

**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ECONOMÍA**

TEMA:

Análisis de los Factores del Comercio Internacional y su Incidencia en las Exportaciones de Flores, Provincia Pichincha, del Cantón Pedro Moncayo.

AUTORES:

Morejón Zambrano Génesis Dayanna
Oleas Sánchez Carolayne del Cisne

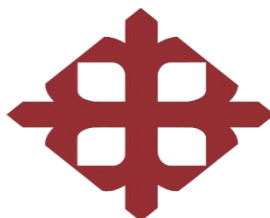
**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de:
ECONOMISTA**

TUTOR:

Econ. Castillo Nazareno, Uriel Hitamar, Msc, Ph.D.

Guayaquil, Ecuador

20 de marzo del 2019



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ECONOMÍA

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Morejón Zambrano, Génesis Dayanna y Oleas Sánchez, Carolayne del Cisne** como requerimiento para la obtención del título de **Economista**.

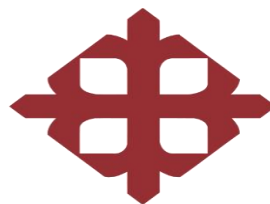
TUTOR

f. _____
Econ. Castillo Nazareno, Uriel Hitamar, Msc, Ph.D.

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____
Econ. Guillén Franco, Erwin José

Guayaquil, a los 20 del mes de marzo del año 2019



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ECONOMÍA**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotros, **Morejón Zambrano Génesis Dayanna** y
Oleas Sánchez Carolayne del Cisne

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación “**Análisis de los Factores del Comercio Internacional y su Incidencia en las Exportaciones de Flores, Provincia Pichincha, del Cantón Pedro Moncayo.**”, previo a la obtención del título de **Economista**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría.

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

Guayaquil, a los 20 del mes de marzo del año 2019

LOS AUTORES:

f. _____
Morejón Zambrano, Génesis Dayanna

f. _____
Oleas Sánchez, Carolayne del Cisne



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ECONOMÍA**

AUTORIZACIÓN

Nosotras, **Morejón Zambrano Génesis Dayanna** y
Oleas Sánchez Carolayne del Cisne

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, “**Análisis de los Factores del Comercio Internacional y su Incidencia en las Exportaciones de Flores, Provincia Pichincha, del Cantón Pedro Moncayo.**” cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

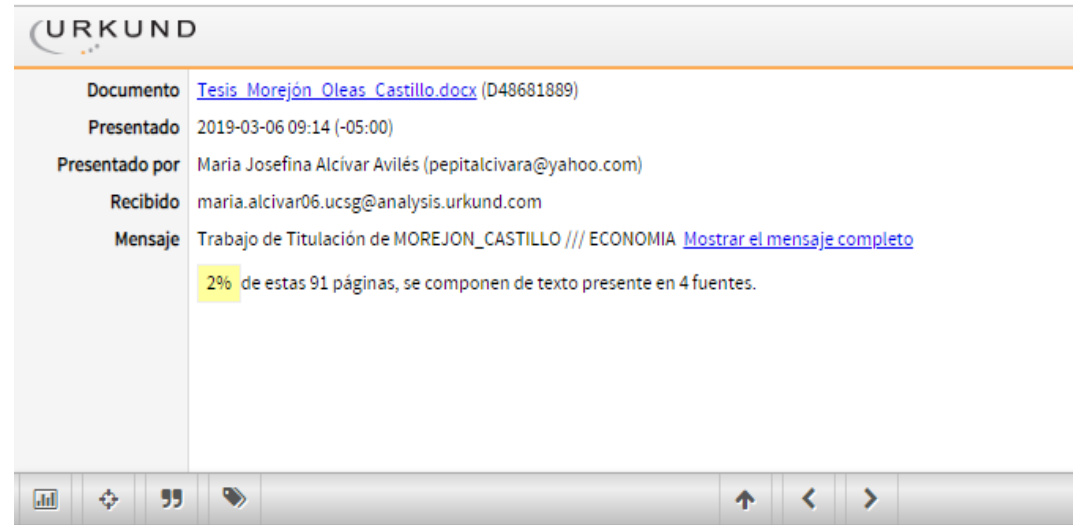
Guayaquil, a los 20 del mes de marzo del año 2019

LOS AUTORES:

f. _____
Morejón Zambrano, Génesis Dayanna

f. _____
Oleas Sánchez, Carolayne del Cisne

REPORTE URKUND



The screenshot shows the URKUND interface with the following details:

Documento	Tesis Morejón Oleas Castillo.docx (D48681889)
Presentado	2019-03-06 09:14 (-05:00)
Presentado por	Maria Josefina Alcívar Avilés (pepitaalcivara@yahoo.com)
Recibido	maria.alcivar06.ucsg@analysis.orkund.com
Mensaje	Trabajo de Titulación de MOREJON_CASTILLO /// ECONOMIA Mostrar el mensaje completo 2% de estas 91 páginas, se componen de texto presente en 4 fuentes.

At the bottom of the interface, there is a toolbar with icons for document analysis, zoom, quote, and navigation (up, left, right arrows).

TUTOR

f. _____

Econ. Castillo Nazareno, Uriel Hitamar, Msc, PhD.

LOS AUTORES:

f. _____

Morejón Zambrano, Génesis Dayanna

f. _____

Oleas Sánchez, Carolayne del Cisne

AGRADECIMIENTO

Agradezco principalmente a Dios, por permitirme culminar mis estudios y saber guiarme en cada momento de mi vida.

A mi mamá Verónica Zambrano y a mi hermana Wendy Morejón por ser el pilar fundamental de mi vida, por la confianza depositada en mí, y sobre todo por su amor.

A mi tío Felipe Zambrano por el apoyo brindado a lo largo de la carrera.

A mi Padre, familia y amigos que brindaron su ayuda y apoyo incondicional a lo largo de mi carrera.

A mi tutor Econ. Uriel Castillo Nazareno, PhD. por impartirme sus conocimientos y el interés brindado en nuestra investigación.

Génesis Dayanna Morejón Zambrano

AGRADECIMIENTO

A Dios y a la Virgen del Cisne por su infinita bondad, y por haber estado conmigo en los momentos que más los necesitaba, por darme salud, fortaleza y responsabilidad para culminar esta meta, sobre todo porque tengo la certeza y el gozo de que siempre van estar junto a mí. Además por darme una familia que ha sido mí apoyo.

A mi familia en especial a mis amados padres, Víctor Oleas y Orfa Sánchez, por su sacrificio y esfuerzo para mi formación académica, gracias por ser mi pilar de vida. A mis hermanos, por estar conmigo y apoyarme siempre, los quiero mucho.

Agradezco a mi tutor de proyecto Econ. Castillo Nazareno, Uriel, Msc, PhD, quien con su conocimiento y su guía, ha logrado en mi concluir con éxito el desarrollo de la presente tesis.

A Génesis Morejón, por no solo ser mi compañera de tesis sino por su valiosa amistad y disfrutar juntas lo que hemos logrado.

A Xavier, quien con sus palabras de aliento no me dejaban decaer para que siguiera adelante y siempre sea perseverante y cumpla con mis metas.
Gracias por estar a mi lado y por tu sincero amor.

A docentes de la UCSG, Facultad Ciencias Económicas y Administrativas, quienes supieron impartir sus conocimientos con mucho esfuerzo, para hacer posible mi preparación profesional.

Carolayne del Cisne Oleas Sánchez.

DEDICATORIA

A mi mamá Verónica Zambrano, por los valores sembrados durante mi vida
y por el amor brindado.

A Wendy Morejón, por ser una amiga y hermana incondicional.

Génesis Dayanna Morejón Zambrano

A Dios y a mis amados padres. A Dios porque ha estado conmigo en cada
paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar, a mis
padres quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y
educación siendo mi apoyo en todo momento. Gracias a ellos soy lo que
ahora soy. Los amo con mi vida.

Carolayne del Cisne Oleas Sánchez.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ECONOMÍA**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

Econ. Guillén Franco, Erwin José
DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____

Ing. Baldeón Toledo, Amelia Janeth, Mgs.
COORDINADOR DE ÁREA

f. _____

Econ. Lapo Maza, María Del Carmen, Ph.D.
OPONENTE



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ECONOMÍA**

CALIFICACIÓN

Economista **Castillo Nazareno, Uriel Hitamar** Docente de la Carrera de Economía, designado TUTOR del proyecto de grado de **Morejón Zambrano, Génesis Dayanna** ; **Oleas Sánchez Carolayne del Cisne** cúmpleme informar a usted, señor Coordinador, que una vez que se han realizado las revisiones al 100% del avance del proyecto **avaló** el trabajo presentado por el estudiante, titulado “**Análisis de los Factores del Comercio Internacional y su Incidencia en las Exportaciones de Flores, Provincia Pichincha, del Cantón Pedro Moncayo.**” por haber cumplido en mi criterio con todas las formalidades.

Este trabajo de titulación ha sido orientado al 100% de todo el proceso y se procedió a validarlo en el programa de URKUND dando como resultado un 2 % de plagio.

Cabe indicar que el presente informe de cumplimiento del Proyecto de Titulación del semestre B-2018 a mi cargo, en la que me encuentro designado y aprobado por las diferentes instancias como es la Comisión Académica y el Consejo Directivo, dejo constancia que los únicos responsables del trabajo de titulación **Análisis de los factores del comercio internacional y su incidencia en la exportación de flores ,Provincia Pichincha, del Cantón Pedro Moncayo** “somos el Tutor **Castillo Nazareno, Uriel Hitamar** y la Srta. **Morejón Zambrano, Génesis Dayanna**, Srta. **Oleas Sánchez Carolayne del Cisne** y eximo de toda responsabilidad al coordinador de titulación y a la dirección de carrera.

La calificación final obtenida en el desarrollo del proyecto de titulación fue: **10/10, Diez sobre Diez**

**Econ. Castillo Nazareno Uriel Hitamar, Msc, PhD.
TUTOR**

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE GENERAL.....	XI
LISTA DE TABLAS	XIV
LISTA DE FIGURAS	XV
RESUMEN	XVII
ABSTRACT	XVII
Capítulo I	2
1 Introducción	2
1.1 Antecedentes	4
1.2 Contextualización del problema	8
1.3 Objetivos	12
1.3.1 Objetivo general	12
1.3.2 Objetivo específico.....	12
1.4 Justificación	13
1.5 Hipótesis	14
1.6 Limitaciones	14
1.7 Delimitaciones.....	15
Capítulo II	16
2 Marco Teórico	16
2.1 Fundamentación Teórica	16
2.1.1 Teoría Gravitacional.....	16
2.1.2 Teoría de la Nueva Geografía económica	17
2.1.3 Heckscher-Ohlin-Samuelson (H-O-S).....	19
2.1.4 Teoría de la Paridad del Poder Adquisitivo	21
2.1.5 Teoría de la demanda estacional.....	22
2.1.6 Teoría del pronóstico: análisis técnico y análisis fundamental.....	23
2.1.7 Teoría de la cobertura en riesgo de mercado	24
2.2 Revisión de la literatura	25
2.3 Marco Conceptual.....	31
2.4 Marco Legal	35
Capitulo III.....	37

3. Análisis documental del subsector florícola	37
3.1 Caracterización del subsector florícola de Ecuador	37
3.2 Principales flores que exporta Ecuador	38
3.3 Principales destinos de exportación de flores	39
3.4 Exportaciones de flores ecuatorianas	40
3.4.1 Análisis de la estacionalidad del subsector florícola	40
3.4.2 Análisis de los precios del subsector florícola.....	42
3.4.3 Análisis de la cotización del tipo de cambio.....	45
3.4.4 Análisis de evolución de las exportaciones de flores expresadas en toneladas y Valor FOB.....	46
3.5 Barreras Comerciales	47
3.6 Principales competidores.....	51
3.7 Subsector florícola en el Cantón Pedro Moncayo.....	53
3.7.1 Ámbito económico productivo	54
3.7.2 Principales actividades económicas productivas del territorio	55
3.7.3 Floricultura en el Cantón Pedro Moncayo.....	56
Capitulo IV	58
4. Marco Metodológico.....	58
4.1 Alcance y Diseño de la Investigación.....	58
4.1.1 Diseño.....	58
4.1.2 Alcance	59
4.2 Método	60
4.3 Población	61
4.4 Variables de Estudio	62
4.5 Fuentes de recopilación de información	63
4.6 Herramientas de recolección de información.....	64
4.7 Herramientas de análisis de datos.....	65
4.8 Modelo Econométrico	66
Capítulo V	70
5. Análisis de resultados	70
5.1 Análisis de resultados econométricos y estadísticos	70

5.1.1 Análisis de Estados Unidos.....	71
5.1.2 Análisis de Rusia	80
5.1.3 Análisis de Países Bajos (Holanda)	87
5.2 Análisis general de entrevistas	95
5.3 Propuestas de acciones.....	102
Capítulo VI	108
6. Conclusiones y Recomendaciones	108
6.1 Conclusiones	108
6.2 Recomendaciones	109
Referencias.....	111
Anexo.....	122

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. <i>Ecuador: Exportaciones totales de flores año 2000 – 2017</i>	6
Tabla 2. <i>Ecuador: Exportaciones totales de flores. Primer trimestre</i>	7
Tabla 3. <i>Variables de estudio</i>	30
Tabla 4. <i>Operacionalización de las variables de estudio</i>	62
Tabla 5. <i>Lista de entrevistas</i>	65
Tabla 6. <i>Estadística descriptiva de variables explicativas de la exportación de flores en Ecuador hacia Estados Unidos</i>	71
Tabla 7. <i>Matriz de Correlación- Modelo explicativo de exportación de flores en Ecuador hacia Estados Unidos</i>	72
Tabla 8. <i>Test de Raíz Unitaria Dickey Fuller – Estadístico Durbin Watson</i>	73
Tabla 9. <i>Test de Cointegración de Johansen</i>	77
Tabla 10. <i>Análisis de regresión múltiple de las exportaciones de rosas hacia los Estados Unidos</i>	78
Tabla 11. <i>Prueba Breusch-Godfrey</i>	79
Tabla 12. <i>Estadística descriptiva de variables explicativas de la exportación de flores en Ecuador hacia Rusia</i>	80
Tabla 13. <i>Matriz de Correlación- Modelo explicativo de Exportación de flores Ecuador a Rusia</i>	80
Tabla 14. <i>Test de Raíz Unitaria- Estadístico Durbin-Watson</i>	81
Tabla 15. <i>Test de Cointegración de Johansen-Modelo explicativo de la exportación de flores hacia Rusia</i>	85
Tabla 16. <i>Análisis de Regresión Lineal Múltiple de la exportación de rosas hacia Rusia</i>	86
Tabla 17. <i>Regresión Lineal Múltiple de la exportación de rosas hacia Rusia Corregida</i>	87
Tabla 18. <i>Estadística Descriptiva de variables explicativas de la exportación de flores hacia Países Bajos</i>	87
Tabla 19. <i>Matriz de Correlación- Modelo explicativo de la exportación de flores hacia Países Bajos</i>	88
Tabla 20. <i>Test de Raíz Unitaria Dickey Fuller – Estadístico Durbin Watson</i>	89
Tabla 21. <i>Test de Cointegración de Johansen</i>	92
Tabla 22. <i>Análisis de Regresión Múltiple</i>	93
Tabla 23. <i>Regresión Múltiple Corregida</i>	94
Tabla 24. <i>Prueba de Breusch-Godfrey</i>	95

LISTA DE FIGURAS

- Figura 1.* Diagrama de los principales productos no petroleros exportados año 2017(Enero – Noviembre). Tomado de Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones – informe mensual de comercio exterior Diciembre 2017. 4
- Figura 2.* Principales flores de exportación. Tomado de Expoflores (2018). Informe anual de rosas 2018. Recuperado de <https://expoflores.com/wp-content/uploads/2018/12/INFORME-TRIMESTRAL-ROSAS-3ER-TRIMESTRE-2018.pdf>38
- Figura 3.* Principales destino de exportación, participación. Adaptado de Banco Central del Ecuador.39
- Figura 4.* Estacionalidad trimestral del mercado estadounidense 2013 - 2017. Adaptado de BCE. Recuperado <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp> 40
- Figura 5.* Estacionalidad trimestral del mercado de Rusia 2013 – 2017. Adaptado de BCE. Recuperado <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp> 41
- Figura 6.* Estacionalidad trimestral del mercado de Países Bajos 2013 – 2017. Adaptado de BCE. Recuperado <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp> 42
- Figura 7.* Precios trimestrales del mercado estadounidense 2013 -2017. Adaptado de BCE. Recuperado <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp> 43
- Figura 8.* Precios trimestrales del mercado Rusia 2013 -2017. Adaptado de BCE. Recuperado <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp> 43
- Figura 9.* Precios trimestrales del mercado de Países Bajos 2013 -2017. Adaptado de BCE. Recuperado <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp> 44
- Figura 10.* Cotización del dólar de Estados Unidos de América en el mercado internacional ruso de 2010 al 2017. Adaptado de BCE. Recuperado <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp> 45
- Figura 11.* Cotización del dólar de Estados Unidos de América en el mercado internacional europeo de 2010 al 2017. Adaptado de BCE. Recuperado <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.js> ..45

<i>Figura 12.</i> Exportaciones anuales de flores 2000 - 2017. Adaptado de BCE. Recuperado https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp	46
<i>Figura 13.</i> Principales competidores de Ecuador. Adaptado de informes de Asocolflores.	51
<i>Figura 14.</i> PDOT del Cantón Pedro Moncayo. Tomado de PDOT del Cantón Pedro Moncayo, actualización 2018-2025.....	53
<i>Figura 15.</i> Actividades económicas de Pedro Moncayo. Adaptado de PDOT del Cantón Pedro Moncayo, actualización 2018-2025	55
<i>Figura 16.</i> Superficie cultivada del Cantón Pedro Moncayo. Tomado de Ministerio de Agricultura y Ganadería	57
<i>Figura 17.</i> Relación de estudio entre las variables seleccionadas.	66
<i>Figura 18.</i> Prueba de hipótesis de raíz unitaria-Venta a costo FOB.....	74
<i>Figura 19.</i> Prueba de hipótesis de raíz unitaria-Precio de flores	74
<i>Figura 20.</i> Prueba de hipótesis de raíz unitaria-Tipo de cambio real bilateral	75
<i>Figura 21.</i> Prueba de hipótesis de raíz unitaria- Oferta competitiva	75
<i>Figura 22.</i> Prueba de hipótesis de raíz unitaria-Arancel.....	76
<i>Figura 23.</i> Prueba de hipótesis de raíz unitaria-estacionalidad	76
<i>Figura 24.</i> Prueba de hipótesis de raíz unitaria-ventas a costo FOB.....	82
<i>Figura 25.</i> Prueba de hipótesis de raíz unitaria-Precio.....	82
<i>Figura 26.</i> Prueba de hipótesis de raíz unitaria-Tipo de cambio real bilateral	82
<i>Figura 27.</i> Prueba de hipótesis de raíz unitaria-La oferta competitiva	83
<i>Figura 28.</i> Prueba de hipótesis de raíz unitaria- Arancel.....	83
<i>Figura 29.</i> Prueba de hipótesis de raíz unitaria- estacionalidad	84
<i>Figura 30.</i> Prueba de hipótesis de raíz unitaria-Ventas de flores a costo FOB.....	89
<i>Figura 31.</i> Prueba de hipótesis de raíz unitaria-Precio de la flor	90
<i>Figura 32.</i> Prueba de hipótesis de raíz unitaria-Tipo de cambio real bilateral	90
<i>Figura 33.</i> Prueba de hipótesis de raíz unitaria-Oferta Competitiva	91
<i>Figura 34.</i> Prueba de hipótesis de raíz unitaria-Arancel.....	91
<i>Figura 35.</i> Prueba de hipótesis de raíz unitaria-Estacionalidad.....	92
<i>Figura 36.</i> Flujograma.....	103
<i>Figura 37.</i> Formato de contrato de estandarización	105

RESUMEN

El subsector florícola ecuatoriano representa un rublo importante dentro de las exportaciones no tradicionales del país por lo que este estudio centro su atención en una de las principales zonas de producción y exportación de flores como es el Cantón Pedro Moncayo, provincia de Pichincha. Estableciendo como objetivo principal el análisis de los factores del comercio internacional que inciden en la exportación de flores del cantón de estudio. La investigación presente es de tipo descriptivo correlacional con un enfoque mixto, es decir cualitativo y cuantitativo. En el cual los resultados demuestran que de las cinco variables estudiadas, los precios internacionales y la oferta competitiva tienen mayor incidencia en la exportación de flores en los tres destinos de exportación; los cuales fueron Estados Unidos, Rusia y Holanda. En base a dichos resultados, el trabajo plantea una serie de propuestas prácticas para el subsector estudiado, de igual forma recomendaciones para futuras investigaciones.

Palabras Claves: *Floricultura, comercio internacional, precios internacionales, tipo de cambio, barreras comerciales, competitividad, estacionalidad.*

ABSTRACT

The Ecuadorian subsector of flowers represents an important ruble in the non-traditional exports of the country, so this study focuses on one of the main areas of production and export of flowers such as the Canton Pedro Moncayo, Pichincha province. Establishing as main objective the analysis of international trade factors that affect the export of flowers from the study of the canton. The present investigation is of descriptive correlational type with a mixed approach, that is to say, qualitative and quantitative. In which the results show that of the five variables studied, international prices and competitive offer have a greater incidence in the export of flowers in the three export destinations; Which were the United States, Russia and Holland. Based on these results, the work proposes a series of practical proposals for the subsector studied, as well as recommendations for future research.

Key words: *Floriculture, international trade, international prices, exchange rate, trade barriers, competitiveness, seasonality.*

Capítulo I

1 Introducción

El subsector florícola representa uno de los principales productos no petroleros exportados con una participación del 22% (Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones, 2017). Según datos del Banco Central, pese a la continua evolución del subsector desde sus inicios, su porcentaje de crecimiento (0,87%) no es significativo desde el 2007 hasta la actualidad, debido a varios acontecimientos internos y externos presentados en el subsector. Además, se debe tomar en cuenta, su inestabilidad en precios y la falta de competitividad alimentada por las fluctuaciones del tipo de cambio y barreras arancelarias que no permite el desarrollo del subsector. A su vez, por esta vía, se ven afectadas aquellas zonas cuya principal actividad y fuente de empleo se basa en la floricultura como es el caso del cantón Pedro Moncayo.

El presente estudio tiene como propósito determinar los principales factores que inciden en la exportación de flores del Cantón de Pedro Moncayo (de la provincia de Pichincha), con el fin de generar criterios de eficiencia y negociación en los mercados internacionales ante los riesgos que presenta el mercado internacional en cinco años de estudio. Para lo cual se ha evaluado distintos factores que de acuerdo a la teoría, revisión de la literatura y a la realidad del subsector determinan las exportaciones del subsector florícola. Para ello se plantea la siguiente pregunta de investigación: ¿Cuáles son los factores del comercio internacional y su incidencia en las exportaciones de flores del Cantón Pedro Moncayo?

En el segundo capítulo del estudio se encuentra el desarrollo del marco teórico, donde se consideran las teorías relacionadas a la economía internacional entre ellas: Teoría Gravitacional, Teoría de la Nueva Geografía Económica, Teoría Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS), las cuales hacen referencia al factor precio y arancel. En relación al tipo de cambio se encuentra: Teoría de la Paridad del Poder Adquisitivo. La teoría de la demanda estacional que determina el factor estacional. Finalmente el nivel de cobertura en riesgo está determinado por la teoría del pronóstico de precios y la teoría de cobertura.

Además dentro del capítulo mencionado se expone el marco referencial, basándose en las principales investigaciones referentes a los factores que determinan el nivel de exportación de un bien. Adicionalmente el marco conceptual, sección en la cual se describen los términos relevantes de la investigación. Posteriormente se muestra el marco legal, el cual se resaltan leyes tales como: Ley de Comercio Exterior e Inversiones y la Ley Orgánica Aduanera.

En la sección tres se realiza la descripción del subsector florícola ecuatoriano, en el cual se menciona la evolución de las exportaciones, las barreras en el comercio, los principales competidores y a su vez sus principales mercados. De igual forma se llevó a cabo una breve caracterización del subsector florícola en el cantón Pedro Moncayo. En la sección cuatro se detalla la metodología de investigación, que implica un método hipotético deductivo debido a que parte de una hipótesis para explicar dicho fenómeno. El diseño de la investigación o también llamado ex post facto con datos obtenidos de fuentes secundarias. En relación a las fuentes primarias se realiza entrevistas dentro de la industria florícola en el cantón Pedro Moncayo. El presente estudio es de tipo descriptivo, correlacional porque se busca observar la relación de las variables dentro del modelo. Finalmente, se explican las variables de estudio sustentadas con artículos científicos y una especificación del modelo econométrico a utilizarse.

Dentro del capítulo cinco se presenta el análisis de los resultados del trabajo de investigación. Aquí confrontamos la argumentación teórica ante los resultados obtenidos con la base de datos, el criterio documental y el modelo econométrico. Esto permitirá responder la pregunta de investigación de forma centrada y objetiva; lo que conducirá a que se plantee propuestas para superar de forma práctica los nudos críticos del comercio internacional de flores que vinculan al Cantón Pedro Moncayo. Finalmente en el último capítulo se establecen las conclusiones y recomendaciones del trabajo de investigación.

1.1 Antecedentes

El Cantón Pedro Moncayo tiene como su principal actividad productiva la producción y exportación de flores, esta llega a representar el 25% de la exportación de rosas a nivel nacional al año (ProEcuador, 2018). Esto hace de Pedro Moncayo, el sector productivo de flores más importante del país, ganándose el calificativo “Capital mundial de las rosas”. Esta especialización productiva absorbe el 80% de la capacidad agrícola del cantón (Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Pedro Moncayo, 2018).

Por otro lado, el Ecuador, al integrarse al mercado internacional, su principal actividad productiva y de comercio está basada en la exportación de materias primas como el banano, café, camarón, atún, flores; en este ámbito de la economía, sus productos tienen gran aceptación debido a que es un país muy rico en recursos naturales y dotado con un extraordinario y variado clima. Es así que, en esta línea, la floricultura se ha convertido en una importante actividad comercial para el desarrollo del sector agrícola y de la agroindustria nacional, motivo por el cual representa el cuarto producto de exportación, es así como el subsector florícola es una de los principales sectores no petroleros que más exportan en Ecuador (Expoflores, 2018).

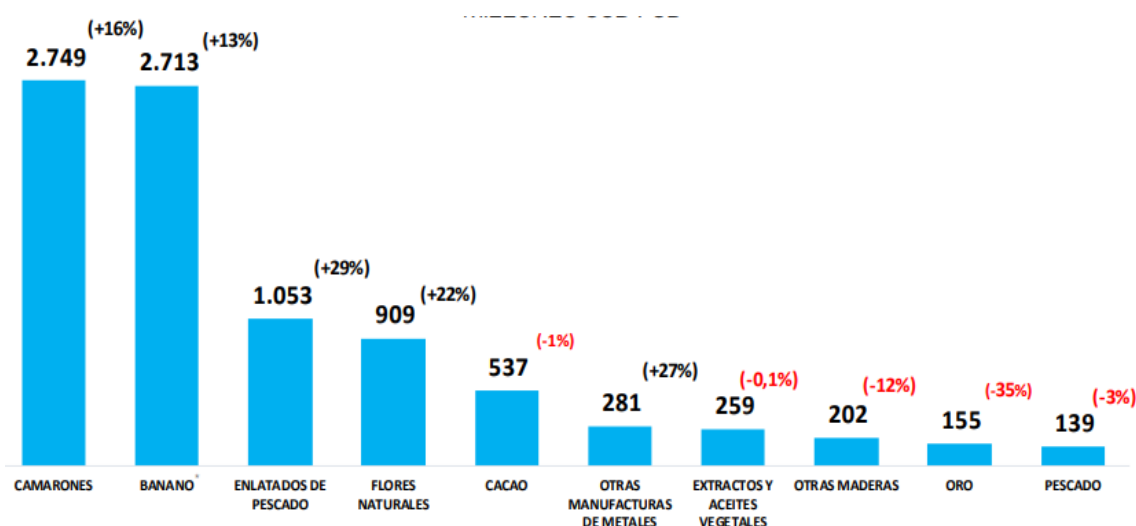


Figura 1. Diagrama de los principales productos no petroleros exportados año 2017(Enero – Noviembre). Tomado de Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones – informe mensual de comercio exterior Diciembre 2017.

A esta situación de producción primaria de productos para la exportación apoya Pedro Moncayo en el ámbito de las flores y sobre muy especializado en las rosas. Está muy clara la dependencia que tiene este cantón al producto primario además que es notoria su baja capacidad de agregar valor a la materia prima.

Las flores ecuatorianas son muy cotizadas y preferidas por los mercados extranjeros por su belleza y calidad. La Sierra ecuatoriana es la mejor zona climática para la producción de flores a causa de la suficiente luminosidad y suelo fértil; los cuales son factores muy importantes para el crecimiento y desarrollo de este tipo de cultivo que tiene como objetivo el mercado internacional (Clerque, 2014).

El subsector floricultor ha evolucionado desde sus inicios en la década de los 80. Desde que inicia en aquella década hasta el presente las exportaciones han crecido en 2.3% (Expoflores, 2012). Es en esta línea de dinámico crecimiento del subsector que el 25 de noviembre del 1984 se inscribe en el Registro General de Asociaciones del Ministerio de Agricultura y Ganadería la Asociación de Productores de Flores del Ecuador, Expoflores. Institución que se crea con el fin de conseguir fondos por parte de la Corporación Financiera Nacional (CFN), para apalancar una más eficiente estructura productiva que vaya al ritmo de la demanda internacional (Gómez, 2014).

Desde 1990, el subsector exportador florícola ha venido creciendo de manera sostenible. Durante el período 1990-1999 la superficie cultivada se incrementó de 46% a 64%, las exportaciones de flores se incrementaron siete veces y el número de empresas creció de 38 a más de 300 empresas entre, grandes y pequeñas (Acción ecológica, 2000). Pese aquello el sector exportador presenta algunos descensos en los años 2008 y 2014-2016. Como consecuencia presentaron un decrecimiento en los años siguientes, es decir en 2009, 2015 y 2016. Las exportaciones de flores presentaron una disminución al pasar de USD 107 millones exportados en el año 2008 a USD 100 millones en el año 2009. Así mismo en el año 2014 las exportaciones disminuyeron al pasar de USD 918 millones a USD 819 en el periodo 2015, según datos del Banco Central del Ecuador. En el periodo 2016 continúa mostrando una disminución de USD 802 millones. Lo explicado se puede observar en la Tabla # 1 que se presenta a continuación.

Tabla 1.

Ecuador: Exportaciones totales de flores año 2000 – 2017.

Año	Toneladas	Valor FOB (MILES USD)
2000	78.830,01	\$ 194.655,71
2001	74.609,98	\$ 236.093,08
2002	83.636,34	\$ 290.331,41
2003	80.362,61	\$ 308.738,89
2004	84.852,63	\$ 354.818,02
2005	122.185,39	\$ 397.907,76
2006	104.163,63	\$ 435.842,59
2007	89.924,94	\$ 469.425,23
2008	107.033,65	\$ 557.560,11
2009	100.740,84	\$ 546.699,49
2010	105.732,75	\$ 607.762,20
2011	117.059,07	\$ 675.676,34
2012	117.298,50	\$ 713.498,14
2013	148.333,71	\$ 830.251,12
2014	139.340,06	\$ 918.243,94
2015	145.826,00	\$ 819.939,28
2016	143.197,00	\$ 802.461,43
2017	159.008,00	\$ 881.461,77

Nota. Los datos están en miles de dólares. Adaptado de Estadísticas de comercio exterior, por BCE. Recuperado de <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/350-comercio-exterior>

Sin embargo, cabe resaltar que a pesar de haber descensos en aquellos años mencionados según Expoflores (2018) las exportaciones de los últimos 10 años muestra un crecimiento; el país pasó de exportar 27 895 toneladas en el primer trimestre de 2007 a 46 352 toneladas en el primer trimestre de 2017.

Dentro de esta realidad nacional el cantón Pedro Moncayo tiene como característica de producción exportable del total de fincas alrededor de 25000 cajas semanales. Por tanto la dinámica de afectación de precios que se da a nivel nacional influye directamente también a las condiciones productivas y de exportación de este

cantón. La tabla que a continuación se presenta precisa la evolución de ventas al exterior de flores trimestralmente aquello evidentemente relaciona de manera directa la dinámica de ingresos de Pedro Moncayo.

Tabla 2.

Ecuador: Exportaciones totales de flores. Primer trimestre

Año	Toneladas	USD MILES	Trimestral Tons	Trimestral USD Miles
2007	27.895	\$ 164.489,00		
2008	24.649	\$ 148.758,00	-11,6%	-9,6%
2009	29.207	\$ 154.807,00	18,5%	4,1%
2010	29.090	\$ 182.127,00	0,4%	17,6%
2011	31.009	\$ 202.678,00	6,6%	11,3%
2012	33.732	\$ 225.966,00	8,8%	11,5%
2013	42.013	\$ 254.181,00	24,5%	12,5%
2014	46.581	\$ 291.548,00	10,9%	14,7%
2015	42.757	\$ 286.818,00	-8,2%	-1,6%
2016	40.059	\$ 234.417,00	-6,3%	-18,3%
2017	46.352	\$ 269.098,00	15,7%	14,8%

Nota. Tomado de Estadísticas de comercio exterior, por BCE.

Recuperado de <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/350-comercio-exterior>

En la tabla se puede observar que en el primer trimestre del año 2017, las exportaciones de flores presentaron un incremento del 15% al pasar de USD 234 millones exportados en el primer trimestre del año 2016 a USD 269 millones en el primer trimestre del periodo del 2017. Al igual que a la ventas de flores exportadas medido en toneladas métricas registro un crecimiento del 16%, pasando de 40 mil toneladas en el primer trimestre de 2016 a 46 mil toneladas en el periodo 2017.

El subsector florícola no es solo considerado por los ingresos que recibe de las exportaciones de flores, si no por ser un potente generador de empleo que cuenta con más de 200 empresas en la provincia de Pichincha y Cotopaxi, que emplean a 30 mil personas (Expoflores, 2018). En el caso de Pedro Moncayo este contiene a 79 empresas registradas en la Superintendencia de Compañías, de las cuales 39 se encuentran activas.

De acuerdo, al diario Telégrafo (2018) el presidente Moreno asegura, que la producción de este bien genera 110 mil plazas de trabajo; de las cuales más del 50% son ocupadas por mujeres. Reconociendo que el subsector floricultor demanda un representativo uso de mano de obra, dado que una hectárea de flores estima una docena de trabajadores (García, 2016).

Después de más de 30 años de desarrollo este subsector, en su producción y en lo que respecta a las exportaciones, actualmente ha logrado posicionamiento en los mercados internacionales. Llevando al país a tener el 9% de la cuota del mercado mundial, detrás de Colombia 15% como principal competidor y de los Países bajos 52%, según informes (Expoflores, 2017). Actualmente, la flor ecuatoriana llega a 110 destinos distribuidos por todo el mundo.

La distribución del mercado de flores a nivel mundial en su mayoría se dirige a Estados Unidos con un 40%, Rusia 25%, Unión Europea 20% y el 15% se concentra en diferentes destinos que varían de acuerdo a la temporada (Expoflores, 2012). Dentro del subsector floricultor, las rosas son la especie con más demandada y cultivo, según indican datos de la ficha sectorial Corporación Financiera Nacional (CFN, 2017) el cual presenta que en el año 2016 fueron las rosas quienes abarcaron el 68% de la producción nacional. A más de los claveles, los crisantemos y las gypsophila.

Esta circunstancia revisada nos precipita a preocuparnos por la estabilidad de los procesos de exportación que muestran en los mercados internacionales y desde allí intentar proponer algunas alternativas de mejora a la eficiencia y negociación en los mercados internacionales.

1.2 Contextualización del problema

El sector exportador florícola de Pedro Moncayo presenta los siguientes aspectos críticos ante el comercio internacional, los cuales desembocan en el crecimiento inestable del volumen y ventas de flores exportadas en los últimos años, la fluctuación de los precios internacionales a favor del país demandante, las alteraciones en el tipo de cambio influyendo en la competitividad de las empresas

dedicadas a la actividad, las barreras comerciales, y la estacionalidad que posee el subsector. Estas perturbaciones y dinámica de cambio en el mercado internacional repercuten en la zona de Pedro Moncayo por la sensibilidad que tiene su matriz productiva al comercio de flores en el mercado internacional.

El comportamiento de las exportaciones de flores ha tenido una conducta creciente desde sus inicios, sin embargo las perturbaciones en el mercado al cual va direccionado el producto influyen negativamente, sobre todo en los años 2006, 2009 y 2014-2016 cuyo porcentaje de decrecimiento para el subsector se representa en un 14,75%, 5,37% y un 6,01% - 7,02% respectivamente en volumen exportado (Expoflores, 2015). Cabe mencionar que el subsector tiene una tendencia positiva en exportación y participación del mercado, sin embargo el crecimiento es cada vez menos significativa en razón a la pérdida de oportunidades ante el mercado internacional (Camino et al, 2016).

El precio es uno de los principales factores que influye en el subsector, primero porque existen estándares cualitativos que debe de tener la flor para acceder a un mejor precio, segundo las condiciones de venta (Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2009). Y en tercer lugar los precios impuestos por el mercado con mayor demanda. La volatilidad de los precios depende en gran medida del volumen y la venta de flores exportadas, dado que un aumento de precio afecta la competitividad del exportador y reduce el nivel exportado, pero un menor precio por una mayor cantidad de flores perjudica la utilidad de la empresa florícola exportadora. La continua fluctuación entre precio y producción repercute negativamente en los márgenes de utilidad de las empresas florícolas de Pedro Moncayo. Por ello muchas empresas florícolas se encuentran con problemas de liquidez (Romero, 2016). En ese sentido la tendencia del valor por unidad es decreciente lo cual no ha permitido recuperar los precios (Telégrafo, 2017).

El país no posee moneda propia, lo cual impide un control sobre el tipo de cambio, dentro del comercio exterior al igual que de las variables financieras de la economía; de aquí que, la ventaja competitiva la tienen aquellos países que pueden devaluar y revalorizar su moneda cuando lo crea pertinente y favorecer el financiamiento. Significa entonces que Ecuador se ajusta al precio impuesto por el

mercado con el fin de no perder la demanda adquirida con el exterior, por lo que el poder negociador se ve limitado. El 80% de los países que exporta flores posee control monetario, tales como Colombia, Etiopía y Kenia por lo que el beneficio para aquellos países es verdaderamente significativo (Expoflores, 2017).

Caso que se hace presente en Ecuador como en los años en el que se reflejó descensos en el subsector florícola dado por situaciones coyunturales que influyeron en el comportamiento de las exportaciones, una de los acontecimientos presentados fueron la apreciación del dólar y la depresión de las monedas de los principales mercados como son el Ruso y el Europeo. De este modo resulta afectada la competitividad del subsector, dado que los importadores se arriesgan a pagar más por la misma cantidad de flores (Parra, 2015).

Las barreras del comercio internacional es un tema de preocupación para los exportadores e importadores, dado que son impedimentos para el comercio internacional y pueden obstruir el acceso al mercado seleccionado. Al mismo tiempo sus prácticas han generado preocupación, las medidas no arancelarias donde las empresas exportadoras buscan acceso libre a mercados externos mientras que las compañías importadoras necesitan cumplir con amplio rango de requerimientos, estándares de calidad productos y procedimientos. Como en el caso de las rosas, flores que presentan una alta cantidad de ácaros y esto afecta a su calidad.

Del mismo modo Expoflores (2017, párr. 4) indica que “las condiciones fitosanitarias que exigen las importadoras de flores a nivel mundial son bastante estrictas”. Por consiguiente, indica que uno de los principales retos que presentan la producción de flores ecuatorianas es producir flores muy sanas que aprueben todos los controles fitosanitarios. Para así continuar liderando en el mercado de flores, ante su principal competencia como lo es la producción de flores colombianas.

Así mismo, refiriéndose a las medidas arancelarias, la decisión de las tasas arancelarias a 375 subpartidas propuestas a finales del año 2017 por el gobierno genera preocupación en el sector florícola. Los floricultores se mostraron preocupados bajo esta decisión y a su vez advirtieron afectaciones en el periodo siguiente en los negocios (Expoflores, 2017). Bajo este mandato la ministra de Economía y Finanzas

del gobierno ecuatoriano del año 2017 explicó que “los reajustes arancelarios estarán dirigidos hacia un tope de 375 subpartidas de bienes de consumo que no van a afectar a los bienes de capital y materias primas y que durarán hasta un año” (Globovision, 2018, párr.5).

Sin embargo, ante lo mencionado floricultores indican que aquella medida ocasionará que suban los costos en Ecuador, lo cual se verá reflejado en el aumento de precios de insumos, materia prima y mano de obra según Juan Albuja, floricultor (Telégrafo, 2017). De acuerdo a Zumba (2018) aquella medida agravaría la competitividad y a su vez haría que Ecuador sea un país menos atractivo para invertir. Bajo esta medida se hicieron presentes algunos miembros de organizaciones, por ejemplo Caterina Costa, presidenta de la Federación de Cámaras de Industrias del país, explicó que aunque “la restricción a las importaciones no afecte directamente a la importación de materias primas y bienes de capital, este es un efecto que sin duda, también lo vivirá la industria. Esto porque todos los sectores están encadenados. No se puede afectar a un sector, sin que golpee al otro” (Expreso, párr. 4).

Las condiciones de pago del subsector en exportadores pequeños se ven afectadas debido a estafas y demoras de pago por parte de intermediarios o intermediarios dado que al no contar con poder de mercado se manejan por este vínculo. En algunos casos los intermediarios no presentan una promesa de pago fiable para el pequeño exportador haciendo que el dinero invertido no retorne (El comercio, 2016).

Otro de los grandes problemas del sector exportador florícola, este se comporta de forma estacional. Es decir, hay meses en el año en que la demanda de este producto es superior a otros. Las flores, a diferencia de otros productos, tienden a tener mayor acogida por temporadas debido a fechas y celebraciones festivas. Durante el año los meses de febrero, marzo y mayo abarcan mayor movilidad de producción y ventas. Factor por el cual las empresas florícolas contratan mayor número de personal temporal para así abastecer la demanda de esas fechas. Sin embargo el cultivo de las flores se da en todo el año. Esto no solo trae consigo un problema laboral si no una inestabilidad en el ciclo operativo empresarial que pone en riesgo la factibilidad financiera en algunos casos puede desembocar en quiebras o

fusiones de los negocios para así no llegar a desaparecer del mercado (Castellano, 2014).

