



UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES ESPÍRITU SANTO
FACULTAD DE ECONOMÍA Y CIENCIAS EMPRESARIALES

TÍTULO: LA EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE FLORES ECUATORIANAS
HACÍA CHINA DURANTE EL PERÍODO 2012-2016

Trabajo de titulación que se presenta como requisito previo a optar el grado de:
INGENIERO EN CIENCIAS EMPRESARIALES

Nombre del Estudiante:

GABRIELA PAULINA QUIMI ROJAS

Nombre del Tutor:

ECON. SEBASTIÁN CÁRDENAS ZAMBRANO

SAMBORONDÓN, DICIEMBRE 2017

Resumen

Esta investigación tiene como propósito analizar la evolución de las exportaciones de flores ecuatorianas hacia China en un período comprendido de cuatro años desde el 2012 hasta el 2016. Esta investigación se la realiza para conocer la fluctuación de las exportaciones de flores hacia China, de este manera se podrá determinar cuál podría ser la tendencia en los próximos años. La metodología aplicada a esta investigación corresponde al enfoque cualitativo, el cual tiene como objetivo principal describir las características de los diferentes fenómenos; y la búsqueda de un concepto que este muy cerca a la realidad. De lo encontrado se destaca que las exportaciones han incrementado de 68 mil dólares en 2012 a más de 10 millones de dólares en 2016, esto representa un importante incremento que demuestra la apertura del mercado chino hacía las flores provenientes de Ecuador; con un potencial expansivo en los años subsiguientes.

Palabras claves: comercio internacional, ventaja comparativa, ventaja absoluta, exportaciones, balanza comercial.

Abstract

The purpose of this research is to analyze the evolution of Ecuadorian flower exports to China over a period of four years from 2012 to 2016. This research is carried out to determine the fluctuation of flower exports to China, from this way we can determine what the trend could be in the coming years. The methodology applied to the present research work corresponds to the qualitative approach, which has as main objective to describe the characteristics of the different phenomena; and the search for a concept that is very close to reality. From the findings, it is worth noting that exports have increased from 68 thousand dollars in 2012 to more than 10 million dollars in 2016, this represents an important increase that demonstrates the opening of the Chinese market to flowers from Ecuador; with an expansive potential in subsequent years.

Keywords: international trade, comparative advantage, absolute advantage, exports, trade balance.

Introducción

Las actividades relacionadas a la floricultura en el Ecuador se vienen dando a partir de la década de 1970, las cuales tuvieron un mejor desarrollo a partir de 1990 año en el cual el país obtuvo preferencias arancelarias para ingresar su producto hacía Estados Unidos. Ecuador tiene una ventaja natural en temas de flores, en comparación con las producidas por otros países, las flores ecuatorianas son superiores (Andrea, 2013).

China se convirtió en uno de los países más importantes a nivel global, debido su alta población está requiere de importar grandes cantidades de insumos y productos. En el caso de las exportaciones desde Ecuador hacía China han crecido, a pesar de que dentro del mercado se encuentran flores provenientes de Kenia y Colombia a un menor precio (Jisheng, 2014).

La oportunidad para expandirse dentro del gigante asiático sería un paso agigantado para los cultivadores y comerciantes de flores ecuatorianos, los cual hasta el año 2016 solo contaban con una exportación de 3.2 millones de dólares en flores hacía China. La expansión de las operaciones dentro de este país, debido a una elevada demanda, le permitiría al sector dinamizarse de mejor manera y poder buscar una manera efectiva de reducir sus costos de transporte. De esta manera, las flores ecuatorianas tendrían una ventaja competitiva en relación con otras en China con una potencial expansión a otros países asiáticos (Ghotme- Ghotme & Ripoll De Castro, 2016).

La balanza comercial entre Ecuador y China siempre ha tenido un desenvolvimiento negativo para los ecuatorianos, entre el año 2012 y el 2016 el déficit comercial superó en todos los períodos los 2 mil millones de dólares. Esta es una situación que no favorece a la economía ecuatoriana, y el objetivo se ha convertido en entablar relaciones más fuertes con los diferentes países asiáticos; los cuales tienen altas poblaciones que a su vez aportarían a un alza en la demanda de los diversos productos ofertados por el Ecuador (Espinoza, Hidalgo, & Miele, 2017).

Las flores ecuatorianas han perdido un espacio importante dentro del mercado, a partir del año 2015 empezó un declive que se dio por diferentes factores. Entre estos se encuentra el término de las preferencias arancelarias que tenía con Estados Unidos, la sobreproducción proveniente de otros países, y la devaluación del peso colombiano que bajo el precio de comercialización de flores provenientes de este país (Albrieu, R., López, A., & Rozenwurcel, G., 2013).

