

**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA  
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**TEMA:**

**Efectos del acuerdo multipartes en las exportaciones de flores  
ecuatorianas hacia la Unión Europea 2018-2022.**

**AUTORES:**

**Bedoya Mindiola Valeria Doménica  
Guzmán Bustos Jordi Stivens**

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

**TUTORA:**

**Ing. Alcívar Avilés María Josefina, PhD.**

**Guayaquil, Ecuador**

**A los 6 días del mes de febrero del año 2024**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA  
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo de titulación fue realizado en su totalidad por **Bedoya Mindiola Valeria Doménica** y **Guzmán Bustos Jordi Stivens**, como requerimiento para la obtención del título de Licenciado en Comercio Exterior.

**TUTORA:**

---

Ing. Alcívar Avilés María Josefina, PhD.

**DIRECTORA DE LA CARRERA**

---

Ing. Knezevich Pilay, Teresa Susana, PhD.

**Guayaquil, a los 6 días del mes de febrero del año 2024**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA  
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Yo, **Bedoya Mindiola Valeria Doménica**

**DECLARO QUE:**

El Trabajo de Titulación: **Efectos del acuerdo multipartes en las exportaciones de flores ecuatorianas hacia la Unión Europea 2018-2022**, previo a la obtención del título de Licenciado/a 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 Titulación referido.

**Guayaquil, a los 6 días del mes de febrero del año 2024**

**LA AUTORA:**

---

**Bedoya Mindiola Valeria Doménica**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA  
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Yo, **Guzmán Bustos Jordi Stivens**

**DECLARO QUE:**

El Trabajo de Titulación: **Efectos del acuerdo multipartes en las exportaciones de flores ecuatorianas hacia la Unión Europea 2018-2022**, previo a la obtención del título de Licenciado/a 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.

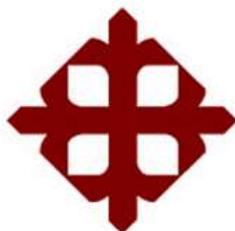
En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

**Guayaquil, a los 6 días del mes de febrero del año 2024**

**EL AUTOR:**

---

**Guzmán Bustos Jordi Stivens**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA  
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

### **AUTORIZACIÓN**

Yo, Bedoya Mindiola Valeria Doménica

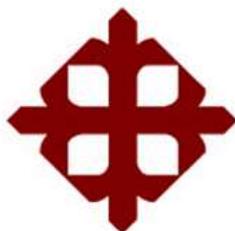
Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **Efectos del acuerdo multipartes en las exportaciones de flores ecuatorianas hacia la Unión Europea 2018-2022**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, a los 6 días del mes de febrero del año 2024**

**LA AUTORA:**

---

**Bedoya Mindiola Valeria Doménica**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA  
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

### **AUTORIZACIÓN**

Yo, Guzmán Bustos Jordi Stivens

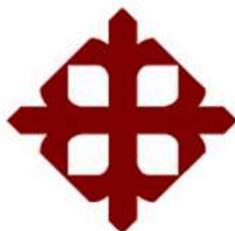
Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **Efectos del acuerdo multipartes en las exportaciones de flores ecuatorianas hacia la Unión Europea 2018-2022**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, a los 6 días del mes de febrero del año 2024**

**EL AUTOR:**

---

**Guzmán Bustos Jordi Stivens**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA  
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**Certificación de Antiplagio**

Certifico que después de revisar el documento final del trabajo de titulación denominado **EFFECTOS DEL ACUERDO MULTIPARTES EN LAS EXPORTACIONES DE FLORES ECUATORIANAS HACIA LA UNIÓN EUROPEA 2018-2022**, presentado por los estudiantes **Bedoya Mindiola Valeria Doménica** y **Guzmán Bustos Jordi Stivens**, fue enviado al Sistema Antiplagio URKUND, presentando un porcentaje de similitud correspondiente al 3%, por lo que se aprueba el trabajo para que continúe con el proceso de titulación.

 INFORME DE ANÁLISIS  
magister

**BEDOYA.VALERIA\_GUZMAN.JORDI2**

**3%**  
Textos  
suspechosos

 **3%** Similitudes  
0% similitudes entre comillas  
= 1% entre las fuentes  
mencionadas  
 < 1% Idioma no reconocido

Nombre del documento: BEDOYA.VALERIA_GUZMAN.JORDI2.docx	Depositante: María Josefina Alcívar Avilés	Número de palabras: 26.406
ID del documento: c4a4f40ceb692298c5beb98af5f8685ed72a6923	Fecha de depósito: 23/1/2024	Número de caracteres: 163.044
Tamaño del documento original: 212,47 kb	Tipo de carga: interface	
	fecha de fin de análisis: 23/1/2024	

**TUTORA:**

**Ing. Alcívar Avilés María Josefina, PhD.**

## Agradecimiento

Quiero comenzar expresando que este logro no habría sido posible sin salud y sin la bendición de Dios.

Le dedico el resultado de este trabajo a todas las personas que permanecieron junto a mí durante todos estos años y a las personas que, aunque no estuvieron físicamente a mi lado, también dejaron su huella en mi camino.

Quiero comenzar con una pequeña dedicatoria a alguien muy especial que ya no está físicamente conmigo, mi querida abuelita Lilia, cariñosamente conocida como mi "gorda Lilia". Las enseñanzas de una abuelita se llevan con uno para toda la vida. Aunque la melancolía de su ausencia duela cada día, una abuelita es una marca imborrable, un abrazo que no se olvida. Tuve el tesoro más preciado de mi infancia que aún hoy conservo en mi corazón. Aunque la extrañe en todo momento, siento que me acompaña día a día con sus legados y enseñanzas. Hoy miro este documento con admiración y algo de nostalgia. Entre lágrimas y melancolía, sé que mi abuelita está muy orgullosa de este logro adquirido y que hoy es la más bonita estrella en el cielo. Esto fue para y por ti; aún recuerdo cuando te visitaba todos los días hasta el segundo semestre o luego de la jornada laboral. Hoy, te sigo visitando, pero lo hago los fines de semana.

Agradezco de manera especial a mis padres, Miriam y Arturo, a mi tío José Antonio, a mi hermano Luis Arturo y a mi tía Janneth. Su apoyo incondicional ha sido mi roca durante los momentos difíciles y menos difíciles. Gracias por enseñarme a afrontar las dificultades sin perder la calma ni desfallecer en el intento.

Mami y Tío Joselito, quiero que sepan que este logro también es de ustedes. Estoy totalmente agradecida por todo lo que nos han dado. Su amor y apoyo han sido la base de mi fortaleza. Gracias por estar siempre a mi lado. Aprecio inmensamente las innumerables veces que me dieron consejos y aliento, animándome a no abandonar el trabajo y continuar con la universidad. Sus palabras y apoyo han sido fundamentales en cada paso de este viaje. ¡Gracias por ser mi fuente constante de inspiración!

Mi abuelita me dejó enseñanzas valiosas, pero también quiero reconocer el papel fundamental de mis padres, tío, hermano y tía en mi formación. Cada uno de ustedes ha dejado una marca indeleble en mi corazón, y sus lecciones me han guiado en cada paso de este viaje.

Agradezco con profundo aprecio a mis distinguidos docentes y guías de la carrera: la Ingeniera Teresa Knezevich, nuestra dedicada directora de carrera; la Economista María Josefina Alcívar, quien generosamente fungió como tutora de tesis; y la Ingeniera Mónica Echeverría, cuya guía como directora de tesis ha sido invaluable. Gracias por su orientación sabia y apoyo constante a lo largo de este desafiante camino académico. Su compromiso y dedicación han sido fundamentales para mi crecimiento y éxito en este trayecto.

Finalmente, pero no menos importante, quiero expresar mi sincero agradecimiento a mis mejores amigas, tanto de la universidad como de la vida. Su aliento constante ha sido un faro en los días oscuros y un motivo de celebración en los días de alegría. Ustedes me han enseñado a ser la persona que soy hoy, infundiendo en mí principios, valores, perseverancia y empeño, todo respaldado por una enorme dosis de amor y sin esperar nada a cambio.

Este documento es el resultado de no sólo conocimientos académicos sino también de lecciones de vida aprendidas a través de desafíos superados. Cada dificultad fue un peldaño que me acercó más a esta meta, y cada uno de ustedes estuvo ahí para apoyarme. Este viaje académico, que estaba programado para cinco años, se ha prolongado más allá del tiempo estimado, pero no me arrepiento de nada. Cada día ha sido una lección y cada sacrificio ha valido la pena. Gracias a todos por formar parte de este capítulo significativo en mi vida.

Gracias a todos los que han sido parte de este viaje. Su amor, apoyo y enseñanzas han contribuido enormemente a la persona que soy hoy. Aunque este capítulo académico llega a su fin, estoy emocionada por los nuevos caminos que se abren ante mí. ¡Este logro es de todos nosotros! ¡Nos graduamos!

- Bedoya Mindiola Valeria Doménica

## **Agradecimiento**

Con profunda gratitud, quiero dedicar unas palabras a quienes han sido mi faro durante esta travesía académica en esta carrera. A mis apreciados profesores, su guía ha sido más que enseñanza; ha sido inspiración. A mis queridos compañeros, su apoyo ha sido el tejido que ha fortalecido esta travesía compartida.

A mi familia, le agradezco no solo por estar ahí en los momentos difíciles, sino por ser la fuente inagotable de motivación que me impulsó a llegar hasta este punto. Cada sacrificio y aliento ha sido la esencia de mi perseverancia. Patricia y Alejandro los amo.

A todos quienes de alguna manera han dejado su huella en este camino, gracias.

Este logro es un reflejo de la colaboración y el cariño compartido. Estoy emocionalmente agradecido con cada uno de ustedes que ha sido parte integral de mi viaje universitario.

- Guzmán Bustos Jordi Stivens



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA  
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN**

---

Ing. Alcívar Avilés María Josefina, PhD.

TUTORA

---

Ing. Knezevich Pilay, Teresa Susana, PhD.  
DIRECTORA DE CARRERA O DELEGADO

---

Ing. Rodríguez Bustos Andrea Johanna, Mgs.  
COORDINADOR DEL ÁREA

---

Ing. Santillán Pesantes Jaime, MBA.  
OPONENTE

## Índice general

INTRODUCCIÓN.....	2
Capítulo I.....	4
Generalidades de la investigación .....	4
Antecedentes .....	4
Justificación .....	6
Planteamiento del Problema .....	8
Formulación del Problema .....	9
Preguntas de Investigación .....	9
Delimitación del Tema.....	10
Objetivos.....	10
Objetivo general. ....	10
Objetivos específicos.....	10
Limitaciones del Trabajo .....	10
Capítulo II .....	11
Analizar los fundamentos teóricos existentes vinculados con el tema investigado .....	11
Marco teórico .....	11
Teorías del Comercio Internacional .....	11
Estructura del mercado internacional de flores.....	32
Marco Conceptual .....	33
Marco Metodológico.....	35

Postura Epistemológica .....	35
Método .....	36
Enfoque de Investigación .....	36
Instrumentos.....	37
Capítulo III .....	39
Cuantificar las exportaciones de flores ecuatorianas hacia la Unión Europea durante el periodo de estudio .....	39
Producción de flores ecuatorianas en toneladas métricas.....	39
Hectáreas cultivadas por tipo de flor .....	41
Comportamiento de las exportaciones de flores ecuatorianas durante el periodo de estudio.....	44
Comportamiento de las exportaciones de flores ecuatorianas durante el periodo de estudio hacía la Unión Europea.....	46
La Demanda Internacional de flores.....	48
Dinámica global del mercado de flores entre 2018 y 2022 .....	51
Perfil de los líderes en exportación de flores .....	53
Análisis de las exportaciones de flores ecuatorianas ala UE antes del periodo de estudio.....	57
Principales empresas exportadoras .....	58
Capítulo IV .....	60
Desafíos y oportunidades surgidos post- acuerdo para el sector florícola ecuatoriano.....	60
Beneficios del acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea.....	60
Cuestionario para encuesta a representantes de empresas Florícolas	61

Análisis de los resultados de la encuesta .....	68
Capítulo V .....	72
Propuestas estratégicas basadas en el análisis realizado para fortalecer la posición del sector florícola ecuatoriano en el mercado europeo .....	72
Resultados esperados de la propuesta .....	74
Observatorio del mercado de flores y su dinámica .....	82
Conclusiones .....	84
Recomendaciones .....	86

## Índice de Tablas

<b>Tabla 1.</b>	38
<b>Tabla 2.</b>	40
<b>Tabla 3.</b>	42
<b>Tabla 4.</b>	43
<b>Tabla 5.</b>	45
<b>Tabla 6.</b>	47
<b>Tabla 7.</b>	50
<b>Tabla 8.</b>	54
<b>Tabla 9.</b>	56
<b>Tabla 10.</b>	57
<b>Tabla 11.</b>	59
<b>Tabla 12</b>	60
<b>Tabla 13</b>	60
<b>Tabla 14</b>	61
<b>Tabla 15</b>	61
<b>Tabla 16</b>	62
<b>Tabla 17</b>	63
<b>Tabla 18</b>	63
<b>Tabla 19</b>	64
<b>Tabla 20</b>	64
<b>Tabla 21</b>	65
<b>Tabla 22</b>	66

## Índice de Figuras

<b>Figura 1.</b> Producción de flores ecuatorianas en toneladas	39
<b>Figura 2.</b> Participación (%) por provincia del cultivo de flores	42
<b>Figura 3 Exportaciones</b> de flores ecuatorianas en millones de USD periodo 2018-2022.	43
<b>Figura 4</b> Exportaciones de flores ecuatorianas a la UE en millones de USD periodo 2018-2022.	46
<b>Figura 5</b> Principales países importadores de flores (en millones de USD), periodo 2018-2022.	48
<b>Figura 6</b> Principales países exportadores de flores (en millones de USD), periodo 2018-2022.	50
<b>Figura 7</b> Diagrama de la cadena de valor	70

## RESUMEN

Esta investigación aborda de manera exhaustiva el sector florícola ecuatoriano, enfocándose específicamente en su expansión y consolidación en el mercado europeo. En este contexto, la presente investigación se centra en analizar de manera exhaustiva las dinámicas y tendencias de las exportaciones de flores ecuatorianas hacia la Unión Europea durante este período crítico teniendo como principal objetivo analizar los efectos del Acuerdo Multipartes en las exportaciones de flores ecuatorianas hacia la Unión Europea durante el periodo comprendido entre 2018 y 2022. A través del análisis de datos cuantitativos, se evaluaron las exportaciones de flores de Ecuador a la Unión Europea, revelando tendencias importantes y destacando la relevancia económica del sector. Se identificaron desafíos clave surgidos post-acuerdo comercial, incluyendo la necesidad de cumplir con estándares europeos elevados y la creciente competencia. La investigación propone estrategias innovadoras para mejorar la eficiencia, la sostenibilidad y la competitividad del sector, incluyendo la diversificación de productos, la optimización de la cadena de valor y el fortalecimiento de la marca país. También se destacó la importancia de la responsabilidad social y ambiental en la industria, proponiendo un modelo de negocio que equilibra el crecimiento económico con la sostenibilidad y la ética. Este estudio proporciona un análisis integral del sector florícola ecuatoriano, ofreciendo elementos valiosos y estrategias prácticas para potenciar su presencia en el mercado europeo, mientras promueve prácticas sostenibles y responsables.

**Palabras clave:** Floricultura Ecuatoriana, Mercado Europeo, Exportación de Flores, Estrategias de Sostenibilidad, Comercio Internacional, Internacionalización.

## ABSTRACT

This research comprehensively addresses the Ecuadorian floriculture sector, focusing specifically on its expansion and consolidation in the European market. In this context, the present study centers on exhaustively analyzing the dynamics and trends of Ecuadorian flower exports to the European Union during this critical period, with the main objective of examining the effects of the Multi-Party Agreement on Ecuadorian flower exports to the European Union for the period between 2018 and 2022. Through the analysis of quantitative data, the flower exports from Ecuador to the European Union were evaluated, revealing significant trends and highlighting the economic relevance of the sector. Key challenges emerged post-trade agreement, including the need to meet high European standards and increasing competition. The research proposes innovative strategies to improve the efficiency, sustainability, and competitiveness of the sector, including product diversification, optimization of the value chain, and strengthening of the country brand. The importance of social and environmental responsibility in the industry was also highlighted, proposing a business model that balances economic growth with sustainability and ethics. This study provides a comprehensive analysis of the Ecuadorian floriculture sector, offering valuable insights and practical strategies to enhance its presence in the European market while promoting sustainable and responsible practices.

**Keywords:** Ecuadorian Floriculture, European Market, Flower Exportation, Sustainability Strategies, International Trade.

## INTRODUCCIÓN

La floricultura en Ecuador representa una industria vital, no solo por su contribución significativa a la economía del país, sino también por su rol en el mercado global de flores. Con una geografía y clima privilegiados, Ecuador ha destacado en la exportación de flores, especialmente hacia la Unión Europea, un mercado caracterizado por su alta demanda y estándares de calidad. Esta investigación se centra en analizar y fortalecer la posición del sector florícola ecuatoriano en el mercado europeo, un objetivo estratégico dada la intensa competencia y las cambiantes dinámicas de este mercado.

El propósito de este estudio es múltiple. Primero, se busca analizar los fundamentos teóricos relacionados con el cultivo y comercio de flores en Ecuador, brindando una base sólida para comprender las prácticas actuales y los desafíos que enfrenta el sector. Además, se cuantifican las exportaciones de flores ecuatorianas hacia la Unión Europea, proporcionando una visión clara del estado actual del comercio entre Ecuador y este importante mercado. Esta perspectiva cuantitativa es crucial para identificar tendencias, reconocer oportunidades de crecimiento y entender mejor el impacto del sector en la economía ecuatoriana.

Un aspecto crítico de la investigación es el estudio de los desafíos y oportunidades que han surgido tras la firma de acuerdos comerciales entre Ecuador y la Unión Europea. Estos acuerdos han abierto nuevas avenidas para la exportación, pero también han presentado retos en términos de cumplimiento de normativas, estándares de calidad y competencia. En respuesta a estos desafíos, la investigación propone una serie de estrategias orientadas a mejorar la eficiencia y la sostenibilidad. Estas estrategias abarcan desde la diversificación de productos hasta la optimización de la cadena de valor, buscando no solo aumentar la cuota de mercado, sino también fortalecer la imagen y percepción de las flores ecuatorianas en Europa.

Este estudio también profundiza en la comprensión de la interacción entre el sector florícola ecuatoriano y el mercado europeo desde una perspectiva socioeconómica y ambiental. Se consideran aspectos como las

prácticas de cultivo sostenibles, el impacto social de la industria en las comunidades locales y la importancia de la responsabilidad social corporativa en el comercio internacional. Al hacerlo, la investigación no solo se centra en el crecimiento económico, sino también en el desarrollo sostenible y ético del sector, alineándose con las crecientes preocupaciones globales sobre la sostenibilidad y el cambio climático.

Además, la investigación aborda la necesidad de adaptación y flexibilidad en un mercado global en constante cambio. La investigación aporta una visión integral del sector florícola ecuatoriano, destacando tanto sus fortalezas como los desafíos que enfrenta en el competitivo mercado europeo. Al combinar un análisis detallado con propuestas estratégicas pragmáticas, este estudio no solo busca contribuir al crecimiento económico de Ecuador, sino también a promover un modelo de negocio sostenible y responsable que pueda servir de ejemplo en la industria florícola global. La meta final es fortalecer la posición de Ecuador como un líder en la producción y exportación de flores de alta calidad, respetando al mismo tiempo los principios de sostenibilidad y equidad social.

## **Capítulo I**

### **Generalidades de la investigación**

En este capítulo se presenta el momento ontológico de la investigación a través del proyecto de la investigación que contiene los antecedentes, la descripción del problema, la delimitación del problema, los objetivos generales y específicos de la investigación y la justificación de la investigación, en la cual la búsqueda de que el ser quede descrito en tanto el ser.

#### **Antecedentes**

La relación comercial entre Ecuador y la Unión Europea ha sido históricamente significativa, destacándose la exportación de productos agrícolas y, en particular, las flores. La exportación de flores ecuatorianas a la Unión Europea ha representado un pilar importante en la economía ecuatoriana por décadas. La calidad y variedad de las flores cultivadas en este país sudamericano, en especial las rosas, han encontrado un mercado ávido en el viejo continente. Sin embargo, como cualquier relación comercial, ha estado sujeta a vicisitudes, desafíos y oportunidades.

El inicio del nuevo milenio marcó una etapa de cambios en las relaciones comerciales a nivel global. Las naciones y bloques económicos empezaron a buscar relaciones bilaterales y multilaterales para asegurar flujos comerciales estables y beneficiosos. En este contexto, la Unión Europea, buscando consolidar sus relaciones con la Comunidad Andina, inició conversaciones para un acuerdo comercial con sus miembros, incluido Ecuador.

Estos diálogos culminaron en la firma del Acuerdo Multipartes entre la Unión Europea, Colombia, Perú y posteriormente Ecuador. Este acuerdo, que entró en vigor para Ecuador el 1 de enero de 2017, buscaba, entre otros objetivos, liberalizar y promover el comercio, proteger inversiones y derechos de propiedad intelectual, y establecer normativas claras que permitieran un intercambio fluido entre las partes.

Con el inicio de la vigencia del Acuerdo, se generaron expectativas en diversos sectores productivos de Ecuador, ya que se esperaba que la eliminación de aranceles y la facilitación del comercio potenciarán las exportaciones. Las flores, como uno de los productos insignia de exportación

de Ecuador, no fueron la excepción. La industria florícola ecuatoriana esperaba que este Acuerdo impulsará aún más sus ventas al mercado europeo.

Es fundamental mencionar que el sector florícola en Ecuador ha sido uno de los más dinámicos y con mayor crecimiento en las últimas décadas. Según datos del Ministerio de Agricultura y Ganadería de Ecuador, este sector ha generado miles de empleos directos e indirectos, convirtiéndose en una fuente crucial de divisas para el país. Además, la calidad superior de las flores ecuatorianas, resultado de una combinación de factores climáticos, altitud y técnicas agrícolas, ha consolidado a Ecuador como uno de los principales proveedores a nivel global.

Previo al Acuerdo Multipartes, las exportaciones de flores ecuatorianas hacia la Unión Europea ya eran significativas, pero enfrentan barreras arancelarias y no arancelarias. Aunque las flores ecuatorianas gozaban de una reputación envidiable por su calidad y variedad, competían en desventaja frente a otros proveedores en el mercado europeo debido a los costos adicionales que representaban esos aranceles.

El Acuerdo prometió cambiar ese panorama. Con la eliminación gradual de aranceles y la simplificación de trámites, las flores ecuatorianas tendrían un acceso más directo y competitivo al mercado europeo. No obstante, era necesario evaluar si las expectativas generadas se traducen en resultados tangibles para el sector.

La implementación del Acuerdo Multipartes coincidió con otros fenómenos globales que impactan el comercio internacional, como las tensiones comerciales entre grandes economías y, de manera más reciente y significativa, la pandemia de la COVID-19. Estos eventos podrían haber influido en los resultados comerciales del periodo 2018-2022, lo que subraya la importancia de analizar en detalle los efectos específicos del Acuerdo en las exportaciones florícolas.

A su vez, es crucial considerar que el Acuerdo no solo influye en términos de acceso al mercado, sino también en aspectos relacionados con normativas fitosanitarias, estándares de calidad y otras regulaciones que pueden impactar la capacidad exportadora del sector florícola ecuatoriano. La adaptación a estas normativas y estándares, así como la capacidad de

aprovechar al máximo las ventajas arancelarias, también juegan un papel decisivo en la evolución de las exportaciones.

La relación comercial entre Ecuador y la Unión Europea en el sector florícola ha experimentado diversos cambios y desafíos en el periodo 2018-2022. El Acuerdo Multipartes ha sido un elemento central en esta dinámica, generando expectativas y, potencialmente, oportunidades para las exportaciones de flores ecuatorianas. Sin embargo, la complejidad del contexto global y los desafíos propios del sector hacen imperativo un análisis detallado y cuidadoso para entender completamente los efectos de este Acuerdo en las exportaciones de flores ecuatorianas hacia la Unión Europea durante este periodo.

### **Justificación**

Ecuador se ha consolidado a lo largo de los años como un país exportador de productos agrícolas, siendo la floricultura una fuente significativa de empleo e ingresos para el país. En este contexto, la Unión Europea representa uno de los mercados más codiciados y con un alto potencial de crecimiento para los floricultores ecuatorianos. Analizar las dinámicas y tendencias de las exportaciones hacia este bloque económico en el periodo 2018-2022, permite identificar oportunidades, desafíos y áreas de mejora en una industria clave para la economía ecuatoriana.

El periodo de 2018 a 2022 es particularmente relevante para este estudio, ya que, en estos años, tanto Ecuador como la Unión Europea han atravesado por diversas situaciones políticas, económicas y sociales que podrían haber influido en el comercio bilateral. Desde acuerdos comerciales hasta fluctuaciones en las demandas del mercado, pasando por retos logísticos relacionados con la pandemia de la COVID-19; todos estos factores hacen indispensable un análisis detallado de cómo han evolucionado las exportaciones de flores durante este tiempo.