Esta problemática tiene efectos en el mercado exportador del objeto de estudio. Por lo que el desequilibrio del mercado internacional repercute en la estabilidad de aquellas zonas que se dedican únicamente a un sector productivo como es el caso de Pedro Moncayo. En lo que respecta la producción florícola, el cantón posee 1.700 ha de producción más del 40% de las plantaciones del país, por lo que el 98% de la actividad productiva del cantón se dedicada a la actividad florícola, de las cuales el 80% es dedicada a la exportación (PDOT Pedro Moncayo, 2014).

Pregunta de investigación

¿Cuáles son los factores del comercio internacional que inciden en las exportaciones de flores del Cantón Pedro Moncayo?

1.3 Objetivos

Esta sección resume de manera detallada los propósitos centrales de la presente investigación

1.3.1 Objetivo general

Determinar los factores del comercio internacional y su incidencia en las exportaciones de flores del Cantón Pedro Moncayo para recomendar criterios de eficiencia y negociación en los mercados internacionales.

1.3.2 Objetivo específico

- Detallar los aspectos teóricos y revisión de la literatura de los factores determinantes de las exportaciones de flores.
- Describir la evolución de las exportaciones de flores del Cantón Pedro Moncayo y el riesgo implícito en las exportaciones de flores.
- Establecer el método adecuado para el análisis de las relaciones entre las variables de estudio.

- Analizar los resultados obtenidos de la relación entre los factores internacionales y las exportaciones de flores.
- Plantear acciones de mejora frente a los factores del comercio internacional que inciden.

1.4 Justificación

El presente estudio es de principal importancia la cual va dirigida hacia el subsector florícola, específicamente en el Cantón Pedro Moncayo, cantón el cual tiene como su principal actividad productiva la producción y exportación de flores, esta llega a representar el 25% de la exportación de rosas a nivel nacional al año. Esto hace de Pedro Moncayo, el sector productivo de flores más importante del país, ganándose el calificativo “Capital mundial de las rosas”. Esta especialización productiva absorbe el 80% de la capacidad agrícola del cantón (PDOT cantón Pedro Moncayo, 2018).

El estudio se justifica desde diversos enfoques. En cuanto al ámbito económico, es necesario resaltar que en Pedro Moncayo las exportaciones de flores (rosas) representan uno de los sectores económicos más importante debido a que ejerce un papel fundamental en el crecimiento y desarrollo de la economía del cantón. A su vez generando un incremento neto de divisas en la economía, a través de la promoción e incremento de las exportaciones de flores. Por ello se pretende profundizar el desarrollo del subsector en cuanto al posicionamiento del subsector ante el mercado internacional y la reducción del riesgo que poseen las empresas de dicho cantón.

Respecto al enfoque social, el aporte de esta investigación es importante ya que las decisiones de una correcta implementación de políticas económicas por parte del Estado en el sector exportador generan bienestar en la población de Pedro Moncayo, evitando así la incertidumbre, así también existe estabilidad para empresas exportadoras del cantón, al igual que estabilidad laboral para dicho subsector. Lo cual hace este subsector tan vulnerable al depender de la calidad de vida de agricultores – exportadores del cantón investigado. Por ello La incidencia final de una eficaz política económica destinada a la exportación es la satisfacción con la vida de la población involucrada en la actividad.

Por otra parte, académicamente no existe suficiente evidencia empírica con argumentación teórico-técnica que relacionen las condiciones de la economía internacional con la principal actividad del cantón Pedro Moncayo. A razón de lo expuesto es fundamental encontrar la explicación adecuada del comportamiento de los factores y su profundidad de afectación para contribuir con determinadas técnicas y criterios que contribuyan hacer a este comercio exterior florícola más eficiente, de tal forma que se disminuyan los riesgos en futuras exportaciones.

Finalmente en el ámbito profesional la investigación proveerá mayor información sobre los factores que influyen en la exportación de cualquier producto con mayor énfasis en el subsector florícola. Aportando al exportador de flores una fuente de consulta previa a la toma de decisión de exportar puesto que les servirá para implementar estrategias adecuadas en cuanto a exportar para posicionar el producto exportado.

1.5 Hipótesis

El nivel de exportaciones de flores del Cantón Pedro Moncayo no está determinado por los precios internacionales, el tipo de cambio, la oferta competitiva, las barreras comerciales, y la estacionalidad.

1.6 Limitaciones

Entre las limitaciones que ha presentado el desarrollo de esta investigación, están: banco de datos incompletos y no actualizados de ciertas variables de estudio por medio del Banco Central y del Centro del Comercio Internacional. De igual manera la falta de datos confiables del cantón investigado, lo cual no ayuda a desarrollar un amplio estudio sobre los objetivos de la investigación. Debido a las limitantes mencionadas, la base de datos utilizada en la parte metodológica es considerada del año 2013 al 2017 misma que contiene base de datos mensuales completos. Así mismo se considera como limitante el poco acceso y cooperación de las empresas exportadoras florícolas del Cantón Pedro Moncayo, debido que el tiempo otorgado para la realización de la investigación fueron meses, donde el subsector floricultor tiene mayor demanda y mayores ocupaciones por tal motivo se llevó a cabo siete

entrevistas. No se incluyen variables que midan el entorno de financiamiento de las empresas, de modo que no se tratará la influencia que ejercen los impagos por parte de los contratantes de diferentes países, además de los factores internos de comercialización sobre las principales variables del presente trabajo.

1.7 Delimitaciones

En el Ecuador, la economía se sostiene por medio de algunos sectores, nuestra investigación se desarrolló en torno al subsector florícola. Cabe agregar que el subsector florícola en el Ecuador representa parte importante dentro de las exportaciones no tradicionales del país. Tal como lo menciona el presidente Lenin Moreno quien destacó que “el sector florícola es un puntal de la economía nacional, pues genera 110.000 empleos” de acuerdo, la revista (Ekos, 2018). Subsector el cual ha venido evolucionando y convirtiéndose en un motor productivo en las áreas usualmente dedicadas a la floricultura, en este caso de estudio en la sierra ecuatoriana en la provincia de Pichincha en el cantón Pedro Moncayo. En relación al tiempo de análisis de los factores estudiados dentro de la metodología, se consideró un periodo entre 2013 y 2017.

Capítulo II

2 Marco Teórico

2.1 Fundamentación Teórica

Entender la mercancía referida a un producto determinado es entender su cadena de transacciones a través de la cual viaja desde el productor primario hasta el consumidor final (Castillo et al, 2018). Esta cadena conserva los elementos fundamentales de la acumulación pues determina el precio y en consecuencia los márgenes que corresponden según el valor generado en cada eslabón (Simanca et al, 2016). Pero también se transmiten en este flujo, financiero y de bienes, expectativas y riesgos que se refieren a la dinámica de los factores en los mercados. Su lógica dinámica hace que continuamente estos fenómenos se movilicen de ida y vuelta desde el consumidor final hasta el productor primario y a la inversa.

De aquí que nos encontramos con que en el mercado de flores, y su Cadena de Valor (CV), suceda un flujo de efectos que se movilizan influyendo desde los márgenes de intermediarios hasta los factores nacionales de producción (trabajo, tierra, r) que modifican continuamente los volúmenes de producción y de exportación llegando a afectar los márgenes de las empresas exportadoras, que en este caso de estudio implica a Pedro Moncayo. Todo está supeditado a estas cadenas: el conocimiento útil, la tecnología y los tiempos. Es en ella que se mide la competitividad y, por tanto, allí se determina quién puede quedarse, y quien no, en los mercados internacionales. En este ámbito es necesario revisar Nueva Geografía Económica, Modelo de la Gravedad o Modelo Gravitacional del Comercio Internacional, Teorema Heckscher-Ohlin-Samuelson (H-O-S), Teoría de la Paridad del Poder Adquisitivo (PPA), Teoría de la demanda estacional, Teoría del pronóstico y Teoría de la cobertura en riesgo. Al igual, es importante realizar una amplia revisión de literatura acerca del mercado exterior, así como los factores internacionales que actúan en dicho mercado.

2.1.1 Teoría Gravitacional

Es un modelo introducido por Jan Tibergen en 1962 que partió de un concepto del campo de la física, que se explica como la relación entre dos países que

dependiendo del tamaño de la economía enmarca un nivel de producción (Bolívar et al., 2015). El modelo Gravitacional se expresa a través de una ecuación que contiene las exportaciones entre países, el PIB real, el tipo de cambio y las importaciones de ambos países (Méndez et al., 2017).

Es un modelo para predecir la viabilidad de tratados y acuerdos entre países, junto con una estructura comercial geográfica (Morales et al., 2015). El cual especifica una relación entre el tamaño de una economía tanto sustentable como poblacional, las relaciones culturales y geográficas (Cafiero 2005). De acuerdo con Bolívar, Cruz y Pinto (2015) “el modelo se constituye con el uso de las principales variables de comercio, producción nacional, poblacional y características culturales, geográficas y político administrativas” (p. 35).

No obstante Deardoff en 1995 señala que cualquiera que intente explicar el comercio internacional se replica en el modelo gravitacional (Cafiero 2005). Por lo que se pretende que un incremento de la población traiga consigo un mayor flujo comercial, y que se espera cercanía fronteriza para que los costos de transporte disminuyan (Méndez et al., 2017). Por lo que recientes investigaciones explican que los acuerdos comerciales realizados entre países están explicados por el aumento de la tasa de crecimiento, reducción de tarifas y costos de transporte (Shujaat & Abdul 2015).

El comercio bilateral de acuerdo a la ecuación se describe por el PIB real que indica la capacidad de oferta del exportador mientras que el PIB nominal indica el potencial de la demanda del mercado (Shujaat & Abdul 2015). Por lo que las variables que aplica el modelo se entiende como la importación que existe entre ambos países, las condiciones de los acuerdos comerciales existentes, el número de habitantes, PIB, la distancia en kilómetros entre ambos países y el costo de transporte (Solís, 2016).

2.1.2 Teoría de la Nueva Geografía económica

En el 2004 el estudio de Fujita y Krugman sobre la perspectiva de la nueva geografía económica indica que las actividades concentradas de acuerdo a su geografía están dentro de una economía mayor, que es determinada por las fuerzas

centrípetas y centrifugas que estabilizan el tamaño de las ciudades, donde se resaltan tres aspectos importantes los cuales son el modelo de equilibrio general, el crecimiento individualizado de cada productor y los costos de transporte el cual depende de la actividad realizada por los trabajadores.

El clúster en el espacio geográfico proporciona un marco de equilibrio para explicar las fuerzas de acceso al mercado que están uniendo las actividades económicas y los que abarrotan el mercado y los separan, como resultado de las compensaciones entre el incremento de los rendimientos y costes de movilidad (Orum, et al., 2016). Dentro de lo explicado existe la fuerza centrípeta, que involucra la transferencia interna de la mano de obra, y las ligazones intersectoriales los cuales impulsan la aglomeración; mientras que las fuerzas centrifugas son las que relacionan la economía interna con el resto del mundo (Cuadrado, 2012). Lo cual hace que las empresas tienden a converger en el mercado principal para aprovechar las economías de escala con la finalidad de explicar las concentraciones de la población, la actividad económica y el desarrollo urbano.

De acuerdo con Fujita, Krugman y Venables (2000) las concentraciones de la población que luego se definen en ciudades tienden una distribución tanto agrícola como manufacturera, que como resultado del conjunto de ello se crea un ambiente económico estable para esa y las demás concentraciones continuas. En la Nueva Geografía Económica (NGE) se observa una economía de acuerdo a la situación geográfica: centro periferia donde el trabajador se localiza según el crecimiento de la población y la potencialidad del mercado (Fujita & Krugman, 2004).

Bajo esta premisa, el modelo supone de acuerdo a Crozet (2004) el siguiente sistema:

El mercado está compuesto por R regiones dotadas con dos factores, trabajo móvil y trabajo inmóvil. Cada región produce tres bienes; un bien homogéneo tradicional (z), los servicios no comerciables (y), y los bienes manufactureros (x); donde se asume que " z " es homogéneo y producido bajo competencia perfecta, este es comercializado sin costos entre las regiones y emplea sólo trabajo inmóvil; el precio de los bienes " z " y los salarios del trabajo inmóvil son los mismos en todos

lados, considerando a "z" como un precio numerario, por lo que se tiene $p_z = 1$ en todas las regiones (Quintana & Salgado, 2016, p. 141).

La NGE determina que los factores determinantes para la localización son la tecnología, la especialización de la mano de obra y la relación intersectorial (Cuadrado, 2012). Donde existe una franja agrícola y una manufactura industrializada, que se complementan dado que el sector agrícola produce una unidad de bienes homogéneos con escala de retorno constante y una firma representativa del sector manufacturero suministra productos diferenciados (Orum, et al., 2016).

Los supuestos asumidos por el modelo es que son economías a escala y en un contexto de competencia perfecta (Cuadrado, 2012). Los rendimientos crecientes ofrecen un incentivo para concentrar la producción de cualquier producto en una sola ubicación; dado este incentivo para concentrarse, los costos de transporte se minimizan al elegir una ubicación cercana al mercado más grande, y esta ubicación luego se exporta a otros mercados (Trautwein, 2017).

2.1.3 Heckscher-Ohlin-Samuelson (H-O-S)

El esquema neoclásico del comercio internacional conocido como la teoría pura del comercio internacional o la teoría de proporciones factoriales (Valotto, 2010). En este contexto, se tendería a considerar no solo los diferentes factores de producción sino también las diferentes dotaciones de los factores. Empezando por la teoría desarrollada por los autores Eli Heckscher en 1919 y posteriormente modificada por Bertil Ohlin en 1933. Este modelo parte de la teoría de David Ricardo de la ventaja comparativa.

El modelo Heckscher-Ohlin se extiende en el análisis de muchos países, dos factores de producción y dos productos. Las fuentes de ventaja comparativa en el comercio internacional ya no se ve en la productividad laboral diferente entre los países, sino en las dotaciones relativas diferentes en dos factores de producción (trabajo y capital) (Jurcic, Josic, & Josic, 2013).

Es decir que el modelo predice, que si un país tiene una abundancia relativa de un factor sea trabajo o capital, tendrá una ventaja comparativa y competitiva en aquellos bienes que requieran una mayor cantidad de ese factor de producción. En efecto, otro autor ha afirmado

Los niveles de los precios entre los países tenderían a ser diferentes debido, por un lado, a la existencia de distintas dotaciones relativas de factores productivos y, por otro, al hecho de que los distintos bienes necesitan diferentes proporciones de estos factores productivos (Eusebio, 2002, p.6).

De acuerdo a la teoría Heckscher-Ohlin, cada país producirá y exportará el bien que usa intensivamente su factor de producción relativamente abundante (y por lo tanto más barato) e importará el bien que usa su factor de producción escaso (y, por lo tanto, más caro) (Carbaugh, 2009). Por consiguiente, quiere decir que los precios de los bienes están determinados en última instancia por los precios de sus insumos. Los bienes que requieren insumos que son abundantes localmente serán más baratos de producir que aquellos que requieren insumos que son localmente escasos.

En esta misma línea, un resultado que se deriva de este modelo es el teorema de igualación del precio de los factores, llamado también como teorema Heckscher-Ohlin-Samuelson (H-O-S). Argumentación que se desarrolló de manera completa y rigurosa con las aportaciones de Samuelson en 1949. Respecto al teorema, según Gonzales (2011) establece que “el libre comercio iguala, no sólo el precio de los productos, sino también el precio de los factores entre los dos países y de esta forma el comercio sirve como sustituto a la movilidad internacional de factores” (p. 108).

En 2015, Pozo a su vez sostiene que el teorema de igualación en los precios de los factores, sostiene que el comercio internacional dará lugar a la igualación en las remuneraciones absolutas y relativas a través de las naciones, esta igualación de precios equivale al libre comercio internacional sea igual a los salarios reales para el mismo tipo de trabajo

en las dos naciones, así como la tasa real de interés para el mismo tipo de capital en ambas naciones (p. 20).

2.1.4 Teoría de la Paridad del Poder Adquisitivo

La teoría de la Paridad del Poder Adquisitivo (PPA) postula que

El tipo de cambio entre dos monedas estará determinado por la relación entre los niveles de precios de estas dos economías. Así, la PPA predice que si se produce un incremento relativo en los niveles de precios en una de las economías, se provocaría una disminución en el poder adquisitivo de esa moneda, luego esta se depreciara respecto de la divisa externa hasta un nivel que equipare la diferencia en el poder adquisitivo producto del diferencial de precios (Le Clech, 2007, p 106).

En relación a Paredes (2015, p38) los inicios del valor de la moneda, la libra esterlina y el dólar fueron las que positivamente emplearon la base de los intercambios internacionales. Sin embargo, la actividad del mercado de divisas no solo se basa en el intercambio de las monedas, sino que además implica la transferencia de fondos o de poder adquisitivo de un país a otro. Es decir, la actividad como tal está directamente relacionada con los mercados de capitales internacionales. Dentro de ese contexto uno de los términos que intervienen es el tipo de cambio nominal, mismo que se refiere al precio de una moneda medido en términos de otra moneda diferente.

Con referencia a lo anterior la PPA o también denominada PPC paridad de poder de compra, se calcula mediante la fórmula que refleja el índice de precios nacional (índice de precios al consumidor) es igual al tipo de cambio nominal multiplicado con el índice de precios al consumidor del otro país (Días, 2015). En efecto se argumenta que es una conversión para transferir datos de denominación de moneda nacional a otra. Es el producto del tipo de cambio en un periodo base con relación a los índices de precios de los países, por lo que se produce un tipo de cambio de equilibrio a largo plazo.

La misma que se divide en dos aspectos PPA absoluta y PPA relativa. Por lo que la PPA absoluta tiene la característica de no poseer barreras comerciales,

siempre que exista la posibilidad de arbitraje, ajustando el nivel de la canasta de bienes a la del país en comparación (Días, 2015).

$$\text{PPAa dólar / euro} = \text{Pdólares} / \text{P}^*\text{euro}$$

Mientras que la PPA relativa para su medición se requiere del coeficiente del índice de precios exterior e interior multiplicado por el tipo de cambio en el periodo de base. Que explica un enfoque más realista que no depende de un tipo de cambio con arbitraje sino de Shocks monetarios a largo plazo bajo un argumento inflacionario (Milanesi, 2017). Si el tipo de cambio se mueve para igualar los precios futuros esperados entre países, entonces los precios actuales diferirán entre los países proporcionados, las tasas de inflación futuras esperadas difieren entre los países, por lo que la paridad de poder de compra esperada evitará que se produzca la paridad de poder de compra (PPP) actual (Fortune, 1985).

Por lo que se considera un modelo para determinar el tipo de cambio en el ratio de poderes adquisitivos. No obstante González (1998) en su estudio revela que el PPA tiene limitaciones con respecto al tipo de cambio (TC) como la especulación, la inflación, estado de las variables estructurales, la dependencia con los precios relativos, los movimientos de capital, bienes no homogéneos y la relación de oferta-demanda. En consecuencia si la tasa de inflación en una economía es mayor a la del resto del mundo conduce a un déficit de la balanza de pagos y a su vez aun sistema de tipo de cambio fijo que conduce a la contracción automática de la oferta monetaria, al igual que en el caso de un aumento del nivel de precios sin aumento correspondiente a los precios extranjeros (Kennedy, 2010).

2.1.5 Teoría de la demanda estacional

De acuerdo al estudio de Carruitero (2012) define a la teoría como:

La conclusión a la que arribó es que la empresa debe realizar una discriminación de precios, diferenciando los demandantes que pertenecen a la demanda valle que conforman la demanda de mayor nivel. La regla de precios se puede describir de la siguiente manera: el precio valle (es decir el precio soportado por los consumidores durante

los intervalos de tiempo de menor demanda) deberá ser igual al costo marginal de corto plazo (CMgCP) y el precio pico, además de ser igual CMgCP deberá sumársele el costo de capacidad. De esta manera, los consumidores pertenecientes a la demanda punta serían los financistas de los costos unitarios de capacidad porque son los que originan la existencia de una mayor capacidad instalada (p.8).

2.1.6 Teoría del pronóstico: análisis técnico y análisis fundamental

De Paz (2017) define la estimación de precios como aquella valoración monetaria que se le da a un producto en el mercado internacional de acuerdo a las cantidades que se desea comercializar en un periodo de tiempo determinado. Para incursionar en el mercado exterior uno de los primeros pasos es planificar el proceso para exportar, y ello implica también elaborar un adecuado pronóstico de precios.

El análisis técnico según Pring (1991, citado por Domínguez, 2014) “es el arte que tiene por objeto identificar un cambio de tendencia con anterioridad suficiente para poder tomar una posición en favor de ella hasta que los hechos prueben que dicha tendencia ha vuelto a cambiar” (p.10). El cual sirve para tomar decisiones tanto a corto como a largo plazo en base al comportamiento del precio de los activos, tomando en cuenta la tendencia pasada del bien.

El análisis fundamental es un método que evalúa la seguridad de una acción o un commodities en cuanto su valor intrínseco, al examinar aspectos macroeconómicos y microeconómicos tanto cuantitativos o cualitativos que influyen en la acción (Suresh, 2013). Se centra en el pronóstico precios en el futuro en base a los datos financieros, la gestión, el concepto de negocios, posibles amenazas y la competencia de la economía, industria y compañía involucrada.

Mientras que las herramientas para el análisis técnico se reflejan en las siguientes: precios, que refleja en los cambios que presentan; tiempo, cuando más tiempo se tarda en reversión en la tendencia, mayor será el cambio del precio posterior; volumen, la intensidad de los cambios de precios se refleja en el volumen de transacciones que acompaña el cambio; ancho, la calidad del cambio de precio se

determina si un cambio de tendencia se extiende a la mayoría de los sectores (Suresh, 2013). Sin embargo el análisis fundamental se deriva de una acción con valor razonable, por lo que si el valor de la acción no es igual al precio actual se cree que están sobrevaluadas o sobrevaloradas (Isidore & Christie, 2018).

2.1.7 Teoría de la cobertura en riesgo de mercado

El riesgo en cuanto a la volatilidad del tipo de cambio y la pérdida del margen de ganancia en una industria son el motivo para la realización de cobertura de precios. Un razonamiento sugiere que la cobertura puede aumentar el valor de la empresa mediante la reducción de los costos esperados de dificultades financieras. En base a ello el inversionista el inversionista busca maximizar el valor de las inversiones manteniendo una óptima relación entre riesgo y rentabilidad (Hagelin, 2003). Por lo que la garantía de los precios futuros y rendimientos esperados se basa en un precio mínimo para los productores, ayudando a mitigar el riesgo de precios a la baja (O'Donoghue, Hungerford & cooper, 2016).

Para llevar a cabo la operacionalidad de los mercados financieros en una estrategia de cobertura, es necesario el estudio del estatus del inversor en los mercados a futuro. Por tanto existen dos posiciones estratégicas para el inversor, las cuales son: posición larga y posición corta en la compra de un activo, en la cual se espera que el activo incremente su precio con el objeto de venderlo con a mayor precio. Mientras que en la venta de un activo tanto en la posición largo como corta, en la que se espera que el activo se deprecie con el fin de una recompra más barata posteriormente (Fabozzi, 2004).

Ahora bien se analiza la opción como la alternativa de realizar un contrato a futuro en las condiciones pertinentes para ambos participantes y el futuro como el tiempo en el cual se desenvuelven los derivados formalizados aun precio establecido de antemano. En relación a la transacción con bienes físicos, se estima un margen de ganancia (deposito inicial) determinado por el mercado basado en el precio del bien, que sirve para garantizar los movimientos diarios en la cotización de futuro. Cuyo principal objeto es mantener dicha utilidad del inversor considerando que el mercado

puede bajar o subir de precio y ese caso indemnizarlo para que no exista pérdida (Hans et al, 2011).

Donoso (2014), menciona que se conoce como cobertura de riesgo de cambio a todos los mecanismos que suelen ser utilizados en el mercado internacional con la finalidad de cubrir los riesgos que se pueden derivar de las operaciones en divisas. Dichos mecanismos pueden ser de diversos tipos, pero en lo que respecta específicamente a la importación o exportación de mercancías, los más comunes son los siguientes:

- Opciones sobre tipos de cambio.- El fin que persigue este mecanismo es básicamente eliminar el riesgo que se deriva a partir de las operaciones que realizan el exportador o importador, motivo por el que se lo considera como un instrumento financiero. Se define a la “opción” como un contrato entre dos partes, y en dicho contrato el comprador de la opción (que puede ser tanto el importador como el exportador) es el que obtiene el derecho de comercializar la cantidad de divisas pactadas.
- Mercado de futuros.- Consiste en un contrato a plazo que tiene como propósito la recepción o entrega de una cantidad específica de bienes en una fecha en un futuro determinado y en un tipo de cambio debidamente estipulado, siendo dicho contrato normalizado en cuanto a su nominal, objeto y fecha de vencimiento y negociado en un mercado organizado.

2.2 Revisión de la literatura

En el presente marco se toma en cuenta las principales investigaciones existentes referentes a los factores que determinan el nivel de exportaciones de los productos no tradicionales agrícolas de un país y la metodología utilizada por dichas investigaciones.

En el sentido global del comercio internacional, el libro de Torres (2005) señala que.

El comercio se ha presentado en todos los aspectos de la vida, ya sea en el comercio de la fuerza del trabajo (salario), del dinero (tipo de interés), del comercio de mercancías (precio) o del comercio de divisas (tipo de cambio). Toda la confrontación comercial implica la confrontación de dos magnitudes: una oferta y una demandada, a las que se le añade su resultante: el precio (p.11). Además de ello señala que los contingentes de importación y demás instrumentos reguladores del comercio producen a largo plazo efectos muy importantes por desviar el uso de recursos a cada país (p.15).

En concordancia con la investigación de Jiménez (2017) los factores externos de fundamental impacto son el apoyo de las instituciones públicas hacia la actividad, el precio internacional, la tasa de cambio, las condiciones climatológicas, las características diferenciadas del producto y los acuerdos comerciales, en productos tradicionales y no tradicionales. Cuyo estudio no solo se enfoca en la importancia del sector externo sino en la inversión interna de cada empresa. En cuanto a la relación del precio con el mercado internacional Greb et al (2016) tiene como objetivo mejorar la comprensión del alcance y la velocidad de los precios internacionales en el mercado interno, por lo tanto señala que tres cuartos de un cambio en los mismos se transmitirá a los mercados nacionales en aproximadamente seis meses, basado en la influencia de otros factores relevantes.

Por lo que Lederman y Porto (2015) determinan que la volatilidad del precio afecta de manera directa al salario, ingresos y materia prima principalmente en el sector agrícola, ya que es el sector que requiere mayor mano de obra directa. Por su parte Tovar y Carrasco (2019) enfatizan que la teoría convencional y varios estudios afirman que los ingresos y el tipo de cambio son los determinantes clave de la balanza comercial, por el motivo de que algunos productos son inelásticos y con un alto valor agregado, que afectan directa e indirectamente a las elasticidades de los ingresos y los precios, así como la balanza comercial. Por lo que la investigación de Cojocarú y Diaconu (2018) examina a las variables del precio de venta de los productos agrícolas,

los precios de consumo en el mercado interno, el tipo de cambio y la tasa de inflación para determinar el volumen de exportación de un bien agrícola.

De acuerdo a la investigación de Loza (2000) señala que el comercio exterior se desarrolla de acuerdo a las políticas que desarrolla principalmente la cambiaria con el objetivo de mantener un equilibrio en la balanza comercial, por lo que determina que una devaluación de la moneda genera un aumento adquisitivo para el exportador que se evidencia en el precio de moneda nacional, por lo que se relaciona de manera positiva con las exportaciones. En el mismo sentido el estudio de Jiménez, Acevedo y Cataño (2016) destaca la influencia del tipo de cambio en la rentabilidad de la empresa exportadora y que para ello es de fundamental importancia la cobertura en riesgo con contratos forward, por lo que uno de las consecuencias para la empresa es la pérdida del flujo de caja. Finalmente la investigación de Sarfaraz (2015) explica que los cambios en la moneda repercute en los flujos de efectivo futuros como resultado de cambios inesperados en el intercambio de bienes, por lo que la presunción general de que el comercio se ve afectado negativamente por un aumento en las fluctuaciones del tipo de cambio causa a largo plazo ajustes dolorosos en la producción y consumo.

Otra investigación notable realizada acerca del comercio internacional es de Hossein (2012) que recalca las principales barreras de exportación, tanto externas como internas y su repercusión en el rendimiento de la exportación, señalando que entre otros factores externos las barreras arancelarias afectan negativamente en el desempeño de las empresas. Dentro de este marco, según Bhagwati (2010) “el abandono de las políticas proteccionistas mejoraría el acceso de las exportaciones de los países pobres en los mercados internacionales y daría mayor prosperidad económica a estos países, condición esencial para reducir la pobreza” (p. 1).

Entre los estudios realizados para determinar los factores del comercio internacional se encuentra que los aranceles más elevados afectan en el resultado final de las exportaciones, por lo que los países que no consta de protección ya sea con acuerdos o contratos de cobertura tienden a afectar el producto con los precios elevados, afectando secundariamente a los márgenes de ganancia de la empresa (Alvarado & Vélez, 2016). Bajo el mismo enfoque la investigación de Rindayati y Widya (2015) estima que varias formas de aranceles se han reducido a través de acuerdos

preferenciales de comercio global, cuyo reemplazo de protección para los países importadores son las medidas no arancelarias para alentar el desempeño del exportador, sin embargo las medidas aplicadas a los productos tienen exigencias y repercusiones distintas por cada país, lo que hace tomar una alternativa de cobertura distinto para cada uno.

En relación a lo expuesto Beghin y Disdier (2015) enfatizan el hecho de que los obstáculos para-arancelarios estancan al mercado cuando los estándares impuestos son excesivamente problemáticos para los productores y exportadores, sin embargo destacan las barreras técnicas como normas de productos para superar la fallas del mercado y proteger al consumidor doméstico, por lo que al considerar las variable importaciones globales, el equivalente arancelario y subsidios llego a la conclusión que una política puramente proteccionista que impone requisitos con ningún efecto en la percepción de los consumidores conducirían a una pérdida de bienestar y contracción del comercio.

En cuanto a la sensibilidad que presenta el mercado ante la oferta competitiva, se enfatiza la lealtad del importador, por lo cual muchas veces es determinado por la sensibilidad cultural, poder negociador y las ventajas competitivas, que a largo plazo constituyen una pérdida de la capacidad total de la demanda del importador. De acuerdo a Sakarya (2007) los mercados en expansión se enfrentan a un poder de mercado cuyos países por tradicionalismo y experiencia tienen una cuota de mercado posicionada, por lo tanto eso disminuye la capacidad de demanda del importador.

En cuanto a las investigaciones que reflejan la estacionalidad en productos se encuentra a Moniruzzaman et al. (2008) que se enfoca en que la demanda estacional a menudo no puede ser satisfecha por el aumento o caída de la capacidad productiva, lo que en un futuro produce un exceso de stock durante la temporada más alta de demanda. Por lo tanto los productos agrícolas se caracterizan por cierta estacionalidad debido a que en la producción surgen factores climáticos, biológicos de temporada. En concordancia con el estudio de Lobos y Muñoz (2005) sobre la estacionalidad de la producción de manzanas chilenas a ello se le atribuye la volatilidad de los precios agrícolas, derivado de efectos externos no controlables, concluyendo que la variabilidad de los precios no solo afecta a las empresas

exportadoras sino que afecta principalmente a los productores ya que son los que reciben el efecto para que el exportador no perjudique su utilidad.

De acuerdo con investigaciones sobre productos estacionales que dependen del estatus de mercados determinantes para el sector se encuentra que según Jiménez, Acevedo y Castaña (2016) la cobertura en precio y fluctuación de tipo de cambio es necesaria para aquellos productos que no se caracterizan por ser commodities y que representa un nivel de demanda significativa en el mercado externo, como es el caso de las flores en Colombia, donde el autor destaca los contratos a largo plazo como el forward, para ello se aplica control explícito de proveedores y el compromiso regular entre proveedores y compradores de acuerdo a un análisis técnico y fundamental del precio. A continuación, según la revisión de literatura se presenta en la Tabla #3 las variables de estudio dentro de la investigación.

Tabla 3.
Variables de estudio

Variables	Investigación de respaldo	Autores
Venta de exportación de flores	Determinants of the growth of export of agricultural products in the Republic of Mondova	Cojocarú, M. Diaconu, T. (2018).
Precio	Price Transmission from International to Domestic Markets.	Greb, F. Jamora, S. Mengel, C. Von Cramon, S. & Würriehausen, N. (2016)
	Export and import composition as determinants of bilateral trade in goods: evidence from Russia.	Tovar, E. & Carrasco, C. (2019).
	Determinants of the growth of export of agricultural products in the Republic of Mondova	Cojocarú, M. Diaconu, T. (2018).
Tipo de cambio	Descripción del comportamiento y de los factores que influyen en las exportaciones de dos sectores tradicionales (café y banano), y de un sector no tradicional.	Jiménez, A. (2017).
	The Price Is Not Always Right: On the Impacts of Commodity Prices on Households (and Countries)	Lederman, D., & Porto, G. (2015).
	Exchange Rate Volatility and Trade Flows: Evidence from China, Pakistan and India. International Journal of Economics and Finance	Sarfaraz, A. Onyang H. (2015)
	Cobertura cambiaria por medio de instrumentos derivados para empresa exportadora de flores en Colombia.	Jiménez, L. Acevedo, N. Castaño, N. (2017).
Oferta Competitiva	Market Selection For Internacional Expasion: Assessing apportunities in emerging markets.	Sakarya, S. (2007).
Arancel	Seguro agrícola en Ecuador: ¿Necesitamos Cobertura a los Ingresos y Márgenes de Ganancia?	Alvarado & Vélez (2016)
	Esport barriers and export performance empirical evidence from the comercial relationship between Greece and Iran.	Hossein, S. (2012)

Tabla 3 (Continuación)

Arancel	El proteccionismo de los países ricos Jubileo del 2010.	Bhagwati, J. (2010).
	Impact analysis of non-tariff measures (NTM) on Indonesian tuna exports to major destination countries	Rindayati, W. & Widya, O. (2015).
Estacionalidad	Seasonal Price variation and problems faced by the growers and traders of raw jute production and marketing in bangladesh.	Moniruzzaman, S, Mahbubul, I. Sabur, S. Morshed, A. Alamgir, M. (2008).
	Índices de estacionalidad de los precios medios recibidos por los productores de manzanas chilenas	Lobos, G. & Muñoz, T. (2005).

2.3 Marco Conceptual

En esta sección se elaboró una revisión bibliográfica de los conceptos más relevantes a partir de los cuales se sustenta el trabajo de investigación, con el objetivo de facilitar la comprensión del lector en la investigación.

Comercio internacional

Caballerol y Padín (2012) afirman:

Por comercio internacional se entiende el intercambio de bienes económicos que se efectúan entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera que se dé origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) y entradas de mercancías procedentes de otros países (importaciones) (p. 4).

Dentro del ámbito de la economía, el comercio internacional es entendido como uno de los factores básicos para el desarrollo de las naciones, ya que a través de dos actividades primordiales como en envío y la recepción de bienes y servicios se puede llevar a cabo la reasignación de recursos de manera eficiente, ello utilizando el potencial que tienen los diversos países para generar un producto y satisfacer la demanda exterior, así como aprovechar la oferta a escala mundial para cubrir los ámbitos en los que tienen deficiencias.

Exportaciones

Galindo y Ríos (2015), afirman:

Las exportaciones son la venta, trueque o donación de bienes y servicios de los residentes de un país a no residentes, es una transferencia e propiedad entre habitantes de diferentes países. El vendedor (residente) es llamado “exportador” y el comprador (no residente) es llamado “importador” (p. 2).

Las exportaciones se enfocan en ampliar el alcance comercial de un país, utilizando como medio de venta de un bien o servicio al exterior. Lo que muchos denominan como transferencia comercial de productos a escala internacional se ve traducido al envío de mercancías hacia países en los que las posibilidades de producirlas es limitada o no genera los beneficios económicos mínimos para considerarlo como rentable.

El Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (2017) define la exportación como:

Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente (p. 48).

Cadena de valor

Robben (2016) afirma que:

Se trata de un sistema analítico concebido para descomponer las distintas funciones de una empresa y examinar el coste que tienen. Su objetivo es asignar los recursos a lo largo de la cadena de la forma más eficaz posible. Esto permite que un producto se pueda posicionar estratégicamente en un mercado, en función de su coste o de su diferenciación (p.4).

Tipo de cambio real bilateral

Se puede definir al tipo de cambio como el precio de una moneda en términos de otra moneda. En cuanto al real bilateral, se define como el precio relativo de los bienes entre los países, por lo que los bienes comerciales pueden ser producidos en

el país y luego ser vendidos ya sea en el país o en el extranjero, generalmente se define sobre la base de los precios (ajustados por la calidad) los productores de precios más bajos son más competitivos.

Barreras arancelarias

Lozano (2017) afirma que “Las barreras arancelarias son los impuestos (aranceles) que deben pagar los importadores y exportadores en las aduanas de entrada y salida de las mercancías” (p.1). Por su parte Mochón (1995) define que un arancel, es un impuesto que el gobierno impone a los productos extranjeros al exterior de la frontera para así proteger a las industrias nacionales de la competencia extranjera.

Aquellas barreras pueden ser Ad valorem o específicas, la primera es un porcentaje fijo sobre el valor de la mercancía importada, mientras que el arancel específico, se expresa como una cantidad fija de dinero por unidad o cantidad de bien importado (Ramales, 2013).

Barreras No arancelarias

Respecto a las barreras no arancelarias según Mochón (2006) “Las barreras no arancelarias son regulaciones administrativas que discriminan en contra de los bienes extranjeros y a favor de los nacionales” (p. 246). Por su parte, las barreras no arancelarias se define como aquellas medidas diferentes del arancel, que restringen el libre flujo de mercancías entre países, de este modo presenta un obstáculo a la comercialización de productos (Pérez, 2017).

Las medidas técnicas se enfocan en características específicas de los productos o de los procesos y métodos de fabricación. Al mismo tiempo se enfocan en normativas o requisitos implementados en ciertos productos para el ingreso a determinados países. Con respecto a las medidas no técnicas o también llamadas administrativas trata de leyes, normas o regulaciones burocráticas que deben de cumplirse para que los productos puedan entrar a un territorio por ejemplo trámites aduaneros, requisitos comerciales (Hernández, 2003).

Estacionalidad

Son fluctuaciones a corto plazo que ocurren dentro de un año, que están presentes en los datos registrados en forma diaria, semanal, mensual o trimestral. Sus medidas son necesarias para aislarlas y determinar el efecto de las estaciones en el tamaño de la variable (Schupack, 1958).

Commodities

Morales (2008) afirma:

Un commodity es un producto de atributos no diferenciados, donde el factor precio es la clave determinante de compra. Se trata de productos cuyo valor viene dado por el derecho del propietario de comerciar con ellos, no por el derecho a usarlos (p.1).

Un commodity se cataloga como el bien o producto que es demandado en el mercado y que lleva a cabo su comercialización sin implicar ningún tipo de diferenciación cualitativa en la dinámica de compra y venta. Este término usualmente está utilizado para referirse a bienes físicos que sirven como componentes de productos más complejos. El precio de este tipo de bienes se determina en función de las condiciones de la oferta y la demanda, ya que si es escaso su precio sube, de lo contrario se reduce.

Mercados Organizados

Morán (2007) afirma que los mercados organizados “son aquellos mercados en los que se negocia gran diversidad de activos de forma simultánea, normalmente en un único lugar y sujeto a diferentes normas y reglas a las que necesariamente han de atenerse” (p.10). Cabe decir que según Ramírez (2001, citado por Fierros, 2012)

En los mercados organizados, los contratos se negocian a través de un sistema implementado por una bolsa específica y cuya estandarización, contribuye a concentrar la negociación en un número específico de contratos, en el que las características se encuentran plenamente establecidas.

2.4 Marco Legal

A continuación se presenta aspectos legales de lo que respecta a las leyes y normativas pertinentes en el marco del comercio exterior del Ecuador.

Ley de Comercio Exterior e Inversiones

Dentro del marco legal se consideró importante citar los artículos 1 y 2 de la Ley de Comercio Exterior e Inversiones, ya que tienen relación directa con el tema de investigación y que tratan acerca del objeto del dicho cuerpo legal que básicamente es normar y promover el comercio exterior del Ecuador, y además define dicha actividad. En la Ley de Comercio Exterior e Inversiones (1997) en el artículo 1 del Ámbito y Objeto de la Ley menciona que:

La presente Ley tiene por objeto normar y promover el comercio exterior y la inversión directa, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del País y propender a su desarrollo sostenible e integrar la economía ecuatoriana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población.

De acuerdo a la Ley de Comercio Exterior e Inversiones (1997) en el artículo 2 del Ámbito y Objeto de la Ley menciona que:

Se entiende por “Sector Comercio Exterior al conjunto e organismos y entidades del sector público y de instituciones o personas naturales o jurídicas del sector privado que participen en el diseño y ejecución de la Política de comercio exterior de bienes, servicios y tecnología que desarrollan actividades de comercio exterior o relacionadas con éste, salvo las exportaciones de hidrocarburos que realiza el Estado Ecuatoriano y que continuarán sujetas al ordenamiento legal que las regula.

Ley Orgánica de Aduanas

Este cuerpo legal es uno de los más importantes en lo que respecta al tránsito de mercancías en el país, y para este caso se han expuesto los artículos en los que se detallan el ámbito de aplicación de dicha ley, para conocer el contexto que la misma regula, y la definición de territorio aduanero. De acuerdo a la Ley Orgánica de Aduanas en el artículo 1 y 2 en el capítulo uno de lo Sustantivo Aduanero menciona que

Art. 1.- **Ámbito de aplicación.-** La presente Ley regula las relaciones jurídicas entre el Estado y las personas que operan en el tráfico internacional de mercancías dentro del territorio aduanero.

Mercancías son los bienes corporales muebles de cualquier clase. En todo lo que no se halle expresamente previsto en esta Ley, se aplicarán las normas del Código Tributario y más leyes generales y especiales

Art. 2.- **Territorio aduanero.-** Territorio aduanero es el territorio nacional en el cual se aplican las disposiciones de esta Ley y comprende las zonas primaria y secundaria. La frontera aduanera coincide con la frontera nacional, con las excepciones previstas en esta Ley. Normas Fundamentales.

Capítulo III

3. Análisis documental del subsector florícola

En la presente sección se realiza una amplia descripción acerca de la evolución y caracterización que ha tenido las exportaciones de flores en Ecuador desde el 2000 hasta el 2017. Para ello se incurrió en el análisis de precios, estacionalidad y tipo de cambio. De igual manera, se puntualizan características del subsector floricultor del cantón investigado, Pedro Moncayo.