Existen también factores externos los cuales perjudican el desarrollo del sector, entre los cuales se encuentra una falta de inversión en los procesos, altos costos de transporte, y un mal manejo de la cadena de suministro. Todos estos factores mencionados causan que el precio de las flores ecuatorianas no sea competitivo, a pesar de la gran ventaja natural que estas poseen en comparación con la producción en otros países (Salgado, 2014).

La investigación sobre las exportaciones de flores hacia China es importante para conocer su desenvolvimiento en los últimos 4 años, lo cual nos mostrará cual es el potencial de las flores ecuatorianas. Entonces se determina cuáles podrían ser las diferentes estrategias a implementarse para llegar a más altos niveles de competitividad.

Hasta el momento se conoce la información recopiladas en las diferentes publicaciones realizadas por PROECUADOR que están actualizadas, y ciertos estudios que se han realizado pero en relación con otros países. De estos datos se destaca que de los 800 millones anuales en promedio que se exporta de flores naturales, menos de un 10% proviene de la exportación hacia China (PROECUADOR, 2016).

En esta investigación se pretende conocer el desenvolvimiento de las exportaciones de flores ecuatorianas hacia China, las diferentes oportunidades y las mejoras que se pueden implementar para crear una demanda más alta que beneficiará de gran manera al sector. La investigación tiene como propósito conocer las oportunidades que tendrían los floricultores ecuatorianos en China, y como esto ayudaría una evolución positiva de la balanza comercial entre ambos países.

Marco Teórico

Comercio internacional

Uno de los principales términos de este trabajo es el comercio internacional. La interpretación literal nos da la idea de que es comercio entre pueblos. Sin embargo, este término se usa exclusivamente para el intercambio entre entidades que son consideradas por diferentes normas legales para estos fines como entidades de diferentes estados (no naciones). De tal definición se deduce que incluso detalles más pequeños pueden predecir lo que es y lo que no puede ser considerado como un comercio internacional (Valencia & Ortiz, 2017).

El comercio internacional se puede definir de la siguiente manera: El comercio internacional es el intercambio de bienes o servicios de diversas entidades de un país en particular dentro de la economía mundial entera. El comercio internacional se entiende como una sesión comercial a través de las fronteras de las economías nacionales (Zavala, 2016).

Los sujetos del comercio internacional son productores y consumidores individuales. Los productores se esfuerzan por maximizar sus ganancias, los consumidores maximizan sus beneficios. El comercio internacional es un negocio como cualquier otro. El concepto de cambio como resultado de la división del trabajo no cambia nada (Ugolini, 2014).

La teoría del comercio internacional a menudo clasifica las entidades económicas en grupos por industria o consumo. Las variables macroeconómicas, como los productos nacionales, el desempeño de las exportaciones, la mano de obra del país y el capital, están emergiendo en la teoría del comercio internacional. Esto nos lleva a las teorías del equilibrio económico general, con la teoría del comercio internacional que muestra cómo la microeconomía es la base para comprender el funcionamiento y el equilibrio de toda la economía doméstica y, por lo tanto, de toda la macroeconomía (Zavala, 2016).

La visión macro adoptada al formular las teorías del comercio internacional ha llevado al hecho de que hoy, por ejemplo, se habla comúnmente el comercio entre la Unión Europea y

los Estados Unidos. Son los partidos, entre los cuales hay un cambio en el comercio internacional, que la abstracción está algo distorsionada. Vale la pena recordar que, en realidad, las empresas y las personas respaldan los agregados económicos. Las decisiones sobre producción, consumo, exportación e importación son tomadas por individuos, y no de manera colectiva, por estados enteros. El carácter macroeconómico puede entenderse como una cierta simplificación de la realidad, que puede utilizarse para explicar ciertos fenómenos y para la comparación internacional (Mas, Baviera, & Martínez, 2008).

En general, la teoría del comercio internacional se ocupa de los siguientes problemas económicos (Valencia & Ortiz, 2017):

1. Eficiencia de la asignación de recursos de producción dentro de las posibilidades globales de su uso alternativo. Principalmente, la productividad del trabajo y las instalaciones de producción específicas del país están ocupadas. Los factores productivos desempeñan un papel en los patrones del comercio internacional por parte de aportes limitados.
2. Redistribución del ingreso y la riqueza según las alternativas al comercio con otros países. Es un análisis de quién obtiene o pierde en la tienda.
3. El crecimiento de la economía doméstica, dependiendo del desarrollo del potencial económico en el lado de la oferta y la demanda en otros países. El beneficio a largo plazo está relacionado con la capacidad de adaptarse flexiblemente a estímulos externos.
4. La estrategia de mercado de las negociaciones depende de cómo el mercado actual se diferencia de las reglas de competencia perfecta, por ejemplo que está sujeto a rendimientos crecientes a escala, la dominación cártel, la competencia no de precios, diferenciación de los productos así sucesivamente.
5. El arreglo institucional del país y su impacto en el comercio internacional. Puede tratarse de una política económica diferente (impuestos, derechos, tasa), un nivel diferente de integración económica con otros países, la organización de grupos de presión nacionales, los diferentes niveles de poder de mercado de las alianzas de cártel internacionales.