Además, al entender las tendencias de las exportaciones, los productores, exportadores y decisiones políticos pueden tomar medidas informadas y estratégicas para fortalecer la posición de Ecuador en el mercado europeo. Se espera que los hallazgos de esta investigación sirvan como herramienta para la toma de decisiones, fomentando la innovación en la cadena de valor, identificando nichos de mercado potenciales y asegurando

un crecimiento sostenible y beneficioso para el sector floricultor ecuatoriano en los próximos años.

Esta industria no solo representa un aspecto crucial de la economía ecuatoriana, sino que también se ha convertido en un símbolo de su capacidad exportadora y de su potencial en los mercados internacionales. En este escenario, la Unión Europea emerge como uno de los destinos más codiciados y prometedores para los floricultores ecuatorianos, lo que resalta la importancia de estudiar las dinámicas de este mercado en particular.

Analizar las tendencias y dinámicas de las exportaciones de flores de Ecuador hacia la Unión Europea en el periodo comprendido entre 2018 y 2022 es crucial para entender el estado actual y el potencial futuro de este sector. Este lapso es especialmente significativo debido a los diversos cambios y desafíos que han enfrentado tanto Ecuador como la Unión Europea. Estos incluyen variaciones en los acuerdos comerciales, fluctuaciones en la demanda del mercado y retos logísticos, especialmente marcados por la pandemia de COVID-19. Todos estos factores, en su conjunto, hacen indispensable un análisis detallado para comprender cómo han evolucionado las exportaciones de flores durante estos años.

Más allá de un simple análisis estadístico, entender estas tendencias tiene una aplicación práctica y estratégica importante. Los productores y exportadores, junto con los decisores políticos, pueden utilizar los hallazgos de esta investigación para tomar decisiones informadas y estratégicas que fortalezcan la posición de Ecuador en el mercado europeo. Esto implica no solo adaptarse a los cambios actuales sino también anticiparse a las tendencias futuras, asegurando así un crecimiento sostenible y beneficioso para el sector.

Se espera que los resultados de esta investigación no solo ofrezcan una visión clara del estado actual de la industria floricultora en Ecuador y su relación con el mercado europeo, sino que también sirvan como una herramienta valiosa para la toma de decisiones. Esto incluye fomentar la innovación en la cadena de valor de la floricultura, identificar nuevos nichos de mercado y desarrollar estrategias que garanticen un crecimiento sostenido y beneficioso para el sector en los próximos años. De esta manera, la investigación no solo contribuye al conocimiento académico, sino que también

tiene el potencial de impactar positivamente en una industria vital para la economía ecuatoriana.

### **Planteamiento del Problema**

En el período comprendido entre 2018 y 2022, la industria de exportación de flores ha enfrentado una serie de desafíos y cambios en sus dinámicas tradicionales. Estos cambios han sido influenciados por una serie de factores, tales como las fluctuaciones económicas, políticas comerciales, la adaptación a estándares de sostenibilidad y los efectos del cambio climático, que pudieron haber modificado las tendencias y patrones de comercio entre Ecuador y la Unión Europea.

Adicionalmente, la Unión Europea ha implementado políticas de comercio y regulaciones ambientales más estrictas en los últimos años, lo que potencialmente ha influido en las prácticas y decisiones de los exportadores ecuatorianos de flores. Es esencial comprender cómo estas medidas han impactado la cantidad, calidad y variedades de flores exportadas, así como las estrategias adoptadas por los exportadores para adaptarse a este nuevo contexto.

Por lo tanto, la presente investigación busca analizar y comprender en profundidad las dinámicas y tendencias de las exportaciones de flores ecuatorianas hacia la Unión Europea en el período mencionado. Este análisis permitirá identificar las principales causas de los cambios observados, y ofrecerá información valiosa para los actores de la industria, desde productores hasta distribuidores, que buscan optimizar sus operaciones y tomar decisiones estratégicas de cara al futuro.

Ecuador ha experimentado una serie de desafíos y cambios significativos en su industria de exportación de flores, especialmente en el mercado crucial de la Unión Europea. Durante el período de 2018 a 2022, estos desafíos han sido múltiples y complejos, abarcando desde fluctuaciones económicas hasta políticas comerciales, junto con la necesidad de adaptarse a estándares de sostenibilidad cada vez más exigentes y los crecientes efectos del cambio climático. Estos factores, en conjunto, han podido alterar significativamente las tendencias y patrones tradicionales de comercio entre Ecuador y la Unión Europea, lo que requiere un análisis detallado para comprender su impacto completo.

Por otro lado, la Unión Europea ha implementado una serie de políticas de comercio más rigurosas y regulaciones ambientales en los últimos años. Estas medidas han tenido el potencial de influir en las prácticas de exportación de los productores ecuatorianos de flores, impactando aspectos como la cantidad, calidad y variedad de flores exportadas. Además, estas políticas han obligado a los exportadores a adoptar nuevas estrategias y enfoques para mantener su competitividad en este mercado en constante evolución. Comprender cómo estas regulaciones han afectado a la industria florícola ecuatoriana es fundamental para adaptarse eficazmente a este nuevo entorno comercial y regulatorio.

En este contexto, la presente investigación se centra en analizar de manera exhaustiva las dinámicas y tendencias de las exportaciones de flores ecuatorianas hacia la Unión Europea durante este período crítico. Este estudio no solo buscará identificar las causas principales de los cambios observados en el comercio de flores entre estas dos regiones, sino que también aspira a proporcionar información valiosa y práctica para todos los actores involucrados en la industria. Esto incluye desde los productores y exportadores hasta los distribuidores, quienes buscan optimizar sus operaciones y tomar decisiones estratégicas informadas para el futuro. A través de esta investigación, se espera contribuir a una mayor comprensión de los retos y oportunidades que enfrenta la industria florícola ecuatoriana, permitiendo una adaptación más efectiva a las condiciones cambiantes del mercado y fomentando un desarrollo sostenible y próspero en el sector.

### **Formulación del Problema**

¿Cuáles han sido los efectos concretos del Acuerdo Multipartes en las exportaciones de flores ecuatorianas hacia la Unión Europea entre 2018 y 2022?

### **Preguntas de Investigación**

¿Cuáles son las principales teorías y marcos conceptuales que abordan la relación comercial entre Ecuador y la Unión Europea en el contexto del Acuerdo Multipartes y las exportaciones florícolas?

¿Qué volumen y valor han tenido las exportaciones de flores ecuatorianas hacia la Unión Europea durante el periodo 2018-2022?

¿Cuáles han sido los principales desafíos y oportunidades que el sector florícola ecuatoriano ha enfrentado en el mercado europeo tras la implementación del Acuerdo Multipartes?

¿Qué estrategias podrían fortalecer la posición del sector florícola ecuatoriano en el mercado europeo en el contexto del Acuerdo Multipartes?

### **Delimitación del Tema**

Delimitación Geográfica: Ecuador

Delimitación espacial: Sector Servicios

Delimitación Temporal: Periodo 2018-2022

Delimitación teórica: Teorías del Comercio Internacional, Teorías del Desarrollo Económico.

Delimitación Conceptual: Acuerdo Multipartes, Exportaciones de flores, Comercio Exterior.

### **Objetivos**

#### **Objetivo general.**

Analizar los efectos del Acuerdo Multipartes en las exportaciones de flores ecuatorianas hacia la Unión Europea durante el periodo comprendido entre 2018 y 2022.

#### **Objetivos específicos.**

Analizar los fundamentos teóricos existentes vinculados con el tema investigado.

Cuantificar las exportaciones de flores ecuatorianas hacia la Unión Europea durante el periodo de estudio

Estudiar los desafíos y oportunidades surgidos post-acuerdo para el sector florícola ecuatoriano

Proponer estrategias basadas en el análisis realizado para fortalecer la posición del sector florícola ecuatoriano en el mercado europeo.

### **Limitaciones del Trabajo**

Aunque el Acuerdo Multipartes abarca múltiples sectores de la economía, esta investigación se limita exclusivamente al sector florícola, lo que podría no reflejar el impacto total o las dinámicas comerciales en otros sectores de exportación.

## Capítulo II

### **Analizar los fundamentos teóricos existentes vinculados con el tema investigado**

#### **Marco teórico**

Este capítulo abarca diversas teorías y conceptos que son fundamentales para analizar las dinámicas de la exportación de flores, los desafíos emergentes y las estrategias de adaptación. Se exploran teorías relacionadas con el comercio internacional, incluyendo las dinámicas de los mercados globales y las políticas comerciales, así como los principios de la sostenibilidad ambiental. Este enfoque interdisciplinario asegura una comprensión integral de los desafíos y oportunidades que enfrenta la industria florícola en Ecuador, brindando una perspectiva holística que es vital para formular recomendaciones efectivas y estrategias de crecimiento sostenible para el sector.

#### **Teorías del Comercio Internacional**

##### **La Teoría Mercantilista**

La teoría mercantilista se basa en la creencia de que la riqueza de una nación se mide por la cantidad de metales preciosos, como el oro y la plata, que posee. Los mercantilistas sostenían que un país debía exportar más de lo que importaba para acumular metales preciosos, lo que se conoce como balanza comercial favorable. Argumentaban que esto aumentaría la riqueza y el poder de la nación (Ekelund y Hébert, 2019).

Para lograr una balanza comercial favorable, los mercantilistas promueven políticas proteccionistas, como aranceles y barreras comerciales, para fomentar la producción interna y limitar las importaciones. También abogan por la promoción de las exportaciones y el fomento de la industria y la manufactura. Creían que un gobierno fuerte debía desempeñar un papel activo en la economía para lograr estos objetivos.

Además, los mercantilistas defendían la idea de que la población y la fuerza laboral eran recursos esenciales para el crecimiento económico y la

expansión de la riqueza de una nación. Abogaban por políticas que aumentaran la población, como la promoción de la natalidad y la inmigración.

A pesar de que la teoría mercantilista influyó en las políticas económicas de la época, fue objeto de críticas y fue reemplazada gradualmente por teorías económicas posteriores, como el liberalismo económico y el liberalismo clásico, que enfatizaban la importancia del libre comercio y la competencia. Sin embargo, la teoría mercantilista dejó una marca duradera en la historia del pensamiento económico y en la evolución de las políticas comerciales de muchas naciones europeas.

La Teoría Mercantilista, con su énfasis en el acaparamiento de metales preciosos y la búsqueda de una balanza comercial favorable, jugó un papel crucial en la configuración de las políticas económicas y comerciales de las naciones europeas durante los siglos XVI y XVII. Esta teoría promovía una visión de la economía global como un juego de suma cero, donde el éxito de una nación se lograba a expensas de otras. Esta perspectiva llevó a una competencia feroz por los mercados y las colonias, así como a conflictos y guerras motivadas por el deseo de controlar recursos y rutas comerciales (Gracia, 2019)

Los mercantilistas veían al comercio internacional no solo como un medio para acumular riqueza, sino también como una herramienta para el fortalecimiento del poder nacional. De acuerdo con esta visión, las naciones buscaban no solo acumular oro y plata sino también desarrollar sus industrias y tecnologías para aumentar su competitividad en el mercado global. Esto llevó a un fuerte respaldo gubernamental de las industrias nacionales, incluyendo subvenciones y otras formas de apoyo, en un intento de fomentar la exportación y reducir la dependencia de las importaciones.

Sin embargo, la teoría mercantilista enfrentó críticas significativas, particularmente por su enfoque en la acumulación de metales preciosos como medida de la riqueza. Críticos como Adam Smith argumentaron que la verdadera riqueza de una nación residía en la capacidad de sus ciudadanos para producir bienes y servicios que fueran valorados por otros. Estos pensadores promovieron la idea del libre comercio, argumentando que el intercambio no restringido de bienes y servicios beneficiaría a todas las

naciones al permitirles especializarse en la producción de aquello en lo que tenían ventajas comparativas.

Además, la teoría mercantilista fue criticada por su falta de consideración hacia el bienestar del consumidor. Al fomentar políticas proteccionistas y limitar las importaciones, los mercantilistas a menudo elevaban los precios de los bienes y limitaban las opciones disponibles para los consumidores. Esto, según los críticos, era contrario al interés público y conducía a una distribución ineficiente de los recursos.

Aunque la teoría mercantilista fue eventualmente reemplazada por enfoques económicos que favorecen el libre comercio y la competencia, su influencia se extendió más allá de su época, dejando un legado en el desarrollo de políticas comerciales y en el entendimiento de la economía global. Su énfasis en el poder nacional y la riqueza como objetivo de las políticas económicas continúa siendo un tema relevante en las discusiones económicas contemporáneas.

### **Teoría de la Ventaja Absoluta**

La principal idea detrás de esta teoría es que el comercio internacional permite a cada país aprovechar sus ventajas comparativas, lo que resulta en una asignación más eficiente de los recursos a nivel mundial y en un aumento de la riqueza global. En lugar de que cada país intente producir todo lo que necesita, el comercio permite que los países se especialicen en la producción de lo que hacen mejor y luego importen lo que no pueden producir eficientemente. Esto lleva a una mayor eficiencia económica y, en última instancia, a un mayor bienestar para las naciones involucradas en el comercio.

La teoría de la ventaja absoluta fue un avance significativo en la comprensión de los beneficios del comercio internacional y sentó las bases para muchas teorías posteriores en el campo de la economía internacional, como la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo, que se centra en las diferencias relativas en las tasas de oportunidad de producción entre países. En conjunto, estas teorías han contribuido de manera significativa a la formulación de políticas comerciales y al entendimiento de cómo el comercio puede promover la prosperidad económica en todo el mundo (Gracia, 2019)

La Teoría de la Ventaja Absoluta, formulada por Adam Smith, marcó un cambio fundamental en la comprensión del comercio internacional y sus beneficios para las economías nacionales. Según esta teoría, cada país posee ciertas ventajas innatas en la producción de determinados bienes debido a factores como la disponibilidad de recursos, la eficiencia laboral, el nivel tecnológico, o combinaciones únicas de estos. Smith postulaba que cuando un país se enfoca en producir y exportar bienes en los cuales tiene una ventaja absoluta y, a su vez, importa aquellos en los cuales es menos eficiente, se genera una situación de beneficio mutuo a nivel internacional.

Esta teoría revolucionó la forma en que se entendía la economía global, alejándose de las nociones mercantilistas de competencia por recursos finitos y acaparamiento de riquezas. En lugar de ver el comercio como un juego de suma cero, Smith lo presentaba como un mecanismo para mejorar la eficiencia y aumentar la prosperidad a nivel mundial. Bajo esta óptica, el comercio no es una lucha por una porción mayor de una torta fija, sino un medio para expandir la torta misma.

La ventaja absoluta también subrayaba la importancia de la especialización. Al especializarse, los países pueden producir más eficientemente, utilizando sus recursos de manera óptima. Esta especialización no solo mejora la productividad a nivel nacional, sino que también aumenta la calidad y la variedad de bienes disponibles en el mercado global. Esto lleva a una mayor eficiencia en la producción y a una reducción de costos, beneficiando a los consumidores a través de precios más bajos y una mayor selección de productos. Sin embargo, la teoría de Smith no estaba exenta de limitaciones (Chang, 2015). Su enfoque en la ventaja absoluta no explicaba completamente cómo deberían actuar los países que no poseen una ventaja absoluta en la producción de ningún bien. Fue David Ricardo, otro economista destacado, quien extendió esta teoría con su concepto de ventaja comparativa, que se centra en las diferencias relativas en la eficiencia de producción. La teoría de Ricardo sugiere que incluso si un país no tiene una ventaja absoluta en la producción de ningún bien, aún puede beneficiarse del comercio internacional al especializarse en aquellos bienes que puede producir con una menor desventaja relativa.

Esta teoría fue un paso crucial en la evolución del pensamiento económico. Abrió el camino para una comprensión más profunda de los beneficios del comercio internacional y sentó las bases para las teorías económicas modernas que enfatizan la interdependencia global, la especialización y la eficiencia en la asignación de recursos. Estos principios continúan siendo fundamentales en la formulación de políticas económicas y comerciales en todo el mundo (Galbraith, 2017)

El impacto de la Teoría de la Ventaja Absoluta en el pensamiento económico y las políticas comerciales ha sido profundo y duradero. Al promover la idea de que el comercio internacional no solo es beneficioso sino esencial para el crecimiento económico, Adam Smith desafió las nociones mercantilistas prevalecientes y abogó por una mayor liberalización del comercio. Esta perspectiva fue fundamental para el desarrollo de la economía política y para la creciente aceptación del libre comercio como un vehículo para la prosperidad.

La teoría también puso de relieve la importancia de la diversificación económica. Al centrarse en sus fortalezas de producción únicas, los países pueden diversificar sus economías, reducir la dependencia de un solo sector y mejorar su estabilidad económica. Este enfoque ha llevado a muchos países a invertir en el desarrollo de sectores específicos en los que tienen ventajas absolutas, fomentando así el crecimiento económico y el desarrollo industrial.

Además, la Teoría de la Ventaja Absoluta tiene implicaciones significativas para las políticas de desarrollo económico. Al alentar a los países a identificar y desarrollar áreas de producción en las que tienen una ventaja natural o adquirida, esta teoría sugiere caminos para el desarrollo económico y la integración en la economía global. Esta estrategia ha sido adoptada por varios países en desarrollo, que han buscado activamente desarrollar sectores específicos para aumentar sus exportaciones y, por ende, su crecimiento económico.

Sin embargo, la teoría también ha sido objeto de críticas, especialmente en lo que respecta a la desigualdad en el desarrollo económico. Algunos críticos argumentan que la teoría favorece a los países ya industrializados, que pueden tener ventajas absolutas en muchos sectores, en detrimento de los países en desarrollo, que pueden quedar relegados a la

producción de bienes de menor valor agregado. Este desequilibrio puede llevar a relaciones comerciales asimétricas y a una dependencia económica de los países en desarrollo hacia las economías más avanzadas.

A pesar de estas críticas, la Teoría de la Ventaja Absoluta continúa siendo un pilar fundamental en el estudio del comercio internacional. Su influencia se extiende más allá de la economía, afectando las políticas comerciales, las relaciones internacionales y las estrategias de desarrollo en todo el mundo. La teoría no solo proporciona una base para entender los beneficios del comercio internacional, sino que también ofrece una lente a través de la cual se pueden examinar y abordar los desafíos y oportunidades de la globalización. En última instancia, esta teoría sigue siendo relevante en la era moderna, proporcionando un marco para comprender y maximizar los beneficios del comercio en una economía global interconectada.

### **Teoría de la Ventaja Comparativa**

La teoría de la ventaja comparativa ha tenido un impacto significativo en la formulación de políticas comerciales internacionales. Ha servido como un argumento sólido a favor del libre comercio, demostrando que el intercambio de bienes y servicios entre países con diferentes ventajas relativas conduce a una mayor eficiencia y prosperidad para todos. De esta manera, la teoría desafía la noción proteccionista de que un país solo debe participar en el comercio si tiene una ventaja absoluta en la producción de bienes.

Sin embargo, la aplicación práctica de la teoría de la ventaja comparativa no está exenta de desafíos. Uno de los principales es la movilidad del capital y la mano de obra, que en el mundo real pueden no ser tan fluidas como sugiere la teoría. Además, la teoría presupone que los países se enfocarán en una gama limitada de productos, lo que puede llevar a una dependencia excesiva de ciertos sectores y aumentar la vulnerabilidad a las fluctuaciones del mercado global (Hicks, 2019).

Otro aspecto crítico es el impacto del comercio en la distribución del ingreso dentro de los países. Mientras que la teoría de la ventaja comparativa predice ganancias generales para los países involucrados, no necesariamente implica que todos los grupos dentro de un país se beneficiarán de manera equitativa. Esto ha llevado a debates sobre la

necesidad de políticas que aseguren que los beneficios del comercio sean más equitativamente distribuidos.

A pesar de estos desafíos, la teoría de la ventaja comparativa sigue siendo fundamental en la economía internacional. Proporciona una base lógica para el libre comercio y sigue influyendo en la formulación de políticas comerciales y económicas en todo el mundo. Además, ofrece una perspectiva importante sobre cómo los países pueden posicionarse de manera estratégica en el mercado global, especializándose en la producción de bienes y servicios en los que tienen ventajas comparativas y beneficiándose de la interacción económica internacional.

Además de su relevancia en la formulación de políticas comerciales, la Teoría de la Ventaja Comparativa también ha sido fundamental en el desarrollo de estrategias económicas a nivel nacional e internacional. Esta teoría ha impulsado a los países a identificar y fomentar sectores en los que tienen una ventaja comparativa, lo que puede llevar a un crecimiento económico más rápido y sostenido. En un mundo globalizado, donde la competencia es feroz, entender y capitalizar las ventajas comparativas puede ser clave para el éxito económico de un país.

La aplicación de la teoría de la ventaja comparativa también ha generado debates sobre la globalización y sus efectos. Mientras que la teoría sugiere que la especialización y el comercio son beneficiosos en general, la globalización ha llevado a preocupaciones sobre temas como la pérdida de empleos en industrias menos competitivas y el impacto ambiental de una producción y un comercio intensificados. Estos desafíos han llevado a un creciente interés en cómo el comercio puede ser gestionado de manera más sostenible y equitativa.

Otra dimensión importante de la teoría es su impacto en la comprensión de la interdependencia económica. En un mundo donde las economías están cada vez más entrelazadas, la ventaja comparativa destaca cómo la colaboración y el intercambio económico pueden ser beneficiosos para todos los países, independientemente de su nivel de desarrollo. Esta perspectiva ha fomentado una mayor cooperación económica internacional, como se ve en el crecimiento de acuerdos comerciales regionales y multilaterales.

Sin embargo, es esencial reconocer que la teoría de la ventaja comparativa opera dentro de un marco idealizado que asume mercados perfectamente competitivos y la ausencia de barreras comerciales, políticas o culturales. En la práctica, estos factores pueden distorsionar significativamente los patrones de comercio y afectar la capacidad de los países para capitalizar plenamente sus ventajas comparativas.

La teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo sigue siendo un pilar fundamental en el estudio del comercio internacional. A pesar de sus limitaciones y desafíos en la aplicación práctica, la teoría proporciona una comprensión valiosa de cómo y por qué el comercio puede ser beneficioso, y sigue siendo una herramienta esencial para los economistas, los responsables de políticas y los estrategas empresariales que buscan navegar en el complejo panorama económico global. Su influencia en la promoción del libre comercio y en la formulación de estrategias de desarrollo económico continúa siendo relevante en la era de la globalización (Landreth, 2018)

### **Teoría Heckscher-Ohlin**

La teoría H-O ha sido influyente en la formulación de políticas comerciales y ha proporcionado una explicación sólida de por qué los países se involucran en el comercio internacional. Sin embargo, también ha sido objeto de críticas y desarrollos posteriores, ya que no siempre se ajusta perfectamente a la realidad del comercio internacional, especialmente cuando se consideran otros factores, como la tecnología y las preferencias del consumidor. A pesar de esto, la teoría H-O sigue siendo una herramienta valiosa para comprender los patrones generales de comercio internacional y las ventajas comparativas de los países en la producción de bienes y servicios (Velasquez, 2021).

La Teoría Heckscher-Ohlin (H-O) ha sido fundamental en la evolución del pensamiento económico, especialmente en el análisis del comercio internacional. Esta teoría, que se centra en las dotaciones de factores de producción de los países como determinantes clave de los patrones de comercio, ha proporcionado una perspectiva más profunda sobre las razones detrás de los flujos comerciales y las especializaciones productivas de las naciones.

Según la teoría H-O, la composición de la producción y exportación de un país está influenciada por la relativa abundancia o escasez de factores de producción como el trabajo, el capital, la tierra y los recursos naturales. Un país con abundancia de trabajo, por ejemplo, tenderá a especializarse en la producción de bienes intensivos en mano de obra, mientras que un país con abundancia de capital se inclinará hacia bienes intensivos en capital. Esta especialización permite a los países aprovechar sus dotaciones naturales y lograr una mayor eficiencia productiva, lo que lleva a un comercio beneficioso entre naciones con diferentes dotaciones de factores.

La teoría H-O también ha sido relevante para entender cómo los cambios en las dotaciones de factores pueden afectar las estructuras productivas y comerciales de los países. Por ejemplo, el desarrollo tecnológico y la acumulación de capital humano pueden alterar las ventajas comparativas de un país a lo largo del tiempo, llevando a cambios en sus patrones de comercio y especialización.

Sin embargo, la teoría H-O no está exenta de críticas y limitaciones. Además, la movilidad internacional de los factores de producción, como el capital y, en menor medida, la mano de obra puede complicar la aplicación de la teoría en el contexto actual de globalización.

Otra limitación importante es el supuesto de que los factores de producción son homogéneos dentro de un país, lo que no siempre es el caso. Por ejemplo, la mano de obra puede variar significativamente en términos de habilidades y calificaciones, lo que afecta la capacidad de un país para producir ciertos bienes de manera eficiente.