3.1 Caracterización del subsector florícola de Ecuador

La flor ecuatoriana posee características únicas que le llevan a posicionarse como un producto de primera calidad en mercados internacionales siendo un producto reconocido y demandado por mercados Premium. Dadas sus cualidades, la flor ecuatoriana es conocida a nivel mundial lo que le lleva a ser un icono de nuestro país, ya que se exporta a gran parte del globo terrestre. De la misma manera, existen otros productores presentes en el subsector que producen flores con características similares a las ecuatorianas sin que estas lleguen a tener una calidad similar, pero por otro lado tienen ciertas ventajas en la producción y comercialización. Sin lugar a dudas esto ha ocasionado que el subsector tenga un crecimiento acelerado, consolidándose como un referente para la economía nacional y el desarrollo del país.

En concordancia con ello, el subsector florícola ha sido uno de los principales productos de exportación no tradicionales para el país, por lo que representa el cuarto producto de exportación y el tercer exportador de rosas del mundo, con una participación del 9% por debajo de Holanda y Colombia. Con una participación del 0.71% de total del PIB (Expoflores, 2018).

La mayoría de las flores exportadas son producidas en la Sierra, con excepción de las flores tropicales las cuales se adaptan a la Costa. Cuyas variedades más comerciales son Gysophilia, Clavel, Rosas y Lirios. En base a ello en el 2016 se habían registrado 204 empresas dedicadas al subsector florícola ecuatoriano (CFN, 2017). De las cuales su producción se basa dependiendo del tamaño de la empresa.

Microempresas produce 100 cajas de cuales representa el 22.21%; pequeñas empresas 101-500 cajas de las cuales el 44.38%, las medianas y grandes empresas 2500 cajas mensuales aproximadamente 33.41%. La exportación de las empresas ubicadas en este rubro concentra más del 60% de las exportaciones totales de flores (Federación Ecuatoriana de Exportadores, 2017).

Debido a la magnitud del subsector la cantidad de hectáreas dedicadas son de aproximadamente 8.006 hectáreas, cuyas fincas poseen diez hectáreas de terreno, de los cuales se encuentran distribuida más de 80.000 plantas en las que de acuerdo a la especie cosechada se realizan injertos. Por lo que en cuanto a la producción de las flores la superficie cosechada tuvo un incremento del 7.2% en el 2016.

Los costos incurridos en el subsector de acuerdo a Expoflores (2017) están compuestos por el 55% por pago de costos directos de mano de obra, 21 % costos de materia prima y el 18% incurre en otros costos de producción, 3% logística y transporte y 3% en mantenimiento de maquinaria y equipo.

3.2 Principales flores que exporta Ecuador

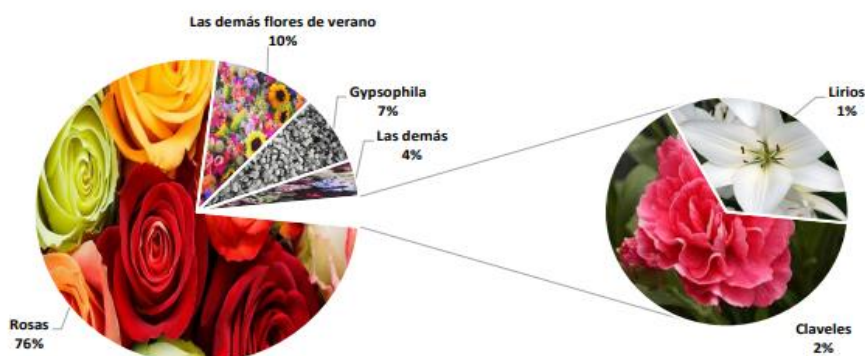


Figura 2. Principales flores de exportación. Tomado de Expoflores (2018). Informe anual de rosas 2018. Recuperado de <https://expoflores.com/wp-content/uploads/2018/12/INFORME-TRIMESTRAL-ROSAS-3ER-TRIMESTRE-2018.pdf>

Según informes de Expoflores (2018) dentro de la composición de productos exportados por el subsector florícola, las rosas ecuatorianas son las que se encuentran liderando en el mercado internacional con un porcentaje del 76%, exportando más de 60 variedades entre rojas y de colores, recalcando que las rojas son las más apreciadas por el mercado internacional. Seguido de las flores de verano

con una participación del 10%, gypsophila con el 7%, lirios con el 2% y clavel con el 1%. Las demás partidas ocupan el 4% restante.

Cabe mencionar que en Ecuador las rosa es parte importante de la economía por sus principales características y beneficios para la población dedicada netamente en este subsector, como lo es en el caso del cantón investigado. Este producto es considerado premium por su excelente calidad y atributos físicos. Así mismo cada región o país demanda cualidades diferentes para su mercado de rosas.

De acuerdo a datos proporcionados en los informes de Expoflores (2018) las exportaciones de este subsector en el año 2018 ha presentado un decrecimiento del 2.8% en las exportaciones de rosas, principal producto de exportación, con respecto al año 2017; año en el cual habían crecido un 8.9%. En términos de volumen las exportaciones de este bien en el 2018 se ubicaron sobre las 123 mil toneladas con relación al año 2017, el cual presento 124 mil toneladas.

3.3 Principales destinos de exportación de flores

Entre los principales destinos de la flor ecuatoriana se consideran cinco países:

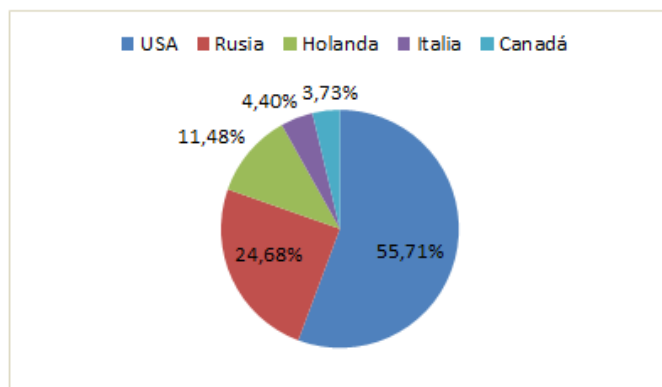


Figura 3. Principales destino de exportación, participación. Adaptado de Banco Central del Ecuador.

Estados Unidos lidera la participación entre los países con mayor importación de flores con un 55,71%, dentro de su portafolio de demanda se encuentra las rosas (35%), flores de verano (10%), gypsophila (4%), y lirios (1%) de los cuales los principales competidores son Colombia y Guatemala. Seguido de Rusia con el 24,68%, cuyo portafolio de demanda es rosas (54%) Y claveles (17%) de los cuales

los principales competidores son Colombia, Kenia y Etiopía, Turquía y Paisas Bajos. La Unión Europea cuyo portafolio de demanda es las rosas (35%), gypsophila (9%), flores de verano (2%) y claveles (1%) de los cuales los principales competidores son Kenia, Colombia y Etiopía. Consolidando a la rosa como el producto estrella de las flores exportadas (FEDEXPOR, 2017).

3.4 Exportaciones de flores ecuatorianas

3.4.1 Análisis de la estacionalidad del subsector florícola

Dentro de los años de estudio se evalúa la estacionalidad que presenta el subsector en base a los tres países de principal demanda florícola, los cuales son USA, Rusia y Holanda. Según el valor FOB en miles de dólares exportados a cada destino en el periodo de análisis. Debido a que el mercado florícola tiene características de estacionalidad significativa tanto en precios como en cantidades. La demanda de ciertos productos puede estar influenciada por tradiciones estacionales. En el gráfico que a continuación se pone se evidencia el fenómeno estacional mencionado.

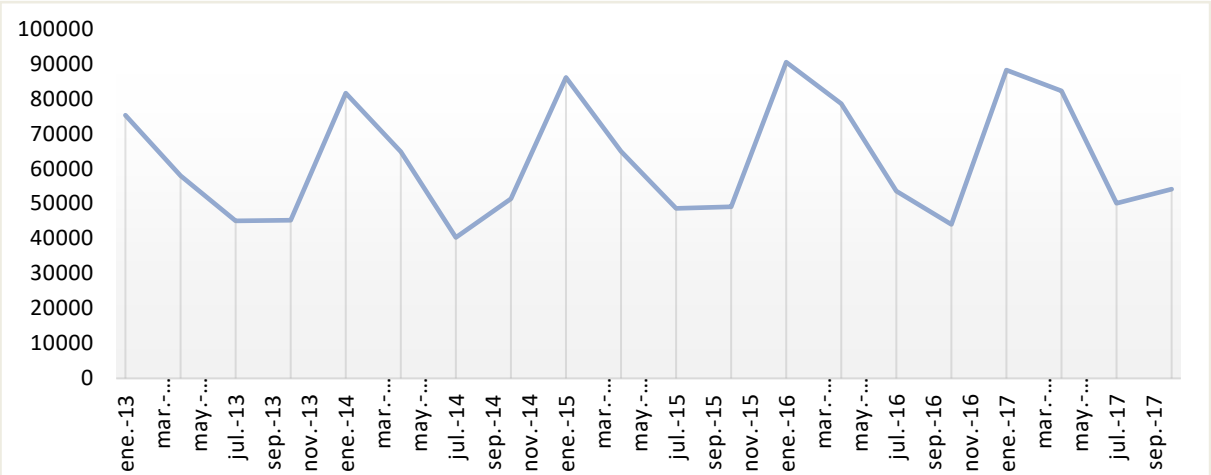


Figura 4. Estacionalidad trimestral del mercado estadounidense 2013 - 2017. Adaptado de BCE. Recuperado <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>

La estacionalidad en el mercado estadounidense se desarrolla de forma estable con respecto a los picos de demanda, caracterizada por ser el primer trimestre de cada año, aunque en el 2013 se renunció a los acuerdos de preferencias arancelarias con el país por asuntos de tipo político, la demanda estacional posterior al año se refleja con mayor crecimiento, de acuerdo a las estadísticas un incremento de

aproximadamente el 3%, esto es debido a que Estados Unidos se ha podido consolidar como una de las economías con mejores expectativas de crecimiento. No obstante se refleja un decremento mayor para el resto del año. Los meses más importantes para las exportaciones son los meses de invierno en el hemisferio norte, cuando la producción interna baja considerablemente.

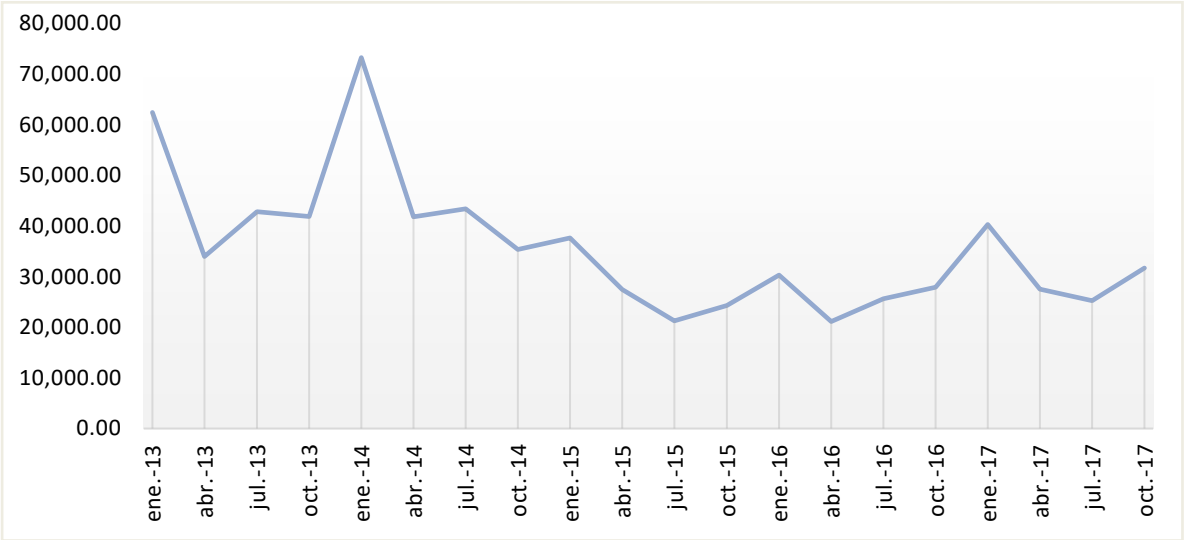


Figura 5. Estacionalidad trimestral del mercado de Rusia 2013 – 2017. Adaptado de BCE. Recuperado <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>

En este país existe una fuerte tradición de comprar y regalar rosas. Se prefiere la flor de tallo y botón largos. La producción propia es estacional y de baja calidad. La demanda se intensifica en los días festivos y en el invierno cuando no existe producción local. En el siguiente gráfico no se refleja un grado de estacionalidad estable por año, debido a los acontecimientos económicos y políticos incurridos en el país en los años 2014-2016, la industria florícola presenta un decremento de aproximadamente el 6,3% en los años posteriores, por lo que el mercado ruso redujo la demanda florícola, ocasionando problemas de la estabilidad laboral, impago, la baja de los precios de hasta un 30% y quiebra de fincas ecuatorianas, sin embargo los principales picos de demanda se reflejan en el primer trimestre de cada año.

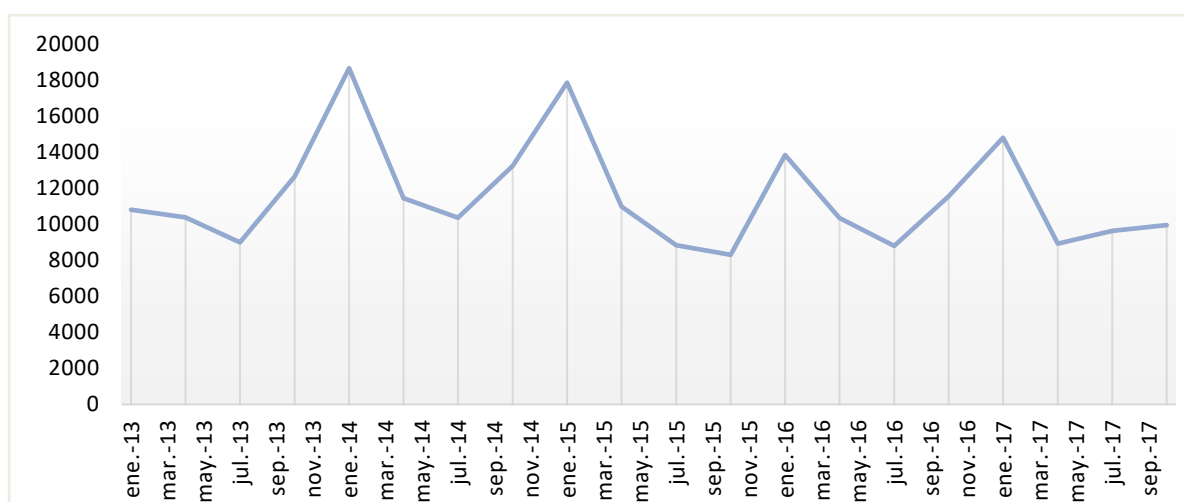


Figura 6. Estacionalidad trimestral del mercado de Países Bajos 2013 – 2017. Adaptado de BCE. Recuperado <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>

Con respecto al presente gráfico, Países Bajos se caracteriza por la compra y venta de flores convirtiéndolo en uno de los principales mercados florícolas. El comportamiento de la demanda de mercado de los Países Bajos si presenta un comportamiento estacional en el primer trimestre de cada año. Sin embargo Las fases de pico y depresión alcanzan una variación en las exportaciones en relación a la tendencia de exportación del período, de aproximadamente 47% y 39%, respectivamente. Sin embargo se caracteriza por ser un trader logístico para las flores y su demanda depende de la ventaja competitiva de cada país.

3.4.2 Análisis de los precios del subsector florícola

La supervivencia y expansión de las empresas depende en gran medida de una mejor comprensión de los determinantes que influyen en su exportación, las empresas florícolas compiten sobre la base de los precios. Por lo que el productor-exportador es un tomador de precios.

Con respecto a los precios globales de la flor ecuatoriana, el 2015 presento un disminución del 4% con respecto al 2014, sin embargo cuando disminuye el precio de una variedad, ya sea por el tamaño, calidad y largo de tallo, no significa la disminución general del precio, es por ello que el precio estándar varía constantemente. Además de ello el precio no tiene un crecimiento similar al del volumen exportado, lo cual produce efectos negativos en el margen de ganancia de las empresas.

Evolución del precio de flores (rosas) con respecto a Estados Unidos

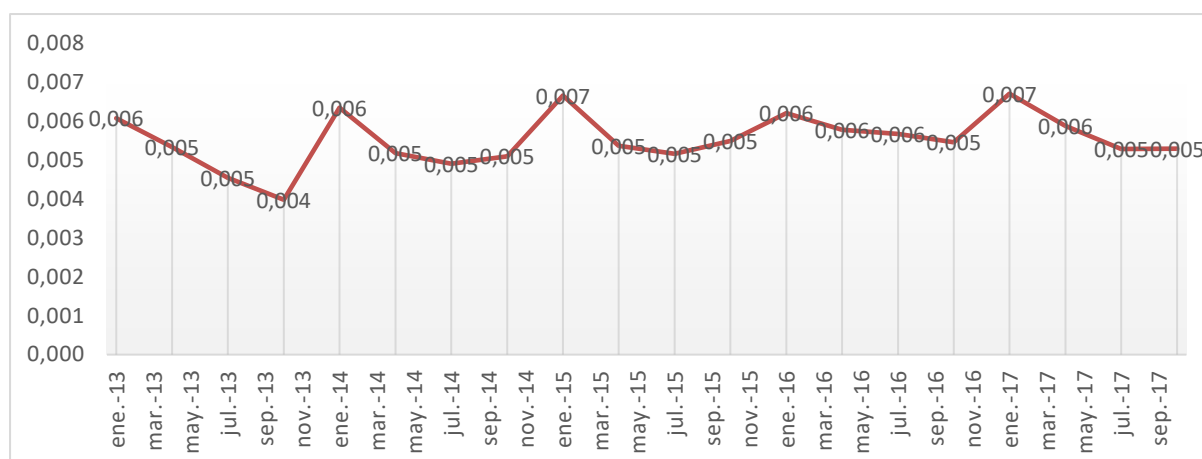


Figura 7. Precios trimestrales del mercado estadounidense 2013 -2017. Adaptado de BCE. Recuperado <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>

De acuerdo al gráfico, se denota la evolución de los precios trimestrales internacionales de las flores desde el 2013 con respecto a Estados Unidos. Representando una volatilidad trimestral de 0.67% y una mensual de 1.07% mensual con respecto a la media de \$5.52, por lo que partiendo de un precio de 6,076 trimestral y 5,70 mensual se determina que a un nivel de confianza del 95% el precio varía en 0,50 y 0,68 respectivamente. En cuanto al retorno de la ganancia normal, se observa que incurre alrededor de siete meses entre picos y caídas. Por lo que en el 2013 se observa la mayor caída de precio en el cuarto trimestre, con un decrecimiento del 34%, mientras que en el primer trimestre del 2017 se observa el mayor promedio de precio, con un crecimiento del 22%.

Evolución del precio de flores (rosas) con respecto a Rusia

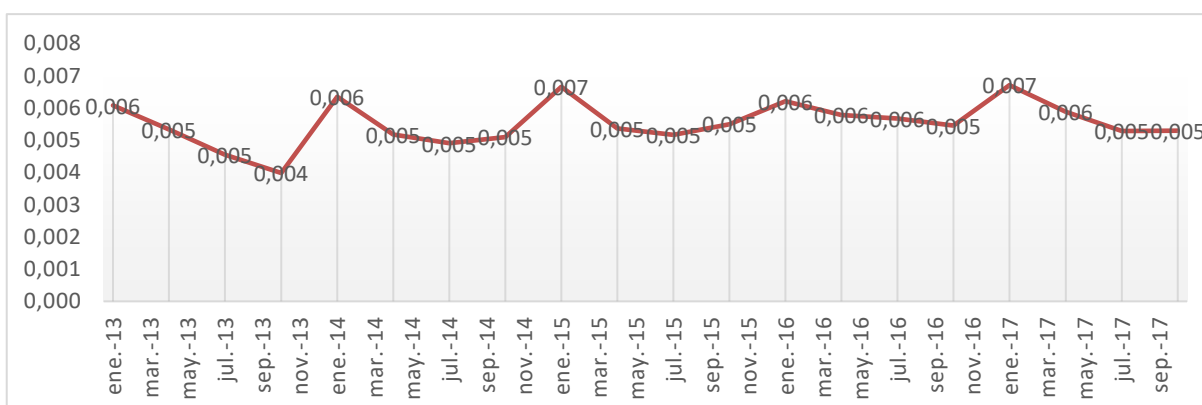


Figura 8. Precios trimestrales del mercado Rusia 2013 -2017. Adaptado de BCE. Recuperado <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>

De acuerdo al gráfico, se denota la evolución de los precios trimestrales internacionales de las flores desde el 2013 con respecto a Rusia. Representando una volatilidad trimestral de 0.69% y una mensual de 0.78% mensual con respecto a la media de \$5.29, por lo que a partir de ello se determina que el precio varía en 0,38 trimestral y 0,42 mensual respectivamente. En cuanto al retorno de la ganancia normal, se observa que los primeros años es inestable, mientras que a partir del 2015 se espera una ganancia de nueve a un año. Por lo que en el primer trimestre del 2013 se observa el mayor promedio, con un crecimiento del 19% con respecto al 2012, mientras que en el segundo trimestre del 2015 se observa la mayor caída del promedio de precio, con un decrecimiento del 21% con respecto al año anterior.

Evolución del precio de flores (rosas) con respecto a Países Bajos

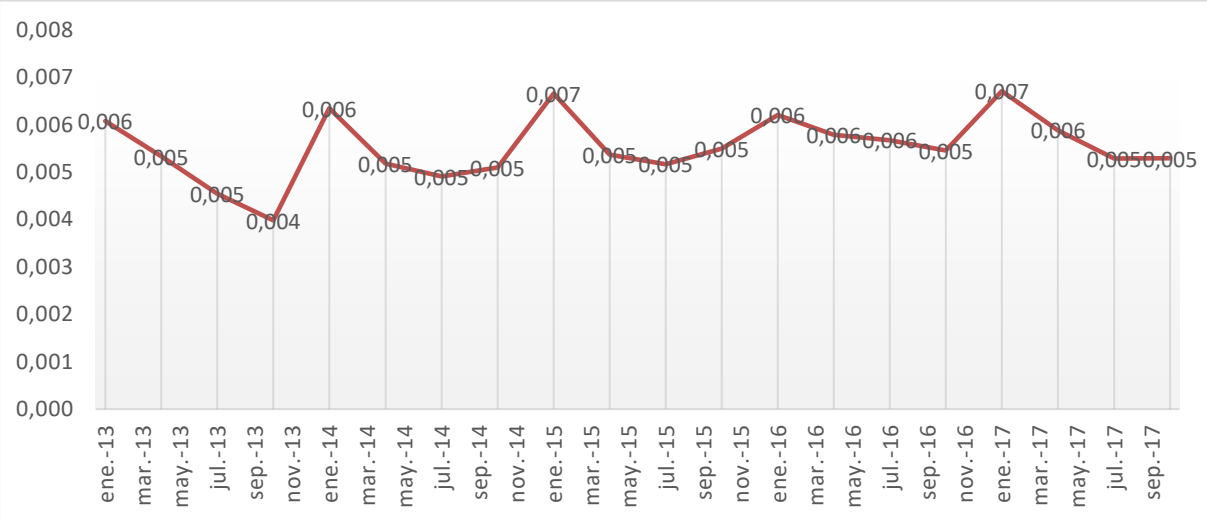


Figura 9. Precios trimestrales del mercado de Países Bajos 2013 -2017. Adaptado de BCE. Recuperado <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>

De acuerdo al gráfico, se denota la evolución de los precios trimestrales internacionales de las flores desde el 2013 con respecto a Países Bajos (Holanda). Representando una volatilidad trimestral de 0.58% y una mensual de 1.40% mensual con respecto a la media de \$5.44, por lo que a partir de ello se determina que el precio varía en 0,34 trimestral y 0,82 mensual respectivamente. En cuanto al retorno de la ganancia normal, se observa que los primeros años es inestable, mientras que a partir del 2016 se observa una tendencia estable. Por lo que en el primer trimestre del 2014 se observa el mayor promedio, con un crecimiento del 16% con respecto al 2013, mientras que en el tercer trimestre del 2017 se observa la mayor caída del promedio de precio, con un decrecimiento del 13% con respecto al año anterior.

3.4.3 Análisis de la cotización del tipo de cambio

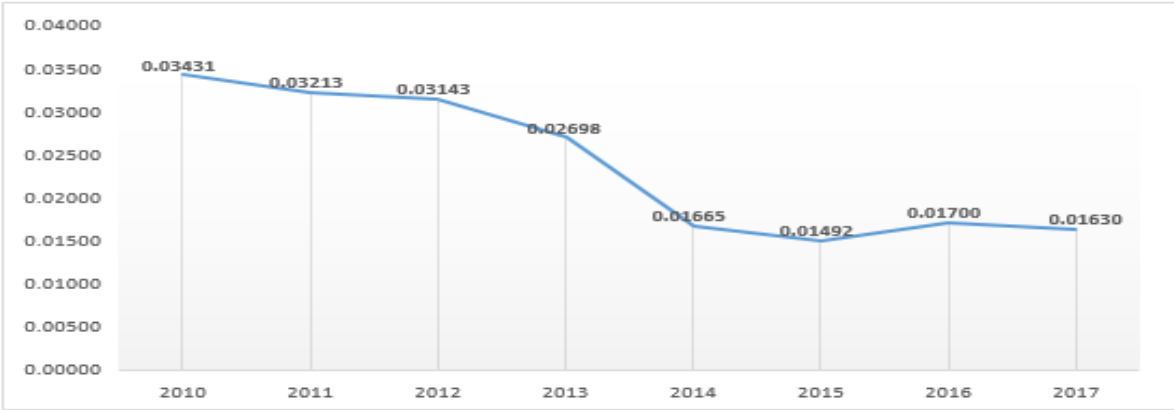


Figura 10. Cotización del dólar de Estados Unidos de América en el mercado internacional ruso de 2010 al 2017. Adaptado de BCE. Recuperado <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>

El análisis del tipo de cambio es fundamental cuando del comercio internacional se trata. Este se encuentra en una continua dinámica de fluctuaciones que afecta directamente al precio del bien o del servicio en negociación. En el caso de la flor de Pedro Moncayo a continuación se muestran el comportamiento del tipo de cambio que lo afectan específicamente el Dólar vs el Rublo y el Dólar vs el Euro.

Con relación al gráfico, se analiza la cotización del dólar versus el rublo, por lo que se observa una caída del 12% de la moneda en el 2014, sin embargo, no ostenta una recuperación significativa con respecto a los primeros años de análisis. En base a ello, se llega a la conclusión que las ganancias obtenidas por el subsector con respecto a Rusia, se vieron afectadas desde el año 2014 hasta 2017, produciendo un mayor riesgo en la exportación de flores hacia dicho mercado.



Figura 11. Cotización del dólar de Estados Unidos de América en el mercado internacional europeo de 2010 al 2017. Adaptado de BCE. Recuperado <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.js>

En base a la cotización del dólar vs euro se determina un mayor crecimiento en el 2013 y una mayor caída en el 2016. Cuando el euro se deprecia contra el dólar, significa que el dólar se fortalece con relación a este, por lo que un cambio positivo en la moneda extranjera indica una apreciación de la misma, sin embargo un cambio negativo significa que se deprecia. Para el productor-exportador de flores es conveniente que el euro mantenga un crecimiento, para que los márgenes de ganancia de la empresa obtengan un crecimiento significativo.

3.4.4 Análisis de evolución de las exportaciones de flores expresadas en toneladas y Valor FOB

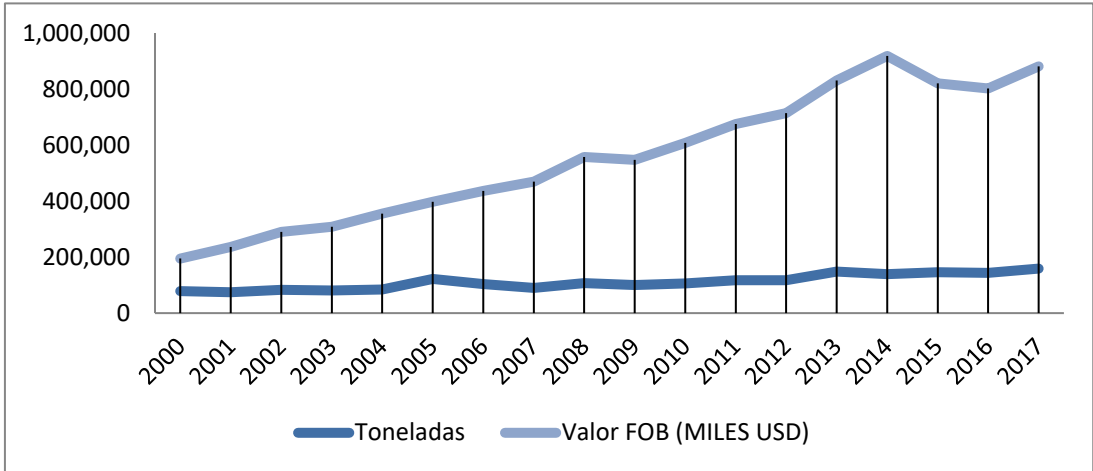


Figura 12. Exportaciones anuales de flores 2000 - 2017. Adaptado de BCE. Recuperado <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>

El presente gráfico refleja el desarrollo de las exportaciones del subsector desde el 200 al 2017, la primera caída se produjo a raíz de la adopción del dólar americano por el Ecuador en el 2001 lo cual afectó el precio de exportación y la competitividad por los costos reales, seguido de la crisis internacional que afecta a una de las principales economías como es la de Estados Unidos en el 2009 al igual que el cierre del mercado de Ucrania en el mismo año, posteriormente la crisis económica ocurrida en Rusia que redujo las exportaciones totales de flores en un 11% en el año 2014, en el mismo año se presentaron los estragos de la caída de los precios del petróleo abarcando al año 2015 una disminución del 4,25%. Ante la crisis presente en dichos años se incurrió en el cierre de fincas y reducción de hectáreas. Sin embargo percibe una conducta creciente con respecto al ingreso por valor FOB.

En términos de volumen exportado aunque la tendencia se refleje estable, la realidad es que la tasa de variación con respecto al año base (2000) es de 102%. Por lo que en síntesis aunque la tendencia es creciente, los picos del volumen exportado no son iguales al de ingreso por valor FOB, lo cual indica que no está aprovechando toda la capacidad en producción del subsector, sin embargo cada año se incrementa la demanda. los envíos en los años 2015 -2016 se ubicaron sobre las 42 mil toneladas, lo que respecta una caída del 8% y 14% respectivamente en relación al 2014 (FEDEXPOR, 2017). Por lo que en base a los resultados de crecimiento el subsector refleja una balanza comercial positiva, sin embargo con respecto al año 2015 disminuye en un 2%.

El subsector a más de tener percances externos, refleja problemas internos que se presentaron a través de los años, como es el crédito otorgado al subsector que disminuye en un 43% con respecto al 2013, cuyo menor porcentaje de crédito se presenta en el 2017 (CFN, 2017). Por otra parte el subsector se ha visto beneficiado en los últimos años por la exoneración de impuestos y convenios con la UE y el EFTA, no obstante en los años 2013 y 2014 se presentó una tasa elevada de impuesto a la renta causado. A más de lo indicado, Patricia González (2018) menciona que al año siguiente al análisis se refleja una sobreoferta en el mercado mundial, lo cual desemboca en la baja de precios, provocando una caída del ingreso del 5% (CFN, 2017).

3.5 Barreras Comerciales

Barreras Arancelarias

En este ítem se presenta algunas de las barreras arancelarias que establecen los diferentes socios comerciales para que el producto, flores ecuatorianas, pueda ingresar a su territorio y ser comercializada. Según datos proporcionados de la plataforma del Centro de Comercio Internacional.

Los principales socios comerciales, importadores principales de flores establecen una tarifa del 0% a las exportaciones de flores ecuatorianas, como lo es en el caso de la Federación Rusia, Estados Unidos, Países Bajos (Holanda), Italia,

entre otros. Con el objetivo de generar mayor competitividad al subsector florícola ecuatoriano. Por otro lado, los mismos y otros países establecen diferentes aranceles, según el tipo de flor, para que estas puedan ingresar a su territorio y ser comercializadas; como en el caso de Federación Rusia, país el cual establece aranceles de 3.75% para las rosas, 3.95% a claveles, 4.75% para las gladiolas; Estados Unidos establece aranceles de 6.8% para las rosas; a diferencia de Países Bajos (Holanda) que a partir del año 2015 estableció aranceles de 0% para las rosas y demás flores gracias a la tarifa preferencial para Ecuador. Canadá junto con China y Ucrania son países que establecen aranceles altos de 10.50%, 10% y 10% respectivamente para las rosas, que son el principal producto de exportación del subsector florícola ecuatoriano.

Los aranceles cobrados a las exportaciones de rosa, Ecuador presenta mayor ventaja arancelaria que Kenia y Etiopía en el mercado de Brasil y Argentina, mientras que presenta desventaja comparado con Colombia en el mercado de Estados Unidos y Canadá y con Etiopía en los mercados de la Federación de Rusia.

En el caso de los aranceles cobrados a las exportaciones de claveles, Ecuador tiene menor ventaja arancelaria en comparación con Colombia en el mercado de Estados Unidos, mientras que este, presenta mayor ventaja en el mercado de Canadá. Al respecto con Kenia y Etiopía, Ecuador tiene mayor ventaja en el mercado de Argentina, Cuba y Uruguay, al comparar los aranceles impuestos por dichos países.

Por último, en el caso de los aranceles cobrados a las exportaciones del resto de flores ecuatorianas, Ecuador presenta mayor desventaja arancelaria que Colombia, empezando con el mercado Estadounidense, principal socio comercial del Ecuador en materia de exportaciones no petroleras. Asimismo como sucede en el mercado de Canadá. Por otro lado, Ecuador presenta mayor ventaja arancelaria que Etiopía y Kenia en el mercado de Brasil, pero presenta desventaja arancelaria en los mercados de la Federación Rusia, sin embargo es el segundo importador de flores ecuatorianas.

Barreras no arancelarias de los principales destinos de exportación

En este ítem se presenta algunas de las barreras no arancelarias que establecen los diferentes socios comerciales para que el producto, flor ecuatoriana, pueda ingresar a su territorio y ser comercializada.

Estados Unidos, Rusia, Países Bajos (Holanda), son los principales mercados a los cuales se dirige la oferta exportable de flores ecuatorianas. Cabe mencionar que todas las exportaciones deben presentar documentos necesarios para exportación, los cuales son certificados de origen y certificado fitosanitario. De acuerdo a información proporcionada por la plataforma del Centro de Comercio Internacional los requisitos que emiten estos países, son los siguientes:

Estados Unidos

Certificados Fitosanitarios: Este es uno de los requisitos importantes que exigen todos los socios comerciales, debido a que es uno de los requisitos indispensables que debe tener un país, Ecuador, al momento de exportar. Por medio de este certificado los productos agrícolas pueden ingresar a sus destinos de exportación garantizando que los productos están libres de plagas e infecciones.

Certificado de Origen de mercadería: Es uno de los requisitos solicitados por la mayoría de países importadores para que puedan ingresar las exportaciones de flores a sus territorios. Este certificado consiste en determinar cantidad y origen de los productos, confirmando que el producto fue producido en el país del que proviene.

Tratamientos fitosanitarios: Este consiste en realizar tratos adecuados a las flores con destino de exportación a Estados Unidos. Sobre todo procurando que este bien llegue libre de plagas. Debido a esto el mercado estadounidense establece sus exigencias como procedimientos de enfriamiento o calentamiento de productos por debajo o por encima de cierta temperatura, durante el traslado de la mercadería para evitar plagas futuras; además requieren procesos de fumigación para flores cortadas y otros productos, como el compuesto químico bromuro de metilo para flores cortadas.

Regulaciones federales: Este consiste los requisitos de inspección de llegada al extranjero. Con el fin de prevenir la dispersión en los Estados Unidos de plagas de plantas. Todas las flores cortadas importadas por Estados Unidos deben ponerse a disposición de un inspector para su examen en el puerto de primera llegada, puede ser realizado por entidades públicas o privadas. Deben permanecer en el puerto de primera llegada hasta que sean liberadas por un inspector.

Rusia

Controles fitosanitarios: Las exportaciones requieren de requisitos de inspección y / o autorización para ser aceptadas. La inspección puede ser realizada por entidades públicas o privadas. Este consiste de regulaciones sanitarias y fitosanitarias con el objetivo de proteger que enfermedades infecciosas ingresen a sus territorios. En caso de haber irregularidades con los productos importados, se procede a la restricción o prohibición de aquello.

Requisitos de etiquetado: El mercado Ruso, establece que los productos en este caso las flores deben llevar información directamente relacionada con la inocuidad de los alimentos que debe facilitarse al consumidor. Por ejemplo las condiciones de almacenamiento de las flores.

Requisitos de Empaque: Este consiste en el modo correcto de embalar y envasar las flores para que se conserven en las mejores condiciones hasta que llegue a su consumidor final, a su vez especificando el uso de materiales de embalaje y envase.

Certificado de conformidad: Este es un certificado otorgado por la Agencia Federal de Regulación Técnica y Metrología de Rusia, aquel certificado confirma que los productos cumplen con las normas y estándares establecidos por dicho país. Generalmente, el certificado de conformidad es válido por un año y debe acompañar a todo envío, este certificado es obligatorio para ciertos productos y voluntarios para otros, no obstante, para que el producto sea más competitivo en el mercado ruso es recomendable adquirirlo.

Países Bajos (Holanda)

Requisitos de registro para importadores: En este caso los importadores de flores de Holanda deben estar registrados correctamente cumpliendo los requisitos, documentación y pagos de tasas establecidas para dicho registro oficial.

Certificado de conformidad: Este es un certificado, en el cual establece que los productos exportados cumplen con los procedimientos adecuados de evaluación de la conformidad en materia de salud, seguridad, protección del consumidor y del medio ambiente en dicho país. Este certificado es de carácter voluntario, sin embargo, para que el producto sea más competitivo en el mercado Holandés es recomendable dicho título.

Requisito de inspección: Este consiste en la respectiva inspección de los productos en el puesto de inspección fronterizo del punto de entrada en la UE. La inspección puede ser realizada por entidades públicas o privadas.

Requisitos de etiquetado: Este consiste en llevar una etiqueta adjunto al envase o embalaje la información apropiada del producto, en este caso en las cajas de flores exportadas. Puede incluir información técnica del producto, como instrucciones de cuidado de las flores, peso, naturaleza del producto, composición, etc.

3.6 Principales competidores

Entre los principales competidores del subsector florícola se encuentran:

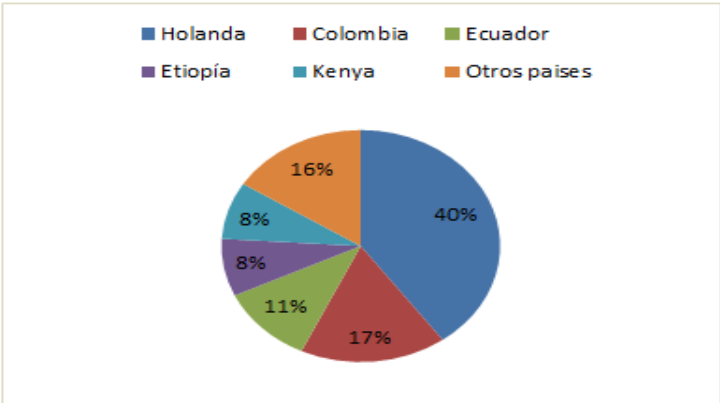


Figura 13. Principales competidores de Ecuador. Adaptado de informes de Asocolflores.

Ubicando a Holanda como el primer proveedor de flores a nivel mundial, debido a su estrategia logística con respecto a los demás países. Seguido de Colombia que se ha constituido con el mayor productor de flores por su acelerado desarrollo dentro de la industria, liderando principalmente con el mercado estadounidense. En tercer lugar se encuentra Ecuador por su calidad y variedad disponible. Etiopia y Kenia se concentran en la producción en masa de un solo producto lo que permite abastecer al mercado en épocas de auge y el 16% se concentra en el resto de países. Además que dichos países se posicionan a escala internacional, debido a la gran inversión que existe de parte de empresas extranjeras, principalmente de países europeos como Holanda e Inglaterra.

Desventajas en costos directos

Una de las desventajas con respecto a los países competidores es el costo por mano de obra, debido que el salario de los países competidores es menor.

En este subsector debido al auge de consumo ya establecido, la alternativa para todas las fincas productoras y exportadoras desemboca en la mano de obra temporal en épocas de mayor demanda y en el despido inmediato en el resto del año. Sin embargo el costo directo sigue siendo caro con respecto al resto de países competidores.

El subsector genera más de 110,000 empleos, tanto directo como indirecto, cuyo 60% de personas son mujeres. Por lo que una hectárea de flores emplea de 10 a 12 personas. En el caso de Pedro Moncayo existen 18.500 personas dedicadas a la floricultura. No obstante el obrero percibe el salario básico por una jornada de ocho horas diarias mientras que debido a la moneda propia que poseen los países competidores permiten abaratar sus costos directos de mano de obra.

Por lo que bajo el supuesto de que los cuatro países trabajen la misma jornada de trabajo, se puede observar los siguientes casos:

- Ecuador: salario básico mensual (\$394) contra el total de horas mensuales en una jornada de 8 horas (160) es igual a \$2.46 por hora.

- Colombia: salario básico mensual (\$252.17) contra el total de horas mensuales en una jornada de 8 horas (160) es igual a \$1.57 por hora.
- Kenia: salario básico mensual (\$139.40) contra el total de horas mensuales en una jornada de 8 horas (160) es igual a \$0.87 por hora.
- Etiopía: salario básico mensual (\$167) contra el total de horas mensuales en una jornada de 8 horas (160) es igual a \$1.04 por hora.

3.7 Subsector florícola en el Cantón Pedro Moncayo

Cantón Pedro Moncayo

El Cantón Pedro Moncayo es uno de los ocho cantones de la provincia de Pichincha cuya cabecera cantonal y ciudad más grande es Tabacundo, se encuentra ubicado al nororiente de esta provincia, a 51 km hacia al norte de la ciudad de Quito. El cantón cuenta con 37802 habitantes, fue fundado en el año 1911. Se compone por 5 parroquias; Tabacundo, La Esperanza, Tocachi, Malchingui y Tupigachi, cuyo alcalde actual es el Sr Frank Borys Gualsaqui (PDOT Pedro Moncayo, 2018). A continuación se muestra el gráfico de las parroquias del cantón.



