

UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ECONOMÍA

TÍTULO:

COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES FLORÍCOLAS  
DEL ECUADOR: UN ANÁLISIS COMPARATIVO ACTUAL

AUTOR:

PILLAJO MURILLO, AARON ORLANDO

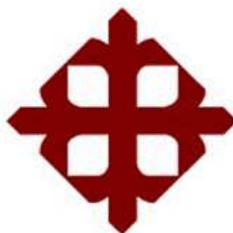
TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO DE ECONOMISTA

TUTOR:

Econ. Guzmán Segovia, Guillermo Xavier, Mgs.

Guayaquil, Ecuador

2017



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ECONOMÍA

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por: PILLAJO MURILLO, AARON ORLANDO, como requerimiento parcial para la obtención del Título de: Economista.

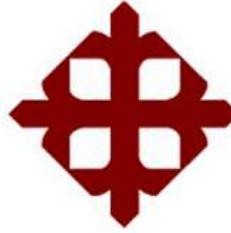
TUTOR

f. \_\_\_\_\_  
Econ. Guzmán Segovia, Guillermo Xavier, Mgs.

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. \_\_\_\_\_  
Econ. Carrillo Mañay, Venustiano, Mgs.

Guayaquil, a los 12 días del mes de septiembre del 2017



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ECONOMÍA

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Aaron Orlando Pillajo Murillo

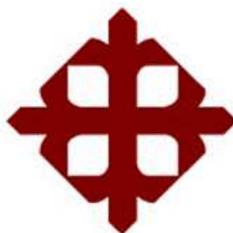
DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación “COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES FLORICOLAS DEL ECUADOR: UN ANALISIS COMPARATIVO ACTUAL” previa a la obtención del Título de: Economista, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

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

Guayaquil, a los 12 días del mes de septiembre del 2017

f. \_\_\_\_\_  
Pillajo Murillo, Aaron Orlando



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ECONOMÍA

AUTORIZACIÓN

Yo, Aaron Orlando Pillajo Murillo

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación “COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES FLORICOLAS DEL ECUADOR: UN ANALISIS COMPARATIVO ACTUAL”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 12 días del mes de septiembre del 2017

EL AUTOR:

f. \_\_\_\_\_  
Pillajo Murillo, Aaron Orlando

## REPORTE URKUND

The screenshot shows the URKUND interface. On the left, document details are listed: 'Dokument' is 'PILLAJO AARON\_FINAL.docx (D30286837)', 'Inskickat' is '2017-08-29 21:58 (-05:00)', 'Inskickad av' is 'guillermo.guzmanx@cu.ucsg.edu.ec', 'Mottagare' is 'guillermo.guzman.ucsg@analysis.orkund.com', and 'Meddelande' is 'TT Pillajo Aaron Visa hela meddelandet'. A yellow highlight indicates that 3% of the document consists of text found in 5 sources. On the right, a 'Källförteckning' (Bibliography) table lists sources with columns for 'Rankning' (Ranking) and 'Sökväg/Filnamn' (Path/Filename). The sources are: 1. <http://www.avocadosource.com/W...>, 2. <http://www.scielo.org.mx/scielo.ph...>, 3. <http://www.redalyc.org/articulo.oa...>, 4. 'TESIS GUAJALAY CRUZ 2016.docx', and 5. <http://www.fao.org/docrep/012/i15...>. The bottom toolbar includes icons for search, navigation, and actions like 'Återställ', 'Exportera', and 'Skicka'.

Rankning	Sökväg/Filnamn
>	<a href="http://www.avocadosource.com/W...">http://www.avocadosource.com/W...</a>
	<a href="http://www.scielo.org.mx/scielo.ph...">http://www.scielo.org.mx/scielo.ph...</a>
	<a href="http://www.redalyc.org/articulo.oa...">http://www.redalyc.org/articulo.oa...</a>
	TESIS GUAJALAY CRUZ 2016.docx
	<a href="http://www.fao.org/docrep/012/i15...">http://www.fao.org/docrep/012/i15...</a>

## TUTOR

f. \_\_\_\_\_  
Econ. Guzmán Segovia, Guillermo Xavier, Mgs.

## **AGRADECIMIENTO**

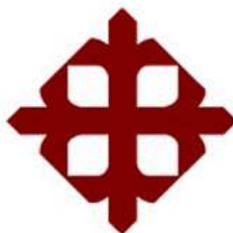
Agradezco profundamente *al autor y consumidor de mi fe, el Señor Jesucristo (Hebreos 12:1)* que, a pesar de mí, él ha estado presente en todas las situaciones, siempre, de mi vida. *Hasta aquí el Señor me ha ayudado. Eben-ezer (1 Samuel 7:12)*

## DEDICATORIA

Este trabajo está especialmente dedicado a quien *Porque de él, y por él, y para él, son todas las cosas. A él sea la gloria por los siglos. Amén. (Romanos 11:36)*. A mi Señor y Salvador Jesucristo.

A mi familia, en especial a mi papá y a mi mamá, por todo su sacrificio y amor hacia mí.

A mi tutor el Economista Guillermo Guzmán.



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ECONOMÍA

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. \_\_\_\_\_

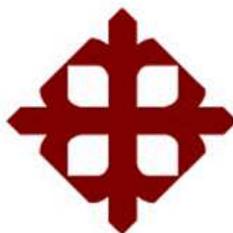
Econ. Venustiano, Carillo Mañay, Mgs.  
DIRECTOR DE CARRERA

f. \_\_\_\_\_

Econ. Danny Xavier, Arévalo AVECILLAS, Mgs.  
COORDINADOR DE AREA

f. \_\_\_\_\_

Ing. Janeth Amelia, Baldeón Toledo, Mgs.  
OPONENTE



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ECONOMÍA

CALIFICACION

f. \_\_\_\_\_

Econ. Guzmán Segovia, Guillermo Xavier, Mgs.

TUTOR

# ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE GENERAL .....	X
ÍNDICE DE TABLAS .....	XI
ÍNDICE DE FIGURAS .....	XII
RESUMEN .....	XIV
ABSTRACT .....	XV
1. INTRODUCCIÓN .....	1
1.1 PROBLEMA .....	3
1.1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	3
1.1.2 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA .....	8
1.2 OBJETIVOS .....	11
1.2.1 OBJETIVO GENERAL .....	11
1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	11
1.3 JUSTIFICACIÓN .....	12
1.4 HIPÓTESIS .....	15
1.5 PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN .....	16
1.6 ALCANCE Y LIMITACIONES .....	16
2. MARCO TEÓRICO .....	18
2.2 MARCO CONCEPTUAL .....	26
2.3 SECTOR FLORICULTOR .....	28
2.4 MARCO LEGAL .....	49
3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....	54
3.1 MÉTODO .....	54
3.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN .....	55
3.4 FUENTES DE RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN .....	56
3.5 HERRAMIENTAS DE RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN .....	57
3.6 POBLACIÓN Y MUESTRA .....	58
3.7 HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS .....	59
4. ANÁLISIS DE RESULTADOS .....	66
4.4. DISCUSION .....	85
4.5 PROPUESTA DE ACCION .....	94
5. CONCLUSIONES .....	96
6. RECOMENDACIONES .....	98
7. REFERENCIAS .....	99

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Análisis de Participación Constante de Mercado (CMS) de Exportadores de Flores hacia el Mundo (99'-15') en US\$.....	72
Tabla 2. Análisis de Participación Constante de Mercado (CMS) de Exportadores de Flores hacia el Mundo (99'-15') en %.....	72
Tabla 3. Análisis de Participación Constante de Mercado (CMS) de Exportadores de Flores hacia EE. UU. (99'-15') en US\$.....	76
Tabla 4. Análisis de Participación Constante de Mercado (CMS) de Exportadores de Flores hacia EE. UU. (99'-15') en %.....	77
Tabla 5. Análisis de Participación Constante de Mercado (CMS) de Exportadores de Flores hacia UE-28 (99'-15') en US\$.....	79
Tabla 6. Análisis de Participación Constante de Mercado (CMS) de Exportadores de Flores hacia UE-28. (99'-15') en %.....	80
Tabla 7. Análisis de Participación Constante de Mercado (CMS) de Exportadores de Flores hacia Rusia (99'-15') en US\$.....	82
Tabla 8. Análisis de Participación Constante de Mercado (CMS) de Exportadores de Flores hacia Rusia. (99'-15') en %.....	83

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Participación de Principales Exportadores de Flores en 2015.....	31
Figura 2. Participación de Principales Importadores de Flores en 2015.....	31
Figura 3. Exportaciones de Flores de Holanda al Mundo (1999-2015). ....	36
Figura 4. Exportaciones de Flores de Kenia al Mundo (1999-2015).....	39
Figura 5. Exportaciones de Flores de Ecuador al Mundo (1999-2015).....	42
Figura 6. Exportaciones de Flores de Colombia al Mundo (1999-2015). ....	45
Figura 8. Importaciones de flores de EE. UU. por país proveedor año 2015	46
Figura 9. Importaciones de flores UE-28 por país proveedor 2015 (Miles USD). ....	48
Figura 10. Importaciones de flores de Rusia por países 2015 (Miles de USD). ....	49
Figura 11. Ventaja Relativa de Exportaciones de Flores en el Mundo por País.....	66
Figura 12. Ventaja Relativa de Exportaciones de Flores en EE. UU por País .....	68
Figura 13. Ventaja Relativa de Exportaciones de Flores en EU-28 por País Exportador.. ....	69
Figura 14. Ventaja Relativa de Exportaciones de Flores en Rusia por País.	71
Figura 16. Análisis de Participación Constante de Mercado, 2ndo nivel de descomposición porcentual para el mercado mundial (1999-2015).....	76

Figura 17. Análisis de Participación Constante de Mercado, 1er nivel de descomposición porcentual para el mercado de EE. UU. (1999-2015). .....	78
Figura 18. Análisis de Participación Constante de Mercado, 2ndo nivel de descomposición porcentual para el mercado de EE. UU. (1999-2015). .....	79
Figura 19. Análisis de Participación Constante de Mercado, 1er nivel de descomposición porcentual para el mercado de la Unión Europea (1999-2015).....	81
Figura 20. Análisis de Participación Constante de Mercado, 2ndo nivel de descomposición porcentual para el mercado de la Unión Europea (1999-2015).....	82
Figura 21. Análisis de Participación Constante de Mercado, 1er nivel de descomposición porcentual para el mercado de Rusia. (1999-2015). .....	84
Figura 22. Análisis de Participación Constante de Mercado, 2ndo. nivel de descomposición porcentual para el mercado de Rusia. (1999-2015). .....	85

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo describir la situación actual de la competitividad de las exportaciones de flores del Ecuador frente a sus principales competidores a saber: Colombia, Holanda y Kenia. Dentro de los principales mercados de importación: Mundo, Estados Unidos, Unión Europea, la Federación Rusa. Las metodologías de análisis aplicadas para el presente estudio fueron: el Índice Ventaja Revelada de Exportaciones (VRE), y el Análisis de Participación Constante de Mercado (CMS). Se desarrolla un marco teórico sobre las principales teorías referentes al comercio exterior y la competitividad. Como principal conclusión, se determina que Ecuador ha sostenido de manera constante durante todo el periodo de estudio sus ventajas relativas ubicándolo en segundo lugar a nivel mundial en donde Kenia se muestra como el exportador más competitivo tanto a nivel mundial y dentro de los principales mercados de importación tanto porcentual como de manera acumulada.

**PALABRAS CLAVES:** COMPETITIVIDAD; EXPORTACIONES; FLORES; VENTAJA REVELADA; PARTICIPACIÓN CONSTANTE DE MERCADO; ANÁLISIS COMPARATIVO

## **ABSTRACT**

The present research work has as its main objective to describe the present situation of the Ecuadorian cut-flowers exports competitiveness among its principal competitors in the cut-flowers export market: Colombia, Netherlands and Kenya in the principal imports markets: World, United States, European Union and the Russian Federation. The methodology applied during the research analysis were: Revealed Exports Advantages Index (REA), and the Constant Market Share Analysis (CMS). The theoretical framework was developed according to the principal theories that refer about international trade and competitiveness. The main conclusion is, that Ecuador has kept during the whole period of analysis in a steady way it's relative advantages placing it second around world when Kenya is the first one in the same period. Kenya also shows as the most competitive exporter in each of the principal markets in the relative and accumulative calculations.

**KEYWORDS:** COMPETITIVENESS; EXPORTS; CUT-FLOWERS; REVEALED ADVANTAGES; CONSTANT MARKET SHARE; COMPARATIVE ANALYSIS

# 1. INTRODUCCIÓN

En el problema sobre la competitividad de las exportaciones de flores ecuatorianas se tiene presente las siguientes interrogantes: ¿Cómo ha ido evolucionando la competitividad las exportaciones de flores ecuatorianas a nivel mundial durante el periodo 1999-2015? Y a su vez también ¿Cómo ha evolucionado la competitividad de las exportaciones de los principales competidores de Ecuador durante el mismo periodo?

El objetivo de la investigación es Comparar la evolución de la competitividad de las exportaciones florícolas ecuatorianas mediante el uso de índices para determinar su situación actual a nivel global.

Se estructura de la siguiente manera: Una introducción con una breve indicación de como se encuentra el comercio de las flores en el mundo en la actualidad y el luego un primer capítulo donde se presenta el planteamiento, delimitación del problema, la justificación y los alcances y limitaciones de la investigación.

En el capítulo dos se ubica el marco teórico en donde se desarrollarán las principales teorías en las se fundamenta el presente proyecto de investigación. Se detallan teorías sobre el comercio exterior y la competitividad y los conceptos relevantes al estudio de la competitividad de las flores y al final de esta sección se menciona quienes son los principales exportadores e importadores de flores en el mundo, los cuales fueron considerados para este proyecto de investigación.

A partir del marco teórico se plantea la siguiente hipótesis: “La competitividad de las flores ecuatorianas ha ido decayendo en sus

principales mercados de consumo debido a un aumento en la participación de los principales países exportadores en dichos mercados”.

En la capítulo tres se presenta la metodología de la investigación. El método de investigación tiene un enfoque de tipo cuantitativo y empleando datos de serie de tiempo para el estudio, ya que lo que se pretende es que los resultados del análisis sean exactos para así poder evaluar la competitividad de las exportaciones de las flores nacionales frente a sus principales competidores.

En el capítulo cuatro, se muestra el análisis como resultado del diagnóstico de la situación del sector de las exportaciones florícolas ecuatorianas dejando en claro que si bien no ha existido un retroceso en la participación que Ecuador tiene en el mercado mundial, los resultados parecen indicar que se ha llegado a una meseta de cual el país parece no salir. Además, el capítulo cuenta con una sección donde se presenta la discusión de los resultados obtenidos en la investigación en comparación con otros estudios afines al sector florícola, pero que emplean la misma metodología de análisis.

A continuación, se presenta una propuesta de mejora la cual consiste en un conjunto de medidas a considerar para el fortalecimiento de la competitividad de las exportaciones nacionales en el mercado internacional

Finalmente, se presentan las conclusiones y recomendaciones de la investigación realizada. La principal conclusión es que las flores ecuatorianas de manera global han mantenido sus ventajas reveladas en exportaciones de flores, casi a nivel constante, durante todo el estudio y, donde se destaca que el país más competitivo en este producto es Kenia.

## **1.1 PROBLEMA**

### **1.1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

El sector florícola se ha convertido en una de las actividades económicas que mejor desempeño ha mostrado dentro de lo que la oferta exportable ecuatoriana se refiere; ocupando el primer puesto como rubro en exportaciones, si sólo se consideran las exportaciones no tradicionales. Las exportaciones de flores representan el 15,5%, tomando como referencia los periodos más recientes desde enero del 2011 a enero 2016 (Banco Central del Ecuador, 2017) .

Además, si se consideran las tasas de crecimiento que el sector ha experimentado se tiene que; según los datos históricos del Banco Central del Ecuador (BCE) sobre el sector floricultor, a partir del año de 1999 hasta el 2014 la tasa promedio de crecimiento fue del 11,27%. Pero resulta alarmante que para los años 2015 y 2016, últimos periodos registrados en las cuentas del Central, la tasa llegó a desplomarse hasta en (-10,71%) y luego a (-2,13%) respectivamente (Banco Central del Ecuador, 2017).

Lo anterior, marca en un hecho realmente preocupante por la importancia que tiene el sector en cuanto a captación de divisas dentro del segmento de exportaciones no tradicionales. Ya que sólo en el periodo correspondiente al año 2015 de los 5.743.563,02 miles de USD que ingresaron por exportaciones no tradicionales; el sector florícola aportó con alrededor del 16%, lo que significarían aproximadamente 880.000 miles de USD. Cifras que hacen que la participación de este sector a la balanza comercial no petrolera sea considerable (Banco Central del Ecuador, 2017).

En este mismo sentido si se compara la participación que tienen las flores ecuatorianas en el concierto mundial de las exportaciones florícolas, se observa que según datos del Departamento de Inteligencia Comercial e

Inversiones de Proecuador y el World Floriculture Map del Rabobank de Holanda entre los años 2013, 2014 y 2015, la participación por país queda establecida de la siguiente manera. Para el año 2013: Holanda 52%, Colombia 15%, Ecuador 9%, Kenia 7%; el resto de los países del mundo (ROW) tuvieron un 17% en dicho periodo. Para el año 2014 se registró una disminución en la participación de los Países Bajos y de Ecuador quedando: Holanda 43%, Colombia 15,26%, Ecuador 8,87%, Kenia 8% y el (ROW) con un 24%. Para el siguiente periodo Ecuador registro una mejoría en comparación con los años anteriores, dejando el año 2015 los siguientes resultados: Holanda 40,25%, Colombia 16,50%, Ecuador 10,50%, Kenia 8,50% y el (ROW) tuvo de participación un 24,25%. (PROECUADOR, 2013; Van Rijswick, 2015).

Esto deja entrever que, en un promedio entre los tres años, la participación en exportaciones del Ecuador es de alrededor del 9,50% a nivel mundial. Lo que deja al país en la posición del tercer mayor exportador de flores o (cut-flowers) a nivel mundial. Posición que, de no tomar las medidas necesarias podría complicarse. Ya que, la amenaza de nuevos competidores como Kenia que en el mismo periodo registro una participación del 7,8%; y de Etiopia que según un reporte de competitividad de Explores del 2014 al 2015, este país paso de tener exportaciones del 2% al 8% respectivamente (EXPOFLORES, 2016) . Con lo cual, estos competidores se acercan cada vez más a la posición ecuatoriana que corre el riesgo de ser desplazada. Además del distanciamiento de los dos mayores exportadores y productores como lo son Holanda y Colombia.

Dentro de este mismo escenario salta a la vista que el competidor más fuerte hoy por hoy es el país vecino del norte, Colombia. Este país, según los datos ya mencionados, ocupa el lugar del mayor exportador de flores dentro del continente americano. Teniendo una participación en promedio del 2013 al 2015 del 15,50%, según Explores (EXPOFLORES, 2016).

Y es que después de su tan afamado café, la floricultura es la segunda actividad económica más importante dentro del sector agrícola del país. El cual en el 2011 represento el 6,6% del PIB agrícola colombiano. Esto en áreas cultivadas se traduce en 7509 hectáreas de las cuales su mayoría se encuentran ubicadas en La Sabana de Bogotá, alrededor del 76% de los cultivos a nivel nacional (Rodríguez Bernal, 2011). La competitividad de las flores colombianas se acrecienta debido a factores como los incentivos gubernamentales para la exportación de productos no tradicionales, que iniciaron en la década del 70 incluyendo: créditos a este tipo de exportaciones, exenciones aduaneras, bonos tributarios por exportación; y en los años más recientes las firmas de acuerdos comerciales preferenciales con EE. UU y la Unión Europea (Gálvez-Nogales, 2010).

Todo esto sin contar con las facilidades en cadenas logísticas y de transportación que cuentan los exportadores colombianos al tener muy cerca el aeropuerto “El Dorado” de las fincas florícolas, los bajos costos en colocación de carga y tasas aeroportuarias y la poca restricción de las unidades aéreas en cuanto a carga (solo un 5%) hacen que la flor colombiana sea muy competitiva (IDE, 2005).

El resto de los países que juntamente con Ecuador componen el 83% de las exportaciones de flores a nivel mundial son Holanda y Kenia. El primero ostenta la posición del primer exportador de flores a nivel mundial (40,25%) y de ser la puerta de entrada al mercado europeo en cuanto a este producto (Van Rijswick, 2015). Ya que Holanda actúa como un “Hub Market” o centro de distribución desde donde se comercializan las flores que llegan de países que tienen dificultades para colocar sus productos directamente en los mercados demandantes, estén estos dentro de Europa o en el resto del mundo (Van Rijswick, 2015). Es por ello por lo que los Países Bajos tienen la especial característica de ser re-exportadores de flores. Puesto que si solo se analizaran a los países por su producción florícola la participación de los neerlandeses caería hasta en un 24%, pese a ello seguirían ocupando

el primer lugar en esta categoría (EMBAJADA DEL ECUADOR EN LOS PAISES BAJOS, 2013).

Pero lo que realmente hace competitiva a la industria florícola holandesa son dos factores el uso intensivo de la tecnología dentro de la industria y cadena logística que hace más ágil su comercialización. En cuanto a la tecnología Holanda es el líder mundial en horticultura en centros de invernadero. A través de métodos de cultivo con fibra de vidrio han logrado una reducción en el costo de producción, bajo impacto ambiental y ahorro de energía. Además del uso de “tejidos de cultivo” para mejorar sus productos y reducir la probabilidad de enfermedades (NUFFIC, 2012). Por el lado de las cadenas logísticas, el posicionamiento con que cuentan el aeropuerto de Amsterdam-Schiphol y el puerto marítimo de Rotterdam hacen que sea la puerta de entrada a Europa de muchos productos entre los cuales destacan los agrícolas (flores) (MAASTRICHT SCHOOL OF MANAGEMENT, 2014).

Por su parte Kenia ha mostrado un rápido crecimiento en los últimos años a partir del 2005 con tasas del 12 al 15% en cuanto a su nivel de producción (Kargbo, Mao, & Wang, 2010). Ello se debe a el país africano recibe mucho apoyo de alrededor de 26 instituciones gubernamentales y no gubernamentales tanto internacionales como nacionales que han apostado por el desarrollo del país a través de esta industria (HORTICULTURAL CROPS DEVELOPMENT & AUTHORITY, 2008) . A su vez es de destacar que la mayoría de las inversiones que sean realizado en la floricultura keniana provienen de países como Holanda e Inglaterra (EXPOFLORES, 2016). Este último tiene un vínculo histórico con el país africano, puesto que no fue sino hasta el año 1963 que el país fue colonia británica. Factor que resulta ser una ventaja puesto que el mercado que más demanda flores en Europa es el británico (Van Rijswick, 2015). Debido a estos vínculos histórico-comerciales no es de sorprender que Kenia provee el 55% de las flores que se venden en Holanda bajo la modalidad de subasta y el 40% de su producción está destinada el mercado europeo (African Farming, 2013) .

Ello hace que Kenia sea el segundo proveedor de flores para Europa con una cuota del 38% del mercado. Lo que se tradujo según la Encuesta Económica de Kenia para el 2013 en 692 millones de USD para el país en 2011 y 765 millones de USD en el 2012 (African Farming, 2013).

Por lo tanto, considerando el contexto en el que se encuentra esta industria a nivel mundial se hace claramente visible que la competitividad es un factor indispensable, al cual se le debe prestar la debida atención para que las flores ecuatorianas mantengan su sitio dentro de la misma. Ya que, a pesar de la fama que la flor ecuatoriana goza en el mercado internacional, por su alta calidad, color, aroma y resistencia; este producto se ha mantenido dentro de la categoría de productos de oferta exportable no tradicional (PROECUADOR, 2013).

Por no tradicionales lo que se quiere señalar es que son productos se han incorporado de manera reciente a los mercados internacionales y responde a objetivos de diversificación de productos planteados por las instituciones de gobierno (SENPLADES, 2016). Más no que el producto no sea apto para competir y trasladarse de una categoría a otra, comparado con los productos tradicionales, sino más bien son productos a los se necesita prestarles la debida atención y seguimiento ya que de no mejorar sus ventajas competitivas podrían complicar y hasta mermar su competitividad, rentabilidad y capacidad de generar puestos de empleo. Como podría ser el caso del sector de la floricultura ecuatoriana.

Todo esto hace necesario evaluar la posición competitiva de las exportaciones de la industria florícola nacional, y a partir de ello señalar posibles soluciones o proponer alternativas que dinamicen las debilidades y fortalezcan las ventajas competitivas que posee el sector.

### **1.1.2 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA**

El presente trabajo de titulación busca determinar la posición competitiva actual de las exportaciones florícolas del Ecuador a nivel mundial. Para ello se determinó como grupo de referencia o benchmarking group, aquellos países que se presentan como verdaderos competidores para la producción y exportaciones nacionales, tales como: Holanda, Colombia y Kenia. El criterio para seleccionar a los mencionados países como el grupo de referencia recae en el hecho de que, como se ha señalado previamente, representan conjuntamente con el Ecuador; casi el 90% de las exportaciones florícolas a nivel mundial (EXPOFLORES, 2016).

También con el propósito de que el presente trabajo de titulación brinde posibles respuestas y resultados más concretos y útiles, se delimitarán los mercados destino u objetivo. Los mercados destino no son más que, aquellos países que importan la oferta de flores de cada uno de los países exportadores. Siendo los mayores importadores de flores los siguientes países: Estados Unidos (EE. UU.), El Bloque de la Unión Europea (UE-28) y La República Federal de Rusia. Estos países en su conjunto representaron para el año 2015 cerca del 90% de la demanda mundial de flores. En donde el primer fue ocupado por EE. UU. (19%), segundo lugar UE-28 con (61.5%), y finalmente Rusia con (8.5%). Otro motivo para la selección de estos países como mercados destinos es que, precisamente son en estos países donde Ecuador rivaliza más de cerca con sus competidores más fuertes(OEC-MIT, 2016).

Otra de las consideraciones al momento de efectuar un análisis de competitividad es delimitar el ámbito, el segmento de tiempo o periodo sobre el cual se realizará el estudio.

El periodo de análisis sobre el cual el presente trabajo de titulación estudiará al sector exportador mencionado es partir del 1999 hasta el 2015. Ya que, los datos que se tienen dentro de estos periodos anuales ya han sido previamente validados por las fuentes que los recopilan y proporcionan. Lo que brinda mayor seguridad sobre la validez y confiabilidad de los resultados que se esperan obtener al final del estudio, por la calidad de la data a emplear.

El presente trabajo de titulación pretende ser un estudio sobre la competitividad del sector floricultor a escala nacional, y también a escala global, en cuanto a los países competidores se refiere. Por lo que delimitando el estudio de forma espacial se destacan las menciones a las zonas en donde se producen el mencionado producto objeto de estudio, las flores.

Por lo que, para el caso ecuatoriano, la mayor producción de florícola se da; concretamente en las provincias pertenecientes al callejón interandino del país como son: Pichincha, Imbabura, Cotopaxi, Cañar, Azuay y Carchi. Que es donde esta industria ha tenido su mayor desarrollo. Para el caso colombiano la zona que registra mayor contribución a la floricultura de ese país es la referente a la sabana bogotana y sus zonas aledañas. En cuanto que, al caso keniano, el área de donde se obtiene la mayoría de la producción de flores se encuentra en el Lago Naivasha y sus inmediaciones. Por último, para el caso de los Países Bajos; este cuenta con tres regiones (norte, centro y sur) en donde se ubican las producciones de bulbos de sus flores en las provincias de Noord-Holland y Zuid-Holland, próximas a la capital Ámsterdam (Ramírez-Vallejo, Jorge, 2011).

Una vez delimitado el problema tanto a nivel de competidores, mercados objetivo, delimitación temporal y espacial se conseguirá que el

análisis de competitividad a efectuarse sea más efectivo y potente. Por lo que se podrá determinar el nivel de competitividad que poseen las exportaciones de flores nacionales con respecto de sus competidores directos en los principales mercados en donde las flores ecuatorianas están presentes.

Posterior a la determinación de la posición competitiva de las exportaciones florícolas nacionales, se podrá dar paso a una evaluación más precisa, de aquellas variables o aspectos que tienen mayor relevancia o contribución a la hora determinar la competitividad del sector floricultor nacional.

Así como también, la selección y uso de las bases datos y data en general sobre la cual se emplearán los métodos para realizar el respectivo análisis de competitividad. Fueron tomadas de fuentes oficiales tanto nacionales de cada país como: El Banco Central del Ecuador, Banco de la República de Colombia, Central Bank of Kenya, De Nederlandsche Bank; Agencias de Promoción Comercial como: PROECUADOR, PROCOLOMBIA, HOLLAND y el Export Promotion Council of Kenya. Instituciones Reguladores del Comercio Exterior como: Ministerio de Comercio Exterior de Ecuador (COMEX), Ministerio de Comercio Exterior de Industria y Turismo de Colombia, Ministry of Foreign Affairs and International Trade of Kenya y Ministry of Foreign Affairs of Netherlands. Y en cuanto al sector floricultor están: EXPOFLORES (Ecuador), ASOCOLFLORES (Colombia), Royal FloraHolland (Holanda) y el Kenya Flower Council.

A su vez los datos e información será contrastada con fuentes de instituciones internacionales como: UNCOMTRADE (Naciones Unidas), TRADE MAP (Centro de Comercio Internacional) y World Bank Trade Data (WITS) del Grupo del Banco Mundial.

## **1.2 OBJETIVOS**

### **1.2.1 OBJETIVO GENERAL**

Comparar la evolución de la competitividad de las exportaciones florícolas ecuatorianas mediante el uso de índices para determinar su situación actual a nivel global.