A pesar de estas críticas, la teoría Heckscher-Ohlin sigue siendo un marco importante para entender el comercio internacional. Su enfoque en las dotaciones de factores de producción como determinantes clave del comercio ha sido importante en la formulación de políticas económicas y comerciales. Además, ha inspirado numerosos desarrollos teóricos y empíricos en economía internacional, contribuyendo significativamente a nuestra comprensión de cómo y por qué los países comercian entre sí. La teoría sigue siendo una herramienta valiosa para analizar los patrones de comercio global y para comprender cómo las naciones pueden maximizar sus ventajas en un mercado global interconectado.

La Teoría Heckscher-Ohlin ha impulsado importantes debates y estudios empíricos en el campo de la economía internacional, particularmente en relación con el fenómeno de la globalización y su impacto en los patrones de comercio. Uno de los desarrollos más interesantes en la aplicación de la teoría H-O ha sido su interacción con el concepto de globalización de la producción. En un mundo donde las empresas pueden deslocalizar partes de su producción a diferentes países, la relevancia de las dotaciones de factores de producción se vuelve aún más compleja y matizada.

Además, la teoría ha sido utilizada para entender cómo las diferencias en las dotaciones de factores pueden llevar a conflictos comerciales y tensiones políticas. Países con abundantes recursos naturales, por ejemplo, pueden enfrentar presiones externas y desafíos en la gestión de sus recursos, mientras que aquellos con dotaciones limitadas pueden buscar políticas para proteger y desarrollar sus industrias nacionales.

Otro aspecto importante de la teoría H-O es su contribución al debate sobre los efectos del comercio en la distribución del ingreso dentro de los países. La teoría sugiere que el comercio puede beneficiar a aquellos que poseen el factor de producción abundante en un país, pero puede perjudicar a los propietarios de los factores escasos. Esta dinámica ha llevado a discusiones sobre la necesidad de políticas que ayuden a mitigar los impactos negativos del comercio en ciertos grupos dentro de los países, como la redistribución de ingresos y la formación de habilidades.

Además, la teoría ha sido fundamental para entender el papel de la tecnología en el comercio internacional. Aunque la teoría H-O tradicionalmente no se enfoca en la tecnología como un factor de producción, es evidente que las diferencias tecnológicas entre países pueden influir significativamente en sus patrones de comercio. La tecnología puede alterar las ventajas comparativas de los países y transformar sus dotaciones de factores, lo que a su vez afecta su participación en el comercio mundial.

Esta teoría sigue siendo un componente vital en el estudio del comercio internacional, ofreciendo elementos sobre cómo las dotaciones de factores de producción de un país influyen en sus patrones de comercio. Si bien enfrenta críticas y limitaciones, especialmente en el contexto de la globalización y la tecnología moderna, su relevancia para entender las complejidades del

comercio mundial y para formular políticas económicas eficaces sigue siendo indiscutible. La teoría H-O continúa siendo una herramienta esencial para los economistas, los responsables de políticas y los estrategas empresariales que buscan comprender y navegar en el dinámico entorno económico global (Landreth, 2018)

### **Nueva Teoría del Comercio Internacional.**

La Nueva Teoría del Comercio Internacional, también conocida como la Nueva Economía Internacional, es un enfoque en la economía internacional que se desarrolló en las décadas de 1970 y 1980 como una extensión y revisión de las teorías clásicas del comercio internacional, como la teoría de la ventaja comparativa y la teoría Heckscher-Ohlin. Esta nueva perspectiva fue promovida por varios economistas, incluidos Paul Krugman y Marc Melitz, y ha proporcionado una comprensión más completa y realista de los patrones de comercio y las razones detrás de las actividades comerciales (Thorp, 2018).

En la Nueva Teoría del Comercio Internacional, las economías de escala se refieren a la disminución de los costos unitarios a medida que una empresa produce más unidades de un bien. Se argumenta que las empresas que aprovechan las economías de escala pueden expandirse a nivel internacional y convertirse en líderes en la producción de bienes específicos, lo que a su vez influye en los patrones de comercio.

Además, la diferenciación de productos se refiere a la creación de bienes que tienen características únicas o están diseñados para satisfacer las preferencias de los consumidores de manera específica. Esto puede conducir a la competencia monopolística, donde las empresas compiten en función de la diferenciación de productos en lugar de los precios. La Nueva Teoría del Comercio Internacional destaca cómo estas estrategias de diferenciación pueden influir en el comercio internacional, ya que las empresas buscan mercados donde sus productos diferenciados tengan una demanda más alta.

Esta teoría amplía la comprensión de los factores que impulsan el comercio internacional al incluir las economías de escala y la diferenciación de productos como elementos clave en la toma de decisiones de las empresas y los patrones comerciales. Esta perspectiva ha sido valiosa para explicar la

diversidad de los productos comerciados y los cambios en los patrones comerciales en la economía global contemporánea (Gracia, 2019).

La Nueva Teoría del Comercio Internacional, surgida en las últimas décadas del siglo XX, ha supuesto una revolución en la comprensión de las dinámicas del comercio global. Esta teoría, impulsada por economistas como Paul Krugman y Marc Melitz, representa una importante evolución de los enfoques tradicionales de la teoría del comercio, como la teoría de la ventaja comparativa y la teoría Heckscher-Ohlin, al incorporar conceptos modernos como las economías de escala y la diferenciación de productos.

Una innovación central de esta teoría es la consideración de las economías de escala en la producción. Según este enfoque, las empresas pueden reducir sus costos unitarios al aumentar su nivel de producción, lo que les permite ser más competitivas en los mercados internacionales. Este énfasis en las economías de escala rompe con la idea clásica de que el comercio internacional se basa principalmente en las diferencias en los costos de los factores de producción entre países. En cambio, sugiere que las grandes empresas, capaces de producir en masa, pueden dominar ciertos segmentos del mercado global.

Otra contribución significativa de la Nueva Teoría del Comercio Internacional es el concepto de diferenciación de productos. En lugar de centrarse únicamente en la competencia por precios, esta teoría pone de relieve cómo las empresas buscan diferenciar sus productos para satisfacer las preferencias específicas de los consumidores. Esta diferenciación puede llevar a una competencia monopolística, donde múltiples empresas ofrecen productos que son similares, pero no idénticos, cada una con su propio segmento de mercado. Este enfoque ha proporcionado una explicación más matizada de cómo las empresas compiten en el mercado global y cómo los patrones de comercio reflejan una variedad de preferencias de los consumidores.

La Nueva Teoría del Comercio Internacional también ha enriquecido el análisis del comercio internacional al reconocer la importancia de la innovación y la tecnología. En un mundo donde la innovación es rápida y constante, las empresas que lideran en la creación de nuevos productos o en la mejora de procesos productivos pueden obtener ventajas significativas en

los mercados internacionales. Esto ha llevado a una mayor atención sobre cómo las políticas gubernamentales y las estrategias empresariales pueden fomentar la innovación y la competitividad en el comercio global.

Esta teoría también ha sido influyente en la comprensión de la globalización y la integración económica. Ha ayudado a explicar por qué el comercio internacional no se limita solo a intercambios entre países con diferentes dotaciones de factores, sino que también incluye un intenso intercambio de bienes similares entre países industrializados. Este patrón de "comercio intra-industrial" es fundamental para entender la complejidad de las relaciones comerciales en el siglo XXI.

Esta teoría ha ampliado sustancialmente nuestra comprensión de los factores que impulsan el comercio internacional. Al integrar conceptos como las economías de escala, la diferenciación de productos, la competencia monopolística y la importancia de la innovación, esta teoría proporciona una base más robusta y matizada para analizar los patrones comerciales y formular políticas económicas en un mundo cada vez más interconectado y dinámico.

La Nueva Teoría del Comercio Internacional también ha aportado una visión importante sobre el papel de las redes de empresas multinacionales y la fragmentación de la producción en el comercio global. En la era de la globalización, muchas empresas han dispersado sus procesos productivos a través de fronteras internacionales, creando cadenas de valor globales. Esta teoría ha ayudado a explicar cómo y por qué las empresas dividen su producción en diferentes países, buscando aprovechar las ventajas específicas de cada ubicación, ya sean costos laborales más bajos, acceso a mercados específicos o capacidades tecnológicas avanzadas.

Otro aspecto relevante de esta teoría es su enfoque en la estructura del mercado y la competencia imperfecta. Mientras que las teorías clásicas del comercio a menudo se basaban en el supuesto de competencia perfecta, la Nueva Teoría del Comercio Internacional reconoce que muchos mercados son oligopólicos o monopolísticamente competitivos. Esto significa que unas pocas grandes empresas pueden tener un poder significativo en el mercado, lo que afecta la fijación de precios, la innovación y, en última instancia, los patrones de comercio.

Además, la Nueva Teoría del Comercio Internacional subraya la importancia de los factores externos, como las políticas gubernamentales y los acuerdos comerciales, en la configuración del comercio global. Las políticas que afectan a la apertura comercial, las normas de propiedad intelectual, los estándares ambientales y laborales, y las inversiones en infraestructura y educación pueden tener un impacto profundo en cómo y dónde las empresas eligen producir y comerciar.

Esta teoría también ha sido crítica en el análisis de cómo el comercio internacional puede afectar la distribución del ingreso dentro de los países. A diferencia de las teorías clásicas, que a menudo predecían beneficios uniformes del comercio, la Nueva Teoría del Comercio Internacional reconoce que los beneficios y los costos del comercio pueden distribuirse de manera desigual entre diferentes grupos, lo que puede llevar a desafíos sociales y políticos.

En términos de política económica, la Nueva Teoría del Comercio Internacional ha influido en cómo los gobiernos abordan cuestiones relacionadas con el comercio y la globalización. Al reconocer la complejidad y la naturaleza multifacética del comercio moderno, esta teoría sugiere que las políticas comerciales deben ser igualmente sofisticadas, teniendo en cuenta no solo los factores tradicionales de costos y eficiencia, sino también la innovación, la estructura del mercado, y los impactos sociales y distributivos.

Esta teoría ha proporcionado un marco más completo y matizado para entender los patrones y las motivaciones detrás del comercio internacional en el siglo XXI. Su énfasis en las economías de escala, la diferenciación de productos, la competencia imperfecta y el impacto de la globalización ha enriquecido significativamente nuestra comprensión de cómo las naciones y las empresas interactúan en la economía global. Esta teoría sigue siendo crucial para analizar y formular políticas en un mundo cada vez más interconectado y complejo.

### **La Teoría de la Ventaja Comparativa Revelada de Balassa**

La Teoría de la Ventaja Comparativa Revelada, desarrollada por el economista Béla Balassa en la década de 1960, representa un avance importante en el análisis del comercio internacional. Esta teoría ofrece un

método empírico para evaluar las ventajas comparativas de un país en el comercio global, basándose en los patrones de comercio observados en lugar de en las dotaciones teóricas de recursos o factores de producción (Madruga Sanz, 2017)

El enfoque principal de Balassa fue identificar las ventajas comparativas reveladas por el desempeño comercial actual de un país. Según su teoría, si un país exporta una proporción relativamente alta de un determinado producto en comparación con su proporción en el comercio mundial total, se dice que tiene una ventaja comparativa revelada en ese producto. Esta metodología contrasta con las teorías clásicas de ventaja comparativa, que se basan en comparaciones de costos de producción o eficiencia entre países.

La ventaja de este enfoque es que proporciona una medida más realista y basada en el desempeño de las ventajas comerciales de un país, teniendo en cuenta no solo sus recursos y capacidades de producción, sino también factores como la calidad del producto, la demanda del mercado y las estrategias comerciales. La medida de la ventaja comparativa revelada puede calcularse utilizando diversos métodos, pero el más común es el Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR), que compara la participación de un producto en las exportaciones totales de un país con la participación de ese mismo producto en el comercio mundial.

Una de las implicaciones clave de la Teoría de Balassa es que las ventajas comparativas de un país pueden cambiar con el tiempo debido a factores como el desarrollo tecnológico, los cambios en las condiciones del mercado global, las políticas económicas y la evolución de las capacidades productivas. Esto sugiere que las ventajas comparativas no son estáticas ni inmutables, sino que están sujetas a dinámicas de cambio y adaptación.

Esta teoría también ha sido utilizada para evaluar la eficacia de las políticas comerciales y económicas de un país. Al analizar cómo cambian las ventajas comparativas reveladas con el tiempo, los responsables de la formulación de políticas pueden obtener información valiosa sobre el impacto de sus decisiones en la competitividad internacional de su país.

Además, la Teoría de la Ventaja Comparativa Revelada de Balassa ha tenido aplicaciones en el análisis de la integración económica regional y en la

evaluación de los bloques comerciales. Al estudiar cómo las ventajas comparativas reveladas de los países miembros de un bloque comercial cambian con la integración, se puede evaluar el efecto de dicha integración en la especialización y el desempeño comercial de los países involucrados.

Esta teoría ofrece una herramienta empírica valiosa para analizar y comprender las dinámicas del comercio internacional. Al centrarse en las ventajas comparativas tal como se revelan en los patrones comerciales actuales, esta teoría proporciona una visión más dinámica y adaptativa de cómo los países interactúan en la economía global y cómo pueden desarrollar y mantener ventajas competitivas en el mercado internacional.

La Teoría de la Ventaja Comparativa Revelada de Balassa también ofrece una perspectiva única en cuanto a la identificación de sectores estratégicos para el desarrollo económico de un país. Al analizar los datos de comercio internacional, los gobiernos y las empresas pueden identificar en qué áreas un país está desempeñándose excepcionalmente bien y, por lo tanto, dónde podría ser beneficioso invertir más recursos. Esto puede guiar las políticas de desarrollo económico y los esfuerzos de industrialización, permitiendo a los países concentrarse en fortalecer aquellos sectores en los que tienen una ventaja comparativa demostrada.

Otro aspecto importante de la teoría es su capacidad para ilustrar el impacto de las barreras al comercio y las políticas proteccionistas. Por ejemplo, si un país tiene una alta ventaja comparativa revelada en un sector, pero sigue siendo un importador neto de esos bienes, esto podría indicar barreras comerciales o deficiencias competitivas que necesitan ser abordadas. De esta manera, la teoría puede ayudar a identificar áreas donde la liberalización del comercio o las reformas políticas podrían ser particularmente beneficiosas.

Además, la Teoría de la Ventaja Comparativa Revelada es útil para analizar la globalización y la interdependencia económica. Al examinar cómo los patrones de ventaja comparativa cambian con el tiempo, se puede obtener una comprensión más clara de cómo la integración económica global y los cambios en la tecnología y la producción afectan la especialización y la competitividad de los países. Esta perspectiva es crucial para los países que

buscan navegar y capitalizar las oportunidades en un mundo cada vez más interconectado.

Sin embargo, la teoría no está exenta de críticas. Una limitación es que se basa en datos históricos y, por lo tanto, puede no reflejar con precisión las ventajas comparativas emergentes o futuras. Además, el enfoque en el comercio de bienes puede no captar completamente la dinámica en sectores como los servicios, que son cada vez más importantes en la economía global. Además, la ventaja comparativa revelada puede estar influenciada por políticas comerciales y distorsiones del mercado, lo que podría llevar a interpretaciones erróneas si no se tienen en cuenta estos factores.

Además, la Teoría de la Ventaja Comparativa Revelada tiene implicaciones importantes para la estrategia empresarial y el desarrollo de políticas a nivel nacional e internacional. Las empresas pueden utilizar esta teoría para informar sus decisiones estratégicas sobre dónde ubicar la producción, qué mercados atender y cómo desarrollar sus cadenas de suministro globales. Al comprender en qué sectores un país tiene ventajas comparativas reveladas, las empresas pueden alinear mejor sus estrategias con las fortalezas económicas nacionales.

Desde una perspectiva de desarrollo económico, la teoría proporciona a los gobiernos una base empírica para identificar y apoyar sectores estratégicos. En lugar de confiar en suposiciones teóricas o en enfoques de "talla única", los responsables de la formulación de políticas pueden utilizar datos de comercio internacional para diseñar programas que apoyen los sectores en los que su país tiene ventajas demostradas. Esto puede incluir la inversión en educación y formación, la promoción de la investigación y el desarrollo, o la implementación de políticas que mejoren la infraestructura y la logística.

La Teoría de la Ventaja Comparativa Revelada también es fundamental para entender los desafíos y oportunidades que enfrentan los países en desarrollo en el comercio global. A menudo, estos países descubren que sus ventajas comparativas se centran en productos básicos o manufacturas de baja tecnología. Sin embargo, al identificar estos sectores, pueden desarrollar estrategias para subir en la cadena de valor, diversificar sus economías y reducir la dependencia de un pequeño número de exportaciones.

En el contexto de la globalización, la teoría ofrece una perspectiva valiosa sobre cómo los países pueden integrarse de manera más efectiva en la economía mundial. Por ejemplo, al identificar sectores con ventajas comparativas reveladas, los países pueden buscar formar parte de cadenas de valor globales más complejas, lo que puede llevar a un desarrollo económico más amplio.

Sin embargo, como con cualquier teoría económica, es importante aplicar la Teoría de la Ventaja Comparativa Revelada con un entendimiento de sus limitaciones y del contexto específico de cada país. Los factores como las políticas gubernamentales, la estabilidad económica y política, y las condiciones del mercado global pueden influir significativamente en los patrones de comercio y en la validez de las ventajas comparativas reveladas. Al proporcionar un enfoque empírico y basado en datos para evaluar las fortalezas comerciales de un país, esta teoría sigue siendo relevante para analizar y navegar en el complejo paisaje del comercio mundial en el siglo XXI.

En conclusión, la Teoría de la Ventaja Comparativa Revelada de Balassa ofrece un enfoque empírico y dinámico para entender el comercio internacional. Proporciona a los responsables de la formulación de políticas y a los analistas económicos una herramienta valiosa para evaluar la competitividad comercial de un país y para orientar la toma de decisiones en materia de políticas económicas y comerciales. Al hacerlo, esta teoría contribuye significativamente a nuestra comprensión de la economía global y de cómo los países pueden desarrollar estrategias efectivas para mejorar su posición en el mercado mundial.

### **La Teoría de Porter**

La Teoría de la Ventaja Competitiva de las Naciones, desarrollada por Michael E. Porter en su obra de 1990, "La ventaja competitiva de las naciones", representa un cambio fundamental en la forma en que se entienden las estrategias de éxito en el comercio internacional y la economía global. Porter desafió las teorías tradicionales del comercio, que se centraban principalmente en factores como los recursos naturales y la mano de obra, argumentando que la clave del éxito económico radica en la capacidad de un país para innovar y mejorar (Porter, 2016)

Porter identificó cuatro determinantes principales, conocidos como el "Diamante de Porter", que son cruciales para entender la ventaja competitiva de una nación:

**Condiciones de los factores:** Se refiere a los recursos de producción, como la mano de obra, la tierra, los recursos naturales, el capital y la infraestructura. Sin embargo, Porter enfatizó que no solo la cantidad, sino también la calidad de estos factores es crucial. La ventaja competitiva se crea más a menudo por la especialización en factores creados, como el conocimiento técnico y la infraestructura de alta calidad, más que por los factores heredados, como los recursos naturales.

**Condiciones de la demanda:** Las características de la demanda en el mercado interno de un país pueden influir en el desarrollo de capacidades y la innovación. Un mercado interno exigente y sofisticado impulsa a las empresas a mejorar e innovar constantemente.

**Industrias conexas y de apoyo:** La presencia de industrias proveedoras competitivas y relacionadas puede fortalecer la innovación y la eficiencia. La interacción cercana entre empresas y sus proveedores o industrias relacionadas conduce a un intercambio más rápido de ideas y a una innovación más rápida.

**Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas:** Las condiciones bajo las cuales las empresas son creadas, organizadas y gestionadas, así como la naturaleza de la competencia doméstica, son factores críticos. Una fuerte rivalidad interna fomenta la competitividad y la innovación.

Además de estos cuatro determinantes, Porter también destacó el papel de la casualidad y del gobierno. La casualidad puede referirse a eventos inesperados como innovaciones tecnológicas o fluctuaciones del mercado mundial, mientras que el papel del gobierno incluye la formulación de políticas que pueden influir en cada uno de los cuatro determinantes.

La teoría de Porter ha tenido un impacto significativo tanto en el ámbito académico como en el práctico. Ha influido en cómo los gobiernos piensan sobre sus estrategias económicas y cómo las empresas evalúan sus estrategias de competitividad. Además, ha proporcionado un marco para entender por qué algunas naciones y regiones han sido más exitosas que

otras en el desarrollo y mantenimiento de ventajas competitivas en ciertas industrias.

La Teoría de Porter sobre la Ventaja Competitiva de las Naciones ofrece una visión integral de los factores que contribuyen al éxito económico y comercial de un país. Al enfocarse en aspectos como la innovación, la sofisticación de la demanda interna y la intensidad de la competencia local proporciona una comprensión más profunda y dinámica de la competitividad internacional que las explicaciones basadas únicamente en costos de producción o dotaciones de recursos.

También enfatiza la importancia de los "clusters" o agrupaciones industriales. Según Porter, la concentración geográfica de empresas, proveedores, servicios y asociados institucionales en una industria o campo específico puede crear un ambiente propicio para la competitividad. Estos "clusters" fomentan la eficiencia, la innovación y la especialización. Facilitan el intercambio de información, promueven un entorno de aprendizaje continuo y estimulan la competencia y la colaboración entre las empresas. Por ejemplo, Silicon Valley en Estados Unidos es un claro ejemplo de cómo un "cluster" tecnológico puede impulsar la innovación y el éxito económico.

Porter también argumentó que la ventaja competitiva de una nación o una región no es estática; puede evolucionar y desarrollarse con el tiempo. El cambio en la ventaja competitiva se debe a la innovación constante y a la capacidad de adaptarse a las nuevas condiciones del mercado y a los cambios tecnológicos. En este sentido, la política gubernamental juega un papel crucial al crear un entorno favorable para la innovación, la inversión en educación y en infraestructura, y al facilitar la formación de "clusters" industriales.

La teoría ha sido aplicada más allá de las fronteras nacionales para analizar regiones y ciudades, así como también para comprender la competitividad de sectores específicos. Empresas de todo el mundo han utilizado el marco del Diamante de Porter para identificar sus propias ventajas competitivas y para desarrollar estrategias que les permitan competir más eficazmente en los mercados globales.

Sin embargo, la teoría de Porter no está exenta de críticas. Algunos críticos argumentan que puede ser demasiado centrada en las condiciones

de los países más avanzados y no tomar en cuenta suficientemente las realidades de los países en desarrollo. Otros señalan que la teoría subestima la importancia de las estrategias de las empresas multinacionales y su capacidad para influir en las condiciones de los mercados en diferentes países.

A pesar de estas críticas, la Teoría de la Ventaja Competitiva de las Naciones de Porter sigue siendo una herramienta analítica valiosa y ampliamente utilizada en la formulación de políticas económicas y estrategias empresariales. Su enfoque en la innovación, los "clusters" industriales, y la interacción dinámica entre las empresas, las instituciones y el gobierno proporciona un marco comprensivo para entender cómo los países y regiones pueden desarrollar y sostener ventajas competitivas en una economía global cada vez más interconectada.

La aplicación de la Teoría de Porter ha trascendido el ámbito académico, influenciando significativamente la formulación de políticas económicas a nivel mundial. Los gobiernos, al reconocer la importancia de los factores identificados por Porter, han adoptado estrategias orientadas a fortalecer sus industrias nacionales, promoviendo la innovación y mejorando las condiciones de los factores de producción como la educación y la infraestructura tecnológica.

Un aspecto central de la teoría es la importancia de la innovación continua y la mejora en los procesos de producción y gestión. Porter argumenta que la ventaja competitiva no se logra simplemente con bajos costos de producción o abundantes recursos naturales, sino a través de la capacidad de innovar y mejorar constantemente. Esto implica una fuerte interacción entre las empresas, las instituciones de investigación y los organismos gubernamentales, creando un ecosistema que favorece el desarrollo tecnológico y la competitividad.

La teoría también ha sido fundamental en el estudio de la globalización y su impacto en las economías locales y nacionales. En un mundo donde las empresas pueden operar en múltiples países, las decisiones sobre dónde ubicar aspectos específicos de la producción se vuelven críticas. Los países y regiones que pueden ofrecer condiciones atractivas, como mano de obra

calificada, infraestructura avanzada, y un entorno de negocios dinámico y colaborativo, son más propensos a atraer y retener inversiones significativas.

Además, Porter señaló que la estrategia y la estructura de las empresas en un país pueden ser moldeadas por las condiciones nacionales, lo que a su vez puede influir en la ventaja competitiva. Esto incluye cómo las empresas son creadas, organizadas, y administradas, así como la naturaleza de la competencia doméstica. Una competencia intensa en el mercado interno, por ejemplo, puede ser un motor poderoso para la mejora y la innovación.

Sin embargo, es importante destacar que la teoría de Porter no ofrece una solución única para todos los países o regiones. Las estrategias basadas en su teoría deben adaptarse a las circunstancias específicas y a los recursos únicos de cada país. Además, el éxito de estas estrategias depende de la capacidad de un país para ejecutarlas eficazmente, lo que a menudo requiere coordinación entre múltiples actores, incluidos gobiernos, empresas y otras instituciones.