Figura 14. PDOT del Cantón Pedro Moncayo. Tomado de PDOT del Cantón Pedro Moncayo, actualización 2018-2025.

3.7.1 Ámbito económico productivo

La economía cantonal ha transcurrido en los últimos años. En relación al ámbito económico productivo del cantón, Pedro Moncayo tuvo tres etapas económicas trascendentales que se relacionaron con el mercado exterior.

La población del cantón desde sus inicios se caracterizó por la producción artesanal de sombreros de paja toquilla, aproximadamente entre los años (1890 – 1950), siendo una de sus actividades principales en aquellos años. Según Fiallos (2011) menciona que la producción de sombreros de paja toquilla significó un sostén económico para la población pero “La drástica disminución de los precios y de la demanda de este producto, incidió que a finales de la década de 1950 decline esta producción.” (p. 25)

Para los años 1960 gran parte del territorio del cantón Pedro Moncayo estaba dedicado al cultivo de piretro, sin embargo a final de la década de los 70 declina esta producción hasta desaparecer absolutamente.

Sin embargo pese a todas las derrotas que llevaba el cantón, a partir de 1980 se inicia la actividad económica de la producción de flores para la exportación, actividad que hasta la actualidad registra un crecimiento acelerado y sostenido, que absorbe directa e indirectamente un alto porcentaje de la Población Económicamente Activa cantonal.

En la actualidad el eje de la economía del cantón gira alrededor de la producción florícola. Cabe mencionar por otra parte según Pérez y Yépez (2011, citado por Quimbiamba, 2016) recalca que

“El aparecimiento de las empresas florícolas en el Ecuador tiene gran beneficio en el ingreso de divisas, así como la creación de fuentes de trabajo. Con el surgimiento de la floricultura, el país se encontró con un nuevo medio de producción, se ve que en este sector ha existido un crecimiento favorable, llegando a ser altamente rentable, pero se debe destacar la actividad agrícola, como toda actividad productiva ha debido

afrontar graves problemas con el incremento de sus costos de producción ya que muchos de sus insumos son importados.” (p. 8)

De acuerdo a las afirmaciones anteriores, en la cual se menciona que la mayor parte de flores exportadas son plantadas en la Sierra ecuatoriana, con excepción de las flores tropicales, las cuales se dan en la Costa ecuatoriana. Por tal motivo es la elección del Cantón Pedro Moncayo, además de ser uno de los principales productores y exportadores de este bien.

En el caso de las rosas se producen en la sierra en las provincias de Pichincha, Cotopaxi, Azuay, entre otros. Según datos de Expoflores la mayor expansión de la producción del bien, se da en la provincia de Pichincha en los sectores de Cayambe, Tabacundo y Pedro Moncayo.

3.7.2 Principales actividades económicas productivas del territorio

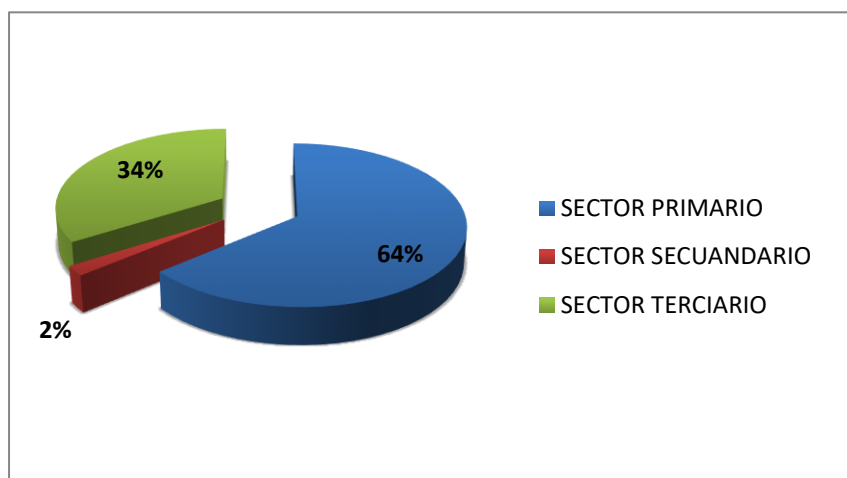


Figura 15. Actividades económicas de Pedro Moncayo. Adaptado de PDOT del Cantón Pedro Moncayo, actualización 2018-2025

De acuerdo al PDOT (2018) del Cantón Pedro Moncayo, en relación a las principales actividades económicas productivas del cantón en la que mayor participación aporta es el sector primario. Aquel sector mantiene un peso relativo del 64% del total del Valor Agregado Bruto cantonal; sector el cual se venden productos agropecuarios sin valor agregado, esto es materias primas, entre los cuales se destacan las flores. 2% de participación del sector secundario que está conformado por manufactura, construcción, suministro de electricidad y agua. El sector terciario conformado por actividades relacionadas con la prestación de servicios de salud,

transporte, información y comunicación, etc.; participa con su aporte de 34% del valor agregado bruto cantonal.

Con estos antecedentes podemos manifestar que el subsector florícola a nivel nacional y por lo tanto a nivel cantonal es una actividad económica muy importante que contribuye a generar empleo y divisas al interno del país, como también beneficia activando económicamente varios cantones aledaños a está.

3.7.3 Floricultura en el Cantón Pedro Moncayo

Por su parte el Cantón Pedro Moncayo se considera una de las zonas de mayor producción y exportación de flores, principalmente las rosas, debido a su ubicación geográfica que presenta altos índices de calidad para siembra de flores. Las flores del cantón son conocidas como las más hermosas y de mejor calidad en el mundo por la peculiaridad del clima y los días de sol de la zona que han permitido desarrollar características únicas en las rosas como botones más grandes, tallos largos, la intensidad de colores y sobre todo la durabilidad de mayores días de vida (Novillo, 2016).

Es así como cuya producción está presente en los mercados del exterior ya que el 25% de la producción de rosas que exporta el país proviene de las fincas de la localidad. Motivo por el cual el Cantón Pedro Moncayo fue declarado como “Capital mundial de la Rosa”, por su Municipio local en el año 2011 (Universo, 2011). Alcanzado Pedro Moncayo en Julio del 2018 el record Guinness por la construcción de la estructura floral más grande del mundo, conformada por 546.364 rosas. El objetivo de este logro como lo menciona el alcalde cantonal, era mostrar al mundo de donde salen las rosas más hermosas de la tierra, colocando a Tabacundo en la mira del mundo (Universo, 2018)

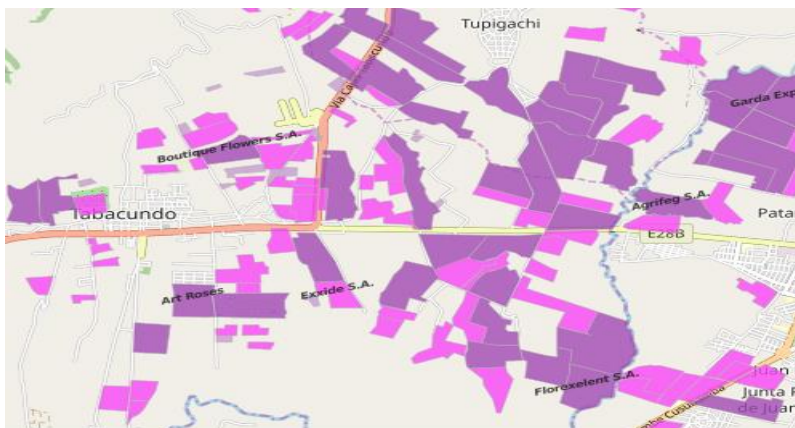


Figura 16. Superficie cultivada del Cantón Pedro Moncayo. Tomado de Ministerio de Agricultura y Ganadería

Debido a la cantidad de afluencia comercial por la actividad florícola, el cantón posee una gran cantidad de emigrantes de otros cantones o ciudades de la región Sierra lo que represento un crecimiento poblacional del 4.43%, de los cuales el 68% de la población se dedica a la comercialización y producción de bienes agrícolas y flores que representa su principal actividad, dado que según datos de la Superintendencia de Compañías cuenta con un total 79 empresas florícolas exportadoras registradas, de las cuales solo 39 están en estado activo dentro del cantón Pedro Moncayo, 40 se encuentran en estado inactivo, refiriéndonos a aquellas que han cesado oficialmente en su actividad y posteriormente a su disolución.

El cantón Pedro Moncayo cuanta con una superficie cultivable de 985 hectáreas donde se cultivan alrededor de 60 variedades de flores, en los que se destacan las rosas, el 55% son rosas de color y el 45% son rosas rojas, de los cuales el 80% son destinadas a la exportación. Cuyos principales destinos son Estados Unidos, Rusia y Holanda. El cantón representa aproximadamente el 18% de la producción total de flores a nivel nacional, en el cual la producción exportable del cantón es alrededor de 25000 cajas semanales que representan cerca de los 7'500.00 millones de dólares por semana.

Capítulo IV

4. Marco Metodológico

La metodología es un conjunto de procesos sistemáticos de técnicas y procedimientos para la búsqueda de implementar procesos de recolección, clasificación y validación de datos, a partir de los cuales se construye la aplicación de diferentes métodos y técnicas provenientes desde distintas ciencias para llegar a dar una solución a un problema de investigación (Rodríguez, 2012).

En el presente capítulo se aborda la metodología de investigación que estará centrada en los procedimientos necesarios para poder cumplir con el objetivo de la investigación.

4.1 Alcance y Diseño de la Investigación

4.1.1 Diseño

El diseño de la investigación es no experimental o ex post facto. Se considera no experimental o ex post facto debido a que las variables de estudio no pueden ser manipuladas, en este diseño de investigación se observa los fenómenos tal como se dan en su contexto natural para posteriormente ser analizados (Hernández, Fernández & Baptista, 2014). Al respecto según, Rodríguez (2003) menciona que “el método ex post facto proporciona una aproximación a la realidad mucho más contextualizada en el marco de los parámetros habituales en los dicho fenómeno se manifiesta” (p. 36).

En este caso se trabajó con datos históricos, para luego ser analizados. Cabe mencionar que no se manipularon intencionalmente las variables para lograr descubrir un fenómeno específico. En la investigación se realizó una amplia revisión de la literatura para llegar a la selección de las variables que expliquen de manera adecuada los factores del comercio internacional que inciden en la exportación de flores en el cantón Pedro Moncayo.

4.1.2 Alcance

El presente estudio es de tipo descriptivo y correlacional. Una investigación es de alcance descriptivo cuando en la investigación se requiere describir acontecimiento, características y rasgos importantes de algún fenómeno, comunidad o sector en específico que se requiera analizar (Hernández et al., 2014). Sin embargo según Glass y Hopkins (1984, citado por Abreu, 2012) el estudio de tipo descriptivo consiste en “la recopilación de datos que describen los acontecimientos y luego organiza, tabula, representa y describe la recopilación de datos. A menudo utiliza ayudas visuales tales como gráficos y tablas para ayudar en la comprensión de la distribución de los datos”(p. 192). Esta investigación es de tipo descriptiva puesto que caracteriza por medio de variables los diferentes factores internacionales que influyen y como se manifiestan en las exportaciones del subsector florícola del cantón investigado. Además de describir la evolución del subsector exportador florícola.

Por otro lado, el alcance correlacional tiene como propósito realizar la asociación entre las variables, es así como lo indica Hernández, et al. (2014) “este tipo de estudios tiene como finalidad conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en un contexto en particular” (p. 85). En tal sentido según, Cazau (2006, citado por Abreu, 2012) el tipo de investigación correlacional tiene como objetivo medir la relación entre dos o más variables, llegando a determinar si hay o no una correlación, el tipo de correlación y su grado o intensidad entre ambas. Dicha medida de relación puede ser negativa o positiva, para aquello se utilizará métodos econométricos y estadísticos para así determinar la relación. La investigación también presenta un alcance de tipo correlacional ya que por medio de las variables estudiadas busca determinar la relación o grado de asociación que tienen entre ellas.

4.2 Método

El método empleado en la investigación es hipotético deductivo. Según Abreu (2014) menciona que “el método deductivo permite determinar las características de una realidad particular que se estudia por derivación o resultado de los atributos o enunciados contenidos en proposiciones o leyes científicas de carácter general formuladas con anterioridad” (p. 200). Para dicho autor Hernández (2008) el método hipotético deductivo, se basa en la formulación de una ley llamada universal y en establecer condiciones relevantes para la construcción de teorías. De acuerdo al autor dicha ley “puede corresponder a una proposición como la siguiente: Si “X sucede, Y sucede” o en forma estocástica: “X sucede si Y sucede con probabilidad P” (P. 186).

Se considera método hipotético deductivo al procedimiento o camino que sigue un investigador, a su vez tiene varios pasos esenciales a estudiar, de acuerdo Tapia (2016) “creación de una hipótesis para explicar dicho fenómeno, deducción de consecuencias o proposiciones más elementales que la propia hipótesis, y verificación o comprobación de la verdad de los enunciados deducidos comparándolos con la experiencia” (p. 18).

Dentro del proceso de investigación científica preexisten tres métodos que se pueden aplicar en el estudio, estos se clasifican en tres enfoques: cuantitativo, cualitativo y mixto. Según Hernández, et al. (2014) estos enfoques buscan solucionar problemas y producir conocimiento en el campo científico.

De acuerdo Hernández, et al. (2014) el enfoque cuantitativo “utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías” (p. 4). Martínez (2006) indica que el método cuantitativo se basa en “el contraste de teoría(s) ya existente(s) a partir de una serie de hipótesis surgidas de la misma, siendo necesario obtener una muestra, ya sea en forma aleatoria o discriminada, pero representativa de una población o fenómeno objeto de estudio”(p. 168-169).

Según los autores Vega et al. (2014) consideran que además de la descripción y medición de las variables sociales se deberían considerar los significados y el

entendimiento del contexto donde ocurre el fenómeno, dentro del enfoque cualitativo. El enfoque cualitativo se basa netamente en principios teóricos para la construcción o generación de una teoría, en este enfoque no es necesaria la extracción de muestras numéricas, es decir aquel enfoque trabaja a través de la obtención de datos narrativos (Martínez, 2006). Además según Hernández, et al. (2014) “los estudios cualitativos pueden desarrollar preguntas e hipótesis antes, durante o después de la recolección y el análisis de los datos” (p. 7).

Existe un tercer enfoque según los autores Vega, et al. (2014), el enfoque mixto en el cual se combina o entremezclan durante los procesos de la investigación o en la mayoría de las etapas para llegar a un resultado de una forma más profesional. Además dicho autor menciona que una de las ventajas del enfoque mixto es complementariedad, ampliación de la comprensión teórica, incrementalidad de la validez y ampliación de las fronteras del conocimiento. Es necesario recalcar según, Hernández, et al. (2014) “la meta de la investigación mixta no es reemplazar a la investigación cuantitativa ni a la investigación cualitativa, sino utilizar las fortalezas de ambos tipos de indagación, combinándolas y tratando de minimizar sus debilidades potenciales” (p. 532). El enfoque dentro del estudio es mixto, es decir, a través de la combinación de la investigación cualitativa y cuantitativa. Debido a que se analizan datos numéricos de las exportaciones de flores otorgadas por medio de las instituciones especializadas, como el BCE o el Centro de Comercio Internacional (ITC) para poder describir la problemática planteada. Además de la construcción de apreciaciones y opiniones de los exportadores de flores en relación a los factores internacionales que inciden en dicho subsector, por medio de entrevistas.

4.3 Población

En esta sección se determina la población para la recopilación de información a través de entrevistas aplicadas a la población dedicada al subsector florícola en el Cantón Pedro Moncayo.

El Cantón posee 79 empresas florícolas de acuerdo al censo empresarial aplicado en el 2016, por lo que 11 en total son empresas grandes, 25 son empresas

medias y las 43 restantes son pequeñas fincas las cuales muchas veces solo producen de manera cacaera.

4.4 Variables de Estudio

De acuerdo a Núñez (2007) las variables de investigación se definen como “los constructos, propiedades o características que adquieren diversos valores no constantes. Son elementos constitutivos de la estructura de la hipótesis, o sea del enunciado de la hipótesis que establece su relación” (p. 167). Por lo que en el presente estudio existen variables tales como las ventas de flores esportadas, el precio internacional estándar, tipo de cambio, aranceles y la estacionalidad.

Tabla 4.

Operacionalización de las variables de estudio

Variable	Indicador	Nomenclatura	Característica	Unidad de medida
Exportación	Ventas a costo FOB	X	Cuantitativa	USD
Precio internacional	Estandarización del precio entre los diferentes mercados a los que se direcciona la flor	PI	Cuantitativa	USD
Tipo de cambio real bilateral	TC Rublo/Dólar TC Euro/Dólar TC Dólar/Dólar	TC	Cuantitativa	USD
Oferta competitiva	Importación USA Importación Rusia Importación Holanda	OC	Cuantitativa	USD
Arancel	% arancel del mercado estadounidense % arancel del mercado ruso % arancel del mercado europeo	Ta	Cuantitativa	%
Estacionalidad	Tendencial	Trent	Cuantitativa	t

Exportación: Ventas de rosas a costo FOB dado que es el principal producto para el cantón (rosas).

Precio: para la siguiente variable se empleó el cálculo de relación entre el valor FOB (VF) y el volumen exportado en TM (VE).

$$\left(\frac{VF}{VE}\right) = P$$

Arancel: porcentaje arancelario aplicado a las rosas en los tres países de exportación (Rusia, USA, Holanda).

Tipo de cambio real bilateral: es la cotización del dólar en el mercado internacional ruso, y europeo y estadounidense.

Estacionalidad: debido a que el modelo tiene series estacionales, los valores tienden a oscilar alrededor de la media constante. Por lo que se determinó que cada pico estacionario obtenga el valor de 1 y el resto 0. En base a la reflexión gráfica se determina que el primer trimestre de cada año de estudio refleja estacionalidad en los tres países de análisis.

Oferta competitiva: Una forma de caracterizar a los participantes del mercado global de flores es midiendo la capacidad de oferta de los mercados competidores con respecto al destino. Para esta variable se utilizó la exportación global de los países de USA, Rusia y Holanda menos la exportación de flores en miles de dólares del Ecuador.

4.5 Fuentes de recopilación de información

Este estudio se realizó en cuatro secciones para señalar un panorama general de los resultados del subsector florícola. En cuanto a Cerda (1998, citado por Bernal, 2010) existen dos tipos de fuentes de información: Primarias y secundarias. La recolección de datos para este presente estudio es de tipo primaria y secundaria.

Según Lafuente y Marín (2008), las fuentes primarias se caracterizan por la construcción y recolección del propio investigador para el desarrollo de la

investigación de manera directa. En la misma línea de acuerdo a Bernal (2010) las fuentes primarias son de contacto directo, es decir que es levantada por el mismo investigador. Son datos tomados desde su lugar de origen o desde el lugar de los hechos, por medio de fuentes estas son las organizaciones, acontecimientos, cuestionarios, entrevistas. Por otra parte para Hernández et al. (2014), las fuentes secundarias son aquellas que recogen información primaria sintetizada por otros investigadores o por instituciones oficiales. Las fuentes secundarias principales para la recolección de información son los artículos de revistas académicas, libros, documentos escritos, fichas técnicas o documentales, medios de información, artículos de periódicos, entre otros (Bernal, 2010).

En el caso de esta investigación, las fuentes para la revisión de literatura pertenecen a artículos de revistas científicas e indexadas como: Science Direct, Ebsco, Doaj, Scielo y Redalyc; repositorios universitarios y libros con contenido relevante acerca del comercio internacional. También, se recurrió a la revisión de boletines del Banco Central del Ecuador para la obtención de información sobre la evolución de las exportaciones del subsector florícola, Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca, SINAGAP. Además la revisión de informes mensuales de las exportaciones de Ecuador en este caso del bien de flores por medio de Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones. De acuerdo a las fuentes primarias se procedió a realizar entrevistas a entendidos del gremio florícola, entes reguladores del subsector y exportadores dentro de la industria florícola en el cantón Pedro Moncayo.

4.6 Herramientas de recolección de información

Para la recolección de la información se procedió a realizar entrevistas estructuradas a una muestra no aleatoria intencionada a propietarios y/o gerentes de florícolas dedicadas a la exportación del cantón Pedro Moncayo para conocer la situación actual del subsector y además con el fin de conocer cuáles son los factores del comercio internacional que inciden en dicho cantón exportador. También se procedió a realizar entrevistas a profesionales en materia del subsector exportador florícola, es decir a representantes de gremios reguladores del subsector con el objetivo de determinar los factores determinantes de la actividad. Las herramientas

que se utilizaron para la recopilación de datos para el modelo econométrico fueron bases de datos en línea del Banco Central del Ecuador y otras fuentes.

A continuación se presenta un detalle de las personas entrevistadas:

Tabla 5.

Lista de entrevistas.

Nombre	Cargo	Institución
Alexis Erazo	Gerente	Magnaflor
Ing. Gabriel Vasquez	Operaciones Comerciales	Magic Flowers S.A
Carlos Espinoza	Gerente	Espirosal CIA. LTDA.
Oswaldo Mantilla	Gerente	Andina flowers S.A.
Ing. Rita Tapia	Contabilidad y auditoria	Milan flor S.A.
Carolina Arcos Sandoval	Especialista Sectorial Flores	ProEcuador
Econ. Andrey Karpova	Exagregado comercial de ProEcuador en Rusia. Especialista y consultor en negociaciones internacionales.	

Nota. Elaborado por los autores

4.7 Herramientas de análisis de datos

Para el presente trabajo se utiliza Microsoft Excel para el tratamiento de la información recogida, es decir que el programa fue utilizado para recolectar las bases de datos y asociar las variables de estudio. Además del empleo de tablas y gráficos que se emplean en el análisis documental de la investigación.

Posteriormente trasladado al programa EVIEWS para estimar el modelo correlacionar, el cual es un formato que ofrece IBM para un análisis completo, e incluye una serie de herramientas y funciones. Para ello se realiza un Test de Cointegración, pruebas T, estacionalidad finalmente una regresión múltiple.

Serie de tiempo

Debido a la volatilidad que presenta la serie, se trabajó la data mensualmente. Para las estimaciones se utilizaron datos de exportación de flores en dólares del Cantón Pedro Moncayo a tres destinos desde el 2013 hasta el 2017, el cual consta de

un total de 60 datos. Las series de tiempo son la revisión de un orden o un tributo para uno o más individuos en distintos momentos del tiempo, exhibiendo un patrón periódico perceptible para el precio de ejemplo y las llegadas de productos agrícolas suelen tener un proceso de patrón estacional.

4.8 Modelo Econométrico

La segunda parte de la metodología se basa en el modelo econométrico que recopila ciertas variables respaldadas por la literatura para determinar cuáles son los factores del comercio internacional que afectan a la exportación de flores en el lugar de estudio como variable dependiente, y los precios internacionales, el tipo de cambio, la oferta competitiva, las barreras arancelarias y la estacionalidad que posee la industria como variables independientes.



Figura 17. Relación de estudio entre las variables seleccionadas.

Elaborado por: los autores.

La figura 17 muestra las variables implícitas en el modelo econométrico, en el cual se establece la siguiente relación:

$$Y = \beta_0 + \beta_1x_1 + \beta_2x_2 + \beta_3x_3 + \beta_4x_4 + \beta_5x_5 + \varepsilon$$

- Y: Exportación de flores a costo FOB
- X1: Precio internacional estándar de las flores
- X2: Tipo de cambio real bilateral
- X3: Oferta competitiva
- X4: Tasa de arancel
- X5: Estacionalidad de la demanda

El estudio plantea tres modelos econométricos debido a que tanto el arancel como el tipo de cambio y la oferta competitiva establece sus datos de acuerdo a los países a los que exporta el Cantón Pedro Moncayo, con la finalidad de definir cuáles son los factores que afectan al comercio de flores del cantón con respecto a los diferentes países de exportación.

Análisis y Procedimiento econométrico

En primer lugar se determina la prueba de Causalidad de Granger, la definición establece que, en la distribución condicional, los valores retrasados de y_t no agregan información a la explicación de los movimientos de x_t más allá de la proporcionada por los valores retardados de x_t . Aquella prueba es un segundo paso después de la prueba de cointegración, siempre y cuando se presente una serie no estacionaria, lo cual permite la estimación de un modelo a largo plazo en perfecto equilibrio (Greene, 2012).

La consistencia y la normalidad asintótica de los estimadores son algo más difíciles de establecer en configuraciones de series de tiempo porque los resultados que requieren observaciones independientes. Con respecto a la estacionalidad y el comportamiento que muestra debido a una cantidad importante de picos significativos, lo cual implica una tendencia a largo plazo y la falta de ruido blanco en la serie es decir con una media igual a cero, varianza constante y la no correlacionalidad, dicho problema es corregido con una diferenciación estacional o anual dependiendo del caso. En aquello se refleja el procedimiento estacionario o estocástico, el cual depende de la varianza y covarianza, cuyo proceso es puramente aleatorio.

Como técnica posterior al análisis de resultados, se realizan las pruebas para verificación de estacionalidad y auto correlación. La estacionariedad es una característica de la secuencia de momentos de una distribución. Por lo que una serie de tiempo es fuertemente estacionaria, si la distribución de probabilidad conjunta de cualquier conjunto de observaciones, es el mismo independientemente del origen. Las condiciones de estacionalidad son importantes en un contexto para garantizar que los momentos de la distribución normal sean finitos. Tal condición es que las características de la ecuación deben tener raíces fuera del círculo unitario (Greene, 2012).

En cuanto a las pruebas ideadas para determinar si los modelos presentan resultados de raíz unitaria, por lo tanto la prueba de Dickey-Fuller verifica si las variables son estacionarias o no, para posteriormente llevar a cabo la prueba de raíz unitaria, la prueba se puede realizar utilizando un estadístico t convencional, pero los valores críticos para la prueba deben revisarse. Por lo que la conclusión es que si se rechaza la hipótesis nula la serie es estacionaria y no existe raíz unitaria. Entre los estadísticos a analizar se encuentra el Durbin-Watson que determina si los residuos de las regresiones tanto lineales como múltiples son independientes, por lo que sus hipótesis son: si pvalor es igual que cero se acepta la hipótesis nula, de lo contrario se rechaza. El estadístico se basa en que en el supuesto de que los errores en el modelo de regresión son generados por un primer orden (Gujarati & Porter, 2010).

En el caso de la presencia de enfermedades en el modelo, se realizaran las diversas pruebas de corrección en relación a una o más variables. Para ello la prueba de Johansen se puede ver como una generalización multivariada de la prueba Dickey Fuller aumentada. Mediante la prueba de Johansen es posible estimar todos los vectores de cointegración cuando hay más de dos variables. Si hay tres variables, cada una con raíces unitarias, el máximo de este son dos vectores de cointegración. Esta prueba proporciona estimaciones de todos los vectores cointegrados.

Por último, se va a utilizar un modelo de regresión lineal múltiple, la cual permitirá ver el estudio de la variable dependiente ventas de flores a costo FOB con respecto a las demás variables independientes o explicativas, con la finalidad de estimar el valor de la primera con valores ya conocidos (Gujarati & Porter, 2010),

explicando que a partir de los resultados generados por dicha regresión, se podrá emitir un juicio en relación a que si es o no los factores del comercio internacional una variable significativa para las exportaciones de flores del Cantón de Pedro Moncayo.

Capítulo V

5. Análisis de resultados

En este capítulo se detalla los respectivos análisis de resultados del estudio, dada la metodología y recopilación de datos para determinar los factores internacionales que inciden en las exportaciones de flores del Cantón Pedro Moncayo, luego del análisis cuantitativo de los tres principales mercados cuya producción está presente, estos mercados son los siguientes: mercado de Estados Unidos, Rusia y Países Bajos, donde se expresa individualmente la relación existente entre las variables. Adicionalmente, se presenta el análisis cualitativo generalizado de las entrevistas, cuyo objetivo principal fue obtener un panorama más claro de la relación entre las exportaciones de flores y los factores del comercio internacional.

5.1 Análisis de resultados econométricos y estadísticos

Este ítem se estructura de la siguiente forma ; a) Análisis descriptivo de cada variable de estudio por destino, b) Matriz de correlación, c) Prueba de causalidad de Granger, d) Test de raíz unitaria, e) Test de Cointegración, f) Modelo de regresión múltiple g) Prueba de Cointegración de Johansen .

En el cual se exponen los resultados obtenidos en 60 observaciones mensuales comprendidas entre el año 2013 al 2017, donde se expresa individualmente la relación que existe entre las variables elegidas y los principales destinos de exportación para el Cantón de Pedro Moncayo. La base de datos utilizada es a nivel general, debido a que los factores que incurren en las exportaciones de flores en el Cantón también incurren en el subsector florícola en general.

5.1.1 Análisis de Estados Unidos

Estadística descriptiva

Tabla 6.

Estadística descriptiva de variables explicativas de la exportación de flores en Ecuador hacia Estados Unidos

	Exportación de flores	Precio de flores	TC real bilateral	Oferta competitiva	Arancel	Estacionalidad
Media	20548.94	5.242391	100.6383	39226.72	0.045333	0.111111
Mediana	20458.40	5.186638	101.4900	28418.50	0.068000	0.000000
Máximo	36860.80	6.671401	102.9000	76618.00	0.068000	1.000000
Mínimo	6400.100	1.906210	95.34000	24445.00	0.000000	0.000000
Desv.Est	8418.625	1.075243	2.382483	18408.56	0.032985	0.323381
Jarque.Bera	0.382881	14.52049	4.199438	3.104612	3.187500	31.13672

La presente tabla estima un resumen general del comportamiento de las variables a través de los 5 años de estudio, por lo que cabe indicar que el promedio general de la variable dependiente (Ventas a costo FOB) es de 20548.94 de USD. Las ventas se mantuvieron expuestas a un promedio de precios de 5.24, tipo de cambio real bilateral de \$100.63, una oferta competitiva de 39226.72 de USD, arancel de 0.045 y una estacionalidad de 0.11. Mientras que la prueba Jarque Bera en cada variable determina que los residuos están distribuidos de manera normal a razón de una probabilidad mayor al nivel de significancia, con excepción de la variable dependiente.

Matriz de Correlación

Tabla 7.

Matriz de Correlación- Modelo explicativo de exportación de flores en Ecuador hacia Estados Unidos

	Exportación de flores	Precio de flores	TC real bilateral	Oferta competitiva	Arancel	Estacionalidad
Exportación de flores	1.00	0.62	0.36	-0.84	-0.14	0.51
Precio de flores	0.62	1.00	0.29	-0.63	-0.31	0.40
TC real bilateral	0.36	0.29	1.00	-0.50	-0.26	0.30
Oferta competitiva	-0.84	-0.63	-0.49	1.00	0.16	-0.26
Arancel	-0.14	-0.31	-0.25	0.16	1.00	-0.13
Estacionalidad	0.50	0.39	0.29	-0.26	-0.13	1.00

La siguiente tabla muestra el nivel de relación que existe entre la variable dependiente (Venta de flores a costo FOB) ante el resto de variables explicativas, como son: precio (+), tipo de cambio real bilateral (+), oferta competitiva (-), Arancel (-) y estacionalidad (+). Por lo que se determina que entre las variables existe un nivel medio de relación con respecto a las ventas de flores a costo FOB. No obstante con respecto a la relación entre variables, la oferta competitiva tiene un mayor nivel de correlación con el resto de variables. Esto es debido a que el país tiene una demanda estable, sin embargo la cantidad de flores demandada varía por país y de acuerdo a la preferencia del consumidor. Mientras que el arancel tiene un nivel menor de correlación, debido a que USA maneja un arancel del 6.8% para el país y el nivel de ventas aumenta a pesar de ello. Sin embargo los signos se muestran acorde con el comportamiento de la variable dependiente.

Test de Causalidad de Granger

En el caso del modelo, la ecuación revela que el bloque de los valores rezagados del ingreso ayuda a mejorar el pronóstico de la exportación generada por el modelo (es decir, los rezagos de X Granger causan o preceden temporalmente a los valores presente de Y), por lo que existen variables que no pueden considerarse como endógenas. Dicho resultado sustenta el requisito de endogeniedad de la variable.

Con relación a la variable ventas de flores a costo FOB, podemos notar que tiene causalidad unilateral con el tipo de cambio real bilateral con un valor de 0.035, sin embargo no posee relación causal con otras de las variables. Con respecto al precio se observa una relación causal unilateral con la estacionalidad con un valor de 0.0018. Al igual que el índice de tipo de cambio real con la oferta competitiva con un valor de 0.0032. Finalmente se observa una relación causal entre la estacionalidad y el índice de tipo de cambio real bilateral.

Test de Raíz Unitaria

Tabla 8.

Test de Raíz Unitaria Duckey Fuller – Estadístico Durbin Watson

Variable	Estadístico T	Valor Critico	Estadístico Durbin-Watson
Exportación de flores (Ventas FOB)	-7.50	-2.91	1.99
Precio de flores	-5.11	-2.91	1.90
Tipo de cambio real bilateral	-1.91	-2.91	2.03
Oferta competitiva	-2.49	-2.91	2.05
Arancel	-3.50	-2.91	2.04
Estacionalidad	-3.58	-2.91	2.01

Para determinar la estacionariedad de las series, se empleó la prueba de raíz unitaria Duckey Fuller, así como la prueba de Durbin-Watson para determinar los problemas de autocorrelación.



Figura 18. Prueba de hipótesis de raíz unitaria-Venta a costo FOB

Sin embargo es preciso indicar que ante un comportamiento como es el que se refleja en el subsector florícola, es probable que la variable Ventas a costo FOB presente ruido blanco como significado de estacionariedad al rechazar la hipótesis nula, la misma conclusión nos arroja el pvalor al ser menor que el nivel de significancia (0.05). A l igual que se evalúa el estadístico Durbin-Watson se sitúa entre 1.85 y 2.15 por lo que no se rechaza la hipótesis nula y la variable no presenta autocorrelación.

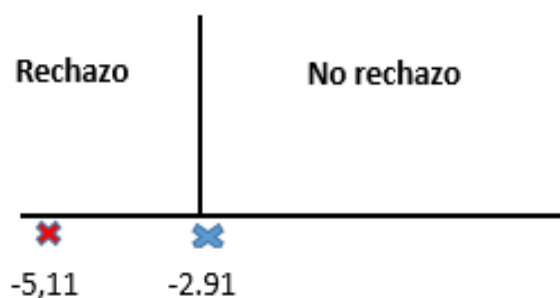


Figura 19. Prueba de hipótesis de raíz unitaria-Precio de flores

La variable Precio de exportación de flores mensual presente ruido blanco como significado de estacionariedad al rechazar la hipótesis nula, la misma conclusión nos arroja el pvalor (0.000) al ser menor que el nivel de significancia (0.05). Ante un nivel de significancia del 5% se determina que el estadístico Durbin-Watson se sitúa entre 1.85 y 2.15 por lo que no se rechaza la hipótesis nula y variable no presenta autocorrelación.

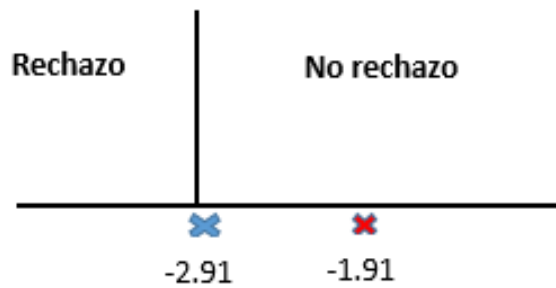


Figura 20. Prueba de hipótesis de raíz unitaria-Tipo de cambio real bilateral

Al estimar el pvalor 0.32 por encima del nivel de significancia prefijado (0.05). Al igual que el resultado del estadístico t cae sobre la región de rechazo la hipótesis nula. Se determina que la serie presenta raíz unitaria así como ausencia de estacionalidad en los datos del nivel de exportación. Al igual que ante un nivel de significancia del 5% se determina que el estadístico Durbin-Watson se sitúa entre 1.85 y 2.15 por lo que no se rechaza la hipótesis nula y variable no presenta autocorrelación.

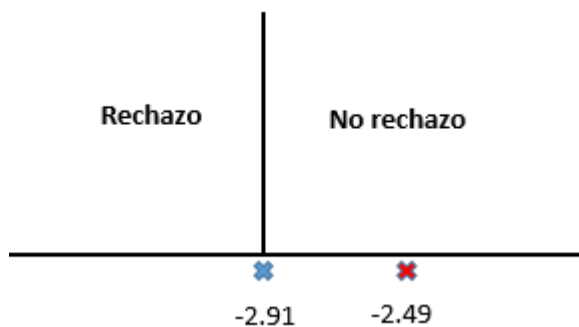


Figura 21. Prueba de hipótesis de raíz unitaria-Oferta competitiva

Para el caso de la variable oferta competitiva se observa que el estadístico Dickey-Fuller propone dos variables más de rezago. En este caso la variable se determina no estacionaria y acepta la hipótesis nula. Por lo que ante un nivel de significancia del 5% se determina que el estadístico Durbin-Watson se sitúa entre 1.85 y 2.15 por lo que no se rechaza la hipótesis nula y la variable no presenta autocorrelación. Sin embargo el Test arroja ocho rezagos, por lo cual se debe corregir la variable a través del rezago propuesto por el test más uno.



Figura 22. Prueba de hipótesis de raíz unitaria-Arancel

El arancel en el caso de Estado Unidos se mantiene desde el 2013, por lo que de acuerdo al estadístico presenta ruido blanco como significado de estacionariedad al rechazar la hipótesis nula, la misma conclusión nos arroja el pvalor (0.01) al ser menor que el nivel de significancia (0.05). Al igual que ante un nivel de significancia del 5% se determina que el estadístico Durbin-Watson se sitúa entre 1.85 y 2.15 por lo que no se rechaza la hipótesis nula y variable no presenta autocorrelación.

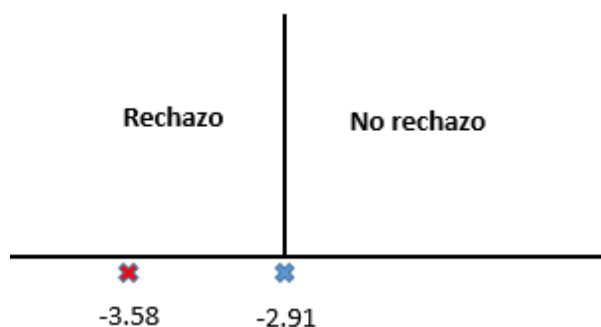


Figura 23. Prueba de hipótesis de raíz unitaria-estacionalidad

Ante un nivel de significancia del 5% se determina que el estadístico Durbin-Watson se sitúa entre 1.85 y 2.15 por lo que no se rechaza la hipótesis nula y variable no presenta auto correlación, no obstante el Test refleja rezagos propuestos para el modelo y se procede a realizar la segundo Test.

Sin embargo al realizar el segundo Test de autocorrelación se determina que la variable rezagada es insignificativa y la prueba Durbin-Watson no especifica autocorrelación, sin embargo presenta estacionalidad o ruido blanco al tener una significancia de Pvalor (0.000) menor a la prefijada. Por lo tanto no se especifica el segundo test de raíz unitaria.

Test de Cointegración

Tabla 9.

Test de Cointegración de Johansen

Prueba de rango de integración no restringida				
Hipótesis Nula	Valor propio	Traza estadística	Valor crítico	Prob**
Ninguna	0.7451	216.82	95.75	0.00
Al menos 1	0.6096	137.53	69.82	0.00
Al menos 2	0.4625	82.96	47.86	0.00
Al menos 3	0.3780	46.95	29.79	0.00
Al menos 4	0.1926	19.41	15.49	0.01
A menos 5	0.1135	6.99	3.84	0.00

La prueba indica 6 cointegrantes al nivel de 0.05

Se ha determinado que las variables que se encuentran cointegradas, y que en el largo plazo logran explicar las ventas a costo FOB en una combinación lineal binaria a través del tiempo, son las siguientes:

La exportación en ventas a costo FOB, el precio de la flor, el tipo de cambio real bilateral, la oferta internacional, el arancel y la estacionalidad. La presente tabla refleja cinco hipótesis nulas, que dependen del número de cointegraciones, cuya aceptación es siempre y cuando sea menor a 0.05, caso contrario será rechazada. A no resultar cointegradas las series tendrán tendencias separadas a lo largo del tiempo y los errores ε_t son ruido blanco gaussiano.

La siguiente tabla muestra una serie de hipótesis nula, en las cuales se destaca que hay de cero a cinco ecuaciones de cointegración. Por lo que en primer lugar la hipótesis nula con un nivel de significancia mayor al estimado, por lo que la hipótesis nula se rechaza y es probable que exista al menos una ecuación de cointegración. Con respecto a las cinco hipótesis restantes, se observa que el nivel de significancia es menor al prefijado, por lo tanto se rechaza la hipótesis nula de cada uno, con la afirmación de que no existen ecuaciones de cointegración en las variables.

Análisis de regresión múltiple

En relación al modelo de regresión lineal múltiple con respecto a Estados Unidos, se generó la función la cual explica el efecto que tienen las variable x con respecto a las ventas de flores a costo FOB:

Tabla 10.

Análisis de regresión múltiple de las exportaciones de rosas hacia los Estados Unidos

Variable	Coefficiente	Std. Error	T. Estadística	Prob
Precio de la rosa	2168.755	977.1041	2.219574	0.0307
TC real bilateral	688.8655	362.6501	1.899532	0.0628
Oferta Competitiva	-0.168844	0.039670	-4.256252	0.0001
Arancel	55107.11	33518.65	1.644073	0.1060
Estacionalidad	11633.03	2857.587	4.070929	0.0002
C	-55791.34	38762.09	-1.439327	0.1558
Coef. De correlación múltiple		0.85	Erro Típico	4964.53
R cuadrado		0.72	Durbin-Watson	2.057
R ^2 ajustado		0.70	F-estadística	29.10
			Prob (F-estadist)	0.000

$$Y = -55791.33 + 2168.75X_1 + 688.86X_2 - 0.16X_3 + 55107.11X_4 + 1633.03X_5$$

De la regresión se obtuvo que las probabilidades, tanto para el intercepto como para el resto de variables que explican el modelo salen estadísticamente significativas, las variables del precio, oferta competitiva y estacionalidad. En relación a los signos de los coeficientes, se interpreta que tanto el intercepto como la oferta competitiva tienen una relación inversa, por lo tanto mientras más oferten los países menor es a las ventas de flores por el país y viceversa.

En cuanto al R^2 que determina el nivel de ajuste del modelo a los datos, también definido como coeficiente de determinación. En este caso el R^2 refleja un porcentaje de variación de la variable respuesta de (0.72) el cual es más cercano a 1, por lo que

la variación de la exportación de flores viene explicado por las cinco variables independientes de manera global.

