

Análisis Cuantitativo de la Competitividad de las Exportaciones de Malanga Ecuatoriana a Estados Unidos

Quantitative Analysis of the Competitiveness of Exports of Malanga from Ecuador to the United States

Carlos David LIZANO-ARAUZ¹ , **Carlos Leonardo RONQUILLO-BOLAÑOS¹** ,
Freddy Guillermo ROMAN-ORDOÑEZ¹  y **Rosa Yessenia VERA-LOOR²** 

1. Universidad UTE, Facultad de Ciencias Administrativas. Santo Domingo, Ecuador

2. Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, Facultad de Ciencias Administrativas. Portoviejo, Ecuador

Email: carlos.lizano@ute.edu.ec; carlos.ronquillo@ute.edu.ec; freddyg.roman@ute.edu.ec; rosa.vera@uleam.edu.ec

Resumen

La competitividad y su relación con la ciencia es cada vez más estrecha en países en vías de desarrollo, pues en naciones desarrolladas es una constante en la implementación de políticas públicas de desarrollo. Medir la competitividad permitirá entender la situación actual de un determinado sector económico frente a otro, dentro de las fronteras nacionales o fuera de ellas. El propósito de esta investigación es analizar la eficiencia comercial de la malanga como uno de los productos alternativos de exportación no petrolera del país hacia los Estados Unidos. Lo anterior encuentra su base en el índice de ventaja relativa de exportaciones (VRE), describiendo la competitividad exportable de cuatro países. El resultado establece que Nicaragua y Ecuador son competitivos en la exportación de este tubérculo, mientras que México y República Dominicana no logran los niveles de los primeros en el mercado analizado, el cual tiene una proyección de consumo atractiva en el mediano plazo. Adicionalmente el VRE determina las ventajas del mercado estadounidense que han permitido incrementar las exportaciones de malanga ecuatoriana. Lo anterior refleja resultados en un sector que tradicionalmente ha sido dominado por productos históricos tradicionales que, en este caso, no han impedido destacar en un mercado que recién está conociendo su potencial.

Palabras Clave

Exportaciones, Competitividad, Malanga, Ecuador, Estados Unidos, Ventaja relativa de exportaciones.

Abstract

Competitiveness and its relationship with science are increasingly narrowing in countries in the process of development, but in developing countries it is a constant in the implementation of public policies for development. Measuring competitiveness will make it possible to understand the current situation of a given economic sector against another, within national borders or beyond. The purpose of this investigation is to analyze the commercial efficiency of malanga as one of the alternative export products in the country's oil sector in the United States, based on the Relative Export Advantage Index (REA) describing the exportable competitiveness of four countries. The result establishes that Nicaragua and Ecuador are competitive in the export of this tuber, while Mexico and the Dominican Republic have not achieved the first levels in the analyzed market, which has an attractive consumption project in the medium market. Additionally, the REA determines the advantages of the US market that has allowed the increase in exports of Ecuadorian malanga, which reflects results in a sector that has traditionally been dominated by traditional historical products, which in this case has not prevented it from being highlighted in a market that is knowing your potential.

Keywords

Exports, Competitiveness, Malanga, Ecuador, United States, Relative export advantage.

Introducción

La relación de la ciencia con la competitividad cada vez es más estrecha. Los países industrializados y los países en vías de desarrollo buscan mejorar su productividad, pues esta repercute en la mejora de vida de los ciudadanos. Para ello los gobiernos elaboran políticas que coadyuven al progreso de los sistemas productivos, dado que, entre mayor sea su productividad en la manufactura de bienes y servicios, mayor será la rentabilidad de las empresas del sector. Es así que ciertos sectores de un país empiezan a establecer las condiciones necesarias para internacionalizar sus productos o servicios, planteando estrategias a largo plazo para mantenerse en aquellos mercados receptores. Esto conlleva a la adaptación de las organizaciones al introducirse en el mundo del comercio exterior, actividad que evolucionó gracias a la globalización y al avance de la tecnología e Internet (Cerdeira et al., 2011; Lugo Arias et al., 2018).