La ventaja comparativa y la ventaja absoluta

El principal motivo que influyó en el enfoque del comercio exterior fue la realización de ventajas absolutas durante un largo período de tiempo. El principio basado en la diferencia en los costes laborales absolutos fue formulado por la teoría de la teoría económica de Adam Smith (Dirisu, J., Iyiola, O., & Ibidunni, O., 2013).

La ventaja absoluta se basa en la capacidad de un país para producir un producto de manera más eficiente, es decir, con un mayor rendimiento por unidad de insumo que en otros países. Si un país tiene costos laborales unitarios más bajos en un producto dado que en el resto del país, tiene una ventaja absoluta en la producción de este producto (Zavala, 2016).

Consideramos dos países A y B, que producen el mismo surtido básico en forma de productos 'x' 'y'. Supongamos que los países son comparables y cada uno emite la mitad de los recursos para producir cada producto. Una ventaja absoluta será comprender la capacidad del país A para producir un producto más eficientemente que el país B (Porter, 1990).

La producción diaria en el país A es mayor para el producto x, la producción es más productiva y el país A produce un producto más barato. Por lo tanto, se especializará en su producción. El país B, por otro lado, logra un mayor rendimiento para el producto y, por lo tanto, se especializará en su producción (Valencia & Ortiz, 2017).

Los especialistas usan recursos que se han lanzado en producción después de que los países se fueron. Un enfoque más cercano de la producción se reflejará en el crecimiento del producto. El intercambio internacional permitirá un mayor nivel de consumo. Para el producto en el que el país se especializa, mantienen el nivel de su consumo actual, mientras que el consumo para el segundo producto aumenta (Torres & Chávez, 2015).

El comercio de beneficio mutuo requiere que cada país tenga un costo absolutamente más bajo para cualquiera de los productos intercambiados. Sin embargo, el efecto de los cambios internacionales puede lograrse incluso en los casos en que la ventaja absoluta es, por un lado, en todas las mercancías intercambiadas (Barney, J. B., & Hesterly, W. , 2015).

David Ricardo superó las consideraciones de Smith basadas en la teoría de las ventajas absolutas al formular la ley de las ventajas comparativas. Esto ha desarrollado la teoría clásica del comercio internacional y ha demostrado que el potencial del comercio internacional es mucho mayor de lo que Smith había anticipado. Existen razones económicas para el comercio internacional incluso si un país tiene la ventaja absoluta de producir todos los bienes si otros países se especializan en la producción de la granja, que es relativamente más barata para cada país (Ugolini, 2014).

Estamos hablando de ventajas comparativas si cada país se especializa en la producción y exportación de bienes que puede producir a costos relativamente más bajos y, por otro lado, importa aquellos bienes que produce a costos relativamente más altos. Los beneficios comparativos permiten el desarrollo del comercio internacional entre países con diferentes niveles de madurez (Barney, J. B., & Hesterly, W. , 2015).

Es necesario hacer una pequeña nota de la ventaja comparativa en sí misma. Una ventaja comparativa suele darse en el contexto del comercio internacional, y a partir de ahí la asociación surge de las ventajas comparativas del comercio internacional (Zavala, 2016)

Desde el punto de vista de la historia del pensamiento económico, esta asociación es correcta, pero puede dar la impresión de que el principio de ventajas comparativas solo explica un tipo específico de comercio, a saber, el comercio internacional. Es cierto que el principio de las ventajas comparativas se ha interpretado efectivamente como un ejemplo de comercio internacional (Torres & Chávez, 2015).

Sin embargo, reservar su alcance solo para el comercio internacional no es correcto. Al interpretar las ventajas comparativas, debo mencionar que este es un principio general de la división del trabajo, independientemente de si sus participantes son sujetos domésticos o dos estados diferentes (es decir, entidades nacionales y extranjeras). Es un principio general que explica por qué la división del trabajo ocurre cuando uno de sus participantes es mejor que otros en términos de productividad laboral (Porter, 1990).

Modelos clásicos y neoclásicos

El modelo Ricardiano de ventaja comparativa es un modelo basado en una productividad laboral diferente. Las capacidades de producción del país se determinan dividiendo una fuente única, es decir, la mano de obra, entre sectores individuales. El país tiene una ventaja comparativa para tales productos, en donde sus costos se sacrifican en otros bienes que en otros países (Mendoza, Hernández, & Pérez, 2014).