Posteriormente se analiza la prueba de hipótesis individual, para identificar la importancia que tienen las variables sobre el modelo. El F calculado se determina en la regresión, la cual es 29.10 y el F crítico es igual a 0.00003. Esto significa que el F calculado > F crítico, por lo tanto el modelo es estadísticamente significativo.

Bajo la premisa impuesta, se dice que se rechaza la hipótesis nula y las variables independientes por separado si explican el modelo. Siendo significativas: el precio por mes, la oferta competitiva y la estacionalidad.

El modelo no presenta autocorrelación debido a que el estadístico Durbin-Watson cae en la hipótesis nula, al estar entre los parámetros de 1.85 y 2.15.

Tabla 11.

Prueba Breusch-Godfrey

Test Breusch-Godfrey LM correlación en serie			
F estadística	1.17	Prob. F (2,52)	0.32
Obs* R cuadrada	2.59	Prob. Chi-Cuadrada (2)	0.27

Para constatar el resultado del estadístico Durbin Watson se procede a realizar la prueba Breusch-Godfrey, la cual incluye dos o más rezagos, se determina que al utilizar dos rezagos, la probabilidad Chi cuadrada es mayor a 0.05 por lo tanto se acepta la hipótesis nula de no problemas de autocorrelacion.

5.1.2 Análisis de Rusia

Estadística descriptiva

Tabla 12 .

Estadística descriptiva de variables explicativas de la exportación de flores en Ecuador hacia Rusia

	Exportación n de flores	Precio de flores	TC real bilateral	Oferta competitiva	Arancel	Estacionalidad
Media	11926.52	5.28	86.99	21092.08	0.12	0.08
Mediana	10622.30	5.22	80.02	20625.50	0.08	0.00
Máximo	36439.80	7.66	120.51	49958.00	0.34	1.00
Mínimo	3594.200	4.02	57.41	9067.00	0.04	0.00
Desv. Est	5500.545	0.78	20.05	8417.19	0.11	0.28
Jarque Bera	95.87	5.36	6.49	36.39	16.02	216.62

La presente tabla estima un resumen general del comportamiento de las variables a través de los 5 años de estudio, por lo que cabe indicar que el promedio general de la variable dependiente (Venta de flores a costo FOB) es de 11926.52 de Tm. Este total de ventas exportadas se mantuvo expuesto a en promedio precios de 5.27, tipo de cambio real bilateral de \$86.99, una oferta competitiva de 21092.08, arancel de 0.12 y una estacionalidad de 0.083. Mientras que la prueba Jarque Bera en cada variable determina que los residuos están distribuidos de manera normal.

Matriz de Correlación

Tabla 13.

Matriz de Correlación- Modelo explicativo de Exportación de flores Ecuador a Rusia

	Exportación n de flores	Precio de flores	TC real bilateral	Oferta competitiva	Arancel	Estacionalidad
Exportación de flores	1.000000	0.572354	0.418613	0.629693	-0.086667	0.429184
Precio de flores	0.572354	1.000000	0.723147	0.749265	-0.154735	0.374123
TC real bilateral	0.418613	0.723147	1.000000	0.600160	-0.166176	-0.036444
Oferta competitiva	0.629693	0.749265	0.600160	1.000000	0.194606	0.476824
Arancel	-0.086667	-0.154735	-0.166176	0.194606	1.000000	0.013786
Estacionalidad	0.429184	0.374123	-0.036444	0.476824	0.013786	1.000000

La siguiente tabla muestra nivel de relación que existe entre la variable dependiente (Ventas a costo FOB) ante el resto de variables explicativas, como son: precio (+), tipo de cambio real bilateral (+), oferta competitiva (+), Arancel (-) y estacionalidad (+). Por lo que se determina que el precio, tipo de cambio, la oferta competitiva y la estacionalidad tienen un nivel medio de relación con respecto a las ventas del subsector, sin embargo la relación existente entre la variable dependiente es baja e inversa. Esto es debido a que el País ha impuesto restricciones arancelarias desde subsector incurre en la venta de flores hacia este destino por tradicionalismo e historia con el cliente, con la estabilidad que el mercado ruso imponga, a más de los problemas suscitados en el país que impidió el crecimiento de la exportación.

Test de Causalidad de Granger

Con un nivel de confianza del 95%, se puede observar en el Anexo # B que las ventas tienen una relación causal bidireccional con el índice de tipo de cambio real bilateral. De la misma forma el precio refleja una relación causal bilateral con el precio con el tipo de cambio real bilateral. Con respecto a la variable del tipo de cambio se estima una relación causal unilateral con la oferta competitiva. Mientras que la estacionalidad causa tanto a la oferta competitiva como al índice de tipo de cambio bilateral.

Test de Raíz Unitaria

La cual realiza el test de raíz unitaria para determinar la estacionariedad y los problemas de auto correlación que presente el modelo, a través del estadístico Durbin-Watson.

Tabla 14.

Test de Raíz Unitaria-Estadístico Durbin-Watson

Variable	Estadístico T	Valor Critico	Estadístico Durbin-Watson
Exportación de flores (Ventas Fob)	-6.27	-2.91	2.01
Precio de flores	-3.30	-2.91	2.05
Tipo de cambio real bilateral	-2.00	-2.91	1.69
Oferta competitiva	-3.38	-2.91	2.05
Arancel	-1.69	-2.91	1.90
Estacionalidad	-3.24	-2.91	2.32

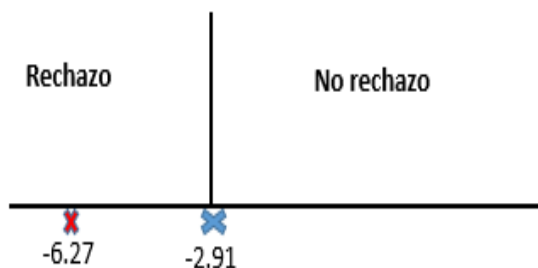


Figura 24. Prueba de hipótesis de raíz unitaria-ventas a costo FOB

Sin embargo es preciso indicar que ante un comportamiento como es el que se refleja en el subsector florícola, es probable que la variable Ventas a costo FOB mensual presente ruido blanco como significado de estacionariedad al rechazar la hipótesis nula, la misma conclusión nos arroja el pvalor al ser menor que el nivel de significancia (0.05). Ante un nivel de significancia del 5% se determina que el estadístico Durbin-Watson se sitúa entre 1.85 y 2.15 por lo que no se rechaza la hipótesis nula y variable no presenta autocorrelación.



Figura 25. Prueba de hipótesis de raíz unitaria-Precio

La variable precio mensual presente ruido blanco como significado de estacionariedad al rechazar la hipótesis nula, la misma conclusión nos arroja el pvalor al ser menor que el nivel de significancia (0.05). Ante un nivel de significancia del 5% se determina que el estadístico Durbin-Watson se sitúa entre 1.85 y 2.15 por lo que no se rechaza la hipótesis nula y variable no presenta autocorrelación.

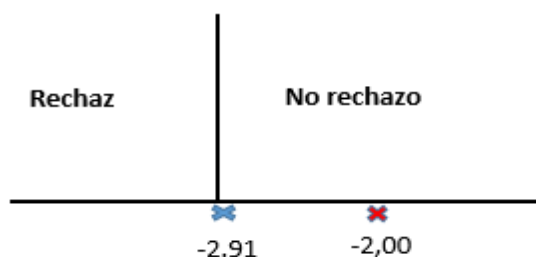


Figura 26. Prueba de hipótesis de raíz unitaria-Tipo de cambio real bilateral

Para el caso de la variable Tipo de cambio real bilateral se observa que el estadístico Dickey-Fuller propone dos variables más de rezago. Por lo que ante un nivel de significancia del 5% se determina que el estadístico Durbin-Watson no se sitúa entre 1.85 y 2.15 por lo que se rechaza la hipótesis nula y la variable presenta auto correlación. Para lo cual se debe corregir la variable a través del rezago propuesto por el test más uno.

Al realizar el Test con los rezagos pertinentes se llega a que el estadístico Durbin-Watson se sitúa entre 1.85 y 2.15 por lo que no se rechaza la hipótesis nula y variable no presenta auto correlación. Sin embargo el último rezago resulta no significativo.

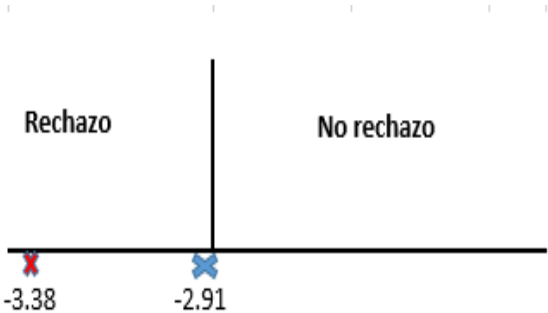


Figura 27. Prueba de hipótesis de raíz unitaria- La oferta competitiva

La variable oferta competitiva de flores mensual presente ruido blanco como significado de estacionariedad al rechazar la hipótesis nula, la misma conclusión nos arroja el pvalor al ser menor que el nivel de significancia (0.05). Al igual que ante un nivel de significancia del 5% se determina que el estadístico Durbin-Watson se sitúa entre 1.85 y 2.15 por lo que no se rechaza la hipótesis nula y variable no presenta auto correlación.

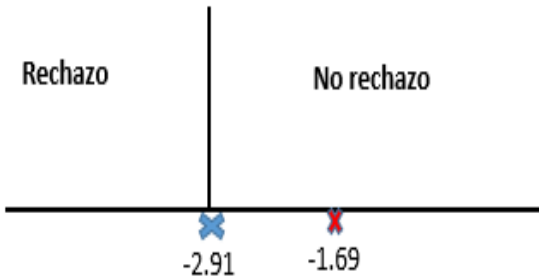


Figura 28. Prueba de hipótesis de raíz unitaria- Arancel

Con relación a la variable Importación total (arancel). Se estimar el pvalor 0.42 por encima del nivel de significancia prefijado (0.05). Al igual que el resultado del estadístico t cae sobre la región de rechazo la hipótesis nula. Se determina que la serie presenta raíz unitaria así como ausencia de estacionalidad. Al igual que ante un nivel de significancia del 5% se determina que el estadístico Durbin-Watson se sitúa entre 1.85 y 2.15 por lo que no se rechaza la hipótesis nula y variable no presenta autocorrelación.



Figura 29. Prueba de hipótesis de raíz unitaria-estacionalidad

Ante las características de las variable estacionalidad, es razonable la existencia de autocorrelación, por lo que test arroja diez rezagos necesarios para la corrección de la serie. Es evidente que el estadístico Durbin-Watson no se sitúa entre los rangos de 1.85 y 2.11 por lo que se conforma la autocorrelación.

La cantidad de rezagos presentan colinealidad entre sí, por lo que las características de las variables impiden una corrección inmediata de dicha enfermedad, sin embargo la variable no presenta estacionariedad.

Test de Cointegración

El test permitirá la confirmación de variables cointegradas y el número de ecuaciones de cointegración. Al existir variables que no presentan estacionariedad, se determina si dichas variables no están cointegradas, para ello se considera un modelo VAR de orden p , donde y_t es un vector de k variables no estacionarias, x_t es un vector de d variables deterministas, y ε_t es un vector de innovaciones.

Tabla 15.

Test de Cointegración de Johansen-Modelo explicativo de la exportación de flores hacia Rusia

Prueba de rango de integración no restringida				
Hipótesis Nula	Valor propio	Traza estadística	Valor crítico	Prob**
Ninguna	0.60	103.69	95.75	0.012
Al menos 1	0.47	61.14	69.81	0.202
Al menos 2	0.29	32.20	47.86	0.601
Al menos 3	0.17	16.44	29.79	0.680
Al menos 4	0.12	7.75	15.49	0.492
A menos 5	0.04	1.78	3.84	0.181

La prueba indica 6 cointegrantes al nivel de 0.05

La siguiente tabla muestra una serie de hipótesis nula, en las cuales se destaca que hay de cero a cinco ecuaciones de cointegración. Por lo que en primer lugar la hipótesis nula con un nivel de significancia mayor al estimado, por lo que la hipótesis nula se rechaza y es probable que exista al menos una ecuación de cointegración. Con respecto a las cinco hipótesis restantes, se observa que el nivel de significancia mayor al prefijado, por lo tanto se acepta la hipótesis nula de cada uno, con la afirmación de que existen ecuaciones de cointegración en las variables.

Análisis de Regresión Lineal Múltiple

En relación al modelo de regresión lineal múltiple con respecto a Rusia, se generó la función la cual explica el efecto que tienen las variable x con respecto a las Ventas de flores a costo FOB:

Tabla 16.

Análisis de Regresión Lineal Múltiple de la exportación de rosas hacia Rusia

Variable	Coeficiente	Std. Error	T. Estadística	Prob
Precio de la rosa	1926.418	975.8671	1.974057	0.0535
TC real bilateral	9.036607	36.16181	0.249894	0.8036
Oferta				
Competitiva	0.332838	0.092914	3.582229	0.0007
Arancel	-6320.980	4291.198	-1.473011	0.1466
Estacionalidad	2753.046	2018.082	1.364190	0.1782
C	-5528.142	3697.115	-1.495259	0.1407
Coef. De correlación múltiple		0.83	Erro Típico	3136.75
R cuadrado		0.70	Durbin-Watson	2.26
R ^2 ajustado		0.67	F-estadística	25.48
			Prob (F-estadist)	0.000

$$Y = -5528.14 + 1926.42X_1 + 9.04X_2 + 0.33X_3 - 6320.98X_4 + 2753.05X_5$$

De la regresión se obtuvo que las probabilidades, de las cuales tanto el precio como la oferta competitiva son estadísticamente significativa. En relación a los signos de los coeficientes, se interpreta que tanto el intercepto como el arancel tienen una relación inversa, por lo que mientras exista una tasa de arancel elevada, las ventas de flores a costos FOB decrecen.

En cuanto al R^2 que determina el nivel de ajuste del modelo a los datos, también definido como coeficiente de determinación. En este caso el R^2 refleja un porcentaje de variación de la variable respuesta de (0.70) el cual es más cercano a 1, por lo que la variación de la exportación de flores viene explicado por las cinco variables independientes de manera global.

Posteriormente se analiza la prueba de hipótesis individual, para identificar la importancia que tienen las variables sobre el modelo. El F calculado se determina en la regresión, la cual es 25.48 y el F crítico es igual a 2.24. Esto significa que el F calculado > F crítico, por lo tanto el modelo es estadísticamente significativo.

Bajo la premisa impuesta, se dice que se rechaza la hipótesis nula y las variables independientes por separado si explican el modelo. Siendo significativas: el precio por mes y la oferta competitiva.

El Durbin-Watson se muestra fuera de sus parámetros de 1.85 y 2.15 por lo que se dice que el residuo del modelo está en función de sus rezagos, y se tienen problemas de autocorrelacion. Por lo que se procede a remediar la enfermedad.

Tabla 17.

Regresión Lineal Múltiple de la exportación de rosas hacia Rusia Corregida

Variable	Coeficiente	Std. Error	T. Estadística	Prob
Precio de la rosa	3304.81	1026.31	3.2200	0.0022
TC real bilateral T	76.94711	32.364	2.3774	0.0210
Arancel	1103.519	4101.49	0.2690	0.7889
Estacionalidad	6722.680	1994.37	3.3708	0.0014
C	-12367.30	3699.55	-3.3429	0.0015
Coef. De correlación múltiple		0.80	Erro Típico	3416.16
R cuadrado		0.68	Durbin-Watson	2.09
R ^2 ajustado		0.66	F-estadística	28.176
			Prob (F-estadist)	0.000

$$Y = -12367.30 + 3304.81X1 + 76947.11X3 + 1103.51X4 + 6722.67X5$$

Por lo que en la nueva ecuación se explica que a medida que incrementen todas las variables, las ventas de flores a costo FOB tienden a subir. Para ello se refleja que el R2 es de 0.68 lo cual no se aleja en gran manera del primer resultado. Con respecto a las variables, resultan significativas excepto la variable arancel.

Para ello se rezago a la variable tipo de cambio real bilateral, dado que resulta con autocorrelacion en las pruebas individuales de raíz unitaria.

5.1.3 Análisis de Países Bajos (Holanda)

Estadística descriptiva

Tabla 18.

Estadística Descriptiva de variables explicativas de la exportación de flores hacia Países Bajos

	Exportación de flores	Precio de flores	TC real bilateral	Oferta competitiva	Arancel	Estacionalidad
Media	3817.940	5.712570	94.62733	43638.63	0.051000	0.083333
Mediana	3697.550	6.067078	101.0050	43840.50	0.085000	0.000000
Máximo	9172.900	7.890000	105.0900	75599.00	0.085000	1.000000
Mínimo	1900.100	3.020000	75.97000	20512.00	0.000000	0.000000
Desv. Est	1346.786	1.402385	10.41782	13797.49	0.041993	0.278718
JarqueBera	126.2734	3.793789	8.735120	2.621267	10.06944	216.6116

La presente tabla estima un resumen general del comportamiento de las variables a través de los 5 años de estudio, por lo que cabe indicar que el promedio general de la variable dependiente (Ventas de flores) es de 3817.94 de USD. Estas ventas se mantuvieron expuestas a un promedio de precios de 5.71, tipo de cambio real bilateral de \$94.62, una oferta competitiva de 43638, arancel de 0.051 y una estacionalidad de 0.083. Mientras que la prueba Jarque Bera en cada variable determina que los residuos están distribuidos de manera normal.

Matriz de Correlación

Tabla 19.

Matriz de Correlación- Modelo explicativo de la exportación de flores hacia Países Bajos

	Exportación de flores	Precio de flores	TC real bilateral	Oferta competitiva	Arancel	Estacionalidad
Exportación de flores	1.00	0.51	-0.01	-0.67	0.08	0.55
Precio de flores	0.51	1.00	0.34	-0.24	0.32	0.29
TC real bilateral	-0.01	0.34	1.00	0.13	0.23	-0.06
Oferta competitiva	-0.67	-0.24	0.13	1.00	-0.02	-0.36
Arancel	0.08	0.32	0.22	-0.02	1.00	-0.07
Estacionalidad	0.55	0.29	-0.06	-0.36	-0.07	1.00

La siguiente tabla muestra nivel de relación que existe entre la variable dependiente (Ventas a costo FOB) ante el resto de variables explicativas, como son: precio (+), tipo de cambio real bilateral (-), oferta competitiva (-), Arancel (+) y estacionalidad (+). Por lo que se determina que el precio tiene un nivel medio de

relación con respecto a las ventas de flores, por lo que representa la variable con mayor relación, la oferta competitiva, la oferta competitiva de flores y la estacionalidad, sin embargo las variables de tipo de cambio y arancel presenta la relación menos representativa con respecto a todas las variables. Con respecto a los resultados, se determina que el subsector incurre en las ventas hacia el destino en razón a lo que representa el mercado holandés para la operatividad logística de las flores una vez exportadas, representado como el mercado base para el subsector independientemente de las restricciones aplicadas.

Causalidad de Granger

Con respecto a la siguiente tabla en el Anexo# B, se determina que la variable Ventas a costo FOB tiene una relación causal unidireccional con la estacionalidad con un valor de 0,02. Mientras tanto el precio, la oferta competitiva y el arancel causan la estacionalidad e n un valor de 0.03, 0.02 y 0.008 respectivamente. Por lo que no existe relación causal en las demás variables.

Test de Raíz Unitaria Dickey Fuller

Tabla 20.

Test de Raíz Unitaria Dickey Fuller – Estadístico Durbin Watson

Variable	Estadístico T	Valor Critico	Estadístico Durbin-Watson
Exportación de flores (Ventas Fob)	-5.96	-2.91	2.00
Precio de flores	-5.06	-2.91	1.99
Tipo de cambio real bilateral	-1.91	-2.91	2.03
Oferta competitiva	-6.30	-2.91	1.96
Arancel	-0.79	-2.91	2.00
Estacionalidad	-3.24	-2.91	2.32

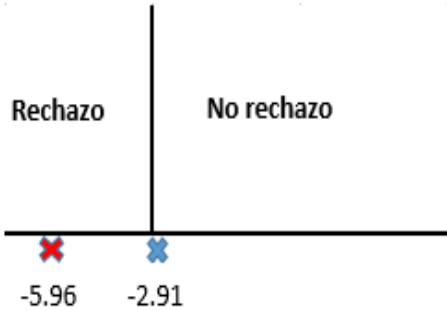


Figura 30. Prueba de hipótesis de raíz unitaria-Ventas de flores a costo FOB

Ante un nivel de confianza del 95% se determina que la probabilidad es menor al nivel de significancia prefijado (0.05). Por lo que el presente gráfico determina se rechaza la hipótesis nula y la variable contiene ruido blanco reflejado como estacionaridad. Se procede analiza que el estadístico Durbin-Watson se encuentra entre el parámetro de 1.85 y 2.15 por lo que no existe autocorrelación en la serie.

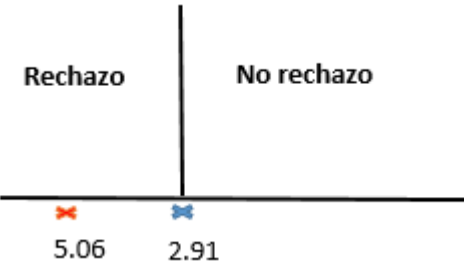


Figura 31. Prueba de hipótesis de raíz unitaria-Precio de la flor

Ante un nivel de confianza del 95% se determina que la probabilidad es menor al nivel de significancia prefijado (0.05). Por lo que el presente gráfico determina se rechaza la hipótesis nula y la variable contiene ruido blanco reflejado como estacionaridad. Dado que el Test no refleja un rezago sugerido en la variable, se analiza que el estadístico Durbin-Watson se encuentra entre el parámetro de 1.85 y 2.15 por lo que no existe autocorrelacion en la serie.

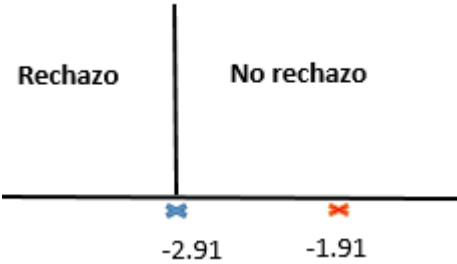


Figura 32. Prueba de hipótesis de raíz unitaria-Tipo de cambio real bilateral

Ante un nivel de confianza del 95% se determina que la probabilidad es mayor al nivel de significancia prefijado (0.05). Por lo que el presente gráfico determina se rechaza la hipótesis alternativa y la variable contiene raíz unitaria reflejada como estacionaridad. Dado que el Test no refleja un rezago sugerido en la variable, se

analiza que el estadístico Durbin-Watson se encuentra entre el parámetro de 1.85 y 2.15 por lo que no existe autocorrelacion en la serie.

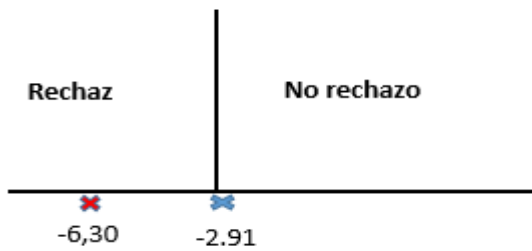


Figura 33. Prueba de hipótesis de raíz unitaria-Oferta Competitiva

Ante un nivel de confianza del 95% se determina que la probabilidad es menor al nivel de significancia prefijado (0.05). Por lo que el presente gráfico determina se acepta la hipótesis nula y la variable contiene ruido blanco reflejado estacionariedad. Dado que el Test no refleja rezago sugerido para la serie, se procede a interpretar los resultados del Durbin Watson, el cual está dentro de los parámetros de no autocorrelacion.

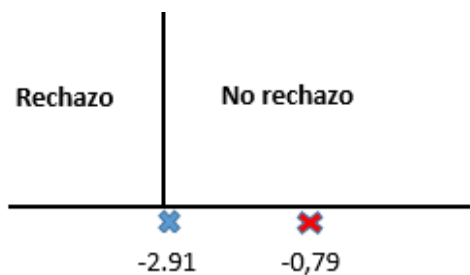


Figura 34. Prueba de hipótesis de raíz unitaria-Arancel

El presente gráfico determina que se acepta la hipótesis nula por lo que la variable contiene raíz unitaria reflejado como no estacionariedad. Esto es debido a que en el presente Holanda tiene un 0% de aranceles para con Ecuador y se mantiene así desde el 2016. El estadístico Durbin Watson cae entre los parámetros de 1.85 y 2.15 por lo tanto no hay autocorrelación.



Figura 35. Prueba de hipótesis de raíz unitaria-Estacionalidad

La variable estacionalidad presenta rezagos sugeridos por el modelo, por lo que refleja autocorrelación al tener un estadístico Durbin-Watson fuera de los parámetros de 1.85 y 2.15. Sin embargo dada la cantidad de rezagos es posible que la característica fundamental de la variable sea relación hasta en diez retardos de la serie. Dadas las características de la variable, esta presenta ruido blanco.

Matriz de Cointegración

Tabla 21.

Test de Cointegración de Johansen

Prueba de rango de integración no restringida				
Hipótesis Nula	Valor propio	Traza estadística	Valor crítico	Prob**
Ninguna	0.62	144.69	95.75	0.000
Al menos 1	0.43	88.43	69.81	0.000
Al menos 2	0.33	56.09	47.86	0.007
Al menos 3	0.25	32.76	29.79	0.022
Al menos 4	0.24	15.89	15.49	0.043
A menos 5	0.05	0.28	3.84	0.595

La prueba indica 6 cointegrantes al nivel de 0.05

La siguiente tabla muestra una serie de hipótesis nula, en las cuales se destaca que hay de cero a cinco ecuaciones de cointegración. Por lo que en primer lugar la hipótesis nula con un nivel de significancia menor al estimado, por lo que la hipótesis nula se rechaza y es probable que exista al menos una ecuación de cointegración. Con respecto a las cuatro hipótesis restantes, se observa que el nivel de significancia menor al prefijado, por lo tanto se rechaza la hipótesis nula de cada uno, con la

afirmación de que no existen ecuaciones de cointegración en las variables. Sin embargo la última hipótesis resulta mayor al nivel de significancia por lo tanto se acepta la hipótesis nula, aceptando que existen más de cinco ecuaciones de cointegración entre las variables.

Análisis del modelo de regresión múltiple

En relación con el modelo de regresión lineal múltiple con respecto a Países Bajos, se generó la función la cual explica el efecto que tienen las variables x con respecto a las ventas de flores a costo FOB exportado:

Tabla 22.

Análisis de Regresión Múltiple

Variable	Coefficiente	Std. Error	T. Estadística	Prob
Precio de la rosa	573.35	171.80	3.34	0.0015
TC real bilateral	-17.245	49.40	-0.35	0.738
Oferta Competitiva	-0.049	0.0086	-5.63	0.000
Arancel	-163.43	3221.33	-0.05	0.959
Estacionalidad	979.02	322.52	3.04	0.003
C	4367.34	4536.10	0.96	0.339
Coef. De correlación múltiple		0.69	Erro Típico	830.27
R cuadrado		0.65	Durbin-Watson	1.60
R ^2 ajustado		0.61	F-estadística	20.248
			Prob (F-estadist)	0.000

$$Y = 4367.34 + 573.35X_1 - 17.25X_2 - 0.049X_3 - 163.43X_4 + 979.02X_5$$

De la regresión se obtuvo que las probabilidades, tanto para el intercepto como para el resto de variables que explican el modelo salen estadísticamente significativas, las variables del precio, tipo de cambio, oferta competitiva y estacionalidad. En relación a los signos de los coeficientes, se interpreta que el tipo de cambio real bilateral, la oferta competitiva y arancel tienen una relación inversa, por lo tanto mientras mayor es el tipo de cambio menor es el nivel de ventas, mientras más oferten

los países menor son las ventas de flores exportadas por el país y mientras mayor es el arancel menor son las ventas de flores exportadas y viceversa.

En este caso del R^2 refleja un porcentaje de variación de la variable respuesta de (0.65) el cual es más cercano a 1, por lo que la variación de la exportación de flores viene explicado por las cinco variables independientes de manera global.

Posteriormente se analiza la prueba de hipótesis individual, para identificar la importancia que tienen las variables sobre el modelo. El F calculado se determina en la regresión, la cual es 20.24 y el F crítico es igual a 2.38. Esto significa que el F calculado $>$ F crítico, por lo tanto el modelo es estadísticamente significativo.

Bajo la premisa impuesta, se dice que se rechaza la hipótesis nula y las variables independientes por separado si explican el modelo. Siendo significativas: el precio por mes, la oferta competitiva y la estacionalidad.

El Durbin-Watson se muestra fuera de sus parámetros de 1.85 y 2.15 por lo que se dice que el residuo del modelo está en función de sus rezagos, y se tienen problemas de autocorrelacion. Por lo que se procede a remediar la enfermedad.

Tabla 23 .

Regresión Múltiple Corregida

Variable	Coefficiente	Std. Error	T. Estadística	Prob
Precio de la rosa	504.87	171.48	2.94	0.0048
TC real bilateral	-8.24	59.81	-0.14	0.8909
Oferta Competitiva	-0.05	0.008	-6.17	0.0000
Arancel	746.17	3818.94	0.19	0.8458
Estacionalidad	976.10	294.74	3.31	0.0000
C	3145.61	4493.76	0.70	0.4870
Coef. De correlación múltiple		0.70	Erro Típico	818.17
R cuadrado		0.65	Durbin-Watson	1.92
R ² ajustado		0.61	F-estadística	19.73
			Prob (F-estadist)	0.000

$$Y = 32145.61 + 504.87X1 - 8.24X2 - 0.05X3 + 746.17X4 + 976.10X5$$

Al emplear autorregresivos de primer orden para cada variable, se observa un Durbin-Watson dentro de los parámetros de 1.85 y 2.15 por lo que se resuelve la autocorrelación.

Por lo que la interpretación del modelo es que a medida que incrementa el precio, arancel y estacionalidad, incrementa las ventas a costo FOB de manera similar, mientras que si disminuye el tipo de cambio y la oferta competitiva se incrementa las ventas a costo FOB. En cuanto la corrección del modelo se observa

Tabla 24.

Prueba de Breusch-Godfrey

Test Breusch-Godfrey LM correlación en serie			
F estadística	1.18	Prob. F (2,52)	0.31
Obs* R cuadrada	2.63	Prob. Chi-Cuadrada (2)	0.27

De acuerdo a la prueba Breusch-Godfrey, la cual incluye dos o más rezagos, se determina que al utilizar dos rezagos, la probabilidad Chi cuadrada es mayor a 0.05 por lo tanto se acepta la hipótesis nula de no problemas de autocorrelación. En el caso de Países Bajos, las flores de todo el mundo se centran en el país como el principal centro de acopio, por lo que se caracteriza por ser el principal importador y exportador de flores, por lo que el tipo de cambio ni el arancel no determinan la venta de flores, dado que a largo plazo la pérdida se concentra en la reducción de la mano de obra directa.

5.2 Análisis general de entrevistas

Las entrevistas tuvieron el objetivo de dar a conocer la situación actual que atraviesan los exportadores del cantón y a su vez definir los factores del comercio internacional que inciden en las empresas exportadoras de flores del cantón Pedro Moncayo. De esta manera se obtuvo un panorama más claro de la relación entre las exportaciones de flores y los factores del comercio internacional.

Se realizaron en total siete entrevistas. Cinco de ellas a empresas exportadoras de flores del cantón de estudio y dos a representantes de gremios reguladores del subsector. Los resultados no se pueden presentar de manera numérica, por lo tanto se realiza un análisis general de cada respuesta que se obtuvo. Al respecto se puede observar las entrevistas individuales en Anexo C

1.- ¿Considera a la floricultura como un subsector rentable y de crecimiento económico?

De acuerdo a las respuestas recolectadas de la pregunta uno, el 100% de las personas entrevistadas indicaron que el negocio de flores sigue siendo rentable pero no en la misma escala como lo fue antes, manifiestan que ahora es más difícil tener un porcentaje de ganancia alto. De acuerdo a lo expuesto, los exportadores entrevistados expresan que tener un margen de ganancia del 10% en la actualidad, es considerado bueno. Debido a esto comentan que la mayor parte de las empresas dedicadas a este subsector, son empresas que llevan bastante tiempo en el negocio. Especialistas en el subsector mencionan que el subsector de flores tiene una gran importancia a la economía nacional y los percances del mismo pueden influir en los problemas presentados en la balanza de pago.

2.- ¿Cuál es el proceso de comercialización de las flores?

De acuerdo a las entrevistas se ha podido observar que el proceso de comercialización de las flores es independiente de la empresa y el tipo de negociación con el cliente. El tiempo de comercialización de las flores debe ser muy breve, debido a que es un producto que tiene poca vida y tienen que ser de mejor calidad. Es importante recalcar que las flores ecuatorianas son vendidas a costo FOB, motivo por el cual el 100% de las empresas exportadoras entrevistadas solo se encargan de embolsar y empacar las flores para luego ser llevadas a las bodegas de las aerolíneas determinadas por los clientes. Además los entrevistados manifiestan que es decisión del cliente por cual vía desea que vaya su pedido, estas pueden ser por medio de vuelos directos o como primer punto de llegada a Holanda para luego ser distribuidas por camiones a los diferentes puntos de entrega. Al respecto según los entrevistados mencionan que la mayoría de clientes optan por vía Holanda, con el fin de ahorrar altos costos de vuelos.

3.- ¿Considera usted que las barreras comerciales impuestas por parte de los países importadores producen efectos negativos en las exportaciones de flores? (Barreras arancelarias)

El 100% de las personas entrevistadas declararon que las barreras comerciales generan efectos negativos en el negocio.

SI

NO

4.- ¿En caso de existir efectos negativos, cuáles considera usted?

Respecto a la pregunta cuatro, de las siete entrevistas, el 100% de los entrevistados afirman que las barreras comerciales, como aranceles, perjudican al subsector florícola. Los entrevistados manifiestan que el caso de los aranceles cobrados a las exportaciones de flores, Ecuador presenta menor ventaja arancelaria, lo que ocasiona un encarecimiento en los precios con relación a los principales competidores. Es así como se ve afectada la competitividad de la flor ecuatoriana y por ende disminuye su demanda y márgenes de ganancia. Varios de los entrevistados comentan que la “La salvación para el subsector ecuatoriano, es que producen flores de mejor calidad que otros países, principalmente por sus características como tallos largos, gruesos y rectos; además de colores vivos y botones grandes “.

5.- ¿De haber un impacto negativo, cuál cree usted que debería ser la solución?

Seis de los siete entrevistados, respondieron que la solución para este tipo de barreras, sería establecer nuevos acuerdos comerciales con nuevos mercados, para así no depender de los mismos países importadores. Otras de las opciones dadas fue restablecer acuerdos que no se han establecido nuevamente, según uno de los entrevistados. Además los entrevistados expresan que Ecuador presenta mayor desventaja arancelaria que Colombia, debido a que este país tiene aranceles muchos más bajos con ciertos países y en otros casos no paga aranceles.

6.- ¿Considera usted que el sector externo tiene requisitos de difícil cumplimiento para la flor ecuatoriana y cuáles son? (Barreras no arancelarias)

Cuatro personas de los siete entrevistados indican que los requisitos fitosanitarios u otros, no es un impedimento para Ecuador, debido a que reciben visitas constantes de los gremios reguladores, como Agrocalidad y Fitosanidad, además mencionan que están en la obligación de mantener un buen producto por su alto reconocimiento.

Especialistas entrevistados, informan que las pequeñas y medianas fincas no tienen acceso al mercado internacional por falta de requisitos sanitarios y fitosanitarios. Por otra parte, una de las personas entrevistadas explica que Australia y Japón, son mercados complicados de llegar, debido a que son países que se manejan con exigentes requisitos para dicha exportación. Mencionan que son procesos químicos que se deben realizar en las fincas, cuartos fríos, etc.

7.- ¿La estacionalidad de la demanda florícola representa un problema en los ingresos mensuales de la empresa?

Conforme a los representantes de las empresas exportadoras entrevistadas manifiestan que hay meses en el año en que se vende mayor volumen de flores, estos son en San Valentín, Día de la mujer, Día de la madre, fechas tradicionales de ciertos países, entre otras. Así como existen fechas de alta demanda y alto comercio también hay temporadas bajas, en este caso verano (junio-septiembre). Respondiendo a la pregunta, los entrevistados mencionan que en esas fechas, los precios de flores se ven afectados, debido a la falta de demanda. Cada empresa plantea su estrategia para que esta característica del sector no los afecte tanto.

Según Econ. Karpova, estacionalidad de este negocio se ve reflejado como un problema dentro del desempleo, lo cual contratan personal en mayor cantidad en periodos pico y se recurre al despido inmediato de los trabajadores al llegar a fechas de baja demanda. De acuerdo Arcos, especialista del sector en ProEcuador, la estacionalidad no es un problema; sino un factor determinante de su demanda.

8.- ¿Cuáles son los factores que influyen en el precio de la flor y que entidad impone los precios?

Cabe mencionar, según los entrevistados en su totalidad el 100% de los entrevistados indican que ninguna entidad impone los precios a las flores ecuatorianas.

Las exportaciones de este producto se han visto afectadas por la sobreoferta nacional e internacional en el mercado de flores y la poca demanda que existe para Ecuador, según entrevistados, a su vez mencionan que el precio de la flor tiene una relación directa con los costos de producción de este bien (insumos, mano de obra, etc.) cabe recalcar que el cien por ciento de los entrevistados expresan, que el precio de la flor ecuatoriana muchos casos no logra cubrir el costo de producción de esta. Además mencionan que otros de los factores externos que influyen en el precio de la flor ecuatoriana, es el precio internacional, debido a que los precios nacionales deben acoplarse al nivel de precios internacional para mantenerse competitivos en el mercado.

9.- ¿Considera que los tipos de cambios monetarios en el entorno global de los negocios afectan a las exportaciones de flores?

Entrevistados en su totalidad concuerdan que el tipo de cambio de cambio real efectivo, es uno de los determinantes en el nivel de exportaciones de flores. Ecuador al ser un país dolarizado, depende de los cambios económicos de Estados Unidos, como mencionan los entrevistados que Colombia al tener moneda propia puede devaluar su moneda, lo cual beneficia a sus exportaciones, a diferencia de Ecuador que no lo puede hacer. Esto genera una problemática porque la flor ecuatoriana en comparación a la de Colombia, será mucho más costosos a nivel mundial, según los exportadores entrevistados. Adicionalmente entrevistados recuerdan la crisis del mercado ruso, cuando su moneda se devaluó, esto ocasiono que aquel país dejara de importar la misma cantidad de flores como lo hacían antes lo cual nos tragó graves consecuencias en aquellos años.

Factores externos, como la variación del tipo de cambio influyen de manera directa sobre la demanda de bienes. El dólar al presentar una apreciación, genera una pérdida de competitividad para Ecuador, lo que ocasiona que los bienes ecuatorianos (flores) sean más caros respecto a los bienes extranjeros; motivo por el cual prefieren los más baratos en este caso la flor Colombiana.

10.- ¿Dentro del comercio internacional cuáles son las amenazas para el subsector florícola del Cantón Pedro Moncayo?

Más allá del cantón Pedro Moncayo, entrevistados acuerdan en su totalidad que el subsector florícola se está enfrentando a varios problemas como la sobreoferta en

el mercado internacional en relación el tema de precio. Así mismo, mencionan que los mercados emergentes con mano de obra barata, con costos muchos menores son amenazas para el subsector floricultor, debido a que están entrando con mucha fuerza a las exportaciones de rosas. Un claro ejemplo es Kenia y Etiopía que producen a costos muy bajos, la mano de obra es muy barata. Según Gabriel Vásquez, representante de la empresa Magic Flowers, establece que el salario asciende a unos \$240 mientras en Ecuador son \$394, lo que constituye una gran diferencia en costo de trabajadores. Además de otras amenazas como altos costos de vuelos o en algunos casos escasos de este.

11.- ¿Cómo usted resuelve la situación de riesgo, en caso de impago por parte del cliente internacional?

El riesgo de impagos en el subsector es elevado, debido a que no existen contratos o un acuerdo formal de por medio con el importador, según especialista. Exportadores en total acuerdo, mencionan que el riesgo en este negocio es alto porque la única garantía que tienen es la palabra del cliente, muchos de los entrevistados le llaman, suerte. Además, mencionan que en algunos casos fueron estafados también por medio de bróker.

Magnaflor, una de las empresas entrevistadas se manejan con clientes prepagos en su 80% y el 20% son clientes muy antiguos que dan crédito dependiendo del monto. Otro ejemplo de las empresas entrevistadas realizan visitas al exterior a sus clientes, pero eso genera gastos.

12.- ¿Considera que el mercado de flores ha tenido un crecimiento significativo en los últimos años?

Representantes del subsector de flores de Pedro Moncayo, de los cinco exportadores entrevistados, aseguran que tienen las mejores flores, pese aquello la evolución de las exportaciones no es alentadora, indican que las exportaciones se han mantenido o en algunos casos se han contraído. Adicionalmente los consultados mencionan que la industria florícola sufrió grandes acontecimientos en algunas fechas, debido aquello el valor por unidad por cada flor exportada ha fluctuado con una clara tendencia a la baja. A su vez, especialistas en el subsector indican que se debe mejorar en el aspecto tanto interno como externo para tener un crecimiento significativo.

13.- En su opinión, cual es la situación actual del subsector floricultor en el cantón Pedro Moncayo?

La situación actual que presenta el cantón, es una búsqueda urgente de nuevos mercados para cubrir esa sobre oferta, además de tratar de negociar mejor la flor; eso implica que haya retorno de dinero según los cinco exportadores entrevistados.

Adicionalmente comentan que del año anterior a este ha mejorado y que se ven mejores perspectivas para fechas de alta demanda, aunque otros entrevistados dicen lo contrario.

14.- ¿Qué factores condicionantes han llevado a varias florícolas del cantón a cerrar sus actividades?

Entrevistados comentan que hay empresas que han cerrado por motivo de no tener suficiente flujo económico para sostener muchas situaciones que enfrenta este negocio. Claros son los ejemplos de acuerdo a opiniones de los entrevistados del subsector, empresas o fincas no logran cubrir siquiera los costos de producción, además de las variaciones drásticas de los precios de las flores que muchas veces se deben vender por la competencia o la sobreoferta de este bien a nivel local y mundial, a esto se suma las estafas que recibe este sector.

Adicionalmente a la preguntan, entrevistados recuerdan que la mayor parte de empresas quebraron o cerraron al ocurrir aquel evento con uno de los principales importadores de flores, Rusia, debido que su principal mercado era ese país.