En conclusión, la Teoría de la Ventaja Competitiva de las Naciones de Michael Porter ha proporcionado una visión integral y estratégica para entender la competitividad en un contexto global. Su enfoque en la innovación, los "clusters", y la interacción entre los diferentes actores económicos ha demostrado ser crucial para entender cómo los países y regiones pueden desarrollar y mantener ventajas competitivas en un mundo cada vez más integrado y competitivo. Su influencia continúa siendo evidente en la forma en que las naciones abordan el desarrollo económico y la política comercial en el siglo XXI.

### **Estructura del mercado internacional de flores.**

El sector florícola, según EXPOFLORES (2022) se caracteriza por su diversidad y especialización. Por un lado, tenemos el cultivo de flores cortadas, como rosas y crisantemos, y por otro, flores de alto valor como orquídeas y aves del paraíso, que, aunque cultivadas en áreas más pequeñas, generan ingresos significativos. Este segmento también incluye la producción de aceites esenciales y perfumes, destacando la Rosa

Damascena, y la producción de semillas y bulbos, que contribuye a la oferta de flores de calidad.

El sector abarca además la jardinería paisajística, que ha ganado popularidad con el crecimiento de la conciencia ecológica, y las industrias asociadas como la construcción de invernaderos y fabricación de maquinaria especializada. Los viveros de plantas ornamentales representan otro negocio lucrativo, ofreciendo una amplia gama de plantas para diferentes propósitos, incluyendo paisajismo y alquiler de plantas.

Finalmente, la floristería se destaca como un arte y negocio rentable, especializado en la confección de arreglos florales para diversos eventos. A esto se suma el valor añadido a través de procesos como el secado o extracción de pigmentos, que pueden incrementar considerablemente el valor de las flores frescas. En conjunto, estos segmentos reflejan la complejidad y rentabilidad del mercado florícola.

## **Marco Conceptual**

### **Acuerdo comercial**

Un acuerdo comercial es cualquier arreglo contractual entre Estados con respecto a sus relaciones comerciales; pueden ser bilaterales o multilaterales, es decir, entre dos o más Estados (Economipedia, 2019). Para la mayoría de los países, el comercio internacional está regulado por barreras unilaterales de varios tipos, incluidas barreras arancelarias, no arancelarias y prohibiciones absolutas. Los acuerdos comerciales son una forma de reducir estas barreras, abriendo así a todas las partes los beneficios de un mayor comercio. Además, algunas barreras comerciales se crean por otras razones no económicas, como la seguridad nacional o el deseo de preservar o aislar la cultura local de las influencias extranjeras. Algunas características comunes de los acuerdos comerciales son: (1) reciprocidad, (2) una cláusula de nación más favorecida (NMF) y (3) trato nacional de las barreras no arancelarias.

### **Balanza comercial.**

Este término describe la disparidad entre el valor de las exportaciones y las importaciones de un país en un período específico. Cuando la balanza comercial es positiva, implica un superávit; un resultado negativo señala un

déficit. Sin embargo, la presencia de un superávit o déficit no es indicativa por sí sola de la fortaleza o debilidad de una economía. Factores como el contexto del país, políticas comerciales y la magnitud del desequilibrio comercial son cruciales. Los expertos en economía suelen coincidir en que ni los superávits ni los déficits son inherentemente perjudiciales o beneficiosos para la economía (Anchorena, 2019)

### **Comercio internacional.**

El comercio internacional se refiere a las actividades económicas que involucran el intercambio de productos y servicios entre distintos países. Este comercio abarca una variedad de artículos, incluyendo bienes de consumo como ropa y televisores, bienes de capital como maquinaria, así como alimentos y materias primas. Además, incluye el intercambio de servicios como los turísticos y los relacionados con patentes extranjeras. Estas operaciones de comercio global se apoyan en los sistemas de pagos internacionales, donde tanto los bancos privados como los bancos centrales de los países participantes juegan un rol crucial (Camperter, 2022).

### **Exportación.**

Según el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE, 2019), la exportación se identifica como un procedimiento aduanero que autoriza el envío permanente de bienes, que se encuentran en libre circulación, fuera de las fronteras aduaneras de Ecuador o hacia una Zona Especial de Desarrollo Económico. Este proceso se realiza cumpliendo con las regulaciones y leyes aplicables.

### **Floricultura.**

La floricultura, es una especialización de la horticultura ornamental enfocada en la producción comercial y el manejo de una variedad de productos como flores cortadas, flores sueltas, verduras cortadas, semillas y bulbos, así como plantas ornamentales y sus productos derivados. Esta industria se caracteriza principalmente por el uso de invernaderos para el cultivo en climas controlados, aunque también incluye la producción al aire libre en viveros o campos. Tanto las técnicas de cultivo en invernadero como las al aire libre son consideradas componentes esenciales de la floricultura (Chóez, 2021).

## **Tratado de Libre Comercio.**

Un acuerdo de libre comercio es un convenio entre dos o más naciones que tiene como objetivo facilitar sus interacciones comerciales. Este proceso de facilitación ocurre tanto a nivel administrativo como financiero, promoviendo así el intercambio de bienes y servicios entre los países firmantes. Esta simplificación se da entre un país o conjunto de países y otro país o grupo. El fin principal de estos tratados es impulsar el comercio internacional, reduciendo barreras y dificultades, con la meta de establecer y fortalecer relaciones comerciales sostenibles a corto, medio y largo plazo entre las naciones involucradas (Galindo & Ríos, 2015).

## **Marco Metodológico**

### **Postura Epistemológica**

El enfoque constructivista en la investigación sobre los efectos del Acuerdo Multipartes en las exportaciones de flores ecuatorianas hacia la Unión Europea implica una aproximación en la que se considera que la realidad es subjetiva y construida a través de las percepciones de los individuos involucrados. En este contexto, los investigadores adoptan un papel activo, participando e interactuando con el objeto de estudio. Esta interacción es fundamental para entender y caracterizar la realidad de las exportaciones de flores y cómo éstas son influenciadas por el Acuerdo Multipartes.

Según esta perspectiva, los resultados obtenidos no buscan una generalización universal, sino que son específicos al contexto y a las experiencias de los participantes en la investigación. El constructivismo, al enfocarse en la subjetividad y en la construcción social de la realidad, permite explorar en profundidad cómo los distintos actores involucrados en el comercio de flores ecuatorianas perciben y experimentan los efectos del Acuerdo Multipartes, y cómo estas percepciones influyen en las prácticas comerciales y en las decisiones políticas y económicas.

Por lo tanto, la investigación no solo se centra en los datos objetivos y cuantificables sobre las exportaciones, sino también en entender las experiencias, opiniones y percepciones de los productores de flores, los exportadores, los reguladores y otros actores clave. Esto permite obtener una

comprensión más holística y detallada de los efectos del Acuerdo Multipartes, contribuyendo a un conocimiento más rico y matizado de este fenómeno económico y comercial.

### **Método**

La investigación enfocada en los efectos del Acuerdo Multipartes en las exportaciones de flores ecuatorianas hacia la Unión Europea se estructura bajo el Método Inductivo. Este enfoque metodológico se basa en la generación de conclusiones generales a partir de observaciones o hipótesis específicas. Así, se parte de casos concretos y detallados para luego llegar a entender fenómenos más amplios (Carvajal, 2017).

En el caso de esta investigación, se comienza examinando situaciones particulares y datos específicos relacionados con la exportación de flores ecuatorianas bajo el Acuerdo Multipartes. Esto puede incluir el análisis del comportamiento de las exportaciones en diferentes períodos, el impacto de las regulaciones específicas del acuerdo en los productores y exportadores de flores, y las preferencias y tendencias de los consumidores de flores en la Unión Europea.

A partir de estos datos y observaciones específicos, la investigación busca deducir conclusiones más amplias sobre el impacto global del Acuerdo Multipartes en el sector floral ecuatoriano. Esto puede incluir entender cómo el acuerdo ha influido en la competitividad de las flores ecuatorianas en el mercado europeo, los cambios en las prácticas de producción y exportación, y las implicaciones económicas y sociales para las regiones productoras de flores en Ecuador.

### **Enfoque de Investigación**

Para adaptar la descripción de un enfoque mixto a la investigación sobre los "Efectos del Acuerdo Multipartes en las Exportaciones de Flores Ecuatorianas hacia la Unión Europea", se puede reformular de la siguiente manera:

Esta investigación adopta un enfoque mixto, combinando métodos cuantitativos y cualitativos para analizar los efectos del Acuerdo Multipartes en las exportaciones de flores ecuatorianas a la Unión Europea.

En el aspecto cuantitativo, se analizan datos numéricos provenientes de registros de exportación, y estadísticas de comercio para evaluar el impacto del acuerdo en términos de volúmenes de exportación, precios, y cambios en los patrones de comercio. Este enfoque cuantitativo busca identificar patrones y tendencias en las exportaciones de flores, utilizando técnicas estadísticas para entender las relaciones de causa y efecto entre el Acuerdo Multipartes y el rendimiento del sector floral ecuatoriano.

Por otro lado, el enfoque cualitativo se centra en el análisis de aspectos más detallados y específicos, como las percepciones y experiencias de los productores y exportadores de flores, las políticas comerciales, y las regulaciones ambientales y laborales. Este enfoque busca comprender cómo estos actores perciben y se adaptan a los cambios traídos por el acuerdo, y cómo estas percepciones influyen en sus decisiones y prácticas comerciales.

La combinación de ambos enfoques permite una comprensión más completa y matizada de los efectos del Acuerdo Multipartes, abordando tanto la dimensión numérica y objetiva como la experiencia subjetiva y contextual de los involucrados en la industria floral de Ecuador.

## **Instrumentos**

En la investigación sobre los efectos del Acuerdo Multipartes en las exportaciones de flores ecuatorianas hacia la Unión Europea, se utilizarán tanto fuentes primarias como secundarias para recopilar información relevante y fidedigna.

### **Fuentes Primarias:**

Las fuentes primarias en esta investigación son fundamentales para obtener información directa y específica. Esto incluye realizar entrevistas con exportadores de flores, productores, representantes de la industria floral, y funcionarios gubernamentales involucrados en el comercio y las negociaciones del Acuerdo Multipartes. Estas fuentes permiten recolectar datos directos sobre las experiencias, percepciones, y realidades del sector floral en el contexto del acuerdo comercial.

### **Fuentes Secundarias:**

Para las fuentes secundarias, se recurrirá a una variedad de materiales que ofrecen información contextual y analítica sobre el tema. Esto incluye la

revisión de publicaciones académicas, informes de la industria, análisis de políticas, datos de comercio internacional disponibles en sitios web de organizaciones gubernamentales y no gubernamentales, y literatura relevante en libros y revistas digitales. Estas fuentes proporcionan un marco amplio para entender las tendencias del mercado, las políticas comerciales, y los antecedentes históricos y económicos del comercio de flores entre Ecuador y la Unión Europea.

La combinación de estas fuentes primarias y secundarias permitirá realizar un análisis exhaustivo y bien fundamentado de los efectos del Acuerdo Multipartes en las exportaciones de flores ecuatorianas, proporcionando una visión integral del impacto de este acuerdo en el sector floral ecuatoriano.

### **Población y muestra**

De acuerdo con EXPOFLORES (2022) existen 278 empresas productoras de flores. Dentro de este conjunto, se identifican 48 empresas que se especializan en la exportación de flores; esta última cifra constituye la muestra seleccionada para el propósito de la presente investigación. Esta muestra es representativa del sector exportador del país y es crucial para entender las dinámicas y desafíos de la industria florícola ecuatoriana en los mercados internacionales.

## Capítulo III

### Quantificar las exportaciones de flores ecuatorianas hacia la Unión Europea durante el periodo de estudio

Las herramientas utilizadas para el desarrollo de esta investigación han sido el análisis de documentos estadísticos y análisis de documentos.

En el capítulo siguiente se presenta un análisis exhaustivo de la evolución y las tendencias en el comercio internacional de flores. Este capítulo se enfoca en el desempeño de los principales países exportadores de flores, explorando las dinámicas del mercado y los factores que han influenciado su comercio durante este periodo. Además, se examina el perfil de los principales exportadores, destacando su rol y las estrategias que han contribuido a su éxito en el mercado internacional.

#### Producción de flores ecuatorianas en toneladas métricas

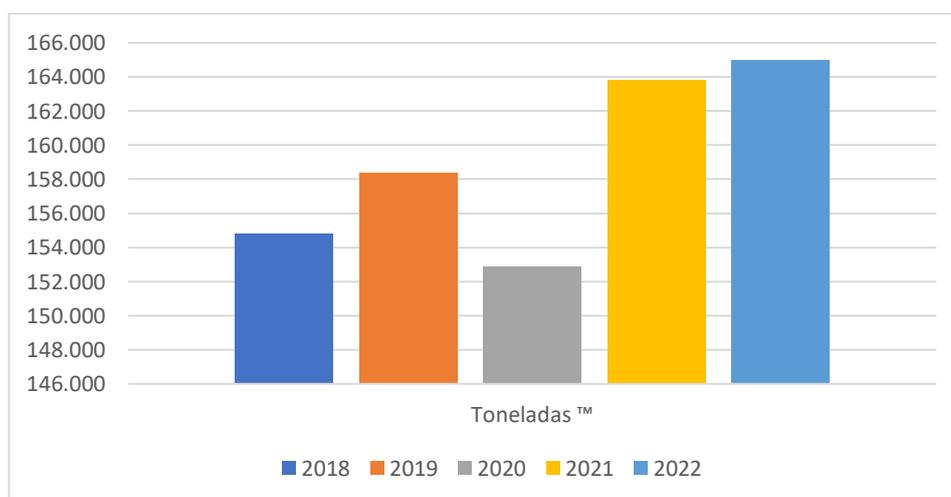
**Tabla 1.**

Producción de flores ecuatorianas en toneladas

Año	Toneladas <sup>TM</sup>
2018	154.803
2019	158.401
2020	152.900
2021	163.830
2022	164.970

Información adaptada del INEC. Elaboración propia

**Figura 1.** Producción de flores ecuatorianas en toneladas



Información adaptada del INEC. Elaboración propia

La Tabla 1 presenta datos sobre la producción de flores ecuatorianas a lo largo de cinco años, desde 2018 hasta 2022, expresados en toneladas. La tabla muestra una serie de variaciones anuales en la producción, reflejando tanto incrementos como decrementos en diferentes años.

En 2018, la producción fue de 154.803 toneladas. Al año siguiente, en 2019, se observó un incremento en la producción, alcanzando las 158.401 toneladas. Esto representa un aumento del 2.32% respecto al año anterior. Sin embargo, en 2020, la producción disminuyó a 152.900 toneladas, lo que indica una reducción del 3.47% en comparación con 2019.

El año 2021 marcó un notable aumento en la producción, ascendiendo a 163.830 toneladas. Esta cifra supone un incremento significativo del 7.15% en comparación con el año 2020. Continuando esta tendencia ascendente, el año 2022 registró un leve incremento en la producción, llegando a 164.970 toneladas. Este aumento, aunque más modesto que el del año anterior, representa un crecimiento del 0.70% respecto a 2021.

La producción de flores ecuatorianas mostró una tendencia general al alza durante el período de cinco años, aunque con fluctuaciones anuales. Los años 2019 y 2021 destacaron por sus incrementos significativos, mientras que 2020 fue el único año que experimentó una disminución en la producción. El año 2022, aunque mostró un crecimiento, fue el año con el menor incremento porcentual en este período.

Estos cambios en la producción de flores ecuatorianas destacan la influencia de factores externos como las condiciones del mercado global, avances tecnológicos en la agricultura y circunstancias extraordinarias como la pandemia, subrayando la importancia de la adaptabilidad y la innovación en el sector.

## Hectáreas cultivadas por tipo de flor

**Tabla 2.**

Hectáreas cultivadas por tipo de flor

Año	Flores				Otras Flores
	Rosa	Transitorias	Gypsophila	Hypericum	
2018	4.489	1.249	275	387	561
2019	5.116	2.022	333	792	354
2020	3.718	455	172	445	140
2021	5.581	818	189	90	284
2022	5.620	824	190	91	286

Información adaptada del INEC. Elaboración propia

La Tabla 2 muestra la cantidad de hectáreas cultivadas por tipo de flor en Ecuador a lo largo de cinco años, desde 2018 hasta 2022. Los datos se presentan para cinco categorías de flores: Rosa, Flores Transitorias, Gypsophila, Hypericum y Otras Flores. Esta tabla proporciona una visión detallada de cómo ha variado el cultivo de estas flores a lo largo del tiempo.

En 2018, se cultivaron 4.489 hectáreas de rosas, lo que representa la mayor extensión de cultivo entre todas las categorías para ese año. Las Flores Transitorias ocuparon 1.249 hectáreas, mientras que Gypsophila, Hypericum y Otras Flores ocupan superficies menores, con 275, 387 y 561 hectáreas respectivamente. Este año establece una línea de base para la comparación con los años siguientes.

El año 2019 vio un aumento significativo en la mayoría de las categorías. Las rosas aumentaron a 5.116 hectáreas, y las flores Transitorias casi se duplicaron, alcanzando 2.022 hectáreas. Gypsophila y Hypericum también experimentaron aumentos, con 333 y 792 hectáreas respectivamente. Sin embargo, las otras Flores vieron una disminución a 354 hectáreas.

En 2020, hubo una disminución notable en todas las categorías excepto en Hypericum. Las hectáreas cultivadas de rosas disminuyeron a 3.718, y las flores Transitorias a 455 hectáreas. Gypsophila y Otras Flores también vieron reducciones significativas, quedando en 172 y 140 hectáreas respectivamente. Por otro lado, Hypericum aumentó ligeramente a 445 hectáreas.

El año 2021 mostró una recuperación en algunas categorías, especialmente en las rosas, que alcanzaron las 5.581 hectáreas, superando incluso las cifras de 2019. Las Flores Transitorias y Gysophilia también aumentaron a 818 y 189 hectáreas respectivamente. Sin embargo, Hypericum y Otras Flores disminuyeron a 90 y 284 hectáreas.

Para 2022, los números se mantuvieron relativamente estables en comparación con el año anterior. Las rosas aumentaron ligeramente a 5.620 hectáreas. Las Flores Transitorias, Gysophilia, Hypericum y Otras Flores también mostraron incrementos modestos, alcanzando 824, 190, 91 y 286 hectáreas respectivamente

La Tabla 2 refleja las fluctuaciones en el cultivo de distintos tipos de flores en Ecuador a lo largo de cinco años. Las rosas, siendo la categoría más prominente, han mostrado una tendencia general al alza, con un notable incremento en 2021. Las Flores Transitorias, aunque con una notable fluctuación, también mostraron un incremento general hacia el final del período. Por otro lado, Gysophilia y Otras Flores experimentaron altibajos, pero sin cambios drásticos en el área cultivada. Hypericum es una excepción interesante, con una tendencia al alza en 2019, seguida de una disminución en 2021, pero con una ligera recuperación en 2022.

Estos datos son indicativos de las tendencias y preferencias en el sector florícola ecuatoriano. La demanda de ciertos tipos de flores, las condiciones del mercado, las innovaciones en técnicas de cultivo y los cambios en las prácticas agrícolas pueden haber influido en estas tendencias. El aumento sostenido en el cultivo de rosas podría reflejar su popularidad y demanda constante en los mercados nacionales e internacionales. En contraste, las variaciones en otras categorías podrían ser resultado de experimentación con cultivos nuevos o cambios en las preferencias del mercado. Estos datos proporcionan una visión valiosa para entender mejor el dinámico sector de la floricultura en Ecuador.

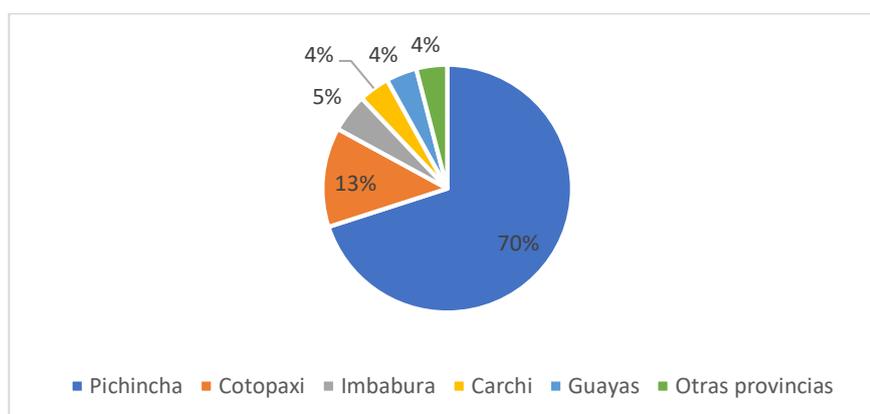
**Tabla 3.**

Participación (%) por provincia del cultivo de flores

Provincia	Participación (%)
Pichincha	70%
Cotopaxi	13%
Imbabura	5%
Carchi	4%
Guayas	4%
Otras provincias	4%

Información adaptada del INEC. Elaboración propia

**Figura 2.** Participación (%) por provincia del cultivo de flores



Información adaptada del INEC. Elaboración propia

Pichincha se destaca con una dominante participación del 70%, lo que la convierte en la provincia más importante en términos de empresas de cultivo de flores en Ecuador. Este predominio sugiere que Pichincha, posiblemente debido a su clima templado y suelos fértiles, es el lugar preferido para la floricultura. Además, al ser la provincia que alberga a la capital, Quito, es probable que se beneficie de ventajas logísticas y de mercado que son fundamentales para la distribución y venta de flores, tanto en el mercado interno como para la exportación.

Cotopaxi, con un 13%, es la segunda provincia en importancia. Aunque está bastante lejos del porcentaje de Pichincha, su contribución es significativa, lo que indica que también es un centro vital para la industria de las flores. Las condiciones climáticas y la altitud de Cotopaxi podrían ser factores que favorecen el cultivo de ciertos tipos de flores que requieren climas específicos.

Imbabura, con una participación del 5%, se sitúa como la tercera provincia en esta lista. Aunque más modesta en su aporte, es evidente que juega un rol relevante en el sector florícola del país. Su contribución podría estar influenciada por la diversidad de microclimas de la provincia, que permite el cultivo de una variedad de flores.

Carchi, Guayas y las otras provincias, cada una con un 4% de participación, tienen una presencia menor en la industria. El hecho de que Guayas, una provincia costera, figure en esta lista es particularmente interesante, ya que podría sugerir una diversificación del cultivo de flores fuera de los Andes ecuatorianos

### **Comportamiento de las exportaciones de flores ecuatorianas durante el periodo de estudio.**

En 2018, las exportaciones de flores ecuatorianas se situaron en 843,37 millones de USD. Este valor representa un punto de partida sólido y refleja la importancia de Ecuador en el mercado global de flores. En 2019, se observó un crecimiento en las exportaciones, alcanzando los 879,79 millones de USD. Este aumento es indicativo de una demanda creciente y posiblemente de una expansión en los mercados internacionales para los floricultores ecuatorianos.

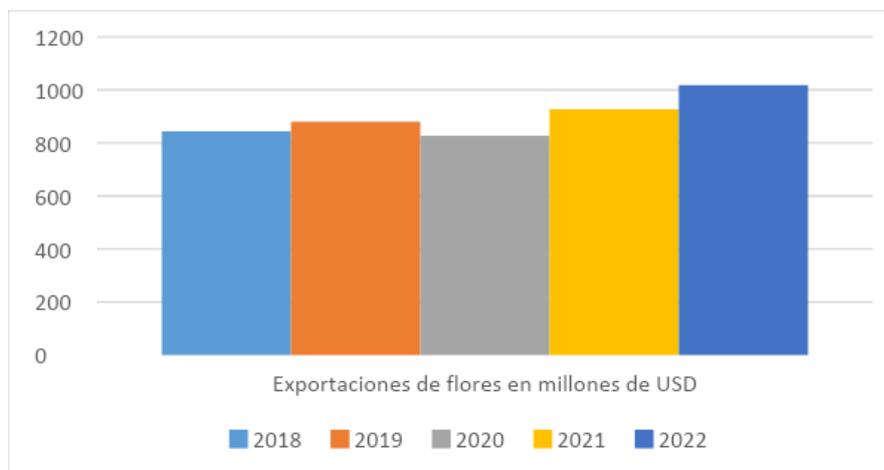
**Tabla 4.**

*Exportaciones de flores ecuatorianas en millones de USD periodo 2018-2022.*

Año	Exportaciones de flores en millones de USD
2018	843,37
2019	879,79
2020	827,14
2021	927,32
2022	1.017,80

Información adaptada de Expoflores. Elaboración propia

**Figura 3 Exportaciones** de flores ecuatorianas en millones de USD periodo 2018-2022.



Información adaptada de Expoflores. Elaboración propia

En 2018, las exportaciones de flores ecuatorianas se situaron en 843,37 millones de USD. Este valor representa un punto de partida sólido y refleja la importancia de Ecuador en el mercado global de flores. En 2019, se observó un crecimiento en las exportaciones, alcanzando los 879,79 millones de USD. Este aumento es indicativo de una demanda creciente y posiblemente de una expansión en los mercados internacionales para los floricultores ecuatorianos.

