando el investigador se limita a observar los acontecimientos sin intervenir en los mismos. También se puede clasificar según el periodo en el tiempo y una investigación es transeccional cuando apunta a un momento y tiempo definido. (p. 3)

Debido a la naturaleza de la investigación, determinamos que el diseño de la investigación es no experimental - transeccional en base a la descripción de los contenidos bibliográficos y los análisis realizados en la investigación.

Método de muestreo

Espinoza (2016) señaló que:

El muestreo aleatorio simple es un método de selección en el cual cada sujeto tiene una probabilidad igual de ser escogido para el estudio. Se necesita una lista numerada de las unidades de la población que se quiere muestrear.

El tipo de muestreo seleccionado para la investigación es probabilístico, aleatorio simple, ya que todas las empresas dedicadas a la actividad florícola tienen la misma probabilidad de ser escogidas. Esto se logró mediante el programa Excel en el que estaba la base de datos, aplicando la función =RANDBETWEEN para asegurar que sea aleatorio.

Población y Muestra

El conjunto de elementos que representan a la población fue tomado de una base de datos del Ministerio del Comercio Exterior del 2015 y está definido por 102 empresas ecuatorianas dedicadas a la producción, comercialización y exportación de flores situadas en el Ecuador. Al calcular la muestra con un nivel de confianza del 95%

y margen de error de 5% resultó en 82 empresas, de las cuales se consiguieron respuestas de 22 empresas ubicadas en las provincias de Pichincha, Guayas, Tungurahua y Cotopaxi.

Materiales

En base a la presente investigación se realizaron encuestas a personas de empresas productoras y exportadoras de flores pequeñas, medianas y grandes en el Ecuador. Estas incluían preguntas acerca del tipo de flores que manejan, su procedencia y planes de distribución.

Métodos y técnicas de investigación

Los métodos y técnicas de investigación empleadas en el presente trabajo son las encuestas en línea y presencial a las empresas productoras y exportadoras de flores. Adicionalmente, se realizaron entrevistas por medio de llamada para profundizar la investigación.

Herramientas y procedimientos para procesar información recopilada

La fuente de información primaria fue tomada mediante encuestas y entrevistas y utilizó la herramienta de Excel para la tabulación de los datos proveniente de las encuestas realizadas a las empresas ecuatorianas. Además, la fuente información secundaria fue tomada de libros, páginas de internet, análisis de documentos y trabajos de titulación.

Variable independiente

La variable independiente del trabajo de investigación es la producción de flores ecuatorianas.

Variable dependiente

La variable dependiente del trabajo de investigación es Plan de distribución. Ver Tabla 5.

Tabla 5*Variable dependiente*

Variable dependiente	Indicador	Instrumentos	Escala
<i>El plan de distribución es una estructura establecida por la empresa y sus distribuidores con el objetivo de que los productos y servicios estén disponibles de forma eficiente para el consumidor final.</i>	Oferta de flores Demanda de flores	Encuestas y Entrevistas	1: Si 2: No
	Logística		

Nota. Análisis de variable dependiente.

Preguntas de encuestas realizadas a diferentes empresas del sector florícola en el Ecuador

En el presente trabajo se realizaron 14 preguntas que fueron enviadas por un formulario online a 19 empresas del sector florícola de la provincia de Pichincha del Ecuador, de las cuales no se obtuvieron respuestas. Ver apéndice A.

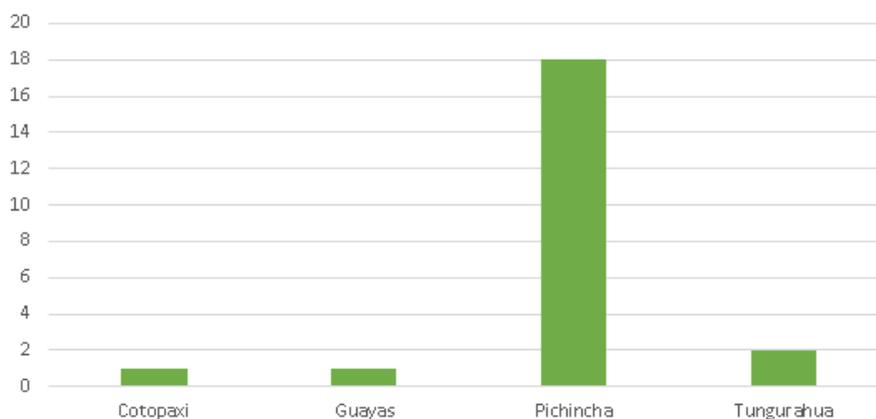
Luego se realizaron 6 preguntas con los puntos más importantes relacionados a las variables dependiente e independiente del tema de investigación y se procedió a realizar las encuestas de las cuales solo 22 empresas dedicadas a la producción y exportación de flores respondieron. Ver apéndice B. A continuación, se presentan las preguntas realizadas y los resultados:

1. ¿De qué provincia provienen las flores que vende?
2. ¿Se dedica a la exportación?
3. ¿Cuenta con plan de distribución?
4. ¿Venden rosas?
5. ¿Venden astromelias?
6. ¿Venden otro tipo de flores?

Resultados de encuestas realizadas a las empresas

Figura 8

Pregunta 1 ¿De qué provincia provienen las flores que vende?

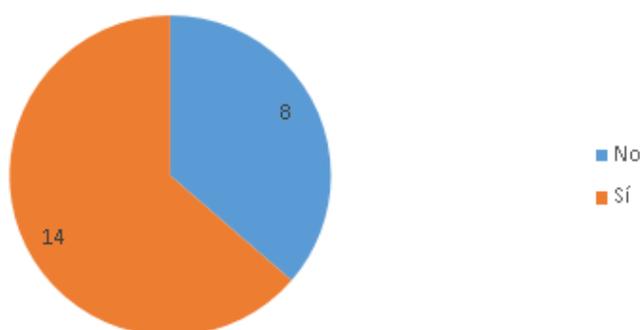


Nota. El gráfico indica las provincias de donde provienen las flores comercializadas por las empresas encuestadas.

De las 22 empresas encuestadas se obtuvo que la mayoría comerciaba flores procedentes de la provincia de Pichincha, con 18 de las respuestas totales. La provincia de Tungurahua obtuvo 2 respuestas mientras que Guayas y Cotopaxi contaron con solo una empresa cada una, afirmando que sus flores provienen de ahí. Se puede apreciar que el sector florícola ecuatoriano presenta una tendencia fuerte a operar con flores de la provincia de Pichincha debido a las condiciones que presenta y a la calidad de su producto.

Figura 9

Pregunta 2 ¿Se dedica a la exportación?

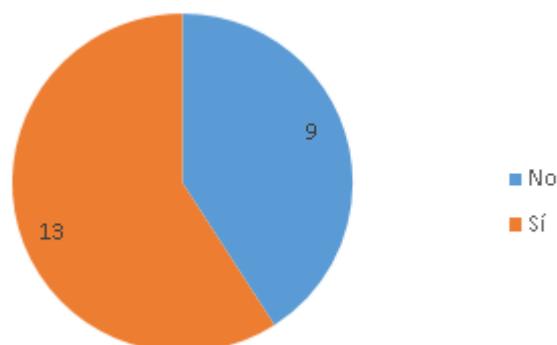


Nota. El gráfico señala las empresas que se dedican a la exportación.

El 64 % de las empresas encuestadas se dedica a la exportación de flores, lo que indica que es un sector con alto potencial exportador.

Figura 10

Pregunta 3 ¿Cuenta con un plan de distribución?

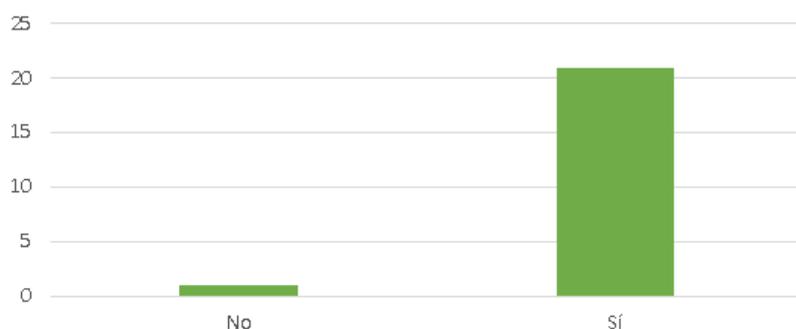


Nota. El gráfico muestra las empresas que cuentan con un plan de distribución.