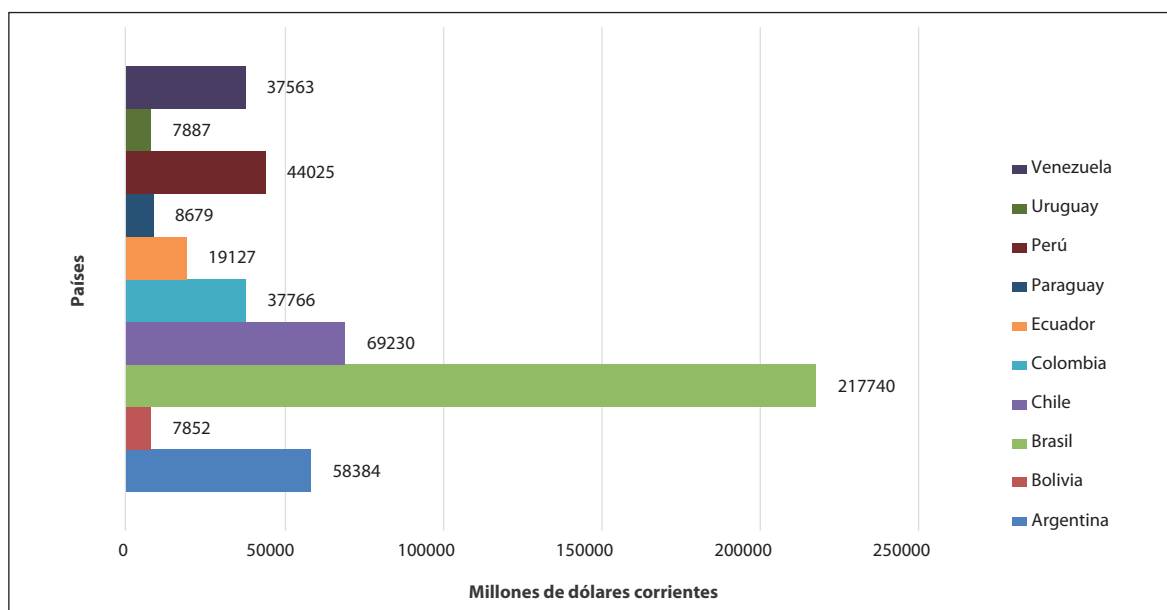
Con este precedente surge a nivel mundial la llamada competitividad. Esta puede ser generada por una empresa al ingresar a los mercados extranjeros o por una nación al referirse a su desempeño macroeconómico (Bougrine, 2001). Ecuador, como muchos otros países latinoamericanos, ha entrado en una competencia internacional, varios de sus *commodities* son apreciados en estos mercados. La presente investigación analiza la eficiencia comercial de la malanga ecuatoriana (*Xanthosoma spp* por su nombre científico) y de otros países hacia los Estados Unidos. Tiene base en el índice de ventaja relativa de exportaciones (VRE) propuesto por Vollrath (1991), describiendo la competitividad de las exportaciones de estas naciones.

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL] en su boletín estadístico del comercio exterior da a conocer que:

En 2017, las exportaciones totales de América Latina y el Caribe alcanzaron los 978 632 millones de dólares y las importaciones fueron de 976 495 millones de dólares. El superávit comercial de 2 137 millones de dólares en el año reflejó el fuerte crecimiento de las exportaciones de la región luego del descenso en 2016. Tanto las exportaciones como las importaciones de la región aumentaron con respecto a 2016, con un crecimiento de las exportaciones superior al promedio mundial (+12.8 % vs. +10.1 %) y las importaciones se expandieron a un ritmo más lento que el promedio mundial (+8.7 % vs. +11.2 %). (CEPAL, 2018)

El boletín de la CEPAL menciona la mejora de los precios en el año 2017 para el petróleo, aluminio, cobre, plomo, carbón entre otros, con un incremento sobre el 25 %. Por su lado, los precios de los productos agrícolas se mantuvieron diferenciados de acuerdo a la demanda y el nivel de producción. En este caso, los aceites de palma y las semillas oleaginosas tuvieron un incremento considerable, no así el cacao, el café, el azúcar, el tabaco y el trigo. Es importante indicar que las exportaciones de la región hacia China ascendieron del 18.1 % en el 2016 a 20.1 % para el 2017 (CEPAL, 2018).

La Figura 1 muestra las exportaciones de bienes realizadas en el año 2017 para América del Sur. Se muestra un total de \$ 508 253 millones de dólares corrientes. Sobresalen Brasil con el 43 %, Chile con el 14 % y Argentina con el 11 %, estos 3 países suman el 68 % de las exportaciones. Venezuela, pese a su situación económica y política, refleja exportaciones similares a Colombia con \$ 37 563 millones de dólares. Por su parte, Ecuador evidencia \$ 19 127 millones de dólares con una participación del 4 %.