En relación a la última pregunta del formato de cuestionario, para las personas especializadas en el subsector como se observa en el Anexo C, Econ. Karpova, comentó que el subsector florícola presenta un problema mucho antes de comenzar el cultivo, debido a que la semilla utilizada para el cultivo de la flor ecuatoriana, es una combinación de componentes de diferentes flores la cual es realizada por empresas extranjeras, dicho gasto resulta costoso para los florícolas ecuatorianos. Adicionalmente, Carolina Arcos, menciona que la flor ecuatoriana en muchos casos pierde el origen al llegar a su destino de exportación, el problema radica cuando la flor ecuatoriana llega a Holanda (centro de acopio), son introducidas en su mercado y la reexportan alterando certificaciones de origen ocasionando que el consumidor final no distinga la flor ecuatoriana

5.3 Propuestas de acciones

En la siguiente sección se detalla propuestas de parte de los autores en relación a acciones de mejora, que van dirigido a las autoridades de las instituciones públicas y representantes del subsector floricultor del Cantón Pedro Moncayo que se ven afectados por aquellos factores del comercio internacional.

Instrumentos y condiciones de pago

Los términos de negociación de las exportaciones de flores no son las mejores. El subsector de flores del cantón Pedro Moncayo, es un subsector vulnerable ya que se basa en compromisos adquiridos por ambas partes, que generalmente no son respaldadas con documentos jurídicos. Generalmente en este negocio el florícola financia toda la operación y el riesgo implícito. Por esta razón se estable la propuesta a los exportadores florícolas del cantón, que a la hora de realizar las negociaciones, se haga uso de instrumentos financieros como cartas de crédito y/o cobranzas con **cláusula roja** a manera que respalde los compromisos entre ambas partes. Este medio de pago garantiza mayor nivel de seguridad al exportador de flores ecuatorianas, en las operaciones comerciales internacionales.

De acuerdo a Vida, Sisniega y Esmite (2012) el crédito llamado de clausula roja es cuando:

El exportador se beneficia del importe total o parcial del crédito, previo a la entrega de la mercancía. Es una forma de financiación para el exportador que le otorga su comprador, en cuanto le autoriza al beneficiario (exportador) a recibir anticipos a cuenta del crédito contra el compromiso de este presentar los documentos designados en la carta de crédito en tiempo y forma (p.8).

Este instrumento aseguraría al exportador de flores ecuatorianas a recibir del comprador un anticipo o adelanto del pago, para iniciar el procedimiento del corte de las flores, ya que este debe ser preciso, es decir en el momento justo porque de este modo ayuda y permite a la calidad de la flor a exportar antes de que la mercadería

sea embarcada. En este caso el saldo se paga al beneficiario (exportador de flores ecuatorianas) siempre y cuando se haya embarcado y se haya presentado los documentos representativos de la mercancía estipulados en la carta de crédito a la entidad emisora y este haga la previa revisión.

Cabe mencionar que en virtud de este contrato, y por medio de una entidad bancaria o más de una, el exportador en este caso de Pedro Moncayo se asegura el cobro del precio y, a su vez, el comprador se asegura, la posesión inmediata y disponibilidad de las mercancías, flores, a través de los documentos representativos de las mismas. De lo anterior expuesto, adicional se muestra un flujograma indicando la línea de pasos de acciones que implica este procedimiento:

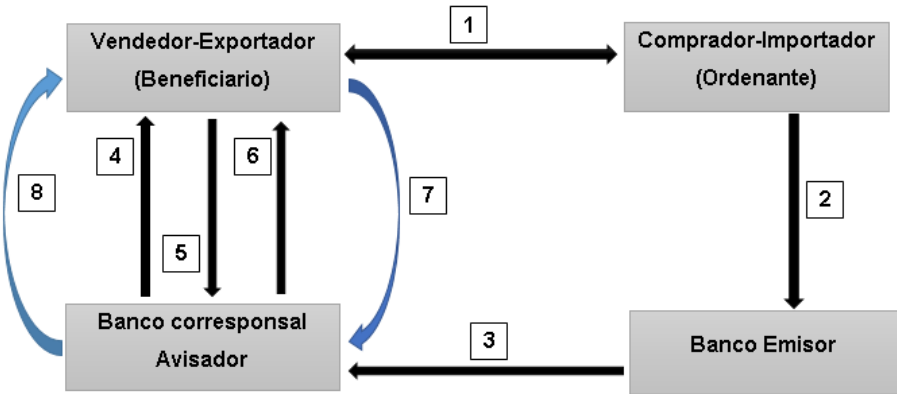


Figura 36. Flujograma

Se explicara brevemente los pasos a seguir y las partes que intervienen en una carta de crédito con cláusula roja. Según la plataforma ITF (International Trade Finance) determina ocho pasos claves: (i) se elabora un contrato de compra venta internacional; (ii) apertura de la carta de crédito por parte del ordenante, indicando la condición especial de clausula roja al banco emisor; (iii) el banco emisor con la autorización correspondiente procede a emitir la carta de crédito a través de su banco correspondiente, quien avisa y confirma la carta de crédito al beneficiario; (iv) notificación de la carta de crédito al beneficiario, luego de recibir la carta de crédito con la condición especial; (v) el beneficiario entrega un recibo al banco correspondiente por el importe del anticipo, con aquella presentación; (vi) el banco correspondiente procederá a pagar el adelanto autorizado bajo una clausula roja. El saldo se paga al beneficiario, siempre y cuando se embarque la mercadería; (vii) el exportador entrega los documentos de embarque al banco correspondiente. Los documentos son revisados por el banco

corresponsal; (viii) el banco corresponsal reembolsa el importe de los mismo menos el anticipo al beneficiario, es decir se cancela el saldo pendiente.

Cabe recalcar que el porcentaje de anticipo lo define el comprador (ordenante) y el exportador (beneficiario). Por último, las entidades participantes cumplen con las obligaciones entre bancos. Aquella propuesta debe ser expuesta por parte de entidades reguladoras del subsector, donde sus oficinas comerciales sean de ayuda para la validación de datos, junto con los organismos de control y empresas del país de destino de la exportación

Flores ecuatorianas como commodities: Estandarización y especificación de contratos internacionales

La estandarización y especificación se refiere a lograr que exista un documento formal que contenga las características fundamentales de las flores que puedan ser observadas y negociadas por cualquier persona u empresa del mundo en los mercados organizados. Es decir este documento se constituye en un contrato que se negocia en mercados que tienen cámaras de compensaciones que emiten derivados financieros como los futuros y las opciones.

La circunstancia en la que se desarrolla el comercio internacional de flores en Pedro Moncayo tiene una particularidad altamente riesgosa que consiste, en que no existen precios referenciales puestos de manera democrática y competitiva en los mercados de flores, tal como se muestra en el capítulo de resultados. Por esta razón, se propone en este trabajo de investigación se constituye una estandarización de contrato como la que se ha planteado.

Generar esta particular figura de especificación universal de contratos para las flores, tomando como referente un tipo de flor específico como las rosas, por ejemplo, llevaría a la constitución, en estricto sentido, de un commodities de las flores. La mejor de la circunstancia podría estar en el mercado de commodities softs, categoría en la que se incluyen productos agrícolas. Este mercado softs es ejecutado en la NYCE (NY commodities Exchange). Una estandarización de ese contrato podría ser el siguiente:

Especificaciones del contrato: RR, ICE Futures		
Unidad de comercio:	10 toneladas métricas	
Tamaño de cambio :	\$1/ ton = \$10 (Tick zice)	
Unidades cotización:	US \$ por tonelada métrica	
Margen inicial:	\$2.500	Margen de mantenimiento: \$1.700
Meses del contrato:	Febrero, Abril, Junio, Agosto, Octubre, Diciembre	
Primer día de notificación:	Decimotercer día hábil del mes anterior al mes del contrato.	
Último día de negociación:	Un día hábil antes del último día de notificación.	
Horario de negociación:	3:30 am - 5:15 pm (NY time)	
Límite de negociación diaria:	Alrededor de 15%	

Figura 37. Formato de contrato de estandarización

- **Unidad de comercio:** especificación del producto tanto en cantidad como calidad. En este caso toneladas métricas cortas, rosas.
- **Tamaño de cambio:** representa el valor mínimo en la cotización de un contrato.
- **Unidades de cotización:** indica la unidad monetaria, es decir dólares por toneladas métricas.
- **Margen inicial:** es el monto requerido en una cuenta para establecer un contrato en los mercados.
- **Margen de mantenimiento:** es el monto mínimo requerido en la cuenta para negociar en los mercados.
- **Meses del contrato:** representa el número de vencimientos con fechas específicas, establecido por periodos mensuales.
- **Primer día de notificación:** posibilidad de cierre de la posición antes de vencimiento.
- **Ultimo día de negociación:** Indica la fecha de vencimiento del contrato.
- **Horario de negociación:** Indica el horario específico en el cual puede ser negociado el producto.
- **Límite de negociación diaria:** significa la variación diaria, es decir la fluctuación máxima de precios.

Esto busca resolver un referente de precios de calidad y de temporalidad. Esta referencia tiene como finalidad obtener un precio universalmente reconocido desde el

cual se podrían establecer precios específicos para cada flor particular según el país negociante.

La estandarización en este caso se la sugiere a partir de tratados bilaterales, en este caso con Estados Unidos, o en tratados multipartes como Europa, que incluyan esta posibilidad de hacer de las flores un commodities. Debemos precisar que en el comercio internacional para que una materia sea considerada un commodities debe tener una estandarización de calidad, cantidad y precios en los mercados organizados. Al igual que Montañez (2012, p.19) menciona que un “Commodity todo bien que es producido en masa por el hombre o incluso del cual existen enormes cantidades disponibles en la naturaleza que pueden ser explotadas, que tiene un valor o utilidad y un muy bajo nivel de diferenciación o especialización”.

Al ser las rosas ecuatorianas parte de los commodities, sus precios serían fijados en el mercado global, donde los principales vendedores y compradores mundiales confluyen para negociar sus productos. Se compra o venden los commodities en bolsas reguladas, donde se operan a través de una gran variedad de instrumentos financieros y derivados. Estos pueden ser los mercados de futuros o contratos de commodities.

Por tal motivo, es importante analizar el tema de categorizar a las rosas ecuatorianas como un commodities. Este es un compromiso legalmente exigible de entregar o recibir determinada cantidad y calidad de un producto, a un precio acordado en un recinto de negociaciones de una bolsa con el objetivo de minimizar el riesgo asociado a eventuales fluctuaciones en los precios de los productos que se transan. Para aquella propuesta, se necesita que se negocie la estandarización de las rosas, con la participación respectiva del gobierno y entidades reguladoras del subsector.

Acuerdos Comerciales

Del análisis de resultados se deduce importante que se incorpore como punto estratégico dentro de los tratados de libre comercio (multipartes) con Estados Unidos y Europa la incorporación de las flores a los mercados organizados en este caso en la NYCE, tal como se ha planteado la estandarización y especificación de contratos en el punto anterior. Esto va junto a la necesidad de negociar las barreras arancelarias

que existe fundamentalmente con sus principales compradores, Estados Unidos, Rusia, países que establecen diferentes aranceles , según el tipo de flor, respectivamente para las rosas que son el principal producto de exportación del subsector floricultor ecuatoriano.

Asociaciones estratégicas entre productores de flores del Cantón Pedro Moncayo

De acuerdo a la relación de los precios internacionales de las flores, en el cual Ecuador debe acoplarse aquellos precios para mantenerse competitivos en el mercado; se propone a Expoflores junto al alcalde del cantón, que empresas o fincas exportadoras de flores a nivel nacional o cantonal formen una asociación y establezcan un precio mínimo y un precio máximo de acuerdo al tipo de flor, con el objetivo que el producto (flor) se comercialice con poca variación en el precio y a su vez ayude a que el precio de la flor ecuatoriana no se vea afectado por la sobre oferta cantonal o nacional que presenta este subsector. Este es un claro ejemplo, que lleva acabo el subsector florícola colombiano.

Capítulo VI

6. Conclusiones y Recomendaciones

6.1 Conclusiones

El subsector florícola ecuatoriano representa un rublo importante dentro de las exportaciones no tradicionales del país por lo que este estudio centro su atención en una de las principales zonas de producción y exportación de flores como es el Cantón Pedro Moncayo, ubicado en la provincia de Pichincha. Estableciendo como objetivo principal el análisis de los factores del comercio internacional que inciden en la exportación de flores del cantón de estudio, obteniendo las siguientes conclusiones de acuerdo a los objetivos específicos planteados en la investigación.

Con respecto al marco teórico, se describió las teorías más relevantes del comercio internacional en busca de un amplio entendimiento del tema. Posteriormente se llevó acabo el análisis de la revisión de la literatura, con el fin de corroborar los determinantes internacionales que inciden en las exportaciones de flores, de las cuales se obtuvo las variables más importantes para el estudio como son los precios internacionales, tipo de cambio, oferta competitiva, barreras arancelarias y la estacionalidad. Adicionalmente, se ha analizado la evolución y caracterización del subsector floricultor a nivel nacional y cantonal (Pedro Moncayo).

Para la estimación econométrica se trabajó con tres modelos basados en los principales países importadores del cantón, Estados Unidos, Rusia y Holanda. Al respecto la variable dependiente en los tres modelos es las exportaciones de rosas, expresadas en ventas a costo FOB siendo este su principal producto de exportación en el Cantón Pedro Moncayo. Los resultados demuestran que de las cinco variables estudiadas, los precios internacionales y la oferta competitiva tienen mayor incidencia en la exportación de flores en los tres destinos. Por otra parte las barreras arancelarias es la variable menos participativa al momento de medir los impactos que tiene el subsector florícola.

Con respecto a los resultados cualitativos por medio de las entrevistas al subsector del cantón se puede concluir que el tipo de cambio, la oferta competitiva, barreras arancelarias y los precios internacionales son los principales factores internacionales que inciden en las exportaciones de flores. Sin embargo se detectaron que las barreras no arancelarias y la estacionalidad no representan mayor amenaza para el subsector en los tres destinos de análisis, por ser características de la actividad.

Finalmente, se demostró la aceptación de la hipótesis alternativa dado que los tres modelos econométricos planteados resultaron significativos; al igual que los resultados obtenidos en las entrevistas. Con base a lo expuesto, se elaboró propuestas de acciones que permita mejorar el subsector exportador de flores del Cantón Pedro Moncayo.

6.2 Recomendaciones

Las exportaciones en general en cualquier país del mundo son consideradas de vital importancia por su participación como fuente de ingresos adicional a la que nos da la demanda interna, es decir ingreso de divisas al país. Es así como las exportaciones ecuatorianas permite colocar, a las flores, en el resto del mundo, obteniendo importantes ingresos para el país. Por tal motivo se recomienda a las autoridades de las instituciones encargadas que centren sus esfuerzos y políticas para impulsar su sistema exportador florícola.

Se proponen las siguientes recomendaciones para futuras investigaciones.

- El estudio abarcó solo a las exportaciones de rosas de Ecuador, debido a la ausencia de información desagregada sobre datos exportados de rosas del cantón Pedro Moncayo, siendo un cantón declarado como la “Capital mundial de la Rosa”, se recomienda desagregar más la información cantonal, esto con el fin de fomentar y facilitar estudios sobre el subsector florícola cantonal y demás sectores de la economía. De hecho se recomienda una investigación adicional para examinar los factores determinantes de las demás clases de flores de exportación, por ejemplo las flores de verano, gypsophila, claveles.

- Para mejorar el análisis, existen otros factores o variables que también inciden en las exportaciones de las flores que podrían ser incorporadas en próximas investigaciones. Entre algunas de las variables a considerar se sugieren el estudio de factores internos, tales como costo de producción y logística.
- Este estudio tuvo como limitación la no consideración de variables que midan el entorno de financiamiento de las empresas, de modo que no se trató la influencia que ejercen los impagos sobre la variable principal; variable que se hizo presente en los resultados generales de las entrevistas.
- En lo académico, se recomienda que se contribuya con diversos estudios y trabajos de investigación donde se puede evidenciar las particularidades según las condiciones de los cantones, parroquias implicadas en el comercio internacional.
- De acuerdo a las entrevistas realizadas, se determinó que la semilla de la flor proviene de Países Bajos (Holanda) lo cual representa un costo significativo en la producción de la flor, para ello se recomienda el análisis de dicho problema con el objeto de medir el costo de implementación de una semilla propia.
- Otro de los problemas determinados por medio de las entrevistas fue la pérdida de originalidad de la flor ecuatoriana una vez arribada en el centro de acopio (Holanda), se recomienda el estudio de posibles alternativas que permita a la flor ecuatoriana conservar su originalidad.
- Por último se recomienda que se realice un estudio sobre la factibilidad económica financiera del subsector agrícola exportador de flores de Pedro Moncayo con el objetivo de observar si se cumplen los principios financieros de acumulación de la riqueza de las empresas exportadoras y plantear aspectos pertinentes de fortalecimiento.

Referencias

- Abreu, J. (2012). Hipótesis, Método & Diseño de Investigación. *Revista internacional de buena conciencia*, 7(2), p. 192. ISSN 1870-557X. Recuperado de [http://www.spentamexico.org/v7-n2/7\(2\)187-197.pdf](http://www.spentamexico.org/v7-n2/7(2)187-197.pdf)
- Abreu, J. (2014). El Método de la Investigación. *Revista internacional de buena conciencia*, 9(3), p. 200. ISSN 1870-557X. Recuperado de [http://www.spentamexico.org/v9-n3/A17.9\(3\)195-204.pdf](http://www.spentamexico.org/v9-n3/A17.9(3)195-204.pdf)
- Asociación de Productores y Exportadores de Flores del Ecuador. (2017). *Informe de exportaciones principales competidores*. Recuperado de <https://expoflores.com/wp-content/uploads/2018/02/INFORMECOMPETIDORES2017.pdf>
- Árago, V. (2009). Teorías sobre cobertura con contratos de futuro. *Cuadernos de Economía*. 28(50). Recuperado de: <http://www.scielo.org.co/pdf/ceco/v28n50/v28n50a06.pdf>
- Alvarado, A. Velez, G. (2016). Seguro agrícola en Ecuador: ¿Necesitamos Cobertura a los Ingresos y Márgenes de Ganancia? *Revista científica Hallazgos21*. 1(1). Recuperado de: <https://revistas.pucese.edu.ec/hallazgos21/>
- Angeledis & Benos .(2008). Value-at-Risk for Greek Stocks. *Multinational Finance Journal*. 12(2), pp. 67-104. Recuperado de: file:///C:/Users/ghu20_000/Downloads/SSRN-id2623469.pdf
- Bhagwati, J. (septiembre, 2010). El proteccionismo de los países ricos Jubileo del 2010. *Revista Finanzas & Desarrollo*, 14-15. Recuperado de <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2001/09/pdf/bhagwati.pdf>
- Bayer. (2018, enero 22). Rosa ecuatoriana: importancia del cuidado para el producto más exclusivo de exportación. Recuperado de <https://andina.bayer.com/es/sala-de-prensa/rosa-ecuadoriana-importancia-del-cuidado-para-el-producto-mas-exclusivo-de-exportacion.php>
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación*. Tercera Edición. Colombia, Pearson
- Banco Central de Resera del Perú. (2018). *Guía Metodológica: Balanza de Pagos*. Perú: Gobierno Nacional de Perú.
- Banco Central del Ecuador.(2010). Metodología De Calculos De Los Indices De Tipo De Cambio Real Del Ecuador.Informe. P26
- Beghin, J. & Disdier, A. (2015). Trade restrictiveness indices in the presence of externalities: *An application to non-tariff measures*. *Canadian journal of economics*. 49(4). 1514-1516.
- Bolívar, L. Cruz, N. Pinto, A. (2015). Modelo Gravitacional del comercio internacional colombiano. *Economía & Región*. 9(1). Pp 245-270.

- Clerque, K. (2014). *La industria de las rosas en el Ecuador*. Recuperado de <http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economiainternacional/14-competitividad/171-la-industria-de-las-rosas-en-ecuador>
- Corporacion Financiera Nacional (2017). *Sector agricultura, ganadería, silvicultura y pesca: Cultivo de flores*. Ficha sectorial: Cultivo de flores. Recuperado de <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2017/10/FS-Cultivo-de-Flores-octubre-2017.pdf>
- Carbaugh, R. (2009). *Economía Internacional*. Décimo segunda edición. Editorial Cengage Learning. México. ISBN-10: 607-481-3442
- Cafiera, J. (2005). Modelos gravitacionales para el análisis del comercio exterior. *Revista del CEI Comercio Exterior o Integración*. 79-89.
- Caballero, I., & Padín, C. (2012). *Comercio Internacional*. España: Editorial Ideas Propias. Sexta Edición.
- Castellano, V. (2014). La crisis de las flores. *Esporas la veu del Botanic*. Recuperado de: <http://espores.org/es/jardineria/la-crisi-de-les-flors.html>
- Camino, S. Andrade, V & Pesantez, D. (2016). Posicionamiento y eficiencia del banano, cacao y flores del Ecuador en el mercado mundial. *Revista Ciencia UNEMI*. 9(19). Pp. 48-53. ISSN 1390-4272 Impreso, ISSN 2528-7737 Electrónico. Guayaquil- Ecuador. Recuperado de: <http://ojs.unemi.edu.ec/index.php/cienciaunemi/article/view/323/279>
- Cojocar, M. Diaconu, T. (2018). Determinants of the growth of export of agricultural products in the Republic of Moldova. *Scientific Papers Series Management, Economic Engineering in Agriculture and Rural Development*. 18(2). PRINT ISSN 2284-7995, E-ISSN 2285-3952. Recuperado de: http://managementjournal.usamv.ro/pdf/vol.18_2/Art16.pdf
- Coffey, G. (2016). En el nombre de la rosa: la industria florícola y sus espinas. *La línea de fuego*. Recuperado de: <https://lalineadefuego.info/2016/01/26/en-el-nombre-de-la-rosa-la-industria-floricola-y-sus-espinas-por-por-gerard-coffey/>
- CORPEI. (2009). *Sector florícola*. Notas técnicas. Quito-Ecuador. Recuperado de: https://www.puce.edu.ec/documentos/perfil_de_flores_2009.pdf
- Cuadrado, R. (2012). ¿Es tan nueva la Nueva Geografía Económica? Sus aportaciones, sus límites y su relación con las políticas. *Instituto universitario de análisis económico y social*. P 37. (Documento de trabajo)
- Diario el Comercio (2012). Ecuador trabaja en eliminar plaga en flores para exportar a EE.UU. Sección Actualidad negocios, martes 22 de Mayo. Guayaquil-Ecuador. Recuperado de <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/ecuador-eliminar-plaga-flores-exportar.html>

- Diario el Telégrafo (2018). 115 expositores participan de la feria Expoflor 2018 en la capital. Sección Economía, miércoles 19 de Septiembre. Guayaquil-Ecuador. Recuperado de <http://tinyurl.com/yaa3cw44>
- Diario El Comercio. (2011). Las rosas dieron prestigio al Cantón Pedro Moncayo. Sección El Productor. Viernes 23 de septiembre. Quito-Ecuador. Recuperado de: <http://elproductor.com/noticias/las-rosas-dieron-prestigio-al-canton-pedro-moncayo/#>
- De Paz, D. (2017). *El pronóstico de los precios internacionales para la elaboración del plan de comercio exterior en Cuba*. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0252-85842017000200006
- Domínguez. J. (2014). *Análisis técnico: principales herramientas y estudio de justificación* (Tesis de pregrado). Universidad Pontificia Comillas. Madrid.
- De Cicco, J., Calá, C., & Berges, M. (2011). *Determinantes Nacionales del Comercio Intraindustrial en Argentina*. Córdoba - Argentina: Revista de Economía y Estadística Vol. XLIX N°2.
- Días, L. (2015) Aproximación al estudio de la paridad de poder adquisitivo en Cuba. Un análisis desde la perspectiva temporal. *Economía y desarrollo*. 153.
- Diario El Telégrafo. (2017). El sector florícola no se recupera desde el 2014. Sección Economía. Recuperado de: <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/el-sector-floricola-no-se-recupera-desde-2014>.
- Duran, A. Mora, D. Gonzalez, M. Vargas, G. (2018). Nivel de competitividad técnica en las empresas exportadoras de productos no tradicionales de Costa Rica. *Agronomía Costarricense*. 42(2). Pp 141-158. Recuperado de: <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/agrocost/article/view/33785/33227>
- Diario el Universo (2011). Cantón Pedro Moncayo será declarado Capital de la Rosa. Sección Economía, sábado 24 de Septiembre. Guayaquil-Ecuador. Recuperado de <https://www.eluniverso.com/2011/09/24/1/1416/canton-pedro-moncayo-sera-declarado-capital-rosa.html>
- De Vida, G., Sisbiega, K., Esmite, F. (2012). Medios de pago en el comercio internacional: Carta de crédito. Boletín técnico digital Nro. 9/2012. Recuperado de http://www.ccea.org.uy/ccea_nws04/docs/trabajo.tecnico.esmite.12.pdf
- Diario el Universo. (2018). Con arreglo de más de 500 mil rosas, cantón Pedro Moncayo consigue récord Guinness. Recuperado de: <https://www.eluniverso.com/noticias/2018/07/21/nota/6870389/arreglo-mas-500-mil-rosas-canton-pedro-moncayo-consigue-record>
- Diario El Comercio. (2017). El floricultor se ajusta con menores precios. Sección Actualidad. Lunes 11 de enero. Guayaquil-Ecuador. Recuperado de: <https://www.elcomercio.com/actualidad/floricultor-ajusta-menores-precios.html>

- Ecológica, A. (2000). *Las flores del mal: Las floricultoras y su crecimiento acelerado*. Recuperado de <http://edualter.org/material/sobirania/enlace6.pdf>
- Eusebio, R. (2002). *Los determinantes del resultado exportador : Un análisis comparativo entre empresas españolas e italianas* (Tesis doctoral). Universitat Autònoma de Barcelona, Barcelona. Recuperado de <https://ddd.uab.cat/record/38065>
- Expoflores. (2017). *Plagas en las flores de Ecuador: una lucha que se esta ganado*. Recuperado de <http://flor.ebizar.com/plagas-en-las-flores-en-ecuador/>
- Expoflores. (2017). *Nuevos aranceles pueden complicar a los floricultores en Ecuador*. Recuperado de <http://flor.ebizar.com/aranceles-y-los-floricultores-en-ecuador/>
- Expoflores. (2015). Informe anual de exportaciones de flores. Quito. Obtenido de http://expoflores.com/wp-content/uploads/2016/12/informe_anual_flores_2015.pdf
- Expoflores. (2017). *Mercado de exportación de flores ecuatorianas*. Quito. Obtenido de <http://flor.ebizar.com/mercados-de-exportacion-de-flores-ecuatorianas/>
- Expoflores. (2018). *¿Cómo van las exportaciones de flores de Ecuador?*. Recuperado de <http://flor.ebizar.com/como-van-las-exportaciones-de-flores-de-ecuador/>
- Expoflores. (2018). Informe de exportaciones de rosas tercer trimestre 2018. Quito. Obtenido de <https://expoflores.com/wp-content/uploads/2018/12/INFORME-TRIMESTRAL-ROSAS-3ER-TRIMESTRE-2018.pdf>
- Expoflores. (2018). Informe anual de exportaciones de rosas. Quito. Obtenido de <https://expoflores.com/wp-content/uploads/2018/12/INFORME-TRIMESTRAL-ROSAS-3ER-TRIMESTRE-2018.pdf>
- Fabozzi, F. (2018). *Short selling Strategies, Risk, and Rewards*. John Willey & Sons, Inc. ISBN: 0-471-66020-5. Canada. Recueprado de: http://www.dmf.unisalento.it/~straf/allow_listing/fabio/fabio3.pdf.
- Fernández, J., Robles, & María. (2005). *Teoría de las expectativas y cambio estructural: Nueva evidencia en los tipos a corto plazo españoles*. España: Tribuna de Economía ICE.
- FEDEXPOR. (2017). Exportaciones no petroleras en el Distrito Metropolitano de Quito, sus desempeños y potenciales. Informe. Quito-Ecuador. Recuperado de <http://www.fedexpor.com/wp-content/uploads/2018/02/Exportaciones-No-Petroleras.pdf>
- Fujita, M., & Krugman, P. (2004). La nueva geografía económica: pasado, presente y futuro. *Investigaciones regionales, primavera*, 4, 177-206.
- Fiallos, M. (2011). El sector florícola y su incidencia en el desarrollo socio económico del cantón Pedro Moncayo, provincia de Pichincha. Recuperado de

<http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/1775/1/Trabajo%20Final%20De%20Grado%20%20%28%20Mirian%20Fiallos%29.pdf>

Fortune, J. N. (1985). Expected purchasing power parity. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 121(1), 97–104. Recuperado de: <https://link.springer.com/article/10.1007/BF02705842>

Fierros, P. (2012). *El Mercado de Derivados financieros y su impacto en el valor de las empresas en México*. (Tesis de pregrado). Colegio de la frontera Norte, México. Recuperado de <https://www.colef.mx/posgrado/wp-content/uploads/2014/03/TESIS-Fierros-Villanueva-Perla-Aceleth.pdf>

García, C. (2016). Análisis del impacto de las recaudaciones tributarias producto de las exportaciones de rosas, en el caso expo flores, periodo 2010-2014 y la salida del Ecuador del ATPDEA (Tesis pregrado). Instituto de altos estudios nacionales. Recuperado de: <http://repositorio.iaen.edu.ec/bitstream/24000/4052/1/TESIS%20FINAL%20CARLOS%20GARCIA%20MAYO%202016.pdf>

Gómez, C. (2014). *Análisis histórico del sector florícola en el Ecuador y estudio del mercado para determinar su situación actual*. Recuperado de <http://repositorio.usfq.edu.ec/handle/23000/3323>

Globovision. (Abril, 2018). Incrementarán aranceles de artículos “suntuarios” en Ecuador. Recuperado de <http://globovision.com/article/incrementaran-aranceles-de-articulos-suntuarios-en-ecuador>

Gómez, M. (2006). *Introducción a la metodología de la investigación científica*. Primera Edición. Brujas. Córdoba- Argentina. ISBN 987-591-026-0. Recuperado de https://books.google.com.ec/books/about/Introducci%C3%B3n_a_la_metodolog%C3%ADa_de_la_in.html?id=9UDXPe4U7aMC&printsec=frontcover&source=kp_read_button&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false

Galindo, M., & Ríos, V. (2015). Exportaciones. México DF: Estudios Económicos, Vol. 1.

Guzmán, C. (2015). *El dumping en el comercio internacional*. Perú: Pontificia Universidad Católica de Perú.

Gujarati, D., & Porter, D. (2010). *ECONOMETRÍA* (Quinta ed.). México: McGraw-Hill.

González, P. (2018). Ecuador oferta 200 variedades de flores. *Diario el Comercio*. (20 de Septiembre). Recuperado de: <https://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-variedades-flores-exportacion-feria.html>

González, P. (1998). La paridad de poder adquisitivo: concepto y evolución histórica. *Estudio de Economía Aplicada*. 9. Pp 79-102.

Greene, W. (2012). *Econometric Analysis*. Pearson. 7ma edición. P. 1241. England.

- Gred, F. Jamora, N. Mengel, C. Von, S. Wurriehausen, N. (2016). Price Transmission from internacional to domestic Markets. *Work Bank. Washington, DC.*
- Hans, B. Keskinler, A. Carrick, L. (2011). *The argument against short selling.* Published in Risk. P. 364.
- Hernández, L. (2003). *Los riesgos y su cobertura en el comercio internacional.* Editorial Fundación Confemetal. Madrid, España. ISBN: 84-95428024
- Hernández, R., Fernández, C., Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación.* Sexta Edición. McGrawHill: México. ISBN 978-970-10-5753-7.
- Hernández, A. (2008). El método hipotético-deductivo como legado del positivismo lógico y el racionalismo crítico: su influencia en la economía. *Ciencias Económicas*, Vol. 26, N.-2, p. 186. ISSN 0252-9521. Recuperado de <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/economicas/article/view/7142>
- Hagelin, N. (2003). Why firms hedge with currency derivatives: an examination of transaction and translation exposure. *Applied Financial Economics.* 13(1), Pp 55-69. ISSN: 0960-3107. Recuperado de: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/09603100110094501>
- Hosseini, S. (2012). Export barriers and export performance empirical evidence from the commercial relationship between Greece and Iran. *South-Eastern Europe Journal of Economics.* N. 33. Pp 53-66. Recuperado de: <https://ideas.repec.org/a/seb/journal/v10y2012i1p53-66.html>.
- Isidore, R. Christie, P. (2018) Fundamental analysis versus technical analysis- a comparative review. *International Journal of Recent Scientific Research.* 9 (1). Pp 23010-23013.
- Jurcic, L., Josic, H., & Josic, M. (2013). Testing Rybczynski theorem: An evidence from the selected European transition countries. *Mediterranean Journal of Social Sciences,* 4(10), pp. 99-105. doi:10.5901/mjss.2013.v4n10p99
- Jorior, P. (2006). Value at Risk: tje new benchmark for managing financial risk. Tercera edición. Editorial McGraw-Hill.
- Jansen, J. (2016). Dredge Mining Sequence Optimization: Maximizing the Net Present Value(NPV). (Tesis Pregrado). Noviembre.
- Jiménez, A. (2017). *Descripción del comportamiento y de los factores que influyen en las exportaciones de dos sectores tradicionales (café y banano), y de un sector no tradicional. (materiales de la construcción) (2000 – 2015).* (Tesis pregrado).
- Jimenez, L. Acevedo, N. Castaño, N. (2016). Cobertura cambiaria por medio de instrumentos derivados para la empresa exportadora de flores en Colombia. En context. 4(5). Pp 119-228. Medellin-Colombia.
- Kennedy, P. (2010). *Macroeconomic Essentials: Understanding Economics in the News.* MIT Press. P. 488. Recuperado de: <http://www.jstor.org/stable/j.ctt5hhjrb>

- López, I. (2013). *Análisis del arbitraje internacional en Ecuador en relación a las últimas reformas a la Constitución de la República del Ecuador y sus consecuencias*. Obtenido de <http://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/130/1/UDLA-EC-TAB-2013-33.pdf>
- Lozano, A. (2 de Junio de 2017). *Las barreras no arancelarias, como dificultad a superar para exportar a Canadá por productores colombianos*. Obtenido de Revista Logos, Ciencia & Tecnología: <https://www.redalyc.org/pdf/5177/517754056020.pdf>
- Lafuente, C., Marín, A. (2008), Metodología de la investigación en las ciencias sociales: Fases, fuentes y selección de técnicas. *Revista EAN*, N.- 64. Recuperado de <https://journal.universidadean.edu.co/index.php/Revista/article/view/450>
- Ley de Comercio Exterior e Inversiones. (1997). *Registro Oficial 82* .
- Le Clech, N. (2007). Paridad del Poder Adquisitivo en el Tipo de Cambio argentino (peso/dólar). *Económica*. 103(2).
- Loza, G. (2000). Tipo de cambio, exportaciones e importaciones: el caso de la economía boliviana. *Revista de análisis del Banco Central de Bolivia*. 3(1). La Paz.
- Lederman, D., & Porto, G. (2015). The Price Is Not Always Right: On the Impacts of Commodity Prices on Households (and Countries). *The World Bank Research*. 31(1)
- Lobos, G. & Muñoz, T. (2005). Índices de estacionalidad de los precios medios recibidos por los productores de manzanas chilenas. *Pesq. Agropec*. 40(11). Pp.1051-1057. Brasilia. <http://www.scielo.br/pdf/pab/v40n11/a01v4011.pdf>
- Martínez, P. (2006). El método de estudio de caso: Estrategia metodológica de la investigación científica. *Pensamiento & Gestión*, (20), 165-193. Recuperado de <https://www.redalyc.org/html/646/64602005/>
- Mochón , F. (2006). *Principios de economía*. Tercera Edición. Editorial McGraw-Hill. Madrid, España. ISBN: 84-481-4656-5
- Misnisterio de Comercio Exterior e Inversiones. (2017). *Informe mensual del comercio exterior*. Notas Tecicas. N 3. Quito, Ecuador. Recueperado de: https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2018/01/Informe-Mensual-Diciembre_4.pdf
- Milanesi, G. (2017). Inflación y descuento de flujos de fondos en dos monedas. *Revista argentina de Investigación de negocios*. 3(1). Pp 89-108
- Montenegro, J., & De la Cruz, C. (2017). Comercio intraindustrial en las empresas manufactureras de México, a veinte años del inicio del TLCAN. *Análisis Económico*, Núm. 80. Volumen XXXII.

- Morales, H. (2008). *La nueva dinámica del mercado de los Commodities*. Banco Central de Reserva. Departamento de Investigación Económica y Financiera.
- Morales, O. Duarte, N. Marcia, G. (2015) Un Modelo de Gravedad Aplicado a las Exportaciones en Nicaragua. *Reice*. 3 (6).
- Mendez, G. Gomez, E. Romero, H. Fajardo, Eddy. (2017). Efecto económico de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Chile. *Revista Le Bret*. 9. Pp 173-194.
- Moniruzzaman, S, Mahbulul, I. Sabur, S. Morshed, A. Alamgir, M. (2008). Seasonal Price variation and problems faced by the growers and traders of raw jute production and marketing in bangladesh. *Sher-e-Bangla Agric*. 2(2). Pp 47-53. ISSN 1997-6038. Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/313314277_SEASONAL_PRICE_VARIATION_AND_PROBLEMS_FACED_BY_THE_GROWERS_AND_TRADERS_OF_RAW_JUTE_PRODUCTION_AND_MARKETING_IN_BANGLADESH.
- Moran, J. (2017). *Los Mercados Financieros como vehículos de la Inversión Corporativa*. Nota técnica de los mercados financieros. Recuperado de <https://docplayer.es/2776448-Los-mercados-financieros-como-vehiculos-de-la-inversion-corporativa.html>
- Montañez, A. (2012). Diagnóstico del grado de educación financiera en los estudiantes de la Pontificia Universidad Javeriana (Tesis de pregrado). Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá. Recuperado de <https://repository.javeriana.edu.co/handle/10554/10764>
- Novillo, C. (2016). Plan estratégico de desarrollo turístico sostenible para el Cantón Pedro Moncayo, provincia de Pichincha, 2014-2024. Recuperado de http://dspace.utpl.edu.ec/bitstream/123456789/16267/1/Novillo_Cahuenas_Catalina_Luc%C3%ADa.pdf
- Núñez, M. (2007). Las variables: estructura y función en la hipótesis. *Investigación educativa*. 11(20). Pp. 163-179. Recuperado de: <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/educa/article/viewFile/4785/3857>
- Organización Mundial de Comercio. (2018). *Información técnica sobre las medidas antidumping*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/adp_s/adp_info_s.htm
- O'Donoghue. Hungerford, A. Cooper, J. Worth, T & Ash, M. (2016). The 2014 Farm Act Agriculture Risk Coverage, Price Loss Coverage, and Supplemental Coverage Option Programs' Effects on Crop Revenue. Department of Agriculture. Reporte 204. USA. Recuperado de: http://ageconsearch.umn.edu/record/262201/files/56418_err-204.pdf
- Orum, A. García, M. Jubb, D. Pow, P. (2016). Review of New Economic Geography. *Urban Regional Studies*.

- Pérez, J. (2017). *Análisis de los instrumentos de la política comercial de Colombia y su impacto frente a la importación de madera aglomerada e industrializada para la fabricación de muebles (Tesis de maestría)*. Universidad Nacional Abierta y a Distancia, Colombia. Recuperado de <http://hdl.handle.net/10596/13302>
- Pérez. M. (2013). *Econometría Avanzada, Modelos Multicuacionales: Ejemplos Y Ejercicios Resueltos*. Createspace Independent. ISSN 149363903X, 9781493639038. P 170.
- Parra, P. (2015). La crisis rusa obliga a floricultores ecuatorianos a diversificarse. *Revista gestión*. 1(248). Pp. 62-63. Recuperado de: https://revistagestion.ec/sites/default/files/import/legacy_pdfs/248_005.pdf
- Porter, M. (2015). *Ventaja Competitiva*. México D.F.: Grupo Editorial Patria S.A. Segunda Edición Reformada.
- PDOT Pedro Moncayo (2014). *Diagnostico Cantonal*. Informe. Tabacundo-Ecuador. Recuperado de: http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/PORTAL_SNI/data_sigad_plus/sigadplusdiagnostico/1760003840001_Actualizaci%C3%B3n%20Diagn%C3%B3stico,%206Mar15_15-03-2015_17-05-05.pdf
- PDOT Municipal de Pedro Moncayo (2018). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Pedro Moncayo, Actualización 2018-2025*. Informe. Recuperado de: http://www.pedromoncayo.gob.ec/documentos/ord2018/028_2018%20ANEXO%201%20PDOT%20PEDRO%20MONCAYO.pdf
- ProEcuador (2018). *Récord mundial en la construcción de la escultura de flores más grande del mundo*. Miércoles 31. Recuperado de <https://www.proecuador.gob.ec/record-mundial-en-la-construccion-de-la-escultura-de-flores-mas-grande-del-mundo/>
- Quintana, L & Salgado, U. (2016). Migración interna mexicana de 1990-2010: un enfoque desde la nueva geografía económica. *Revista problemas del desarrollo*. 184 (47), pp. 137- 162. Recuperado de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S0301-70362016000100137&script=sci_arttext
- Quimbiamba, B. (2016). *Análisis de la situación financiera del sector florícola en el Cantón Pedro Moncayo del período 2012 al 2014*. Recuperado de <http://repositorio.espe.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/21000/12054/T-ESPE-053471.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ramales, M. (2013). *Economía Internacional: Apuntes Introductorios*. Editorial Fundación Universitaria Andalu. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2013a/1291/index.htm>
- Rodríguez, M. (2012). *Introducción general a la metodología de la investigación*. Recuperado de <https://metodologiasdelainvestigacion.wordpress.com/2012/03/07/introduccion-general-a-la-metodologia-de-la-investigacion/>
- Rodríguez, J. (2003). Paradigmas, enfoques y métodos en la investigación educativa. *Revista de investigación UNMSM*, Vol. 7, N.-12. Recuperado de <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/educa/article/view/8177>

- Revista Ekos (2018). Expo Flores 2018. Sección Business Culture, viernes 26 de Octubre. Guayaquil-Ecuador. Recuperado de <http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idart=11120>
- Resico, M. (2015). *Política de defensa de la competencia*.
- Robben, X. (2016). Cadena de Valor de Michael Porter. Ediciones 50 Minutos. Primera Edición.
- Romero, B. (2016). Adiós a la época dorada del sector florícola. Sectorial. 1(292). Pp. 50-53 recuperado de: https://revistagestion.ec/sites/default/files/import/legacy_pdfs/262_004.pdf
- Rindayati, W. & Widya, O. (2015). Impact analysis of non-tariff measures (NTM) on Indonesian tuna exports to major destination countries. *Junal manajemen & agribisnis*. 15(2). Pp 172-185. Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/327723768_Impact_Analysis_of_Non-Tariff_Measures_NTM_on_Indonesian_Tuna_Exports_to_Major_Destination_Countries
- Servicio Nacional De Aduanas del Ecuador. (Abril de 2017). *Exportación*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
- Sakarya, S. (2007). Market Selection For Internacional Expasion: Assessing oportunities in emerging markets. Market selection for international expansion Vol 24 (2). P 208-212
- Simanca, M. Montoya, L. & Bernal, C. (2016). Gestion del conocimiento en Cadenas Porducivas: El caso de la cadena láctea en Colombia. *Información tecnológica*. 27(3). Pp, 93-106. Recuperado de: <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-07642016000300009>
- Shujaat, A. Abdul W. (2015). Pakistan 's potencial export flow: The Gravity Model Approach. 49 (4). 368-378.
- Suresh, A. (2013). A study on fundamental and technical analysis. *International Journal of Marketing, Financial Services & Management Research*. 2(5). 44-59
- Solís, J. (2016). Aplicación de un modelo de gravedad para el análisis del intercambio comercial de Honduras y Nicaragua tomando como variables el PIB y la distancia, 24. Recuperado: <https://bdigital.zamorano.edu/bitstream/11036/5825/1/AGN-2016-T047.pdf>.
- Schupack, M. (1958). Economic lot sizes with seasonal demand. *Operations Research*. 7(1). Pp. 45-57.
- Sarfraz, A. Onyang H. (2015). Exchange Rate Volatility and Trade Flows: Evidence from China, Pakistan and India. *International Journal of Economics and Finance*. 7(11). ISSN 1916-971X.