### **1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Conocer las teorías económicas que respalden los conceptos del comercio exterior, la competitividad en exportaciones y la actividad florícola mediante la revisión de la literatura correspondiente para la elaboración del marco teórico.
- Identificar las variables relacionadas a la competitividad de las exportaciones mediante la búsqueda de información y bases de datos disponibles de fuentes oficiales para sustentar el desarrollo de los índices que midan la competitividad.
- Medir la competitividad exportaciones florícolas ecuatorianas con respecto de sus competidores más representativos mediante el uso índices pertinentes para así determinar la situación de las exportaciones florícolas nacionales a nivel mundial.

### 1.3 JUSTIFICACIÓN

El presente trabajo de investigación busca constatar qué tan competitivas son las exportaciones del sector floricultor ecuatoriano con respecto de aquellos países que también tienen una alta participación en los mercados esta industria a nivel internacional como lo son: Colombia, Holanda y Kenia.

Es notable indicar que solo en el año del 2015, el primer trimestre experimentó una favorable evolución en términos de dólares, las exportaciones florícolas mostraron una marcada mejoría con un crecimiento del 22%, al pasar de USD 143 millones en el tercer trimestre de 2014 a USD 164 millones en el mismo periodo de 2015.

Sin embargo, si se miden las exportaciones de flores en toneladas métricas, se registró un crecimiento del 14%. Ya que, de acuerdo con datos del Banco Central del Ecuador (BCE), en el tercer trimestre de 2015 los precios por kilo decayeron en un 6.6% si se lo compara con el mismo periodo del año anterior (El MERCURIO, 2016).

La importancia de este sector para la economía nacional se sustenta en que, si hace una revisión sobre la data disponible en el BCE, desde el año de 1999 hasta el 2015 las exportaciones florícolas representan el 15% de las exportaciones no tradicionales. Este porcentaje traducido en cifras significa que de los 56.930.272,69 miles de USD que ingresaron al país en ese lapso, la actividad florícola aportó con 8.515.760,54 miles de USD (Banco Central del Ecuador, 2017). Lo que remarca el peso que esta actividad tiene sobre la economía ecuatoriana.

Ahora, si se observa al sector por el lado del empleo, haciendo una comparación con otras industrias que forman parte del sector agrícola; si se

considera un espacio productivo de 100 hectáreas, se tiene que: la industria ganadera requiere de 10 personas para esas dimensiones, en el caso de la industria camaronera de 10 personas, en la producción de palma 20 trabajadores, para el cacao de 70 personas, por el lado del banano se requiere de 110 jornaleros; pero en lo que al sector de las flores respecta la capacidad de generar plazas de empleo es de hasta 1200 personas (PROECUADOR, 2013). Ya que en promedio se requieren entre unas 10 a 12 personas por hectárea cultivada, lo que revela que es una industria intensiva en mano de obra.

En cuanto a la ventaja comparativa que las flores ecuatorianas tienen al respecto de sus competidoras el hecho de las condiciones naturales que posee el territorio ecuatoriano hace que el producto nacional tenga características únicas. Como señala el portal Ecuador Channel, que debido a la ubicación geográfica que tiene el país ello le brinda las condiciones naturales necesarias tanto del tipo climáticas como microclimas endémicos de cada zona del país, y la biodiversidad geográfica; puesto que cuenta con bajas tierras en las zonas costeras, las altas montañas de que conforman parte de la Cordillera de los Andes y un área húmeda subtropical en la Amazonia que favorecen el crecimiento de diversos tipos de flores como: rosas tipo “First Red”, “Classi”, “Dallas”, “Mahalia”, “Madame Del Bar” y “Royal Velvet y claveles tipo “Norla Barlo”, “Charmeur”, “Dark Organe Telster” y “Dallas” (Ecuador Channel, 2012). Que destacan por sus vivos colores y durabilidad, lo cual las hacen altamente apetecidas en los mercados internacionales.

En lo referente a los mercados en donde Ecuador coloca sus flores, el principal socio comercial de Ecuador es, por historia, EE. UU. Ya que lo venido siendo desde es desde inicios de la floricultura en el país. En 2014 por ejemplo, las flores ecuatorianas fueron exportadas en un 42% hacia el país del norte; en comparación a 2013, la participación de las exportaciones a dicho mercado se ha incrementado en un 2% (EL MERCURIO, 2016).

Por todo lo antes mencionado, conocer aquellas variables que inciden en la competitividad en las exportaciones del sector floricultor nacional se convierte en un asunto de gran importancia, dado el aporte y el impacto que este sector tiene sobre el desarrollo de la economía nacional, en los actuales momentos.

Por lo que se espera que el presente trabajo de investigación permita observar el nivel real de competitividad que tienen las exportaciones de flores en el mundo. Determinar la posición competitiva real del Ecuador con respecto de sus competidores inmediatos, harán posibles el desarrollo de medidas y estrategias en pro del desarrollo del sector florícola ecuatoriano.

Con los resultados que se obtengan del estudio se verían beneficiados todos los agentes económicos presentes en la sociedad ecuatoriana en general. Y en lo particular, aquellos relacionados a la producción y exportación de flores.

El presente trabajo de investigación halla una justificación de tipo económica. Debido a que, uno de agentes a beneficiarse del estudio será el sector privado de la economía. Ya que las empresas privadas o firmas serían capaces de tomar decisiones en cuanto a aumentar su productividad y/o competitividad, lo que les permitirá tener una mayor rentabilidad dependiendo de la participación que tenga en el mercado y/o las estrategias que desarrollen para la mejora de su posición competitiva actual con respecto al resto de competidores dentro del mercado global.

El presente trabajo de investigación también halla una justificación de tipo profesional. Considerando que otros de los potenciales beneficiarios de los resultados a obtenerse con este proyecto de investigación son los hogares en la economía ecuatoriana. Debido a que, al ser más productivo, el sector florícola estará en la capacidad de generar mayores plazas de trabajo que se traducen en un aumento de bienestar de dichos hogares. Porque si bien la actividad de este sector es más intensa en mano de obra, cada vez se requiere que esa misma mano de obra este mayormente capacitada para

poder agregar valor y, por ende, sumarse como una de las ventajas competitivas que este posee.

En cuanto a las políticas públicas, este trabajo de investigación también halla su justificación, como un estudio o herramienta que instituciones y funcionarios del Estado; en cuanto al desarrollo de medidas o políticas públicas en cuanto al sector se refieren. Con las que se podría potenciar y estimular al sector para que se pueda captar un mayor ingreso de divisas que el Ecuador, al ser un país dolarizado, tanto necesita. Además del desarrollo de medidas tributarias o arancelarias por concepto de recaudación de impuestos tanto para la regulación de la actividad exportadora en el sector.

Finalmente, el estudio también halla una justificación de tipo académica. Ya que habrá la pauta a estudios más detallados y pormenorizados de los distintos factores y agente que actúan sobre el sector. Con lo cual puede servir como un documento de referencia para quienes decidan realizar investigaciones en caminadas sobre este sector en el futuro.

## **1.4 HIPÓTESIS**

La competitividad de las flores ecuatorianas ha ido decayendo en sus principales mercados de consumo debido a un aumento en la participación de los principales países exportadores en dichos mercados.

## **1.5 PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN**

A partir de la problemática expuesta con anterioridad se han planteado las siguientes preguntas de investigación al respecto:

¿Cómo ha ido evolucionando la competitividad las exportaciones de flores ecuatorianas a nivel mundial durante el periodo 1999-2015?

¿Cómo ha evolucionado la competitividad de las exportaciones de los principales competidores de Ecuador de 1999-2015?

## **1.6 ALCANCE Y LIMITACIONES**

El trabajo de investigación aquí descrito dentro de su propuesta proyecta tener un alcance tanto a nivel nacional e internacional. Dentro el ámbito nacional, en el sector publico busca proponer posibles soluciones que estimulen al desarrollar del sector y en el sector privado se proponen el diseño de estrategias en caminadas a la mejora de la competitividad del sector. En cuanto al ámbito internacional se busca ofrecer un trabajo interesante a la hora de hacer una revisión sobre el estado y competitividad de las exportaciones del sector florícola nacional para las personas interesadas los estudios concernientes a este sector.

En el marco de las limitaciones del trabajo se toman las consideraciones en cuanto a la limitación existente por parte de la obtención de los datos a analizar y su temporalidad. Lo que quiere decir que, al ser datos de fuentes secundarias, se está trabajando sobre datos históricos

disponibles. Tratando de que sean los más confiables y fieles a la realidad del sector en estudio.

Sobre la temporalidad al ser estos datos, información ya dada, hace que conocer el comportamiento a futuro del sector sea incierto por lo que las estimaciones sobre proyecciones implican netamente probabilidades; pero siempre dentro de un pertinente intervalo de confianza y bases teóricas y empíricas que las soporten. Por lo que estudios de predictibilidad, sobre todo al trabajar con índices, indicadores que se construyen otros datos, vuelve esta posibilidad bastante limitada.

También considerando la limitación de lo que la discontinuidad de los datos disponibles significa. Debido a que puede ser que no se encuentre la data disponible para todos los países seleccionados dentro del el estudio, en cuanto a todo el periodo de análisis delimitado se refiere.

Por lo tanto, algunas comparaciones y análisis mostrados en el presente trabajo de titulación se realizarán sobre segmentos de tiempo que se hallen dentro del periodo de estudio señalados ,1999-2015. Lo cual, daría más consistencia a los resultados del presente trabajo de titulación, con forme a la realidad objetiva existente dentro del sector exportador de flores.

## **2. MARCO TEÓRICO**

### **2.1 TEORIAS ECONÓMICAS**

El presente trabajo de titulación en cuestión pretende analizar la competitividad de las exportaciones florícolas del Ecuador. Para dicho propósito se ha realizado la correspondiente revisión de literatura que busca contrastar tanto las variables como el objeto de estudio para dicho análisis. A través del respaldo de una sólida fundamentación teórica, partiendo de una base conceptual económica. A continuación, se hará mención de las más relevantes.

#### **2.1.1 Comercio Exterior**

Para hablar de Comercio Exterior primero debemos remontarnos a las obras seminales de Adam Smith y David Ricardo, llamados por algunos como los padres de la economía moderna. Pero incluso, previo a la mundialmente famosa obra del primero de ellos, el profesor de Ética y Filosofía escocés A. Smith, *Un Estudio sobre las Causas de la Riqueza de las Naciones* (Smith, A., 1776). Un grupo de individuos en durante el siglo XVII estuvo dedicado a las actividades económicas como: el comercio, la banca, oficinas de gobierno, etc. Comenzaron a escribir ensayos y folletos sobre el comercio internacional y aún sobre economía internacional. Después estos ensayos fueron agrupados y coleccionados en un cuerpo de doctrina que se denominó: *Mercantilismo*.

### **2.1.1.1 Teoría Mercantilista**

El Mercantilismo no es otra cosa, según Thomas Munn, que la escuela de pensamiento económica que recalca que, la riqueza y el poder de una nación radica en mantener saldos de balanza comercial positivos. Es decir, exportar más de lo que se importa (Dwivedi, 2013).

Por lo tanto, el gobierno tiene que hacer todo lo que esté en su poder para tender a este superávit de balanza comercial. Estimulando las exportaciones nacionales y restringiendo las importaciones, sobre todo de bienes de lujo.

La motivación que se encuentra dentro de estos planteamientos de política económica, y más que nada comercial, es que como señala Salvatore el deseo de los mercantilistas por la acumulación de metales preciosos. Ya que estos garantizaban a los gobernantes de las naciones el mantenimiento de sus ejércitos durante más tiempo y por ende el de sus propios gobiernos. Entre otra de las razones se halla también el hecho que esta acumulación de minerales preciosos, sobre todo el oro, que permitía acuñar moneda. La cual circulaba dentro de cada nación y hacia que las transacciones y negocios sean más dinámicos entre los agentes económicos (Salvatore, 2013).

Al final, con la aplicación de estas medidas, los mercantilistas creían que el gobierno estaría contribuyendo al incremento de la producción nacional, incremento de los puestos de empleo y por ende al desarrollo de la nación.

### 2.1.1.2 Teoría de la Ventaja Absoluta

Posterior a los postulados planteados durante el periodo de los mercantilistas para finales del siglo XVIII, comenzaron a sonar con gran fuerza las ideas de Adam Smith referentes al comercio. Las cuales criticaban duramente los principios planteados por Munn al considerarlos defectuosos.

Ya que, según Smith a larga los principios mercantilistas provocarían que no exista un superávit a la hora comerciar y que incluso podrían llegar a terminar con las relaciones comerciales que el entonces imperio británico sostenía con los demás países del mundo. Si se seguían aplicando medidas restrictivas (aranceles) a las mercancías importadas por parte de las aduanas (Dwivedi, 2013).

Es así, que Smith define al comercio como una actividad voluntaria, que solo debe ser realizada cuando las naciones en cuestión se vean *mutuamente beneficiadas* de dicha actividad. De no existir esos beneficios simplemente la nación perjudicada debía rehusarse a hacer el trato comercial con la otra nación (Salvatore, 2013).

Por ello Adam Smith sugirió que todo intercambio comercial entre dos países debía realizarse observando el principio de la *Ventaja Absoluta*.

Es decir, que cuando una nación es más eficiente en la producción de un determinado bien que otra nación, pero es menos eficiente en la producción de otro bien con respecto de esa misma nación. Ambas naciones tendrían mayores beneficios si se especializaran en la producción de aquel bien sobre el cual tienen una ventaja absoluta y luego de haberlo producido lo intercambian por aquel bien en cual tienen una desventaja absoluta.

Con los conceptos anteriores Adam Smith afirmaba que, aunque fuese posible que todos los países del mundo produzcan todos los bienes que necesitan, sin considerar restricciones en cuanto a recursos disponibles. Dado los recursos de cada país, el costo de producción varía dependiendo

del bien que se produzca. Con lo que, mientras el costo de producir ciertos bienes puede ser relativamente bajo para algunos países, el costo de producir otros será puede resultarles relativamente alto.

Por lo que son estos costos relativos que tienen los productos, los que hacen tender a los países de manera general a especializarse en la producción y exportación de bienes en los cuales posean una ventaja absoluta e importar aquellos bienes en los que tienen una desventaja absoluta en cuanto al costo de producción de dichos bienes (Dwivedi, 2013).

Pero para que esta forma de intercambio de bienes se efectúe de manera adecuada Smith sostenía que, a diferencia de los mercantilistas, el gobierno tiene que tener una mínima injerencia o control posible sobre la actividad económica o comercial. Y que las decisiones sobre estos ámbitos debían ser tomadas libremente por aquellos agentes económicos que intervienen en el ejercicio de dichas actividades, es decir deciden individuos. Esto se conoció como el principio de "*Laissez-faire, laissez-passer*", dejar hacer dejar pasar.

Finalmente, para que la teoría de la ventaja absoluta funcione correctamente Smith la soportó sobre el argumento de que es el libre comercio el mecanismo mediante el cual, los recursos existentes en el planeta van a ser utilizados de la manera más eficiente posible y así poder maximizar el bienestar de todas las personas en el mundo. Dicho en otras palabras, no es más que el libre intercambio de bienes y movilidad de recursos a donde estos sean demandados o requeridos, respectivamente y sin restricción alguna que lo impida. Aunque caben ciertas excepciones al libre comercio. Sobre todo, en los casos de industrias sensibles para una economía nacional y la seguridad de sus habitantes y territorio. En estos casos medidas de tipo proteccionistas son permitidas.

### 2.1.1.3 Teoría de la Ventaja Comparativa

Posterior a la ventaja absoluta de Adam Smith, para el año de 1817 se publica el libro *Principios de Economía Política e Impuestos* escrito por David Ricardo. En donde presentó por primera vez lo que se conoce como la Ley de la Ventaja Comparativa (Salvatore, 2013).

Esta ley sigue aún muy presente y en vigencia dentro de la actividad económica contemporánea, la cual conserva utilidad práctica en el área del comercio internacional.

De acuerdo con la Ley de Ventaja Comparativa, aún si una nación es menos eficiente que otra en la producción de ambos bienes, el comercio puede seguir resultando mutuamente beneficioso.

Un país debe especializarse en la producción y la exportación de aquel el cual su desventaja comparativa es menor e importar el bien cuya desventaja comparativa es mayor.

Es en este punto de Ricardo superó a Smith, ya que como se señaló previamente Smith parte de la premisa de que los países deben estar en iguales condiciones para poder negociar, hecho que en la realidad es para nada practico. Ya que a nivel de consenso mundial se entiende que existen países que son más ricos o desarrollados unos que otros (Krugman & Obstfeld, 2006).

El planteamiento de Ricardo se ilustra mejor manera si considera el caso del trabajo que tienen que realizar un abogado y una secretaria dentro de una oficina. ¿Debería entonces un abogado escribir y redactar sus propios manuscritos legales o debería dedicarse exclusivamente al estudio de las leyes mientras deja que su secretaria redacte los manuscritos?

Lo sabio sería que el abogado se concentre en la práctica de actividades relacionadas con las de las leyes donde sus habilidades *comparativas* o *relativas* serían usadas de manera más efectiva.

El punto clave de este breve ejemplo es que resulta en una actividad mucho más eficiente y productiva para el abogado dedicarse a las actividades legales y a su secretaria dedicarse a la redacción de documentos legales (KENNEDY, 2014).

Ahora se hace necesario aclarar de que la ventaja absoluta no se refiere a lo mismo que la ventaja relativa. Porque mientras Adam Smith trabajó la ventaja absoluta sobre la idea de costos de producción, Riccardo construyó la ventaja comparativa sobre costos de oportunidad. El primero restringe la posibilidad de intercambio comercial de bienes cuando un país está en desventaja absoluta con otro país en términos del mismo bien. En cambio, Riccardo abre la posibilidad de actividad comercial aun cuando tenga desventaja absoluta sobre un bien. Puesto que, si el país con desventaja absoluta tiene una ventaja comparativa en dicho bien, aprovechando el costo de oportunidad traducido en mejores precios relativos (Arias & Segura, 2004).

Ciertamente lo que permitió a Riccardo entender como los países podían beneficiarse del comercio de bienes, aun estando en condiciones desiguales fue agregar a su análisis de la ley de la ventaja comparativa, un componente monetario: Los salarios.

Ya que según Riccardo, los salarios en los países menos desarrollados son inferiores que salarios en los países con un mayor nivel de desarrollo económico. Esto permite compensar, en algunos productos, la desventaja absoluta que los países de menor desarrollo tienen versus los de mayor desarrollo, en cuanto a la canasta de bienes que puedan comerciar entre sí. Ahí se ve la aplicabilidad de los precios relativos (Mancera, 2014).

## 2.1.2 Competitividad

La competitividad dentro de las ciencias económicas inicio como un concepto que ha ido evolucionado al punto de que según algunos autores tiene diferentes vertientes teóricas en las cuales puede ser abordada.

Ya que el tema de la competitividad viene siendo señalado desde Adam Smith en su teoría de la ventaja absoluta que, como recoge Bajo, un país solo debería exportar bienes en los cuales tenga un menor costo de producción en términos absolutos en referencia al costo de producción de otro país (Bajo, 1991).

Luego Riccardo según Bajo aportó con su teoría de la ventaja comparativa al concepto de competitividad componentes como: los costos relativos, la teoría valor/trabajo, las horas/trabajo en la producción, costos unitarios constantes y la idea del coste de transporte nulo (Bajo, 1991).

En cambio, que Cantillon señala que un país se vuelve competitivo cuando la producción de uno de sus bienes excede su demanda interna. Por lo que le resultaría competitivo y rentable vender ese excedente a otros países que lo requieran (Cantillon, 1950).

Mientras que, para Porter una nación, firma, industria, cadena productiva es competitiva; si genera ventajas comparativas y estas son creadas a partir de los componentes del denominado diamante competitivo de Porter. A saber: Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas, Condiciones de la Demanda, Sectores conexos y de apoyo y las Condiciones de los factores en la producción (Porter, 2011).

En el presente trabajo de investigación se usará el concepto de competitividad según Contreras-Castillo aplicado a las exportaciones. En donde el nivel de rentabilidad privada que un producto puede obtener viene

dado de acuerdo con su competitividad. Es decir, aquella capacidad de participar exitosamente dentro del mercado internacional según los precios que rijan en los mercados que se compitan (Contreras-Castillo, 1999).

Por lo que para que un producto o país sea competitivo le es necesario, aunque no suficiente, establecer ventajas competitivas que ayuden a minimizar los costos de transacción, tener y manejar mejor información para controlar y reemplazar tareas o procesos altamente costosos, así como reducir los tiempos en las etapas de producción del bien o bienes. Todo esto tiene la finalidad de agregar mayor valor a los productos a costos efectivos más bajos el de los competidores (Luchi & Paladino, 2001).

Para lograr una mejora o incremento en el nivel de competitividad en cuanto el ámbito del comercio internacional se debe trabajar sobre varios factores como: la producción, las exportaciones, diferenciación en el producto, precios competitivos que generen ganancias al productor y minimicen el efecto de los productos sustitutos de la competencia en el mercado internacional.

En cuanto a las formas de medir la competitividad empíricamente existen dos enfoques en los que se puede hacer esta medición. Una es a través de indicadores directos y otra es a través de indicadores indirectos. Los primeros comparan costos de producción en regiones y/o países competidores en un mercado, los cuales se ajustan al costo de transporte y comercialización y los tipos de cambio. Esta forma de medir la competitividad es útil, pero presenta algunas limitaciones a la hora de calcularlos. Por otro lado, la medición de la competitividad a través de indicadores indirectos tales como: El Índice de Ventaja Comparativa Revelada de Vollrath y el Índice de Participación en el Mercado, los cuales no lidian con estas limitaciones y serán las herramientas que utilizarán en el análisis de competitividad propuesto en el presente proyecto de

investigación (Contreras-Castillo, 1999). Los mismos serán detallados en el apartado concerniente a la metodología.

## **2.2 MARCO CONCEPTUAL**

### **Benchmarking Group**

El concepto hace referencia un proceso sistemático de comparación, análisis y aprendizaje entre un agente económico, aunque principalmente se lo emplea sobre una firma con respecto a otras de un mismo sector. En especial cuando se habla de competidores directos. En un sentido más amplio el benchmarking puede ser de: procesos, resultados, externo o interno (Fernández-Laviada, 2007).

### **Cut-Flowers**

También conocidas como flores cortadas son partes de plantas, caracterizadas por tener botones con un brillo inflorescente y otra parte de la planta, generalmente los tallos, que no incluya ni las raíces, ni el suelo. Las flores cortadas son altamente perecibles, teniendo tiempo de vida máximo de entre 5 a 8 días, sin hacer uso de preservantes. Entre los principales tipos de flores cortadas se tienen: rosas, claveles, crisantemos, tulipanes, lilas, anturios, yerberas, orquídeas, fresias y lirios (Ramírez-Vallejo, Jorge, 2011).

## **Costo de Oportunidad:**

Dentro del comercio internacional según la definición dada por Haberler, se entiende por costo de oportunidad la cantidad de bien X que debemos renunciar a producir para tener recursos suficientes producir suficientes cantidades del bien Y. Para el año de 1936 Haberler hizo uso de este concepto del costo de oportunidad para explicar lo que hasta ese entonces se conocía como teoría de la ventaja comparativa (KENNEDY, 2014).

## **Mercado Objetivo**

Hace referencia al mercado potencial de consumidores o usuarios definidos por un área geográfica, grupo etario, comunidad, servicio o producto a partir de datos de tipo demográfico, nivel de ingresos, actividad económica, o cualquier otro parámetro con el que se pueda contextualizar y delimitar dicho grupo (Bernárdez, 2007).

## **Participación Constante de Mercado**

El Análisis de Participación Constante de Mercado (ACPM) o Constant Market Share (CMS) es primero y antes que nada una herramienta de análisis de tipo descriptiva que permite medir el desempeño exportador de un país sobre un producto o canastas de productos en donde se puede observar cambios en las participaciones de mercado o en el crecimiento de mercado de forma total (Hernández & Romero, 2009).

## **Ventaja Comparativa Revelada**

La Ventaja Comparativa Revelada es aquella parte de la competitividad de un producto que puede ser medida o “revelada” a través de sus flujos comerciales. Lo que hace posible evaluar el potencial exportador del país, ya sea para ampliar el potencial comercial que un producto tenga; así como también obtener información relevante sobre posibles nuevos socios comerciales para determinados productos (López, 1989).

### **2.3 SECTOR FLORICULTOR**

#### **2.3.1.1 La Floricultura en el Mundo**

A lo largo de la historia humana la demanda de flores ha estado estrechamente relacionada con el desarrollo económico de cada sociedad, y las exigencias que como consumidores tienen cada uno de los habitantes de dichas sociedades (UNAD, 2010). Los primeros registros que se tienen acerca de la producción y el comercio de flores en el hemisferio occidental datan de 1570 cuando Holanda, comenzó hacer las primeras importaciones de bulbos de tulipanes desde Turquía. Aunque no fue sino, hasta el 1593 que el profesor Cárolus Clusius plantó el primer bulbo para investigaciones botánicas y desarrollo de su productividad en la universidad de Leiden, Holanda (Ramírez-Vallejo, Jorge, 2011). Pese a ello, no fue sino hasta principios del siglo XVII que se realizaron las primeras exportaciones de tulipanes.

Ya para los años de 1610-1637 por el tremendo éxito que tuvo el comercio de los bulbos de tulipán, se desató una de las primeras “burbujas

especulativas” en el mundo. Tanto así que, llegó hacer como una segunda moneda. Sobre todo, la variedad “Semper Augustus” que se vendía al precio equivalente de una residencia de lujo en Ámsterdam, aproximadamente 100.000 florines. Considerando que el salario anual de un artesano era en promedio 500 florines (Ruiz de Almirón, 2013)

Luego de la crisis causada por la burbuja de “los bulbos holandeses” las condiciones socioeconómicas de Europa mejoraron notablemente y las flores volvieron a ser accesibles para la mayoría de la población. El comercio florícola giró en torno a la zona de Harlem hasta que terminó reubicándose en Leiden, área que luego llegaría a ser conocida como “La Región de los Bulbos”. Como recoge Woods en su trabajo sobre la historia de los invernaderos, fue en Leiden en donde se comenzó a implementar las técnicas de cultivo en invernaderos. Sistema que luego sería acogido por diferentes localidades del resto del país y del finalmente del mundo (Woods, 1988).

Posterior a esto, de acuerdo Catherine Zeigler durante el siglo XIX dadas las grandes transformaciones económicas y sociales como: Las migraciones del campo a la ciudad, producto de la primera revolución industrial en Gran Bretaña; el interés por las plantas y las flores en un sentido ornamental comenzó a crecer cada vez más en la población. Este hecho se fue replicando en los demás países europeos y en los Estados Unidos, sitios que experimentaron dicha revolución (Zeigler, 2007).

Todo esto conllevó al desarrollo de nuevos tipos de negocios que demandaban mano de obra capacitada en esta actividad, llegando a formar lo que hoy se conoce como la industria del bienestar. Industria que asistía las demandas de una nueva clase media alta y alta que vio incrementada su riqueza sobre la base del desarrollo industrial (Zeigler, 2007). Ohmann también señala que, ya para el 1901 las clases media y media bajas constituían el 30% de la población inglesa, el aproximado de 12 millones de habitantes; y dentro de ese conglomerado cerca de 5 y medio millones de

ellos vivían con ciertas comodidades que les permitieron darse cierto tipo de lujos como las flores (Ohmann, 1996).

Y si bien las crisis de la sobreproducción y los bajos precios que se comenzaron a experimentar a mediados del 1860 en Inglaterra supusieron un nuevo rush para la actividad florícola; la naciente era del capitalismo industrial en EE. UU. Significó un respiro para la industria. Ya que, con la rápida formación de capital y la concentración de la riqueza en una pequeña, pero poderosa clase alta. Se dio origen a la idea del consumismo alentando por la producción en masa, la creación de tiendas departamentales, las revistas, el marketing y publicidad. Como indican Norton y Beth el estilo de vida conservador se vio reflejado en patrones de consumo orientados al orden, pulcritud, gusto por la estética y la elegancia (Norton, 2001).

Ya en el siglo XX y luego de los duros episodios vividos por la humanidad como la primera y segunda guerra mundial el gobierno holandés creó instituciones dependientes del Estado como el Consejo de la Producción (Productshappen) y en relación horizontal con el mismo como las Asociaciones de Comerciantes (Bedrijfschappen). En la actualidad la membresía a esta última todavía es exigida para todos productores, mayoristas, exportadores y minoristas dentro de los Países Bajos y su contribución es deducida en todas las ventas que se hacen en el mercado de subastas de flores holandés (Krass, 2005).

En los años más recientes, gracias las organizaciones destinadas para el desarrollo de la actividad florícola como las instituciones neerlandesas antes señaladas se fueron gestando actividades, estudios y programas de cooperación internacional para que la industria se desarrolle de manera global (Shetter, 2002). Fue así como, viendo la potencialidad agrícola de distintas zonas geográficas de países en Latinoamérica como: Ecuador y Colombia, y en África como: Kenia y Etiopía; vieron esta actividad como una oportunidad para el desarrollo de sus economías.

El resto del apartado de este presente capítulo, está dedicado a la descripción de la industria florícola en estos países por ser considerados los mayores exportadores a nivel mundial. Ya que todos en su conjunto engloban más 80% de producción mundial. Así como también de los principales mercados objetivos, es decir los mayores importadores que concentran alrededor del 90% de la demanda de estos bienes (Van Rijswick, 2015).