Los diferentes costos de las oportunidades sacrificadas de los países permiten la organización mutuamente beneficiosa de la producción mundial. El mundo como un todo produce más gracias a la especialización de los países para la producción, donde tienen una ventaja comparativa (Markusen, 2013).

La principal predicción del modelo Ricardiano se ha confirmado: los países deberían centrarse en la exportación de bienes cuya producción tenga una productividad relativamente alta. Del mismo modo, resultó que el comercio depende de una ventaja comparativa, no absoluta. El modelo Ricardiano es una herramienta útil para considerar las razones del comercio internacional y sus implicaciones para la riqueza nacional (Bernal & Ernst, 2015).

En el modelo de Heckscher-Ohlin estamos hablando de una ventaja comparativa en un determinado factor de producción sobre la base de su equipo relativamente mayor, mientras que en el modelo de Ricardo solo hablamos de una ventaja comparativa en un producto particular basado en su productividad laboral relativamente más alta (Romero, 2015).

El modelo de Heckscher-Ohlin supone que los diferentes factores de producción, no solo la mano de obra, se pueden desplazar entre sectores. La base para la especialización de los países y el comercio internacional es la diferencia en el equipo del país por factores de producción, es decir, tierra, trabajo y capital. La producción del país por factores de producción individuales (en diversos grados y proporciones diferentes) afecta el costo del factor. El costo de este factor, que el país tiene suficiente, es bajo y, por el contrario, el costo

del factor de escasez es alto. El costo de los factores de producción afecta el comercio exterior del país y su estructura de productos básicos (Markusen, 2013).

El modelo de Heckscher-Ohlin, en sus suposiciones, concluye que en la fabricación y la exportación, el país tiende a especializarse en productos cuya producción es un desafío para el factor que está relativamente mejor equipado para estos países. En las importaciones, la especialización se centra en los productos cuya producción exige un factor relativamente escaso. Si uno de los factores aumenta, la producción de productos relativamente más exigentes para este factor aumentará. Al mismo tiempo, la producción de productos básicos es más exigente que la que no ha cambiado (Ito, Rotunno, & Vézina, 2017).

La teoría neoclásica del equipamiento por factores de producción ha sido criticada por muchas razones. Asume la competencia perfecta en los mercados nacionales y extranjeros, es decir, la ausencia de intervención gubernamental, monopolios, oligopolios), la plena utilización de los recursos en el mismo conocimiento científico y técnico, las tarifas influencia insignificante, otras barreras al comercio y los costos de transporte. No exige que los mismos bienes sean tan intensivos en mano de obra o intensivos en capital, a cualquier precio en fábricas en diferentes países (Bernal & Ernst, 2015).

Otro punto de partida problemático es el requisito de que los países no difieran en la factorización de la producción lo suficiente como para conducir a que los mismos productos sean producidos por diferentes procesos de producción. De hecho, la dificultad para producir factores para los bienes en cuestión varía, y existe la posibilidad de sustitución de factores (Zavala, 2016).

La teoría se basa en el hecho de que diferentes países usan la misma tecnología en producción y están equipados con la misma técnica. Además, la teoría es estática, ya que asume que sus parámetros básicos y sus conocimientos científicos y técnicos no han cambiado con el tiempo. Su aplicación significaría que las diferencias en el nivel económico de los países individuales no se eliminarían sino que se mantendrían (Romero, 2015).

Teorías de tecnología e innovación

La teoría de la brecha tecnológica de Linder (1961) explica que el fabricante está desarrollando nuevos productos que aportan beneficios y otorgan a la empresa innovadora un monopolio temporal, lo que le permite obtener más acceso a los mercados extranjeros. En la fase inicial, las exportaciones están aumentando, pero los mayores beneficios del productor original llevan a la imitación de otros.

Esto deja al fabricante original una ventaja comparativa. Una vez que ocurre esta situación, el fabricante intentará innovar para producir un nuevo producto innovador y recuperar el dominio sobre los demás. Los países innovadores tendrán una ventaja absoluta por algún tiempo, pero luego otros fabricantes en otros países pueden producir de manera más eficiente. La innovación es la brecha tecnológica de tiempo limitado entre el fabricante original y todos los demás (Valencia & Ortiz, 2017).

La teoría de la brecha tecnológica fue establecida a finales de la década de 1960 por el profesor estadounidense R. Vernon, quien la extendió, generalizó y elaboró. Su teoría fue llamada la teoría del ciclo de producción. Vernon señaló que la producción de nuevos productos atraviesa tres fases. En la primera fase, el fabricante tiene una ventaja de monopolio basada en la superioridad técnica. Poco a poco, sin embargo, la demanda crece en el extranjero y los conocimientos técnicos asociados con la producción se extienden a los posibles competidores en el extranjero (Dirisu, J., Iyiola, O., & Ibidunni, O., 2013).