Figura 1. Exportaciones de bienes. América del Sur. Enero a diciembre de 2017

Fuente: elaboración propia a partir de CEPAL (2018).

Deloitte Touche Tohmatsu Limited [DTTL por sus siglas en inglés] (2022), en su análisis del Reporte Global de Competitividad 2018-2021 elaborado por el *World Economic Forum* (WEF), da a conocer el ranking de competitividad mundial en el que Chile (33/140) se mantiene como líder de América Latina, seguido por México (46/140), Uruguay (53/140) y Costa Rica (55/140), mientras que Ecuador se posiciona en el puesto (86/140) con tres puntos menos que el año anterior 2017. Chile basa su puntuación en la estabilidad macroeconómica, en la red de infraestructura de transporte y en la libertad económica de bienes. Costa Rica presenta productos de solidez institucional, calidad del sistema educativo y de salud, no así en la infraestructura de transporte. Panamá ostenta la mejor infraestructura portuaria de Latinoamérica (Lugo Arias et al., 2018; DTTL, 2022).

Se reconoce que la competitividad de un país depende de la habilidad de su industria para innovar y mejorar. En este contexto Bougrine (2001) expresa que:

El desempeño de una industria puede compararse con el de la misma industria en otra región u otro país. Se ha dicho que una industria es competitiva si, como promedio, obtiene las ganancias más altas, logra las mayores tasas de crecimiento de la productividad o los costos más bajos, etcétera. (p. 770)

Estos indicadores empleados para las empresas también pueden ser utilizados al analizar una nación, sin olvidar que la ventaja de la industria de un país depende del buen desempeño de las empresas que lo conforman (Arrieta Díaz, 2018).

El Banco Interamericano de Desarrollo [BID] (2022), en su publicación *Hecho en Latinoamérica*, revela que esta región se ha destacado continuamente por sus *commodities* a nivel mundial. Menciona, además, que la inserción de América Latina en la economía mundial ha estado históricamente basada en la especialización en productos primarios y derivados, a partir de sus ventajas comparativas. Siendo así que en el 2013 el 57 % de las exportaciones del mundo fueron de América Latina, la soja y derivados evi-

dencian el 56 %, también el banano con el 55 %, el maíz y azúcar representan el 36 %, el café y tabaco con el 31 % y 30 % respectivamente, la carne bovina y el hierro se acercan al 25 %, finalmente, por debajo del 10 % están el petróleo, el cacao y el trigo.

Además, realzan la diversificación que varios países han desarrollado buscando un mayor grado de diferenciación hacia el mercado de exportables. La demanda de estos productos influye sobre los ciclos económicos de los países latinoamericanos, cuya ventaja será disponer de productos claves, puesto que en el futuro se prevé una alta demanda a nivel global de bienes primarios. En este contexto el BID (2022) expresa que los países de la región deben aprovechar las bonanzas para fortalecer las bases de crecimiento de sus economías, mejorando la capacidad de generar conocimiento e incrementando la disponibilidad de capital humano e infraestructura.

Ecuador, con miras a fortalecer y diferenciar sus *commodities* para apoyar su competitividad, incluyó dentro de su canasta exportable a la malanga (*Xanthosoma spp*). Este es un tubérculo de las zonas tropicales y subtropicales de América del Sur y del Caribe. Aporta con vitaminas C, E, B6 y más proteínas y calcio que la papa. La malanga es rica en fibra dietética y baja en sodio, contiene minerales como magnesio, fósforo, cobre y potasio. Su producción es de ciclo corto y se da durante todo el año. Para el país, las exportaciones de este producto en el 2016 fueron del 49 %, siendo el principal exportador. La logística empleada para el comercio exterior de esta mercancía es mayormente por transporte marítimo y una pequeña cantidad por transporte aéreo.

Por otro lado, la malanga ingresa en la Unión Europea con 0 % de arancel y en los Estados Unidos de América varía desde 0 % al 16 %. Las exportaciones para este último país fueron del 94.8 % y con \$ 26 millones

precio FOB (*Free on board*), equivalente a 17 mil toneladas. En esta actividad estuvieron inmersas 42 empresas exportadoras que se componen de 71 % de mipymes y 29 % de grandes empresas. El rendimiento por hectárea fue entre 12 y 18 toneladas. Las provincias que presentaron mayor producción de este tubérculo fueron las provincias del oriente ecuatoriano con 2 500 hectáreas, seguidas de otras provincias como Santo Domingo de los Tsáchilas, Esmeraldas, Pichincha y Los Ríos, todas estas con menor proporción (PROECUADOR, 2018; Saavedra-García et al., 2020).