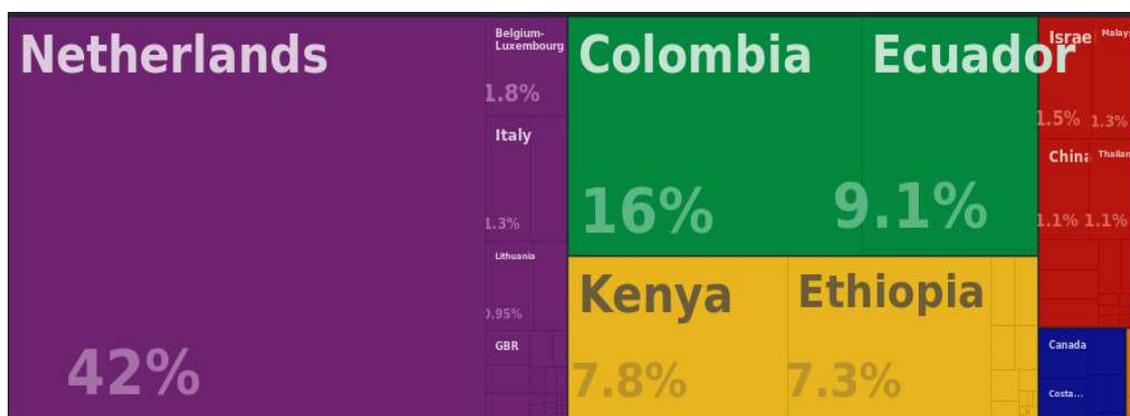


Figura 1. Participación de Principales Exportadores de Flores en 2015. Tomado de: *Which Countries Export Cut Flowers?* (2015), por The Observatory of Economic Complexity (OEC-MIT), 2016.



Figura 2. Participación de Principales Importadores de Flores en 2015. Tomado de: *Which Countries Import Cut Flowers?* (2015), por The Observatory of Economic Complexity (OEC-MIT), 2016.

## **2.3.2 PRINCIPALES EXPORTADORES**

### **2.3.2.1 Holanda**

Holanda, propiamente llamada Reino de los Países Bajos, es una pequeña nación del norte de Europa con una alta densidad poblacional con poco más de 17 millones de habitantes. Que limita al norte con el Mar del Norte, al este con Alemania y al suroeste con Bélgica. Las zonas de mayor producción y cultivo de los bulbos de sus flores, principalmente tulipanes, se dan en Bloemendal, Overveen, Lisse y Noordwijk.

La industria de las flores holandesas, incluyendo las reexportaciones, representaba para el año del 2015, el 45% de las exportaciones a nivel mundial y el 66% de las exportaciones a Europa (EXPOFLORES, 2016). En el viejo continente más del 90% de las importaciones de flores de países como: Inglaterra, Alemania, Francia, Dinamarca, Finlandia, Hungría, Eslovenia y los países bálticos eran provistas por Holanda. Aunque para países con producciones locales como España e Italia, sus demandas en importaciones de flores fueron sustancialmente menores entre 20 a 30%, respectivamente (CBI, 2015).

Un aspecto que entra en consideración acerca de la industria holandesa de flores es que ha ido perdiendo espacio frente a la aparición de nuevos competidores. Una muestra de ello es que en el año 2009 el país europeo produjo alrededor de 6 mil millones de tallos de que equivalen al 50% de los volúmenes de exportación a nivel mundial y cuota en el mercado, año a año ha ido mermándose. (Ramírez-Vallejo, Jorge, 2011). Sin embargo, Holanda sigue conservando el primer lugar en el mundo en cuanto a tulipanes y anturios con un 100% de los volúmenes de exportación. En cambio, en cuanto a producción de rosas se refiere este solo ocupa un 34% de los volúmenes de exportación mundial (Ramírez-Vallejo, Jorge, 2011).

Si se consideran las características de las flores holandesas, las de la categoría “flores cortadas” (cut-flowers) incluyen botones o “inflorescencias”, pero no incluyen raíces ni suelo (USITC, 2003). Al ser este un tipo de producto altamente perecedero, ya que las flores solo duran entre 5 a 8 días promedio sin uso de preservantes, la mayoría de las empresas holandesas han optado por técnicas de mejoramiento de cultivos y realizar sus ventas a través de canales especializados.

Dentro de las variedades de flores que posee la oferta exportadora holandesa, cuentan con: tulipanes, anturios, rosas, crisantemos, y claveles. Otros tipos de flores que también se cultivan son las lilas, yerberas, orquídeas, fresias y lirios hippeastrum (Hopper, 2002).

Debido al alta y cada vez más exigente demanda de los consumidores tanto en Holanda como en Europa, los procesos de cultivos siempre buscan el mejoramiento del producto para así poder resaltar las características de las flores a través métodos como la producción repetida (DARP, 2011). Con lo que la variedad de las flores comenzaba a aparecer según los ajustes necesarios que hiciera el productor con tal de satisfacer a un determinado segmento del mercado. Lo que le permitió a Holanda a través de la investigación y desarrollo determinar un uso disminuido de plaguicidas, energía, fertilizantes y agua, así como un mejoramiento en cuanto a la germinación, rendimiento, capacidad de siembra, salud y uniformidad de las plantas. También buscaron el desarrollo de texturas más fuertes que reducían la probabilidad de daño al momento de la manipulación (DARP, 2011).

La creación de nuevas variedades de flores, si bien resultaba ser un proceso realmente oneroso, costoso y extremadamente largo; gracias a los avances en las tecnologías que trabajan sobre el ADN (Genómica) se desarrollaron técnicas que permiten borrar, insertar o modificar genes específicos. Ello permite la producción de bulbos con atributos beneficiosos sin tener que sacrificar sus atributos naturales deseables (DARP, 2011).

Este tipo de avances en el cultivo de flores no es de sorprender ya que de hecho Holanda es el líder en Innovación Tecnológica y Científica en lo que a la actividad florícola se refiere. Como ya se señaló previamente fue en la Universidad de Leiden donde se comenzó a practicar este arte bajo el sistema de invernaderos (Goldgar, 2007). En los actuales momentos el concepto de este sistema se ha desarrollado a pasos agigantados. Por lo que ahora, sus desarrolladores buscan convertirlos en espacios que combinen la sostenibilidad con la eficiencia económica. Tal es así que estas unidades modulares de invernadero se construyen según los requerimientos de las plantas, regulado al clima local y tomando en consideración los costos (Ministry of Foreign Affairs, 2014).

El uso intensivo de la tecnología en la floricultura holandesa está presente desde las etapas previas a la selección de semillas. Para ello cuenta con el Centro “El Valle de la Semilla Holandesa” (DSV) donde en conjunto más de 20 empresas especializadas en ingeniería agrícola, ingeniería química, ingeniería genética e ingeniería agro-molecular han desarrollado semillas, tejidos e insumos de propagación (Seed Valley, 2015). Con lo cual hacen que los cultivos tengan un mayor poder de germanización y sean más resistentes a organismos patógenos.

Además, con la tecnología de invernaderos como el ModuleAir se puede recrear o potenciar el entorno autóctono de una plantación para así maximizar los resultados del cultivo. Ya que el ambiente que se genera dentro de las unidades posee un clima uniforme de alta precisión, drena y envía el aire según sea la necesidad, deshumedecer o refrigerar, minimiza los tiempos de ventilación lo que permite altas concentraciones de CO<sub>2</sub> que, sumadas a la regulación de luz y la minimización de las plagas, permite obtener grandes resultados en los cultivos de flores (Van Der Hoeven, 2016).

Sumado a ello está la tremenda ventaja en infraestructura y servicios logísticos altamente competitivos. Ya que, según el Banco Mundial en su

Índice de Desempeño Global Logístico, los Países Bajos se ubicaron en la segunda posición a nivel mundial en el 2015 (Arvis, et al., 2016).

Entre los factores que lo ubican en esa posición está el contar con el noveno puerto más grande del mundo y el más grande de Europa, el Puerto de Rotterdam. Por donde transitaron 466 billones de toneladas en el 2015 (Holland , 2016). También cuenta según la agencia aviación ACI con el mejor aeropuerto de Europa, el aeropuerto de Amsterdam-Schiphol. Que en el 2015 recibió el premio al mejor aeropuerto del continente por vigésima ocasión y el mejor a nivel mundial en la categoría de más 25 millones de pasajeros anuales(Schiphol Group, 2016). También, de acuerdo con el Foro Económico Mundial, la calidad de la infraestructura holandesa es una de la mejores del mundo. Reflejada en cuanto a las facilidades marítimas, áreas, viales y ferroviarias; ocupando el primero, cuarto, segundo y séptimo del mundo, respectivamente en el 2015 (WEF, 2015).

Sin embargo, se debe señalar que una desventaja natural de la floricultura holandesa es que gran parte su territorio posee un suelo de tipo arenoso. Y que también que un 20% del territorio del país se encuentra sumergido y con varias zonas pantanosas que, de no ser por el sistema de diques que se comenzaron a construirse a partir del siglo XIV, las condiciones para el cultivo serían más adversas (Nickerson, 2005). Ya que hay zonas que se ubican en los -7 m.s.n.m, de ahí el nombre de “Países Bajos” o “Tierras Bajas” (Nederlands). Es por esto que la mayoría de sus flores se cultivan sobre la tierra en estructuras metálicas y de vidrio para poder potenciar su producción (NUFFIC, 2012).

Toda esta mezcla de factores hace que Holanda sea el líder exportador de la industria florícola y el segundo más grande en agroindustria. Este liderazgo sea podido mantener por décadas debido a la continua inversión en estas industrias y todos los sistemas y cohesión público-privada y académica necesarias para que tenga el nivel de

competitividad que sus productos agrícolas y florícolas tienen (Holland, 2016) .

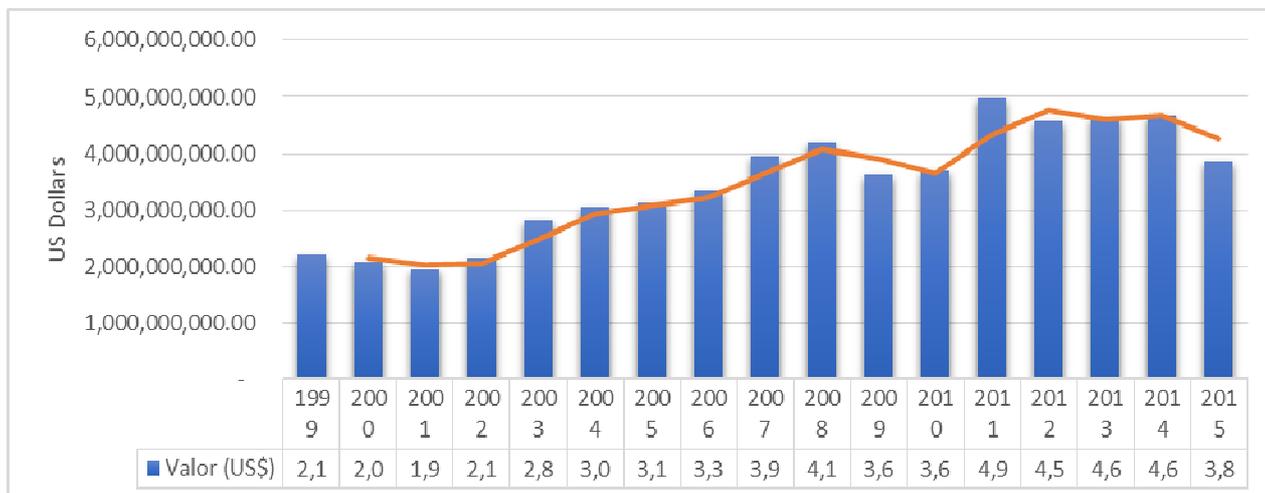


Figura 3. Exportaciones de Flores de Holanda al Mundo (1999-2015). Elaborado por: Autor con datos del UNCOMTRADE Database, 2017.

### 2.3.2.2 Kenia

La Republica de Kenia es un país ubicado en la parte sur del denominado “Cuerno de África”. La cual es una península a un extremo del noreste africano compuesta por sus países vecinos: Etiopia, Somalia, Eritrea, Djibouti, Sudan y Uganda. Las zonas de interés kenianas son su capital político-administrativa Nairobi, la cual también es el centro financiero del país. Mombasa la segunda ciudad más grande después de la capital y sede del mayor puerto de Kenia y el Lago Naivasha donde se encuentran la mayoría de los cultivos florícolas del país. Donde los principales tipos de flores que se producen son: rosas, claveles, y astromelias; aunque también existen cultivos menores lirios, gypshophilias, flores de verano entre otras. (Veselinovic, 2015).

El desarrollo de la actividad florícola inicio precisamente en los alrededores del Naivasha cuando en 1980 el gobierno keniano a través del Ministerio de Ayuda y Desarrollo que juntamente con un grupo de floricultores holandeses financiaron los estudios para evaluar el potencial del

país en esta actividad. Para el año de 1982 los floricultores holandeses dieron inicio a la producción de rosas y claveles. Gracias a la abundancia de agua de la zona montañosa de Kenia y del Naivasha, sumado a la gran disponibilidad de luminosidad; el país puede producir flores de altísima calidad durante todo el año (Ramirez-Vallejo, Jorge, 2011).

En el mismo año la producción de flores en Kenia era igual de competitiva a otros países productores debido a sus bajos costos de producción sobre todo de energía por la no utilización de centros de invernadero. Con lo que en dicho periodo la industria ya daba trabajo a 5000 personas en las fincas florícolas. Actualmente se estima que la industria de las flores da trabajo a alrededor de 500 mil personas, incluyendo a solo a 100 mil personas dentro de las granjas para la producción de las flores. En Kenia cerca de 3.5 millones de familias reciben algún tipo beneficio o impacto positivo por la actividad generada por la industria de las flores (Kargbo et al., 2010).

Debido a las limitaciones de recursos y tecnológicas, los surtidos de las primeras cosechas de flores fueron muy limitados. Pero ya para la década del 90 una fuerte inversión extranjera, conseguida por los horticultores holandeses, hizo que el sector se desarrollara vigorosamente. Con lo que se crearon nuevas fincas cerca del aeropuerto internacional de Nairobi, lo que permitió una distribución más directa con los minoristas y el desarrollo de nuevas variedades de flores que necesitan más tiempo como: las rosas intermedias y las de “tipo sweetheart” (Hornberger, K, 2007).

Según el Consejo Floricultor de Kenia (KFC) la industria de las flores (“cut-flowers”) creció de manera exponencial a partir del año 2000. Doblando sus exportaciones entre 1995 y 2003 con tasas de crecimiento anuales entre el 10% al 15% (East African Standard, 2006). Lo que hizo que este sector contribuya a la economía con 200 millones de USD y la generación de alrededor de 2 millones de puestos de trabajo entre puestos directos e indirecto (Gálvez-Nogales, 2010).

Desde el año de 1994, existe un trabajo conjunto entre el Ministerio de Agricultura de Holanda, el Ministerio de Agricultura de Kenia y la Universidad de Wageningen (Holanda) establecieron programas de cooperación para el desarrollo de la actividad florícola. Entre los que constan la asesoría técnica permanente, capacitación de los trabajadores de dicha industria y el intercambio de estudiantes en cuanto a las áreas de agricultura y horticultura se refieren (Ramírez-Vallejo, Jorge, 2011)

Para el 2008, el 70% de la producción de flores kenianas estaban en manos de floricultores holandeses y su mayoría se vendían hacia Europa a través del método de subastas en Aalsmeer, Holanda. Y el 30% de productos nacionales despachaba sus flores y claveles principalmente en tiendas detallistas y floristerías del Reino Unido como Tesco (Ramírez-Vallejo, Jorge, 2011). En ese mismo año el sector ya empleaba a 60 mil personas directamente, aunque con baja productividad. Y pese a las limitaciones en cuanto infraestructura el conglomerado de las flores en Kenia pudo crecer a partir de los siguientes factores: Acceso a fuentes de agua fresca del lago Naivasha, existencia de farmacias a gran escala a partir de los 90's, suelos conductivos y clima favorable, próxima con el aeropuerto internacional de Nairobi, menos de 90 kilómetros y la firma de acuerdos comerciales (Bolo, M., 2006) . Han permitido desarrollo tanto habilidades técnicas como experiencia en el mercado internacional.

Una desventaja clara de las exportaciones de flores kenianas es su alta dependencia de sus ventas a través del sistema de subasta en el mercado holandés (Royal Flora Holland). Ya que según el Kenya National Bureau of Statistics (KNBS) Holanda es el destino principal de estas flores africanas importando en promedio 35 millones de dólares en este producto en el 2015. Superando las importaciones del Reino Unido, con quien guarda las de tipo histórico, de 33 millones de dólares en flores por mes durante el mismo año (Floral Daily, 2015).Kenia posee una mínima presencia dentro del mercado de flores de los Estados Unidos. Ya que las grandes cadenas de retail como Wal-Mart, Sam's Club y las floristerías especializadas tienen

muy pocos incentivos para negociar con los productores kenianos de manera directa. Por lo que para evitarse cualquier cargo de responsabilidad sobre la cadena de valor del producto prefieren trabajar con proveedores, quienes son los que pueden o no trabajar con productores de origen keniano (Zeigler, 2007).

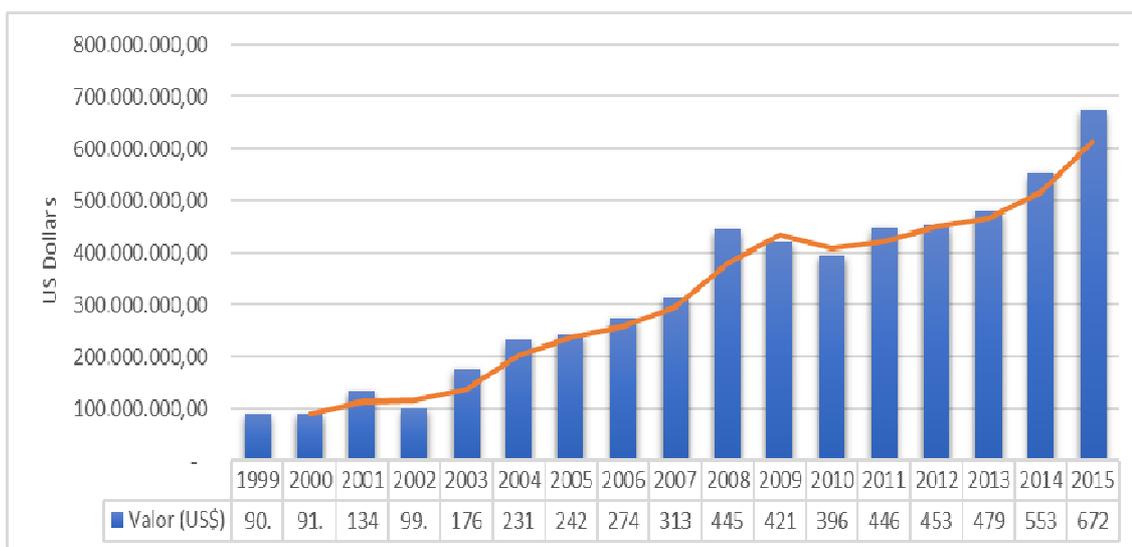


Figura 4. Exportaciones de Flores de Kenia al Mundo (1999-2015). Elaborado por: Autor con datos del UNCOMTRADE Database, 2017.

### 2.3.2.3 Ecuador

La Republica del Ecuador es un país localizado en la región de Sudamérica, que limita al norte con Colombia, al sur y este con Perú y al oeste con el océano Pacífico. Cuenta con una población de casi 17 millones de habitantes. Las zonas de mayor desarrollo florícola están ubicadas en la región de la Sierra, destacándose principalmente las zonas al norte de su capital Quito cercanas al área del volcán Cayambe y también las fincas florícolas ubicadas en la provincia del Azuay, las cuales están cerca de la ciudad de Cuenca.

La historia de la floricultura como actividad económica en el Ecuador data desde finales del siglo XIX. Principalmente se ha ubicado en las provincias del norte y centro del callejón interandino. A su vez, con el paso

del tiempo su cartera de productos se ha ido concentrado principalmente en: flores de verano, flores tropicales y rosas. Donde son estas últimas que tienen una mayor demanda a nivel mundial y su valor monetario resulta más interesante para productores y exportadores (Zeigler, 2007).

La industria de las flores como tal está compuesta por tres actores principales los productores, los mayoristas y los minoristas cuya participación se circunscribe dentro de la propia actividad del negocio. Aunque debido a las actuales tendencias del mercado parece que el sector se encaminaría a la participación de dos únicos actores. Dejando de lado a los intermediarios con lo que las flores pasarían de manera más directa del productor hacia los minoristas, con ello se conseguiría una considerable optimización de costos y maximización de los beneficios para ambos actores económicos (Ramirez-Vallejo, Jorge, 2011).

Si bien la floricultura tiene tiempo en el Ecuador no fue sino desde mediados de la década de los 80's que el país descubrió tenía capacidad para cultivar y exportar este producto de una manera más competitividad. Con lo que las primeras exportaciones de flores que se hicieron consistían en él envió de crisantemos, gypsofilas, claveles y rosas. Que debido a sus excepcionales características tanto en su color, belleza, aroma y resistencia han hecho que las flores ecuatorianas sean considerables como las mejores del mundo (PROECUADOR, 2013).

Uno de los mayores impulsores de la actividad florícola en el país es la Asociación de Exportadores de Flores del Ecuador (EXPOFLORES). La cual fue fundada en 1984 y concentra a la mayoría de los productores y exportadores de este producto a nivel nacional. Uno de los grandes logros de EXPOFLORES fue haber creado el sistema de acreditación y certificación de calidad FlorEcuador que desde 1998 deben tener todos aquellos productores que deseen exportar sus flores en los mercados internacionales. Estos controles le han valido al país varios premios por la alta calidad de sus

flores, sobre todo de sus rosas. Las cuales son consideradas las mejores del mundo (Ramírez-Vallejo, Jorge, 2011)

Las razones de esto se deben a las características propias de las flores que se atribuyen, según la Asociación Expo flores a que: “Nuestra tierra es perfecta para producir rosas, porque está en plena línea ecuatorial, en una zona montañosa sobre el nivel del mar, que se nutre de tierra volcánica y agua de glaciares” (EXPOFLORES, 2013, p. 1).

Dentro de los métodos empleados para el cultivo de las flores, las técnicas más usadas en el país son: por propagación de semilla, estacas, injertos de vareta o injertos de yema. El injerto tipo yema es el más usado cuando lo que se quiere obtener del cultivo de nuevas variedades, tonos y colores. Ya que se trabaja genéticamente los atributos deseados de flor. Sin embargo, vale aclarar que como se está hablando de experimentación no todos los cultivos que se obtienen son robustos. Además, en algunos casos este tipo de rosas son suelen tener una raíz propia muy corta lo que hace que de no tener un extremo cuidado todo el cultivo pueda perderse (Arcos Sandoval, 2011).

En cuanto al factor ecológico y de infraestructura, la modalidad de mayor uso en Ecuador actualmente son los invernaderos, o también llamados sistemas de cultivos controlados. Generalmente, infraestructuras están divididas en naves (espacios) en donde se regulan tanto: luminosidad, temperatura, humedad y hasta protección contra vientos. Lo cual garantiza la calidad óptima del producto final. Sumado esto al sistema de riego programada que implica una eficiencia en costo y seguridad en el desarrollo del cultivo (Aguirre Vinuesa, 2010).

Por el lado de la logística y el transporte si bien hasta hace pocos años atrás este era un punto débil de la competitividad de las flores nacionales. Ya que los costos de flete eran más caros en el aeropuerto de Quito que los del Dorado de Bogotá (Ramírez-Vallejo, Jorge, 2011). El nuevo aeropuerto Tababela ha significado una mejor en este aspecto. Ello se fleja

en que para el San Valentín del 2017 en los meses de enero y febrero 13 aerolíneas emplearon 235 vuelos exclusivos de carga. Lo que representa un 17% que los 201 vuelos usados para la exportación de flores durante el mismo periodo en 2016 (Corporacion Quiport S.A., 2017).

Todo esto hace que las potencialidades para el desarrollo del sector florícola para los años venideros resulten bastante prometedoras. Con lo que se puede mejorar la capacidad competitiva del producto. Más aun con acuerdos comerciales como el firmado con la Unión Europea entrado en vigencia este año 2017, esto incentivaría a una mayor presencia del producto ecuatoriano en dicho continente (Vistazo, 2016)

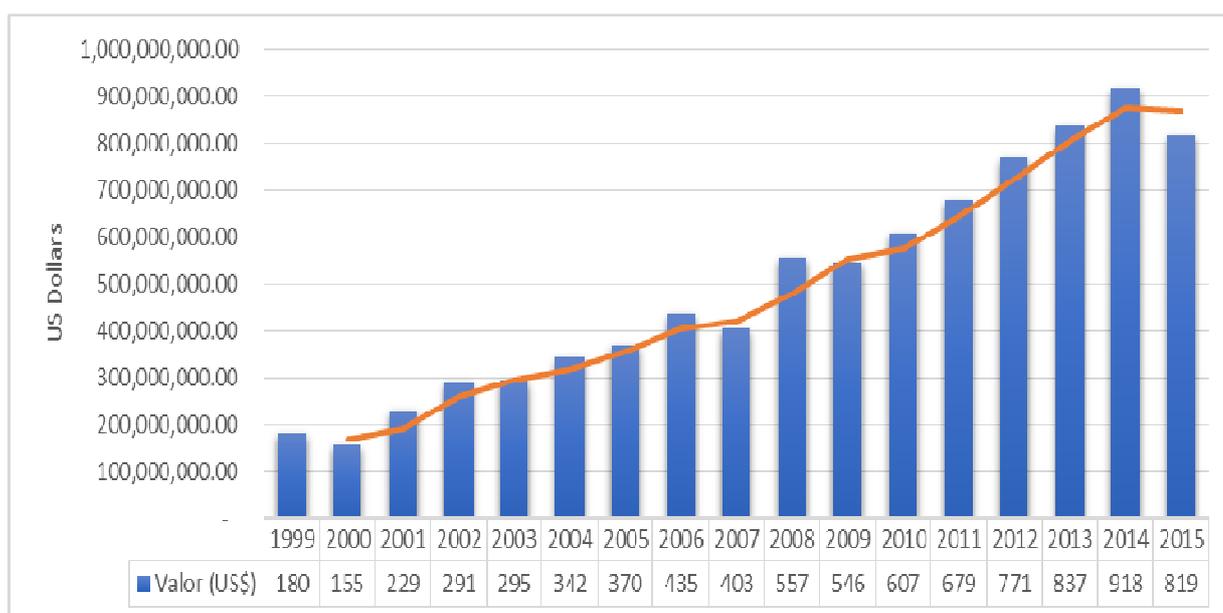


Figura 5. Exportaciones de Flores de Ecuador al Mundo (1999-2015). Elaborado por: Autor con datos tomados del UNCOMTRADE Database, 2017.

### 2.3.2.4 Colombia

La República de Colombia es un país ubicado al extremo norte de la región Sudamericana. Limita noroeste con Panamá, al este con Venezuela y

al sur con Ecuador, Perú y Brasil. La mayoría de los cultivos florícolas se hayan en el área de la Sabana Bogotana

Colombia es el segundo más grande productor en todo el mundo después de Holanda. Como ya se señaló previamente para el año 2015 Colombia obtuvo una participación a nivel mundial de más del 16% de las exportaciones de flores. Además de ser el mayor proveedor de flores de los EE. UU. cubriendo el 60% de su demanda de manera anual.(EXPOFLORES, 2016).

La historia de la floricultura colombiana data desde la década de 1960 cuando se hicieron los primeros envíos de flores hacia Miami. Originalmente sin un afán de tipo económico sino más bien como envíos o encomiendas de algunos ciudadanos norteamericanos residentes en Colombia hacia familiares o conocidos en su país. La aceptación fue tal que, la demanda de estas comenzó a crecer exponencialmente. Ya para el año de 1962 se constituye la Asociación Colombiana de Productores y Exportadores de Flores ASOCOLFLORES. La cual desde su fundación ha ayudado de manera significativa e ininterrumpida al desarrollo de este sector.

Una de las ventajas competitivas que poseen los exportadores flores colombianas es su cadena logística Debido a la cercanía que tienen los cultivos con el aeropuerto el Dorado y el costo del transporte de carga, en donde la capacidad de carga por unidad aérea puede llegar hasta de un 95% en la mayoría de las aeronaves. Además de contar con esquema institucionalizado entre las distintas administraciones públicas que regulan la actividad aérea en Colombia como lo son: Ministerio de Transporte, Unidad Administrativa Especial de Aeronáutica Civil-Aerocivil y el Instituto Nacional de Concesiones (INCO) (Ramírez-Vallejo, Jorge, 2011).

La apertura a diversos mercados a través de los convenios comerciales como los tratados de libre comercio con Estados Unidos, país a donde se dirige el de sus exportaciones habiendo registrado en el año 2015;

y con la Unión Europea, hacen que sus flores puedan ser altamente competitivas en los mercados de mayor demanda de flores a nivel mundial.

Otro de los factores de la alta competitividad de las flores colombianas fue el desarrollo de un programa para el mejoramiento de la calidad de las flores colombianas llamado: Proflora. El cual garantiza y certifica la calidad de sus flores y su alta competitividad de estas en los mercados internacionales (UNAD, 2010).

Además, dada la existencia de alianzas público-privadas entre las empresas del sector y las oficinas del Estado Colombia cuenta a partir del año 2004 con el Centro de Innovación de la Floricultura Colombiana (CENIFLORES). Una institución consagrada a la investigación, promoción del desarrollo tecnológico, y potenciación de la competitividad de la floricultura colombiana. En CENIFLORES se han desarrollado temas como: producción orgánica de cultivos, sistemas de monitoreo de la temperatura para el área de la sabana bogotana, promoción de especies nativas de flores e innovaciones en cuanto al uso y manejo de los recursos como la tierra y el agua, factores básicos para el desarrollo de esta industria (Gálvez-Nogales, 2010).

Actualmente el sector floricultor colombiano está compuesto de 194 empresas dedicadas a esta actividad que según la Delegatura de Asuntos Económicos y Contables de la Superintendencia de Sociedades de Colombia durante el año 2015 registraron un incremento significativo tanto en sus ingresos, utilidades, activos y patrimonio.