Por otro lado, el productor en el extranjero puede obtener una ventaja, principalmente porque tiene menores costos de producción, principalmente en la fuerza de trabajo. La tercera etapa es una etapa estandarizada de producción. La producción se ha convertido en una ventaja normal y comparativa que se transfiere a las economías con una mano de obra relativamente menos calificada con salarios más bajos (Zavala, 2016).

Los países en desarrollo obtienen una ventaja relativa en la producción de productos que se están desarrollando en los países desarrollados. Pero significa que los países en

desarrollo dependen de los países avanzados y su voluntad de proporcionar conocimiento técnico. El comercio exterior está influenciado por muchos factores complejos en los que comparten sus cambios tecnológicos, invenciones sociales, beneficios económicos, revoluciones políticas y la estructura y equipamiento diverso de los pueblos individuales (Bernal & Ernst, 2015).

Teoría de especialización

Los modelos discutidos anteriormente nos han proporcionado una explicación de cómo las diferencias en los recursos, las tecnologías o las preferencias nacionales llevan a los estados a especializarse en la fabricación y participar en un comercio mutuamente beneficioso (Bernal & Ernst, 2015).

Con base en estos modelos, podemos esperar que: 1. Los estados con las mayores diferencias en recursos, tecnologías o preferencias deberían comerciar entre ellos más que aquellos que son más similares. 2. El comercio debería conducir a la especialización. Los productos importados o exportados por el Estado deberían pertenecer a diferentes grupos de productos o industrias (Porter, 1990).

Sin embargo, el comportamiento del negocio real no coincidía con este escenario. La porción del comercio mundial de bienes que ha tenido lugar entre países que son similares en recursos, tecnologías y preferencias era de hecho mucho más grande que la participación del comercio entre diferentes países. Se sigue que hay otras razones por las cuales los estados comercian y se benefician del comercio. Las siguientes consideraciones se refieren a otras razones comerciales que las ventajas comparativas (Zavala, 2016).

El comercio permite a los estados especializarse en líneas de producción menores y de ese modo garantizar los beneficios de las economías de escala. La implicación directa de la existencia de economías de escala para nuestros modelos es que tenemos que pasar del aumento a la disminución de los costos de las oportunidades sacrificadas. Esto mueve los

límites de las posibilidades de producción, teniendo en cuenta las economías de escala, también debemos abandonar el supuesto de la competencia perfecta (Ugolini, 2014).

La exploración de las economías de escala estuvo motivada por la necesidad de explicar las diferencias entre la implicación del modelo comercial estándar y las características reales del comercio mundial. Las teorías empresariales modernas se ocupan una vez más de la razón por la cual los estados comercian entre sí. La razón es independiente de las ventajas comparativas. El punto básico es que para la existencia de una empresa no necesitamos que los estados difieran entre sí. Incluso los estados idénticos producirán diferentes bienes y comercio (Valencia & Ortiz, 2017).

Estas nuevas teorías justifican que estados similares o incluso los mismos negocien y negocien ganancias. El modelo de economías de escala explica los flujos de bienes en sectores que requieren una inversión de capital a gran escala. Las grandes empresas utilizan la producción a gran escala para ahorrar dinero a través de la especialización en maquinaria y equipo, tecnología, mano de obra y descuentos de subcontratistas de los que compran grandes cantidades de productos (Romero, 2015).

El punto de partida de esta teoría es la noción de que un gran mercado interno permite la exportación de productos que se producen a costos reducidos y que luego se reducen en proporción a la venta de los productos. Las economías de escala tienen una idea importante de los beneficios del comercio. Los negocios con economías de escala ofrecen más beneficios que el comercio basado en ventajas comparativas. Los beneficios surgirán si el comercio aumenta la producción de bienes con economías de escala por encima del nivel de producción que estaría en un estado sin comercio (Torres & Chávez, 2015).

Según las teorías estándar de las ventajas comparativas, la especialización y el comercio internacional no pueden surgir cuando los países están igualmente equipados con recursos o tienen las mismas capacidades técnicas. El comercio involucrado debe ser de diferentes estrategias aplicadas.

Metodología

La metodología aplicada a esta investigación corresponde al enfoque cualitativo, el cual tiene como objetivo principal describir las características de los diferentes fenómenos; y la búsqueda de un concepto que este muy cerca a la realidad. Este método no tiene como propósito el de probar las diferentes teorías o hipótesis, pero de generar las mismas (Dzul, 2014).