Sin embargo, en 2020, las exportaciones experimentaron una disminución, bajando a 827,14 millones de USD. Este descenso puede atribuirse a los desafíos globales, como la pandemia de COVID-19, que afectaron a numerosas industrias a nivel mundial, incluida la floricultura. La pandemia pudo haber impactado tanto en la producción como en la logística de exportación, así como en la demanda internacional debido a las restricciones y cambios en el comportamiento del consumidor.

A pesar de estos desafíos, la industria se recuperó en 2021, con las exportaciones aumentando a 927,32 millones de USD. Este repunte sugiere una adaptación exitosa a las nuevas condiciones del mercado y una recuperación de la demanda internacional. Además, podría reflejar los esfuerzos de Ecuador por diversificar sus mercados y mejorar la calidad y variedad de sus flores.

Finalmente, en 2022, las exportaciones alcanzaron su punto más alto en el período analizado, con 1.017,80 millones de USD. Este crecimiento continuo destaca la fortaleza y la resiliencia de la industria florícola ecuatoriana. La capacidad de Ecuador para mantener y aumentar sus exportaciones en un contexto global desafiante demuestra la calidad de sus flores y la efectividad de sus estrategias comerciales y de producción.

### **Comportamiento de las exportaciones de flores ecuatorianas durante el periodo de estudio hacia la Unión Europea.**

El comportamiento de las exportaciones de flores ecuatorianas durante el periodo 2018-2022 ofrece una visión de la dinámica del mercado florícola en Ecuador y su interacción con la economía global. Este periodo estuvo marcado por diversos desafíos y oportunidades como el acuerdo con la Unión Europea, la pandemia de COVID 19 y la guerra entre Rusia y Ucrania. El siguiente análisis se enfoca en los cambios y desarrollos en el sector de las flores ecuatorianas, evaluando las cifras de exportación año tras año y destacando los factores que han influenciado estos movimientos en el mercado.

En 2018, las exportaciones de flores ecuatorianas a la UE alcanzaron 187,38 millones de USD. Este valor establece una base para entender la relación comercial entre Ecuador y la Unión Europea en el contexto de la floricultura. A pesar de ser un inicio sólido, el año 2019 experimentó una ligera disminución en estas exportaciones, bajando a 179,43 millones de USD. Esta reducción podría atribuirse a una variedad de factores, incluyendo cambios en la demanda del mercado, variaciones en la producción o ajustes en la política comercial entre Ecuador y la UE.

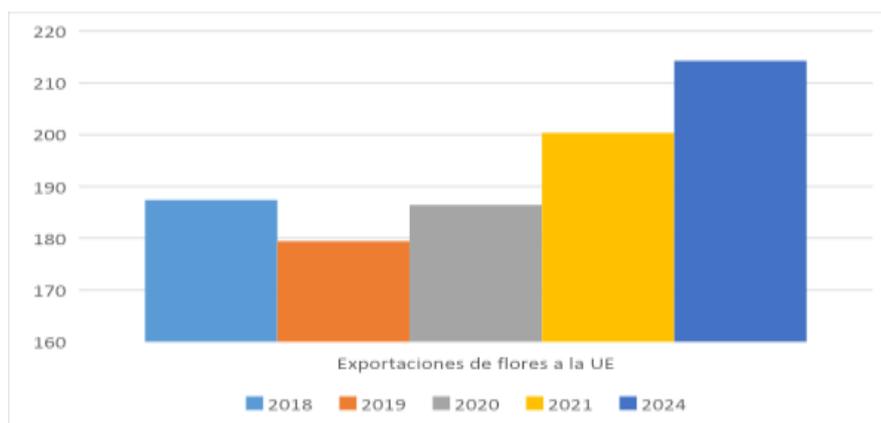
**Tabla 5.**

*Exportaciones de flores ecuatorianas a la UE en millones de USD periodo 2018-2022*

Año	Exportaciones de flores a la UE
2018	187,38
2019	179,43
2020	186,44
2021	200,35
2024	214,26

Información adaptada de Expoflores. Elaboración propia

**Figura 4** Exportaciones de flores ecuatorianas a la UE en millones de USD periodo 2018-2022.



Información adaptada de Expoflores. Elaboración propia

Sin embargo, en 2020, hubo un incremento en las exportaciones, elevándose a 186,44 millones de USD. Este aumento puede indicar una recuperación del mercado o una adaptación exitosa a las condiciones cambiantes, especialmente teniendo en cuenta el contexto de la pandemia de COVID-19, que impactó significativamente en el comercio global durante ese año.

Para 2021, las exportaciones continuaron su tendencia ascendente, alcanzando 200,35 millones de USD. Este crecimiento sugiere una fortaleza sostenida en la relación comercial entre Ecuador y la Unión Europea, así

como una posible expansión en los mercados o mejoras en la calidad y variedad de las flores ecuatorianas.

En 2022, las exportaciones alcanzaron su punto más alto en el período analizado, con 214,26 millones de USD. Este aumento continuo resalta la robustez y resiliencia del sector florícola ecuatoriano frente a los retos globales y refleja la creciente demanda de flores ecuatorianas en la Unión Europea. Este crecimiento constante también puede ser indicativo de estrategias comerciales efectivas y la capacidad de Ecuador para consolidar su posición en el mercado europeo de flores.

### **La Demanda Internacional de flores**

El comercio internacional de flores tiene como principales consumidores a Estados Unidos, la Unión Europea y Rusia. En Estados Unidos, hasta un 80% de las flores cortadas disponibles en el mercado son de importación, con Colombia y Ecuador como los principales abastecedores. No obstante, hay una creciente tendencia hacia el consumo de flores producidas localmente, y la industria de las flores cortadas está en expansión debido a un aumento en la preferencia de los consumidores por apoyar a los agricultores locales (Globe Newswire, 2022).

Esta tendencia se intensificó durante la pandemia de COVID, momento en el cual los floristas se volcaron hacia los productores locales, descubriendo así una mayor variedad de flores y opciones disponibles. Por otro lado, los Países Bajos y Alemania se destacan dentro de la Unión Europea por su alta demanda de flores, siendo los Países Bajos un centro neurálgico que reexporta una considerable cantidad de flores al resto de Europa. Sin embargo, es importante considerar que el comercio de flores con Rusia se ha visto considerablemente afectado por las complejidades políticas y económicas derivadas de la guerra con Ucrania, lo que ha impuesto desafíos adicionales y ha reconfigurado en parte los patrones de comercio y distribución en el sector florícola internacional.

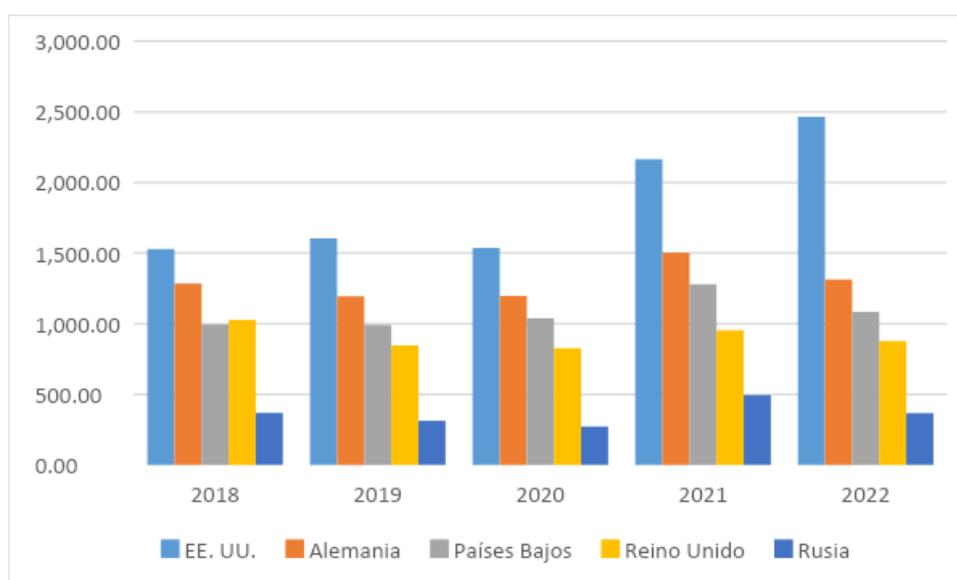
**Tabla 6.**

*Principales países importadores de flores (en millones de USD), periodo 2018-2022.*

Importador	2018	2019	2020	2021	2022
EE. UU.	1.528,93	1.603,91	1.535,29	2.164,16	2.464,32
Alemania	1.285,53	1.194,81	1.195,50	1.501,28	1.311,60
Países Bajos	992,72	989,16	1.038,34	1.279,16	1.084,56
Reino Unido	1.026,73	844,64	826,9	953,82	876,53
Rusia	367,94	312,6	271,24	493,39	366,31

Información adaptada de (TRADE MAP, 2022). Elaboración propia

**Figura 5** Principales países importadores de flores (en millones de USD), periodo 2018-2022.



Información adaptada de (TRADE MAP, 2022). Elaboración propia

La Tabla 6 proporciona una visión comprensiva de las tendencias en la importación de flores de los principales países consumidores durante el periodo de 2018 a 2022. Las cifras están expresadas en millones de dólares estadounidenses y muestran cómo ha variado la demanda de flores en estos mercados a lo largo de cinco años.

En primer lugar, Estados Unidos se destaca como el mayor importador de flores en el periodo analizado. Comenzando con una importación de 1.528,93 millones de USD en 2018, EE. UU. mostró un incremento constante, alcanzando 1.603,91 millones en 2019. A pesar de una ligera disminución en

2020, posiblemente debido a los efectos de la pandemia de COVID-19, las importaciones se recuperaron significativamente en 2021, llegando a 2.164,16 millones de USD y continuaron su tendencia ascendente en 2022 con importaciones valoradas en 2.464,32 millones de USD. Este aumento refleja la robusta demanda de flores en el mercado estadounidense.

Alemania, otro importador significativo, inició el periodo con importaciones de 1.285,53 millones de USD en 2018. Sin embargo, a diferencia de Estados Unidos, Alemania experimentó una disminución en 2019 y 2020, con cifras de 1.194,81 y 1.195,50 millones de USD respectivamente. En 2021, Alemania registró un notable aumento en las importaciones de flores, alcanzando 1.501,28 millones de USD, aunque en 2022 las cifras disminuyeron ligeramente a 1.311,60 millones de USD.

Los Países Bajos, conocidos por su significativa industria de exportación de flores, también figuran como un importante importador. En 2018, sus importaciones fueron de 992,72 millones de USD y se mantuvieron estables en 2019 con 989,16 millones de USD. En 2020, se observó un aumento a 1.038,34 millones, seguido de un pico en 2021 con 1.279,16 millones de USD. Sin embargo, en 2022, las importaciones neerlandesas de flores disminuyeron a 1.084,56 millones de USD.

El Reino Unido mostró una tendencia fluctuante en el periodo de estudio. Comenzando con 1.026,73 millones de USD en 2018, las importaciones disminuyeron en 2019 y 2020, llegando a 844,64 y 826,9 millones de USD respectivamente. Sin embargo, en 2021 hubo un repunte hasta los 953,82 millones de USD, aunque esta cifra volvió a descender en 2022 a 876,53 millones de USD, lo que indica una variabilidad en la demanda de flores en el mercado británico.

Finalmente, Rusia, aunque con cifras significativamente menores en comparación con los otros países, mostró un patrón similar de disminución en la demanda durante el periodo inicial. Las importaciones rusas de flores disminuyeron de 367,94 millones de USD en 2018 a 271,24 millones en 2020. Sin embargo, en 2021, las importaciones aumentaron notablemente a 493,39 millones de USD, antes de descender nuevamente en 2022 a 366,31 millones de USD, reflejando posiblemente los impactos de los desarrollos geopolíticos y económicos, como la guerra en Ucrania.

## Dinámica global del mercado de flores entre 2018 y 2022

El mercado internacional de flores es vasto, multifacético y se encuentra en constante cambio, representando una industria que genera ingresos de miles de millones de dólares en todo el mundo. En cuanto a la magnitud del mercado de exportaciones dentro del sector florícola, los datos indican que los Países Bajos ostentan la porción más amplia en las exportaciones, seguidos por Colombia, Ecuador, Kenia y Etiopía (Florists Review, 2022).

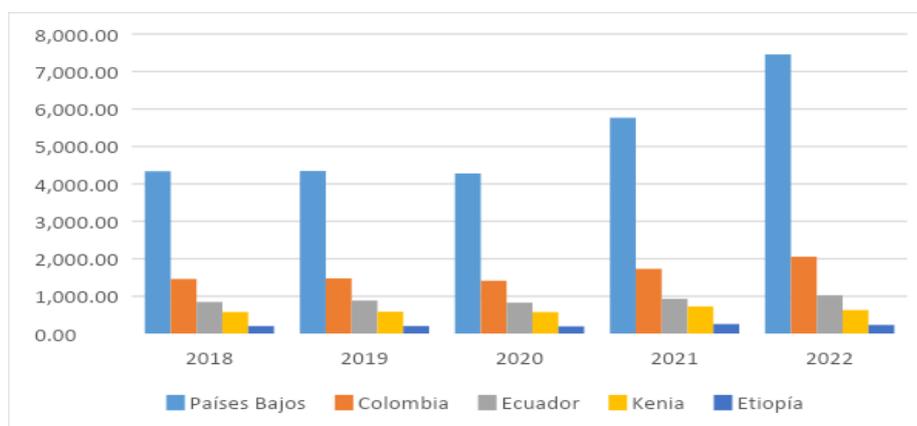
**Tabla 7.**

*Principales países exportadores de flores (en millones de USD), periodo 2018-2022.*

País	2018	2019	2020	2021	2022
Países Bajos	4.338,88	4.343,03	4.274,36	5.766,16	7.461,40
Colombia	1.458,17	1.474,82	1.410,71	1.727,24	2.052,30
Ecuador	843,37	879,78	827,14	927,28	1.017,80
Kenia	574,98	584,2	572,2	725,51	628,3
Etiopía	199,28	199,99	190,21	254,53	229,6

Información adaptada de (Royal Flora Holland, 2022). Elaboración propia

**Figura 6** Principales países exportadores de flores (en millones de USD), periodo 2018-2022.



Información adaptada de (Royal Flora Holland, 2022). Elaboración propia

La Tabla 7 presenta un panorama detallado del comercio internacional de flores, mostrando las cifras de exportación de los cinco principales países

exportadores a lo largo de un periodo de cinco años, desde 2018 hasta 2022. Las cifras están expresadas en millones de dólares estadounidenses y revelan tendencias significativas en la economía global de la floricultura.

Los Países Bajos lideran la tabla con cifras que subrayan su posición dominante en el mercado. En 2018, las exportaciones de flores de los Países Bajos alcanzaron los 4.338,88 millones de USD, y se mantuvieron bastante estables en 2019 con una leve subida a 4.343,03 millones de USD. Hubo una ligera disminución en 2020, con exportaciones valoradas en 4.274,36 millones de USD, posiblemente debido a las perturbaciones del mercado ocasionadas por eventos globales. Sin embargo, la industria se recuperó notablemente en 2021, con exportaciones que aumentaron a 5.766,16 millones de USD, y continuó su ascenso hasta alcanzar los 7.461,40 millones de USD en 2022, mostrando un crecimiento impresionante y una recuperación robusta.

Colombia se sitúa como el segundo mayor exportador de flores en esta tabla, comenzando con 1.458,17 millones de USD en 2018 y experimentando un crecimiento constante año tras año. A pesar de una reducción en 2020 a 1.410,71 millones de USD, las exportaciones colombianas de flores se incrementaron a 1.727,24 millones de USD en 2021 y continuaron su trayectoria ascendente hasta los 2.052,30 millones de USD en 2022, reflejando una demanda sólida y una capacidad resiliente para adaptarse a las condiciones del mercado.

Ecuador también muestra una tendencia de crecimiento positiva en el periodo abarcado. Con exportaciones que comienzan en 843,37 millones de USD en 2018, el país experimentó un aumento progresivo hasta 879,78 millones de USD en 2019 y, a pesar de una disminución en 2020 a 827,14 millones de USD, se recuperó significativamente en los años siguientes, llegando a 927,28 millones de USD en 2021 y finalmente a 1.017,80 millones de USD en 2022.

Kenia, otro jugador clave en la industria, inició con 574,98 millones de USD en 2018 y mostró un incremento ligero en 2019. Sin embargo, al igual que otros, sufrió una disminución en 2020 a 572,2 millones de USD. La recuperación fue notable en 2021 con 725,51 millones de USD, aunque las cifras disminuyeron ligeramente en 2022 a 628,3 millones de USD, lo cual puede sugerir una variedad de factores económicos en juego.

Por último, Etiopía, aunque representa el menor volumen de exportaciones entre los cinco, ha mostrado una tendencia al alza desde 2018, cuando exportó flores por un valor de 199,28 millones de USD. Este número se mantuvo relativamente estable en 2019, pero disminuyó en 2020 a 190,21 millones de USD. La recuperación fue evidente en 2021, con un aumento a 254,53 millones de USD y un crecimiento continuado hasta los 229,6 millones de USD en 2022, lo que refleja la tenacidad y el creciente papel de Etiopía en el mercado global de flores.

### **Perfil de los líderes en exportación de flores**

**Países Bajos:** se destaca en la industria de las flores cortadas como el principal productor y un receptor significativo de flores provenientes de naciones en vías de desarrollo. Este país es reconocido como el eje de la industria florícola en Europa y, posiblemente, a nivel global, con cerca del 45% del comercio de flores del mundo pasando por su territorio. La floricultura representa uno de los sectores más rentables en los Países Bajos, con una concentración notable de empresas en Aalsmeer, hogar del mercado de flores más grande a nivel mundial. A pesar de no tener un clima ideal para todas las variedades, los Países Bajos han sabido aprovechar la tecnología avanzada en invernaderos para producir flores durante todo el año en aproximadamente 9,000 hectáreas de tierra (Globe Newswire, 2022).

En 2022, los Países Bajos encabezan la lista de exportadores mundiales de flores con transacciones que superan los 7,000 millones de USD. Colombia y Ecuador siguieron en el ranking, y en cuarta y quinta posición se situaron Kenia y Etiopía, respectivamente. Colombia se distingue por ser el segundo exportador más grande a nivel mundial, con exportaciones valoradas en más de 2.000 millones de USD en 2022. Este sector no solo es un pilar económico, sino que también ha sido crucial en la generación de empleo y en el apoyo a la comunidad, destacándose por ofrecer condiciones laborales formales y programas de bienestar para los trabajadores y sus familias.

**Colombia:** El sector florícola en Colombia ha sido una excepción notable a la informalidad laboral que caracteriza a otras industrias del país, ofreciendo condiciones de empleo formales. Durante la pandemia, la industria

no solo se sostuvo, sino que incrementó el número de empleos, contribuyendo significativamente a la capacidad médica local y a la infraestructura educativa. La Asociación de Exportadores de Flores de Colombia, fundada en 1973, ha sido un ente fundamental en la representación y promoción de la competitividad del sector, liderando iniciativas de apoyo a la comunidad, incluyendo mejoras en infraestructura educativa y programas para la primera infancia (Asocolflores, 2022).

La producción de flores en Colombia ocupa aproximadamente 8,000 hectáreas, principalmente en Cundinamarca y Antioquia. Las rosas son el principal producto de exportación, seguidas por otras variedades como los crisantemos y los claveles, con Estados Unidos, Japón y la Unión Europea como los principales mercados (Asocolflores, 2022),

**Ecuador:** ocupando una posición privilegiada como el tercer exportador más grande de flores a nivel mundial, se beneficia de su geografía única y propicia que favorece el cultivo de una extensa variedad de flores cortadas, incluyendo algunas de las rosas más cotizadas del mercado. Aprovechando cerca de 4.000 hectáreas de tierras fértiles, especialmente en la provincia de Pichincha (EXPOFLORES, 2022), la nación andina optimiza sus recursos naturales, que incluyen temperaturas ideales y una óptima exposición a la luz solar, elementos esenciales para el florecimiento continuo de su producción floral. Esta región, conocida por su rica biodiversidad y condiciones climáticas estables, permite a los agricultores ecuatorianos mantener una producción constante y de alta calidad, satisfaciendo la demanda de un mercado internacional que valora tanto la belleza como la diversidad de sus flores.

**Kenia:** por su parte, depende en gran medida de la floricultura, con cerca de 500,000 personas empleadas en el sector. Con aproximadamente 2,000 hectáreas dedicadas al cultivo de flores, Kenia es el principal exportador de rosas a la Unión Europea. La industria utiliza técnicas modernas de cultivo para asegurar la producción durante todo el año (Florists Review, 2022).

**Etiopía:** también ha establecido una industria florícola fuerte, con 106 granjas que emplean a unas 180,000 personas, mayormente mujeres. El país es conocido por su producción de flores de alta calidad y utiliza alrededor de 2,500 hectáreas para la producción, siendo el segundo mayor exportador de

África después de Kenia y enviando la mayoría de sus flores a los Países Bajos, además de otros destinos en Europa, Asia y América del Norte (Royal Flora Holland, 2022).

### **Principales exportadores de flores a la Unión Europea**

De acuerdo a Expoflores (2021) en lo que respecta a la participación de mercado y el crecimiento de las exportaciones de flores a los países de la Unión Europea. Kenia lidera con una participación del 34% y un crecimiento del 6% de 2020 a 2021, seguido por Ecuador con un 22% de participación y un impresionante crecimiento del 39%. Etiopía tiene el 14% de la participación con un crecimiento del 4%, mientras que Colombia tiene un 13% de participación con un crecimiento del 26%. Turquía, aunque solo tiene una participación del 4%, muestra un crecimiento del 30%.

**Tabla 8.**

*Principales exportadores de flores a la Unión Europea*

País	USD Millones	Crecimiento	
		2020 - 2021	Participación
Kenia	455	6%	34%
Ecuador	296	39%	22%
Etiopía	186	4%	14%
Colombia	175	26%	13%
Turquía	49	30%	4%

Información adaptada de (EXPOFLORES, 2021) Elaboración propia

Los montos en dólares estadounidenses de las exportaciones son de 455 millones para Kenia, 296 millones para Ecuador, 186 millones para Etiopía, 175 millones para Colombia y 49 millones para Turquía. Estos datos reflejan la importancia y el dinamismo del mercado europeo de flores y la posición competitiva de estos países exportadores.

## **Producción de flores ecuatoriana con certificación de sustentabilidad y comercio justo**

La producción de flores en Ecuador con certificación de sostenibilidad y comercio justo es significativa y está en aumento. Un ejemplo de ello es Florecal, una granja de rosas certificada por Fair Trade situada en los Andes ecuatorianos. Esta granja procesa 180,000 rosas al día y ha implementado varios proyectos apoyados por los fondos de desarrollo comunitario de Fair Trade, incluyendo un centro de cuidado diurno y programas de salud que benefician en gran medida a la fuerza laboral femenina de la granja. En 2021, los socios florales de comercio justo generaron 1.1 millones de dólares en fondos para el desarrollo comunitario en toda América del Sur. Además, el enfoque de Florecal en la sostenibilidad ha resultado en el apoyo a las madres y niños, contribuyendo así a comunidades prósperas y cadenas de suministro resilientes (Fair Trade Certified, 2023).

Otra empresa que destaca es Mystic Flowers, conocida por su estrategia sostenible sólida y su compromiso con el medio ambiente y la comunidad. Esta granja, que cuenta con más de 120 hectáreas de flores de calidad premium, se enfoca en prácticas sostenibles y está alineada con los estándares de certificación mundial, lo que incluye la iniciativa de CO2 neutral para 2030 de Flor Ecuador. Mystic Flowers busca inspirar a la industria con un portafolio innovador y curado de productos y servicios (Fair Trade Certified, 2023).

En general, la industria florícola ecuatoriana se caracteriza por su clima y geografía favorables, lo que permite una producción constante durante todo el año. Las regiones alrededor de Quito, Cayambe, Cotopaxi y Ambato son conocidas por la producción a gran escala de rosas, claveles y otras flores populares. Además, muchas granjas de flores en Ecuador adhieren a prácticas sostenibles y amigables con el ambiente. Estos ejemplos ilustran el compromiso de la industria florícola ecuatoriana con la producción sostenible y el comercio justo, lo cual no solo mejora la calidad y la demanda de sus flores en el mercado internacional, sino que también contribuye significativamente al desarrollo económico y social de las comunidades locales (Fair Trade Certified, 2023).

## Empresas que internacionalizan su producción

En el panorama de la floricultura ecuatoriana, EXPOFLORES (2022) indica que la industria está conformada por 278 empresas dedicadas a la producción de flores. Entre estas, un grupo selecto de 48 empresas se enfoca en la esfera de la exportación, representando un segmento clave para la economía nacional y destacando la relevancia de Ecuador en el comercio global de floricultura. Estas empresas exportadoras son fundamentales para entender el posicionamiento de Ecuador como un jugador importante en el mercado internacional de flores.