El 59 % de las empresas encuestadas cuentan con un plan de distribución. Se observa que es una proporción menor a la de empresas que exportan por lo que es un aspecto en el que se puede mejorar. Si más empresas adoptan un plan de distribución, pueden utilizar sus recursos de una manera más eficiente y disminuir sus costos de logística.

Figura 11

Pregunta 4 ¿Venden rosas?

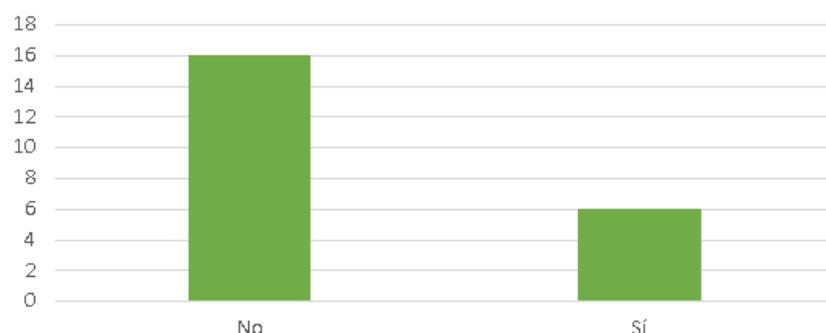


Nota. El gráfico muestra las empresas que se dedican a la venta de rosas.

De las 22 empresas encuestadas, 21 afirmaron que las rosas forman parte esencial de sus actividades comerciales, lo que representa una contundente mayoría y demuestra su estatus como producto insignia en el sector florícola ecuatoriano. Asimismo, se puede concluir que existe una gran demanda por este tipo de flor.

Figura 12

Pregunta 5 ¿Venden astromelias?

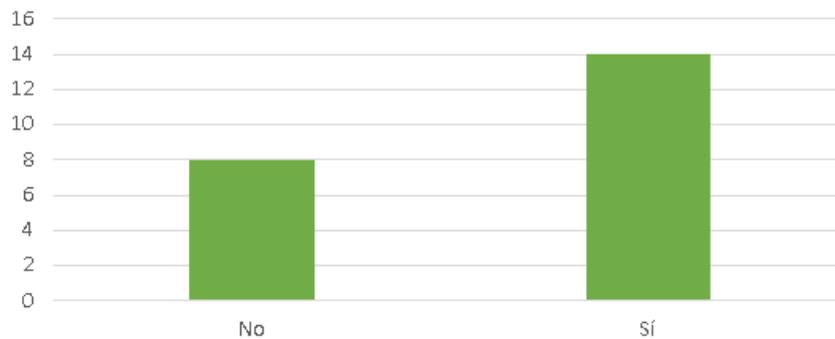


Nota. El gráfico muestra las empresas que se dedican a la venta de astromelias.

Las astromelias representan el segundo tipo de flor que más manejan los comerciantes de flores que contestaron la encuesta pese a que solo el 27 % de empresas atestigua que operaban con estas.

Figura 13

Pregunta 6 ¿Venden otro tipo de flores?



Nota. El grafico muestra que las empresas venden otro tipo de flor.

De las 22 empresas encuestadas, 8 afirmaron que no venden otro tipo de flor más que rosas, astromelias. Sin embargo, 14 empresas afirmaron que cuentan con una gran variedad de flores, no solo las mencionadas anteriormente.

También se realizaron dos entrevistas a representantes de empresas medianas que se dedican al cultivo y comercialización de flores. Ambas informaron que se dedican a la exportación de rosas como su principal actividad comercial, además que utilizan los colores de las rosas como principal atributo a considerar para catalogarlas puesto que venden en colores variados.

Las dos empresas señalaron que sí cuentan con un plan de distribución internacional, pero mencionaron distintos aspectos relevantes principales a tener en cuenta al momento de realizarlos. Una se enfocó en los cronogramas y el registro de actividades para asegurarse de que se cumplan los plazos establecidos mientras que la otra enfatizó que es importante cumplir con la documentación, registros sanitarios y un agente en el país destino.

Informaron que el uso de la tecnología es fundamental para tener un seguimiento del proceso y asegurarse de que el producto llegue al punto de desembarque a tiempo. Adicionalmente, mencionaron que es necesario asegurarse de

que las rosas se encuentren bien preservadas hasta llegar a su país de destino. Dentro de los servicios que contratan se destacó que los seguros son esenciales puesto que con su utilización pueden verse protegidos ante adversidades económicas.

Al decidir expandir su mercado, realizaron estudios de mercado para ver la rentabilidad y tuvieron en cuenta qué tan bien establecidas estaban las flores ecuatorianas con los consumidores del país destino. En este aspecto mencionaron que Estados Unidos es el principal destino de sus rosas, pero que una parte relevante de sus relaciones comerciales también están en la Unión Europea, principalmente España, Italia y los Países Bajos.

La teoría de la planificación de Molins fue muy influyente para la realización de este proyecto, pues su enfoque en organizar los pasos para poder cumplir un objetivo tiene un fuerte impacto en el Capítulo III que es el propositivo. La metodología aplicada para recopilar datos permitió adquirir información de empresas que exportan, así como de aquellas que solo producen para el mercado local e informa sobre los tipos de flores más comunes en el sector florícola ecuatoriano. Las referencias más relevantes para la investigación fueron por parte del Banco Central del Ecuador y el Ministerio de Agricultura y Ganadería puesto que señalaban información actualizada del sector exportador de las flores ecuatorianas, incluyendo cantidades y destinos.

Capítulo III: Propositivo

Metodología del Plan de distribución Internacional de Flores

En Ecuador existen varias empresas florícolas que cuentan con diversos planes de distribución internacional, por ello se detalla a continuación una metodología para desarrollar un plan de distribución internacional de flores teniendo como destino los Países Bajos.

Posteriormente, se exponen varios pasos para desarrollar la metodología del plan de distribución internacional de flores, que inicia con un análisis FODA, en el cual se identifican las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del plan de distribución internacional. Los siguientes pasos son; analizar los puntos que abarcan la producción, establecer las diversas contrataciones, considerar las restricciones, analizar las regulaciones y certificaciones, analizar las operaciones que conlleva la distribución logística del producto y la distribución comercial internacional, asimismo considerar el canal de distribución, analizar las rutas marítimas y aéreas, establecer el transporte internacional y analizar la satisfacción del cliente.

1. Análisis FODA

El presente análisis FODA muestra los puntos considerados en cada una de las características internas y externas del plan de distribución de flores de Pichincha propuesto continuación.

Fuerzas:

- Detalle de contratación, regulaciones y certificados
- Se presenta el proceso de carga y los documentos relevantes

Oportunidades:

- Crecimiento económico a nivel mundial
- Buen reconocimiento en Países Bajos de las flores ecuatorianas

Debilidades:

- Falta de experiencia en aplicación real
- Limitado conocimiento de agentes de distribución en Países Bajos

Amenazas:

- Restricciones por la pandemia COVID-19
- Crisis de los contenedores

2. Producción

El primer punto que la empresa debe tener en cuenta para su plan de distribución internacional es el tipo de carga que manejará, el que se redacta a continuación es sobre las flores, que se definen como un tipo de carga perecedera ya que sufren degradación común en sus características físicas y químicas, debido a su alta perecibilidad la vía aérea ha sido el sistema de transporte preferido por parte de los exportadores.

Luego se procede a establecer la preparación de las flores, en cuanto a embalaje, marcado y unitarización. Es pertinente que el diseño del empaque y embalaje se ejecute bajo La Organización Internacional de Normalización “ISO” 7001, debido a que posibilitan el correcto manejo de los empaques de flores, pues su distribución internacional conlleva varios procesos en cada una de las partes de la cadena logística.

Las condiciones climáticas en las que se encuentren las flores para su entrega al consumidor final representan un factor importante para su distribución internacional. Por ello, se debe garantizar la frescura y conservación de la flor a través de la disminución de la tasa respiratoria que asegure el empaque, ya que, si la temperatura ambiente aumenta, por consiguiente, incrementa la tasa respiratoria ocasionando que la flor envejezca y se deteriore completamente.