- Torres, R. (2005). *Teoría del comercio internacional*. Vigecimoquintaedición. Siglo xxi editores. Mexico, D.F. Recuperado de: <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=vWAEfcJWwqwC&oi=fnd&pg=PA7&dq=barreras+comerciales+en+el+comercio+internacional+de+flores&ots=f-mUYkh9F2&sig=UN9GNTs1HcEfFCh0jipF6RTqJBM#v=onepage&q&f=false>
- Tapia, E. (2016). *Investigación Educativa: Fundamentos para la investigación formativa*. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2016/1553/index.htm>
- Tovar, E. & Carrasco, C. (2019). Export and import composition as determinants of bilateral trade in goods: evidence from Russia. *Post-Communist Economies*, 1(17). Recuperado de: http://www.cladea.org/proceeding-2018/pdf/papers/Econom%C3%ADa/CLADEA_2018_paper_8.pdf
- Trautwein, H. (2017) From New Trade Theory to New Economic geography: A Space Odyssey . *Economía*, 24. 34-66. DOI: 10.1080/09672567.2017.1378694
- Valotto, G. (2010). *Evolución del sector servicios y el comercio internacional de servicios: El caso de Brasil*. Edición electrónica gratuita. Recuperado de www.eumed.net/libros/2010a/673/
- Vega, G., Ávila, J., Vega, A., Santos, A., Camacho, N., Leo, G. (2014). Paradigmas en la investigación: Enfoque cuantitativo y cualitativo. *Revista Científica Europea*, Vol. 10, N.- 15. ISSN 1857- 7431. Recuperado de <https://eujournal.org/index.php/esj/article/download/3477/3240>
- Wolke, T. (2017). *Risk Management*. De Gruyter. ISBN 978-3-11-044052-2. Recuperado de: <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=DyY-DwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR5&dq=strategies+for+the+risk+of+loss+of+prices&ots=XXLZT3mV4g&sig=xzrqw0PhaYj3vLh6FUSva4vA1k#v=onepage&q&f=true>
- Zumba, L. (6 de enero de 2018). Las empresas rechazan un alza de aranceles. *Diario el Expreso*. Recuperado de <https://www.expreso.ec/economia/las-empresas-rechazan-un-alza-de-aranceles-BD1948535>

Anexo

Anexo A: Cartas de entrega de trabajo de titulación

Guayaquil 6 de Marzo de 2019.

Ingeniero

Freddy Camacho Villagómez

COORDINADOR UTE B-2018

ECONOMÍA

En su despacho.

De mis Consideraciones:

Economista **Castillo Nazareno, Uriel Hitamar** Docente de la Carrera de Economía, designado TUTOR del proyecto de grado de **Morejón Zambrano, Génesis Dayanna**, cúmpleme informar a usted, señor Coordinador, que una vez que se han realizado las revisiones al 100% del avance del proyecto **avaló** el trabajo presentado por el estudiante, titulado **“Análisis de los Factores del Comercio Internacional y su Incidencia en las Exportaciones de Flores, Provincia Pichincha, del Cantón Pedro Moncayo.”** por haber cumplido en mi criterio con todas las formalidades.

Este trabajo de titulación ha sido orientado al 100% de todo el proceso y se procedió a validarlo en el programa de URKUND dando como resultado un 2 % de plagio.

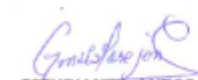
Cabe indicar que el presente informe de cumplimiento del Proyecto de Titulación del semestre B-2018 a mi cargo, en la que me encuentra(o) designada (o) y aprobado por las diferentes instancias como es la Comisión Académica y el Consejo Directivo, dejo constancia que los únicos responsables del trabajo de titulación **Análisis de los factores del comercio internacional y su incidencia en la exportación de flores , Provincia Pichincha, del Cantón Pedro Moncayo** “somos el Tutor **Castillo Nazareno, Uriel Hitamar** y la Srta. **Morejón Zambrano, Génesis Dayanna**, Srta. **Oleas Sánchez Carolayne del Cisne** y eximo de toda responsabilidad al coordinador de titulación y a la dirección de carrera.

La calificación final obtenida en el desarrollo del proyecto de titulación fue: **10/10, Diez sobre Diez**

Atentamente,



PROFESOR TUTOR-REVISOR PROYECTO DE GRADUACIÓN



ESTUDIANTE- AUTOR DE PROYECTO DE GRADUACIÓN

Guayaquil 6 de Marzo de 2019.

Ingeniero

Freddy Camacho Villagómez

COORDINADOR UTE B-2018

ECONOMÍA

En su despacho.

De mis Consideraciones:

Economista **Castillo Nazareno, Uriel Hitamar** Docente de la Carrera de Economía, designado TUTOR del proyecto de grado de **Oleas Sánchez, Carolayne del Cisne**, cúmplame informar a usted, señor Coordinador, que una vez que se han realizado las revisiones al 100% del avance del proyecto **avaló** el trabajo presentado por el estudiante, titulado **“Análisis de los Factores del Comercio Internacional y su Incidencia en las Exportaciones de Flores, Provincia Pichincha, del Cantón Pedro Moncayo.”** por haber cumplido en mi criterio con todas las formalidades.

Este trabajo de titulación ha sido orientado al 100% de todo el proceso y se procedió a validarlo en el programa de URKUND dando como resultado un 2 % de plagio.

Cabe indicar que el presente informe de cumplimiento del Proyecto de Titulación del semestre B-2018 a mi cargo, en la que me encuentra(o) designada (o) y aprobado por las diferentes instancias como es la Comisión Académica y el Consejo Directivo, dejo constancia que los únicos responsables del trabajo de titulación **Análisis de los factores del comercio internacional y su incidencia en la exportación de flores, Provincia Pichincha, del Cantón Pedro Moncayo** “somos el Tutor **Castillo Nazareno, Uriel Hitamar** y la Srta. **Morejón Zambrano, Génesis Dayanna**, Srta. **Oleas Sánchez Carolayne del Cisne** y eximo de toda responsabilidad al coordinador de titulación y a la dirección de carrera.

La calificación final obtenida en el desarrollo del proyecto de titulación fue: **10/10, Diez sobre Diez**

Atentamente,


PROFESOR TUTOR-REVISOR PROYECTO DE GRADUACIÓN


ESTUDIANTE- AUTOR DE PROYECTO DE GRADUACIÓN

Anexo B: Resultados econométricos

Test de causalidad de Granger– Modelo explicativo de exportación de flores a Estados Unidos

Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Prob.
PRECIO_POR_MES_ does not Granger Cause VENTAS_COSTO_FOB VENTAS_COSTO_FOB does not Granger Cause PRECIO_POR_MES_	58	5.74897 0.16912	0.0055 0.8449
INDICE_DE_TIPO_DE_CAMBIO_REAL_BILATERAL does not Granger Cause VENTAS_COSTO_FOB VENTAS_COSTO_FOB does not Granger Cause INDICE_DE_TIPO_DE_CAMBIO_REAL_BILATERAL	58	0.33974 3.55499	0.7135 0.0356
OFERTA_COMPETITIVA does not Granger Cause VENTAS_COSTO_FOB VENTAS_COSTO_FOB does not Granger Cause OFERTA_COMPETITIVA	58	0.10944 0.17239	0.8965 0.8421
ARANCEL does not Granger Cause VENTAS_COSTO_FOB VENTAS_COSTO_FOB does not Granger Cause ARANCEL	58	0.88373 0.26173	0.4192 0.7707
ESTACIONALIDAD does not Granger Cause VENTAS_COSTO_FOB VENTAS_COSTO_FOB does not Granger Cause ESTACIONALIDAD	58	0.84120 0.46389	0.4369 0.6314
INDICE_DE_TIPO_DE_CAMBIO_REAL_BILATERAL does not Granger Cause PRECIO_POR_MES_ PRECIO_POR_MES_ does not Granger Cause INDICE_DE_TIPO_DE_CAMBIO_REAL_BILATERAL	58	0.21979 1.04102	0.8034 0.3602
OFERTA_COMPETITIVA does not Granger Cause PRECIO_POR_MES_ PRECIO_POR_MES_ does not Granger Cause OFERTA_COMPETITIVA	58	1.17894 1.84683	0.3155 0.1677
ARANCEL does not Granger Cause PRECIO_POR_MES_ PRECIO_POR_MES_ does not Granger Cause ARANCEL	58	0.70450 0.34330	0.4989 0.7110
ESTACIONALIDAD does not Granger Cause PRECIO_POR_MES_ PRECIO_POR_MES_ does not Granger Cause ESTACIONALIDAD	58	0.14489 7.11826	0.8655 0.0018
OFERTA_COMPETITIVA does not Granger Cause INDICE_DE_TIPO_DE_CAMBIO_REAL_BILATERAL INDICE_DE_TIPO_DE_CAMBIO_REAL_BILATERAL does not Granger Cause OFERTA_COMPETITIVA	58	2.62321 6.42030	0.0820 0.0032
ARANCEL does not Granger Cause INDICE_DE_TIPO_DE_CAMBIO_REAL_BILATERAL INDICE_DE_TIPO_DE_CAMBIO_REAL_BILATERAL does not Granger Cause ARANCEL	58	0.93291 0.21479	0.3998 0.8074
ESTACIONALIDAD does not Granger Cause INDICE_DE_TIPO_DE_CAMBIO_REAL_BILATERAL INDICE_DE_TIPO_DE_CAMBIO_REAL_BILATERAL does not Granger Cause ESTACIONALIDAD	58	3.14727 0.87794	0.0511 0.4216
ARANCEL does not Granger Cause OFERTA_COMPETITIVA OFERTA_COMPETITIVA does not Granger Cause ARANCEL	58	0.88043 0.34359	0.4206 0.7108
ESTACIONALIDAD does not Granger Cause PRECIO_POR_MES_ PRECIO_POR_MES_ does not Granger Cause ESTACIONALIDAD	58	0.14489 7.11826	0.8655 0.0018
OFERTA_COMPETITIVA does not Granger Cause INDICE_DE_TIPO_DE_CAMBIO_REAL_BILATERAL INDICE_DE_TIPO_DE_CAMBIO_REAL_BILATERAL does not Granger Cause OFERTA_COMPETITIVA	58	2.62321 6.42030	0.0820 0.0032
ARANCEL does not Granger Cause INDICE_DE_TIPO_DE_CAMBIO_REAL_BILATERAL INDICE_DE_TIPO_DE_CAMBIO_REAL_BILATERAL does not Granger Cause ARANCEL	58	0.93291 0.21479	0.3998 0.8074
ESTACIONALIDAD does not Granger Cause INDICE_DE_TIPO_DE_CAMBIO_REAL_BILATERAL INDICE_DE_TIPO_DE_CAMBIO_REAL_BILATERAL does not Granger Cause ESTACIONALIDAD	58	3.14727 0.87794	0.0511 0.4216
ARANCEL does not Granger Cause OFERTA_COMPETITIVA OFERTA_COMPETITIVA does not Granger Cause ARANCEL	58	0.88043 0.34359	0.4206 0.7108
ESTACIONALIDAD does not Granger Cause OFERTA_COMPETITIVA OFERTA_COMPETITIVA does not Granger Cause ESTACIONALIDAD	58	1.15371 2.88087	0.3233 0.0649
ESTACIONALIDAD does not Granger Cause ARANCEL ARANCEL does not Granger Cause ESTACIONALIDAD	58	0.61330 0.36452	0.5454 0.6963

Test de Raíz Unitaria – Modelo explicativo de exportación de flores a Estados Unidos

Null Hypothesis: VENTAS_COSTO_FOB has a unit root
 Exogenous: Constant
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=10)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-7.502165	0.0000
Test critical values:		
1% level	-3.546099	
5% level	-2.911730	
10% level	-2.593551	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Sample (adjusted): 2 60
 Included observations: 59 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
VENTAS_COSTO_FOB(-1)	-0.994279	0.132532	-7.502165	0.0000
C	20632.36	3029.005	6.811596	0.0000
R-squared	0.496833	Mean dependent var		-218.2237
Adjusted R-squared	0.488006	S.D. dependent var		12928.62
S.E. of regression	9250.920	Akaike info criterion		21.13614
Sum squared resid	4.88E+09	Schwarz criterion		21.20657
Log likelihood	-621.5163	Hannan-Quinn criter.		21.16364
F-statistic	56.28248	Durbin-Watson stat		1.997099
Prob(F-statistic)	0.000000			

Null Hypothesis: PRECIO_POR_MES_ has a unit root
 Exogenous: Constant
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=10)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-5.112597	0.0001
Test critical values:		
1% level	-3.546099	
5% level	-2.911730	
10% level	-2.593551	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
PRECIO_POR_MES_(-1)	-0.631190	0.123458	-5.112597	0.0000
C	3.478887	0.690063	5.041405	0.0000
R-squared	0.314398	Mean dependent var		-0.011016
Adjusted R-squared	0.302370	S.D. dependent var		0.930253
S.E. of regression	0.776987	Akaike info criterion		2.366525
Sum squared resid	34.41141	Schwarz criterion		2.436950
Log likelihood	-67.81247	Hannan-Quinn criter.		2.394016
F-statistic	26.13865	Durbin-Watson stat		1.905465
Prob(F-statistic)	0.000004			

Null Hypothesis: INDICE_DE_TIPO_DE_CAMBIO_REAL_BILATERAL has a unit root
 Exogenous: Constant
 Lag Length: 1 (Automatic - based on SIC, maxlag=10)

		t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic		-1.912301	0.3245
Test critical values:	1% level	-3.548208	
	5% level	-2.912631	
	10% level	-2.594027	

*Mackinnon (1996) one-sided p-values.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
INDICE_DE_TIPO_DE_CAMBIO_REAL_BI...	-0.032965	0.017238	-1.912301	0.0611
D(INDICE_DE_TIPO_DE_CAMBIO_REAL...	0.407760	0.114453	3.562675	0.0008
C	3.193879	1.694141	1.885249	0.0647
R-squared	0.234437	Mean dependent var		-0.066034
Adjusted R-squared	0.206598	S.D. dependent var		0.354930
S.E. of regression	0.316147	Akaike info criterion		0.585120
Sum squared resid	5.497196	Schwarz criterion		0.691695
Log likelihood	-13.96849	Hannan-Quinn criter.		0.626633
F-statistic	8.421253	Durbin-Watson stat		2.039906
Prob(F-statistic)	0.000645			

Null Hypothesis: OFERTA_COMPETITIVA has a unit root
 Exogenous: Constant
 Lag Length: 8 (Automatic - based on SIC, maxlag=10)

		t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic		-2.793339	0.0663
Test critical values:	1% level	-3.565430	
	5% level	-2.919952	
	10% level	-2.597905	

*Mackinnon (1996) one-sided p-values.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
OFERTA_COMPETITIVA(-1)	-1.398094	0.500510	-2.793339	0.0079
D(OFERTA_COMPETITIVA(-1))	0.513206	0.419792	1.222524	0.2285
D(OFERTA_COMPETITIVA(-2))	0.320682	0.362403	0.884875	0.3814
D(OFERTA_COMPETITIVA(-3))	0.708633	0.304416	2.327844	0.0249
D(OFERTA_COMPETITIVA(-4))	0.576901	0.299522	1.926072	0.0610
D(OFERTA_COMPETITIVA(-5))	0.543249	0.284620	1.908682	0.0633
D(OFERTA_COMPETITIVA(-6))	0.081353	0.270592	0.300649	0.7652
D(OFERTA_COMPETITIVA(-7))	-0.045082	0.210770	-0.213890	0.8317
D(OFERTA_COMPETITIVA(-8))	-0.363380	0.150874	-2.408504	0.0206
C	65071.31	23172.37	2.808143	0.0076
R-squared	0.676052	Mean dependent var		99.54902
Adjusted R-squared	0.604942	S.D. dependent var		28900.79
S.E. of regression	18165.21	Akaike info criterion		22.62631
Sum squared resid	1.35E+10	Schwarz criterion		23.00510
Log likelihood	-566.9708	Hannan-Quinn criter.		22.77105
F-statistic	9.507061	Durbin-Watson stat		2.050977
Prob(F-statistic)	0.000000			

Null Hypothesis: ARANCEL has a unit root
 Exogenous: Constant
 Lag Length: 1 (Fixed)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.507654	0.0112
Test critical values:		
1% level	-3.548208	
5% level	-2.912631	
10% level	-2.594027	

*Mackinnon (1996) one-sided p-values.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
ARANCEL(-1)	-0.202543	0.057743	-3.507654	0.0009
D(ARANCEL(-1))	0.008770	0.122047	0.071861	0.9430
C	0.013304	0.003662	3.633216	0.0006
R-squared	0.182955	Mean dependent var		0.001034
Adjusted R-squared	0.153244	S.D. dependent var		0.009009
S.E. of regression	0.008290	Akaike info criterion		-6.697256
Sum squared resid	0.003780	Schwarz criterion		-6.590682
Log likelihood	197.2204	Hannan-Quinn criter.		-6.655743
F-statistic	6.157877	Durbin-Watson stat		2.046668
Prob(F-statistic)	0.003862			

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
ESTACIONALIDAD(-1)	-1.166667	0.179505	-6.499337	0.0000
D(ESTACIONALIDAD(-1))	0.083333	0.121335	0.686803	0.4951
C	0.083333	0.037268	2.236068	0.0294
R-squared	0.591811	Mean dependent var		-0.017241
Adjusted R-squared	0.576967	S.D. dependent var		0.396979
S.E. of regression	0.258199	Akaike info criterion		0.180165
Sum squared resid	3.666667	Schwarz criterion		0.286740
Log likelihood	-2.224794	Hannan-Quinn criter.		0.221678
F-statistic	39.87069	Durbin-Watson stat		2.017045
Prob(F-statistic)	0.000000			

Test de causalidad de Granger – Modelo explicativo de exportación de flores a Rusia

Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Prob.
PRECIO_POR_MES_ does not Granger Cause VENTAS_COSTO_FOB VENTAS_COSTO_FOB does not Granger Cause PRECIO_POR_MES_	58	2.38007 0.37788	0.1024 0.6871
INDICE_DE_TIPO_DE_CAMBIO_REAL_BILATERAL does not Granger Cause VENTAS_COSTO_FOB VENTAS_COSTO_FOB does not Granger Cause INDICE_DE_TIPO_DE_CAMBIO_REAL_BILATERAL	58	6.88904 3.41257	0.0022 0.0404
OFERTA_COMPETITIVA does not Granger Cause VENTAS_COSTO_FOB VENTAS_COSTO_FOB does not Granger Cause OFERTA_COMPETITIVA	58	0.52363 0.78510	0.5954 0.4613
ARANCEL does not Granger Cause VENTAS_COSTO_FOB VENTAS_COSTO_FOB does not Granger Cause ARANCEL	58	0.21536 0.43754	0.8070 0.6479
ESTACIONALIDAD does not Granger Cause VENTAS_COSTO_FOB VENTAS_COSTO_FOB does not Granger Cause ESTACIONALIDAD	58	3.54477 1.43461	0.0359 0.2473
INDICE_DE_TIPO_DE_CAMBIO_REAL_BILATERAL does not Granger Cause PRECIO_POR_MES_ PRECIO_POR_MES_ does not Granger Cause INDICE_DE_TIPO_DE_CAMBIO_REAL_BILATERAL	58	6.90747 4.73005	0.0022 0.0129

OFERTA_COMPETITIVA does not Granger Cause PRECIO_POR_MES_ PRECIO_POR_MES_ does not Granger Cause OFERTA_COMPETITIVA	58	1.59309 0.85978	0.2129 0.4291
ARANCEL does not Granger Cause PRECIO_POR_MES_ PRECIO_POR_MES_ does not Granger Cause ARANCEL	58	0.92416 0.69697	0.4032 0.5026
ESTACIONALIDAD does not Granger Cause PRECIO_POR_MES_ PRECIO_POR_MES_ does not Granger Cause ESTACIONALIDAD	58	2.40936 2.67672	0.0997 0.0781
OFERTA_COMPETITIVA does not Granger Cause INDICE_DE_TIPO_DE_CAMBIO_REAL_BILATERAL INDICE_DE_TIPO_DE_CAMBIO_REAL_BILATERAL does not Granger Cause OFERTA_COMPETITIVA	58	2.58381 5.10299	0.0850 0.0094
ARANCEL does not Granger Cause INDICE_DE_TIPO_DE_CAMBIO_REAL_BILATERAL INDICE_DE_TIPO_DE_CAMBIO_REAL_BILATERAL does not Granger Cause ARANCEL	58	0.30655 1.16743	0.7373 0.3190
ESTACIONALIDAD does not Granger Cause INDICE_DE_TIPO_DE_CAMBIO_REAL_BILATERAL INDICE_DE_TIPO_DE_CAMBIO_REAL_BILATERAL does not Granger Cause ESTACIONALIDAD	58	4.06543 0.66827	0.0228 0.5169
ARANCEL does not Granger Cause OFERTA_COMPETITIVA OFERTA_COMPETITIVA does not Granger Cause ARANCEL	58	0.17000 0.18494	0.8441 0.8317
ESTACIONALIDAD does not Granger Cause OFERTA_COMPETITIVA OFERTA_COMPETITIVA does not Granger Cause ESTACIONALIDAD	58	9.71367 0.20707	0.0003 0.8136
ESTACIONALIDAD does not Granger Cause ARANCEL ARANCEL does not Granger Cause ESTACIONALIDAD	58	0.00243 0.23865	0.9976 0.7885

Test de Raíz Unitaria – Modelo explicativo de exportación de flores a Rusia

Null Hypothesis: VENTAS_COSTO_FOB has a unit root

Exogenous: Constant

Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=10)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-5.125000	0.0001
Test critical values:		
1% level	-3.546099	
5% level	-2.911730	
10% level	-2.593551	

*Mackinnon (1996) one-sided p-values.

Included observations: 59 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
VENTAS_COSTO_FOB(-1)	-0.628810	0.122695	-5.125000	0.0000
C	7451.773	1605.714	4.640785	0.0000
R-squared	0.315444	Mean dependent var		-18.72649
Adjusted R-squared	0.303434	S.D. dependent var		6198.081
S.E. of regression	5172.951	Akaike info criterion		19.97358
Sum squared resid	1.53E+09	Schwarz criterion		20.04401
Log likelihood	-587.2207	Hannan-Quinn criter.		20.00108
F-statistic	26.26563	Durbin-Watson stat		2.068360
Prob(F-statistic)	0.000004			

Null Hypothesis: PRECIO_POR_MES_ has a unit root

Exogenous: Constant

Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=10)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.304546	0.0191
Test critical values:		
1% level	-3.546099	
5% level	-2.911730	
10% level	-2.593551	

*Mackinnon (1996) one-sided p-values.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
PRECIO_POR_MES_(-1)	-0.307779	0.093138	-3.304546	0.0016
C	1.598496	0.498765	3.204908	0.0022
R-squared	0.160778	Mean dependent var		-0.032306
Adjusted R-squared	0.146054	S.D. dependent var		0.600647
S.E. of regression	0.555053	Akaike info criterion		1.693805
Sum squared resid	17.56080	Schwarz criterion		1.764230
Log likelihood	-47.96726	Hannan-Quinn criter.		1.721296
F-statistic	10.92002	Durbin-Watson stat		2.056140
Prob(F-statistic)	0.001648			

Null Hypothesis: TIPO_DE_CAMBIO_REAL_BILATERAL has a unit root

Exogenous: Constant, Linear Trend

Lag Length: 1 (Automatic - based on SIC, maxlag=10)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-1.899945	0.6418
Test critical values:		
	1% level	-4.124265
	5% level	-3.489228
	10% level	-3.173114

*Mackinnon (1996) one-sided p-values.

Sample (adjusted): 3 60

Included observations: 58 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
TIPO_DE_CAMBIO_REAL_BILATERAL(-1)	-0.064109	0.033742	-1.899945	0.0628
D(TIPO_DE_CAMBIO_REAL_BILATERAL(...	0.574884	0.113423	5.068509	0.0000
C	6.266668	3.998473	1.567265	0.1229
@TREND("1")	-0.033327	0.040548	-0.821919	0.4147
R-squared	0.360446	Mean dependent var		-0.697069
Adjusted R-squared	0.324916	S.D. dependent var		3.901837
S.E. of regression	3.205887	Akaike info criterion		5.234327
Sum squared resid	554.9963	Schwarz criterion		5.376426
Log likelihood	-147.7955	Hannan-Quinn criter.		5.289677
F-statistic	10.14463	Durbin-Watson stat		1.717558
Prob(F-statistic)	0.000021			

Null Hypothesis: INDICE_DE_TIPO_DE_CAMBIO_REAL_BILATERAL has a unit root

Exogenous: Constant

Lag Length: 1 (Automatic - based on SIC, maxlag=10)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-2.003594	0.2846
Test critical values:		
	1% level	-3.548208
	5% level	-2.912631
	10% level	-2.594027

*Mackinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
 Dependent Variable: D(INDICE_DE_TIPO_DE_CAMBIO_REAL_BILATERAL

)
 Method: Least Squares
 Date: 03/05/19 Time: 17:18
 Sample (adjusted): 3 60
 Included observations: 58 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
INDICE_DE_TIPO_DE_CAMBIO_REAL_BI...	-0.042624	0.021274	-2.003594	0.0500
D(INDICE_DE_TIPO_DE_CAMBIO_REAL...	0.548563	0.108486	5.056507	0.0000
C	3.372455	1.888692	1.785603	0.0797
R-squared	0.352445	Mean dependent var		-0.697069
Adjusted R-squared	0.328898	S.D. dependent var		3.901837
S.E. of regression	3.196417	Akaike info criterion		5.212276
Sum squared resid	561.9394	Schwarz criterion		5.318851
Log likelihood	-148.1560	Hannan-Quinn criter.		5.253789
F-statistic	14.96747	Durbin-Watson stat		1.699178
Prob(F-statistic)	0.000006			

Null Hypothesis: IMPORTACION_TOTAL has a unit root
 Exogenous: Constant
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=10)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.382142	0.0162
Test critical values:		
1% level	-3.565430	
5% level	-2.919952	
10% level	-2.597905	

*Mackinnon (1996) one-sided p-values.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
IMPORTACION_TOTAL(-1)	-0.375343	0.110978	-3.382142	0.0014
C	8265.320	2629.880	3.142851	0.0028
R-squared	0.189264	Mean dependent var		-30.92157
Adjusted R-squared	0.172718	S.D. dependent var		7445.702
S.E. of regression	6772.242	Akaike info criterion		20.51748
Sum squared resid	2.25E+09	Schwarz criterion		20.59324
Log likelihood	-521.1957	Hannan-Quinn criter.		20.54643
F-statistic	11.43888	Durbin-Watson stat		1.930990
Prob(F-statistic)	0.001421			

Null Hypothesis: ARANCEL has a unit root
 Exogenous: Constant
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=10)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-1.692800	0.4296
Test critical values:		
1% level	-3.546099	
5% level	-2.911730	
10% level	-2.593551	

*Mackinnon (1996) one-sided p-values.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
ARANCEL(-1)	-0.100318	0.059262	-1.692800	0.0960
C	0.011015	0.009808	1.123059	0.2661
R-squared	0.047867	Mean dependent var		-0.001271
Adjusted R-squared	0.031163	S.D. dependent var		0.051483
S.E. of regression	0.050675	Akaike info criterion		-3.093465
Sum squared resid	0.146372	Schwarz criterion		-3.023040
Log likelihood	93.25723	Hannan-Quinn criter.		-3.065974
F-statistic	2.865572	Durbin-Watson stat		1.901571
Prob(F-statistic)	0.095953			

Lag Length: 10 (Automatic - based on SIC, maxlag=10)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.24E+15	1.0000
Test critical values:		
1% level	-3.571310	
5% level	-2.922449	
10% level	-2.599224	

*Mackinnon (1996) one-sided p-values.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
ESTACIONALIDAD(-1)	-12.00000	3.71E-15	-3.24E+15	0.0000
D(ESTACIONALIDAD(-1))	10.00000	3.38E-15	2.96E+15	0.0000
D(ESTACIONALIDAD(-2))	9.000000	3.06E-15	2.94E+15	0.0000
D(ESTACIONALIDAD(-3))	8.000000	2.74E-15	2.92E+15	0.0000
D(ESTACIONALIDAD(-4))	7.000000	2.41E-15	2.90E+15	0.0000
D(ESTACIONALIDAD(-5))	6.000000	2.09E-15	2.87E+15	0.0000
D(ESTACIONALIDAD(-6))	5.000000	1.76E-15	2.84E+15	0.0000
D(ESTACIONALIDAD(-7))	4.000000	1.44E-15	2.78E+15	0.0000
D(ESTACIONALIDAD(-8))	3.000000	1.11E-15	2.70E+15	0.0000
D(ESTACIONALIDAD(-9))	2.000000	7.78E-16	2.57E+15	0.0000
D(ESTACIONALIDAD(-10))	1.000000	4.57E-16	2.19E+15	0.0000
C	1.000000	3.23E-16	3.10E+15	0.0000
R-squared	1.000000	Mean dependent var		0.000000
Adjusted R-squared	1.000000	S.D. dependent var		0.408248
S.E. of regression	6.46E-16	Sum squared resid		1.54E-29
F-statistic	1.74E+30	Durbin-Watson stat		2.325879
Prob(F-statistic)	0.000000			

Test de Causalidad de Granger – Modelo explicativo de exportación de flores a Países Bajos

ARANCEL does not Granger Cause VENTAS_COSTO_FOB	58	1.02636	0.3653
VENTAS_COSTO_FOB does not Granger Cause ARANCEL		0.73004	0.4867
ESTACIONALIDAD does not Granger Cause VENTAS_COSTO_FOB	58	1.25780	0.2926
VENTAS_COSTO_FOB does not Granger Cause ESTACIONALIDAD		4.04705	0.0231
OFERTA_COMPETITIVA does not Granger Cause PRECIO_POR_MES_	58	0.02568	0.9747
PRECIO_POR_MES_ does not Granger Cause OFERTA_COMPETITIVA		0.32686	0.7226
TIPO_DE_CAMBIO does not Granger Cause PRECIO_POR_MES_	58	0.45412	0.6375
PRECIO_POR_MES_ does not Granger Cause TIPO_DE_CAMBIO		1.61459	0.2086
ARANCEL does not Granger Cause PRECIO_POR_MES_	58	1.18349	0.3142
PRECIO_POR_MES_ does not Granger Cause ARANCEL		2.01396	0.1435
ESTACIONALIDAD does not Granger Cause PRECIO_POR_MES_	58	0.01965	0.9806
PRECIO_POR_MES_ does not Granger Cause ESTACIONALIDAD		3.55165	0.0357
TIPO_DE_CAMBIO does not Granger Cause OFERTA_COMPETITIVA	58	0.06458	0.9375
OFERTA_COMPETITIVA does not Granger Cause TIPO_DE_CAMBIO		0.30492	0.7385
ARANCEL does not Granger Cause OFERTA_COMPETITIVA	58	1.61334	0.2088
OFERTA_COMPETITIVA does not Granger Cause ARANCEL		0.65153	0.5254
ESTACIONALIDAD does not Granger Cause OFERTA_COMPETITIVA	58	0.31108	0.7340
OFERTA_COMPETITIVA does not Granger Cause ESTACIONALIDAD		3.93180	0.0256
ARANCEL does not Granger Cause TIPO_DE_CAMBIO	58	1.16719	0.3191
TIPO_DE_CAMBIO does not Granger Cause ARANCEL		1.73072	0.1870
ESTACIONALIDAD does not Granger Cause TIPO_DE_CAMBIO	58	0.00760	0.9924
TIPO_DE_CAMBIO does not Granger Cause ESTACIONALIDAD		2.70711	0.0760
ESTACIONALIDAD does not Granger Cause ARANCEL	58	0.09760	0.9072
ARANCEL does not Granger Cause ESTACIONALIDAD		8.11747	0.0008

Test de Raíz Unitaria – Modelo explicativo de exportación de flores a Países Bajos

		t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic		-5.962523	0.0000
Test critical values:	1% level	-3.546099	
	5% level	-2.911730	
	10% level	-2.593551	

*Mackinnon (1996) one-sided p-values.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
VOLUMEN_DE_FLORES_EXPORTADO(-1)	-0.771766	0.129436	-5.962523	0.0000
C	2956.658	521.8388	5.665846	0.0000
R-squared	0.384128	Mean dependent var	22.38317	
Adjusted R-squared	0.373323	S.D. dependent var	1684.347	
S.E. of regression	1333.379	Akaike info criterion	17.26213	
Sum squared resid	1.01E+08	Schwarz criterion	17.33255	
Log likelihood	-507.2328	Hannan-Quinn criter.	17.28962	
F-statistic	35.55168	Durbin-Watson stat	2.008424	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Null Hypothesis: PRECIO_POR_MES_ has a unit root
 Exogenous: Constant
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=10)

		t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic		-5.060309	0.0001
Test critical values:	1% level	-3.546099	
	5% level	-2.911730	
	10% level	-2.593551	

*Mackinnon (1996) one-sided p-values.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
PRECIO_POR_MES_(-1)	-0.622806	0.123077	-5.060309	0.0000
C	3.372590	0.677145	4.980602	0.0000
R-squared	0.309984	Mean dependent var	-0.021518	
Adjusted R-squared	0.297878	S.D. dependent var	0.852313	
S.E. of regression	0.714176	Akaike info criterion	2.197937	
Sum squared resid	29.07274	Schwarz criterion	2.268362	
Log likelihood	-62.83915	Hannan-Quinn criter.	2.225428	
F-statistic	25.60672	Durbin-Watson stat	1.994345	
Prob(F-statistic)	0.000005			

Null Hypothesis: TIPO_DE_CAMBIO has a unit root
 Exogenous: Constant
 Lag Length: 1 (Automatic - based on SIC, maxlag=10)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-1.912301	0.3245
Test critical values:		
1% level	-3.548208	
5% level	-2.912631	
10% level	-2.594027	

*Mackinnon (1996) one-sided p-values.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
TIPO_DE_CAMBIO(-1)	-0.032965	0.017238	-1.912301	0.0611
D(TIPO_DE_CAMBIO(-1))	0.407760	0.114453	3.562675	0.0008
C	3.193879	1.694141	1.885249	0.0647
R-squared	0.234437	Mean dependent var		-0.066034
Adjusted R-squared	0.206598	S.D. dependent var		0.354930
S.E. of regression	0.316147	Akaike info criterion		0.585120
Sum squared resid	5.497196	Schwarz criterion		0.691695
Log likelihood	-13.96849	Hannan-Quinn criter.		0.626633
F-statistic	8.421253	Durbin-Watson stat		2.039906
Prob(F-statistic)	0.000645			

Null Hypothesis: OFERTA_COMPETITIVA has a unit root
 Exogenous: Constant
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=10)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-6.304866	0.0000
Test critical values:		
1% level	-3.546099	
5% level	-2.911730	
10% level	-2.593551	

*Mackinnon (1996) one-sided p-values.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
OFERTA_COMPETITIVA(-1)	-0.829785	0.131610	-6.304866	0.0000
C	36142.70	6047.624	5.976347	0.0000
R-squared	0.410861	Mean dependent var		-256.6441
Adjusted R-squared	0.400525	S.D. dependent var		17867.51
S.E. of regression	13834.05	Akaike info criterion		21.94096
Sum squared resid	1.09E+10	Schwarz criterion		22.01139
Log likelihood	-645.2585	Hannan-Quinn criter.		21.96846
F-statistic	39.75133	Durbin-Watson stat		1.969258
Prob(F-statistic)	0.000000			

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-0.796785	0.8126
Test critical values:		
1% level	-3.546099	
5% level	-2.911730	
10% level	-2.593551	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
ARANCEL(-1)	-0.027778	0.034862	-0.796785	0.4289
C	0.000000	0.002315	0.000000	1.0000
R-squared	0.011015	Mean dependent var		-0.001441
Adjusted R-squared	-0.006335	S.D. dependent var		0.011066
S.E. of regression	0.011101	Akaike info criterion		-6.130243
Sum squared resid	0.007024	Schwarz criterion		-6.059818
Log likelihood	182.8422	Hannan-Quinn criter.		-6.102752
F-statistic	0.634867	Durbin-Watson stat		2.000794
Prob(F-statistic)	0.428882			

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.24E+15	1.0000
Test critical values:		
1% level	-3.571310	
5% level	-2.922449	
10% level	-2.599224	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
ESTACIONALIDAD(-1)	-12.00000	3.71E-15	-3.24E+15	0.0000
D(ESTACIONALIDAD(-1))	10.00000	3.38E-15	2.96E+15	0.0000
D(ESTACIONALIDAD(-2))	9.000000	3.06E-15	2.94E+15	0.0000
D(ESTACIONALIDAD(-3))	8.000000	2.74E-15	2.92E+15	0.0000
D(ESTACIONALIDAD(-4))	7.000000	2.41E-15	2.90E+15	0.0000
D(ESTACIONALIDAD(-5))	6.000000	2.09E-15	2.87E+15	0.0000
D(ESTACIONALIDAD(-6))	5.000000	1.76E-15	2.84E+15	0.0000
D(ESTACIONALIDAD(-7))	4.000000	1.44E-15	2.78E+15	0.0000
D(ESTACIONALIDAD(-8))	3.000000	1.11E-15	2.70E+15	0.0000
D(ESTACIONALIDAD(-9))	2.000000	7.78E-16	2.57E+15	0.0000
D(ESTACIONALIDAD(-10))	1.000000	4.57E-16	2.19E+15	0.0000
C	1.000000	3.23E-16	3.10E+15	0.0000
R-squared	1.000000	Mean dependent var		0.000000
Adjusted R-squared	1.000000	S.D. dependent var		0.408248
S.E. of regression	6.46E-16	Sum squared resid		1.54E-29
F-statistic	1.74E+30	Durbin-Watson stat		2.325879
Prob(F-statistic)	0.000000			

Anexo C: Formato de cuestionario para entrevistas a representantes de empresas exportadoras del cantón.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ECONOMÍA**



ENTREVISTA

Entrevista como parte del Proyecto de titulación “**ANÁLISIS DE LOS FACTORES DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y SU INCIDENCIA EN LA EXPORTACIÓN DE FLORES DEL CANTÓN PEDRO MONCAYO**” por lo cual necesito realizar entrevistas a representantes de empresas exportadoras de flores.

Nombre de la empresa:

Entrevista realizada a:

Cargo:

1.- ¿Considera a la floricultura como un subsector rentable y de crecimiento económico?

2.- ¿Cuál es el proceso de comercialización de las flores?

3.- ¿Considera usted que las barreras comerciales impuestas por parte de los países importadores producen efectos negativos en las exportaciones de flores? (Barreras arancelarias)

SI

NO

4.- ¿En caso de existir efectos negativos, cuáles considera usted?

- Baja en las exportaciones
- Pérdida de mercado
- Menor competitividad
- Otros _____

5.- ¿De haber un impacto negativo, cuál cree usted que debería ser la solución?

6.- ¿Considera usted que el sector externo tiene requisitos de difícil cumplimiento para la flor ecuatoriana y cuáles son? (Barreras no arancelarias)

7.- ¿La estacionalidad de la demanda florícola representa un problema en los ingresos mensuales de la empresa?

8.- ¿Cuáles son los factores que influyen en el precio de la flor y que entidad impone los precios?

9.- ¿Considera que los tipos de cambios monetarios en el entorno global de los negocios afectan a las exportaciones de flores?

10.- ¿Dentro del comercio internacional cuáles son las amenazas para el subsector florícola del cantón Pedro Moncayo?

11.- ¿Cómo usted resuelve la situación de riesgo, en caso de impago por parte del cliente internacional?

12.- ¿Considera que el mercado de flores ha tenido un crecimiento significativo en los últimos años?

13.- En su opinión, cual es la situación del subsector floricultor en el cantón Pedro Moncayo?

14.- ¿Qué factores condicionantes han llevado a varias florícolas del cantón a cerrar sus actividades?

Anexo D: Formato de cuestionario para entrevistas a representantes de instituciones reguladoras.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ECONOMÍA**



ENTREVISTA

Entrevista como parte del Proyecto de titulación “**ANÁLISIS DE LOS FACTORES DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y SU INCIDENCIA EN LA EXPORTACIÓN DE FLORES DEL CANTN PEDRO MONCAYO**” por lo cual necesito realizar entrevistas a representantes de gremios reguladores del sector.

Entrevista realizada a:

Cargo:

1.- ¿Considera a la floricultura como un subsector rentable y de crecimiento económico?

2.- ¿Cuál es el proceso de comercialización de las flores?

3.- ¿Considera usted que las barreras comerciales impuestas por parte de los países importadores producen efectos negativos en las exportaciones de flores? (Barreras arancelarias)

SI

NO

4.- ¿En caso de existir efectos negativos, cuáles considera usted?

- Baja en las exportaciones
- Pérdida de mercado
- Menor competitividad
- Otros _____

5.- ¿De haber un impacto negativo, cuál cree usted que debería ser la solución?