### Análisis de las exportaciones de flores ecuatorianas a la UE antes del periodo de estudio.

**Tabla 9.**

*Exportaciones de flores ecuatorianas a la UE en millones de USD periodo 2015-2022*

Año	Exportaciones de flores a la UE
2015	166,12
2016	157,97
2017	165,72
2018	187,38
2019	179,43
2020	186,44
2021	200,35
2022	214,26

Información adaptada de Expoflores. Elaboración propia

La tabla anterior muestra las exportaciones de flores ecuatorianas a la Unión Europea (UE) en millones de dólares estadounidenses (USD) desde el año 2015 hasta 2022. Es notable observar una fluctuación en los valores durante este periodo, comenzando con 166,12 millones de USD en 2015, disminuyendo levemente a 157,97 millones en 2016, posiblemente como consecuencia del terremoto y crisis económica ocurridas ese año y luego incrementándose nuevamente a 165,72 millones en 2017. A partir de 2018, se observa una tendencia ascendente más consistente en las exportaciones,

alcanzando 187,38 millones en 2018, 179,43 millones en 2019, y continuando con un crecimiento sostenido en los años siguientes, llegando a 200,35 millones en 2021 y 214,26 millones en 2022.

El año 2017 es particularmente significativo en esta serie temporal debido a la firma del Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea. Este acuerdo, que entró en vigor en ese año, facilitó las condiciones de comercio y puede haber sido un factor determinante en el incremento de las exportaciones de flores de Ecuador a la UE. A partir de la entrada en vigor de este acuerdo, se observa un crecimiento sostenido en los valores de exportación, lo que sugiere que el acuerdo pudo haber tenido un impacto positivo en el sector florícola ecuatoriano, permitiendo un mejor acceso al mercado europeo y potencialmente mejorando las condiciones de exportación para los productores ecuatorianos.

### **Principales empresas exportadoras**

**Tabla 10.**

*Principales empresas exportadoras*

<b>Nombre</b>	<b>Exportaciones</b>
UTOPIA FARMS UTF S.A.S.	78.888.833,98
DENMAR SA	48.575.400,74
FLORICOLA SAN ISIDRO LABRADOR FLORSANI S.A.S.	46.753.744,69
FALCONFARMS DE ECUADOR S.A.	43.581.067,90
GROWFLOWERS PRODUCCIONES S.A.	40.256.605,87
ROSAPRIMA CIA. LTDA.	33.980.109,64
SUEÑOS DE LOS ANDES BOUQUETANDES SOCIEDAD ANÓNIMA	32.762.902,18
HILSEA INVESTMENTS LIMITED	12.375.005,65

Información adaptada de Expoflores. Elaboración propia

La Tabla 10 presenta una lista de las principales empresas exportadoras de flores en Ecuador. UTOPIA FARMS UTF S.A.S. lidera la lista con exportaciones que ascienden a más de 78 millones de dólares, lo que indica su posición dominante en el mercado de exportación. La tabla también revela una variedad en la magnitud de las exportaciones entre las empresas

listadas, con HILSEA INVESTMENTS LIMITED registrando la cantidad más baja, con aproximadamente 12 millones de dólares en exportaciones. Esto podría reflejar diferencias en tamaño, capacidad de producción, alcance del mercado o estrategias comerciales. Empresas como DENMAR SA y FLORICOLA SAN ISIDRO LABRADOR FLORSANI S.A.S. muestran cifras significativas también, con exportaciones que rondan los 48 y 46 millones de dólares respectivamente, lo que demuestra la competitividad y el éxito de estas empresas en los mercados internacionales. En general, la tabla indica la presencia de un sector florícola robusto en el país.

## Capítulo IV

### **Desafíos y oportunidades surgidos post- acuerdo para el sector florícola ecuatoriano**

#### **Beneficios del acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea**

Los acuerdos comerciales y políticas entre Ecuador y la Unión Europea han generado beneficios significativos para las exportaciones ecuatorianas de flores. La Unión Europea, enfocada en fomentar la economía y la interdependencia entre sus miembros y prevenir conflictos internos, ha creado un mercado que permite la libre circulación de bienes entre sus países asociados, facilitando así la maximización de recursos dentro de Europa.

En 2017, se firmó el Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea, reemplazando el anterior sistema de preferencias arancelarias. Este acuerdo marcó un punto de inflexión en las relaciones comerciales entre ambas entidades, ofreciendo la posibilidad de comercializar el 100% de los productos industriales y agrícolas ecuatorianos en el mercado europeo. Además, establece directrices para el desarrollo de diversas actividades económicas y promueve la mejora del comercio bilateral (Robalino López, 2019).

El Acuerdo Multipartes tiene como fin facilitar la eliminación de barreras comerciales entre los países asociados y asegurar el cumplimiento de normativas sanitarias y fitosanitarias, mejorando la calidad de los productos y protegiendo el comercio. Bajo este acuerdo, Ecuador puede exportar sus productos y servicios, cumpliendo con los estándares establecidos, lo que le otorga acceso a uno de los mercados más grandes del mundo (Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana, 2019).

Boné (2018) señala que este acuerdo coloca a Ecuador en una posición competitiva ventajosa, destacando la alta calidad de sus productos en comparación con otros países con acuerdos similares, como Colombia y Kenia. A pesar de las ventajas geográficas de Kenia, como su proximidad al mercado europeo, Ecuador se ha posicionado fuertemente en el sector.

Según Expoflores (2022) después de la implementación del Acuerdo Multipartes en 2017, las exportaciones ecuatorianas de rosas a la Unión

Europea aumentaron significativamente en 2018, tanto en valor como en volumen. Los principales mercados consumidores de rosas en Europa incluyen el Reino Unido, Alemania, Francia, Italia y los Países Bajos. Menciona que, a pesar de la competencia de países africanos como Kenia y Etiopía, que ofrecen una excelente relación calidad-precio, Ecuador ha logrado consolidar su posición en el mercado europeo, aunque todavía detrás de líderes como los Países Bajos, Kenia y Etiopía.

Por otra parte, Arreaga Garcés (2020) destaca que la Unión Europea mantiene altos estándares de control y calidad para las flores importadas, exigiendo mejoras continuas en los productos y valorando positivamente a los productores que dejan una huella ecológica favorable.

### **Cuestionario para encuesta a representantes de empresas Florícolas**

#### **1. ¿Cómo calificaría el impacto del Acuerdo Multipartes en su negocio?**

**Tabla 11.**

*Impacto del Acuerdo Multipartes*

Opción	Número de Personas	Porcentaje (%)
a. Muy positivo	12	25
b. Moderadamente positivo	18	37,5
c. Neutro	8	16,7
d. Moderadamente negativo	6	12,5
e. Muy negativo	4	8,3
Total	48	100

Información adaptada de la encuesta. Elaboración propia

Los resultados de la encuesta revelan que la percepción del impacto del Acuerdo Multipartes en los negocios de exportadores de flores es mayoritariamente positiva. Un 25% de los encuestados lo calificó como "Muy positivo", mientras que un 37.5% lo consideró "moderadamente positivo". Esto sugiere que la mayoría de los exportadores de flores han experimentado efectos beneficiosos del acuerdo en sus operaciones. Por otro lado, un segmento menor, que representa el 20.8% (12.5% como "Moderadamente

negativo" y 8.3% como "Muy negativo"), percibe el impacto de manera negativa, indicando que no todos los participantes del sector se han beneficiado por igual.

## 2. ¿Ha observado un aumento en sus exportaciones a la UE desde la implementación del Acuerdo Multipartes?

**Tabla 12**

*Aumento en sus exportaciones a la UE*

Opción	Número de Personas	Porcentaje (%)
a. Sí, significativamente	15	31,3
b. Sí, moderadamente	20	41,7
c. No ha habido cambio	10	20,8
d. No, ha disminuido	3	6,2
Total	48	100

Información adaptada de la encuesta. Elaboración propia

Respecto al aumento de las exportaciones a la Unión Europea desde la implementación del Acuerdo Multipartes, un 31.3% de los encuestados afirmó haber experimentado un aumento significativo, y un 41.7% notó un aumento moderado. Esto refleja que una gran mayoría, sumando un 73%, ha observado un crecimiento en sus exportaciones a la UE, lo cual es un indicativo positivo de la eficacia del acuerdo en términos de expansión del mercado. Sin embargo, un 20.8% no notó cambios y un pequeño 6.2% experimentó una disminución, lo que sugiere que algunos exportadores no se han beneficiado o incluso han sido afectados negativamente.

### 3. ¿Qué porcentaje de sus exportaciones totales está dirigido a la Unión Europea?

**Tabla 13**

*Porcentaje de exportaciones dirigido a la Unión Europea*

Opción	Número de Personas	Porcentaje (%)
a. Más del 75%	5	10,4
b. Entre 50% y 75%	15	31,3
c. Entre 25% y 50%	20	41,7
d. Menos del 25%	8	16,6
Total	48	100

Información adaptada de la encuesta. Elaboración propia

En cuanto a la proporción de exportaciones dirigidas a la Unión Europea, los resultados son variados. Un 10.4% de los encuestados indicó que más del 75% de sus exportaciones están destinadas a la UE, mientras que la mayoría (31.3% y 41.7%, respectivamente) señaló que entre 25% y 75% de sus exportaciones van dirigidas a dicho mercado. Esto muestra una dependencia moderada del mercado europeo entre los exportadores de flores, con una diversificación notable en otros mercados.

### 4. ¿Ha experimentado cambios en la demanda de tipos específicos de flores desde la firma del acuerdo?

**Tabla 14**

*Cambios en la demanda de tipos específicos de flores*

Opción	Número de Personas	Porcentaje (%)
a. Sí	30	62,5
b. No	18	37,5
Total	48	100

Información adaptada de la encuesta. Elaboración propia

Al ser consultados sobre si han experimentado cambios en la demanda de tipos específicos de flores desde la firma del acuerdo, una mayoría significativa (62.5%) confirmó haber notado cambios. Esto podría implicar que el acuerdo ha influido en las preferencias del mercado o en la accesibilidad a diferentes tipos de flores, posiblemente debido a los cambios en las regulaciones o en las tendencias del mercado de la UE. Por otro lado, un

37.5% no percibió cambios en la demanda, lo que puede indicar que, para un segmento de los exportadores, las preferencias del mercado han permanecido constantes a pesar del acuerdo.

**5. ¿Cuál ha sido el mayor beneficio del Acuerdo Multipartes para su empresa?**

**Tabla 15**

*Mayor beneficio*

Opción	Número de Personas	Porcentaje (%)
a. Reducción de aranceles	20	41,7
b. Acceso a nuevos mercados	15	31,3
c. Mejoras en la logística	8	16,7
d. Otro (especificar)	5	10,3
Total	48	100

Información adaptada de la encuesta. Elaboración propia

Al indagar sobre el mayor beneficio del Acuerdo Multipartes para sus empresas, los resultados muestran una variedad de percepciones. Un 41.7% identificó la "Reducción de aranceles" como el mayor beneficio, lo que subraya la importancia de las ventajas financieras directas del acuerdo. El "Acceso a nuevos mercados" fue señalado por el 31.3%, reflejando la oportunidad de expandirse y explorar nuevos segmentos de mercado. Un 16.7% valoró las "Mejoras en la logística" y un 10.3% mencionó otros beneficios, lo que sugiere que, además de las ventajas económicas, el acuerdo ha traído mejoras operativas y oportunidades diversas para las empresas florícolas.

**6. ¿Ha tenido que realizar ajustes en sus procesos de producción o calidad para cumplir con los estándares de la UE?**

**Tabla 16**

*Ajustes*

Opción	Número de Personas	Porcentaje (%)
a. Sí, ajustes mayores	10	20,8
b. Sí, ajustes menores	20	41,7
c. No	18	37,5
Total	48	100

Información adaptada de la encuesta. Elaboración propia

La encuesta revela que una mayoría de los exportadores de flores (62.5%) ha tenido que realizar ajustes en sus procesos de producción o calidad para cumplir con los estándares de la Unión Europea. De estos, un 20.8% implementa ajustes mayores, lo que indica cambios significativos en sus operaciones para cumplir con los requisitos. Un 41.7% realizó ajustes menores, sugiriendo una adaptación más sutil a los estándares. Sin embargo, un 37.5% no necesitó hacer cambios, lo que podría reflejar una alineación previa con los estándares de la UE o una menor afectación por estas regulaciones.

## 7. ¿Cómo calificaría la dificultad para cumplir con las normativas fitosanitarias de la UE?

**Tabla 17**

*Dificultad*

Opción	Número de Personas	Porcentaje (%)
a. Muy difícil	5	10,4
b. Algo difícil	15	31,3
c. Moderada	20	41,7
d. Fácil	8	16,6
Total	48	100

Información adaptada de la encuesta. Elaboración propia

Sobre la dificultad para cumplir con las normativas fitosanitarias de la UE, los resultados muestran una percepción diversa. Un 10.4% de los encuestados la consideró "Muy difícil", mientras que un 31.3% la encontró "Algo difícil". Esto sugiere que, para una parte significativa de los exportadores, adaptarse a estas normativas representa un desafío considerable. La mayoría (41.7%) calificó la dificultad como "Moderada", y un 16.6% la encontró "Fácil", indicando que, para algunos exportadores, el cumplimiento de estas normas no representa un obstáculo importante.

**8. ¿Ha incrementado su inversión en tecnología o infraestructura como resultado del acuerdo?**

**Tabla 18**

*Incremento en Inversión en Tecnología o Infraestructura*

Opción	Número de Personas	Porcentaje (%)
a. Sí, significativamente	12	25
b. Sí, moderadamente	18	37,5
c. No	18	37,5
Total	48	100

Información adaptada de la encuesta. Elaboración propia

En cuanto al incremento de la inversión en tecnología o infraestructura como resultado del acuerdo, los exportadores se dividen en tres grupos. Un 25% reportó un incremento significativo en la inversión, lo que refleja un esfuerzo considerable para adaptarse o aprovechar las oportunidades del acuerdo. Un 37.5% realizó un incremento moderado, y otro 37.5% no incrementó su inversión, lo que podría indicar que ya contaban con la tecnología o infraestructura necesaria, o que no vieron la necesidad o la capacidad de hacerlo.

**9. ¿Considera que el Acuerdo Multipartes ha mejorado la competitividad de su empresa frente a otros países exportadores?**

**Tabla 19**

*Mejora*

Opción	Número de Personas	Porcentaje (%)
a. Sí, significativamente	15	31,3
b. Sí, moderadamente	20	41,7
c. No ha habido cambio	8	16,7
d. No, ha disminuido	5	10,3
Total	48	100

Información adaptada de la encuesta. Elaboración propia

Respecto a si el Acuerdo Multipartes ha mejorado la competitividad de las empresas frente a otros países exportadores, los resultados son mayormente positivos. Un 31.3% de los participantes considera que el acuerdo ha mejorado significativamente su competitividad, mientras que un 41.7% percibe una mejora moderada. Esto sugiere que la mayoría de los exportadores ven el acuerdo como un

factor clave en el fortalecimiento de su posición en el mercado global. Por otro lado, un 16.7% no notó cambio en su competitividad, y un 10.3% sintió una disminución, lo que podría indicar desafíos o desventajas específicas para algunos exportadores en el contexto del acuerdo.

**10. ¿Ha observado un cambio en los precios de exportación de sus flores desde la firma del acuerdo?**

**Tabla 20**

*Cambios*

Opción	Número de Personas	Porcentaje (%)
a. Aumento significativo	10	20,8
b. Aumento moderado	18	37,5
c. Sin cambio	15	31,3
d. Disminución	5	10,4
Total	48	100

Información adaptada de la encuesta. Elaboración propia

En relación con los cambios en los precios de exportación desde la firma del acuerdo, los resultados muestran una variedad de experiencias. Un 20.8% de los encuestados reportó un aumento significativo en los precios, y un 37.5% observó un aumento moderado, indicando que, para muchos, el acuerdo ha tenido un impacto positivo en los precios de sus productos. Sin embargo, un 31.3% no ha observado cambios, y un 10.4% experimentó una disminución en los precios. Esto último puede reflejar presiones competitivas u otros factores del mercado que han afectado negativamente a algunos exportadores.

**11. ¿Cuál es su percepción sobre el futuro de las exportaciones de flores ecuatorianas a la UE?**

**Tabla 21**

*Percepción*

Opción	Número de Personas	Porcentaje (%)
a. Muy optimista	12	25
b. Optimista	20	41,7
c. Neutral	10	20,8
d. Pesimista	6	12,5
Total	48	100

Información adaptada de la encuesta. Elaboración propia

La percepción sobre el futuro de las exportaciones de flores ecuatorianas a la UE es mayormente optimista. Un 25% de los encuestados se mostró "Muy optimista" y un 41.7% "Optimista". Esto denota una visión positiva sobre las perspectivas de crecimiento y éxito en el mercado europeo. Un 20.8% se mantuvo "Neutral", mostrando cierta incertidumbre o cautela, mientras que un 12.5% se mostró "Pesimista", posiblemente debido a desafíos actuales o preocupaciones sobre las condiciones del mercado.

## 12. ¿Cómo calificaría el soporte del gobierno ecuatoriano en la promoción y aprovechamiento del Acuerdo Multipartes?

**Tabla 22**

### *Soporte del gobierno*

Opción	Número de Personas	Porcentaje (%)
a. Excelente	5	10,4
b. Bueno	18	37,5
c. Regular	15	31,3
d. Deficiente	10	20,8
Total	48	100

Información adaptada de la encuesta. Elaboración propia

Finalmente, sobre el soporte del gobierno ecuatoriano en la promoción y aprovechamiento del Acuerdo Multipartes, las opiniones son mixtas. Un 10.4% calificó el soporte como "Excelente" y un 37.5% como "Bueno", lo que indica una percepción generalmente positiva del papel del gobierno en facilitar y maximizar los beneficios del acuerdo. Sin embargo, un 31.3% lo consideró "Regular" y un 20.8% "Deficiente", reflejando la existencia de áreas de mejora o descontento con el nivel de apoyo recibido.

### **Análisis de los resultados de la encuesta**

El análisis de los resultados de la encuesta realizada a 48 exportadores de flores en Ecuador respecto al Acuerdo Multipartes y su impacto en el comercio con la Unión Europea ofrece una visión integral de cómo este acuerdo ha afectado al sector.

Primero, la mayoría de los exportadores perciben el impacto del Acuerdo Multipartes como positivo, lo que indica un entorno favorable para el

comercio en la industria florícola. Sin embargo, es notable que una proporción no despreciable lo ve negativamente, sugiriendo que hay desafíos relacionados con el acuerdo que podrían estar afectando a un segmento del sector. Esto puede estar relacionado con la adaptación a las regulaciones de la UE o la competencia en el mercado europeo.

En cuanto al aumento de las exportaciones a la UE, una significativa mayoría ha observado un incremento, ya sea significativo o moderado, desde la implementación del acuerdo. Este dato es un fuerte indicador del éxito del acuerdo en términos de ampliación de mercados para los exportadores ecuatorianos. Sin embargo, que un pequeño porcentaje reporte una disminución o ningún cambio resalta la heterogeneidad del sector y la posibilidad de que algunos actores no estén equipados para capitalizar las oportunidades presentadas por el acuerdo.

La diversidad en la proporción de exportaciones dirigidas a la UE refleja una estrategia de diversificación en el sector. Mientras que algunos se centran en gran medida en el mercado europeo, otros mantienen una distribución más equilibrada entre varios mercados. Esta diversificación puede ser una respuesta estratégica a los riesgos asociados con la dependencia de un solo mercado.

Además, la mayoría de los exportadores han experimentado cambios en la demanda de tipos específicos de flores, lo que podría ser un reflejo de las tendencias cambiantes en los gustos de los consumidores europeos o el resultado de las nuevas oportunidades de mercado creadas por el acuerdo. Esto implica una necesidad de adaptación y flexibilidad en la producción para satisfacer estas nuevas demandas.

En términos de beneficios percibidos, la reducción de aranceles y el acceso a nuevos mercados son los más destacados. Esto sugiere que las ventajas económicas y la expansión del mercado son los aspectos más valorados del Acuerdo Multipartes. Sin embargo, también se reconoce la importancia de las mejoras en la logística y otros beneficios, lo que indica que el acuerdo ha tenido un impacto multifacético en el sector.

En conjunto, estos resultados muestran una imagen generalmente positiva del Acuerdo Multipartes entre los exportadores de flores ecuatorianos. Sin embargo, también destacan la importancia de abordar los

desafíos específicos y de asegurar que los beneficios del acuerdo sean accesibles y aprovechados por todos los actores del sector.

Continuando el análisis, es crucial considerar cómo los exportadores han respondido a los requisitos y desafíos que emergen del Acuerdo Multipartes, particularmente en términos de calidad y estándares de producción. La encuesta muestra que una significativa mayoría ha tenido que realizar ajustes, ya sean mayores o menores, para cumplir con los estándares de la Unión Europea. Esto indica que el acuerdo está impulsando cambios en las prácticas de producción, lo cual podría ser positivo a largo plazo en términos de calidad y competitividad, pero también puede representar un reto en términos de costos y gestión para los exportadores.

La diversidad en la percepción sobre la dificultad de cumplir con las normativas fitosanitarias de la UE es otro aspecto relevante. Mientras algunos encuentran estas normativas relativamente fáciles de cumplir, otros las consideran un desafío considerable. Esto podría reflejar diferencias en los recursos y capacidades de cada exportador para adaptarse a estas regulaciones, lo que sugiere la necesidad de apoyo adicional o capacitación para algunos segmentos del sector.

El incremento en la inversión en tecnología o infraestructura como resultado del acuerdo es otro punto clave. Aquellos que han invertido significativamente están posiblemente buscando maximizar las oportunidades ofrecidas por el acuerdo, mientras que quienes no han incrementado su inversión podrían estar limitados por recursos o simplemente no ven la necesidad debido a su posición actual en el mercado.

La mejora en la competitividad gracias al acuerdo es generalmente reconocida, pero el hecho de que un pequeño porcentaje vea una disminución en su competitividad o no note cambio alguno, señala hacia la complejidad del mercado y las variadas experiencias entre los exportadores. Esto podría deberse a la intensificación de la competencia dentro del mercado europeo o a desafíos en la adaptación a los requisitos del acuerdo.

En lo que respecta a los precios de exportación, que una mayoría haya observado un aumento sugiere un efecto positivo del acuerdo en el valor del mercado para las flores ecuatorianas. Sin embargo, la existencia de un grupo que no ha visto cambios o incluso ha experimentado una disminución, indica

fluctuaciones en el mercado o posibles desventajas competitivas para algunos exportadores.

Finalmente, la percepción mayoritariamente optimista sobre el futuro de las exportaciones a la UE refleja confianza en el acuerdo y sus beneficios a largo plazo. No obstante, la presencia de una visión neutral o pesimista entre algunos exportadores sugiere que hay incertidumbre o preocupaciones específicas que podrían necesitar ser abordadas para garantizar un optimismo más generalizado y una participación equitativa en los beneficios del acuerdo.

Mientras el Acuerdo Multipartes ha traído cambios significativos y oportunidades para los exportadores de flores ecuatorianos, también ha presentado desafíos y ha requerido adaptaciones. El éxito continuado y la equidad en los beneficios del acuerdo dependerá de cómo estos desafíos sean abordados y las oportunidades aprovechadas por los diferentes actores del sector.

## Capítulo V

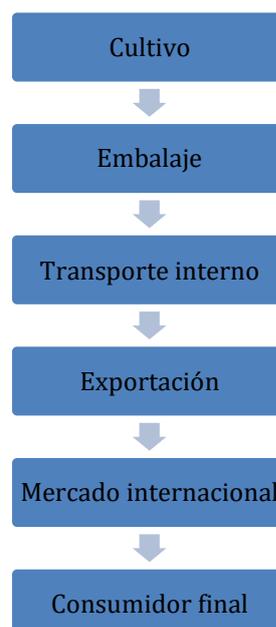
### **Propuestas estratégicas basadas en el análisis realizado para fortalecer la posición del sector florícola ecuatoriano en el mercado europeo**

Ecuador, reconocido mundialmente por su producción de flores de alta calidad, ha cultivado un sector florícola próspero que se destaca por sus vibrantes rosas y una diversidad de especies ornamentales. A pesar de su prominencia, el potencial para expandir su presencia en el competitivo mercado europeo permanece significativo. Esta propuesta busca establecer estrategias multifacéticas para fortalecer la posición de Ecuador en Europa, centrándose en la innovación, la sostenibilidad, el fortalecimiento de la cadena de valor y el aprovechamiento de los acuerdos comerciales existentes. Al optimizar estas áreas clave, Ecuador no solo puede aumentar su cuota de mercado, sino también establecer un estándar de excelencia y sostenibilidad que resuene con los consumidores y distribuidores europeos, impulsando así la demanda y fomentando una imagen de marca país más fuerte y distintiva.