En definitiva, el marcado del empaque es otro punto considerable en la distribución debido que el proceso de marcado se realiza a través de la impresión directa o rótulos adhesivos, 86 etiquetas, o caligrafiado manual según norma ISO 7000 y de rotulado específico. Para la distribución física internacional el correcto marcado facilita la trazabilidad de la mercancía y la fácil localización de esta con los documentos que amparan el embarque. (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2019, pp. 85-86)

En el proceso de empaque es necesario que la finca mantenga las cajas en un espacio frío al menos 24 horas antes de colocar las flores, ya que permitirá darle un entorno en condiciones favorables posterior a su transporte. Los ramos de flores deben pasar por un proceso de hidratación antes de estar completamente empacados, estos son depositados en envases con líquido hidratante dentro de un espacio con temperatura baja. Posteriormente, los ramos de flores son colocados en las cajas armadas teniendo en cuenta su tamaño.

Por otro lado, la paletización y la contenedorización constituyen las categorías más generales de unitarización de carga. Es preciso mencionar que las empresas exportadoras deben predestinar un correcto tamaño de cajas debido a que permitirá una óptima paletización e incluso una reducción en costos de logística. Si la empresa opta por el transporte marítimo, se descarta el manejo de cajas de manera individual, dando paso al uso de pallets de madera para mejorar los tiempos de carga y descarga del contenedor.

En vista de que las flores son un producto perecedero de exportación dificulta su carga y estiba, por lo que se deben tener los cuidados necesarios para que lleguen correctamente a su destino.

3. Contratación

A continuación, se deben tener en cuenta las diversas contrataciones de transporte para que las flores lleguen hasta los puntos de partida, que pueden ser aeropuertos o puertos dependiendo de la dimensión de la carga. Estas contrataciones se van a definir por el Incoterms, este debe estar en el contrato de compraventa, para que se tengan en cuenta las responsabilidades y obligaciones de cada parte que participa en el negocio, en la etapa de ejecutar la transacción.

Además, se debe priorizar la contratación de seguro, Concha y Pozo (2016) expresó que las cargas que se exportan a los mercados internacionales pueden sufrir daños en el proceso de transporte internacional, por eso es esencial contratar una póliza de seguro, para evitar una pérdida considerable causada por algún inconveniente. En un contrato de seguro de transporte se señalan las acciones que las partes deben tomar si ocurriera algún siniestro. Estos seguros pueden ser contratados tanto en el país de origen como en el destino final.

En el mes de septiembre del año 2021, de acuerdo con el reporte de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, las empresas con mayor margen de contribución en la rama de pólizas de transporte fueron Seguros Equinoccial, Chubb Seguros Ecuador S.A., Zurich Seguros Ecuador S.A y Mapfre Atlas. (Supercias, 2021, p. 1)

La contratación de seguros garantiza la reducción de pérdidas económicas, sin embargo, no asegura el cumplimiento de los contratos que tenga la empresa con los clientes internacionales. Es importante tener en cuenta la gestión y niveles de riesgo, en consecuencia, controlar su impacto.

4. Restricciones

La Unión Europea posee un arancel Erga Omnes, es decir que aplica a todos los países terceros ajenos al bloque comercial. Como consecuencia, esta obligación aplica a las importaciones provenientes de Ecuador. Bajo este régimen, los bienes pertenecientes a la clasificación arancelaria 0603 que se refiere a flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma, tienen que pagar un arancel de 8,50 % sobre el precio base. (Comisión Europea, 2021, p. 1)

La Unión Europea posee medidas restrictivas como herramienta fundamental en su política de seguridad común extranjera, mediante la cual pueden intervenir para prevenir conflictos o responder a una crisis actual o emergente.

Pese a ser llamadas sanciones, estas medidas restrictivas no son punitivas, sino que son preventivas y buscan traer cambio en políticas o actividades al dirigirse a países terceros, tanto entidades como individuos, responsables de comportamiento maligno. Las sanciones pueden ser diplomáticas o económicas y financieras, siendo aplicadas cuando no se cumplan con el Estado de Derecho o la legislación internacional.

5. Regulaciones y certificaciones

Los Países Bajos es el mercado objetivo en el cual se basa la presente investigación, y este se encuentra regulado por la Unión Europea, por ello se requiere estrictas regulaciones técnicas y certificaciones en cuanto a la seguridad del uso y consumo de los productos. Para el caso específico de exportación de flores se requiere documentos fitosanitarios, correcto etiquetado, certificación Globalg A.P., certificado FairTrade, certificado de Flower Label Program, normas ISO 14001.

Los requisitos fitosanitarios son de suma importancia debido a que previenen el ingreso de plagas, y es imprescindible para la exportación de flores hacia la Unión Europea. El exportador debe contar con el certificado fitosanitario que es implementado por el Organismo Nacional de Protección Fitosanitaria “ONPF”.

En cuanto al etiquetado, es pertinente que la caja cuente con información general de las flores que se van a exportar y su descripción como; variedad, número, longitud del producto, trazabilidad de la finca, e incluso indicar la procedencia de la flor.

La certificación Globalg.A.P. establece una serie de normas para el caso de exportación de flores, se requiere la norma de flores y ornamentales que cubre; material de reproducción vegetal, gestión del suelo y de sustratos, uso de fertilizantes, productos fitosanitarios, cosecha, como también los tratamientos postcosecha. Este certificado asegura a los compradores que las producciones en las fincas usan una cantidad mínima de insumos químicos para reducir la huella ambiental y contar con buenas prácticas de la agricultura. (Globalg.A.P., 2021)

FairTrade es un requisito que certifica que los procedimientos y actividad empresarial realizada diariamente se fundamentan en la justicia, es decir que cumple con las normas dispuestos por FairTrade International. Las correctas medidas de salud, seguridad organizacional, remuneración adecuada para los productores y colaboradores, condiciones laborales dignas, cuidado del ecosistema, entre otros principios, son los puntos más importantes en los cuales está orientada esta certificación. La Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Pequeños Productores y Trabajadores de Comercio Justo (2021) expresó que:

En Ecuador hay 11 plantaciones de flores de FairTrade que trabajan para garantizar un trato justo a los trabajadores: Flormare; Joygardens; Servicio de calidad; Agroganadera Espinosa Chiriboga; Compañía Agropromotora del Cotopaxi - Agrocoex; Hojaverde; Inversiones Ponte Tresa; Rosas del Monte Rosemonte; Jardines Piaveri; Roma Verde; y Nevado Ecuador. Las plantaciones generan 2.195 puestos de trabajo, el 56 % de los cuales están ocupados por mujeres. (p. 26)

Flower Label Program “FLP” es una certificación que promueve la responsabilidad con el medio ambiente e impulsa un cultivo social de la flor, cuyo enfoque es el correcto uso de residuos, tratamiento del suelo, condiciones dignas de trabajo, entre otras. International Trade Centre (2011) indica que “este programa cubre 300 variedades de rosas, claveles, lirios, hydrangeas, ornithogalum, calas, limonium/estátice. Además, ofrece acceso en línea gratuito a información y documentación que ayudan a las empresas a comprender el programa FLP y los pasos a seguir para participar en el programa de certificación”. (p. 1)

La Organización Internacional de Normalización “ISO” 14001 es una norma internacional que contiene los requisitos necesarios para implantar un Sistema de Gestión de Medioambiental. La ISO 14001, fue diseñada para ayudar a las organizaciones a mejorar desempeño ambiental y demostrar una gestión sólida. Además, la norma ISO 14001 es el sistema de gestión ambiental más popular en todo el mundo.

El propósito de ISO 14001 es concienciar a la industria sobre la interacción entre la producción, los productos de la empresa y el medio ambiente. La norma requiere una mejora constante en el desempeño ambiental de la empresa o instalación. En relación con la enorme aceptación de la norma de calidad ISO 9000, la certificación de gestión ambiental ISO 14001 se ha cumplido con un entusiasmo moderado entre las instalaciones industriales. (Bellesi et al., 2005)

6. Operaciones

La empresa transportista previamente contratada aceptará toda la responsabilidad sobre la mercancía que se lleva al terminal de carga. Además, el

conductor deberá contar con la “Guía de Remisión”, que es un documento calificado por el Servicio de Rentas Internas que soporta el tránsito de la carga a nivel nacional.