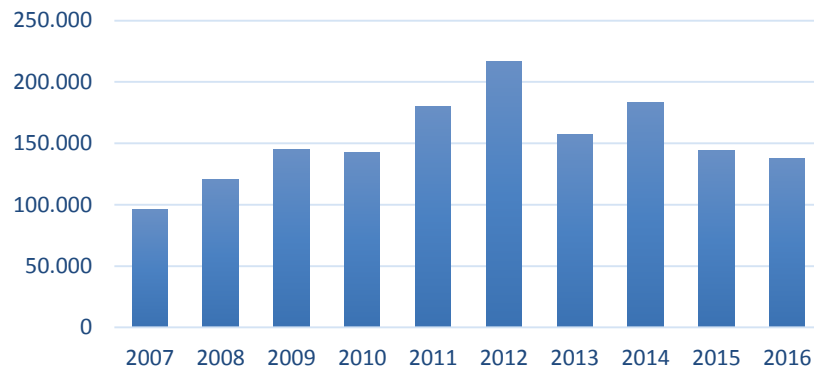
En esta investigación hemos planteado la situación referente a la exportación de flores desde Ecuador hacía China, y mediante la recopilación de información y estadísticas de fuentes fidedignas tales como el Banco Central del Ecuador, PROECUADOR, y la plataforma desarrollada por el Massachusetts Institute of Technology (MIT) denominada Observatory of Economic Complexity. Tras la recopilación los datos se analizarán mediante la elaboración de figuras y tablas, donde se analizará la evolución de estas y se formularán posteriormente las recomendaciones y conclusiones del trabajo.

Análisis de datos

En los últimos años las exportaciones de flores no han tenido un desenvolvimiento constante en términos de ingresos, por ejemplo si analizamos la Figura 1 podemos ver que existen años que esos incrementan mientras que en otros disminuye; y el promedio se mantiene casi igual. Esto se debe principalmente a las preferencias arancelarias, y acuerdos comerciales ya establecidos.

Ecuador se ha suscrito con el gobierno de los Estados Unidos en el Sistema General de Preferencias lo cual le permite el ingresos de productos sin aranceles, esto ha motivo un total registrado durante el año 2016 superior a los 2 mil 300 millones de dólares. A pesar de que existían varias fricciones especialmente en el Gobierno de Rafael Correa, cuando se estipulaba que no se daría en venta la soberanía nacional a cambio de algunas preferencias. El Sistema General de Preferencias sin duda alguna ha contribuido al desenvolvimiento del sector floricultor ecuatoriano.

Figura 1. Exportaciones de flores ecuatorianas 2007-2016 (en miles de dólares)



Elaboración propia Fuente: The Observatory of Economic Complexity

Las exportaciones de flores desde Ecuador hacia el mundo se concentran principalmente en Estados Unidos (48%) y Europa (33%), lo cual representaron más de 640 millones de dólares durante el 2016. Las exportaciones hacia el Asia son insignificante en comparación a lo mencionado anteriormente, en la Tabla 1 podemos apreciar la cantidad exportada hacia los principales destinos de este continente.

Tabla 1

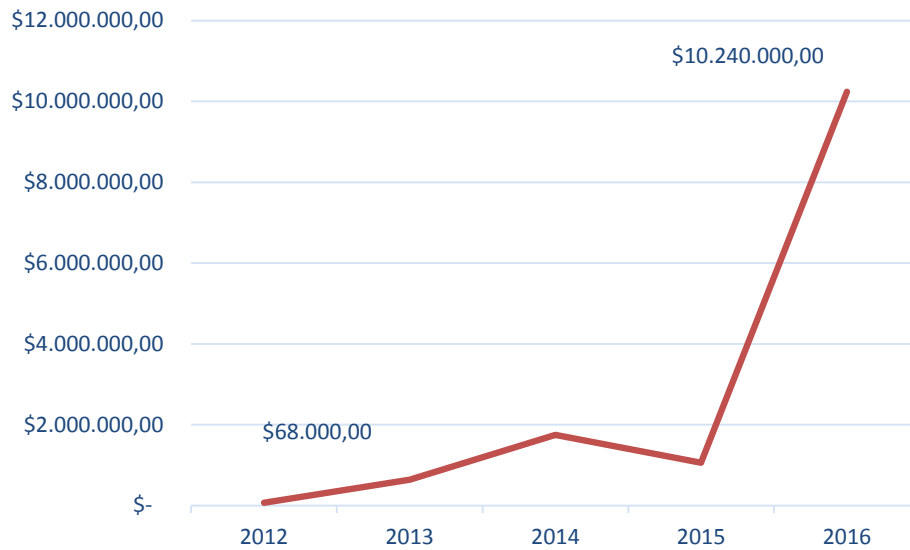
Exportaciones de flores ecuatorianas hacia Asia (en millones de dólares)

País	Exportaciones
Japón	12,2
Kazakstán	11,9
China	10,24
Qatar	5,27
Kuwait	4,59

Fuente: The Observatory of Economic Complexity

China tiene un valor superior a los 10 millones de dólares en importaciones de flores ecuatorianas. De los países de donde importa flores, Ecuador ocupa el segundo lugar con el 26% de todas las importaciones; siendo Tailandia el mayor exportador con el 35% que equivalieron a cerca de 14 millones de dólares en 2016. De la región sudamericana el segundo país que exporta flores hacia China es Colombia, sin embargo el comercio de flores colombianas no llega ni a los 2 millones de dólares.