Por lo mencionado anteriormente, son estas características que las hacen del sector floricultor colombiano realmente, uno de los líderes y referentes a nivel mundial en la exportación de flores.

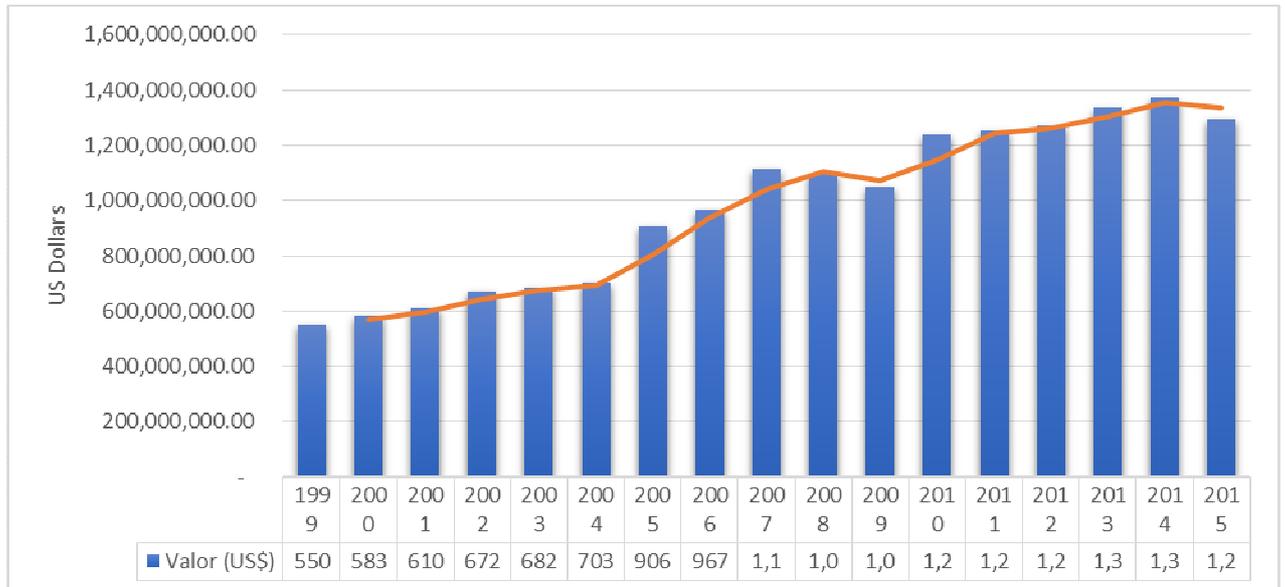


Figura 6. Exportaciones de Flores de Colombia al Mundo (1999-2015). Elaborado por: Autor con datos tomados del UNCOMTRADE Database, 2017.

## 2.3.3 PRINCIPALES IMPORTADORES

### 2.3.3.1 Estados Unidos

Estados Unidos es el destino por excelencia de los exportadores de flores en el mundo, sobre todo de los latinoamericanos, Colombia y Ecuador. En donde el primero llega a cubrir casi el 80% de su demanda interna de flores y el segundo cubre poco más del 20% de la misma, respectivamente (EXPOFLORES, 2016).

En la actualidad, se estado dando a lugar a una transformación dentro del mercado de flores norteamericano. Debido a que, existe la tendencia según el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, a que los consumidores tengan una mayor preferencia por el consumo de plantas ornamentales. Lo que implicaría un mayor dinamismo para la industria de las plantas ornamentales y una desaceleración de para el caso de las flores cortadas (Gálvez-Nogales, 2010).

De hecho, eso explica en parte la reducción en el consumo de flores cortadas que paso de 850 millones de dólares a 670 millones de dólares de 2010 a 2015, una reducción del (-11%). En cambio, que, la importación de plantas ornamentales se incrementó de 630 millones a 1050 millones de USD en el mismo periodo (International Trade Centre, 2016).

En el caso de Colombia, su mayor proveedor de flores, su participación en cuanto a flores frescas decayó de 550 millones de USD en 2010 a 490 millones de USD en 2015. Resultados que contrastan con el gran crecimiento de sus flores ornamentales que pasaron de 13 millones de USD a 170 millones de USD en el mismo periodo (EXPOFLORES, 2016).

En tanto que Ecuador se mantiene como el segundo mayor exportador de flores, marcando 135 millones de USD en importaciones de flores en el 2015, una tendencia que se ha mantenido desde el 2010. Por su parte Holanda, solo alcanzo 5 millones de USD en el 2015 comparado con los 50 millones de USD en 2010. Y así también, con otros proveedores como México, Guatemala, y Taiwán que entre los tres solo llegaron a 30 millones de USD en 2015 (International Trade Centre, 2016).

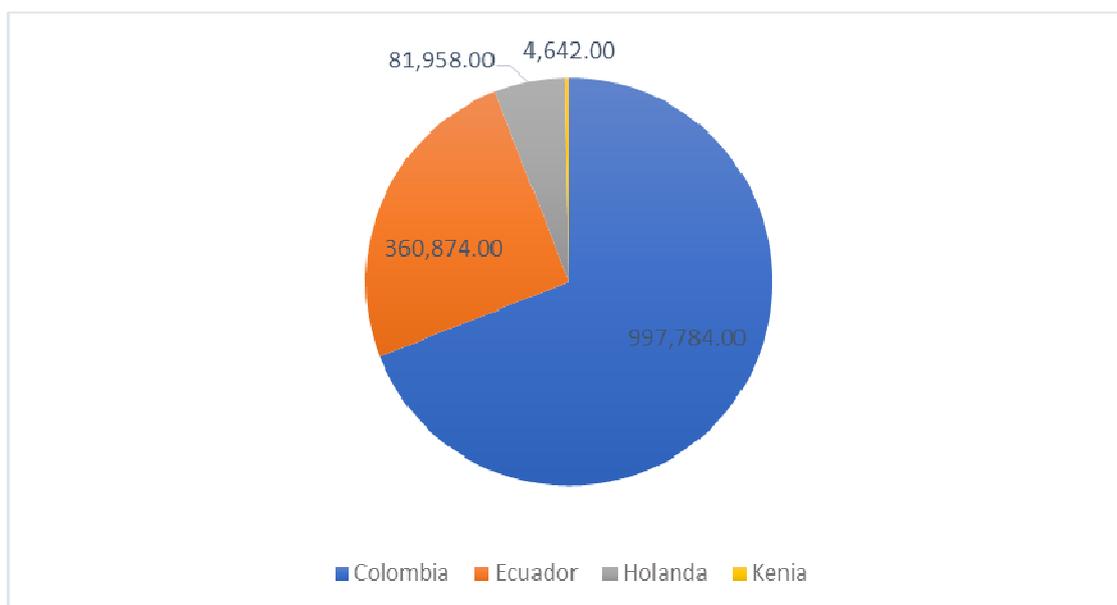


Figura 7. Importaciones de flores de EE. UU. Por país proveedor año 2015 (Miles de USD). Elaborado por: Autor con datos tomados de UNCOMTRADE Database, 2017.

### **2.3.3.2 Unión Europea**

El Bloque de la Unión Europea es una comunidad de 28 países miembros los cuales conforman el bloque regional y económico más fuerte del mundo con una población de más de 500 millones habitantes y con gran capacidad de compra.

En cuanto a la industria de las flores los países este bloque continental tiene una larga tradición sobre la demanda de estos productos influenciados por un fuerte factor cultural. De donde Holanda por muchos años ha sido el mayor proveedor de estos bienes siendo característicos sus tulipanes (Goldgar, 2007).

Las importaciones de flores por parte de la UE-28 sobrepasaron los 5000 millones de USD, solo en 2011, lo que representa la importación de casi el 50% de las flores cultivadas a nivel mundial (Procolombia, 2016)

Las flores que tienen mayor demanda por parte de la Unión Europea son: rosas, astromelias, crisantemos, girasoles, alboradas azucenas, y flores exóticas.

En la última década, los países de la unión se han inclinado mayoritariamente por la compra de flores para uso doméstico, en donde el mayor aumento se ha registrado en el segmento en cuanto a decoraciones de hogar se refiere. Sin embargo, el segmento en cuanto flores para regalo sigue el mayor motivo de demanda, entre un 50% a 60% de la población europea. El resto de la demanda del bloque se divide en un 20% por motivos de matrimonios y funerales, y un poco más del 10% para eventos institucionales (EXPOFLORES, 2016).

La mayoría de las ventas dentro de los países del bloque son de tipo planificada y se dan en locales especializados o de retail. La compra de flores está fuertemente condicionada por el factor precio. Por lo que países exportadores con convenios comerciales como: Colombia y Ecuador tienen una ventaja comparativa considerable. Aunque también se busca que el

producto guarde relación entre otros factores como: calidad, color, especie, aroma y durabilidad (IPM-ESSEN, 2016).

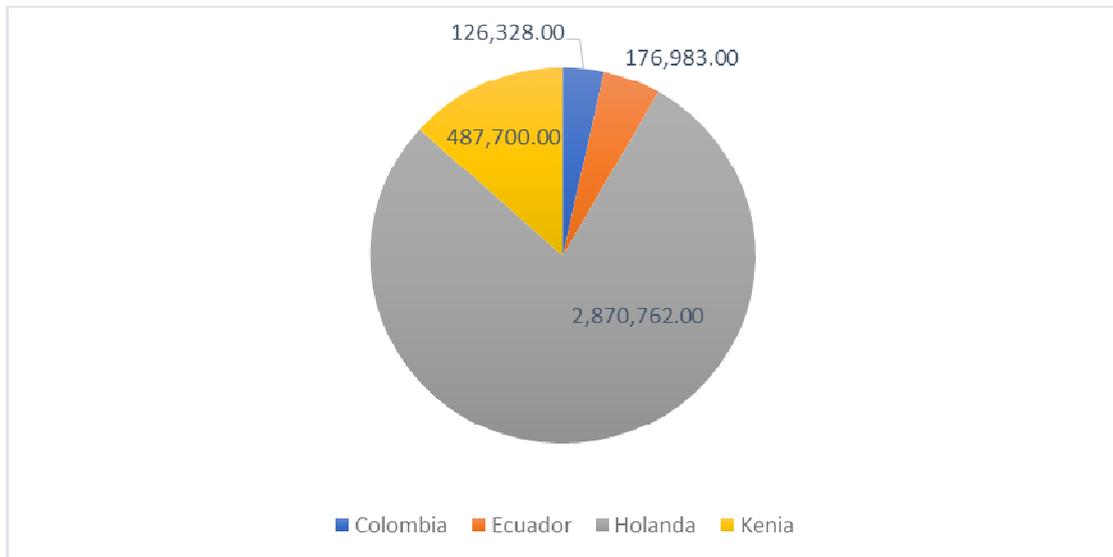


Figura 8. Importaciones de flores UE-28 por país proveedor 2015 (Miles USD). Elaborado por: Autor con datos tomados de ITC Trademap Database, 2017.

### 2.3.3.3 Rusia

La Federación Rusa se ubica como el tercer mayor importador de flores en el mundo solamente superado por países como: Estados Unidos, Alemania, Holanda, Reino Unido y Francia, considerando a los cuatro últimos como un solo país dentro del bloque de la Unión Europea. Y pese a tener un vasto territorio con diferentes condiciones climáticas en distintas regiones, la producción de flores o de plantas ornamentales no es una actividad rentable en el país y se encuentra con muchas limitantes (PROECUADOR, 2013).

Es por eso que su demanda interna es satisfecha a base de importaciones, donde Holanda llega a ocupar el 45%, y países sudamericanos como Ecuador y Colombia cubren el 36% y 14%, respectivamente. En donde más del 60% de las rosas son provenientes de

Ecuador y el resto cubiertas por la oferta colombiana. Sin embargo, el país que registrado mayor crecimiento en los últimos 5 años es Kenia con incremento del 50% de su oferta de flores hacia Rusia, tanto en términos de cantidades como de valor (International Trade Centre, 2016).

Las ciudades con mayor demanda de flores cortadas son Moscú y San Petersburgo donde las importaciones se dividen en: 45% en rosas, 22% en crisantemos y 18% claveles.

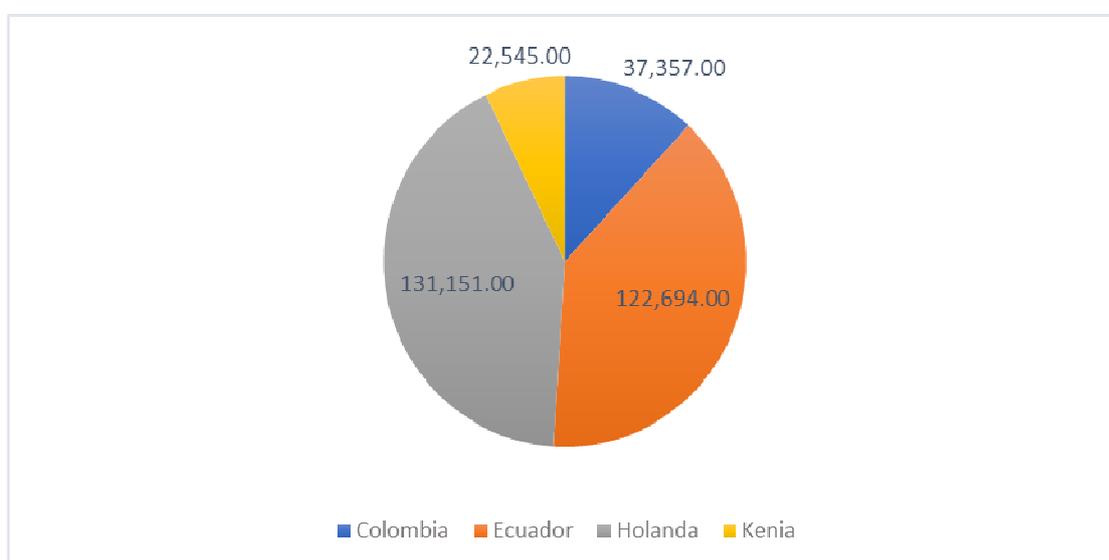


Figura 9. Importaciones de flores de Rusia por países 2015 (Miles de USD). Elaborado por: Autor con datos tomados de UNCOMTRADE Database, 2017.

## 2.4 MARCO LEGAL

El presente marco legal constituye un apartado en donde se revisa la realidad político-institucional del país en torno al presente proyecto de investigación. La cual halla fundamento dentro de la Constitución Política del Ecuador del año 2008. En lo referente a la actividad del sector agropecuario, el sector floricultor y exportador. También se haya pertinencia dentro de los

objetivos del Plan Nacional del Buen Vivir (2013-2017), sobre todo del número 10. Así como también, del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones y de las leyes que afectan al sector floricultor.

La Constitución Política del Ecuador, aprobada por la Asamblea Nacional Constituyente del 2008, establece como parte de la tutela efectiva del Estado lo siguiente:

Art.3.- Son deberes primordiales del Estado:

5. Planificar el desarrollo nacional, erradicar la pobreza, promover el desarrollo sustentable y la redistribución equitativa de los recursos y la riqueza, para acceder al buen vivir (Asamblea Constituyente, 2008).

En el capítulo cuarto de la constitución Política del Ecuador sobre Soberanía Económica en la sección primera señala:

Art. 284.- La política económica tendrá los siguientes objetivos:

2. Incentivar la producción nacional, la productividad y competitividad sistémica, la acumulación del conocimiento científico y tecnológico, la inserción estratégica en la economía mundial y las actividades productivas complementarias en la integración regional.

En la sección séptima señala:

Art.304. - La política comercial tendrá los siguientes objetivos:

2. Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial.

3. Fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales.

Art. 306.- El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal. El Estado propiciará las

importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza.

Dentro del Título VII sobre el Régimen del Buen vivir, el Capítulo segundo sobre Biodiversidad y Recursos Naturales señala:

Sección quinta:

Art. 409.- Es de interés público y prioridad nacional la conservación del suelo, en especial su capa fértil. Se establecerá un marco normativo para su protección y uso sustentable que prevenga su degradación, en particular la provocada por la contaminación, la desertificación y la erosión. En áreas afectadas por procesos de degradación y desertificación, el Estado desarrollará y estimulará proyectos de forestación, reforestación y revegetación que eviten el monocultivo y utilicen, de manera preferente, especies nativas y adaptadas a la zona.

Art. 410.- El Estado brindará a los agricultores y a las comunidades rurales apoyo para la conservación y restauración de los suelos, así como para el desarrollo de prácticas agrícolas que los protejan y promuevan la soberanía alimentaria.

Plan Nacional del Buen Vivir (PNBV): Objetivo 10 (Impulsar la transformación de la matriz productiva).

## **Políticas**

10.1 Diversificar y generar mayor valor agregado en la producción nacional.

10.2 Promover la intensidad tecnológica en la producción primaria, de bienes intermedios y finales.

10.4 Impulsar la producción y la productividad de forma sostenible y sustentable, fomentar la inclusión y redistribuir los factores y recursos de la producción en el sector agropecuario, acuícola y pesquero.

10.6 Potenciar procesos comerciales diversificados y sostenibles en el marco de la transformación productiva.

10.9 Impulsar las condiciones de competitividad y productividad sistémica necesarias para viabilizar la transformación de la matriz productiva y la consolidación de estructuras más equitativas de generación y distribución de la riqueza.

### **Metas**

10.1 Incrementar la participación de exportaciones de productos con intensidad tecnológica alta, media, baja y basado en recursos naturales al 50,0%.

10.4 Alcanzar el 49,4% de participación de mano de obra capacitada en la ocupación plena.

10.6 Reducir la intermediación de productos de pequeños y medianos productores en 33%.

En cuanto al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) en su Libro IV sobre El Comercio, Sus Órganos de Control e Instrumentos en Título IV sobre El Fomento y Promoción de las Exportaciones.

Art. 93.- Fomento a la exportación. - El Estado fomentará la producción orientada a las exportaciones y las promoverá mediante los

siguientes mecanismos de orden general y de aplicación directa, sin perjuicio de los contemplados en otras normas legales o programas del Gobierno:

a. Acceso a los programas de preferencias arancelarias, u otro tipo de ventajas derivadas de acuerdos comerciales de mutuo beneficio para los países signatarios, sean estos, regionales, bilaterales o multilaterales, para los productos o servicios que cumplan con los requisitos de origen aplicables, o que gocen de dichos beneficios;

c. Derecho a acogerse a los regímenes especiales aduaneros, con suspensión del pago de derechos arancelarios e impuestos a la importación y recargos aplicables de naturaleza tributaria, de mercancías destinadas a la exportación, de conformidad con lo establecido en el libro V de este Código;

d. Asistencia o facilitación financiera prevista en los programas generales o sectoriales que se establezcan de acuerdo con el programa nacional de desarrollo;

Por lo tanto, se puede concluir que los artículos de los códigos, leyes y planes de desarrollo mencionados dentro de este marco legal propenden al estímulo y desarrollo de las actividades agropecuarias y exportadoras ámbitos en los cuales el sector floricultor nacional se ve incluido y participante.

## **3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

### **3.1 MÉTODO**

El método seleccionado para el desarrollo del presente proyecto de investigación fue según el enfoque de tipo cuantitativo. Ya que según Galeano los estudios de tipo cuantitativo pretenden dar una explicación a un determinado fenómeno social a partir de una perspectiva externa y objetiva (Galeano, 2004).

La intención de este tipo de investigaciones según es ser exacto en la medición o evaluación del fenómeno de estudio a través del uso de indicadores, que permitan obtener resultados aplicables a poblaciones o situaciones más amplias (MUÑOZ, 2013)

Por lo que el presente estudio realizara un análisis de la competitividad de las exportaciones de flores del Ecuador a través de la medición de las variables que son características a la hora de evaluar la competitividad de un producto en particular, dentro del contexto del comercio internacional.

Para lo cual se hará emplearan herramientas acordes al análisis cuantitativo para evaluación de los datos; con los que se espera determinar la situación actual de la competitividad de las exportaciones de flores ecuatorianas. A través de la comparación de dichas exportaciones con aquellas exportaciones provenientes de los países que compiten directamente con las exportaciones de flores nacionales.

### 3.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación a realizarse en el presente trabajo de titulación consiste en una investigación de tipo descriptiva. Ya que como señala Cerda este tipo de investigación describe aquellos aspectos más característicos, distintivos o particulares sobre una situación, persona, cosa u objeto de estudio. Es decir, aquellas propiedades que hacen que los problemas sean identificables ante la vista o simple inspección de las personas (Cerda, 1998).

Una de las funciones principales de la investigación descriptiva de acuerdo con Bernal consiste en tener la capacidad de seleccionar aquellas características o aspectos fundamentales del objeto de estudio (Bernal, 2010).

Por lo que, lo que en una primera instancia se procederá a detallar de manera adecuada cada una de las características que subyacen de la problemática sobre la competitividad de las exportaciones de flores en el país, de acuerdo con el enfoque de investigación antes escogido. Para luego una vez definidas proceder al análisis de los datos con lo que se buscara dar explicación en la manera como dichos factores antes mencionados, inciden en la competitividad que las exportaciones de flores ecuatorianas tienen en el mundo.

### 3.3 VARIABLES

Las variables sobre las cuales se trabajará para realizar el análisis de competitividad son:

Descripción	Unidad medida
Producción de Flores	USD
Exportación de Flores	USD

### **3.4 FUENTES DE RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN**

La recopilación de información consiste en proceso de búsqueda y selección detallada con la finalidad de obtener los datos necesarios para así poder cumplir con los objetivos planteados en el presente proyecto de investigación, además de validar o no la hipótesis planteada y emitir las respectivas conclusiones del estudio

En ese sentido, el tipo de información que se recopiló para el presente trabajo de titulación proviene de fuentes secundarias, ya que son datos dados y publicados por las fuentes oficiales, quienes son responsables de su emisión.

En el caso concerniente al presente análisis de la competitividad de las flores sean empleado datos previamente validados por fuentes oficiales como: Banco Central del Ecuador, Banco de la República de Colombia, Central Bank of Kenya, De Nederlandsche Bank, contrastando con datos instituciones internacionales y multilaterales como el UNCOMTRADE Database de la Organización de la Naciones Unidas y la base de datos sobre comercio internacional del International Trade Center Trademap Database.

Dicha contrastación se realiza para garantizar que la información brinda por las fuentes es cabal con la realidad del sector de las exportaciones de flores a nivel mundial. Así se garantiza que los resultados que se obtengan de las herramientas de análisis sean lo más veras posibles

### **3.5 HERRAMIENTAS DE RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN**

Los instrumentos que se utilizaron principalmente para la recopilación de la información a emplearse, en el análisis del presente trabajo de investigación sobre la competitividad de las flores ecuatorianas fueron seleccionados a través de la revisión bibliográfica sobre los estudios de competitividad de en la exportación de productos dentro del contexto de la región latinoamericana, así como a nivel del mundial.

En cuanto a los datos empleados en el presente estudio sobre la competitividad de las flores ecuatorianas, las bases de datos empleadas en la investigación provienen de fuentes secundarias las cuales son de libre acceso y están disponibles al público por parte de las instituciones oficiales antes señaladas. Las mismas que pueden verificarse libremente en los sitios de las páginas web oficiales de los organismos antes mencionados. Así como también en los anexos adjuntos en el presente trabajo de titulación.

Los datos se encuentran delimitados para los periodos comprendidos entre los años 1999 al 2015, a nivel mundial y para los países seleccionados para el estudio de la competitividad de las flores. Los mismos se encuentran en el formato de serie de tiempo con tipo de variable cuantitativa-continua y anuales, que corresponden al método y enfoque de investigación seleccionados para el estudio de acometividad.

### **3.6 POBLACIÓN Y MUESTRA**

Las unidades de investigación del presente trabajo de titulación sobre la competitividad de las exportaciones del sector floricultor ecuatoriano corresponden a los principales exportadores de flores en el mundo. A saber: Holanda, Colombia, Ecuador y Kenia. Y los principales destinos a los cuales exportan. A saber: Estados Unidos, La Unión Europea y la Republica Federal Rusa.

Se tomaron datos durante los años comprendidos entre 1999-2015, de bases de datos secundarias oficiales como: UNCOMTRADE Database de las Naciones Unidas, Trademap Database del International Trade Centre (ITC).

Si bien la población son todos los países exportadores e importadores de flores que existen el mundo, en cuanto a la muestra se optó por la configuración de un grupo de referencia o “benchmarking group”. El cual está conformado exclusivamente por todos aquellos principales exportadores y principales importadores de flores en el mundo, previamente señalados. Puesto que, el primer grupo en cuestión se halla representado por los competidores directos para las exportaciones de flores ecuatorianas dentro de sus principales mercados de consumo, el segundo grupo de referencia.

Esta muestra proporcionara a los resultados que se obtengan en el presente trabajo de investigación un mayor grado de pertinencia y relevancia. Ya que se hace es establecer una comparación mucho más objetiva en cuanto al nivel competitivo de las exportaciones florícolas del Ecuador de nivel global de manera real.

### **3.7 HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS**

Las herramientas que emplearan para el correspondiente análisis de los datos de serie de tiempo correspondientes al periodo 1999-2015, serán a través de aplicación de índices comparativos que permitan la medición del nivel de competitividad de las exportaciones de una manera indirecta. Los mismos que permitirán la cuantificación de los efectos reales que las relaciones comerciales sobre productos entre países implican, entre ellos el efecto competitividad. Las cuales se detallan más adelante en la presente sección del estudio de competitividad.

Se hizo uso además de herramientas de análisis propias del programa para análisis de datos Microsoft Excel 2016. Para la elaboración de los indicadores, tablas y gráficos que permitan una mejor interpretación de los datos estudiados en cuestión.

#### **Índice De Ventaja Revelada en Exportaciones (VRE) propuesto por Vollrath (1991).**

Tradicionalmente para la medición de las ventajas comparativa se ha empleado el concepto de costo de oportunidad en el sentido del comercio internacional, acuñado por Haberler y Riccardo. Y bajo los pasos de la metodología de cálculo de índices de ventaja comparativa (Tsakok, 1990).

Sin embargo, una de las limitaciones que se presentan a la hora de calcular estos índices de ventajas comparativas es porque, además de la laboriosidad que implican, el cálculo de precios sombra es por demás complicado. Considerando que los precios al productor tienen una gran influencia de factores externos tales como: las políticas públicas, variaciones en el tipo de cambio; entre otras. Las cuales se hallan fuera del control de los productores. Esto sin mencionar que el concepto de ventaja comparativa

está definido en términos de precios relativos, bajo el supuesto de que los mercados carecen de distorsiones y de que funcionan perfectamente (Balassa, 1981).

Por todo esto, el economista húngaro Béla Balassa fue el primero en plantearse la posibilidad de inferir las ventajas competitivas del flujo del comercio mundial real; con lo cual acuñó el término de ventaja comparativa revelada. Con esto quiso decir que las ventajas comparativas pueden ser reveladas del flujo real actual de mercancías, debido a que el intercambio de bienes refleja tanto costos relativos como diferencias entre países por factores ajenos al mercado (Balassa, 1981).

Por lo que una manera de evaluar la ventaja comparativa, eludiendo las limitaciones que los costos de los factores a precios sombra implican es, preguntándose: ¿Cómo se revelan estas en las estadísticas sobre el desempeño (competitividad) comercial de cada país en el mundo? Hillman por su parte avala que la relación entre precios relativos y los patrones de flujo de comercio tienen suficiente sustentación teórica con respecto de la ventaja relativa, por lo cual es válido usar la metodología de índices indirectos para mediciones sobre competitividad (Hillman, 1981).

Posteriormente partiendo del trabajo de Balassa, Vollrath desarrolló en 1991 el Índice de Ventaja Relativa para las Exportaciones, también conocido como VCRE. Este indicador permite diferenciar a los países que presentan ventaja competitiva en un producto en particular con relación a aquellos que no la tienen y también permite comparar las tendencias de la competitividad revelada entre los países que compiten en el mercado de ese producto

El índice propuesto se denomina ventaja relativa de exportaciones (VRE) y se define como:

$$VRE_{ai} = (X_{ai} / X_{ni}) / (X_{ar} / X_{nr})$$

Se describen cada una de sus variables a continuación:

**$VRE_{ai}$**  = Ventaja relativa de exportaciones de la mercancía *a* en el país *i*.

**$X_{ai}$**  = Valor de las exportaciones de la mercancía *a* en el país *i*.

**$X_{ni}$**  = Valor de las exportaciones totales (excepto la mercancía *a*) en el país *i*.

**$X_{ar}$**  = Valor de las exportaciones de la mercancía *a* en el mundo (menos el país *i*).

**$X_{nr}$**  = Valor de las exportaciones totales (menos la mercancía *a*) en el mundo (menos el país *i*).

La interpretación del índice es la siguiente: Si VRE es mayor a 1 esto indica que el país tiene una ventaja comparativa revelada en dicho producto, por el contrario, si el índice es menor que la unidad el país presenta una desventaja comparativa. Mientras más elevado sea el valor marcado por el índice mayor será el grado de especialización del país en dicho producto y por lo tanto estará “revelando” una mayor competitividad. Los cambios en este indicador a través del tiempo nos proporcionan información sobre tendencias existentes en la competitividad del producto durante un determinado período. Por lo que su crecimiento indicaría que un país está ganando competitividad y por el contrario su reducción revelaría una pérdida de competitividad.