Velasco (2017), destaca el desarrollo productivo y exportable de la malanga del Ecuador hacia EE.UU. desde la zona de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas. La actividad inició en el año 1998 con la empresa FG Enterprise S.A., quienes en el año 2016 representaban en torno al 50 % de participación de esta marca, con 700 000 cajas que se enviaron a Estados Unidos. El país envió a ese mercado alrededor de 500 contenedores, de los cuales 221 contenedores pertenecieron a la empresa. La semilla de malanga fue introducida desde Costa Rica, vale mencionar que desde el año 1998 este país ya contaba con una alta demanda del producto. Además, Velasco (2017) hace referencia sobre la contribución de las seis provincias, detalla que Orellana aporta con el 60 % de la producción, Sucumbios con el 35 %, Esmeraldas con el 3 % y Santo Domingo de los Tsáchilas con 1 %. Por otro lado, especifica que Pichincha y Los Ríos generan 0.8 % y 0.2 %, según el Ministerio de Agricultura.

Las naciones de América han desarrollado y establecido varios acuerdos comerciales de libre comercio, conocidos como sistemas generalizados de preferencia (SGP), en un esfuerzo por ampliar su mercado de exportación y mejorar su competitividad. Por lo mencionado en los párrafos que anteceden se requiere conocer ¿cuál es la competitividad

de las exportaciones de malanga ecuatoriana hacia los Estados Unidos? teniendo en cuenta que este es un *commodity* no tradicional. La metodología empleada para despejar esta interrogante es el índice de ventaja relativa de exportaciones, con el cual se realizó un análisis comparativo de este índice en cinco países que exportan la malanga a los EE. UU, estos son: Nicaragua, Ecuador, Costa Rica, México y República Dominicana. Como resultado se obtuvo la eficiencia comercial de la nación más competitiva de este producto entre el 2014 y el 2018. Esto coadyuvará a mejorar su comercio internacional, dado que al ser identificados los productos en los que un país o región tiene considerable eficiencia es posible:

ampliar el intercambio comercial en un ambiente de mayor apertura, buscar la especialización en actividades más rentables y con mayor valor agregado y evaluar el desempeño productivo y comercial que ha tenido el país en un período dado, todo esto con el fin último de mejorar el bienestar general de toda una nación. (Arias Segura & Segura Ruiz, 2004, p. 1)

Además, sobre esta importancia enunciada se debe agregar que la teoría de la ventaja comparativa constituye que un país pueda adquirir beneficios económicos al comerciar libremente con otras naciones. De igual manera, permite que se tengan mayores márgenes de eficiencia en algunos productos que en otros, permitiendo la especialización del país en ese producto y pudiendo intercambiar por uno diferente en el que tenga menos ventaja comparativa (Sánchez León, 2018).

Es oportuno complementar que la competitividad del Ecuador se encuentra rezagada. La estabilidad macroeconómica, la capacidad de innovación y la apertura comercial son algunos de los factores que originan su baja competitividad y, aún más, las restricciones arancelarias establecidas por el país para sostener la dolarización (Líderes,

2018). El problema de investigación da cabida a realizar un análisis comparativo de la competitividad de las exportaciones ecuatorianas y de otros países del producto malanga a Estados Unidos, con miras a fomentar la apertura de nuevos mercados para productos diferenciados (Maya Carrillo et al., 2022).

Revisión de la Literatura

La competitividad es considerada por los Estados y los sectores productivos como un concepto de moda en el lenguaje organizacional, puesto que considera relaciones muy directas con el crecimiento del ingreso, el empleo, la inversión y el comercio. Además, se considera una estrategia para hacer frente a los cambios provocados por el fenómeno de la globalización que rige las estructuras de los mercados mundiales (Acosta-Palomeque et al., 2018; Ballina Ríos, 2021).

Como antecedentes estudiados sobre la competitividad está la teoría clásica de las ventajas comparativas de David Ricardo del siglo XVII, quien consideró que las naciones deben especializarse en los sectores de abundancia de recursos naturales y factores de producción para minimizar los costos, así generar mayores niveles de competitividad (Krugman, 1997).

Por lo tanto, la competitividad la definiríamos en relación con el mundo empresarial, ya que puede entenderse como la capacidad de estas por mantenerse o aumentar su rentabilidad en las condiciones circunstanciales del mercado. El hecho de que por parte de una empresa la ganancia de cuota de mercado deba ser necesariamente a costa de las demás empresas que operan en el mismo sector, otorga a la idea de competitividad empresarial la connotación habitual de rivalidad en el logro de unos determinados resultados económicos (Martínez Reig, 2007).