#### **Diagrama de la cadena de valor**

El "Diagrama de la cadena de valor" en la industria florícola ecuatoriana puede desglosarse en las siguientes etapas clave:

**Figura 7** Diagrama de la cadena de valor



1. **Cultivo:** Esta fase implica la selección de variedades, siembra, cuidado y mantenimiento de las flores hasta que alcanzan la madurez para la cosecha.
2. **Embalaje:** Una vez cosechadas, las flores se clasifican por calidad y se preparan para la venta, utilizando materiales y técnicas que aseguren su preservación.
3. **Transporte interno:** Las flores son transportadas desde las granjas a los centros de distribución o directamente a los aeropuertos, empleando vehículos adecuados para mantener su frescura.
4. **Exportación:** Las flores son enviadas a los mercados internacionales, lo que requiere el cumplimiento de regulaciones de exportación y el manejo de logística compleja.
5. **Mercado internacional:** En esta etapa, las flores entran en el sistema de distribución global, llegando a mayoristas y distribuidores en diferentes países.
6. **Consumidor final:** La última etapa de la cadena de valor concluye con la venta de las flores a los consumidores, ya sea a través de tiendas minoristas, floristerías o vendedores en línea.

Cada paso de este proceso añade valor al producto y requiere una coordinación y gestión cuidadosa para asegurar que las flores lleguen al consumidor en las mejores condiciones posible

Adicional hablar sobre cada una de ellas en un aspecto como tipo problemática. Luego, estos puntos detallarlos con propuestas de mejora dentro de “Resultados de la propuesta” dentro del punto “Optimización de la Cadena de Valor”. En los puntos de la cadena de valor que se realizará como propuestas en “Cultivo” se puede hacer mención de sostenibilidad y comercio justo; en “Embalaje” se puede hacer mención de sostenibilidad y comercio justo; en “Transporte interno” se puede hablar de logística verde; en “Mercado internacional” se puede hablar y acerca de la internacionalización y evitar a los intermediarios; y en “Consumidor final” se habla como podría beneficiarlos tal vez como en la reducción del precio de venta al público sin perder la calidad.

## **Resultados esperados de la propuesta**

Los resultados esperados de la implementación de la propuesta para fortalecer la posición del sector florícola ecuatoriano en el mercado europeo son los siguientes:

**Incremento en el Segmento de Mercado:** Expansión de la presencia del sector florícola ecuatoriano en Europa, alcanzando mayores porcentajes de importación en los países objetivo. El incremento en la cuota de mercado es un resultado crucial para la expansión y el fortalecimiento del sector florícola ecuatoriano en Europa. Para alcanzar este objetivo, es fundamental implementar una serie de estrategias que no solo promueven el aumento del volumen de exportaciones, sino que también aseguren la penetración en segmentos de mercado aún no explotados o en los que la presencia ecuatoriana es mínima.

Una de las primeras estrategias para lograr un incremento en el segmento de mercado es la identificación y el análisis de los países objetivo dentro de Europa. Esto requiere un estudio detallado de las tendencias de consumo, las preferencias de los clientes y las oportunidades de mercado en cada país. Con esta información, Ecuador podría adaptar su oferta florícola para satisfacer las necesidades específicas de cada mercado, aumentando así la relevancia de sus flores entre los consumidores europeos.

Además, la promoción de la calidad superior y la diversidad de las flores ecuatorianas es vital. Ecuador es conocido por sus rosas, pero también produce una amplia gama de otras flores que pueden ser posicionadas en el mercado europeo. La creación de marcas específicas para diferentes segmentos de flores, destacando características únicas como la longevidad, la paleta de colores y la resistencia de las flores, podría diferenciar aún más los productos ecuatorianos de la competencia.

Otra táctica clave es fortalecer las relaciones comerciales con distribuidores y minoristas europeos. Al establecer asociaciones estratégicas y programas de fidelidad, Ecuador podría asegurar canales de distribución más estables y preferenciales. Esto también podría incluir la negociación de acuerdos que permitan una mejor visibilidad y posicionamiento de las flores ecuatorianas en los puntos de venta.

Para sostener un incremento en la cuota de mercado a largo plazo, es esencial que el sector florícola ecuatoriano invierta en innovación. Esto incluye la adopción de nuevas tecnologías de cultivo, la mejora de las prácticas de postcosecha para extender la vida útil de las flores y el desarrollo de nuevas variedades que puedan captar la atención del mercado. La innovación también debe extenderse a la cadena de suministro, optimizando los procesos de logística para reducir costos y mejorar la eficiencia

**Inversión y Desarrollo:** Introducción de nuevas variedades de flores y productos derivados en el mercado europeo, satisfaciendo y estimulando la demanda de productos diversificados. La diversificación de productos es una estrategia fundamental para el crecimiento sostenible del sector florícola ecuatoriano en Europa. La introducción de nuevas variedades de flores y productos derivados puede abrir puertas a nuevos segmentos de mercado y satisfacer la creciente demanda de productos únicos y diversificados. Para que esta estrategia sea efectiva, se deben realizar investigaciones profundas sobre las preferencias y las tendencias actuales en el mercado europeo, lo que permite a los productores ecuatorianos ajustar su oferta a las expectativas de los consumidores.

El desarrollo de nuevas variedades de flores implica invertir en investigación y desarrollo (I+D) para crear flores con características deseables, como mayor durabilidad, colores únicos, y resistencia a enfermedades. Estas inversiones no solo pueden resultar en productos que se destaquen en el mercado, sino que también pueden mejorar la eficiencia del proceso de cultivo. Además, el lanzamiento de productos derivados, como aceites esenciales y fragancias obtenidas de flores, puede complementar la oferta tradicional y capturar una porción del mercado interesado en productos de bienestar y naturales.

La implementación de programas de certificación para nuevas variedades y productos derivados también es crucial. Esto no solo ayuda a asegurar la calidad y la autenticidad, sino que también puede mejorar la percepción de la marca Ecuador en Europa. Certificaciones que destaquen la sostenibilidad y el comercio justo serán particularmente atractivas para el consumidor europeo consciente del medio ambiente y la ética social.

**Consolidación de Marca País:** En el contexto de fortalecer la "Marca País" en el sector florícola, se propone destacar las certificaciones de calidad, sostenibilidad y comercio justo. Estas certificaciones actúan como sellos de garantía que no solo mejoran la percepción de la marca a nivel internacional, sino que también aseguran prácticas responsables y éticas a lo largo de toda la cadena de producción y distribución. Al obtener y promocionar tales certificaciones, Ecuador puede reforzar su imagen como un proveedor de flores de alta calidad comprometido con el bienestar ambiental y social.

Las certificaciones que se destacan en el contexto de la consolidación de la "Marca País" para el sector florícola ecuatoriano son diversas y cubren diferentes aspectos de la producción y comercio. Entre las más destacadas se encuentran:

**Fair Trade Certified:** Asegura prácticas comerciales justas y condiciones de trabajo adecuadas.

**Rainforest Alliance Certified:** Se enfoca en la conservación de la biodiversidad y asegura prácticas sostenibles.

**FlorEcuador Certified:** Específica del Ecuador, promueve prácticas responsables en la industria florícola local.

**Veriflora Certified:** Acredita la sostenibilidad en la producción de plantas y flores.

**Global G.A.P.:** Garantiza prácticas agrícolas seguras y sostenibles.

Estas certificaciones contribuyen a mejorar la competitividad de las flores ecuatorianas en los mercados internacionales, promoviendo al mismo tiempo la responsabilidad social y ambiental.

El fortalecimiento de la marca país es esencial para posicionar a Ecuador como sinónimo de flores de calidad superior en el mercado europeo. Esta consolidación de imagen pasa por destacar no solo la calidad del producto, sino también el compromiso del país con las prácticas sostenibles y el comercio justo. Para lograr este resultado, Ecuador debe implementar una serie de iniciativas estratégicas centradas en la promoción y la comunicación efectiva de los valores y atributos que definen su oferta florícola.

Una estrategia clave es la creación de una narrativa de marca país coherente y atractiva que resalta la singularidad de las flores ecuatorianas. Esto puede incluir historias de origen que conecten emocionalmente con los

consumidores, mostrando los paisajes naturales donde se cultivan las flores, las comunidades que dependen de esta industria, y la rica biodiversidad del Ecuador. La narrativa debe ser apoyada por campañas visuales impactantes y presencia en redes sociales y plataformas digitales donde se puedan compartir estas historias y generar un vínculo con los clientes.

**Mejora en la Sostenibilidad:** Reducción de la huella de carbono del sector a través de práctica La mejora en la sostenibilidad y la reducción de la huella de carbono en el sector florícola son objetivos fundamentales que responden tanto a la responsabilidad ambiental como a las demandas del mercado europeo, cada vez más inclinado hacia productos ecológicos y éticos. Para el sector florícola ecuatoriano, esto implica adoptar y promover prácticas agrícolas sostenibles, así como optimizar la cadena de suministro, desde la producción hasta la entrega final al consumidor.

La implementación de métodos de cultivo ecológicos es el primer paso para la reducción de la huella de carbono. Esto puede incluir la transición hacia fertilizantes orgánicos, el uso de control biológico para plagas en lugar de pesticidas químicos y la adopción de sistemas de riego eficientes que minimicen el uso del agua. Estas prácticas no solo reducen el impacto ambiental de la producción, sino que también pueden mejorar la salud del suelo y la calidad de las flores a largo plazo.

En cuanto a la cadena de suministro, la mejora de la logística y el transporte es esencial para reducir las emisiones de carbono asociadas con la exportación de flores. El sector puede invertir en tecnologías de transporte más limpias, como vehículos de bajas emisiones para el transporte terrestre y la exploración de opciones de envío aéreo más eficientes en energía y mejoras en la logística y el transporte.

**Aumento de la Competitividad:** Mejora de la eficiencia operativa y reducción de costos, lo que permite a las empresas ecuatorianas ofrecer precios competitivos manteniendo altos estándares de calidad. El aumento de la competitividad del sector florícola ecuatoriano en el mercado europeo es un resultado crucial para su éxito sostenido. Este objetivo se puede alcanzar mediante la mejora de la eficiencia operativa y la reducción de costos, lo cual permite a las empresas ofrecer precios competitivos sin comprometer la calidad de sus productos. Para lograr esto, es esencial que las empresas

florícolas adopten prácticas de producción más eficientes y tecnologías avanzadas. La automatización de ciertos procesos de producción y el uso de sistemas de gestión de datos pueden aumentar significativamente la eficiencia, reduciendo el tiempo y los recursos necesarios para la producción y el empaque de las flores. Además, la implementación de prácticas de manejo eficiente de la energía y la optimización del uso del agua y otros insumos pueden llevar a una reducción significativa de los costos operativos.

Otro aspecto clave para aumentar la competitividad es el fortalecimiento de las cadenas de suministro. Esto implica mejorar las relaciones con proveedores, optimizar la logística y garantizar la entrega oportuna y eficiente de las flores a los mercados europeos. El uso de tecnologías como el GPS y los sistemas de información geográfica (GIS) para el seguimiento de envíos, junto con la adopción de estrategias de gestión de inventario más efectivas, puede reducir los costos de logística y minimizar las pérdidas por productos dañados o no vendidos. Además, el establecimiento de alianzas estratégicas con transportistas y distribuidores puede resultar en acuerdos de envío más favorables y una mayor fiabilidad en la entrega.

Para mantener la competitividad sin sacrificar la calidad, las empresas ecuatorianas deben continuar invirtiendo en la capacitación y el desarrollo de su fuerza laboral. La formación continua de los empleados en las últimas técnicas de cultivo, manejo postcosecha y control de calidad asegura que los productos no solo cumplan, sino que superen las expectativas del mercado europeo. Además, al adoptar prácticas de comercio justo y responsabilidad social, las empresas pueden aumentar su atractivo en los mercados donde los consumidores valoran altamente la ética y la sostenibilidad. Estas medidas no solo mejoran la eficiencia y reducen los costos, sino que también fortalecen la imagen de marca y la lealtad del cliente, elementos clave para la competitividad a largo plazo en el mercado global.

**Desarrollo de Alianzas Estratégicas:** Establecimiento de asociaciones con distribuidores y minoristas europeos, así como colaboraciones con otras industrias para promociones cruzadas.

El desarrollo de alianzas estratégicas es un aspecto crucial para fortalecer la posición del sector florícola ecuatoriano en el mercado europeo. Establecer asociaciones sólidas con distribuidores y minoristas europeos es

fundamental para garantizar una distribución eficiente y una presencia efectiva en el mercado. Estas alianzas pueden facilitar la entrada a nuevos mercados, mejorar la visibilidad de las flores ecuatorianas y garantizar un mejor posicionamiento en los puntos de venta. Al colaborar estrechamente con distribuidores y minoristas, las empresas ecuatorianas pueden beneficiarse de un conocimiento más profundo del mercado local, adaptar sus estrategias y ventas a las preferencias de los consumidores europeos y responder con mayor agilidad a las tendencias emergentes. Además, estas alianzas pueden ofrecer ventajas en términos de logística y distribución, reduciendo costos y mejorando la eficiencia en el suministro.

Otro aspecto importante de las alianzas estratégicas es la colaboración con otras industrias para promociones cruzadas. Esto puede incluir asociaciones con empresas en sectores como el turismo, la moda, la gastronomía y la cosmética, donde las flores pueden complementar o enriquecer el producto o experiencia ofrecida. Por ejemplo, la promoción conjunta con la industria turística puede incluir paquetes de viaje que resalten las visitas a plantaciones de flores en Ecuador, creando una experiencia única para los turistas y aumentando al mismo tiempo la visibilidad de las flores ecuatorianas. En el sector de la moda, las flores pueden ser utilizadas en eventos de lanzamiento de productos, mostrando la belleza y diversidad de las flores ecuatorianas y vinculándose con marcas de moda de lujo.

Estas colaboraciones no solo expanden los canales de mercado para las flores ecuatorianas, sino que también crean oportunidades para campañas innovadoras y de alto impacto. Al asociarse con marcas reconocidas en diferentes industrias, las empresas florícolas ecuatorianas pueden acceder a nuevos grupos de consumidores y aumentar la percepción de valor de sus productos. Además, estas colaboraciones pueden abrir puertas a iniciativas de responsabilidad social corporativa y proyectos de sostenibilidad conjuntos, reforzando la imagen de Ecuador como un país comprometido con prácticas empresariales éticas y sostenibles. Estas alianzas estratégicas, por lo tanto, son fundamentales no solo para el crecimiento económico del sector florícola, sino también para la construcción y el fortalecimiento de la marca país en el ámbito internacional.

**Optimización de la Cadena de Valor:** Para optimizar la cadena de valor en la industria florícola ecuatoriana, se podrían considerar las siguientes mejoras:

- **Cultivo:** Implementar prácticas de sostenibilidad y comercio justo, como el uso de técnicas de agricultura orgánica y la garantía de condiciones laborales justas para los trabajadores.
- **Embalaje:** Desarrollar materiales de embalaje biodegradables o reciclables y mejorar la eficiencia del embalaje para reducir residuos y costos.
- **Transporte interno:** Adoptar logística verde con vehículos de bajas emisiones o energías alternativas para disminuir la huella de carbono.
- **Exportación:** Simplificar los procesos de exportación y fortalecer las relaciones con distribuidores internacionales para mejorar la eficiencia y la confiabilidad.
- **Mercado internacional:** Reducir la cadena de intermediarios para acercar más el producto al consumidor final y mejorar los márgenes de beneficio.
- **Consumidor final:** Ofrecer precios competitivos sin sacrificar la calidad, y educar a los consumidores sobre el valor de las prácticas sostenibles y el comercio justo.

Estas propuestas podrían contribuir a una industria más sostenible y ética, con un impacto positivo tanto para los productores como para los consumidores.

La optimización de la cadena de valor en el sector florícola ecuatoriano es esencial para mejorar la competitividad en el mercado europeo. Uno de los aspectos más críticos en la comercialización de flores es mantener su frescura desde el momento de la cosecha hasta que llegan al consumidor final. Mejorar la cadena de suministro, por lo tanto, implica adoptar tecnologías avanzadas y prácticas eficientes en el manejo post-cosecha, el almacenamiento, el transporte y la entrega. Esto incluye la implementación de sistemas de refrigeración efectivos durante el transporte y almacenamiento, el uso de embalajes innovadores que prolonguen la vida útil de las flores y la adopción

de prácticas de manejo que minimicen el daño físico a las flores. Asimismo, es crucial capacitar al personal en las mejores prácticas de manejo post-cosecha para asegurar que las flores se mantengan en óptimas condiciones a lo largo de toda la cadena de suministro.

La implementación de tecnologías de información y comunicación también juega un papel vital en la optimización de la cadena de valor. Sistemas como la planificación de recursos empresariales (ERP) y la gestión de la relación con los clientes (CRM) pueden mejorar la eficiencia operativa y la coordinación entre diferentes eslabones de la cadena. Estas herramientas permiten un seguimiento en tiempo real del inventario, una mejor planificación de la demanda y una respuesta más rápida a los pedidos de los clientes, reduciendo así el tiempo entre la cosecha y la entrega. Además, la integración de sistemas de seguimiento basados en GPS y RFID (identificación por radiofrecuencia) puede mejorar la trazabilidad de los productos, lo cual es crucial para garantizar la calidad y para responder de manera eficiente en caso de problemas durante el transporte o la entrega.

La reducción de pérdidas post-cosecha es fundamental para maximizar la rentabilidad y la satisfacción del cliente. Esto se logra no solo a través de mejoras tecnológicas y de procesos, sino también mediante una estrecha colaboración con los socios de la cadena de suministro. Trabajar conjuntamente con transportistas, distribuidores y minoristas para desarrollar soluciones logísticas eficientes y sostenibles puede reducir significativamente el desperdicio. Además, entender las dinámicas del mercado europeo y ajustar la producción y el suministro en consecuencia puede ayudar a alinear la oferta con la demanda, minimizando así las pérdidas por exceso de inventario. En conjunto, estas mejoras en la cadena de valor no sólo incrementarán la satisfacción del cliente al asegurar la entrega de flores frescas y de alta calidad, sino que también reforzarán la reputación del sector florícola ecuatoriano como un proveedor confiable y de alto valor en el mercado europeo.

**Internacionalización del negocio:** La internacionalización de las empresas exportadoras de flores ecuatorianas es un componente esencial para ampliar su presencia en el mercado global, particularmente en Europa. Este proceso implica no solo aumentar la cantidad de exportaciones, sino

también establecer una presencia sólida y reconocible en los mercados internacionales. Para lograrlo, las empresas deben adoptar estrategias que incluyan la adaptación de sus productos a las preferencias y estándares de los mercados objetivo, el fortalecimiento de las redes de distribución y logística para garantizar entregas eficientes y la participación activa en ferias y eventos internacionales para mejorar su visibilidad y relaciones comerciales. Además, es crucial que estas empresas inviertan en marketing y branding para crear una imagen de marca fuerte, asociada con calidad, sostenibilidad, innovación y negocio justo. Esta internacionalización también implica el cumplimiento de normativas y estándares internacionales, lo que puede requerir inversiones significativas en tecnología, infraestructura y capacitación del personal. Al abordar estos elementos, las empresas florícolas ecuatorianas pueden posicionarse de manera más efectiva en el mercado europeo, expandiendo su alcance, consolidando su reputación y permanencia como proveedores de flores de alta calidad.

### **Observatorio del mercado de flores y su dinámica**

Si bien la propuesta para fortalecer la posición del sector florícola ecuatoriano en el mercado europeo es integral y abarca varios aspectos clave, también presenta ciertas limitaciones que deben ser reconocidas. Una de ellas es la dependencia del sector en las condiciones económicas y políticas tanto en Ecuador como en los mercados europeos, que pueden influir significativamente en la implementación y el éxito de las estrategias propuestas. Además, la inversión inicial requerida para la mejora tecnológica, la capacitación y las campañas para posicionar el producto podría ser considerable, lo que plantea un desafío para las empresas más pequeñas o con menos recursos. Asimismo, la adaptación a los estándares de sostenibilidad y comercio justo, aunque esencial, puede ser un proceso lento y complejo.

Para futuros estudios, sería valioso explorar en detalle el impacto económico de estas inversiones, evaluar las respuestas de los consumidores europeos a las campañas de posicionamiento del producto y de marca país, y analizar los cambios en la percepción de los productos florícolas ecuatorianos. Este observatorio, sería beneficioso investigar más a fondo

cómo las fluctuaciones del mercado global y los cambios en las políticas comerciales pueden afectar la viabilidad y la eficacia de las estrategias propuestas. Estos estudios podrían proporcionar información crucial para ajustar y optimizar las estrategias a largo plazo, garantizando así el éxito, la sostenibilidad del sector florícola ecuatoriano en el mercado internacional y la detección de nuevos mercados, además de la incorporación de nuevas especies, vigilar el desenvolvimiento del acuerdo multipartes de ambos lados.

## Conclusiones

- La investigación llevada a cabo ha logrado sus objetivos de manera satisfactoria, proporcionando una comprensión integral del sector florícola ecuatoriano y su relación con el mercado europeo. Inicialmente, se analizaron los fundamentos teóricos existentes, lo que permitió establecer una base sólida de conocimiento sobre el tema. Se examinaron aspectos clave como las dinámicas del mercado de flores, las prácticas de cultivo en Ecuador, y la importancia del sector florícola en la economía del país. Este análisis teórico fue fundamental para entender los patrones de comercio, las preferencias del consumidor y los factores que influyen en la competitividad del sector a nivel internacional.
- En términos cuantitativos, se logró cuantificar las exportaciones de flores ecuatorianas hacia la Unión Europea durante el periodo de estudio. Esto proporcionó una perspectiva clara sobre la magnitud y la evolución del comercio entre Ecuador y Europa, destacando las tendencias de crecimiento, los principales mercados y las variedades de flores más demandadas. Esta información cuantitativa es esencial para evaluar el desempeño del sector y planificar estrategias futuras.
- Además, se estudiaron los desafíos y oportunidades que surgieron post-acuerdo para el sector florícola ecuatoriano. El análisis reveló que, aunque el acuerdo ha abierto nuevas oportunidades de mercado y ha mejorado las condiciones de acceso, también ha presentado desafíos relacionados con la necesidad de cumplir con estándares más estrictos, la competencia intensa y las demandas cambiantes de los consumidores europeos. Estos hallazgos son cruciales para entender el contexto actual en el que opera el sector y para identificar áreas de mejora y crecimiento.
- Finalmente, se propusieron estrategias basadas en el análisis realizado para fortalecer la posición del sector florícola ecuatoriano en el mercado europeo. Estas estrategias incluyen la diversificación de productos, el fortalecimiento de la marca país, la mejora en la

sostenibilidad, el aumento de la competitividad, el desarrollo de alianzas estratégicas y la optimización de la cadena de valor. Estas recomendaciones están diseñadas para abordar tanto los desafíos identificados como para capitalizar las oportunidades disponibles, buscando asegurar un crecimiento sostenido y una mayor presencia del sector florícola ecuatoriano en Europa.

- En conjunto, la investigación ha proporcionado elementos valiosos y ha establecido un marco para acciones futuras, contribuyendo significativamente al entendimiento y la mejora del sector florícola ecuatoriano en su relación con el mercado europeo.

## Recomendaciones

Con base en los hallazgos y conclusiones de la investigación, se pueden hacer las siguientes recomendaciones para fortalecer la posición del sector florícola ecuatoriano en el mercado europeo:

**Diversificación de Productos y Mercados:** Expandir la variedad de flores exportadas, incluyendo especies únicas o de nicho que puedan captar la atención en el mercado europeo. Además, explorar nuevos mercados dentro de Europa que aún no han sido saturados o donde la presencia ecuatoriana es limitada.

**Enfoque en la Sostenibilidad y Certificaciones:** Adoptar prácticas de cultivo más sostenibles y obtener certificaciones internacionales en sostenibilidad y comercio justo. Esto no solo mejorará la imagen de las flores ecuatorianas en un mercado cada vez más consciente del medio ambiente, sino que también puede abrir puertas a nuevos segmentos de mercado.

**Mejora de la Cadena de Suministro:** Invertir en tecnologías y procesos que aseguren la frescura y calidad de las flores durante el transporte. Esto incluye mejores sistemas de refrigeración, empaques innovadores y logística optimizada.

**Fortalecimiento de la Marca País:** Desarrollar una estrategia de marketing integral que promueva las flores ecuatorianas como un producto de alta calidad y diferenciado. Esto puede incluir campañas de narrativa de marca que resalten la riqueza natural y cultural de Ecuador.

**Desarrollo de Alianzas Estratégicas:** Establecer alianzas con distribuidores y minoristas europeos, así como con otras industrias para promociones cruzadas. Esto puede aumentar la visibilidad y el alcance de las flores ecuatorianas en el mercado europeo.

**Participación en Ferias y Eventos Internacionales:** Aumentar la presencia en ferias comerciales y eventos florales internacionales para mejorar las redes de contactos y la visibilidad de las flores ecuatorianas.

**Inversión en Tecnología e Innovación:** Fomentar la investigación y el desarrollo en nuevas variedades de flores y tecnologías de cultivo, para mantener una ventaja competitiva en el mercado.