## **El Método De Participación Constante de Mercado (CMS) Leamer-Stern (1970) conforme al Planteamiento de Ahmadi- Esfahani (1995).**

El método de Participación Constante del Mercado (CMS) pretende dar una explicación al cambio o variación que se presenta en el flujo de las exportaciones de un determinado producto descomponiendo esa participación principalmente en dos partes o efectos: efecto estructural y efecto de competitividad. Este método fue propuesto por primera vez por parte de los economistas Edward Leamer y Robert Stern, luego este método ha venido sufriendo varias adaptaciones con el fin hacerlo más útil y conveniente en cuanto al análisis del crecimiento de las exportaciones se refiere (Avendaño Ruiz, 2008). En este trabajo de investigación sobre la competitividad de las flores ecuatorianas se empleará una adaptación del índice planteada por (Ahmadi-Esfahani & Stanmore, 1995), quienes realizaron una descomposición de las variaciones en las exportaciones a dos etapas o niveles. Siendo, el primero de estos conocidos como los efectos directos y el segundo nivel detallando con los componentes de cada efecto.

El primer nivel de descomposición o desagregación se efectúa de la siguiente manera:

$$\Delta q = S_j^0 \Delta Q_j + \Delta S_j Q_j^0 + \Delta S_j \Delta Q_j$$

Dónde:  **$S_j^0 \Delta Q_j$  = Efecto estructural.**

Muestra la variación esperada en las exportaciones si se mantiene constante la participación inicial del país en el mercado mundial y en los mercados de referencia. Si la variación que se registra es positiva esto indica que el crecimiento de la demanda por dicho producto tiene un efecto positivo sobre el crecimiento de las exportaciones del país objeto de estudio.

### **$\Delta S_j Q_{j0}$ = Efecto competitividad o residual.**

Muestra aquella parte de la variación en las exportaciones, que puede atribuirse a las variaciones en la competitividad que han ido presentando a lo largo del periodo de análisis. Si la variación es positiva, esto indica que el país ha ganado mayor competitividad, y si la variación resulta ser de tipo negativa, es signo de que el producto ha perdido competitividad a lo largo del periodo de análisis.

### **$\Delta S_j \Delta Q_j$ = Efecto interacción o de segundo orden.**

Este efecto cuantifica el nivel de influencia de la interacción entre variaciones dadas en la participación del producto en el mercado con respecto de variaciones dadas en la demanda del producto durante el periodo de análisis.

El cuanto al segundo nivel de descomposición o desagregación se obtiene mediante el cálculo de seis efectos adicionales a partir de los efectos antes obtenidos dentro del primer nivel de desagregación de la siguiente manera:

$$\begin{aligned} \Delta q &= S_{t0} \Delta Q_j + (S_{j0} \Delta Q_j - S_{t0} \Delta Q_j) + \Delta S_{tQ_{j0}} + (\Delta S_j Q_{j0} - \Delta S_{tQ_{j0}}) \\ &+ (Q_{t1}/Q_{t0} - 1) \Delta S_j Q_{j0} + (Q_{t1}/Q_{t0} - 1) \Delta S_j Q_{j0} + [\Delta S_j \Delta Q_j - (Q_{t1}/Q_{t0} - 1) \\ &\Delta S_j Q_{j0}] \end{aligned}$$

Dónde:  **$St_0\Delta Q_j$  = Efecto crecimiento.**

Este efecto muestra la parte del incremento en las exportaciones que se da a causa de un incremento en la demanda mundial del producto o del mercado que se estudie, mientras que la participación del país exportador objeto de estudio dentro del mercado mundial permanece constante.

**$(S_j\Delta Q_j - St_0\Delta Q_j)$  = Efecto mercado.**

Mide el cambio adicional en las exportaciones, mientras el exportador mantiene constante su participación en el mercado meta. Si el signo es positivo implica una concentración de las exportaciones en un mercado determinado.

**$\Delta St_{Qj0}$  = Efecto residual puro.**

Este efecto hace referencia al cambio de las exportaciones del país objeto de estudio que se daría como producto de un cambio en el nivel de competitividad general del producto.

**$(\Delta S_j Q_{j0} - \Delta St_{Qj0})$  = Efecto estructural residual estático.**

Este efecto indica un cambio en las exportaciones del producto objeto de estudio provocado por un cambio en la competitividad de un mercado en particular.

**$(Q_{t1}/Q_{t0}-1) \Delta S_j Q_{j0} = \text{Efecto de segundo orden puro.}$**

Este efecto hace la medición de la interacción entre la variación en cuanto a la participación del país exportador dentro el mercado objetivo y una variación en la demanda mundial del producto.

**$[\Delta S_j \Delta Q_j - (Q_{t1}/Q_{t0}-1) \Delta S_j Q_{j0}] = \text{Efecto residual estructural dinámico.}$**

Este efecto por su parte muestra la interacción entre una variación en la participación del país exportador dentro el mercado objetivo con respecto de un cambio en la demanda de dicho mercado.

Para finalizar, la S representa la participación, de manera porcentual o relativa, del mercado de un país específico, Q representa el volumen de exportaciones del grupo de países competidores, o de referencia, que exportan al mercado del grupo de referencia,  $\Delta$  indica la variación del producto de exportación bajo estudio en el tiempo. Donde 0 es el inicio del periodo y 1 el fin del periodo. Por lo que  $S_1 = S_0 + \Delta S$ ; asimismo,  $S_t$  hace referencia a la participación de un país dentro del mercado mundial y  $Q_t$  las exportaciones del grupo de países de referencia al mercado mundial.

## 4. ANÁLISIS DE RESULTADOS

### Índice de Ventaja Revelada de Exportaciones (VRE)

Desde la figura 10 hasta la 13 se ilustra el comportamiento del índice de ventaja relativa de las exportaciones de flores de cada uno de los países analizados durante el periodo 1999-2015 para cada uno de los mercados objetivos, aplicando una escala logarítmica base 10 o natural. De ahí que las exportaciones flores ecuatorianas se encuentran representadas con rombos de color azul, las flores colombianas con puntos naranja, las kenianas de forma triangular gris y las exportaciones de Holanda a manera de cuadrados amarillos.

#### Mundo

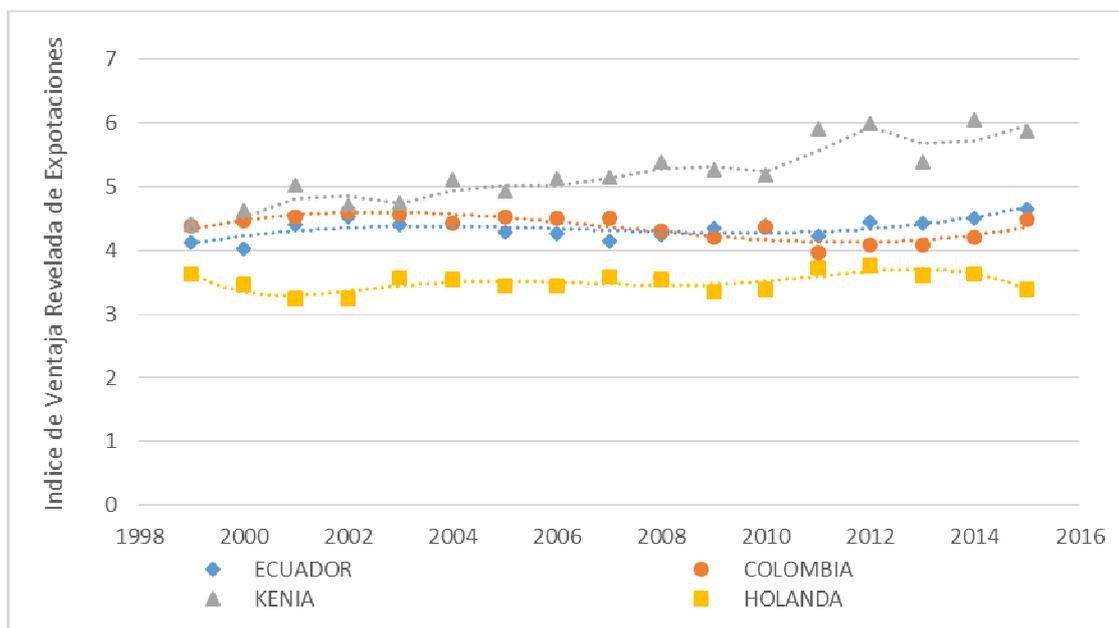


Figura 10. Ventaja Relativa de Exportaciones de Flores en el Mundo por País Exportador. Elaborado por: Autor con datos tomados del UNCOMTRADE Database y el ITC Trademap Database, 2017.

Lo que se logra apreciar en la figura 11, arriba expuesta es que el índice de ventaja relativa para exportaciones (VRE) para las exportaciones de flores a nivel mundial se mantuvo acotado dentro de un límite inferior de 3 puntos y un límite superior de 6. Es de notar que para el caso de las exportaciones ecuatorianas se ha mantenido dentro de una tendencia que fluctúa entre los 4 a 5 puntos del VRE y mostrando en los últimos años, a partir del 2012, una tendencia creciente con miras a romper la barrera de los 5 puntos. Sin embargo, también se hace evidente un nivel de competitividad muy similar a las exportaciones provenientes de Colombia, ya que comparten los mismos límites dentro de la escala. Aunque de manera favorable a partir del año 2008 (4,29 Colombia y 4,23 Ecuador), se puede apreciar que la competitividad de las exportaciones de flores ecuatorianas está superando en estrecho margen, año a año a sus pares colombianas.

Por su parte los otros dos países competidores muestran realidades opuestas. Para el caso de las exportaciones holandesas es el único de los 4 competidores que desde el primer periodo de análisis empezó en un límite inferior a los 4 puntos (3,62 en 1999), límite que hasta el último periodo de estudio no ha podido superar, e inclusive parece declinar a partir del 2012. Lo cual muestra una pérdida sostenida de la competitividad de sus exportaciones con respecto de los demás países. Por el otro lado Kenia parece resaltar por encima de los otros exportadores. Ya que es el único de los 4 exportadores que de manera sostenida desde el año 2000 la competitividad de sus exportaciones se ha ubicado entre los límites de 5 a 6 puntos, e incluso desde el 2011 (un índice de 5,93) busca llegar a los límites de 6 y 7 puntos. Con lo que muestra ser el país más competitivo en exportación de flores dentro del periodo analizado.

## Estados Unidos

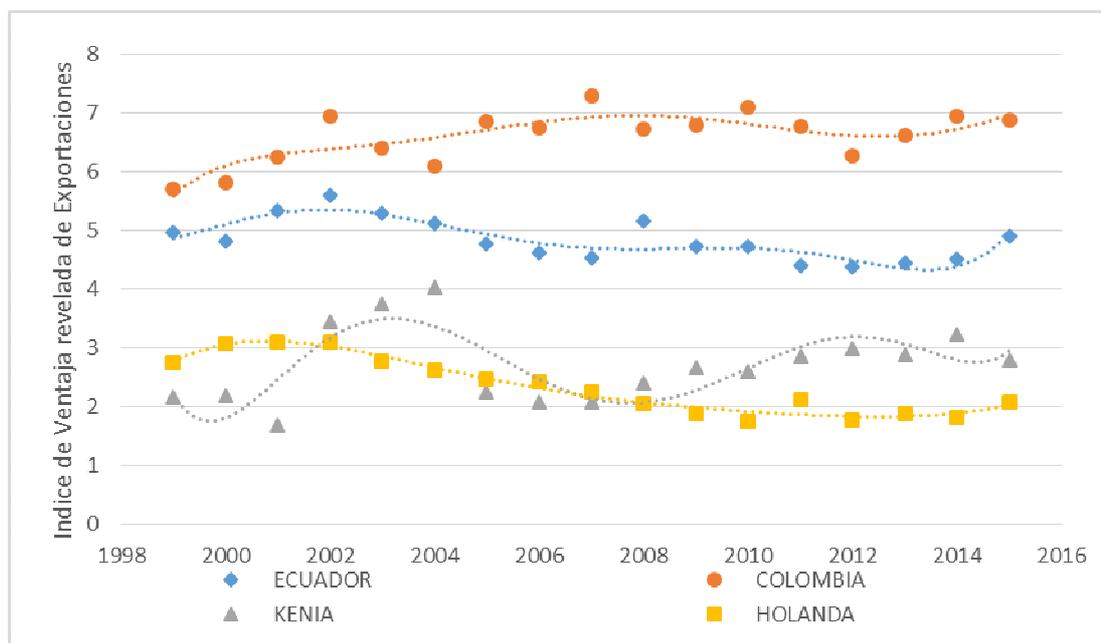


Figura 11. Ventaja Relativa de Exportaciones de Flores en EE. UU por País Exportador. Elaborado por: Autor con datos tomados de UNCOMTRADE Database y el ITC Trademap Database, 2017.

La figura 12 arriba ubicada, muestra la ventaja relativa de las exportaciones de flores en uno de los tres principales destinos de exportación para el producto en estudio, como lo es mercado estadounidense. En donde se puede evidenciar una clara hegemonía de las flores colombianas por encima de las exportaciones del resto sus competidores en este mercado. Ya que es el único país que registra puntajes en el índice de VRE que van desde los 6 puntos y que sobre pasan la barrera de los 7 puntos.

En el caso de Ecuador que, si bien indicaba tener un crecimiento en la competitividad de sus flores hacia el mercado norteamericano de manera paralela y cercana a las flores colombianas, a partir del año 2004 (5,11) ha mostrado un declive sostenido hasta el 2008 (5,11) en donde se encuentra un repunte de competitividad las exportaciones de flores nacionales, desde donde otra vez se declina y se llega en 2015 a un nivel similar al del 2008,

cercano a romper la barrera de los 5 puntos. Sin embargo, aunque Ecuador se muestra como el segundo exportador más competitivo en este mercado la distancia con Colombia sigue siendo muy grande, 2 puntos de diferencia.

De ahí los otros 2 competidores, tanto Kenia como Holanda, no tienen mayor representatividad dentro del mercado de flores de los EE. UU. Ya que Holanda desde 200 hasta el 2003 supera ligeramente el límite de 3 puntos. De ahí declina constantemente hasta llegar al 1,88 en 2009 y solo supera dicho límite marcando un 2,075 en el índice de VRE en el último periodo de estudio (2015). Mientras Kenia se muestra como un caso irregular. Ya que si bien poseía una tendencia decreciente con la posición más de todos países en 2001 (1,68), entre 2002 y 2004 tuvo un crecimiento que lo llevo hasta el (4,03) medida que vuelve a desplomarse en 2005 y al final del estudio se acerca a la posición de Holanda.

### Unión Europea

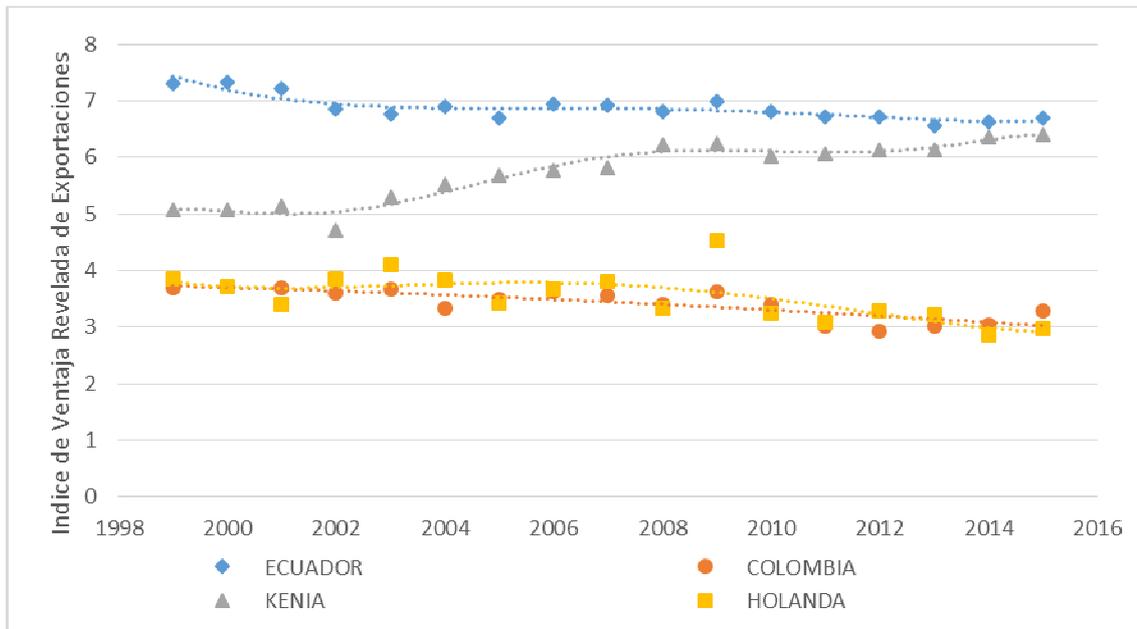


Figura 12. Ventaja Relativa de Exportaciones de Flores en EU-28 por País Exportador. Elaborado por: Autor con datos tomados de UNCOMTRADE Database y el ITC Trademap Database, 2017.

El grafico correspondiente a la figura 13 muestra los resultados del VRE para las exportaciones de flores en el bloque económico de la Unión Europea (EU-28). En el cual se aprecia que las exportaciones de flores ecuatorianas

De acuerdo con el índice del VRE son los más competitivos de los exportadores de flores hacia ese mercado. Sin embargo, es de notar que las exportaciones ecuatorianas muestran una tendencia de tipo decreciente. Ya que su mayor puntaje lo registró en 1999 (7,31) y al final del periodo de estudio en 2015 registró uno de sus puntos más bajos (6,70).

Le siguen muy de cerca las exportaciones de flores provenientes de Kenia que a partir del año 2002 han tenido un crecimiento de manera sostenida. Esto ha ocasionado de su nivel de competitividad es cada vez más próximo al de las exportaciones ecuatorianas. Ya que a partir del 2011 la brecha entre la competitividad de las exportaciones de uno y otro país hacia el mercado europeo es prácticamente inexistente.

Los casos de las exportaciones holandesas y colombianas hacia Europa (EU-28) es casi un paralelo de la situación entre Ecuador y Kenia. Ya básicamente el índice VRE para sus exportaciones de flores en este mercado ronda entre los límites de 3 y 4 puntos. Por lo que periodo a periodo compiten por el tercer y cuarto puesto del mercado, ya que el margen con los dos primeros exportadores es de casi 4 puntos en el índice VRE.

## **Rusia**

La última figura grafica la competitividad de las exportaciones de flores de acuerdo con el índice VRE dentro del mercado ruso. El cual dentro del todo el periodo de análisis muestra ser el mercado más competitivo para los 4 países exportadores de flores. Ya que, las diferencias entre uno y otro son prácticamente mínimas.

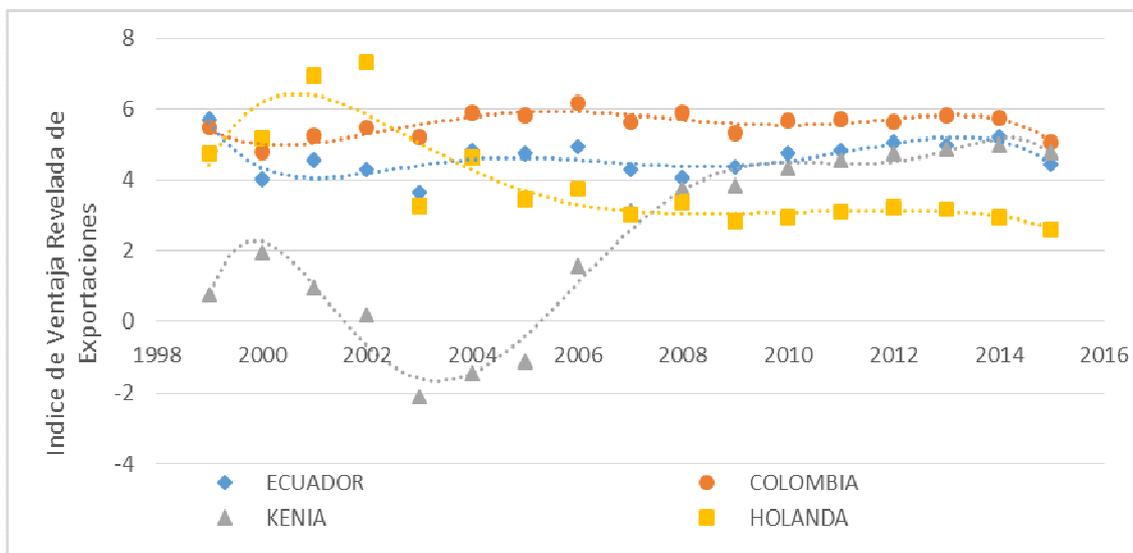


Figura 13. Ventaja Relativa de Exportaciones de Flores en Rusia por País Exportador. Elaborado por: Autor con datos tomados de UNCOMTRADE Database y el ITC Trademap Database, 2017.

Si bien solamente Kenia mostraba ser el único competidor rezagado dentro del mercado ruso para los periodos iniciales al estudio, a partir del año 2007 la situación de Kenia comienza a cambiar positivamente y llega a agruparse con los demás países dentro de los límites de 2 y 6 puntos como los demás países exportadores.

De igual forma desde el año 2009 se hace visible la convergencia de 3 de los 4 exportadores de flores en el mercado ruso, y solamente Holanda comienza a mostrar una tendencia decreciente que le hace quedar rezagada del grupo hasta el periodo final del estudio (2015).

En cuanto a las exportaciones de flores de Ecuador hacia el mercado ruso, si bien ha mantenido la posición del segundo competidor con mayor ventaja exportadora en este mercado desde el 2002 (4,28). El nivel de competitividad de Kenia se ha venido aproximando de manera acelerada hacia la posición nacional, al punto de que el último periodo el país perdió el segundo puesto; quedando el 2015 Kenia con (4,77) y Ecuador con (4,44) según el índice de ventaja revelada de exportaciones para el mercado ruso.

## Índice de Participación Constante de Mercado (CMS)

El Índice de Participación Constante de Mercado o Constant Market Share (CMS) permite descomponer en segmentos o efectos, cuáles son los motivos que contribuyen a que el producto exportable de un determinado país tenga una mayor participación con respecto a otro dentro de un determinado mercado objetivo. Entre los cuales este estudio hace hincapié en el efecto competitividad, ya que excluye los efectos de cualquier otro factor exógeno, coyuntural o que no sea del propio producto para poder determinar la competitividad dada la participación de un producto dentro de un mercado en particular.

### Mundo

Tabla 1. Análisis de Participación Constante de Mercado (CMS) de Exportadores de Flores hacia el Mundo (99'-15') en US\$.

Primer Nivel de Descomposición	Ecuador	Colombia	Kenia	Holanda
Efecto Estructural	121430516	136965818	167117769,3	25233877,3
Efecto Competitividad	11883498,3	-27257231	187909770,9	-3851343,1
Efecto Interacción	-11080841	-32048154	236911800,5	-9224946
Segundo Nivel de Descomposición				
Efecto Crecimiento	-49127092	-157003434	-30808356,2	-47295330
Efecto Mercado	170557607	293969253	197926125,5	72529207,3
Efecto Residual Puro	518077,737	-2507254,2	-92303,6511	2553584,64
Efecto Res. Estructural Estático	11365420,5	-24749977	188002074,5	-6404927,8
Efecto Interacción Puro	134574516	-735698753	3261247479	-65184530
Efecto Residual	-145655357	703650599	-3024335678	55959584,2
Cambio en las Exportaciones	122233172	77660433,4	591939340,6	12157588,2

Elaborado por: Autor con datos tomados de *UNCOMTRADE Database* e *ITC Database*

Tabla 2. Análisis de Participación Constante de Mercado (CMS) de Exportadores de Flores hacia el Mundo (99'-15') en %.

Primer Nivel de Descomposición	Ecuador	Colombia	Kenia	Holanda
Efecto Estructural	0,9934334	1,76364993	0,282322457	2,07556605
Efecto Competitividad	0,09721991	-0,3509796	0,317447681	-0,3167851
Efecto Interacción	-0,0906533	-0,4126703	0,400229862	-0,7587809
Segundo Nivel de Descomposición				
Efecto Crecimiento	-0,4019129	-2,0216657	-0,05204648	-3,8901901
Efecto Mercado	1,39534632	3,78531563	0,334368933	5,9657562
Efecto Residual Puro	0,00423844	-0,0322848	-0,00015593	0,2100404
Efecto Res. Estructural Estático	0,09298147	-0,3186948	0,317603615	-0,5268255
Efecto Interacción Puro	1,10096558	-9,4732764	5,509428509	-5,3616333
Efecto Residual	-1,1916189	9,06060613	-5,10919865	4,6028524
Cambio en las Exportaciones	1	1	1	1

Elaborado por: Autor con datos tomados de *UNCOMTRADE Database* e *ITC Database*.

En el primer nivel de descomposición correspondiente al análisis de participación constante de mercado, se hace visible que para todos los países en estudio el efecto estructural se muestra positivo y con una alta incidencia sobre la variación en la participación de las exportaciones de todos los competidores a nivel mundial, salvo el caso de Kenia. Donde su grado de aporte es similar al de los demás efectos. Por lo cual se demuestra que manteniendo cada uno de los países exportadores su participación inicial, se esperaría un incremento en las exportaciones de sus flores a nivel mundial.

En cuanto al efecto competitividad, si bien el efecto anterior mostraba al aumento en exportaciones que hipotéticamente pueden alcanzar con su participación, en realidad dos países experimentarían un decrecimiento al no variar su participación mundial (Colombia y Holanda) tienen un aporte negativo en cuanto a este efecto, en cambio que Ecuador y Kenia, tienen un

aporte positivo. Sin embargo, dicho aporte es mayor en Kenia que en Ecuador, ver tabla 2.

Por el lado del efecto interacción, se presenta un resultado positivo solo en el caso de Kenia (0,5398), en cambio que Colombia registro un aporte de (-0,4863), Holanda (-0,4734) y Ecuador (-0,0906) siendo negativos todos ellos, ver tabla 2. Lo que implica para el caso del país africano, que dado un aumento en la demanda mundial de flores, Kenia respondería favorablemente incrementando su participación, donde dicho incremento en exportaciones sería del 40%, ver tabla 2.

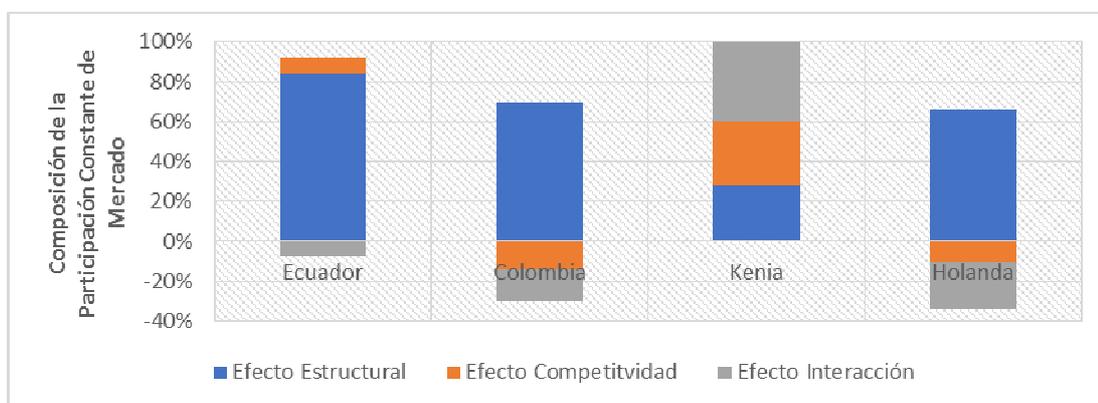


Figura 15. Análisis de Participación Constante de Mercado, 1er nivel de descomposición porcentual para el mercado mundial (1999-2015). Elaborado por: Autor con datos tomados de UNCOMTRADE Database y el ITC Trademap Database, 2017.

Para el segundo nivel de descomposición, el primer efecto analizado en el segmento anterior, el efecto estructural, se divide en efecto crecimiento y de mercado. Referente al primero, este muestra ser negativo para el caso de los cuatro países exportadores. Lo que implicaría que las importaciones, demanda a nivel mundial, para todos los exportadores analizados dentro del estudio se verían reducidas si su participación en el mercado mundial se mantuviese constante o como en el primer periodo de análisis (1999). El caso ecuatoriano sería uno de los que menor impacto recibiría (-0,4019). Sin embargo, Kenia destaca como el exportador que mejor resistiría la situación ante el hipotético escenario con un (-0,0520) ver tabla 2.

Por su parte, en el efecto mercado se observa que en caso de que los exportadores mantuviesen su cuota de participación inicial (periodo 1999) todos experimentarían una variación adicional positiva en la comercialización de sus flores. Pero, a diferencia del efecto anterior Kenia sería el exportador que registrase el menor beneficio (0,3343), Holanda sería el primero con (5,9657), Colombia segunda con (3,7853) y Ecuador en tercer lugar con (1,3953), ver tabla 2.

En el caso efecto competitividad este se descompone en efecto residual puro o también llamado efecto general de competitividad en el que partiendo de su cuota de participación mundial se considera que tan competitivo es el producto. Se obtiene, entonces que Colombia y Kenia dado el nivel sus participaciones de manera global estarían propensos a perder competitividad con (-0,0322) y (-0,0001) respectivamente. Holanda y Ecuador tendrían flores más competitivas considerando sus participaciones en exportaciones de periodo inicial (0,2100) y (0,0042), respectivamente. El efecto de competitividad específico o residual estructural estático llegó a ser negativo para Colombia (-0,3186) y para Holanda (-0,5268), en cambio que para Kenia y Ecuador resultaron positivos (0,3176) y (0,0929), respectivamente. Lo que este efecto revela es un cambio en la política comercial del país exportador hacia el producto. Esto se vuelve notable ya que ciertamente las exportaciones kenianas han estado liderando en los últimos años el mercado europeo, como exportador extracomunitario (fuera de la Unión Europea) y así mismo en el caso de Colombia líder en la exportación de rosas hacia el mercado estadounidense. Los efectos en las participaciones de ambos países sobre medidas o políticas tomadas hacia estos mercados se evidenciarán más adelante en este estudio.