Este documento se lo entregará previamente al chofer, cuando se retire la mercadería en la finca. Después de que la carga y estiba haya finalizado, se supervisará que todo se encuentre bien asegurado y cerrado. La empresa transportista debe administrar una ruta segura y rápida, por el tipo de carga perecedera, además contar con un Sistema de Posicionamiento Global.

7. Terminal de Carga

Para la entrada al terminal de carga se necesitan documentos como; cédula de identidad, hoja de coordinación de la carga, guía de remisión y documentos de la carga. Cuando todos estos documentos han sido otorgados al operador, se puede entregar la carga, sin embargo, puede existir la posibilidad que sea escogido para una inspección no intrusiva. Es importante contar con el documento de coordinación de carga, debido a que indica información sobre la carga que se entregará, cuyo documento debe ser enviado a aduana y a los policías antinarcóticos, prosperando la seguridad aeroportuaria.

El transporte aéreo es el más usado para la exportación de flores, por ser una carga perecedera, sin embargo, puede existir complicaciones cuando existen retrasos por parte de los transportistas y no se logran enfriar las flores. Se debe trabajar de forma coordinada para cumplir con la calidad y control de temperatura de las flores.

Taco (2015) indicó que:

Los documentos que se requieren para la exportación de flores frescas son los siguientes.

Documentos requeridos generales

- Factura comercial de exportación
- Documentos de transporte
- Lista de carga
- Declaración del valor en Aduanas
- Seguro de transporte

- Documento único Administrativo
- Licencia de importación para productos agrícolas
- Certificados de bienes sujetos a derechos preferenciales

De ahí se puede mencionar que los documentos internacionales de mayor importancia para el comercio son los siguientes:

- Declaración Aduanera de Exportación
- Documento Internacional de Transporte.
- Factura Comercial.
- Registro de Precios.
- Certificado de Origen.
- Conocimiento de Embarque.
- Seguro de Transporte.
- Certificado Sanitario.
- Adjuntar lista de empaque.
- Ordenes de Embarque Régimen 15 y Régimen 40.
- Listado de Empaque.
- Certificados.
- RUC de exportador.
- Registro como exportador a través de la página web de la Corporación Aduanera Ecuatoriana.

Declaración Aduanera única Régimen 15: Esta orden se la realizara por vía electrónica por el Ecuapass para que este registrada en zona primaria el puerto de embarque.

Declaración Aduanera única Régimen 40: Esta orden se realizará para liquidar y sirve para regular la exportación. (pp. 40-43)

8. Canal de distribución internacional

Los canales de distribución posibilitan el desplazamiento de las cargas, las flores para este caso de estudio, a través de los intermediarios hasta el consumidor final. Los intermediarios son agentes que realizan las actividades con eficiencia durante el proceso de distribución ofreciendo ventajas a las empresas. Los intermediarios son:

- Agente comercial
- Mayorista
- Minorista
- Distribuidor

Los intermediarios ayudan a simplificar los intercambios comerciales en el proceso de entrega del producto a consumidor final, cuando se refiere a productos agrícolas, se realiza el proceso de compra a los productores para luego clasificar y acumular el producto en cantidades idóneas logrando satisfacer la demanda de los mercados objetivo.

Dependiendo del número de agentes que intervienen desde la empresa fabricante hasta que llega el consumidor final podremos definir un canal como directo, indirecto, corto, largo, doble. Además, los intermediarios suministran financiación a diferentes figuras del canal de distribución y llevan a cabo las actividades de distribución con mayor eficiencia, con menor costo que los fabricantes o consumidores. En cuanto a su distribución se clasifica en:

Distribución Intensiva: Por medio de la cual se exponen los productos en todos los lugares posibles de comercialización.

Distribución Exclusiva: Se caracteriza por la concesión de exclusividad de distribución del producto a unos pocos distribuidores, con delimitaciones geográficas; pero con la condición expresa de que tales concesionarios se abstengan de vender productos de la competencia.

Distribución Selectiva o múltiple: Proporciona un debilitamiento relativo de los controles que aspira todo productor; reduce los costos de mercadotecnia de los productos y permite una penetración más controlada de los mercados o segmentos de mercado, que en particular interesen a los productores. (Gómez, 2010)

La empresa debe diseñar su canal de distribución teniendo en cuenta el número y capacidades de los intermediarios que mejor se ajusten a su plan, producto de exportación, la delimitación de responsabilidades, el mercado destino y su presupuesto.

Figura 14

Canal de distribución



Nota. Este ejemplo de canal de distribución está basado en el incoterm FOB.

La Figura 14 representa a un canal de distribución indirecto largo basado en la entrega FOB, el cual es aprovechado por medianos y pequeños productores, ya que permite que el importador se haga cargo de los costes de transporte, trámites de importación, descarga y entrega de la mercancía, e incluso la responsabilidad de pérdida o daño de la carga recae sobre el importador.

Desde el punto de producción en las fincas hasta su llegada al puerto de embarque, las flores pasan por un control logístico y de calidad, pues son una carga perecedera que se debe manejar de forma eficiente, de lo contrario puede subir daños en el proceso logístico.

9. Rutas Marítimas y Aéreas

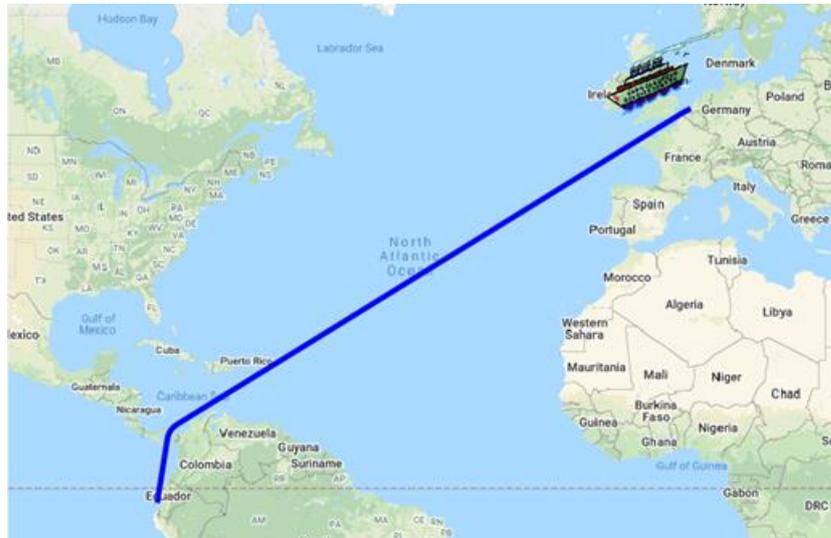
Los Países Bajos es reconocido como una puerta de entrada al comercio y distribución al continente europeo, cuentan con dos puertos principales entre estos están Rotterdam y Ámsterdam. El puerto de Rotterdam proporciona una contribución sustancial a la competitividad internacional de las empresas que se dedican a la importación y exportación en los Países Bajos. Este puerto se utiliza para la exportación de flores ecuatorianas, pues resulta más conveniente porque acepta cargas comerciales y a través de él se llega fácilmente a una gran parte de Europa. Ver Figura 15.

Por otro lado, los Países Bajos cuentan con cuatro aeropuertos internacionales como; Ámsterdam Schiphol, Rotterdam La Haya, y Maastricht Aachen, Eindhoven y Groninga. El aeropuerto internacional de Shiphol cuenta con cuantiosas instalaciones

habilitadas para conducir y almacenar diversos tipos de carga. Además, posee una ubicación idónea que permite realizar su servicio de transporte de manera eficaz. La localidad de Aalsmeer ubicada en Holanda Septentrional es reconocida a nivel mundial como un punto principal de comercio de flores.

Figura 15

Ruta marítima de Guayaquil a Rotterdam



Nota. Recuperado de *nombre de figura*, por Route Generator, 2022, (<http://www.routegenerator.net/>)

Hapag-Lloyd es una empresa líder a nivel mundial en exportación de cargamento con oficina en Guayaquil, que ofrece servicio de una ruta desde el puerto de Guayaquil a Rotterdam en Países Bajos. Ver Figura 16.

