



Pontificia Universidad  
Católica del Ecuador

SEDE  
ESMERALDAS

## Programa de Posgrado en Negocios Internacionales

Línea de Investigación  
Fortalecimiento empresarial para el desarrollo  
territorial y la internacionalización

Título del Artículo  
**ESTRATEGIA DE COMPETITIVIDAD EN EL  
SECTOR FLORÍCOLA ECUATORIANO: CASO  
DE ESTUDIO TERRANOVA Y VALLE VERDE**

Previo a la obtención del título de Magister en Negocios  
Internacionales

Autor: **Párraga Macías Diana Carola**

Asesor: **Mgtr. Chila Godoy María Isabel**

Esmeraldas, 2021

# Estrategia de competitividad en el sector florícola ecuatoriano: Caso de estudio Terranova y Valle Verde

## Competitiveness strategy in the Ecuadorian flower sector: Terranova and Valle Verde case study

Párraga Macías Diana Carola<sup>1</sup> y Chila Godoy María Isabel<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Programa de Posgrado en Negocios Internacionales. Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Esmeraldas, Ecuador

<sup>2</sup> Fortalecimiento Empresarial para el desarrollo territorial y la Internacionalización. Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Esmeraldas, Ecuador

[diana.parraga@pucese.edu.ec](mailto:diana.parraga@pucese.edu.ec); [maria.chila@pucese.edu.ec](mailto:maria.chila@pucese.edu.ec)

### Resumen.

El objetivo del presente estudio es analizar las estrategias de competitividad del sector florícola en mercados internacionales, específicamente los casos de: Terranova y Valle Verde, tomando en cuenta dimensiones como la producción, comercialización y el posicionamiento de dichas empresas en mercados nacionales e internacionales. El enfoque de investigación es cualitativo, los datos se construyen a partir de una revisión documental, especialmente de informes oficiales. Así mismo, se aplicaron entrevistas a los dueños de las dos florícolas estudiadas; con esta técnica se obtuvo información sobre las fluctuaciones de las exportaciones en determinados periodos, las barreras arancelarias y no arancelarias hacia los principales países de destino y las estrategias comerciales hacia nuevos mercados. El sector florícola en el Ecuador se ha caracterizado por ser uno de los sectores no petroleros con mayor inversión que le ha permitido generar más ganancias al país, después del banano, camarón y atún, las flores son el cuarto producto líder en exportación. Se concluye que las empresas exportadoras de flores como Terranova y Valle Verde poseen ventajas competitivas, mediante la gestión empresarial, cambio de las estrategias de marketing para lograr mantenerse dentro de la competencia internacional, consolidando sus negociaciones a través de la innovación, variedad, precio y calidad, aportando con nuevos métodos, productos y servicios personalizados, lo cual le facilitará afrontar los retos y desafíos actuales de la competencia.

**Palabras claves:** Retos, estrategias, exportaciones, sector florícola

### Abstract.

The objective of this study is to analyze the competitiveness strategies of the flower-growing sector in international markets, specifically the cases of Terranova and Valle Verde, taking into account dimensions such as production, commercialization and the positioning of these companies in national and international markets. The research approach is qualitative, the data is constructed from a documentary review, especially from official reports. Moreover, interviews were applied to the owners of the two flower farms studied; with this technique information was obtained on the fluctuations of exports in certain periods, tariff and non-tariff barriers towards the main destination countries and commercial strategies towards new markets. The flower-growing sector in Ecuador has been characterized as one of the non-oil sectors with the highest investment that has allowed it to have more profits for the country, after bananas, shrimp and tuna, flowers are the fourth leading export product. It is concluded that flower exporting companies such as Terranova and Valle Verde have competitive advantages, through business management, change of marketing strategies to be able to stay within international competition, consolidating their negotiations through innovation, variety, price and quality, providing new methods, products and personalized services, which will make it easier for you to face the current challenges and challenges of your competition.

**Keywords:** Challenges, strategy, exports, flower-growing sector.

**Autor de correspondencia:** Párraga Macías Diana Carola

## Datos del medio científico enviado a revisión por pares o ya publicado

### Para artículos en proceso de publicación

- Nombre de la revista científica  
**Kairós. Revista de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas**
- Enlace (URL) de la revista  
<https://kairos.unach.edu.ec/index.php/kairos>
- ISSN de la revista  
**ISSN: 2631-2743**
- Medio(s) de indexación  
**Latindex 2.0**  
**DOAJ Directory of Open Access Journals**  
**REDIB**  
**MIAR**
- Nombre del editor de la revista  
**PhD. Diego Enrique Pinilla-Rodríguez**
- Correo electrónico del editor de la revista  
[dpinilla@unach.edu.ec](mailto:dpinilla@unach.edu.ec)
- Fecha de envío del artículo a la revista  
**14 Agosto 2021**
- Enlace del artículo en repositorio privado de la PUCESE (se almacena solo como evidencia hasta que el artículo se publique. Bajo ningún concepto el repositorio será público). Dentro del directorio “año/programa-maestría” se debe crear un directorio que siga el siguiente patrón: “Apellido1Apellido2Nombre-TitulodelEstudio”

### Evidencias de envío a medio científico

Favor adjuntar las siguientes evidencias

1. Documento de aprobación del asesor para realizar el envío del artículo científico (formato similar al usado para las tesis donde se especifica el porcentaje de similitud).

**Adjunto a este documento**

- Captura de pantalla del correo enviado al editor de la revista o en su defecto captura de pantalla de la plataforma de la revista en la que se sube el artículo.



- Captura de pantalla del correo recibido por la plataforma o editor de la revista.