De la ventaja comparativa a la ventaja competitiva

Las principales razones teóricas que impiden que la competencia entre países, en el terreno del comercio internacional, adquiera un sentido similar a la de la competencia entre empresas por ganar cuota del mercado se encuentra en la teoría de la ventaja comparativa. En lo esencial, esta teoría aduce que las ventajas comparativas, cara al comercio internacional por parte de un país, se explican por sus costes marginales de oportunidad dependiendo de la productividad. Estos costes marginales de oportunidad dependen de la productividad relativa de las empresas que producen un bien respecto a las que producen otros bienes dentro del mismo país. Son empresas del mismo país las que compiten entre sí por el uso de recursos disponibles, determinado así su patrón de especialización frente al comercio internacional con participación internacional (Martínez Reig, 2007).

Porter (2010), en relación a la ventaja competitiva de una nación, considera lo siguiente:

La competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y perfeccionarse. Las empresas obtienen ventajas frente a los mejores competidores del mundo debido a la presión y el desafío, a medida que la base de competencia se ha desplazado cada vez más hacia la creación y la asimilación de conocimiento, el papel de la nación ha crecido, la ventaja competitiva se crea y se sostiene mediante un proceso altamente localizado. Las diferencias en valores, culturas, estructuras económicas, instituciones e historias nacionales contribuyen al éxito competitivo. Existen marcadas diferencias en los patrones de competitividad en cada país; ninguna nación puede o será competitiva en todas o incluso la mayoría de las industrias. En último término, las naciones tienen éxito en industrias específicas porque su entorno local es el más visionario, dinámico y desafiante. (p.4)

La competitividad a nivel de países

Porter (2010) propuso estudiar la competitividad de una nación considerando factores claves de éxito competitivo a nivel de industrias. Por otro lado, usó las exportaciones sostenidas en un amplio conjunto de otros países o salidas significativas de inversión extranjera basados en habilidades y activos creados en el país de origen como indicador. En su teoría explica la manera en que los atributos de una nación determinan el entorno económico, provocando o impidiendo la creación de ventajas competitivas sostenibles en el largo plazo (Cerquera Losada et al., 2021).

Además, Krugman (1997) toma como referencia la definición más popular de los últimos años propuesta por el *Competitiveness Policy Council* de los Estados Unidos y señala que "la competitividad se refiere a la habilidad de una economía nacional para producir bienes y servicios que superen las pruebas de los mercados internacionales, al mismo tiempo que los ciudadanos pueden tener un estándar de vida creciente y sustentable en el largo plazo" (p. 177).

La comisión económica para América Latina y el Caribe considera que la competitividad es el proceso de expansión de la oferta exportable y de la penetración de mercados externos con el consecuente mejoramiento en el nivel de vida de la población (CEPAL, 2018; Alvarez Medina, 2008).

El índice de ventaja relativa de exportaciones (VRE)

El índice VRE propuesto por Vollrath (1991) es, en realidad, un replanteamiento del índice propuesto por Balassa (Muendler, 2007) denominado ventaja comparativa revelada (RCA en inglés) (Laursen & Santangelo, 2017).

Vollrath, citado por Contreras-Castillo (1999), lo menciona en su artículo:

ha propuesto un índice para medir las ventajas comparativas reveladas (o ventaja competitiva) para productos agrícolas específicos usando información de datos reales del comercio. Este indicador permite diferenciar a los países que presentan ventaja competitiva en un producto en particular con relación a aquellos que no la tienen y también permite comparar las tendencias de la competitividad revelada entre los países que compiten en el mercado de ese producto. Debido a que el mercado de la malanga no está muy distorsionado por las políticas gubernamentales o por imperfecciones del mercado es muy probable que refleje aproximadamente bien las verdaderas ventajas comparativas. (p.4)

El índice propuesto por Vollrath (1991) se denomina ventaja relativa de exportaciones (VRE) y se define como en la Ecuación 1 (Contreras-Castillo, 1999).