Figura 16

Horarios de salida desde Guayaquil a Rotterdam

Start Location	Port of Loading	Transshipments	Vessels / Services	Port of Discharge	Transit Time (days)
● GUAYAQUIL EC 2022-01-19	POSORJA EC 2022-01-21	0	GUAYAQUIL EXPRESS / 1249N / SWX	ROTTERDAM NL 2022-02-08	20
○ GUAYAQUIL EC 2022-01-26	POSORJA EC 2022-01-28	0	CMA CGM ARKANSAS / 1250N / SWX	ROTTERDAM NL 2022-02-15	20
○ GUAYAQUIL EC 2022-02-02	POSORJA EC 2022-02-04	0	COSCO SHIPPING VOLGA / 1251N / SWX	ROTTERDAM NL 2022-02-22	20
○ GUAYAQUIL EC 2022-02-09	POSORJA EC 2022-02-12	0	CARTAGENA EXPRESS / 1252N / SWX	ROTTERDAM NL 2022-03-01	20

Nota. El tiempo de tránsito total es de 20 días y el cargo de flores se debe realizar en el puerto de Posorja. Tomado de *Interactive Schedule* por Hapag-Lloyd, 2022,

(<https://www.hapag-lloyd.com/es/online-business/schedule/interactive-schedule/interactive-schedule-solution.html?sn=GUAYAQUIL&sl=ECGYE&sp=&en=ROTTERDAM&el=NLRTM&ep=3011&exportHaulage=MH&importHaulage=MH&departureDate=2022-01-21&weeksAfterStart=4&reefer=N>)

Unas de las posibles rutas de tránsito de las flores exportadas a Países Bajos, se puede llevar a cabo por transporte aéreo desde el Aeropuerto Mariscal Sucre de Quito hasta el Aeropuerto de Rotterdam, o por transporte marítimo desde el Puerto de Aguas profundas en Posorja hasta el Puerto de Rotterdam. Ver Tabla 6.

Tabla 6

Tránsito desde puerto y aeropuerto ecuatorianos

Lugar de Desembarque	Lugar de Embarque
Rotterdam	Aeropuerto Mariscal Sucre de Quito
Rotterdam	DP World Posorja, el puerto de Aguas Profundas en Posorja

Nota. Puertos y aeropuertos de desembarque y embarque de carga de flores ecuatorianas.

Para el 2018, el Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre de Quito (2018) expuso que fueron transportadas 15 000 toneladas de flores, desde el 20 de enero hasta el 10 de febrero del 2018. De acuerdo con Andrew O' Brian, presidente y director de esta entidad, la ampliación de la plataforma de carga fue una labor iniciada por Corporación Quiport para cubrir las demandas de una de las principales industrias del país debido a que se acercaban fechas festivas a nivel mundial como lo es San Valentín.

Además, continúan trabajando para contribuir positivamente a las condiciones del comercio internacional en Quito y Ecuador, sus actos tienen como objetivo ofrecer facilidades a los usuarios, empresas y aerolíneas para seguir haciendo del Aeropuerto de Quito la puerta de entrada del desarrollo del Ecuador.

10. Transporte en país destino

Posteriormente, la mercancía se carga en el medio de transporte internacional, a veces se recurre al agente de carga, que es un intermediario. El terminal de carga hace la función de entregar la mercancía al transportador principal. Para manipular adecuadamente las flores es necesario que se determine el tipo de carga, peso, volumen y perecibilidad de la carga cuando se realiza el ingreso a las terminales.

La Hoja de Coordinación de Carga es un documento que se envía al aeropuerto con información sobre la unidad a ingresar y se requiere para su autorización. Los protocolos de seguridad establecen que cada vehículo que ingrese al aeropuerto tiene que presentar su debida hoja de coordinación de carga para evitar cualquier intrusión indeseable que podría perjudicar la seguridad aeroportuaria.

11. Satisfacción del cliente

El mercado de Países Bajos es un mercado saturado de ofertas de empresas florícolas nacionales y extranjeras de alto nivel, lo que lo define como un mercado competitivo. Sin embargo, Ecuador es considerado como el productor de rosas de mayor calidad a nivel mundial, según datos del Ministerio de Asuntos Exteriores neerlandés. Las empresas ecuatorianas ofertan flores muy bellas y de alta calidad, que son apreciadas por su singular característica, generando grandes niveles de satisfacción a los clientes de este mercado. (El Comercio, 2014)

Los consumidores regulares de flores en los Países Bajos consideran a la flor ecuatoriana como una de las mejores del mundo, incluso personas que no residen en el país tienen la misma perspectiva. Esto se debe a la variedad de flores que se cultivan en Ecuador y que cautivan a los consumidores por su calidad y belleza única. Además, se recalca la importancia de una eficiente distribución por parte de los intermediarios que ayude a las flores a mantener sus características.

Corporación Financiera Nacional (2017) indicó que las principales características que los compradores observan en las flores ecuatorianas son sus tallos gruesos y de gran extensión, botones grandes y colores vivos, que las distinguen de flores originarias de otros países. Además, la característica que más diferencia la rosa ecuatoriana es su larga vida después del corte, el cual es necesario para eventos de extensa duración. Entre las flores más demandadas por el mercado en Países Bajos, se encuentran las Rosas y las Gypsophilas.

Conclusiones

En base a la investigación realizada y la propuesta de plan de distribución internacional se concluye que el mismo aporta positivamente a las empresas exportadoras emergentes que no cuentan uno, y permite que se realice una distribución eficiente hacia el destino en el que se basa el presente estudio, que son los Países Bajos.

Se determinó los factores que influyen en el plan de distribución internacional de flores ecuatorianas hacia los Países Bajos, que principalmente son la pandemia del COVID-19, la crisis de los contenedores y el correcto manejo de la logística del producto, es decir las correctas condiciones climáticas y manejo de las flores que se lleven a cabo por los intermediarios en la cadena logística.

Se analizó los aspectos comerciales, que están relacionados con los canales de distribución y los intermediarios que puede ser agente comercial, mayorista, minorista y distribuidor, con los que la empresa puede negociar para cumplir el objetivo de llevar las flores al cliente final.

El análisis de los aspectos logísticos permitió tener una visión mas amplia de los requisitos necesarios y las actividades relacionadas a la distribución física de las flores, además las rutas del proceso de distribución internacional de las flores de la provincia de Pichincha a los Países Bajos, se determinó que las más usadas son del aeropuerto Mariscal Sucre de Quito al aeropuerto de Rotterdam.

El desarrollo del sector florícola del Ecuador en los años 2016-2020 permitió conocer cómo ha evolucionado este sector y es evidente que la pandemia del COVID-19 impactó negativamente a los exportadores y productores de flores en el país. Sin embargo, en 2019 hubo un mayor decrecimiento del 3.9 % en valor FOB de las exportaciones de flores al mercado europeo, esto se debe a las violentas protestas de octubre del mismo año, que afectaron a los productores y las fincas.

Las ventajas que tiene Ecuador para la distribución internacional de flores a Países Bajos son la calidad de su producto final, las flores ecuatorianas son consideradas las más bellas del mundo debido a la ubicación geográfica del país, por lo que le otorga una ventaja competitiva en el mercado internacional. Su alta demanda facilita su distribución a territorios como los Países Bajos, ya que este país opta por importar flores ecuatorianas y reexportarlas a otros países con un valor agregado.

Recomendaciones

Es esencial tener comunicación con exportadores que manejan ya el comercio internacional con los Países Bajos puesto que estos afirmaron que sí cuentan con planes de distribución. Se debe promover la exportación de flores ecuatorianas, puesto que las ventajas únicas causadas por su terreno y condiciones favorables a lo largo de todo del año son únicas a nivel mundial. Para acceder al mercado neerlandés es importante que se realice contacto con una agencia de distribución, debido a que ellos tienen alto nivel de experticia en este ámbito y acuerdos con puntos de ventas.