Figura 2. Evolución de las exportaciones de flores ecuatorianas hacia China



Elaboración propia Fuente: The Observatory of Economic Complexity

Las exportaciones hacia China han tenido un desenvolvimiento importante en los últimos cuatro años como se refleja en la Figura 2. Mientras que en 2012 las exportaciones no alcanzaban los 70 mil dólares, ya en 2016 superaban los 10 millones de dólares. La preferencia por las flores ecuatorianas es notoria, y de la misma manera el incremento del comercio de flores entre China con el resto del mundo. Sin duda alguna el acercamiento por parte del último Gobierno, y las tendencias de la economía global han creado esta situación.

Las importaciones de flores realizadas por China han incrementado en los últimos años de 16 millones en 2012 a 38 millones en 2016, es decir la cantidad se ha doblado. Los países de donde provenían las flores también tuvieron cambios significativos, mientras que hace 4 años la mayoría de las importaciones llegaban de países dentro del continente asiático, ahora Europa y Sudamérica han tomado la posta.

Tabla 2

Total de importaciones de flores desde China (en millones de dólares)

2012	2013	2014	2015	2016
16,3	13	25,3	25,4	38,7

Fuente: The Observatory of Economic Complexity

Conclusiones

A lo largo de este trabajo de investigación hemos analizado diferentes aspectos relacionados a las teorías de comercio, y nos hemos enfocado a profundidad en el análisis de la evolución de las exportaciones de flores ecuatorianas hacia China. Sin duda alguna, China se ha convertido en el referente a nivel mundial en temas comerciales, de desarrollo; debido al acelerado crecimiento que ha mostrado en las últimas dos décadas.

El Gobierno de Rafael Correa dejó como un legado la estrecha relación con el Gobierno Chino, la cual le ha permitido al país recibir diferentes tipos de créditos e incrementar su nivel de exportaciones especialmente de petróleo. En el caso de las flores, se pudo observar que cada año las flores provenientes del Ecuador ganaban un mayor espacio en el mercado chino.

Sin embargo, existen algunos factores que no permiten un desarrollo pleno del sector floricultor, el cual en la mayoría de los casos pierde un gran nivel de competitividad en los costos de transportación. En el análisis del gráfico de la evolución de las exportaciones de rosas a partir del 2007 es claro que no existe una gran variación, es decir, el sector ha crecido pero no a los niveles acelerados como el cacao o el camarón; el crecimiento solo es de 50 millones de dólares de diferencia en un período de 10 años.

Podemos concluir que con los incentivos y estímulos adecuados las exportaciones de flores con destino mercado gigantes como el chino pueden tener un crecimiento más acelerado, esto se debe básicamente a la magnitud de la demanda. La apertura comercial hacia China ha sido aprovechada, y como se ha demostrado en esta investigación el incremento ha sido de abismal en los cuatro años analizados.

De lo observado también se concluye que en los siguientes años, si se implementan procesos eficientes, los ingresos por exportaciones de flores hacia China tendrán una tendencia de crecer acelerada. Esto causaría un efecto positivo dentro de la economía ecuatoriana, en especial en lo referente a la balanza comercial y al circulante en la economía.

Recomendaciones

Entre las recomendaciones que se formulan al final de este trabajo de investigación podemos destacar que el sector floricultor tiene un enorme potencial de crecimiento, que puede ser impulsado por su entrada al mercado chino de manera más representativa. Sin embargo deben analizarse los procesos que se llevan a cabo, y analizar si existe la posibilidad del cultivo de flores que son más comerciables en esta zona para después poder impulsar una entrada a mercados vecinos que comparten ciertas características en sus preferencias.

Por otro lado el Estado debe crear estímulos para este sector, de manera que pueda expandir sus operaciones en un período de diez años. La tecnificación dentro de cualquier tipo de actividad económica es imperativa, especialmente mediante la introducción de nuevas tecnologías que podrían acelerar y hacer de los procesos más eficientes. Todo esto se traduce en una reducción de costos y en un incremento en la productividad por hectárea cosechada.

Los cultivos de flores ecuatorianas tienen una ventaja natural que se desperdicia debido a los altos costos de transporte, lo que hacen del producto ecuatoriano que a pesar de tener una mayor calidad perder terreno en contra del cosechado a Colombia. La logística y transporte que maneja el sector floricultor debe ser revisado, y encontrar la manera de que sea más eficiente en términos de costos para tener mayor competitividad a nivel global.