6.- ¿Considera usted que el sector externo tiene requisitos de difícil cumplimiento para la flor ecuatoriana y cuáles son? (Barreras no arancelarias)

7.- ¿La estacionalidad de la demanda florícola representa un problema en los ingresos mensuales de la empresa?

8.- ¿Cuáles son los factores que influyen en el precio de la flor y que entidad impone los precios?

9.- ¿Considera que los tipos de cambios monetarios en el entorno global de los negocios afectan a las exportaciones de flores?

10.- ¿Dentro del comercio internacional cuáles son las amenazas para el subsector florícola ecuatoriano?

11.- ¿Considera usted que el subsector enfrenta situación de riesgo, en caso de impago por parte del cliente internacional?

12.- ¿Considera que el mercado de flores ha tenido un crecimiento significativo en los últimos años?

13.- ¿Cuál considera que es uno de los principales problemas del subsector?

Anexo E: Entrevistas individuales

Entrevista Nº 1: MAGNAFLOR

Nombre: Alexis Erazo

Cargo: Gerente

1.- ¿Considera a la floricultura como un subsector rentable y de crecimiento económico?

El subsector florícola fue un negocio muy rentable desde mis inicios del 2002, los márgenes de rentabilidad eran muy grandes porque las flores ecuatorianas ya eran muy conocidas en el exterior por su calidad, lo cual ocasionaba que haya mayor oferta y mayor demanda de flores. Recuerdo que los márgenes de ganancia míos eran del 40% a 50% en aquella época de mis inicios. Yo lo llamaría commodities porque mientras empezó a crecer la oferta el mercado comenzó a saturarse no solo oferta por Ecuador sino por otros países como Colombia, África o como hoy en la actualidad China también produce flores. Al haber más oferta en el mercado de flores la demanda de esta baja, además los mercados empezaron a pelear por los precios.

Hoy en la actualidad es un negocio rentable pero no en la misma escala como lo fue antes, ahora es más difícil tener un porcentaje de rentabilidad alto, en la actualidad si se llega a tener un margen del 10% se lo considera que es bueno. Considero que aún no hay un bien que reemplace a las flores sobre todo a las rosas, lo cual seguiría habiendo negocio.

2.- ¿Cuál es el proceso de comercialización de las flores?

Nosotros nos manejamos por FEDEX, nos encargamos de todo ese proceso, el cliente solo elije las flores y la fecha de entrega. Además la flor es cortada siempre y cuando el pedido ya sea hecho, gracias a este proceso el cliente recibe las flores más frescas. Nos manejamos con horarios disponibles de vuelos de FEDEX.

3.- ¿Considera usted que las barreras comerciales impuestas por parte de los países importadores producen efectos negativos en las exportaciones de flores?

SI

NO

4.- ¿En caso de existir efectos negativos, cuáles considera usted?

- Baja en las exportaciones
- Menor competitividad

5.- ¿De haber un impacto negativo, cuál cree usted que debería ser la solución?

Considero que debería haber más convenios entre gobiernos para que no haya aranceles para productos del Ecuador. Creo que eso sería algo difícil porque los gobiernos no solo nos van hacer caso por un solo producto en este caso las rosas, a su vez deberíamos aceptar condiciones que ellos impongan.

6.- ¿Considera usted que el sector externo tiene requisitos de difícil cumplimiento para la flor ecuatoriana y cuáles son?

Considero que Australia es un mercado complicado porque pide bastante exigencia en requisitos para vender en ese mercado. Son procesos químicos que se dan en las fincas, cuartos fríos, etc. En mi opinión creo que los requisitos no es un impedimento por completo para Ecuador porque hay otros mercados que compran flores sin tanta exigencia.

7.- ¿La estacionalidad de la demanda florícola representa un problema en los ingresos mensuales de la empresa?

Considero que cualquier empresa debe tener una constancia. Nosotros como empresa tratamos de buscar los clientes para poder tenerlos constantemente durante todo el año, es decir un volumen fijo, que nos puede hacer ganar o estar en equilibrio. Pienso que debería ver una constancia de exportación, pero si hablamos como productor si es un problema cuando hay demasiada flor y no hay mercado. Pero hay empresas en las cuales en esas fechas de mayor demanda les va bien y recuperan todo lo que no hicieron en el año, pero a su vez muchas veces hay empresas que algo hizo mal y pierden todo lo que hicieron en el año. Pienso que esto es un juego, como una ruleta.

8.- ¿Cuáles son los factores que influyen en el precio de la flor y que entidad impone los precios?

La oferta y demanda son los que influyen netamente en el precio de la flor. Además de que también influye la calidad de la flor, pero para eso el que define realmente el

precio es la oferta y la demanda. No hay ninguna entidad que imponga los precios de la flor.

9.- ¿Considera que los tipos de cambios monetarios en el entorno global de los negocios afectan a las exportaciones de flores?

El dólar para cualquier transacción mundial sigue como predominante, entonces si nosotros volviéramos a los sucres sería fantástico para los exportadores por que no va estar a la comparativa de una moneda fuerte como el dólar o el euro, pero las transacciones seguirán siendo en dólares. Digamos que influye porque el dólar es moneda fuerte, además debemos acoplarnos a los cambios económicos de Estados Unidos.

10.- ¿Dentro del comercio internacional cuáles son las amenazas para el subsector florícola de Pedro Moncayo?

Hay muchas, como el clima a la vez terceros que necesitamos para que el negocio fluya como las aerolíneas ya que suelen haber huelgas en donde todos los aviones no vuelan y toda nuestra carga se queda aquí. Considero que esas dos son importantes para que el negocio fluya.

11.- ¿Cómo usted resuelve la situación de riesgo, en caso de impago por parte del cliente internacional?

La mayoría de las veces hemos llorado pero ya hemos aprendido a no dar crédito sino a ciertos clientes, es muy difícil es un negocio informal. Muchas de las veces los créditos para el subsector florícola pasaron suspendidos porque los bancos más que nadie saben y sienten como está el negocio, si esta bueno o malo. El riesgo es alto por eso uno trata de buscar mayor margen para cubrir esas cosas inoportunas. Las estrategias para no caer en esto es no dar crédito aunque posiblemente baje el volumen pero duermes tranquilo o conocer muy bien al cliente. Nosotros la mayoría de clientes es prepago el 80% es prepago y el 20% son clientes muy antiguos que sabemos cuánto le damos de crédito dependiendo del monto adquirido.

12.- ¿Considera que el mercado de flores ha tenido un crecimiento significativo en los últimos años?

Puedo decir que en volumen si ha crecido pero en rentabilidad no, en algunos casos se ha mantenido pero en los últimos años ha bajado.

13.- En su opinión, cual es la situación del subsector floricultor en el cantón Pedro Moncayo?

Ya no es el negocio que era antes, la rentabilidad ha disminuido. Sigue creciendo la oferta y seguimos buscando nuevos mercados para cubrir esa oferta. Hoy por hoy está estable, no es una mina de oro como lo era antes.

14.- ¿Qué factores condicionantes han llevado a varias florícolas del cantón a cerrar sus actividades?

Lo cual ha llevado a cerrar algunas empresas, creo yo que cada año 20% cierran y 25% abren ya sea por mala administración, mala calidad o no hay suficiente flujo económico para sostener muchas situaciones que enfrenta este negocio.

Entrevista N° 2: MAGIC FLOWER S.A

Nombre: Ing. Gabriel Vásquez

Cargo: Operaciones comerciales

1.- ¿Considera a la floricultura como un subsector rentable y de crecimiento económico?

El subsector florícola sigue siendo rentable aunque ahora es menos rentable como lo fue en el pasado. Los costos han subido, la competencia igual ha aumentado y la ganancia se ha visto afectada pero aún se sigue teniendo ganancia. De crecimiento económico igual.

Considero que si el gobierno hace una buena gestión en temas de impuestos o aranceles eso quiere decir que los productos que elaboramos van a tener un costo económico y vamos a vender a más. Si se lo considera aun rentable pero no como antes, se ha visto un poco desacelerado.

2.- ¿Cuál es el proceso de comercialización de las flores?

Luego del proceso de producción, de procesamiento, de empaquetamiento, etc. Se realiza la negociación con el cliente del exterior, el pedido va a los cuartos fríos que

se encuentran cerca del aeropuerto; luego de eso se manda al aeropuerto y se cargan los aviones ya direccionados a otros países.

Si nosotros revisamos los números a nivel mundial, Holanda finge como el principal comprador y exportador de rosas, pero esto no es verdad, porque lamentablemente Holanda es como un cuello de botella, ya que todo lo que se dirige a Europa, Asia, Rusia y a los países de la ex Unión Soviética llegan a Holanda y de ahí cogen camiones. Lo que sucede es que para que nuestra flor llegue a estos países son demasiado costosos los vuelos directamente; cuesta más o menos \$5 o \$6 dólares el kilo. Por eso la mayoría de clientes prefieren que llegue hasta Holanda que cuesta \$2 dólares el kilo y luego sea distribuido por camiones a los diferentes países o ciudades, con el fin de ahorrar dinero. Este tema es independientemente del cliente porque hay vuelos que pueden ser directos y llegar donde quiera.

3.- ¿Considera usted que las barreras comerciales impuestas por parte de los países importadores producen efectos negativos en las exportaciones de flores?

SI

NO

4.- ¿En caso de existir efectos negativos, cuáles considera usted?

- Baja en las exportaciones
- Pérdida de mercado
- Menor competitividad

5.- ¿De haber un impacto negativo, cuál cree usted que debería ser la solución?

Los aranceles nos influyen mucho por los costos de los productos que tenemos aquí son más caros, ejemplo Colombia tiene menos aranceles en ciertos países y ellos pueden vender la flor más barata. La salvación para Ecuador es que nosotros tenemos flor de mejor calidad que Colombia por eso muchos países prefieren la flor ecuatoriana. Se debe realizar más acuerdo principalmente con nuevos mercados para así no depender de los mismos.

6.- ¿Considera usted que el sector externo tiene requisitos de difícil cumplimiento para la flor ecuatoriana y cuáles son?

Considero que lo que más nos afecta son las barreras no arancelarias como por ejemplo cuestiones técnicas, fitosanitarias que cada país pone sus reglas para que pueda entrar el producto en dicho mercado. Uno de los destinos más complicados para poder hacer exportaciones es Australia porque tiene un control muy fuerte sobre lo que son plagas y todo tipo de seres vivos que vienen del extranjero, lo cual uno tiene que pasar por muchos procesos para que el producto pueda llegar a ese país.

7.- ¿La estacionalidad de la demanda florícola representa un problema en los ingresos mensuales de la empresa?

A lo largo del año hay varias estaciones en la que se mueve mucho más las ventas de flores por ejemplo San Valentín, la pascua, el día de la madre, el ingreso a clases en Rusia, etc. Así mismo como tenemos fechas de alta demanda y alto comercio hay también temporadas sumamente bajas que es en verano, los meses de Junio hasta mediados de Agosto, donde la demanda cae demasiado por ende las ganancias que lograron meses anteriores se ven mermadas por las pérdidas de aquella temporada. En este caso no hay otra opción más que perder esa producción de flores, es decir botar a la basura o vender al precio que sean las flores, o en otras palabras regalar el producto.

8.- ¿Cuáles son los factores que influyen en el precio de la flor y que entidad impone los precios?

Ninguna entidad impone los precios, cada finca y empresa florícola pone sus precios dependiendo de la calidad del producto. Uno de los factores que influyen dentro del precio es la mano de obra, el costo de los insumos ya que todos son importados y hay veces que los aranceles suben y a su vez el costo de los insumos también sube, lo cual a lo largo afecta el costo de producción y a su vez el precio.

Este es el punto débil de Ecuador, un gran ejemplo es lo que sucede en Colombia, las fincas forman una asociación enorme en todo el país y ponen un precio mínimo y un precio máximo, ese precio varían de dos o tres centavos y toda se comercializa con una variación de dos o tres centavos. En cambio aquí el subsector florícola del Ecuador no es unido y cada uno pone el precio que quiere.

El precio depende tanto de la percepción del cliente final de la marca, de la calidad y de la disponibilidad de la abundancia del producto a la hora de exportar.

9.- ¿Considera que los tipos de cambios en el entorno global de los negocios afectan a las exportaciones de flores?

En tema económico sin lugar a duda nos afecta la apreciación o la depreciación de la moneda. Recuerdo que cuando estuvo en recesión el mercado ruso, el rublo se devaluó, entonces un rublo pasó a costar de 30 rublos un dólar, incluso paso a costar hasta 90 rublos un dólar se devaluó en tres veces, es decir un cliente que debía 1000\$ pasó a deber 3000\$ por la devaluación de la moneda. En este caso considero que las recesiones económicas si afectan al negocio ya que si tuviéramos una moneda de menor valor beneficiaria a las exportaciones.

10.- ¿Dentro del comercio internacional cuáles son las amenazas para el subsector florícola del cantón Pedro Moncayo?

La competencia en el extranjero ya que en otros países por ejemplo actualmente en Etiopía y Kenia son países que están entrando muy fuertes con el tema de exportación de rosas, porque mientras aquí cuesta la mano de obra es decir salario básico a \$394, en estos países mencionados anteriormente el salario básico está en \$30, entonces esto ha ocasionado que fincas ecuatorianas se trasladen a estos países a ponerse plantaciones ecuatorianas contratando personal de esos países. Además el transporte no es lo mismo de Ecuador hasta Holanda que cuesta de \$2,00 a 2,50\$ el kilo, a tener que pagar transporte desde Kenia y Etiopia a Holanda que va a costar \$1. Entonces la principal amenaza que tenemos son esos mercados emergentes con mano de obra barata, con costos muchos menores que están entrando fuerte en las exportaciones de flores.

11.- ¿Cómo usted resuelve la situación de riesgo, en caso de impago por parte del cliente internacional?

Al vender uno flores al exterior no hay garantías del otro lado que te vayan a pagar, como es a crédito solo tienes la garantía de la palabra del cliente. Este caso es muy fuerte en el subsector porque hubo robos de muy alta cantidad de dinero de 4 a 5 millones al mes. En la empresa actualmente manejamos pre pago es decir si está el dinero en la cuenta se envía caso contrario no.

12.- ¿Considera que el mercado de flores ha tenido un crecimiento significativo en los últimos años?

Las exportaciones de flores han estado creciendo pero en menos medida es decir muy poco por la competencia de otros países, principalmente por sus precios.

13.- En su opinión, cual es la situación del subsector floricultor en el cantón Pedro Moncayo?

El sector floricultor siempre ha sido bueno, ha creado muchas fuentes de trabajo pero en años recientes si se ha visto mermado el crecimiento, podemos decir que ha crecido pero no en la medida que se esperaba.

14.- ¿Qué factores condicionantes han llevado a varias florícolas del cantón a cerrar sus actividades?

Empresas han cerrado porque no hay retorno de dinero, ya sea por las estafas que viven a diario, por los eventos que ha presentado en los últimos años este sector, recuerdo que muchas empresas quebraron y cerraron al ocurrir lo de Rusia por lo que su principal mercado era ese país.

Entrevista Nº 3: ESPIROSAL CIA.LTDA

Nombre: Carlos Espinoza

Cargo: Gerente

1.- ¿Considera a la floricultura como un subsector rentable y de crecimiento económico?

Una parte es algo económico pero en la actualidad hay muchas circunstancias en la que ya no es un negocio rentable como lo fue en su época. Prácticamente lo que estamos en este negocio desde hace años aún nos mantenemos.

2.- ¿Cuál es el proceso de comercialización de las flores?

Luego del proceso que se da para la producción de las flores, el corte debe ser preciso es decir en el momento justo, porque eso ayuda y permite que la flor se abra en el momento preciso al llegar al país destino, pasa al recorte y la selección, es decir, por tamaño, número de botones, etc. Luego de eso son empacadas y son llevadas en camiones con altas estándares de calidad hasta el aeropuerto, donde deben pasar varios filtros de seguridad de las cargas, cajas. De allí llegan al país destino en otra

bodega de frío para ser entregadas en camiones refrigeradas directamente en las plantas de los clientes

Como llega la flor al cliente es decisión propia de ellos, debido que el cliente selecciona si desean vuelos directos o por otras vías.

3.- ¿Considera usted que las barreras comerciales impuestas por parte de los países importadores producen efectos negativos en las exportaciones de flores?

SI

NO

4.- En caso de existir efectos negativos, cuáles considera usted?

- Menor competitividad

5.- ¿De haber un impacto negativo, cuál cree usted que debería ser la solución?

El presidente anterior Correa dejó destrozando el comercio para los productos de exportación en este caso para las flores, lo cual cerró mercados con ciertos países que mandábamos las flores. Sería de gran ayuda los acuerdos comerciales para así tener beneficios en el sector y por ende incrementaríamos mayor demanda y márgenes de ganancia.

6.- ¿Considera usted que el sector externo tiene requisitos de difícil cumplimiento para la flor ecuatoriana y cuáles son?

A nosotros nos controlan el ministerio de agricultura, además estamos en la obligación de mantener un buen producto y además vienen los de fitosanidad y agrocalidad para exportación.

7.- ¿La estacionalidad de la demanda florícola representa un problema en los ingresos mensuales de la empresa?

Para nosotros es bien difícil a partir del mes de Junio que viene el verano hasta Septiembre, tenemos que mantenernos con un precio muy bajo para las flores que incluso no sale el costo de producción pero toca mantenerse.

8.- ¿Cuáles son los factores que influyen en el precio de la flor y que entidad impone los precios?

Los precios varían dependiendo de la calidad, tamaño y largo del tallo. Los precios de nuestra flor es internacional que no sube. Por ejemplo yo tengo precios desde hace ocho años que no sube un solo centavo, nos toca mantenernos para poder ser competitivos en el mercado.

9.- ¿Considera que los tipos de cambios monetarios en el entorno global de los negocios afectan a las exportaciones de flores?

Hay que recordar que el subsector ha pasado por varios acontecimientos como lo fue el avalúo del dólar americano y la devaluación de la moneda de los países competidores factores que no solo afecta al sector florícola sino en general. Por eso considero que si afecta, porque por aquellos acontecimientos el subsector paso varias dificultades.

10.- ¿Dentro del comercio internacional cuáles son las amenazas para el subsector florícola del cantón Pedro Moncayo?

Nosotros vivimos de las flores lo cual la amenaza es política porque si el gobierno no establece relaciones comerciales con los países, nosotros como florícolas muy poco podemos hacer.

11.- ¿Cómo usted resuelve la situación de riesgo, en caso de impago por parte del cliente internacional?

Esto es una gran tragedia porque muchas personas nos quedan debiendo ya que los negocios se hacen por vía internet y no hay firma de ningún documento. La verdad aquí es la suerte que nos resulte buenos clientes. Mi mercado ejemplo el 70% es a Estados Unidos, me ha pasado muchas veces que me ha tocado viajar a cobrar a dicho país pero los resultados no son favorables porque la gente es altanera e incluso amenazan con demandar al exportador. Además unas de las cosas que hacen estas personas, es cambiar su razón social o desaparecer en otros casos.

Por el momento no vemos una manera de resolver aquello, creo yo que esto es suerte. Hay veces que para poder seguir en el negocio nos toca visitar a los clientes en el exterior para poder estar seguro que no seremos estafados, pero estos son gastos para nosotros.

12.- ¿Considera que el mercado de flores ha tenido un crecimiento significativo en los últimos años?

Pese a que tenemos las mejores flores, las exportaciones no han sido representativas por muchas cosas como le mencione anteriormente.

13.- En su opinión, cual es la situación del subsector floricultor en el cantón Pedro Moncayo?

Por lo menos es un poco estable pero lamentablemente aquí hay mucha producción de flor es decir hay mucha oferta y poca demanda.

14.- ¿Qué factores condicionantes han llevado a varias florícolas del cantón a cerrar sus actividades?

Empresas no ven mayor ganancia, al haber mayor oferta o mayor competencia aquí en el cantón e internacionalmente, hay veces que toca tirar el precio, es decir regalar la flor con un precio muy bajo por ejemplo en este San Valentín. Esto es preocupante porque hay fincas que no logran cubrir los costos de producción y mejor deciden retirarse, además de que la mayoría son estafadas.

Entrevista N° 4: ANDINA FLOWERS S.A

Nombre: Oswaldo Mantilla

Cargo: Gerente

1.- ¿Considera a al floricultura como un subsector rentable y de crecimiento económico?

Podría decir que sí, pero el negocio de flores poco a poco da menor ganancia. Para empezar en este negocio, no creo que sea rentable.

2.- ¿Cuál es el proceso de comercialización de las flores?

Uno se contacta con el cliente, se negocia en temas de precios, tipo de flor, color, tamaño, etc. Como llegan las flores al cliente es decisión de ellos, ejemplo si el cliente

es un ruso, ellos contratan las aerolíneas para el transporte; ellos se encargan de pagar el transporte. Nosotros nos encargamos de embolsar, empacar todo y de llevar las flores en camiones refrigerados al aeropuerto determinado por el cliente. Como empresa coordinamos guía de embarque y todo para que las flores puedan entrar al avión. Una vez que las flores llegan a las bodegas de las aerolíneas ya es decisión del cliente porque vía quiere que vayan sus flores.

3.- ¿Considera usted que las barreras comerciales impuestas por parte de los países importadores producen efectos negativos en las exportaciones de flores?

SI

NO

4.- En caso de existir efectos negativos, cuáles considera usted?

- Menor competitividad

5.- ¿De haber un impacto negativo, cuál cree usted que debería ser la solución?

En política el gobierno por medio de relaciones exteriores debería establecer acuerdos con los países que se vende o con nuevos para así eliminar o bajar los aranceles impuestos y poder competir frente a otros países que no tienen aranceles como Colombia.

6.- ¿Considera usted que el sector externo tiene requisitos de difícil cumplimiento para la flor ecuatoriana y cuáles son?

En este aspecto son bien estrictos los del control de agrocalidad, en el cual ellos revisan la flor, tiene que estar en buen estado para poder ser exportada. Al igual que en el exterior los países realizan un rigurosa revisión que las flores no vayan con ácaros o alguna otra especie caso contrario devuelven la mercadería. Pero si hay países como Japón, es un mercado más riguroso en las certificaciones que necesitan para recibir la flor ecuatoriana, al igual que Australia.

7.- ¿La estacionalidad de la demanda florícola representa un problema en los ingresos mensuales de la empresa?

Al ser el mercado estacional nos afecta porque hay meses especialmente en Junio, Julio, Agosto y Septiembre son meses súper bajos por lo que no hay fiestas en el

exterior lo cual los países dejan de comprar flores. Por eso nosotros preferimos establecer un precio para todo el año así sea que no se gane mucho en temporadas buenas pero así hacemos que los países también nos compren la flores en temporadas malas.

8.- ¿Cuáles son los factores que influyen en el precio de la flor y que entidad impone los precios?

Sabemos que todo se ve reflejado en el precio, ya sea por el costo de producción, es decir lo que cuesta producir una flor, hay casos que los insumos son demasiados caros ya que son importados y estos tienen aranceles. Además de la sobre oferta que tiene este bien y de los precios que esos países manejan.

9.- ¿Considera que los tipos de cambios en el entorno global de los negocios afectan a las exportaciones de flores?

Si afectan, por ejemplo cuando sucedió lo del mercado Ruso en donde su moneda se devaluó, esto ocasiono que ellos dejaran de importar la misma cantidad de flores como lo hacían antes lo cual nos tragó graves consecuencias en aquellos años.

10.- ¿Dentro del comercio internacional cuáles son las amenazas para el subsector florícola del cantón Pedro Moncayo?

Una de las amenazas es la competencia o la demasiada oferta nacional e internacional, lo internacional en temas de costo de producción y los precios tan bajos que ofrecen las flores. También están los impagos que se dan por parte de los clientes. No existe ayuda para estas amenazas todo se queda en palabras y nada más.

11.- ¿Cómo usted resuelve la situación de riesgo, en caso de impago por parte del cliente internacional?

Esto es un problema grave, es un trabajo de riesgo nosotros prácticamente estamos comercializando con personas que no conocemos, ya que es por vía internet. Antes había más intermediarios, muchos de los escenarios fueron que el cliente no había quedado mal, sino los intermediarios, ellos se quedaban con el dinero y se desaparecían.

Antes era peor porque no lo conocíamos, pero ahora último en mi caso, muchos clientes vienen se presentan y así consideramos que son los clientes más serios, pero igual el riesgo es altísimo. Nosotros por lo general en temporadas buenas nos han robado mucho dinero y muchas fincas han quebrado por eso.

12.- ¿Considera que el mercado de flores ha tenido un crecimiento significativo en los últimos años?

Este negocio ha disminuido en los últimos años por acontecimientos presentados dentro del subsector, pero últimamente puedo decir que está un poco estable.

13.- En su opinión, cual es la situación del subsector floricultor en el cantón Pedro Moncayo?

La situación florícola del año anterior a este ha mejorado, se ve mejores perspectivas tratando de negociar mejor la flor, eso implica que se tiene retorno de dinero para así poder seguir trabajando.

14.- ¿Qué factores condicionantes han llevado a varias florícolas del cantón a cerrar sus actividades?

Nadie nos puede asegurar el asunto de los pagos de los clientes, muchas empresas han decidido mejor retirarse de este negocio, además de las variaciones tan drásticas de los precios de la flores internacionales que no cubren ni el costo de producirla para nosotros. Lo único que podemos destacar es la calidad de la flor que nosotros tenemos.

Entrevista N° 5: MILAN FLOR S.A

Nombre: Ing. Rita Tapia

Cargo: Contabilidad y auditoria

1.- ¿Considera a al fricultura como un subsector rentable y de crecimiento económico?

Si, pese a que este negocio presenta algunas adversidades. En la actualidad ya no genera mayor ganancia como lo hacía antes.

2.- ¿Cuál es el proceso de comercialización de las flores?

Primero es el acuerdo del cliente con la empresa, luego de eso se procede a alistar el pedido y hacerlo llegar a los cuartos fríos cerca del aeropuerto. En ese momento ya es decisión del cliente por cual medio de transporte y vías vayan sus flores. Ejemplo hay clientes que desean que sus flores vayan por vía Holanda otros clientes desean vuelos directos.

3.- ¿Considera usted que las barreras comerciales impuestas por parte de los países importadores producen efectos negativos en las exportaciones de flores?

SI

NO

4.- En caso de existir efectos negativos, cuáles considera usted?

- Baja en las exportaciones
- Menor competitividad

5.- ¿De haber un impacto negativo, cuál cree usted que debería ser la solución?

En este caso debe actuar el gobierno, implementando medidas en las cuales los floricultores se vean beneficiados.

6.- ¿Considera usted que el sector externo tiene requisitos de difícil cumplimiento para la flor ecuatoriana y cuáles son?

Hay casos que por temporadas afectan algunas enfermedades, entonces hay clientes que revisan la calidad muy rigurosamente, si no es como ellos necesitan hacen la devolución de este.

7.- ¿La estacionalidad de la demanda florícola representa un problema en los ingresos mensuales de la empresa?

Exacto la demanda de flores es estacional, hay meses que destacan más que otros. Esos meses son muy bajos porque no tenemos mayor ingreso y a su vez el precio de la flor disminuye demasiado, con el fin que alguien pueda comprarnos y tener por lo menos un ingreso no significativo.

8.- ¿Cuáles son los factores que influyen en el precio de la flor y que entidad impone los precios?

A pesar de la producción que tiene el Ecuador los precios no han sido tan buenos, por la gran cantidad de producción que tiene. Además, influye mucho el clima por lo que actualmente deberíamos estar en invierno y estamos en un verano y la producción se adelanto quiere decir que los precios en vez de subir se mantienen. Todo depende de la oferta que se encuentre en el mercado, debido a eso los precios pueden variar,

también es importante que los países a los cuales exportamos no presente algún evento crítico. No hay ninguna entidad que imponga precios.

9.- ¿Considera que los tipos de cambios en el entorno global de los negocios afectan a las exportaciones de flores?

Claro que sí, tenemos mercados como Rusia, Europa que se manejan con monedas diferentes a la nuestra. Ecuador al estar dolarizados no somos competitivos como lo son otros países.

10.- ¿Dentro del comercio internacional cuáles son las amenazas para el subsector florícola del cantón Pedro Moncayo?

Que haya mucha oferta de otros países, por ejemplo Etiopia es uno de los países que ha dado mayor producción a un bajo precio por lo que el Ecuador al estar dolarizado no somos competitivos. A diferencia de Etiopia la mano de obra es más barata y los costos también por ende los precios son bajos. Lo único bueno de Ecuador es la calidad.

11.- ¿Cómo usted resuelve la situación de riesgo, en caso de impago por parte del cliente internacional?

Actualmente no hay nada para resolver este problema. Por ejemplo en Estados Unidos si alguien no paga, estos se declaran en quiebra esa oficina desaparece y nadie puede hacer nada, incluso hay muchos floricultores que han quebrado por aquello. No hay seguridad con el cliente, es venderle a alguien del otro lado pero no hay certeza de cobrar. Actualmente están siguiendo juicio algunas empresas exportadoras, los rusos inicialmente fueron muy buenos clientes pero después compraban y se desaparecían o se cambian de nombres, es decir, un día tenían un nombre otro día otro. Seguir juicio es muy costoso, en algunos casos por las temporadas altas hacen prepago con transferencias falsas o documentos falsos que nunca llegan a las cuentas. Por eso este negocio la verdad es tener suerte.

12.- ¿Considera que el mercado de flores ha tenido un crecimiento significativo en los últimos años?

Si, pasan los años y el sector exportador no crece de una manera representativa pese a que Ecuador tiene sobre oferta de flores.

|

13.- En su opinión, cual es la situación del subsector floricultor en el cantón Pedro Moncayo?

El tema del mercado, el exceso de incobrables que existe.

14.- ¿Qué factores condicionantes han llevado a varias florícolas del cantón a cerrar sus actividades?

Este negocio está colapsado, creo que debido a eso empresas han decidido retirarse porque ya no les resulta beneficioso porque hay veces en las que prácticamente toca regalar la flor con un precio muy bajo, además de ser un negocio inseguro.

Entrevista Nº 6: PRO ECUADOR

Entrevistada: Carolina Arcos

Cargo: Especialista sectorial de flores de Por Ecuador

1.- ¿Considera a la floricultura como un subsector rentable y de crecimiento económico?

Con respecto al rendimiento del sector florícola en los últimos años y su proyección para el futuro de acuerdo a la situación diaria en la que se desenvuelve la actividad, se llega a la conclusión que no es posible el liderazgo en el mercado, debido a que los costos de mano de obra son más altos en relación a otros países, el sistema dolarizado perjudica la competencia y problemas en el ámbito logístico y de transporte que perjudica la satisfacción de la demanda en las fechas pico. Por lo tanto debe mejorar en el aspecto tanto interno como externo para tener un crecimiento significativo. Sin embargo el sector tiene una gran importancia en la economía nacional y los percances del mismo pueden influir en los problemas presentados en la balanza de pago.

2.- ¿Cuál es el proceso de comercialización de las flores?

El exportador florícola vende de dos formas, a través de bróker o de manera directa con el comprador, sin embargo su contacto es a través de medios informales.

3.- ¿Considera usted que las barreras comerciales impuestas por parte de los países importadores producen efectos negativos en las exportaciones de flores?

SI

NO

4.- ¿En caso de existir efectos negativos, cuáles considera usted?

- Baja en las exportaciones
- Pérdida de mercado
- Menor competitividad
- **Otros:** las pequeñas fincas no tienen acceso a requisitos sanitarios y fitosanitarios que exige el mercado.

5.- ¿De haber un impacto negativo, cuál cree usted que debería ser la solución?

En el caso de los aranceles impuestos, es conveniente la realización más acuerdos multipartes entre los países demandantes.

6.- ¿Considera usted que el sector externo tiene requisitos de difícil cumplimiento para la flor ecuatoriana?

El mercado Europeo tiene mayor exigencia con respecto a la calidad, por lo que exige una serie de certificaciones que en determinados casos dificulta el acceso de pequeñas y medianas fincas al mercado internacional por la falta de requisitos impuestos.

7.- ¿La estacionalidad de la demanda florícola representa un problema en los ingresos mensuales de la empresa?

Una de las características fundamentales de este sector es la estacionalidad, por lo tanto no es un problema en realidad sino un factor determinante de su demanda.

8.- ¿Cuáles son los factores que influyen en el precio de la flor y que entidad impone los mismos?

En perspectiva los precios son de acuerdo al centímetro del tallo de la flor es pero en contexto real los precios internacionales fluctúan todos los días, en relación al estatus del mercado y los picos de demanda del sector. Sin embargo el mercado florícola no

posee un ente regulador de precios por lo que en cada pico estacional cada finca impone el precio de mayor conveniencia.

9.- ¿Considera que los tipos de cambios en el entorno global de los negocios afectan a las exportaciones de flores?

Al ser un país dolarizado la posibilidad de liderazgo en competitividad es difícil, considerando en su mayoría los demás países exportadores de flores poseen moneda propia.

10.- ¿Dentro del comercio internacional cuáles son las amenazas para el subsector florícola ecuatoriano?

Los mercados como Kenya, Etiopía y Colombia compiten en relación a su posibilidad de producción en masa por la gran cantidad de hectáreas destinadas al cultivo, la devaluación de su moneda cuando se crea conveniente, mano de obra barata y la capacidad de negociar de manera directa con la aerolínea sin la intermediación de la agencia de carga con el objetivo de abaratar costos.

11.- ¿Considera usted que el subsector enfrenta situación de riesgo, en caso de impago por parte del cliente internacional?

Uno de los principales problemas del subsector es la incertidumbre de pago por parte del comprador, dado que el comprador exige el producto antes de realizar la cancelación sin oportunidad a que el vendedor imponga condiciones de entrega, debido al riesgo de pérdida de venta por la competitividad que existe en la zona y la accesibilidad de otros competidores.

12.- ¿Considera que el mercado de flores ha tenido un crecimiento significativo en los últimos años?

Después de las crisis presentadas en el subsector se recupera significativamente con un crecimiento constante del 8% desde el 2012 al 2014, sin embargo debido a la crisis por problemas bélicos y monetarios de uno de los principales demandantes de la calidad de la flor ecuatoriana, el cual era Rusia, el sector florícola tendió a la baja debido a que el mercado ruso redujo los costos en relación a países con un tipo cambiario más competitivo.

13.- ¿Cuál considera que es uno de los principales problemas del subsector?

En muchos casos la flor ecuatoriana pierde la originalidad al llegar a su destino de exportación, debido a que la flor se vende en puerto ecuatoriano con destino a Holanda para posteriormente ser repartida a los diferentes puntos de venta, sin embargo al ser la industria holandesa el punto de concentración, distribuye la flor sin etiquetar el origen de la flor y el consumidor final no distingue la flor ecuatoriana de los otros países productores de la misma.

Entrevista N° 7: PRO ECUADOR

Entrevista: Econ. Andrey Karpova

1.- ¿Considera a la floricultura como un sector rentable y de crecimiento económico?

El subsector es uno de mayor importancia en el país, con un mayor crecimiento en la demanda año tras año, sin embargo no recibe la importancia pertinente por parte de los organismos reguladores y el país.

2.- ¿Cuál es el proceso de comercialización de las flores?

El productor en primer lugar negocia con el bróker, en segundo lugar el bróker negocia con el importador, en tercer lugar se negocia con el distribuidor, para finalizar en los diferentes puntos de comercialización. En el caso de la flor, el centro de acopio es en Ámsterdam. Uno de los problemas de dicho proceso es que en ciertos casos al llegar la flor ecuatoriana al mercado externo, los importadores desprenden el certificado de origen de la flor y se convierten en flor de origen Holandés, lo cual ocasiona que el consumidor final distinga la calidad de la flor ecuatoriana.

3.- ¿Considera usted que las barreras comerciales impuestas por parte de los países importadores producen efectos negativos en las exportaciones de flores?

SI

NO

4.- ¿En caso de existir efectos negativos, cuáles considera usted?

- **Baja en las exportaciones**
- **Pérdida de mercado**

- **Menor competitividad**

5.- ¿De haber un impacto negativo, cuál cree usted que debería ser la solución?

El desafío del sector está en la identificación de la calidad de la flor por parte del consumidor final, solo en dicho caso la flor ecuatoriana puede llegar a tener un mejor posicionamiento en el mercado y la posibilidad de comercialización directa con el mercado demandante sin necesidad del mercado regulador que este caso es Holanda.

6.- ¿Considera usted que el sector externo tiene requisitos de difícil cumplimiento para la flor ecuatoriana?

Las flores tiene un mercado exigente en el caso de certificados sanitarios y fitosanitarios, sin embargo el mercado Ruso brindo un descuento del 25% sobre el arancel, descuento que no es aprovechado por el exportador ecuatoriano, debido a la perdida de originalidad de la flor ecuatoriana. A más de ello las aduanas de ambos países no se encuentran unificadas por lo que no existe un verdadero control de lo exportado y recibido por el importador.

7.- ¿La estacionalidad de la demanda florícola representa un problema en los ingresos mensuales de la empresa?

El sector florícola tiene un mercado con una conducta estacional que influye en el desempeño de la actividad, por ejemplo en Rusia las fechas de mayor demanda son los meses de febrero, marzo y mayo. Sin embargo el problema de la estacionalidad se refleja en la mano de obra directa, la cual se contrata en mayor cantidad en periodos pico y se recurre al despido inmediato de los trabajadores al llegar el periodo normal del año.

8.- ¿Cuáles son los factores que influyen en el precio de la flor y que entidad impone los precios?

El precio es inestable con respecto al mercado externo, en un promedio de día a día el precio fluctúa, por este motivo y entre otros se refleja la venta informal del sector. La solución para dicho acontecimiento es la implementación de seguros en el caso de que baje el precio hasta un cierto punto, siempre y cuando el seguro no exceda los gastos del exportador, otra alternativa es la implementación de acuerdos a largo plazo y con mayor estabilidad respecto al precio con el importador.

9.- ¿Considera que los tipos de cambios en el entorno global de los negocios afectan a las exportaciones de flores?

En realidad el tipo de cambio es un limitante para el comercio de todos los productos agrícolas.

10.- ¿Dentro del comercio internacional cuáles son las amenazas para el subsector florícola ecuatoriano?

El hecho de regirse ante un país regulador de la comercialización de flores, es un limitante para destacar la originalidad de la flor ecuatoriana y fomentar un tipo de contrabando, la volatilidad del precio afecta a los márgenes de ganancia del exportador y el mayor nivel de competitividad con países cuyas posibilidades preferenciales y de producción son más efectivas.

11.- ¿Considera usted que el subsector enfrenta situación de riesgo, en caso de impago por parte del cliente internacional?

El riesgo de impago del sector es elevado debido a que existe un sistema de venta informal, es decir que no existen contratos o un acuerdo formal de por medio con el comprador, esto es debido entre algunos casos a que los compradores en muchos casos requieren la flor a corto plazo lo que impide un proceso de coordinación del proceso de pago y posteriormente el florícola con el fin de no perder la venta, envía del stock cosechado debido a la característica perecedera de la flor.

12.- ¿Considera que el mercado de flores ha tenido un crecimiento significativo en los últimos años?

El mercado de flores representa un sector de importancia en la economía del país, sin embargo los problemas tanto internos como externos desaceleran el crecimiento del sector y lo hacen codependientes al estado económico externo y a las trabas que el mercado impone para su subsistencia.

13.- ¿Cuál considera que es uno de los principales problemas del subsector?

Uno de los principales problemas del sector se encuentra en el periodo antes de comenzar el cultivo, debido a que la semilla utilizada para la flor, es una combinación de componentes de diferentes flores la cual es realizada por empresas extranjeras, dicho gasto resulta costoso para los florícolas ecuatorianos. En relevancia a un

problema general de la flor, es que es perecedera, por lo tanto rápida y eficiente comercialización es clave para no incurrir en la pérdida productiva de la misma.

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Morejón Zambrano, Génesis Dayanna**, con C.C: # **0931388417** autor/a del trabajo de titulación: **Análisis de los Factores del Comercio Internacional y su Incidencia en las Exportaciones de Flores, Provincia Pichincha, del Cantón Pedro Moncayo** 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, **20 de marzo de 2019**

f. _____

Nombre: **Morejón Zambrano, Génesis Dayanna**

C.C: **0931388417**



**Presidencia
de la República
del Ecuador**



**Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes**



SENESCYT

Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Oleas Sánchez Carolayne del Cisne**, con C.C: # **0955123609** autor/a del trabajo de titulación: **Análisis de los Factores del Comercio Internacional y su Incidencia en las Exportaciones de Flores, Provincia Pichincha, del Cantón Pedro Moncayo** 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, **20 de marzo de 2019**

f. _____

Nombre: **Oleas Sánchez Carolayne del Cisne**

C.C: **0955123609**

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TEMA Y SUBTEMA:	Análisis de los Factores del Comercio Internacional y su Incidencia en las Exportaciones de Flores, Provincia Pichincha, del Cantón Pedro Moncayo.		
AUTORAS	Génesis Dayanna, Morejón Zambrano ; Carolayne del Cisne Oleas Sánchez		
REVISORA /TUTOR	María del Carmen, Lapo Maza / Castillo Nazareno, Uriel Hitamar		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad Ciencias Económicas y Administrativas		
CARRERA:	Economía		
TITULO OBTENIDO:	Economista		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	20 de marzo de 2019	No. DE PÁGINAS:	161
ÁREAS TEMÁTICAS:	Economía Internacional		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Floricultura, comercio internacional, barreras comerciales, competitividad, exportaciones no tradicionales, commodities.		
RESUMEN/ABSTRACT (150 palabras):			
<p>El subsector florícola ecuatoriano representa un rublo importante dentro de las exportaciones no tradicionales del país por lo que este estudio centro su atención en una de las principales zonas de producción y exportación de flores como es el Cantón Pedro Moncayo, provincia de Pichincha. Estableciendo como objetivo principal el análisis de los factores del comercio internacional que inciden en la exportación de flores del cantón de estudio. La investigación presente es de tipo descriptivo correlacional con un enfoque mixto, es decir cualitativo y cuantitativo. En el cual los resultados demuestran que de las cinco variables estudiadas, los precios internacionales y la oferta competitiva tienen mayor incidencia en la exportación de flores en los tres destinos de exportación; los cuales fueron Estados Unidos, Rusia y Holanda. En base a dichos resultados, el trabajo plantea una serie de propuestas prácticas para el subsector estudiado, de igual forma recomendaciones para futuras investigaciones.</p>			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: 0988794148 0985491040	E-mail: génesis_morejon96@hotmail.com karol.oleas@hotmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::	Nombre: Camacho Villagomez Freddy Ronalde		
	Teléfono: +593-4-2206953 ext 1634		
	E-mail: Freddy.camacho.villagomez@gmail.com; Freddy.camacho@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			