Referencias

- Abreu, J. L. (2014). *El Método de la Investigación*. Spentamexico:
[http://www.spentamexico.org/v9-n3/A17.9\(3\)195-204.pdf](http://www.spentamexico.org/v9-n3/A17.9(3)195-204.pdf)
- Access2Markets. (2021). *Estadísticas comerciales de la UE (excluido el Reino Unido)*. <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es/statistics>
- Acosta, A. (2017). *Canales de distribución*. Repositorio digital Fundación Universitaria del Área Andina:
<https://digitk.areandina.edu.co/bitstream/handle/areandina/1270/Canales%20de%20Distribuci%c3%b3n.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre de Quito. (2018). *Unas 15 000 toneladas de flores serán transportadas de Quito al mundo por san Valentín*.
<https://www.aeropuertoquito.aero/es/noticias-del-aeropuerto/357-unas-15-000-toneladas-de-flores-seran-transportadas-de-quito-al-mundo-por-san-valentin.html>
- Andeweg, R., Irwin, G. y Louwse, T. (2020). *Governance and Politics of the Netherlands*.
https://books.google.com.ec/books?hl=es&lr=&id=MpJKEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR7&dq=netherlands+republic&ots=5vmv_EIsEQ&sig=8d5Z_65zSrJoRbv5ZqTMt-zMmSo&redir_esc=y#v=onepage&q=netherlands%20republic&f=false
- Bajo, O. (1991). *Teorías del comercio internacional*.
https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=99HyPYGM5EUC&oi=fnd&pg=PA9&dq=teoria+de+comercio+internacional&ots=cv3Bo8EygE&sig=3n-QO2nebBEWfl9I8YMJ0FaPn_E#v=onepage&q=teoria%20de%20comercio%20internacional&f=false
- Banco Central del Ecuador . (2020). *Evolución del comercio no tradicional ecuatoriano*.
<https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/BOLETIN352020.pdf>
- Banco Central del Ecuador . (2021). *Evolución de la Balanza Comercial por Productos de enero a octubre del 2021*.
<https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc202112.pdf>

- Barría, C. (2021). *La emergencia de los contenedores: cómo una de las mayores crisis del transporte marítimo de la historia puede afectar tu bolsillo*.
<https://www.bbc.com/mundo/noticias-58324770>
- BBC News Mundo. (2019). *Por qué Holanda quiere que el mundo ya no le llame así (y cómo hay que decirle ahora)*. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-49940542>
- Bellesi, F., Lehrer, D. y Tal, A. (2005). *Comparative advantage: The impact of ISO 14001 Environmental Certification on Exports*.
<https://pubs.acs.org/doi/pdf/10.1021/es0497983>
- Carreño, A. (2017). *Cadena de suministro y logística*.
<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=SaLNDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT12&dq=cadena+de+suministro+y+logistica&ots=1M8VJCdOag&sig=A4cPRHx3S-bZW8PTvfTXEhzIADc#v=onepage&q=cadena%20de%20suministro%20y%20logistica&f=false>
- Cedillo, C., González, C., Sotomayor, J. y Salcedo, V. (2021). *El sector florícola del Ecuador y su aporte a la Balanza Comercial Agropecuaria: período 2009-2020*. Revista Científica y Tecnológica UPSE:
<https://incyt.upse.edu.ec/ciencia/revistas/index.php/rctu/article/view/549/497>
- Chavarro, J. (2021). *Marketing & Agronegocios: los cultivos ornamentales en América Latina (flores, plantas y follajes): un negocio que evoluciona constantemente*. Metroflor-agro:
<https://www.metroflorcolombia.com/marketing-agronegocios/>
- Comisión Europea. (2021). *Información de medidas TARIC*. Unión de impuestos y aduanas:
https://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/deferred_report_result?BATCH.JOB.job%20id=dea6a940-0a86-5c73-6e6b-efccd113a85e&xaction=result&BATCH.JOB.job%20agent%20entry%20name=DDSTARICAgentEntry
- Concha, A. y Pozo, N. (2016). *La influencia del contrato de seguros de transporte internacional de mercancías*.
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/12857/1/TESIS%20FINAL-%20CON%20APA%206TA%20EDICION.pdf>

- Corporación Financiera Nacional. (2017). *Ficha Sectorial: Cultivo de flores*.
<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*. CFN:
<https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/downloads/biblioteca/2021/fichas-sectoriales-3-trimestre/Ficha-Sectorial-Flores.pdf>
- Dávila, H., Palacios, I., Peñas, H. y Valencia, J. (2019). *Trade marketing como estrategia de posicionamiento empresarial*. Revista de Ciencias Sociales:
<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7113720.pdf>
- De Olazábal, J., Delpero, J. y Flores, E. (2013). *Planeamiento Estratégico de las Flores*. Repositorio Institucional de la PUCP:
https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/8725/OLAZABAL_DELPERO_PLANEAMIENTO_FLORES.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Díaz, J. (2014). *Paradigmas en la investigación. Enfoque cuantitativo y cualitativo*. Academia: <https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/61258898/3477-1-10011-1-10-2014053020191118-44529-1gutn4z-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1645242986&Signature=cXaCPEuTDxs3MEMnhbo1ooZ~ghvzobjJiaNaEuMcz5JotvgLMrPcdBIT8kY-UiXrZRFM~QL7qrhIQBbmY7SJP1uiIvFfEqv6HTAP5sQ3UAev>
- El Comercio. (2014). *Holanda compite con Ecuador, el productor de rosas de mayor calidad del mundo*.
<https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/holanda-compite-ecuador-productor-rosas.html>
- Escobar, Y. y Gómez, L. (2018). *Análisis de la exportación de flores colombianas durante el período de 2012-2017*. Repositorio Institucional UCC:
https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/7611/1/2018_analisis_exportacion_flores.pdf
- Espinoza, I. (2016). *Tipos de muestreo*.
<http://www.bvs.hn/Honduras/Embarazo/Tipos.de.Muestreo.Marzo.2016.pdf>
- Expoflores. (2020). *Exportaciones sector florícola*.
<https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjoiMTg5YjM5MmEtZmE0MC00Yzli>

LTg4NjgtNWU0MjcyN2Y2YzAzIiwidCI6IjNmMmE4MmYxLTY4NWQtN
DVkZi1hMdBmLWJjN2U4Y2Y4ZGIwZSIsImMiOjR9

Expoflores. (2020). *Informe Anual de Exportaciones 2019*. Expoflores:

https://expoflores.com/wp-content/uploads/2020/04/reporte-anual_Ecuador_2019.pdf

Expoflores. (2020). *Informe Anual de Exportaciones 2019*.

https://expoflores.com/wp-content/uploads/2020/04/reporte-anual_Ecuador_2019.pdf

Expoflores. (2020). *Reporte estadístico anual 2020*. <https://expoflores.com/wp-content/uploads/2021/03/Anual-Expoflores.pdf>

Global Negotiator. (2021). *Póliza de seguro de transporte*. Diccionario de comercio internacional: <https://www.globalnegotiator.com/comercio-internacional/diccionario/poliza-de-seguro-de-transporte/>

Globalg.A.P. (2021). *Norma Globalg.A.P. para Flores y Ornamentales*.

<https://www.globalgap.org/es/for-producers/globalg.a.p./integrated-farm-assurance-ifa/crops/FO/>

Gómez , M. (2010). *Canales de Distribución*.

<http://biblioteca.esucomex.cl/RCA/Canales%20de%20distribuci%C3%B3n.pdf>

Gómez, C. y Egas, A. (2014). *Análisis histórico del sector florícola en el Ecuador y estudio del mercado para determinar su situación actual*.

<https://repositorio.usfq.edu.ec/bitstream/23000/3323/1/110952.pdf>

Grajales, T. (2000). *Tipos de Investigación*.

<https://cmapspublic2.ihmc.us/rid=1RM1F0L42-VZ46F4-319H/871.pdf>

Hapag-Lloyd. (2022, Enero). *Interactive Schedule*. [https://www.hapag-](https://www.hapag-lloyd.com/es/online-business/schedule/interactive-schedule/interactive-schedule-)

[lloyd.com/es/online-business/schedule/interactive-schedule/interactive-schedule-solution.html?sn=GUAYAQUIL&sl=ECGYE&sp=&en=ROTTERDAM&el=NLRMTM&ep=3011&exportHaulage=MH&importHaulage=MH&departureDate=2022-01-21&weeksAfterStart=4&reefer=N](https://www.hapag-lloyd.com/es/online-business/schedule/interactive-schedule/interactive-schedule-solution.html?sn=GUAYAQUIL&sl=ECGYE&sp=&en=ROTTERDAM&el=NLRMTM&ep=3011&exportHaulage=MH&importHaulage=MH&departureDate=2022-01-21&weeksAfterStart=4&reefer=N)

Hugos, M. (2018). *Essentials of Supply Chain Management, 4th edition*.