## Bibliografía

- Abulibdeh, A. (18 de Noviembre de 2020). *Can COVID-19 mitigation measures promote telework practices?* Obtenido de <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/wusa.12498>
- Ackerman, S. (2018). *Metodología de la investigación*. Buenos Aires: Ediciones del Aula Taller.
- Anchorena, S. (2019). Comercio internacional: ventajas comparativas, desventajas distributivas. (CIEPYC, Ed.) *Entrelíneas de la Política Económica*, 25-37. Obtenido de <http://nulan.mdp.edu.ar/1262/1/01169.pdf>
- Arreaga Garcés, A. (2020). *Exportación de flores en la gestión de emprendimiento* Obtenido de (Bachelor's thesis, Universidad de Guayaquil. Facultad de Filosofía, Letras y Ciencias de la Educación: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/50438/1/BFILO-PCE-20P23-Arreaga-Garces.pdf>
- Asobanca. (2022). *Asociación de bancos del Ecuador*. Obtenido de El efecto dominó del conflicto Rusia-Ucrania, implicaciones para Ecuador: <https://asobanca.org.ec/analisis-economico/el-efecto-domino-del-conflicto-rusia-ucrania-implicaciones-para-ecuador/>
- Asocolflores. (2022). *Comunidades de Aprendizaje*. Obtenido de <https://asocolflores.org/es/>
- Banco Mundial. (2021). *Exportaciones de bienes y servicios (% del PIB)*. Obtenidode <https://datos.bancomundial.org/indicador/NE.EXP.GNFS.ZS>
- Banco Mundial. (2022). *Indicadores*. Obtenido de <https://datos.bancomundial.org/indicador/SH.DYN.MORT?locations=E>  
C

- BBC. (31 de julio de 2016). *Las impresionantes cifras del mercado de flores más grande del mundo*. Obtenido de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-36905800>
- BCE. (2022). *Balanza de pagos*. Obtenido de Información Económica: <https://www.bce.fin.ec/index.php/informacioneconomica>
- Bernal. (2018). *Metodología de la Investigación*. Bogotá: Pearson.
- Bolinches, C. G. (21 de Noviembre de 2022). *El Diario.ES*. Obtenido de Holanda frena la producción de hortalizas en invernaderos y empuja los precios al comprar en España: [https://www.eldiario.es/economia/holanda-frena-produccion-hortalizas-invernaderos-empuja-precios-comprar-espana\\_1\\_9729597.html](https://www.eldiario.es/economia/holanda-frena-produccion-hortalizas-invernaderos-empuja-precios-comprar-espana_1_9729597.html)
- Boné, L. (Noviembre de 2018). *Los beneficios económicos del ecuador por el acuerdo con la Unión Europea*. Obtenido de <https://www.researchgate.net/publication/328782066>.
- Cabrera, G. R. (2019). *Fundamento de Comercio Internacional*. Puerto Rico: Universidad de Puerto Rico.
- Calderón, L., Guerra, V., Gallegos, M., & Beltrán, L. (2021). *Competitividad del sector floricultor mediante la estrategia liderazgo en costos*. Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a21v42n20/a21v42n20p02.pdf>
- Campertter, M. (2022). *Desafíos y oportunidades en negocios internacionales*. Obtenido de <https://2012books.lardbucket.org/books/challenges-and-opportunities-in-international-business/s01-about-the-authors.html>
- Carvajal, L. (2017). *Metodología de la Investigación*.
- CEDAIT. (19 de Noviembre de 2020). *Aspectos sociales de la floricultura en Colombia*. Obtenido de Centro de Desarrollo Agrobiotecnológico de Innovación e Integración Territorial: <https://www.udea.edu.co/wps/wcm/connect/udea/f7bf8dd0-7161-4ca3-b2b6->

70780776f2d2/Boletin+flores+aspectos+sociales+de+la+floricultura+en+colombia.pdf?MOD=AJPERES&CVID=nmvYyyv

CEPAL. (2021). *Dimensionar los efectos del COVID-19*. Obtenido de Informe especial Nro 2. COVID-19.

CFN. (2020). *Ficha sectorial: Cultivo de Flores*. Obtenido de [https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/downloads/biblioteca/2020/icha-sectorial-3-trimestre-2020/FS\\_Cultivo-de-Flores\\_3T2020.pdf](https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/downloads/biblioteca/2020/icha-sectorial-3-trimestre-2020/FS_Cultivo-de-Flores_3T2020.pdf)

CFN. (Septiembre de 2022). *Corporación Financiera Nacional*. Obtenido de CFN: <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/downloads/biblioteca/2022/fichas-sectoriales-3-trimestre/Ficha-Sectorial-Flores.pdf>

Chang, H. J. (2015). *Economía para el 99% de la población*. Buenos Aires: Debate.

Chóez, S. (2021). *Exportaciones del sector florícola y su incidencia en la balanza comercial no petrolera ecuatoriana. Periodo 2015 - 2019*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/54679/1/Choez-Alvarado-Solange.tesis.pdf>

Claro, M., & Carcía, V. (Marzo de 2021). *Análisis del comportamiento de los agentes económicos en ahorro, inversión y consumo frente al COVID-19 en la Bahía de la ciudad de Guayaquil, periodo 2019-2020*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/53827>

Coldiretti. (11 de Septiembre de 2022). *Confederación Nacional de Agricultores Directos*. Obtenido de Ucraina: la minaccia di Putin sul cibo colpisce l'Italia: <https://www.coldiretti.it/economia/ucraina-la-minaccia-di-putin-sul-cibo-colpisce-litalia>

Constitución de la República del Ecuador. (20 de Octubre de 2008). Obtenido de <https://www.cosede.gob.ec/wp-content/uploads/2019/08/Constitucion-de-la-Republica-del-Ecuador.pdf>

COPCI. (2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Quito. Recuperado el 4 de Julio de 2021, de

[https://lexis.ueb.edu.ec/Webtools/LexisFinder/Document|Visualizer/FuIIDocumentVisualizerPDF.aspx?id=Mercantil-Codigo\\_Organico\\_de\\_la\\_Produccion\\_Comercio\\_e\\_Inversiones\\_COPCI](https://lexis.ueb.edu.ec/Webtools/LexisFinder/Document|Visualizer/FuIIDocumentVisualizerPDF.aspx?id=Mercantil-Codigo_Organico_de_la_Produccion_Comercio_e_Inversiones_COPCI)

Cusumano, F. (2022). *La política exterior alemana hacia Rusia, en la dimensión político-diplomática y gasífera, antes y después de la anexión de Crimea (1999-2019)*. Obtenido de (Bachelor's thesis, Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales).: <http://biblioteca.puntoedu.edu.ar/bitstream/handle/2133/24480/Tesis-Florencia-Cusumano-Version-definitiva.pdf?sequence=3&isAllowed=y>

Delgado, M. (2019). *Análisis de los beneficios que se ha conseguido en las exportaciones de los principales productos ecuatorianos con el acuerdo comercial multipartes con la Unión Europea*. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/17320/1/UPS-QT13924.pdf>

Díaz, L. (2019). Enfoque de Porter y de la teoría basada en los recursos en la identificación de la Ventaja Competitiva: ¿contraposición o conciliación? *Economía y Desarrollo*, 144(1), 101-114. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4255/425541313005.pdf>

Durán Lima, J., & Alvarez, M. (2018). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. Obtenido de CEPAL: [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3690/S2008794\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3690/S2008794_es.pdf)

Economipedia. (2019). *Definiciones*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/consumo.html>

Ekelund, R., & Hébert, R. (2016). *Historia de la teoría económica y de su método*. Ciudad de México: McGraw-Hill.

Ekos. (06 de Octubre de 2022). *Revista Económica Ekos Negocios*. Obtenido de Exportaciones de flores ecuatorianas superarán los USD 1.000 millones por primera vez en 2022: <https://ekosnegocios.com/articulo/exportaciones-de-flores->

ecuatorianas-superaran-los-usd-1-000-millones-por-primera-vez-en-2022

- Ellis, C. (2016). *¿Cuidado justo? Cómo las mujeres ecuatorianas negocian el cuidado de los niños en la producción de flores de comercio justo*. Obtenido de <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0277539515301138>
- Escribano, G. (2010). *Teorías del Desarrollo Económico*. Obtenido del Instituto Universitario del centro de México. Obtenido de [http://sistemaucem.edu.mx/bibliotecavirtual/oferta/licenciaturas/derecho/LDE318/teorias\\_del\\_desarrollo\\_economico.pdf](http://sistemaucem.edu.mx/bibliotecavirtual/oferta/licenciaturas/derecho/LDE318/teorias_del_desarrollo_economico.pdf)
- Espinoza-Tandazo, K., Añazco-Aguirre, D., & Solórzano-Solórzano, S. (2022). Guerra Rusia-Ucrania: Incidencia en el Comercio Exterior Ecuatoriano. *Economía y Negocios*, 13(2), 109-123. Obtenido de <https://revistas.ute.edu.ec/index.php/economia-y-negocios/article/download/1079/891>
- EXPOFLORES. (2021). *Informe de Gestión 2021*. (A. N. Ecuador, Ed.) Obtenido de <https://expoflores.com/wp-content/uploads/2022/05/Informe-Gestion-Expoflores-2021-OK.pdf>
- EXPOFLORES. (2022). *Información Económica*. Obtenido de <https://expoflores.com/inteligencia-de-mercados/>
- FAIRTRADE. (2019). *FAIRTRADE AFRICA*. (K. Leyser, Ed.) Obtenido de <https://fairtradeafrica.net/hired-labour/>
- Feenstra, R. (2018). *Comercio Internacional*. Reverte.
- Ferraz, C. (15 de Septiembre de 2020). *Notas sobre la agricultura en la evolución del pensamiento económico*. Obtenido de Nucleo del Conocimiento: <https://www.nucleodoconhecimento.com.br/medio-ambiente/agricultura-en-la-evolucion>

- Flores, L. (2015). El enfoque de género y el desarrollo rural: ¿necesidad o moda?. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*, 401-408.
- Florists Review. (2022). *La industria floral internacional*. Obtenido de <https://floristsreview.com/the-international-floral-industry/>
- Galbraith, J. K. (2017). *Historia de la Economía*. Buenos Aires: Ariel.
- Galindo, M., & Ríos, V. (2015). *Exportaciones*. Obtenido de [https://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201507\\_mexicoexports.pdf?m=1453513184](https://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201507_mexicoexports.pdf?m=1453513184)
- Gallopín, G. (2003). Sostenibilidad y desarrollo sostenible: un enfoque sistémico. En G. Gallopín, *División de Desarrollo Sostenible y Asentamientos Humanos* (Proyecto NET/00/063 "Evaluación de la Sostenibilidad en América Latina y el Caribe" ed.). Santiago de Chile: CEPAL/Gobierno de los Países Bajos.
- Gálvez, N. (2018). *Historia del pensamiento económico*.
- García-Rubio, M. (2022). *Modalidad teletrabajo en tiempos de pandemia COVID-19 en Ecuador*. Obtenido de *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, 27(3), 168-180.: <https://www.redalyc.org/journal/280/28068276015/28068276015.pdf>
- Globe Newswire. (17 de Marzo de 2022). *Trayectoria y análisis del mercado mundial de flores cortadas hasta 2027: el enfoque en la aromaterapia y las terapias naturales alimenta la demanda de aceites esenciales e impulsa el mercado de las flores cortadas*. Obtenido de Research and Markets: <https://www.globenewswire.com/en/news-release/2022/03/17/2405102/28124/en/Global-Cut-Flowers-Market-Trajectory-Analytics-to-2027-Focus-on-Aromatherapy-Natural-Therapies-Fuels-Demand-for-Essential-Oils-Driving-Cut-Flowers-Market.html>
- Gómez, S., & Roquet, J. (2019). *Metodología de la investigación*. México: Red Tercer Milenio.

- González-Millán, J. J., & Rodríguez-Díaz, M. T. (2019). Floricultura y sus medidas de Responsabilidad Social en el departamento de Boyacá-Colombia. *Información tecnológica*, 30(1), 169-184. Obtenido de [https://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-07642019000100169&script=sci\\_arttext&lng=en](https://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-07642019000100169&script=sci_arttext&lng=en)
- Gracia, M. (2019). La Nueva Teoría del Comercio Internacional en la posmodernización de la economía global. *Temas de Ciencia y Tecnología*, 19-22. Obtenido de <https://www.utm.mx/edianteriores/temas037/E3-.pdf>
- Hernández, Fernández, & Baptista. (2017). Metodología de la Investigación. México: Mc Graw Hil. Obtenido de <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Hicks, J. (2019). *A Theory of Economic History*. Oxford: Clarendon Press.
- Hoyos, A., & Castañeda, D. (2020). El modelamiento en la floricultura. *Revista de la Facultad de Ciencias*, 9(2), 80-92. Obtenido de <https://revistas.unal.edu.co/index.php/rfc/article/download/86791/75629>
- Krist, W. (2018). *Acuerdos Comerciales y Teoría Económica*. Obtenido de <https://www.wilsoncenter.org/chapter-3-trade-agreements-and-economic-theory>
- Krugman, P., & Obstfeld, M. (2018). *Economía Internacional. Teoría y política*. Madrid: Pearson Educación. Obtenido de <http://fad.unsa.edu.pe/bancayseguros/wp-content/uploads/sites/4/2019/03/Krugman-y-Obstfeld-2006-Economia-Internacional.pdf>
- Landreth, H. (2018). *Historia del pensamiento económico*. McGraw-Hill.
- Madruga Sanz, B. (2017). *Historia del Pensamiento Económico*.
- MAG. (2022). *Flores*. Obtenido de <http://sipa.agricultura.gob.ec/index.php/comercio-exterior>
- Mayorga Vargas, V. J. (2020). *Análisis de la competitividad de las empresas floricultoras en Ecuador y su influencia en el desarrollo económico*.

Período 2015 – 2019. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/61838>

Mayorga, C., Imbaquingo, L., Pérez, J., & Cevallos, J. (2022). *La competitividad de las exportaciones florícolas del Ecuador con Colombia hacia el mercado de los Estados Unidos*. Obtenido de <https://revistas.uta.edu.ec/erevista/index.php/bcoyu/article/view/1672>

Menéndez Medina, L. (2022). *Análisis de la relación comercial entre Rusia y Ecuador, en el contexto del conflicto Rusia-Ucrania período 2021-2022*. Obtenido de Bachelor 's thesis, Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Guayaquil): <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/65723/1/Menendez-Medina-Luis-Bladimir.pdf>

Mera, L. (2016). *Determinantes de las exportaciones de productos industriales del Ecuador*. Obtenido de <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/12430/Disertacion-Mera-Z-Luis.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Meza, C., & Romero, J. (2016). De la economía agrícola a la economía de la ruralidad. *Equidad y desarrollo*.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2021). *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo*. Obtenido de PROCOLOMBIA: <https://www.colombia.co/pais-colombia/geografia-y-medio-ambiente/tipos-de-flores-que-existen-en-colombia/#:~:text=Cuales-son-las-flores-colombianas,las-hortensias-y-los-lirios.>

Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana. (2019). *Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea*.

Molina, M., Acevedo, J., & Giraldo, J. (2022). *Reflexiones sobre el Brexit y la migración: revisión de literatura*. . Obtenido de Apuntes del CENES, 41(74), 111-139: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8536845.pdf>

- Observatorio Laboral Universidad del Rosario. (2022). *Carencias en materia de trabajo decente se mantienen en Colombia*. Obtenido de <https://www.labourosario.com/temas-de-interes>
- Palma Bautista, V. A., & Sánchez Vera, B. L. (2021). *Análisis del sector florícola ecuatoriano en los mercados internacionales y su contribución a la economía del Ecuador. Período 2009-2019*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/58630/1/Palma-Bautista-y-Sanchez-Vera.pdf>
- Pineda, D. (2016). Startup y Spinoff: definiciones, diferencias y potencialidades en el marco de la economía del comportamiento. *Contexto*, 5, 141-152. Obtenido de <https://revistas.ugca.edu.co/index.php/contexto/article/download/657/961>
- Pizano, M. (30 de Enero de 2022). *Tendencias mundiales en el comercio de flores cortadas*. Obtenido de Floral Culture International: <https://aiph.org/floraculture/news/global-trends-in-the-cut-flower-trade/>
- Porter. (2016). *Porter's Theory of Competitive Advantage*. Obtenido de [staff.fit.ac.cy/bus.tp/AFIE-320/.../Porter-diamond.doc](http://staff.fit.ac.cy/bus.tp/AFIE-320/.../Porter-diamond.doc)
- Prado, M., & Vanel, G. (2020). Una Inserción Particular en el Comercio Agrícola Mundial: El Caso de la Rosa Ecuatoriana. *Latin American Journal of Trade Policy*, 3(8), 49-66. Obtenido de <https://revistahistoriaindigena.uchile.cl/index.php/LAJTP/article/download/59361/64173>
- PRO ECUADOR. (29 de abril de 2018). *Estados Unidos busca entrar en el Top 10 de los compradores de flores*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/estados-unidos-busca-entrar-en-el-top-10-de-los-compradores-de-flores/>
- PROCOLOMBIA. (14 de abril de 2020). *Ministerio de comercio, industria y turismo*. Obtenido de <https://www.comex.go.cr/media/6384/5-flores-y-plantas-china.pdf>

PROCOLOMBIA. (14 de diciembre de 2021). *Exportaciones, Turismo, Inversiones, Marca País*. Obtenido de El mercado de flores en China: <https://www.colombiatrade.com.co/noticias/el-mercado-de-flores-en-china>

Ramírez-Hernández, J. J. (2019). Floricultura en el sur mexicano: rasgos del emprendedor que inciden en la capacidad empresarial de innovación. *Revista de investigación en ciencias contables y administrativas*, 4(1), 12-19. Obtenido de <http://ricca.umich.mx/index.php/ricca/article/viewFile/71/76>

*Reglamento al Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones*. (20 de diciembre de 2018). Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/05/Literal-3.-Reglamento-del-Codigo-Organico-de-la-Produccion-Comercio-e-Inversiones-COPCI.pdf>

Robalino López, M. (2019). *Análisis comparativo de las estrategias propuestas en el acuerdo comercial de partes entre Ecuador y la Unión Europea, enfocado al sector exportador de flores, provincia de Pichincha periodo 2015-2017 (Bachelor's thesis)*. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/16890/1/UPS-QT13735.pdf>

Roncaglia, A. (2016). *La riqueza de las ideas: una historia del pensamiento económico*. *Prensas Universitarias de Zaragoza*.

Rosas González, M. C. (2022). *El conflicto Rusia vs Ucrania y su impacto a nivel mundial*. Obtenido de <http://ru.iiec.unam.mx/5705/>

Royal Flora Holland. (2022). *El Mapa mundial de floricultura 2021*. Obtenido de [https://research.rabobank.com/far/en/documents/179560\\_Rabobank\\_A-Mixed-Bouquet-of-Developments-World-Floriculture-Map-2021\\_vanHoren\\_January2022.pdf](https://research.rabobank.com/far/en/documents/179560_Rabobank_A-Mixed-Bouquet-of-Developments-World-Floriculture-Map-2021_vanHoren_January2022.pdf)

- Ruiz Rodríguez, Y., & Sarez Vite, Y. (2021). *Incidencia del cambio climático en el sector floricultor período 2016-2020*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/57796>
- Salau, E. (2019). *La evolución de las exportaciones de flores ecuatorianas con destino a rusia durante el período 2012-2017 (Bachelor's thesis)*. Obtenido de <http://repositorio.uees.edu.ec/bitstream/123456789/2508/1/Salau-Chapalbay-Edith-Alexandra-la-evolucion-de-las-exportaciones-de-flores-ecuatorianas-con-destino-a-Rusia-en-el-periodo-2012>.
- Salazar Bernal, C. (2020). *El impacto de las exportaciones de flores y sus efectos en el crecimiento económico en el Ecuador en el período 2004-2017*. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/31703/1/T4830e.pdf>
- SENAE. (2019). *Glosario de Términos Aduaneros ALADI*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/>
- Sheng, L. (2022). *Guerra comercial entre China y Estados Unidos: " Nueva GuerraFría"*. Obtenido de <https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/54860/TFG-J-438.pdf?sequence=1>
- Thorp, R. (2018). *Progreso, pobreza y exclusión: una historia económica de América Latina en el siglo XX*. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo. Obtenido de <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Progreso-pobreza-y-exclusion-Una-historia-economica-de-America-Latina-en-el-siglo-XX.pdf>
- TRADE MAP. (2022). *Importadores de Flores*. Obtenido de [https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry\\_TS.aspx?nvpm=TRADE MAP](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=TRADE MAP). (2023). *Exportaciones de flores en Toneladas Métricas*. Obtenido de [https://www.trademap.org/Country\\_SelProduct\\_TS.aspx?nvpm=Union](https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=Union)
- Fleurs. (2022). *Datos y cifras*. Obtenido de <https://unionfleurs.org/industry/>

Velasquez, J. (2021). Introducción al Comercio Internacional. En *Derecho del Comercio Exterior* (págs. 1-50). México. Obtenido de <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/6/2951/4.pdf>

Yalonetzky, G. (2018). Krugman, Paul, 1997. El internacionalismo "moderno". La economía internacional y las mentiras de la competitividad, Barcelona: Crítica, 176 pp. *Apuntes: Revista de Ciencias Sociales* (47), 211-215. Obtenido de <https://revistas.up.edu.pe/index.php/apuntes/article/view/503/505>



## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Nosotros, **Bedoya Mindiola Valeria Doménica**, con C.C: # 0927196527 y **Guzmán Bustos Jordi Stivens**, con C.C: # 0930224613 autores del trabajo de titulación: **Efectos del acuerdo multipartes en las exportaciones de flores ecuatorianas hacia la Unión Europea 2018-2022**, previo a la obtención del título de **LICENCIADOS EN COMERCIO EXTERIOR** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaramos 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 titulación 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.- Autorizamos a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

**Guayaquil, a los 6 días del mes de febrero del año 2024**

Nombre: **Bedoya Mindiola Valeria Doménica**  
C.C: **0927196527**

Nombre: **Guzmán Bustos Jordi Stivens**  
C.C: **0930224613**



## REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

### FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

<b>TEMA Y SUBTEMA:</b>	<b>Efectos del acuerdo multipartes en las exportaciones de flores ecuatorianas hacia la Unión Europea 2018-2022.</b>		
<b>AUTOR(ES)</b>	Bedoya Mindiola Valeria Doménica; Guzmán Bustos Jordi Stivens		
<b>REVISOR(ES)/TUTOR(ES)</b>	Ing. Alcívar Avilés María Josefina		
<b>INSTITUCIÓN:</b>	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
<b>FACULTAD:</b>	FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA		
<b>CARRERA:</b>	Comercio Exterior		
<b>TÍTULO OBTENIDO:</b>	Licenciado/a en Comercio Exterior		
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>	<b>06/02/2024</b>	<b>No. DE PÁGINAS:</b>	98
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b>	Agricultura, Comercio Exterior, Floricultura		
<b>PALABRAS CLAVE/ KEYWORDS:</b>	Floricultura Ecuatoriana, Mercado Europeo, Exportación de Flores, Estrategias de Sostenibilidad, Comercio Internacional, Internacionalización		
<b>RESUMEN:</b>	<p>Esta investigación aborda de manera exhaustiva el sector florícola ecuatoriano, enfocándose específicamente en su expansión y consolidación en el mercado europeo. En este contexto, la presente investigación se centra en analizar de manera exhaustiva las dinámicas y tendencias de las exportaciones de flores ecuatorianas hacia la Unión Europea durante este período crítico teniendo como principal objetivo analizar los efectos del Acuerdo Multipartes en las exportaciones de flores ecuatorianas hacia la Unión Europea durante el periodo comprendido entre 2018 y 2022. .A través del análisis de datos cuantitativos, se evaluaron las exportaciones de flores de Ecuador a la Unión Europea, revelando tendencias importantes y destacando la relevancia económica del sector. Se identificaron desafíos clave surgidos post-acuerdo comercial, incluyendo la necesidad de cumplir con estándares europeos elevados y la creciente competencia. La investigación propone estrategias innovadoras para mejorar la eficiencia, la sostenibilidad y la competitividad del sector, incluyendo la diversificación de productos, la optimización de la cadena de valor y el fortalecimiento de la marca país. También se destacó la importancia de la responsabilidad social y ambiental en la industria, proponiendo un modelo de negocio que equilibra el crecimiento económico con la sostenibilidad y la ética. Este estudio proporciona un análisis integral del sector florícola ecuatoriano, ofreciendo elementos valiosos y estrategias prácticas para potenciar su presencia en el mercado europeo, mientras promueve prácticas sostenibles y responsables.</p>		
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
<b>CONTACTO CON AUTOR/ES:</b>	+593958860019 +593982224555	E-Mail: valeria1997@hotmail.com estevenjorjy71011@gmail.com	
<b>CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN</b>	<b>Nombre:</b> Ing. Mónica Echeverría Bucheli, Mgs. <b>Teléfono:</b> PBX: <b>043804600</b> o <b>call center: 2222024, 2222025</b> ext. 5021, 5129 <b>E-mail:</b> monica.echeverria@cu.ucsg.edu.ec		
<b>SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA</b>			
<b>Nº. DE REGISTRO (en base a datos):</b>			
<b>Nº. DE CLASIFICACIÓN:</b>			
<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>			