Todos estas recomendaciones le darían la oportunidad al sector tener mayores ingresos y poder ampliar la oferta hacía otros mercados. Sin embargo, otro de los puntos importantes debe ser la accesibilidad a créditos, tanto en los bancos públicos como privados. Esto es importante, en cualquier caso de sea necesario afrontar cualquier tipo de situación.

Referencias

- Albrieu, R., López, A., & Rozenwurcel, G. . (2013). Los recursos naturales en la era de China:¿ una oportunidad para América Latina. *Red MercosuR*, 24-29.
- Andrea, K. (2013). Análisis de la República Popular de China como socio estratégico del Ecuador. Caso petróleo-período 2007-2012. *Revista Economía Activa*, 41-52.
- Barney, J. B., & Hesterly, W. . (2015). *Strategic management and competitive advantage concepts and cases*. New York City: Pearson.
- Benavente, M. (2016). Análisis de la Inversión Directa China en Ecuador en el Período 2000 a 2014. *INNOVA Research Journal*, 1-10.
- Bernal, P., & Ernst, R. (2015). A Framework For Transparency In International Trade/Un Marco Para La Transparencia En El Comercio Internacional. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 1-8.
- Dirisu, J., Iyiola, O., & Ibidunni, O. (2013). Product differentiation: A tool of competitive advantage and optimal organizational performance (A study of Unilever Nigeria PLC. *European Scientific Journal*, 9-34.
- Dzul, M. (17 de Marzo de 2014). *Unidad 3. Aplicación básica de los métodos científicos*. Obtenido de Los enfoques en la investigación científica: https://www.uaeh.edu.mx/docencia/VI_Presentaciones/licenciatura_en_mercadotecnia/fundamentos_de_metodologia_investigacion/PRES39.pdf
- Espinoza, J. A., Hidalgo, W. A., & Mieles, O. M. (2017). Análisis de las relaciones de comercio Ecuador-China 2011-2015. *Revista Espirales*, 145-149.
- Ghotme-Ghotme, R. A., & Ripoll De Castro, A. (2016). La relación triangular China, América Latina, Estados Unidos: socios necesarios en medio de la competencia por el poder mundial. *Entramado*, 214-221.
- Ito, T., Rotunno, L., & Vézina, P. L. (2017). Heckscher–Ohlin: Evidence from Virtual Trade in Value Added. *Review of International Economics*, 427-446.
- Jisheng, Y. (2014). Expectation, Excess Liquidity and Inflation Dynamics in China. *Economic Research Journal*, 106-117.
- Linder, S. (1961). An essay on trade and transformation. *Wiley*, 251-257.
- Markusen, J. R. (2013). The Craft of Economics: Lessons from the Heckscher—Ohlin Framework. *The Ohlin Lectures*, 12-17.
- Mas, F., Baviera, A., & Martínez, V. (2008). Internacionalización, servicios y política de innovación: El papel de los Centros Tecnológicos. *Comercio E Internacionalizacion de Servicios*, 155-165.

- Mendoza, S., Hernández, J., & Pérez, J. (2014). La importancia del comercio internacional en latinoamerica. *Observatorio De La Economía Latinoamericana*, 12-15.
- Porter, M. (1990). The competitive advantage of nations. *Harvard Business Review*, 73-93.
- PROECUADOR. (1 de Octubre de 2016). *China*. Obtenido de Ficha Técnica País: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/10/PROEC_FT2016_CHINA_OCTUBRE.pdf
- Romero, G. (2015). El comercio internacional actual y la inserción externa de países en desarrollo: desafíos para la economía cubana. *Economía y Desarrollo*, 190-207.
- Salgado, D. (2014). Condiciones, no concesiones. Cooperación económico-financiera China-Ecuador. *Comentario Internacional: Revista del Centro Andino de Estudios Internacionales*, 163-198.
- Samanamud, G. (2014). China en América Latina: los casos de Ecuador y Perú entre los años 2009-2012, ¿ es posible una apuesta hacia el futuro? *Anuario mexicano de derecho internacional*, 221-260.
- Sandoval, H. S. (2016). La Floricultura En El Ecuador. *Revista Caribeña de Ciencias Sociales*, 16-20.
- Torres, A. I., & Chávez, J. C. (2015). Competitividad de la administración de las aduanas en el marco del comercio internacional. *Contaduría y administración*, 205-228.
- Ugolini, A. (2014). Apertura comercial e inversión directa extranjera: el impacto de los tratados de libre comercio en América Latina. *Apuntes: Revista de Ciencias Sociales*, 139-159.
- Valencia, J. B., & Ortiz, E. P. (2017). Competitividad y comercio internacional. *Revista de Investigación en Ciencias y Administración*, 49-58.
- Zavala, D. I. (2016). Crítica a la Teoría Clásica del Comercio Internacional, un enfoque de equilibrio general entre país grande y país pequeño. *Economía Informa*, 61-79.