[https://books.google.com.ec/books?hl=es&lr=&id=bvNKDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR11&dq=Hugos,+M.+\(2018\).+Essentials+of+Supply+Chain+Management,+4th+edition.+&ots=E2f-](https://books.google.com.ec/books?hl=es&lr=&id=bvNKDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR11&dq=Hugos,+M.+(2018).+Essentials+of+Supply+Chain+Management,+4th+edition.+&ots=E2f-)

ff0X0z&sig=M2WwYLxYLvzP_gbtmFog-
6je2M&redir_esc=y#v=onepage&q=Hugos%2C%20M.%20(2018).%20Esse
ntial

International Trade Administration. (2021). *Netherlands - Distribution & Sales Channels*. Retrieved December 16, 2021, from International Trade Administration: <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/netherlands-distribution-sales-channels>

International Trade Administration. (2021). *Netherlands Distribution & Sales Channels*. <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/netherlands-distribution-sales-channels>

International Trade Center. (2011). *Flower Label Program* .
<https://www.forumdecomercio.org/WorkArea/DownloadAsset.aspx?id=60237>

International Trade Center. (2021). *Lista de importadores de flores cortadas y capullos de flores de un tipo apto para ramos de flores o para uso ornamental, frescos, secos, teñidos, blanqueados, impregnados o preparados de otro modo en 2020*.
https://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c%7c0603%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1

La Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Pequeños(as) Productores(as) y Trabajadores(as) de Comercio Justo (CLAC) . (2021). *Fairtrade certified flowers in Ecuador*. <https://clac-comerciojusto.org/en/redes-y-productos/otros-productos/flowers/>

Leamer , E. (1995). *The Heckscher-Ohlin Model in theory and practice* . Princeton studies in international finance : <https://ies.princeton.edu/pdf/S77.pdf>

López, R. (2021). *'Crisis de contenedores está empezando a mejorar': OMC*. Portafolio: <https://www.portafolio.co/internacional/crisis-de-contenedores-esta-empezando-a-mejorar-omc-558917>

Mackay, C., Franco, Z., Ruiz, K., Gonzáles, G. y Poveda, G. (2020). *El sector florícola ecuatoriano y su afectación en el mercado internacional producto de la pandemia causada por el Covid-19*.
<https://www.eumed.net/actas/20/covid/5-el-sector-floricola-ecuadoriano-y-su-afectacion-en-el-mercado-internacional.pdf>

- Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación. (2021). *Países Bajos*.
http://www.exteriores.gob.es/documents/fichaspais/paisesbajos_ficha%20pais.pdf
- Ministerio de producción, comercio exterior, inversiones y pesca. (2019). *Protocolo técnico, logístico y de seguridad para la exportación de flores*.
http://logistica.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/05/PTLS-Flores_2019_compressed.pdf
- Ministerio de producción, comercio exterior, inversiones y pesca. (2020). *Impacto en las exportaciones de organizaciones de pequeños productores, afectaciones, desafíos y oportunidades*. <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2020/12/Doc-completo-Impacto-Exportaciones-EPS.pdf>
- Molinillo, S. (2014). *Distribución comercial aplicada*. ESIC.
https://books.google.com.ec/books?hl=es&lr=&id=j8YPEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT4&dq=que+es+distribuci%C3%B3n+&ots=QX2duSn04A&sig=9ILbChF-b5V5TPfTX8On3IhXG2g&redir_esc=y#v=onepage&q=que%20es%20distribuci%C3%B3n&f=false
- Molins , M. (1998). *Teoría de la planificación*.
<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=RuMoNe51MMoC&oi=fnd&pg=PA2&dq=teoria+de+la+planificacion&ots=zA99PGk-3R&sig=3OT1znjMCKAJC4XO1IZM6VmRG5g#v=onepage&q=teoria%20de%20la%20planificacion&f=false>
- Morán, J. (2018). *Análisis de la producción de flores y exportaciones hacia los Países Bajos período 2012-2016*.
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/28710/1/TRABAJO%20FINAL%20MORAN%20ESPA%c3%91A.pdf>
- Morocho, N., Cisneros, M. y Soto, C. (2021). *EL Covid-19 y su impacto financiero en el sector florícola ecuatoriano. Análisis comparativo*.
https://www.593dp.com/index.php/593_Digital_Publisher/article/view/553/675
- Naciones Unidas. (2020). *El impacto del COVID-19 en América Latina y el Caribe*. Perú. <https://peru.un.org/sites/default/files/2020->

07/SG%20Policy%20brief%20COVID%20LAC%20%28Spanish%29_10%20July_0.pdf

Nogales, Á. (2004). *Investigación y técnicas de mercado*. Madrid.

https://books.google.com.ec/books?hl=es&lr=&id=LnVxgMkEhkgC&oi=fnd&pg=PA3&dq=fuentes+primarias+y+secundarias+investigacion&ots=iD0EeonlMc&sig=ebvGUWpm1KcD1meVpo1KEzeiPCk&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false

Palmieri, F. (2019). *Repensando las teorías del comercio internacional*. Instituto de Estrategia Internacional: <https://docplayer.es/128833525-Comercio-internacional-repensando-las-teorias-del-comercio-internacional-francisco-g-palmieri.html>

Procomer . (2021). *Sector de plantas, flores y follajes de Costa Rica busca abrir oportunidades en el mercado europeo* .

<https://www.procomer.com/noticia/comprador-internacional-noticia/sector-de-plantas-flores-y-follajes-de-costa-rica-busca-abrir-oportunidades-en-mercado-europeo/>

ProEcuador. (2018). *Flores forestal y elaborados*.

<https://www.proecuador.gob.ec/flores-forestal/>

ProEcuador. (2020). *Impacto del Covid-19 en los Países Bajos*.

<https://www.proecuador.gob.ec/download/88245/>

Ramos, J. y Merino, M. (2004). Mercado internacional de flor y verdes de corte. *Horticultura*.

http://www.horticom.com/revistasonline/horticultura/rh181/032_037.pdf

Robusté, F. (2005). *Logística de transporte*.

<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=kRZpBQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR3&dq=Robust%20A9+F.+%282005%29+expresa+que+la+log%20ADstic+a+puede+definirse+como+la+ciencia+que+estudia+c%20B3mo+las+mercanc%20ADas,+las+personas+o+la+informaci%20B3n+superan+el+tiempo+y>

Rosales, D. y De la Cruz, L. (2019). Vista de Los primeros 18 meses del Acuerdo Multipartes Ecuador – Unión Europea | PODIUM. *Revistas UEES*.

<https://revistas.uees.edu.ec/index.php/Podium/article/view/312/307>

Route Generator. (2022). *Interactive route from Ecuador to the Netherlands*.

<http://www.routegenerator.net/>

- Rubio, Á. y García, A. (2021). *Estrategia de canales de distribución internacionales para empresas productoras de flor cortada de clavel*.
<https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/26866/TRABAJO%20DE%20GRADO%20FINAL%2c%20Alvaro%20Alfonso%20A..pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Rushton, A., Croucher, P. y Baker, P. (2022). *The Handbook of Logistics and Distribution Management: Understanding the supply chain 7th edition*.
https://books.google.com.ec/books?hl=es&lr=&id=-jIUEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR1&dq=logistic+and+distribution&ots=wZpasr5mBL&sig=56umjqf3ClQ1ITbk7ifgX1G14qw&redir_esc=y#v=onepage&q=logistic%20and%20distribution&f=false
- Salazar, M. (2018). *Análisis de las exportaciones del sector florícola hacia la Unión Europea y su incidencia en la balanza comercial ecuatoriana periodo 2010-2015*.
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/29149/1/TRABAJO%20FINAL%20SALAZAR%20SORNOZA.pdf>
- Sánchez, A., Vayas, T., Mayorga, F. y Freire, C. (2020). *Sector Florícola Ecuador*.
<https://blogs.cedia.org.ec/obest/wp-content/uploads/sites/7/2020/06/Diagn%C3%B3stico-sector-flor%C3%ADcola-Ecuador.pdf>
- Sánchez, J. (2018). *Ventaja comparativa del sector floricultor colombiano que promueva su presencia y le permita fortalecerse en el marco del TLC con Corea del sur*. Repositorio Institucional Universitaria Agustiniiana:
<https://repositorio.uniagustiniana.edu.co/bitstream/handle/123456789/370/SanchezBetancur-JohnnyFelipe-2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Santa Clara. (2018). *Rosas ecuatorianas, ¿por qué son las mejores del mundo?* Santa Clara Gardens : <https://santaclaragardens.com.ec/web/2018/08/22/rosas-ecuatorianas/>
- Sarmiento, D., Fonseca, J., Pérez, C., Aponte, E. y Miguez, A. (2019). *Modelo logístico para el caso en estudio mercado de flores*.
<https://repository.unad.edu.co/bitstream/handle/10596/26807/dpsarmientom.pdf?sequence=1>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador . (2021). *Para Exportar*.
<https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>