En cuanto a la descomposición del efecto interacción, se obtuvo que los resultados del efecto de interacción puro fueron positivos para todos a excepción del caso colombiano y keniano; y en cuanto al efecto residual dos exportadores experimentarían cambios positivos en la demanda de sus

flores, de existir una variación en su participación, dada su participación inicialmente (Colombia y Holanda), no así Ecuador y Kenia.

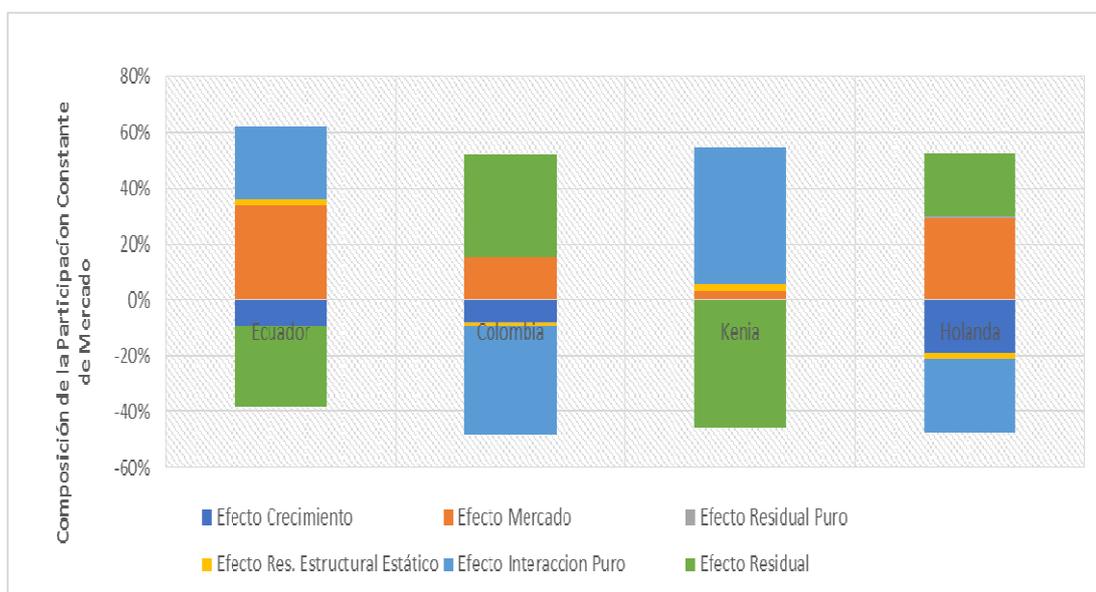


Figura 14. Análisis de Participación Constante de Mercado, 2do nivel de descomposición porcentual para el mercado mundial (1999-2015). Elaborado por: Autor con datos tomados de UNCOMTRADE Database y el ITC Trademap Database, 2017.

## EE. UU.

Tabla 3. Análisis de Participación Constante de Mercado (CMS) de Exportadores de Flores hacia EE. UU. (99'-15') en US\$.

Primer Nivel de Descomposición	Ecuador	Colombia	Kenia	Holanda
Efecto Estructural	45759491,04	18690625	105795,85	33283744
Efecto Competitividad	-13831830,12	4611930	330028,99	-17859365
Efecto Interacción	-11071204,22	5533157,8	402873,15	-24361951
Segundo Nivel de Descomposición				
Efecto Crecimiento	-3455927,059	-4018329	-2019772	-39824578
Efecto Mercado	49215418,1	22708954	2125568,1	73108322
Efecto Residual Puro	1728093,45	-2421591	-278516,6	11812995
Efecto Res. Estructural Estático	-15559923,57	7033521,2	608545,63	-29672360
Efecto Interacción Puro	-15122236,06	-16594723	-16884799	-36000630
Efecto Residual	4051031,842	22127880	17287672	11638678
Cambio en las Exportaciones	20856456,7	28835713	838697,98	-8937572

Elaborado por: Autor con datos tomados de UNCOMTRADE Database e ITC Database.

Para el caso del mercado de flores estadounidense el primer nivel de descomposición muestra que el efecto estructural para todos los exportadores es positivo, ver tabla 3. Por lo que, de mantener sus cuotas de participación a nivel mundial se esperaría un incremento de la demanda de sus flores en el mercado estadounidense. En cuanto al efecto competitividad Ecuador y Holanda registraron valores negativos a nivel de agregado y porcentualmente sólo Holanda, logró un resultado positivo ver tablas 3 y 4. Por lo que de mantener la cuota inicial en su participación mundial solo Colombia y Kenia tendría variaciones positivas, efectivamente. Por el lado del efecto interacción resultó negativo sólo para Holanda. Con ello los demás países exportadores incrementaron sus flujos de exportación hacia EE. UU. Dada una variación en la demanda de dicho mercado, ver tabla 4.

Tabla 4. Análisis de Participación Constante de Mercado (CMS) de Exportadores de Flores hacia EE. UU. (99'-15') en %.

Primer Nivel de Descomposición	Ecuador	Colombia	Kenia	Holanda
Efecto Estructural	-0,746048277	0,243917	0,7255838	3,3199576
Efecto Competitividad	-0,725062569	-0,575492	-20,13216	4,02801
Efecto Interacción	0,194233944	0,7673776	20,612511	-1,302219
Segundo Nivel de Descomposición	Ecuador	Colombia	Kenia	Holanda
Efecto Crecimiento	-0,165700584	-0,139353	-2,408224	4,4558608
Efecto Mercado	2,359720964	0,7875288	2,5343665	-8,179886
Efecto Residual Puro	0,082856521	-0,083979	-0,332082	-1,321723
Efecto Res. Estructural Estático	-0,746048277	0,243917	0,7255838	3,3199576
Efecto Interacción Puro	-0,725062569	-0,575492	-20,13216	4,02801
Efecto Residual	0,194233944	0,7673776	20,612511	-1,302219
Cambio en las Exportaciones	1	1	1	1

Elaborado por: Autor con datos tomados de UNCOMTRADE Database e ITC Database.

En el caso de la descomposición de segundo nivel si se revisa el efecto estructural, todos los exportadores muestran resultados negativos en cuanto al efecto crecimiento, salvo Holanda porcentualmente hablando, ver

tabla 4. Esto que indicaría que el aporte positivo del efecto estructural, la participación a nivel mundial, no se traduce en un incremento de las exportaciones de flores por parte de los proveedores hacia los Estados Unidos, sino que está más ligada a la participación de mercado (efecto mercado) que tienen las flores de cada país exportador en EE. UU. Donde las flores provenientes de Holanda se destacan siendo excepción, por tener un incremento de demanda producto de la tendencia en la demanda mundial de flores entre 1999 y 2015, ver tabla 4.

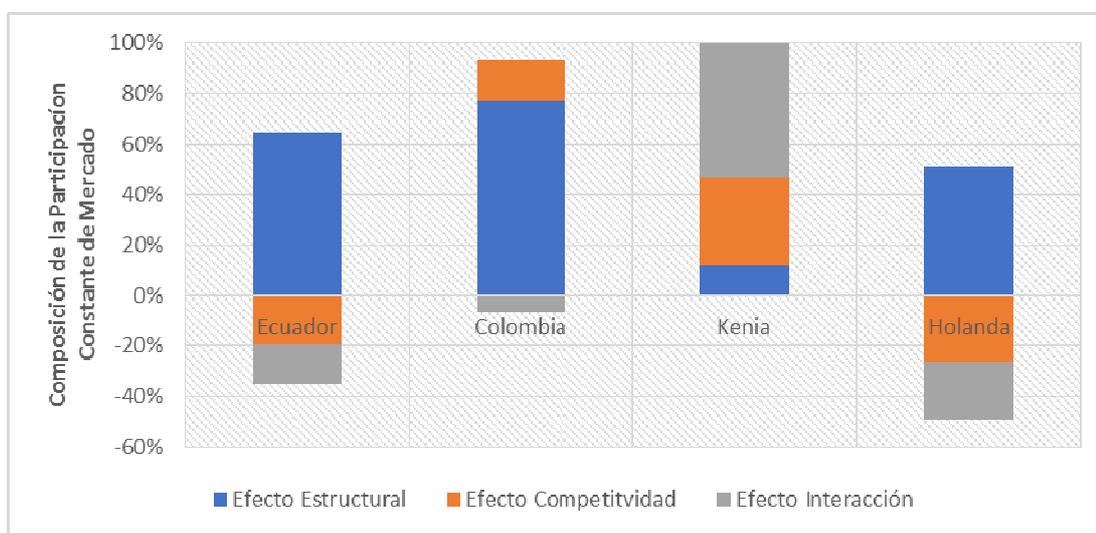


Figura 15. Análisis de Participación Constante de Mercado, 1er nivel de descomposición porcentual para el mercado de EE. UU. (1999-2015). Elaborado por: Autor con datos tomados de UNCOMTRADE Database y el ITC Trademap Database, 2017.

El efecto residual puro registró un resultado favorable para las flores ecuatorianas (0,0828) lo que indicaría que la competitividad de las flores nacionales en parte se explica por las condiciones propias del producto. Sin embargo, Holanda también consiguió resultados favorables al igual que Ecuador dentro del mercado EE. UU. En términos acumulados, ver tabla 3. No así el caso de las flores colombianas y kenianas. Luego se observa que en el efecto residual estructural estático los resultados dejan en evidencia que la competitividad de las exportaciones colombianas y kenianas responde a una mejora en sus políticas comerciales hacia ese mercado. Medidas como convenios comerciales tipo TLC o programas de cooperación

comercial. Situación que no está presente para los casos de Ecuador y Holanda que se refleja con resultados de tipo negativo, ver tabla 3.

En el caso del efecto interacción la participación de la interacción pura resultó negativa para todos mientras que el efecto residual resultó positivo por lo que la participación de las exportaciones flores se reduciría dada una variación en la demanda a nivel mundial más no si la variación es a nivel mercado objetivo, en este caso EE. UU., tabla 3.

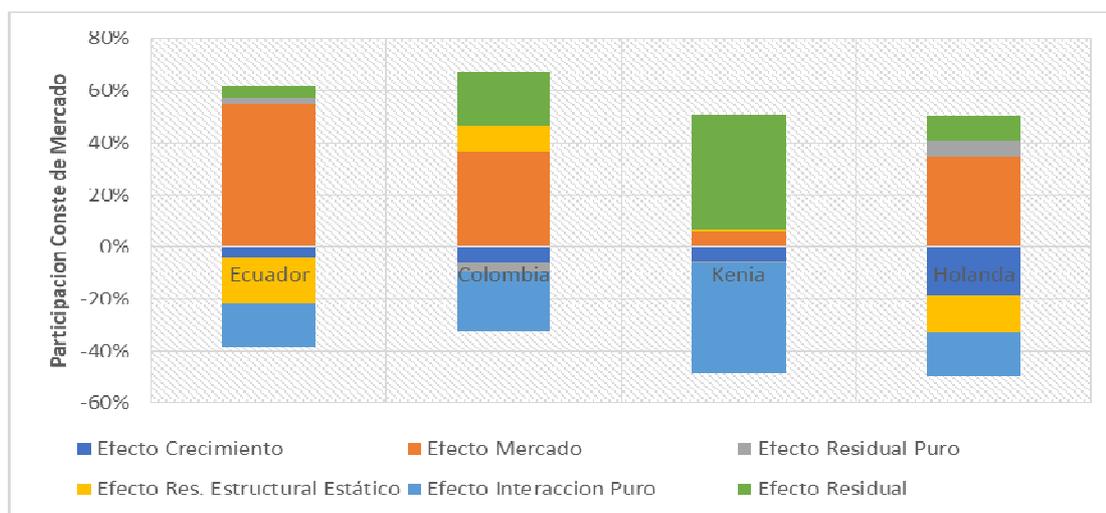


Figura 16. Análisis de Participación Constante de Mercado, 2do nivel de descomposición porcentual para el mercado de EE. UU. (1999-2015). Elaborado por: Autor con datos tomados de UNCOMTRADE Database y el ITC Trademap Database, 2017.

## Unión Europea

Tabla 5. Análisis de Participación Constante de Mercado (CMS) de Exportadores de Flores hacia UE-28 (99'-15') en US\$.

Primer Nivel de Descomposición	Ecuador	Colombia	Kenia	Holanda
Efecto Estructural	111606043	89732003	430193285,3	5130340,3
Efecto Competitividad	13418789	-30043248	143790980,4	-268436,7
Efecto Interacción	19221203	-45201005	190852442,5	-869270,9
Segundo Nivel de Descomposición				
Efecto Crecimiento	-24841000	-74915049	-13387468,05	5125610,2
Efecto Mercado	136447043	164647052	443580753,4	4730,0864
Efecto Residual Puro	6261596,8	-21073420	-636668,0095	9076030,4
Efecto Res. Estructural Estático	7157191,8	-8969828	144427648,4	-9344467
Efecto Interacción Puro	23328559	-75568310	548624868,9	-4675040
Efecto Residual	-4107356	30367306	-357772426,4	3805768,7
Cambio en las Exportaciones	144246035	14487751	764836708,2	3992632,7

Elaborado por: Autor con datos tomados de UNCOMTRADE Database e ITC Database.

El caso de la Unión Europea resulta ser el mercado más competitivo de los que sea considerado dentro de este estudio ya que todos los países exportadores tienen una gran participación dentro de dicho mercado. Por lo que en el primer nivel de descomposición se puede observar (tabla 6) que el efecto estructural de todos los exportadores es positivo, al igual que su efecto de competitividad con la excepción de Colombia y Holanda que registraron (-2,0736) y (-0,0672), respectivamente, ver tabla 6. En el caso de Ecuador de existir un incremento en la variación de sus exportaciones hacia el bloque europeo dicho incremento responde a la competitividad de sus flores en un (0,0930), y en el caso de Kenia (0,1880). El efecto interacción muestra que la relación demanda de flores de Europa con la oferta de los exportadores generó resultados diferentes. Siendo positiva para Ecuador y Kenia, pero negativa para Holanda y Colombia. Con ello se puede decir que para los dos primeros experimentaron un incremento de sus exportaciones si la demanda de flores aumenta en la Unión Europea. No así en los casos de Colombia y Holanda, ver tablas 5 y 6.

Tabla 6. Análisis de Participación Constante de Mercado (CMS) de Exportadores de Flores hacia UE-28. (99'-15') en %.

Primer Nivel de Descomposición	Ecuador	Colombia	Kenia	Holanda
Efecto Estructural	0,77372	6,1936463	0,562464224	1,2849517
Efecto Competitividad	0,0930271	-2,0737	0,188002196	-0,067233
Efecto Interacción	0,1332529	-3,119946	0,249533581	-0,217719
Segundo Nivel de Descomposición				
Efecto Crecimiento	-0,172213	-5,170923	-13387468,05	1,264075
Efecto Mercado	0,9459327	11,36457	443580753,4	0,0011665
Efecto Residual Puro	0,0434091	-1,454568	-636668,0095	2,2383254
Efecto Res. Estructural Estático	0,0496179	-0,619132	144427648,4	-2,304527
Efecto Interacción Puro	0,1617276	-5,216014	548624868,9	-1,152956
Efecto Residual	-0,028475	2,0960677	-357772426,4	0,9385765
Cambio en las Exportaciones	1	1	1	1

Elaborado por: Autor con datos tomados de *UNCOMTRADE Database* e *ITC Database*.

En cuanto al segundo nivel de descomposición el efecto crecimiento resulta negativo para todos los exportadores a excepción de Holanda.

Situación que se puede explicar debido a que Holanda es el principal proveedor de flores del bloque europeo. El efecto mercado es positivo para todos por lo que, dado un incremento de la demanda en Europa, las ventas de todos se verían incrementadas.

El Efecto Residual Puro resultó positivo para Ecuador y Holanda no así a Colombia y Kenia. Lo que indica que en el caso de las flores nacionales su competitividad se explica mayoritariamente de las condiciones propias del producto. Y en el caso de Efecto Residual Estructural estático solo es positivo para Ecuador y Kenia. Lo que revela que el aumento las exportaciones de dichos países hacia Europa responde a una política o medida entre los países proveedores con los mercados de destino o acuerdos directos entre los exportadores e importadores. Y así de esa manera incrementar la participación de dichos exportadores en el bloque de la Unión Europea.

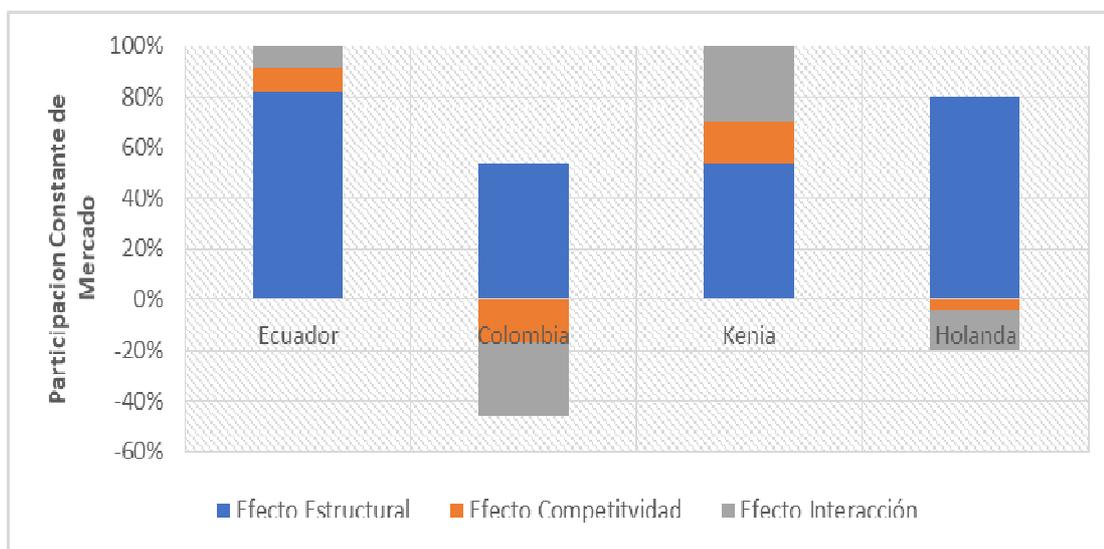


Figura 17. Análisis de Participación Constante de Mercado, 1er nivel de descomposición porcentual para el mercado de la Unión Europea (1999-2015). Elaborado por: Autor con datos tomados de UNCOMTRADE Database y el ITC Trademap Database, 2017.

En cuanto a los efectos de interacción, en el efecto interacción puro se estimó que los cambios en la participación de los exportadores a nivel mundial afectan positivamente a su participación dentro del mercado en la

Unión Europea sólo a Ecuador y Kenia, (0,1617) y (0,7173), respectivamente y negativo para Colombia y Holanda. En cambio, que la situación de una variación en la participación en el mercado de la UE-28 dado por un cambio en la demanda de ese mismo mercado revela una situación inversa al efecto anterior, ver tabla 6.

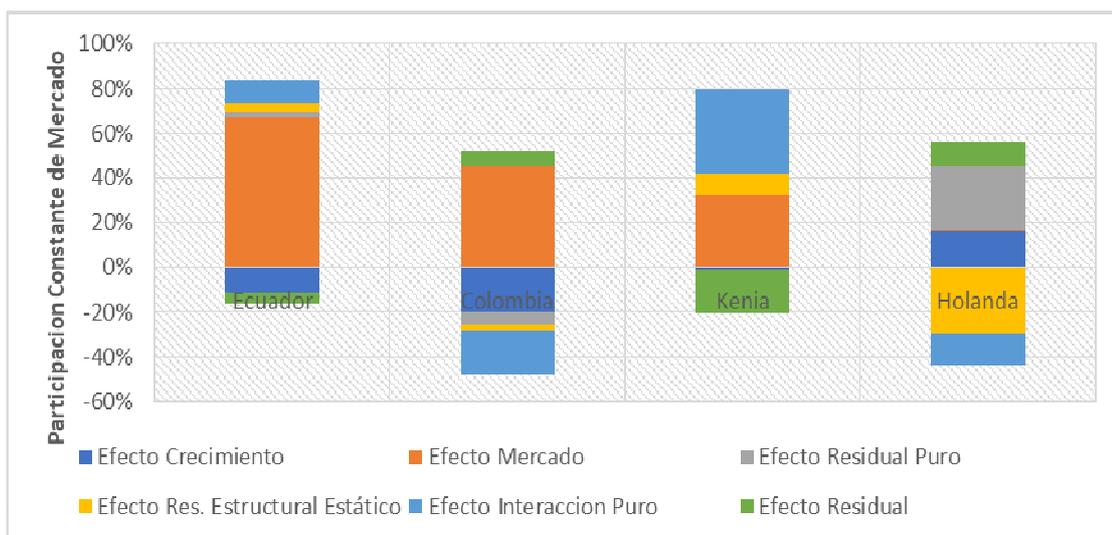


Figura 18. Análisis de Participación Constante de Mercado, 2do nivel de descomposición porcentual para el mercado de la Unión Europea (1999-2015). Elaborado por: Autor con datos tomados de UNCOMTRADE Database y el ITC Trademap Database, 2017.

## Rusia

Tabla 7. Análisis de Participación Constante de Mercado (CMS) de Exportadores de Flores hacia Rusia (99'-15') en US\$.

Primer Nivel de Descomposición	Ecuador	Colombia	Kenia	Holanda
Efecto Estructural	19289847,36	27252276	340570,3387	2497465,3
Efecto Competitividad	1230228,962	6731658,8	7659633,858	161642,98
Efecto Interacción	9824335,446	71759509	69901665,17	2189775,1
Segundo Nivel de Descomposición				
Efecto Crecimiento	-4593367,136	-23082026	-4508423,965	-69711818
Efecto Mercado	23883214,5	50334302	4848994,304	72209283
Efecto Residual Puro	518077,7375	-2507254	-92303,65106	2553584,6
Efecto Res. Estructural Estático	712151,2242	9238913	7751937,509	-2391942
Efecto Interacción Puro	145824191,2	137363899	1028316286	-7589269
Efecto Residual	-135999855,8	-65604390	-958414621,1	9779043,8
Cambio en las Exportaciones	30344411,77	105743444	77901869,37	4848883,3

Elaborado por: Autor con datos tomados de UNCOMTRADE Database e ITC Database.

El caso del mercado ruso el análisis de participación constante en el mercado (CMS), en su primer nivel de descomposición señala que todos los exportadores muestran variaciones positivas en cuanto el efecto estructural. Por lo que se esperó un aumento de las exportaciones de todos los países hacia el mercado ruso, considerando que todos mantienen su participación a nivel mundial, ver tabla 7. El efecto competitividad también se muestra positivo para todos los exportadores, registrando una mayor competitividad Kenia por sobre el resto de los demás exportadores, ver tabla 7. El efecto interacción muestra que dado un incremento de la demanda del mercado ruso todos los exportadores vieron incrementadas sus exportaciones dentro de dicho mercado, destacando particularmente Colombia, ver tabla 7.

Tabla 8. Análisis de Participación Constante de Mercado (CMS) de Exportadores de Flores hacia Rusia. (99'-15') en %.

Primer Nivel de Descomposición	Ecuador	Colombia	Kenia	Holanda
Efecto Estructural	0,718075802	0,3283383	0,0050254	1,1070203
Efecto Competitividad	0,04579599	0,0811037	0,11302429	0,0716495
Efecto Interacción	0,365716608	0,8645662	1,031457407	0,9706343
Segundo Nivel de Descomposición				
Efecto Crecimiento	-0,170990767	-0,278095	-0,066525558	-30,90029
Efecto Mercado	0,889066569	0,606433	0,071550958	32,007307
Efecto Residual Puro	0,019285745	-0,030208	-0,001362017	1,1318956
Efecto Res. Estructural Estático	0,026510244	0,1113114	0,114386307	-1,060246
Efecto Interacción Puro	5,428390444	1,6549749	15,173665	-3,364
Efecto Residual	-5,062673835	-0,790409	-14,14220759	4,3346347
Cambio en las Exportaciones	1	1	1	1

Elaborado por: Autor con datos tomados de *UNCOMTRADE Database* e *ITC Database*.

Para el segundo nivel de descomposición del análisis CMS para el mercado ruso, se observa que el efecto crecimiento fue negativo para todos los exportadores. Esto quiere decir que las exportaciones esperadas de los países en cuestión respondían no tanto a una tendencia de la demanda mundial de flores, sino más bien a una

proveniente en forma directa del mercado ruso, ver tabla 8. Luego el efecto mercado corrobora esta situación ya se observan resultados positivos y de gran magnitud para todos los países, a excepción Kenia (0,0715) ver tabla 8. Esto indicaría la baja participación que tiene dentro del mercado ruso, situación que se afirma con el índice VRE para dicho mercado.

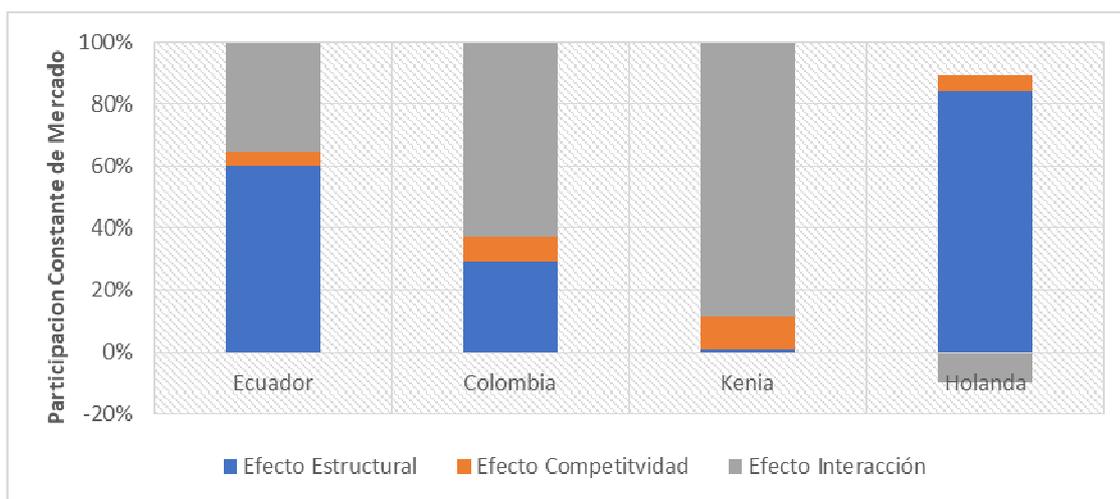


Figura 19. Análisis de Participación Constante de Mercado, 1er nivel de descomposición porcentual para el mercado de Rusia. (1999-2015). Elaborado por: Autor con datos tomados de UNCOMTRADE Database y el ITC Trademap Database, 2017.

En cuanto al efecto residual puro el indicador es positivo para Ecuador y Holanda, solamente, ver tabla 7. Este efecto se traduce en que la competitividad de las flores en Rusia se debe más a cuestiones propias de los exportadores para incrementar su participación y ventas hacia dicho mercado. Por lo cual resulta evidente él porque Holanda tiene el mayor de los resultados, (1,1318) ver tabla 8, dada su condición de primer proveedor de flores para Europa. Sin embargo, en el efecto de competitividad específica (estructural estático), a diferencia de los demás para Holanda resultó negativo, esto puede relacionarse a esfuerzos de los demás países para revertir la situación del índice anterior. Ya sea a través de acuerdos comerciales o la intensificación de sus exportaciones hacia ese destino.

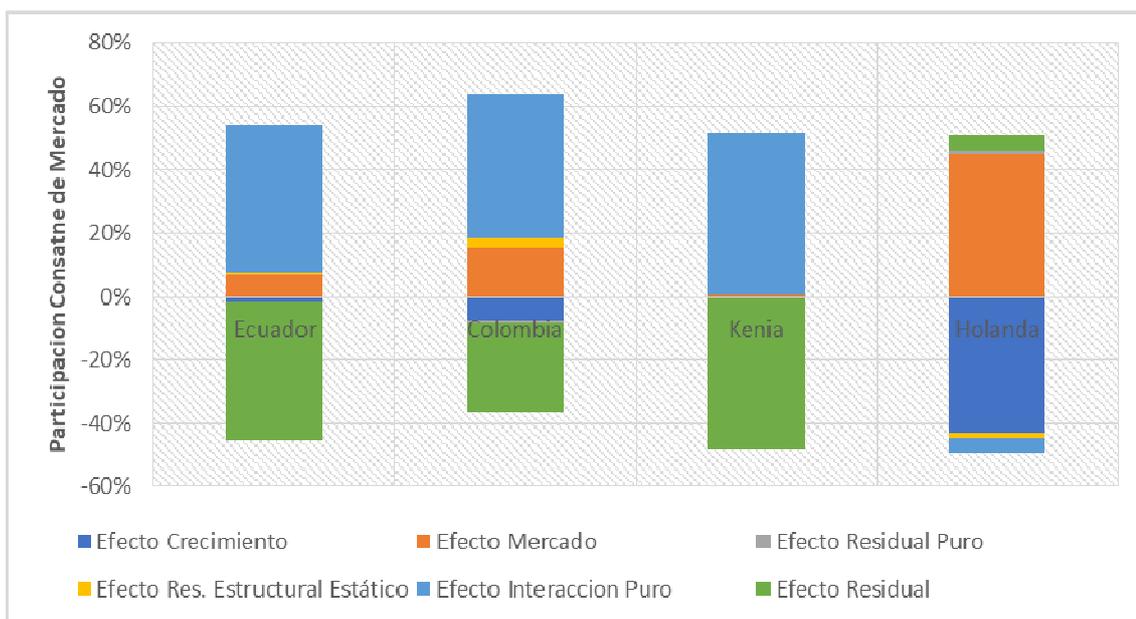


Figura 20. Análisis de Participación Constante de Mercado, 2do. Nivel de descomposición porcentual para el mercado de Rusia. (1999-2015). Elaborado por: Autor con datos tomados de UNCOMTRADE Database y el ITC Trademap Database, 2017.

Por último, el efecto de interacción puro se mostró positivo para todos, excepto Holanda. Por lo que una variación en las exportaciones mundiales sería negativa a las exportaciones holandesas en Rusia. En cambio, para el efecto residual, se muestra que de incrementarse la demanda de flores en Rusia las exportaciones holandesas serían las únicas en verse afectadas positivamente, ver tabla 8.

#### 4.4. DISCUSION

En la presente sección se hará una comparación entre los resultados obtenidos en el presente proyecto de investigación con los resultados obtenidos por otras investigaciones con temas relacionados a la exportación de productos agrícolas y primarios en los cuales se implementó igual o similar metodología. Para lo cual se hizo una recopilación resumida a manera de Metadata sobre los trabajos a comparar, de los cuales se ha tomado un total de 25 casos de estudio.

Siendo así, el trabajo de Ávila-Arce y González-Millan quienes analizan la competitividad de las fresas mexicanas para el mercado de los

Estados Unidos quienes implementan los mismos indicadores tanto el VRE como el CMS (Ávila-Arce & González-Milán, 2012). Referente a este último método el estudio recalca que los efectos de la demanda internacional de un producto no tradicional, las cuales flores también lo son para Ecuador, pueden tener repercusión sobre las exportaciones hacia un mercado específico como lo es EE. UU. a donde Ecuador también direcciona gran parte de sus exportaciones. Y aunque, a diferencia del caso mexicano para las flores ecuatorianas no exista una relación dependencia tan grande ya que en los últimos años dichas exportaciones se han enfocado en mercados como el europeo y ruso, analizados previamente. No es menos cierto, que tras el aporte negativo del efecto residual estático (competitividad) a la competitividad de las flores se esconde el poco interés que existe por intensificar y fortalecer las relaciones comerciales con país norteamericano, que de seguir así podría perjudicar la competitividad de las flores en dicho mercado.

Por otro lado, Avendaño Ruiz quien también aplico el análisis de participación constante para medir la competitividad de las exportaciones hortofrutícolas de México hacia los Estados Unidos señala que también para esta canasta de productos exportables no tradicionales, una variación en la demanda internacional tiene efectos positivos en las exportaciones hacia el mercado estadounidense (Avendaño Ruiz, 2008), esto no se cumple para el caso de la flor ecuatoriana. Ya que, es más bien el incremento de la demanda del mercado de EE. UU. (Efecto mercado) la aporta favorablemente a la variación de las exportaciones de flores del Ecuador hacia ese mercado.

Por su parte, Torres Preciado en su estudio sobre la competitividad de las exportaciones de aguacate mexicano hacia Estados Unidos, empleando de igual forma un análisis con indicadores de VRE y de CMS señala que ha sido beneficioso para el desarrollo de la industria el establecimiento de acuerdos comerciales como el TLCAN para que el producto tenga una mayor participación dentro de EE.UU (Torres Preciado, 2009). Sin embargo,

a diferencia de los trabajos anteriores un punto favorable y similar con las flores ecuatorianas ha resultado el hecho de diversificar los mercados objetivos del producto. Precisamente previendo la posibilidad de una situación de dependencia en caso de EE. UU. fuese el único comprador. Lo cual dejaría al país exportador, ya sea Ecuador o México con poco poder negociador el caso del establecimiento, modificación o renegociación de acuerdos comerciales.

Finalmente, se puede señalar que, con ánimos de mejorar los resultados de los análisis de competitividad de exportaciones, fuente vital para el crecimiento de economías en vías de desarrollo como Ecuador.

### Metadata sobre Trabajos Similares

Nº	AUTORES	TÍTULO DEL TRABAJO	METODOLOGÍA	RESULTADOS	POTENCIALIDADES	LIMITACIONES	AÑO
1	Avendaño Ruiz, Belem Dolores	Globalización y competitividad en el sector hortofrutícola: México, el gran perdedor.	Análisis de Participación Constante de Mercado (CMS)	Se observó que todos los países mostraron un incremento en sus exportaciones por un aumento en la demanda, excepto Ecuador. Aunque en los efectos de 1er nivel todos los países registraron variaciones positivas y en el caso de los efectos de 2do nivel también se registraron variaciones positivas para todos, sin embargo México posee una situación de privilegio al ser el mayor exportador en casi todos los productos estudiados.	Dada la metodología empleada el estudio permite revisar de una manera detallada la composición de cada uno de los factores que inciden en la competitividad que el producto de un país puede tener dentro de un determinado mercado.	El estudio hizo uso de distintas fuentes para conformar las bases de datos requeridas para el análisis CMS, cuestión que de no tener el debido cuidado puede afectar los resultados de la investigación	2008
2	Ávila-Arce Adanelly, González-Millán David de Jesús	La Competitividad de las Fresas Mexicanas en el Mercado Nacional, Regional y EE.UU.	Ventaja Relativa de Exportaciones (VRE)  Participación Constante de Mercado (CMS)	El estudio señala que las fresas mexicanas han ido perdiendo competitividad en el mercado EE.UU. A pesar de ser su principal exportador desde 1997.  El análisis de primer nivel muestra un incremento en la demanda de fresas a incidido positivamente en su producción y exportación, en tanto que el segundo nivel de análisis deja ver la importancia que tiene el mercado de EE.UU. para las fresas mexicanas	El análisis de VRE demostró la existencia de una fuerte estacionalidad en la exportación de fresas hacia el mercado de EE.UU.  Permite observar el efecto de la demanda internacional del producto sobre la demanda existente dentro de mercados más específicos (EE.UU) y como esta afecta la competitividad del producto.	El estudio no determina con exactitud las causas de la pérdida de competitividad de las fresas mexicanas hacia EE.UU., sin embargo muestra que la presencia de otros competidores afecta negativamente al desempeño mexicano.	2011
3	Omaña Silvestre, Jose Miguel; et al	Competitividad de la Carne de Ganado Bovino entre los países miembros del TLCAN 1997-2008	Participación en el Mercado Mundial (PMij)  Tasa de Penetración de las Importaciones (TPI)  Coeficiente de Ventaja Compartiva Revelada (CVCR)  Producción Expuesta a la Competencia (PEC)	Por valor las exportaciones de carne bovina aumentaron su competitividad al verse aumentado ligeramente su participación en el mercadomundial si se comparan los primeros años del estudio con los finales.  La competitividad mexicana mejoró un 22,5% y 29,3% en cantidad y valor respectivamente, dentro del mercado EE.UU. Caso contrario fue el de Canadá que perdió 26,3% y 34,65 % en los mismos terminos.  Para los primeros años el análisis para EE.UU. Tuvo un TPI promedio de 0,94% y al final un 0,31% lo que implica un aumento de la competitividad. Similar situación presentó México 2,26% a 0,48%.  De los miembros del TLCAN el país que muestra una mayor exposición de sus exportaciones es Canadá. Por su parte aunque México mostró el mayor nivel competitividad al inicio del estudio finalmente pasó de un 226,15% a un 48,26%.	Dentro del estudio, el análisis (Pmij) México mostró un incremento el periodo inicial (97-99) con el final (06-08) la situación fue inversa para Canadá y USA. Situación que se reforzada por el (CVCR) donde EE.UU. Y Canadá experimentaron ligeras disminuciones. Sin embargo el único país que registra una menor exposición a su producción dentro del estudio fue Canadá, con lo que podría sostener su competitividad en el largo plazo.	Para que los resultados mostrados por los indicadores empleados en este estudio tengan un mayor impacto y relevancia, los países en cuestión deben tener flujos intensivos de comercio ( como lo es el caso del TLCAN)	2014

Nº	AUTORES	TÍTULO DEL TRABAJO	METODOLOGÍA	RESULTADOS	POTENCIALIDADES	LIMITACIONES	AÑO
4	Medina-Albaladejo, Francisco Jose; et al	Mercado Mundial de Vino y la Competitividad de los países del Hemisferio Sur, 1961-2010	Indice de Ventaja Comparativa Revelada (VCR)	Los países europeos conservan ventajas comparativas dentro del mercado de vinos a nivel mundial. Sin embargo los países que constituyen el grupo del Nuevo Mundo han ido incrementado su competitividad desde los 80's	El estudio señala los factores que inciden las variaciones en cuanto a competitividad del Vino se refiere. Factores como las estrategias productivas y comerciales, precios competitivos, políticas en favor del sector. El trabajo también señala que los hábitos de consumo con respecto al producto han cambiado, países con un consumo tradicional han ido disminuyendo su demanda, en cambio en países emergentes su demanda va en aumento	El estudio no hace mención sobre las posibles estrategias a tomar dentro del ámbito de como podrían las empresas exportadoras de vino hacer frente a un mercado global cada vez más exigente. Resultaría útil abarcar el ámbito de la internalización de las empresas, así como también las condiciones de los mercados de consumo.	2014
5	Cerda Arcadio; et al	Determinantes de la Competitividad de las Exportaciones de Uva de Mesa Chilena, 1984-2004	Método de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) para el Índice (VCRv)	El modelo analizado permite inferir que el sector de frutícola en donde se ubican las uvas de mesa es un mercado con un nivel de competitividad cada vez mayor con alto nivel de fluctuaciones lo que demanda más recursos y esfuerzos de los competidores para permanecer en el mercado	El modelo estimado es potente al determinar una relación positiva entre el tipo de cambio y el PIB, lo que sugiere que un incremento en estas variables la competitividad de la uva de mesa se verá afectada positivamente	El acceso a la información acota el tiempo de la data a no más de 20 años, por lo que el número óptimo para analizar el modelo. Falta de información sobre ciertos factores restringió la selección de variables para el modelo. Además se optó por hacer una comparación solo entre los principales exportadores al no contar con la data a nivel mundial.	2011
6	Ríos Flores, Jesús Armando; Castillo Arce, Miriam Liliana	La competitividad de la carne fresca de res mexicana en el mercado estadounidense	Indice de Ventaja Comparativa Revelada (VCR), Participación Constante de Mercado (CMS)	El Índice VRE muestra que la carne de res mexicana aun no es competitiva en el mercado de EE.UU. Aunque muestra una tendencia creciente que indica al parecer el desarrollo de esta ventaja en años venideros.	El análisis realizado en el estudio permitió determinar que la competitividad de las exportaciones de carne de res están estrictamente ligadas a su productividad y que la reducción en la participación mexicana se debe más a un cambio en gusto de los consumidores que la presencia de otros competidores.	Para obtener resultados más detallados sobre la competitividad del producto debería hacerse un estudio integral conjuntamente con el sector primario, así como revisar la cadena de valor para obtener más específicos sobre la competitividad del producto.	2015

Nº	AUTORES	TÍTULO DEL TRABAJO	METODOLOGÍA	RESULTADOS	POTENCIALIDADES	LIMITACIONES	AÑO
7	Contreras-Castillo, José María	La Competitividad de las Exportaciones Mexicanas de Aguacate: Un Análisis Cuantitativo	Indice de Ventaja Comparativa Revelada (VCR), Participación Constante de Mercado (CMS)	Dentro del análisis CMS el 1er nivel descomposición el efecto de competitividad muestra un signo positivo con una magnitud considerable para México sobre pasando incluso al de sus exportaciones totales. El 2do nivel de descomposicion a traves de cada uno de los efectos se observa que de manera general México se ha beneficiado del crecimiento mundial en cuanto la competitividad de su aguacte, sin embargo esto no se ha podido concretar para mercado s especificos como el francés, por ejemplo.	El estudio muestra una asociacion directa entre el crecimiento de las exportaciones de aguacate mexicano con la competitividad de otros paises. Asi como de ventajas competitivas como: bajo costo de mano de obra, mejores condiciones naturales, mejoramiento en tecnicas de producción y en la calidad del producto.	Las ventajas comparativas mostradas en el estudio según el indice VCR no son suficientes para mantener la competitividad dentro de mercados particulares como el francés. Además se hace necesario que el análisis abarque ambitos como los costos de transacción o marketing para obtener mejores resultados.	1999
8	Dyadkova, Marina; Momchilov, Georgi	Constant Market Shares Analysis Beyond the Intensive Margin of External Trade	Participación Constante de Mercado (CMS)	Aplicando un margen extensivo al análisis de CMS se obtuvo que los flujos comerciales de las economias mas desarrolladas han exhibido un crecimiento menor al promedio en la ultima decada, y estan recibiendo la presipon de economias emergentes que han ido mejorando su participacion en el mercado internacional.	El trabajo añade una vision nueva y fresca al enfasis sobre los flujos o margenes comerciales intensivos, que normalmente son el objeto de estudio del análisis CMS. Con lo que se brinda una perspectiva diferente sobre las causas o componentes que afectan la participación de un producto o determinados productos dentro de un mercado especifico al que se exporte.	El estudio no presenta los factores que inciden en la competitividad determinada según la metodologia empleada. Con lo que asi determinar con mayor presicion cuáles son las medidas que los exportadores emplean para mejorar su rendimiento al momento de exportar.	2014
9	Málaga, Jaime; Williams, Gary	La Competitividad de México en la Exportacion de Productos Agrícolas	Indice de Ventaja Comparativa Revelada (VCR)	El estudio registra un cambio en la participación negativo de los productos agrícolas mexicanos en el mercado de EE.UU. a través del tiempo. Ya que desde la vigencia del TLCAN la maxima participacion se alcanzó en 1990 con 75% y llego a 55% en 2004 en este segmento.	El análisis sobre el desempeño de los principales productos de exportación agrícolas mexicanos hacia EE.UU. Señala que es necesario invertir más para el incremento de la productividad , y por ende de la competitividad, de los productos estudiados. Sin embargo existen ciertos productos que han sido capaces de recuperar su participación ( tomates y pepinos) y otros la han aumentado ( cerveza-malta)	El estudio se encuentra delimitado, como es tradicional en el caso mexicano, al mercado de destino con mayor flujo comercial (EE.UU.). Resultaria interesante añadir un comparativo con otros mercados para analizar la competitividad global, incluso más desagregada, de las exportaciones agrícolas mexicanas	2010

Nº	AUTORES	TÍTULO DEL TRABAJO	METODOLOGÍA	RESULTADOS	POTENCIALIDADES	LIMITACIONES	AÑO
10	Carrera Chavéz, Bejamín; Bustamante Lara, Tzatzil Isela	¿Es la ganadería bovina de carne una actividad competitiva en México?	Indice de Vollrath, Ventaja Competitiva Revelada Aditiva, Apertura Comercial, Indice de Exportaciones e Indice de Autosuficiencia	El Índice de Balassa reveló que entre (85'-91') el modelo de sustitución de importaciones incrementó la competitividad de la ganadería bovina mexicana. El Índice de Vollrath marcó una tendencia de creciente durante todo el periodo de análisis solo el 94' y 04' mostraron una posición favorable por situaciones ajenas a la industria mexicana de la carne. El VCRA reveló un comportamiento similar al de Vollrath, es decir decreciente en competitividad durante todo el estudio. El Índice de Apertura Comercial posterior a la reunión del GATT en 86' y el TLCAN en 94' se mostró creciente. El IEI marcó una tendencia decreciente para el sector. El Índice de Autosuficiencia se redujo luego del GATT del 86' con periodos excepcionales la tendencia marcó un decrecimiento de la competitividad.	El estudio pudo determinar que la constante pérdida de competitividad responde cuestiones estructurales del sector ganadero bovino y que las excepciones donde se evidenció competitividad positiva fue por cuestiones coyunturales o circunstanciales.	Si bien el estudio pone en evidencia la situación presente del sector, su propuesta para la mejora de la competitividad ganadera bovina se limita al detalle de los factores sobre los cuales se debe intervenir para lograr esa mejora, así como el desarrollo de nuevas investigaciones tomando esta como posible punto de referencia.	2013
11	Saboinne, Asta	Lithuanian Export Competitiveness : Comparison with other Baltic States	Indice de Ventaja Comparativa Revelada (VCR).	El índice muestra que Lituania posee ventaja competitiva sobre diversas categorías de productos, muy por encima de los países Bálticos. La competitividad para la mayoría de los productos pertenecientes a la línea de productos tradicionales, para el caso de los países Bálticos, se mantuvo constante en valores positivos a lo largo del periodo de estudio. Sin embargo para el caso de industrias más sofisticadas, como el caso de la farmacéutica, Lituania ha estado perdiendo ligeramente competitividad en comparación con los países bálticos.	El Índice empleado dentro del estudio probó ser muy potente a la hora de analizar la competitividad de un país de manera sectorial o de industrias a nivel de alta agregación. Demostrando que en cuanto a industrias con baja y mediana intensidad tecnológica Lituania es altamente competente en comparación con los países bálticos, la situación se revierte si hablamos de industrias altamente intensivas en tecnología.	Aunque el estudio detalla con claridad la competitividad por industrias según el empleo en tecnología que tengan no señala posibles formas en las dicha situación pueda revertirse, aunque básicamente esto implicaría asumir altos costos en cuanto al desarrollo de investigación científica, tecnológica y educación en las mismas áreas.	2009
12	Copiabianco Uriarte, María	Competitividad Exportadora española del tomate en el mercado europeo	Participación Constante de Mercado (CMS)	En el 1er nivel de descomposición del CMS todos los países en estudio mostraron un efecto estructural positivo por lo que a mayor demanda todos los países del EU.28 incrementaron sus ventas, así como el resto de efectos. Para análisis de 2do nivel los efectos relacionados con la demanda del mercado hacia el producto de exportación fueron en su mayoría positivos para todos los competidores, salvo España.	El trabajo muestra ser adecuado a la hora de describir los factores que intervienen sobre las variaciones, y la respuesta que se tiene por parte de la demanda europea, de la exportación de tomates españoles. Además, de considerar una comparación dentro del mismo análisis sobre 2 momentos diferentes de la realidad de la industria española.	Los resultados del estudio ser verían reforzados de mejor manera si, se lo constatará con los resultados de otros indicadores. Para que, de manera conjunta se pueda visualizar la situación dentro de un panorama más amplio, desde el cual podrían soluciones integrales a la baja competitividad de las exportaciones de tomate español en la Unión Europea.	2016

Nº	AUTORES	TÍTULO DEL TRABAJO	METODOLOGÍA	RESULTADOS	POTENCIALIDADES	LIMITACIONES	AÑO
13	Widodo, Tri	Market Dynamics in the EU, NAFTA, North East Asia and ASEAN: the Method of Constant Market Shares (CMS) Analysis	Participación Constante de Mercado (CMS)	Cada región y país en estudio mostró una relación positiva en cuanto al efecto del incremento de la demanda mundial de bienes sobre su desempeño exportador. Dejando como resultado del 90'-95' que las exportaciones de EU-28 se incrementaron en 57,2%, 64,7% en el de Norte de Asia, 41,4% en ASEAN, y la región del TLCAN 68,3%,	El trabajo hace una combinación de dos enfoques de la metodología CMS con lo cual al complementarlos se desarrolla un nuevo enfoque del mismo el cual describe un nuevo grupo de efectos que buscan dar una comprensión interesante del porque las variaciones en las exportaciones de los mercados en estudio.	La propuesta para el análisis de participación constante en las exportaciones presentados en el estudio si bien resulta innovadora, se hace necesario comprobar la efectividad de sus resultados replicando en estudios similares o de análisis con mayor nivel desagregación para corroborar si los resultados no son susceptibles a dicha condición.	2010
14	Avendaño Ruiz, Belem Dolores; Acosta Martínez, Ana Isabel	Midiendo los Resultados del Comercio Agropecuario mexicano en el contexto del TLCAN	Consumo Aparente (CA), Índice de Especialización Comercial (IEC), Participación Constante de Mercado (CMS)	El estudio muestra que la participación de los productos de exportación mexicanos, analizados en este estudio de manera generalizada mostraron una tendencia decreciente en cuanto a su demanda, participación y competitividad dentro del mercado de EE.UU. Para el periodo 1990-2007.	El análisis de participación constante de mercado (CMS) permite la identificación de las principales causas de la pérdida de competitividad de las exportaciones agropecuarias dentro del acuerdo del TLCAN. Indicando que el 60% de su oferta exportadora para esos productos pierden competitividad a causa de nuevos entrantes.	El estudio no realiza una evaluación sobre las posibles soluciones y los efectos que estas tendrían sobre la competitividad en cuanto a la exportación de productos agrícolas hacia el TLCAN se refiere.	2008
15	Valenciano, Jaime de Pablo; Giacinti Battistuzzi, Miguel Angel	Competitividad en el comercio internacional vs Ventajas Comparativas Reveladas (VCR): ensayo sobre exportaciones de manzanas de América del Sur	Ventajas Comparativas Reveladas (VCR), Índice de Competitividad de Comercio Exterior (ICCE),	El índice VCR muestra que la posición de exportación de manzanas a nivel mundial comparado con el total de frutas exportadas el mundo, los países sudamericanos, sobre todo Chile, es bastante alentadora y muestra un alto nivel de competitividad. Sin embargo existen países como Brasil que tienen grandes niveles de producción pero, la destinan mayoritariamente para consumo interno o, como el caso Argentino que se está trasladando de las exportaciones de manzanas a la exportación de peras.	El índice (VCR), el de competitividad de los países y el (ICCE) muestran ser herramientas eficaces y eficientes en cuanto a la determinación del nivel de competitividad	Si bien en el estudio se plantean su implementación hubiese resultado interesante el efecto que los costos de producción tiene sobre la competitividad en las exportaciones del producto, las limitaciones en cuanto a disponibilidad de información no permiten hacer uso de dichas herramientas.	2011

Nº	AUTORES	TÍTULO DEL TRABAJO	METODOLOGÍA	RESULTADOS	POTENCIALIDADES	LIMITACIONES	AÑO
16	Munguía Vázquez, Gabriela; et al.	La competitividad de los productos textiles mexicanos en el marco de la Alianza del Pacifico, 1980-2014	Indice de Balanza Flujo (IBF) , Participacion Constante del Mercado (CMS)	El estudio revela la no existencia de ventajas compartivas reveladas en cuanto a la exportacion de productos mexicanos textiles hacia la alianza del pacifico, lo indica una perdida de competitividad. En cuanto el indice CMS en el 1er nivel de descomposición se revela que una variación en la cantidad demandada se tradujo en un incremento de las exportaciones textiles dentro del periodo de estudio. Por lo que existe una apertura a este tipo de productos dentro del mercado estudiado.	El análisis planteado en el estudio es preciso al determinar que el incremento presentado en las exportaciones textiles mexicanas a nivel del mercado referencia y mundial obedecen a un incremento en la competitividad de los mismos.	El estudio no plantea posibles medidas que permitan que la competitividad del sector textil pueda desarrollarse e incrementar su competitividad de manera estructural. Así como llevar el análisis a un nivel de deagregacion más detallado para mejores resultados con miras de hacer una comparación con otros mercados.	2015
17	González Pandiella, Alberto	A CONSTANT MARKET SHARE ANALYSIS OF SPANISH GOODS EXPORTS	Participación Constante de Mercado (CMS)	El estudio revela que durante el 1er período análisis(95-07) las exportaciones crecieron a la con las exportaciones mundiales, pero durante el 2do período (08-11) el creciemeinto de las exportaciones esapañolas estuvo por debajo de la tasa mundial, por una perdida de competitividad y una situacion negativa revelado por efecto estructural.	El uso de la metodología CMS permite un análisis sobre los patrones especilización de las exportaciones españolas con lo cual se pueden obtener resultados mpas interesantes	El estudio deja no responde a la interrogante planteada de que podría hacer España para mejorar la competitividad de sus exportaciones. Considerando, que sus flujos comerciales son más intensivos hacia países con una baja tasa de crecimiento demográfico y con productos que muestran un crecimiento negativo.	2015
18	Torres Preciado, Victor Hugo	La Competitividad del aguacate mexicano en el mercado estado unidense.	Ventaja Relativa de Exportacion (VRE), Participacion Constante de Mercado (CMS)	La evolución positiva del VRE sobre las exportaciones de aguacate hacia EE.UU. Es reflejo de una politica de apertura comercial hacia ese producto mexicano ( a partir del 96) lo que le ha permitido ser más competitivo. En cuanto al análisis CMS el 1er nivel de descomposición denota que todos los países expermentan un incremento de las exportaciones por un incremento en la demanda del aguacate por parte de los mercados. En el 2do nivel de descomposición si bien tambien se muestra que la mayoría de indices son positvos, el efecto mercado al ser negativo para México denota la existencia de diversificación del mismo	El estudio indica a través de los resultados obtenidos por el efecto crecimiento que la diversificacion de las exportaciones resulta en una buena medida para mantener la competitividad de manera global y evitar exponerse a riesgos como la dependencia a un solo mercado.	El estudio no señala cuales serian las posibles soluciones para el fortalecimiento del encadenamiento productivo del aguacate mexicano miras al fortalecimiento de sus ventajas comparativas, lo cual le permitira tener una mayor competitividad.	2009

Nº	AUTORES	TÍTULO DEL TRABAJO	METODOLOGÍA	RESULTADOS	POTENCIALIDADES	LIMITACIONES	AÑO
19	Jaime Meuly, Rosalina; et. Al	La Competitividad en la Exportación de Espárragos Sonorense hacia Estados Unidos en el Marco del TLCAN	Indice de Ventajas Comparativas Reveladas (IVCR)	Los resultados indican que a lo largo del período la demanda de espárragos, en lo que respecta al mercado EE.UU., se incrementó de manera que la exportaciones mexicanas se vieron afectadas positivamente, en cambio el índice (IVCR) no mantuvieron un nivel de competitividad sostenido en el tiempo.	El estudio determina a través de las herramientas de análisis que una de los factores de la competitividad de los espárragos mexicanos es alta calidad, atribuida al cuidado que se tiene en las etapas de producción, con lo que ciertamente competidores (como EE.UU.) importan su producción para luego reexportarla	El estudio detecta que dentro de la competitividad del espárrago mexicano se tiene un factor limitante en cuanto estrategias de producción que le permitan fijar precios favorables para los productores y exportadores, como también la capacidad de diversificarse a otros mercados.	2015
20	Observatorio Vintivinícola Argentino	Competitividad de las Exportaciones de vino argentino en los principales mercados 2001-2015	Indice de Ventaja Comparativa (IVCB), Indice de Ventaja Comercial Revelada (IVCR), Indice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCRV)	El estudio muestra que la competitividad mundial las exportaciones vintivinícolas argentinas es positiva durante el periodo de la investigación.	El estudio lograr identificar que debido a la alta demanda que tiene el vino argentino en los últimos años cada vez se acerca más a los países líderes de la industria.	Si bien el estudio determina la posición competitiva del vino argentino para los periodos señalados, no lo identificar cuales son las factores o las causas que intervienen principalmente en el rendimiento de las exportaciones de vino argentino.	2016
21	Feitó Madrigal, Duniesky; Portal Boza, Malena	La Competitividad en las exportaciones de papaya de México: análisis cuantitativo	Indice de Ventajas Reveladas de Exportaciones (VRE) y Participación Constante de Mercado (CMS)	De acuerdo con el índice VRE durante el periodo de estudio el índice fue positivo tanto para México como para Belice, aunque para México se marca una tendencia a la baja a a partir de 2004. En cuanto al análisis CMS en el 1er nivel descomposición los efectos resultaron positivos para todos los países, siendo mayor para México. Sin embargo en el 2do nivel de descomposición el efecto residual (del ef. competitividad) mostro resultados negativos para México.	El estudio demostró que México tiene grandes capacidades para la producción de frutas tropicales. Considerando su localización, geografía y los convenios comerciales para poder ingresar a mercados como EE.UU.	El estudio identifica la existencia de deficiencias en cuanto a la cadena de distribución que tiene el producto desde etapas fundamentales en el proceso producción. Como su cultivo.	2013
22	Picardi, Susana; et. Al.	Competitividad de las exportaciones de carne vacuna de Argentina durante el período 1996 - 2007 Análisis comparativo con Brasil	Participación en el Mercado Internacional (PMI), Coeficiente de Ventaja Comparativa Revelada (VCR), Tasa de Penetración de Importaciones (TPI), Indice de Exportaciones Netas ( IEN)	El índice PMI muestra que a pesar de la recuperación de la competitividad de las exportaciones argentinas postcrisis del 2001. la posición de liderazgo en latinoamérica es de Brasil. El Coeficiente de (VCR) refuerza la posición ya antes mencionada que si bien la carne argentina es competitiva todavía dista de los 2 primeros. En cuanto a los 2 últimos indicadores si bien muestran valores muy mínimos, el caso de la exposición a las importaciones es mayor para Argentina que para los otros países.	dentro del estudio, el análisis (Pmij) México mostro un incremento el periodo inicial (97-99) con el final (06-08) la situación fue inversa para Canadá y USA. Situación que se reforzada por el (CVCR) donde EE.UU. Y Canadá experimentaron ligeras disminuciones	El estudio revela que los resultados obtenidos por los indicadores estuvieron fuertemente influenciados por las políticas públicas tomadas durante el periodo de análisis lo que demuestra que con los resultados no fueron los mejores tomando en cuenta las capacidades que el país tiene para desarrollarse en este sector.	2011

Nº	AUTORES	TÍTULO DEL TRABAJO	METODOLOGÍA	RESULTADOS	POTENCIALIDADES	LIMITACIONES	AÑO
23	Weimar, Holger; et al.	Competitiveness Analysis of the II European Forest Sector Outlook Study (EFSOS II)	Participación Constante de Mercado (CMS)	Para el período de estudio (93-08) el incremento de las exportaciones mundiales fue más del doble (101 B USD a 254 B USD) en cambio que para Europa fue mas del triple ( 41 B USD a 148 B USD). En el caso de la tasa anual de crecimiento el promedio mundial fue de 6,3% y para Europa fue de 8,5%.	Los efectos del segundo nivel descomposición del análisis CMS permiten observar la contribución real de cada uno de los efectos sobre la variación en las exportaciones de cada uno de grupos de países y productos analizados, donde el efecto competitividad tiene relevancia, siendo este negativo en los casos de algunos países.	El estudio al combinar la metodología CMS con una agrupación de productos y regiones no permite hacer comparaciones sobre los niveles de competitividad de cada uno de los productos ente los países objeto de estudio.	2011
24	Valencia Sandoval, Karina	Competitividad de las exportaciones de café de Colombia, Guatemala y México hacia el mercado estadounidense (2001-2014)	Cuotas de Exportacion e Imporacion	El estudio de participacion revela una perdida por parte de Guatemala, Colombia y México, sin embargo el primero conserva una mayor participacion a nivel mundial	Permite determinar el nivel de aporte de un determinado producto de una economia hacia mercado, similar un indice de penetracion comercial	Se debe detallar que tipo de producto que se esta analizando, para que el indicador (cuota) sea apropiado	2016
			Indicador de grado de especializacion de Balassa	Colombia mantiene el primer lugar en exportaciones a EE.UU. Le siguen Guatemala y México para el mismo destino	Permite identificar que tan desarrollado esta un producto o canasta exportadora de un pais dentro de un determinado mercado	Al ser el rango del indicador de cero al infinito , resta un poco de objetividad al momento de hacer comparaciones con otros países a no ser que se determine un 100% de especializacion.	
			Indicador de Comercio Intraproducto	Los tres países estan enfocados hacia EE.UU. Y aunque no mostraron ventajas comparativas y la competitividad ,en los ultimos periodos Mexico y Guatemala se mantuvieron constantes	Gran utilidad a la hora de explicar las ventajas entre dos socios comerciales	Su analisis tiene mayor utilidad mientras mas desgado sea el producto a analizar	
25	Sánchez y Lagarda	Competitividad de las exportaciones de chile seco mexicano	Ventaja Relativa de Exportaciones de Vollrath	Se observa la tendencia de las exportaciones de chile seco con otros productos agropecuarios y la competitividad de los principales competidores	Facilita la comparacion en cuanto al analisis de tendencias de competitividad sobre un producto (sobre todo agricolas) de diferentes exportadores a un mismo mercado	Los resultados del indice podrian verse afectados por el grado de flujo comercial que tengan las economias que se esten analizando	2015
			Participación Constante de Mercado	Los efectos de 1er nivel muestran que el aumento en la demanda a favorecido a todos los países exportadores, excepto India. Los efectos de 2do nivel resultan favorables para todos los países pero, mucho más México por se parte del TLCAN	Permite observar que tan competitivo es un producto en especifico dentro de un mercado particular (referencia) versus los competidores más cercanos ( el estandar ) , a traves del efecto competitividad vizualizando las variaciones del mismo.	Seleccionar periodos muy extensos para analisis hace que la efectividad de los resultados de los efectos ( por ejemplo: Ef. Competitividad) se pierda. Por lo que es mejor trabajar en periodos cortos	

#### 4.5 PROPUESTA DE ACCION

Dado el análisis de la situación actual de la competitividad de las exportaciones de flores ecuatorianas en el mundo se plantean las siguientes

propuestas de acción con el objetivo de propender a la mejora de la competitividad de las flores nacionales frente a sus competidores más cercanos.