- Sistema de información Pública Agropecuaria. (2021). *Comercio Exterior*.
<http://sipa.agricultura.gob.ec/index.php/comercio-exterior>
- Sulser, R. y Pedroza, J. (2004). *Exportación efectiva. Reglas básicas para el éxito del pequeño y mediano exportador*.
<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=xAUmAgalnHAC&oi=fnd&pg=PA19&dq=que+es+exportacion&ots=Zu2kC8P8de&sig=M3wDRj0veruu080qyrkdmfPbnxo#v=onepage&q=que%20es%20exportacion&f=false>
- Supercias. (2021). *Consolidado de las principales variables del margen de contribución y siniestros: Por compañía y tipo de seguro (Ramo)*.
 Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros:
https://reporteria.supercias.gob.ec/portal/cgi-bin/cognos.cgi?b_action=cognosViewer&ui.action=run&ui.object=%2fcontent%2ffolder%5b%40name%3d%27Seguros%27%5d%2ffolder%5b%40name%3d%27Reportes%27%5d%2ffolder%5b%40name%3d%27Consolidado_Variables_Margen_Contrib
- Taco, M. (2015). *Caracterización de la cadena logística en la exportación de flores del aeropuerto de Quito*. Repositorio Universidad Guayaquil:
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/8431/1/FAE-%20tesis%20para%20imprimir%20ING.%20MARCELO%20TACO-1.pdf>
- Trademap. (2020). *Lista de los exportadores para el producto 0603*.
https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c0603%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1

Apéndices

Apéndice A *Lista de preguntas*

1. ¿Qué cargo desempeña en la empresa?
2. ¿Cómo se clasifica la empresa donde labora según su tamaño, el número de empleados que maneja la empresa? (micro, pequeña, mediana, grande)
3. ¿Qué tipo de flores exporta? (rosas, claveles, gypsophilas)
4. ¿Según el tipo de flor, qué puntos de los siguientes mencionados utiliza para diferenciarlas? (El tamaño de los tallos, color, forma, ancho)
5. ¿Cuenta con un plan de distribución internacional? (Si/No)
6. ¿Qué puntos considera relevantes que deberían estar dentro de un plan de distribución internacional? (..)
7. ¿La empresa maneja mapas logísticos de distribución? (Si/No)
8. ¿La empresa maneja tecnología para el seguimiento del proceso de embarque origen destino? (Si/No)
9. ¿Qué puntos consideró la empresa para exportar su producto? (mayores ingresos, otros: ¿Cuáles?)
10. ¿Cuentan con un plan de distribución dentro del país, cuando tiene exceso de producción? (Si/No)
11. ¿Mantiene algún acuerdo de precio spot con alguna empresa en el extranjero? (Si/No) ¿La empresa donde usted labora realiza exportaciones de flores ecuatorianas a los Países Bajos? (Si/No)
12. ¿A qué mercados Internacionales exporta su producto? (_____)
13. ¿Qué puntos considera la empresa al seleccionar los mercados en el extranjero? (Precio/Convenios/Poder adquisitivo/Número de habitantes)
14. ¿La empresa ha realizado estudios de mercado a los países destino? (Si/No)

Apéndice B *Lista de empresas productoras y exportadoras encuestadas y entrevistadas*

1. Floraroma S.A.
2. Roseland Ecuador
3. Hoja Verde S.A.
4. DENMAR S.A.
5. AGROPRIM FARMS CIA LTDA
6. Ecuamagic Ecuador Magic Flowers SA
7. Diva Flor
8. Suri Flowers
9. MFlowers
10. Fresh Shelf
11. Fresh Life Floral
12. Luz of Roses
13. Ecoroses
14. Andean Flower
15. Florería Margarita
16. Floristería LuNi Flor
17. Florería Los Helechos
18. Floristería los tulipanes
19. Floristería Carmita
20. Florería Los Girasoles
21. Florería Milanova
22. Floristería de D' Locop'



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Nosotros, **Peñaherrera Pallasco, Eduardo Alexander**, con C.C: # **0951923663** y **Vásquez Albán, Eliana Carolina**, con C.C: # **0958304073** autores del trabajo de integración curricular: **Plan de distribución internacional. Caso de estudio de exportación de flores de Pichincha, Ecuador a los Países Bajos** previo a la obtención del título de **LICENCIADO/A EN COMERCIO EXTERIOR** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de integración curricular para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de integración curricular, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, a los 21 días del mes de febrero del año 2022

Nombre: **Peñaherrera Pallasco, Eduardo Alexander**

C.C: **0951923663**

Nombre: **Vásquez Albán, Eliana Carolina**

C.C: **0958304073**



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

TEMA Y SUBTEMA:	Plan de distribución internacional. Caso de estudio de exportación de flores de Pichincha, Ecuador a los Países Bajos		
AUTOR(ES)	Peñaherrera Pallasco, Eduardo Alexander ; Vásquez Albán, Eliana Carolina		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Ing. Ulloa Armijos, Ana, PhD		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y EMPRESARIALES		
CARRERA:	COMERCIO EXTERIOR		
TÍTULO OBTENIDO:	Licenciados en Comercio Exterior		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	21 febrero del 2022	No. DE PÁGINAS:	78
ÁREAS TEMÁTICAS:	Economía Internacional, Operaciones Comerciales Internacionales		
PALABRAS CLAVE/ KEYWORDS:	SECTOR FLORÍCOLA; FLORES ECUATORIANAS; LOGÍSTICA; EXPORTACIÓN; COMERCIO; FLORICULTURAL SECTOR; ECUADORIAN FLOWERS; LOGISTICS; EXPORT; COMMERCE		
RESUMEN: El sector agrícola en Ecuador ha tenido un auge en el comercio internacional, convirtiendo a la floricultura en una de las principales actividades en las exportaciones no tradicionales y un pilar fundamental para la economía del país, debido a que aporta al crecimiento del Producto Interno Bruto. El presente trabajo de investigación tiene como finalidad elaborar un plan de distribución internacional, enfocado en las flores ecuatorianas de la provincia de Pichincha hacia los Países Bajos. Adicionalmente, se expone un marco referencial para brindar un contexto global a la investigación, analizando desde una perspectiva nacional cómo las flores ecuatorianas son percibidas a nivel mundial; su historia y el impacto de la pandemia de COVID-19 en las exportaciones. Se observó el sector florícola a nivel latinoamericano y las ventajas que tienen las flores ecuatorianas sobre sus países vecinos. Asimismo, en el contexto internacional se interpretaron los acuerdos comerciales entre Ecuador y el bloque económico de la Unión Europea al cual pertenecen los Países Bajos, y se analizó la situación actual de los contenedores que afecta al sector exportador a nivel mundial. A su vez, se realizaron encuestas a empresas del sector florícola de varias provincias del país con el propósito de determinar qué clase de flores son las que más se exportan, sus características y la importancia de implementar un plan de distribución para abarcar un mercado internacional. Finalmente se presenta de forma concisa los componentes de un plan de distribución y los pasos a seguir para implementarlos.			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-979630848 +593-980923426	E-mail: eduardoalexander91@gmail.com elianavasqueza1@gmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN	Nombre: Ing. Mónica Echeverría Bucheli, Mgs.		
	Teléfono: PBX: 043804600 o call center: 2222024, 2222025 ext. 5021, 5129		
	E-mail: monica.echeverria@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			