Promover y concretar de un tratado de libre comercio o acuerdo comercial similar con cada uno los mercados destino de las flores nacionales. En donde se considere la partida (0603 según el Sistema Armonizado de la OMA) correspondiente a las flores. Ya que, se ha demostrado que, en el caso de las flores colombianas, sobre todo en el mercado estadounidense, que este tipo de acuerdos repercuten de manera positiva y directa en la participación y competitividad que puede tener un producto dentro de un mercado.

Con esto se busca que la participación no decaiga tras la aparición de otros competidores, que podrían desplazar la participación ecuatoriana en los mercados específicos y a nivel global. Lo cual debe lograrse un trabajo que reduzca dicho riesgo, de manera conjunta tanto con el sector privado florícola y las instituciones públicas pertinentes a esta actividad económica. Podría tomarse como ejemplo el clúster para desarrollo agrícola y forestal creado en Holanda, "El Valle de la Semilla". Con lo cual se constituya un círculo virtuoso que permita incrementar la competitividad de las exportaciones de flores ecuatorianas. También se propone el desarrollo de un grupo de indicadores estandarizados, tomando como referencia a los empleados en este trabajo de titulación. Ya que si bien la competitividad en exportaciones es un tema del cual se habla mucho en economía internacional, no se cuenta con herramientas de análisis estandarizadas, sobre todo para el sector primario y/o agrícola, con los cuales se puedan hacer evaluaciones categóricas sobre la situación de cada uno de los sectores y que a la vez los resultados de esas evaluaciones puedan ser fácilmente comparables. Ya que existe una gran diversidad de indicadores lo cual dificulta el mencionado propósito.

## 5. CONCLUSIONES

Las exportaciones son un factor clave para el crecimiento económico de países en vías de desarrollo como el nuestro. Más aun considerando que Ecuador tiene una economía dolarizada y que como tal uno de los pilares fundamentales para sostener el sistema de pagos de la economía es a través de la captación de divisas (dólares). En donde las exportaciones son su mayor fuente de captación. Este estudio hace una evaluación de la condición presente del único de los productos exportables del país que hace una contribución significativa a la balanza comercial no tradicional del Ecuador. Y que, por tanto, era meritorio atender.

El análisis de competitividad en exportaciones realizado a través de metodología ventaja revelada de exportaciones y participación constante de mercado de acuerdo con la revisión de literatura, a pesar de ser métodos no tradicionales, han venido siendo ampliamente utilizados en los estudios más recientes en cuanto a competitividad de exportaciones en productos primarios o agrícolas, se refiere. Como señaló en los anteriores apartados de este estudio.

Al momento de seleccionar las variables y datos a emplear en el desarrollo del estudio, se optó de acuerdo con la metodología, el uso de datos concernientes a los flujos comerciales (exportaciones) tanto totales como del producto específico (flores) de cada uno de cada uno de los países exportadores hacia cada uno de los mercados objetivos. Datos los cuales, fueron tomados de bases datos estandarizadas internacionalmente, para evitar cualquier posible distorsión de la realidad en los resultados.

Los resultados del estudio indican a nivel global que la competitividad de las flores ecuatorianas durante el periodo de análisis (1999-2015) dentro del mercado mundial, Ecuador se ha mantenido casi con las mismas

ventajas en exportaciones de flores 4,12 en 1999 y 4,64 en 2015, siendo ocupado el primer lugar por Kenia que pasó de un índice VRE de 4,41 en 1999 a 5,85 en 2015. Y en cuanto, términos absolutos y relativos quien tuvo las flores más competitivas durante todo el periodo de estudio también fue Kenia. Con un efecto de competitividad de 187909 (Miles de USD) y (0,3174) explicado mayoritariamente por el efecto específico de mercado (0,3176). Mientras que Ecuador solo tuvo un efecto competitividad de 11883,49 (Miles de USD) y (0,0972) explicado principalmente por su competitividad específica (0,0929).

En los demás casos de los mercados específicos el liderazgo de las flores kenianas se mantiene a excepción del mercado norteamericano donde Colombia se muestra como líder único con un promedio de 6,61 puntos en cuanto al índice VRE. Dejando a Ecuador segundo lugar en el mercado de los EE. UU y UE-28. En Rusia Ecuador ocupa el tercer lugar.

Por lo que el estudio concluye que si bien la posición de Ecuador es segunda a nivel global y similar en los mercados objetivos la situación de la competitividad de la flor ecuatoriana no es la ideal. Ya que, de mantenerse el mismo nivel de ventajas reveladas, las exportaciones y la participación de flores podría decaer lo que se traduciría en la pérdida de una gran fuente de ingresos por exportaciones no tradicionales.

## **6. RECOMENDACIONES**

Dada la importancia que tienen las exportaciones de flores al ser el principal producto de exportaciones no tradicionales se hace necesario la implementación de acciones que estimulen a que el sector mejore su competitividad a nivel global y en los mercados específicos con el fin de pueda captar mayor cantidad divisas que favorezcan al crecimiento de la economía nacional y el sostenimiento de la dolarización.

Como recomendaciones finales se espera que este trabajo de investigación sirva de referencia para futuros estudios más pormenorizados sobre la competitividad de las exportaciones del sector. También como una base o fundamentación académica al momento de plantear políticas económicas y sobre todo comerciales y referentes al desarrollo de las potencialidades del sector florícola, las que busquen aunar esfuerzos por la mejora de este importante sector de la economía ecuatoriana.

## 7. REFERENCIAS

- African Farming. (2013, junio 17). Kenya's blossoming flower sector targets new markets. Recuperado a partir de <http://www.africanfarming.net/crops/horticulture/kenya-s-blossoming-flower-sector-targets-new-markets>
- Aguirre Vinueza, M. (2010). Las consideraciones ambientales-laborales internacionales y su influencia en el proceso productivo del sector florícola del Ecuador. Recuperado 10 de julio de 2017, a partir de [http://www.puce.edu.ec/economia/docs/disertaciones/2001/2001\\_aguirre\\_vinueza\\_maria\\_cristina.pdf](http://www.puce.edu.ec/economia/docs/disertaciones/2001/2001_aguirre_vinueza_maria_cristina.pdf)
- Ahmadi-Esfahani, F. Z., & Stanmore, R. g. (1995). Quality Premiums for Australian Wheat in the Growing Asian Markets. *Australian Journal of Agricultural Economics*, 38(3), 237-250. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8489.1995.tb00588.x>
- Arcos Sandoval, C. (2011). Estudio sobre la incidencia de los costos y políticas del transporte aéreo en la exportacion de flores ecuatorianas. *Pontificia Universidad Católica del Ecuador*. Recuperado a partir de <http://repositorio.puce.edu.ec:80/xmlui/handle/22000/3880>
- Arias, J., & Segura, O. (2004). Índice de ventaja comparativa revelada: un indicador del desempeño y de la competitividad productivo-comercial

de un país [Investigación]. Recuperado 12 de julio de 2017, a partir de [https://www.researchgate.net/publication/272167573\\_Indice\\_de\\_venta\\_comparativa\\_revelada\\_un\\_indicador\\_del\\_desempeno\\_y\\_de\\_la\\_competitividad\\_productivo-comercial\\_de\\_un\\_pais](https://www.researchgate.net/publication/272167573_Indice_de_venta_comparativa_revelada_un_indicador_del_desempeno_y_de_la_competitividad_productivo-comercial_de_un_pais)

Arvis, et al.,. (2016). Connecting to Compete 2016 Trade Logistics in the Global Economy: The Logistics Performance Index and Its Indicators [Página Oficial]. Recuperado a partir de [https://wb-lpi-media.s3.amazonaws.com/LPI\\_Report\\_2016.pdf](https://wb-lpi-media.s3.amazonaws.com/LPI_Report_2016.pdf)

Avendaño Ruiz, B. D. (2008). Globalización y competitividad en el sector hortofrutícola: México, el gran perdedor. *El Cotidiano*, 23(147), 91-98. Recuperado a partir de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32514711>

Ávila-Arce, A., & González-Milán, D. de J. (2012). La competitividad de las fresas (*Fragaria spp.*) mexicanas en el mercado nacional, regional y de Estados Unidos. *Agricultura, sociedad y desarrollo*, 9(1), 17-27. Recuperado a partir de [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_abstract&pid=S1870-54722012000100002&lng=es&nrm=iso&tlng=es](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S1870-54722012000100002&lng=es&nrm=iso&tlng=es)

Bajo, O. (1991). *Teorías del comercio internacional*. Antoni Bosch editor.

Balassa, B. A. (1981). *The Newly Industrializing Countries in the World Economy*. Elsevier Science & Technology Books.

Banco Central del Ecuador. (2017, enero). Evolución de la Balanza Comercial Enero - Noviembre 2016 [Pagina Oficial]. Recuperado a partir de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc201701.pdf>

Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la investigación: para administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. Pearson Educación.

Bernardez, M. L. (2007). *Desempeno Organizacional: Mejora, Creacion E Incubacion De Nuevas Organizaciones*. AuthorHouse.

Bolo, M. (2006). *Knowledge, technology and growth: the case of Lake Naivasha cut-flower cluster in Kenya (draft)*. WBI Africa Cluster Case Study (Caso de Estudio). Washington D.C.: World Bank Group.

Cantillon, R. (1950). *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*. Fondo de Cultura Económica.

CBI. (2015). Product Factsheet Foliage Netherlands Cut Flowers Foliage 2014 [Página Oficial]. Recuperado a partir de <https://www.cbi.eu/sites/default/files/study/product-factsheet-foilage-netherlands-cut-flowers-foilage-2014.pdf>

Cerda, H. (1998). *Los elementos de la Investigación*. Bogotá: El Búho.

Contreras-Castillo, J. M. (1999). La competitividad de las exportaciones mexicanas de aguacate: un análisis cuantitativo. *Revista Chapingo*

*Serie Horticultura*, 5, 393–400. Recuperado a partir de [http://www.avocadosource.com/WAC4/WAC4\\_p393.pdf](http://www.avocadosource.com/WAC4/WAC4_p393.pdf)

Corporacion Quiport S.A. (2017). San Valentín 2017 superó todos los récords de exportación de flores. Recuperado 10 de julio de 2017, a partir de <http://aeropuertoquito.aero/es/noticias/303-san-valentin-2017-supero-todos-los-records-de-exportacion-de-flores.html>

DARP. (2011, abril). Dutch Association for Plant Reproduction. Recuperado a partir de <http://www.plantum.nl>

Dwivedi, D. N. (2013). *International Economics: Theory And Policy*. Nueva Dehli: Vikas Publishing House. Recuperado a partir de <https://books.google.com.ec/books?id=NWJDDAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=international+economics&hl=en&sa=X&ved=0ahUKEwiA0emlotrUAhXHMyYKHSsuCZYQ6AEIKTAB#v=onepage&q=international%20economics&f=false>

East African Standard. (2006). Flower Companies Shifting to Ethiopia. *East African Standard News paper*.

Ecuador Channel. (2012). Las flores abundan en el Ecuador - Spanish Blog. Recuperado 20 de junio de 2017, a partir de <http://www.ecuador.com/espanol/blog/las-flores-abundan-en-el-ecuador/>

El MERCURIO. (2016, mayo 30). Exportación de flor ecuatoriana enfrenta compleja realidad [Pagina Oficial]. Recuperado 28 de mayo de 2017,

a partir de <http://www.elmercurio.com.ec/513493-exportacion-de-flor-ecuatoriana-enfrenta-compleja-realidad/#.V17nVfkrLIW>

EMBAJADA DEL ECUADOR EN LOS PAISES BAJOS. (2013, julio). LAS RELACIONES DE COMERCIO ECUADOR – PAISES BAJOS: Análisis, Recomendaciones y Plan de Acción [Página Oficial]. Recuperado a partir de <http://www.embassyecuador.eu/site/images/descargas/studio-oportunidades-comerciales-ecuador-paises-bajos.pdf>

EXPOFLORES. (2013, enero). Rosas ecuatorianas: Principales mercados de exportación [Espacio Informativo]. Recuperado a partir de <http://www.elemprendedor.ec/rosas-ecuatorianas-principales-mercados-de-exportacion/>

EXPOFLORES. (2016, junio). Informe: Principales Competidores (Flores 2016). Recuperado 31 de mayo de 2017, a partir de <https://sway.com/fbMka4tPj0zx1xX5>

Fernández-Laviada, A. (2007). *La gestión del riesgo operacional: de la teoría a su aplicación*. Ed. Universidad de Cantabria.

Floral Daily. (2015). Kenya's cut flower exports to Netherlands up. Recuperado 10 de julio de 2017, a partir de <http://www.floraldaily.com/article/1078/Kenyas-cut-flower-exports-to-Netherlands-up>

Galeano, M. E. (2004). *Diseño de proyectos en la investigación cualitativa*.  
Universidad Eafit.

Gálvez-Nogales, E. (2010). Agro-based clusters in developing countries:  
staying competitive in a globalized economy [Pagina Oficial].  
Recuperado 19 de junio de 2017, a partir de  
<http://www.fao.org/docrep/012/i1560e/i1560e.pdf>

Goldgar, A. (2007). *Tulipmania: Money, Honor, and Knowledge in the Dutch  
Golden Age*. Chicago: University of Chicago Press. Recuperado a  
partir de  
[http://www.press.uchicago.edu/ucp/books/book/chicago/T/bo5414939.  
html](http://www.press.uchicago.edu/ucp/books/book/chicago/T/bo5414939.html)

Hernández, R., & Romero, I. (2009). *Módulo para Analizar el Crecimiento del  
Comercio Internacional (MAGIC Plus)*. México D.F.: United Nations  
Publications.

Hillman, A. (1981). Observations on the Relation between «Revealed  
Comparative Advantage» and Comparative Advantage as Indicated by  
Pre-Trade Relative Prices. Recuperado 14 de julio de 2017, a partir de  
[https://www.researchgate.net/publication/24066302\\_Observations\\_on  
\\_the\\_Relation\\_between\\_Revealed\\_Comparative\\_Advantage\\_and\\_Co  
mparative\\_Advantage\\_as\\_Indicated\\_by\\_Pre-Trade\\_Relative\\_Prices](https://www.researchgate.net/publication/24066302_Observations_on_the_Relation_between_Revealed_Comparative_Advantage_and_Comparative_Advantage_as_Indicated_by_Pre-Trade_Relative_Prices)

Holland. (2016, julio 1). *Holland Compared: Facts and Figures*, 2nd edition  
2016. Recuperado a partir de

<https://www.hollandtradeandinvest.com/key-sectors/horticulture-and-starting-materials/publications/publications/holland-compared-2016/06/30/holland-compared-2nd-edition-2016>

Hopper, A. (2002). *Roses: The Straight Scoop*,. *Flower and Garden*.

Hornberger, K. (2007, mayo 4). *Kenya\_Cut-FlowerCluster\_2007*. [Harvard Business School]. Recuperado a partir de [http://www.isc.hbs.edu/pdf/Student\\_Projects/Kenya\\_Cut-FlowerCluster\\_2007.pdf](http://www.isc.hbs.edu/pdf/Student_Projects/Kenya_Cut-FlowerCluster_2007.pdf)

HORTICULTURAL CROPS DEVELOPMENT, & AUTHORITY. (2008, abril). *HORTICULTURE DATA 2005-2007 VALIDATION REPORT*. Recuperado 20 de junio de 2017, a partir de <http://www.countrystat.org/country/KEN/Doc/Methodology/HorticultureValidation.pdf>

IDE. (2005, febrero). *Flores en el Ecuador: Pasado y Futuro* [Revista Universitaria]. Recuperado a partir de <http://investiga.ide.edu.ec/index.php/revista-febrero-2005/774-flores-en-el-ecuador-pasado-y-futuro>

International Trade Centre. (2016a). *Cut Flower imports into the United States diminished*. Recuperado 17 de julio de 2017, a partir de <http://www.intracen.org/blog/Cut-Flower-imports-into-the-United-States-diminished/>

International Trade Centre. (2016b). State and prospects of the Russian flower market. Recuperado 17 de julio de 2017, a partir de <http://www.intracen.org/blog/State-and-prospects-of-the-Russian-flower-market/>

IPM-ESSEN. (2016). La situación del mercado de las flores y plantas. Recuperado 17 de julio de 2017, a partir de <https://www.ipm-essen.de/press/press-texts-international/detail/la-situacion-del-mercado-de-las-flores-y-plantas-1241>

Kargbo, A., Mao, J., & Wang, C. (2010). The progress and issues in the Dutch, Chinese and Kenyan floriculture industries. *African Journal of Biotechnology*, 9(44), 7401-7408. Recuperado a partir de <https://www.ajol.info/index.php/ajb/article/view/126500>

KENNEDY, M. M. J. (2014). *INTERNATIONAL ECONOMICS*. PHI Learning Pvt. Ltd.

Krass, J. (2005). Dynamite? *FloraCuluture International*.

Krugman, P. R., & Obstfeld, M. (2006). *Economía internacional: teoría y política*. Pearson Educación.

López, L. M. (1989). *InterCambio*. IICA.

Luchi, R., & Paladino, M. (2001). *Competitividad: Innovación y Mejora Continua en la Gestión*. Madrid-España: Gestion 2000.

MAASTRICHT SCHOOL OF MANAGEMENT. (2014, marzo). Can the Netherlands diversify and grow its exports?: Identifying thirty thousand opportunities [Página Oficial]. Recuperado a partir de <https://www.msm.nl/resources/uploads/2014/09/MAASTRICHT-SCHOOL-OF-MANAGEMENT-LR-Netherlands-Export-Opportunities-2014.pdf>

Mancera, A. C. (2014). *Economía Internacional*. Grupo Editorial Patria.

Ministry of Foreign Affairs. (2014, mayo 1). Made in Holland Horticulture. Recuperado a partir de <https://www.hollandtradeandinvest.com/key-sectors/horticulture-and-starting-materials/publications/publications/made-in-holland/08/7/made-in-holland---horticulture>

MUÑOZ, E. M. L. (2013). *Fundamentos de investigación - Un enfoque por competencias 2a edición*. Alfaomega Grupo Editor.

Nickerson, C. (2005, diciembre 5). Netherlands relinquishes some of itself to the waters. *The New York Times*. Recuperado a partir de <https://www.nytimes.com/2005/12/05/world/europe/netherlands-relinquishes-some-of-itself-to-the-waters.html>

Norton, B. (2001). *A People and a Nation: A History of the United States*. Boston: Houghton Mifflin.

NUFFIC. (2012, marzo). Factsheet: Horticulture Holland is the world's leading supplier of flowers, plants and trees [Página de Estudios

Superiores]. Recuperado a partir de <https://www.hollandalumni.nl/files/documents/career/factsheets-key-sectors/factsheet-horticulture>

OEC-MIT. (2016). OEC - Cut Flowers (HS92: 0603) Product Trade, Exporters and Importers. Recuperado 7 de julio de 2017, a partir de <http://atlas.media.mit.edu/en/profile/hs92/0603/>

Ohmann, R. (1996). *Selling Culture: Magazines, Markets and Class at the Turn of the Century*. New York: Verso.

Porter, M. E. (2011). *Competitive Advantage of Nations: Creating and Sustaining Superior Performance*. Simon and Schuster.

Procolombia. (2016). Flores y Follajes | Acuerdo Comercial Unión Europea. Recuperado 17 de julio de 2017, a partir de <http://ue.procolombia.co/oportunidad-por-sector/agroindustria/flores-y-follajes>

PROECUADOR. (2013, mayo). ANÁLISIS SECTORIAL DE FLORES 2013 [Pagina Oficial]. Recuperado a partir de [http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/PROEC\\_AS2013\\_FLORES.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/PROEC_AS2013_FLORES.pdf)

Ramirez-Vallejo, Jorge, P., Michael E. (2011). El conglomerado de flores de Holanda. *Havard Business School*, 711-534. Recuperado a partir de <http://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=40465>

Rodriguez Bernal, J. P. (2011, mayo). ESTUDIO PARA EL FORTALECIMIENTO DEL SECTOR FLORICULTOR COLOMBIANO EN EL MERCADO JAPONÉS [Repositorio Web]. Recuperado 20 de junio de 2017, a partir de <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/2488/1026267891-2011.pdf?sequence=1>

Ruiz de Almirón, V. (2013, junio 15). Tulipanes, la primera burbuja especulativa de la Historia. Recuperado 20 de junio de 2017, a partir de <http://www.abc.es/economia/20130615/abci-tulipanes-burbuja-especulativa-201306142107.html>

Salvatore, D. (2013). *International Economics: Eleventh Edition* (Numero 11). Hoboken: Wiley. Recuperado a partir de [http://dl.iranidata.com/book/daneshgahi/Dominick%20Salvatore-International%20Economics\(www.Iranidata.com\).pdf](http://dl.iranidata.com/book/daneshgahi/Dominick%20Salvatore-International%20Economics(www.Iranidata.com).pdf)

Schiphol Group. (2016, junio 25). Schiphol Group. Recuperado a partir de <http://www.schiphol.nl/SchipholGroup1/NieuwsPers/Persbericht/SchipholChosenAsEuropesBestAirport4.htm>

Seed Valley. (2015). Seed Valley. Recuperado a partir de <http://www.seedvalley.nl/home/>

SENPLADES. (2016, junio). Participación del sector no tradicional en las exportaciones no petroleras. Recuperado 14 de julio de 2017, a partir de <http://app.sni.gob.ec/sni->

link/sni/DOCUMENTOS\_PNBV/Obj%2012/Meta/12.3%20Participaci%C3%B3n%20del%20sector%20no%20tradicional%20en%20las%20exportaciones%20no%20petroleras.pdf

Shetter, W. (2002). *The Netherlands in Perspective: The Dutch way of Organizing a Society and its Setting*. Utrecht: Nederlands Centrum Buitenlanders.

Torres Preciado, V. H. (2009). La competitividad del aguacate mexicano en el mercado estadounidense. *Revista de Geografía Agrícola*, (43), 61-79. Recuperado a partir de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=75715608005>

Tsakok, I. (1990). *Agricultural Price Policy: A Practitioner's Guide to Partial-equilibrium Analysis*. Cornell University Press.

UNAD. (2010). La Floricultura en Colombia en el Mundo [Repositorio Web]. Recuperado a partir de [http://datateca.unad.edu.co/contenidos/302568/Material\\_didactico\\_definitivo/leccin\\_1\\_la\\_floricultura\\_en\\_colombia\\_y\\_el\\_mundo.htm](http://datateca.unad.edu.co/contenidos/302568/Material_didactico_definitivo/leccin_1_la_floricultura_en_colombia_y_el_mundo.htm)

USITC. (2003). *Industry & Trade Summary*,. USITC Publication.

Van Der Hoeven. (2016). Horticultural projects with IQ. Recuperado a partir de <http://www.vanderhoeven.nl/en>

Van Rijswick, C. (2015, Enero). World Floriculture Map 2015: Gearing Up for Stronger Competition. Recuperado a partir de

[https://www.rabobank.com/en/images/World\\_Floriculture\\_Map\\_2015\\_vanRijswick\\_Jan2015.pdf?ncid=txtlnkusaolp00000618](https://www.rabobank.com/en/images/World_Floriculture_Map_2015_vanRijswick_Jan2015.pdf?ncid=txtlnkusaolp00000618)

Veselinovic, M. (2015). Why Kenya is the flower garden of Europe. Recuperado 20 de junio de 2017, a partir de <http://www.cnn.com/2015/03/16/africa/kenya-flower-industry/index.html>

Vistazo. (2016, noviembre 11). Ecuador firma acuerdo comercial con la Unión Europea. Recuperado 10 de julio de 2017, a partir de <http://vistazo.com/seccion/pais-actualidad-nacional/actualidad-nacional/ecuador-firma-acuerdo-comercial-con-la-union>

WEF. (2015). World Economic Forum Report 2015 [Página Oficial].

Woods, M. (1988). *Glass Houses: History of Greenhouses, Orangeries and Conservatories*. Londres: Aurum Press.

Zeigler, C. (2007). *Favored Flowers: Culture and Economy in a Global System*. Durham & London: Duke University Press.



## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Pillajo Murillo Aaron Orlando, con C.C: # 0940287220 autor del trabajo de titulación: COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES FLORICOLAS DEL ECUADOR: UN ANALISIS COMPARATIVO ACTUAL previo a la obtención del título de Economista en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de 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.- Autorizo 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, 12 de septiembre del 2017

f. \_\_\_\_\_

Nombre: Pillajo Murillo, Aaron Orlando

C.C: 0940287220



## REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

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

<b>TÍTULO Y SUBTÍTULO:</b>	COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES FLORICOLAS DEL ECUADOR: UN ANALISIS COMPARATIVO ACTUAL		
<b>AUTOR(ES)</b>	Pillajo Murillo, Aaron Orlando		
<b>REVISOR(ES)/TUTOR(ES)</b>	Guillermo Xavier, Guzmán Segovia		
<b>INSTITUCIÓN:</b>	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
<b>FACULTAD:</b>	Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas		
<b>CARRERA:</b>	Economía		
<b>TITULO OBTENIDO:</b>	Economista		
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>	12 de septiembre del 2017	<b>No. DE PÁGINAS:</b>	98
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b>	Comercio Exterior, Política Comercial, Índices VRE - CMS		
<b>PALABRAS CLAVES/KEYWORDS:</b>	Competitividad, Exportaciones, Flores, Ventajas Reveladas, Participación Constante de Mercado, Análisis Comparativos		
<b>RESUMEN/ABSTRACT:</b>	<p>El presente trabajo de investigación tiene como objetivo describir la situación actual de la competitividad de las exportaciones de flores del Ecuador frente a sus principales competidores a saber: Colombia, Holanda y Kenia. Dentro de los principales mercados de importación: Mundo, Estados Unidos, Unión Europea, la Federación Rusa. Las metodologías de análisis aplicadas para el presente estudio fueron: el Índice Ventaja Revelada de Exportaciones (VRE), y el Análisis de Participación Constante de Mercado (CMS). Se desarrolla un marco teórico sobre las principales teorías referentes al comercio exterior y la competitividad. Como principal conclusión, se determina que Ecuador ha sostenido de manera constante durante todo el periodo de estudio sus ventajas relativas ubicándolo en segundo lugar a nivel mundial en donde Kenia se muestra como el exportador más competitivo tanto a nivel mundial y dentro de los principales mercados de importación tanto porcentual como de manera acumulada.</p>		
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
<b>CONTACTO CON AUTOR/ES:</b>	<b>Teléfono:</b> +593-4-2574747	<b>E-mail:</b> aaron.pillajo@gmail.com	
<b>CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE):</b>	<b>Nombre:</b> Guzmán Segovia, Guillermo		
	<b>Teléfono:</b> +593-4- 2200804 ext.1609		
	<b>E-mail:</b> guillermo.guzman@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>			