Ecuación 1:

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

Donde:

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

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

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

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

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

El índice VRE refleja que determinado país tiene una ventaja relativa de exportación en un producto si VRE es positivo o mayor que 1, mientras que indica una desventaja relativa de exportación si VRE es negativo o menor que 1. Así lo explica Contreras-Castillo (1999):

Mientras más elevado sea el valor de este índice mayor será el grado de especialización del país en este producto y por tanto

estará “revelando” una mayor competitividad. Los cambios en este indicador a través del tiempo nos dan información acerca de las tendencias en la competitividad del producto en un período determinado: si crece nos indica que el país está ganando competitividad y si se reduce significa que se pierde competitividad. (p.5)

En términos normales, el VRE muestra que a medida que su magnitud aumenta, un país se considera más especializado y con mayor competitividad (Contreras-Castillo, 1999).

Se puede también deducir que la competitividad evoluciona e incorpora elementos como los cambios tecnológicos, productivos y organizacionales. En consecuencia, la competitividad de las exportaciones se puede medir a través de indicadores indirectos, tales como la participación de mercado o algún índice de ventaja comparativa revelada (Avendaño Ruiz et al., 2007).

El cálculo más utilizado es el índice de las ventajas comparativas reveladas o ventaja competitiva para productos agrícolas específicos. Este índice emplea información de datos reales de comercio exterior, permitiendo cuantificar la competitividad de un producto o de una industria sobre una base de comparación mundial (Vollrath, 1991). El diseño original del indicador de ventajas comparativas reveladas (VCR) fue creado para analizar y describir la asociación entre liberalización comercial y desempeño comercial internacional, se lo realizó como parte del estudio de los patrones de especialización del comercio (Balassa & Noland, 1989; Muendler, 2007). Este indicador se ha utilizado en investigaciones sobre productos agrícolas (Erazo Picón, 2017), hortalizas y frutas (Avendaño Ruiz et al., 2007; Jara Collaguazo et. al, 2022), granos (Jara Collaguazo et. al, 2022) y en el subsector agrícola (Zhindon Orellana, 2016; López López, 2018).

Según lo manifiestan Ayvar Campos & González Sosa (2017) sobre la propuesta de Vollrath (1991), este índice que permite me-

dir las ventajas comparativas reveladas (o ventaja competitiva) propone tres especificaciones alternativas acerca del VCR:

El primero de estos indicadores es la ventaja relativa de intercambio (VRI), que toma en cuenta tanto importaciones como exportaciones, y se calcula como la diferencia entre la ventaja relativa de exportación (VRE), que es equivalente al índice de Balassa, y la ventaja relativa de importación (VRM), dicho índice debe de ser mayor a cero para que exista la ventaja de lo contrario posee una desventaja (Ayvar Campos & González Sosa, 2017), la fórmula está basada en un conjunto de indicadores que son una adaptación de la metodología propuesta por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL, 2018) y los trabajos de Vollrath (1991). (p. 689)

Exportación de productos agrícolas en el Ecuador

En América latina el sector agropecuario tiene su origen en la relación hacienda-minifundio, cuya caracterización se dio en función a una clase reducida dominante del mercado de trabajo, producción y concentración de poder (Michelena et al., 2022). Estas características se presentaron igualmente para la producción destinada al mercado mundial a través de la exportación de alimentos y materias primas. Se reconoce que, a partir de 1948, el Ecuador experimentó un profundo cambio económico a partir de un nuevo modelo agroexportador, sustentado en la producción de banano durante la presidencia de Galo Plaza Lasso (1948-1952), quien aprovechó la ventaja comparativa relacionada por la mala situación climática y las plagas en Centroamérica. En aquellos años, el país consiguió integrarse a los mercados internacionales, luego de superar la crisis cacaotera. El ingreso de divisas por las exportaciones de banano, junto con una estrategia de progresivo endeudamiento externo, permitió comenzar un modelo de desarrollo basado

en la industrialización sustitutiva de importaciones (Martín-Mayoral, 2009).

En la actualidad, las agro exportaciones no tradicionales reflejan una nueva inserción en los mercados mundiales. Sin embargo, los países importadores son los que determinan cuáles productos van a importar y en qué momento. La exportación va a depender de diversos factores que inciden en la eficiencia y eficacia para llevar productos de un lado a otro. Estos factores corresponden a volúmenes de producción nacional, oferta de otros países vecinos y volúmenes de consumo (Ruiz Acosta, 2018).

La malanga. Breve historia

Se conoce una variedad de alrededor de 50 especies de distintas plantas tropicales y subtropicales que pertenecen a la familia Aráceas, nativas de América. Entre las que nos encontramos con la deliciosa malanga, conocida científicamente como *Xanthosoma*, es una especie que los europeos encontraron cuando llegaron al sur del continente y que, finalmente, llevaron a África desde donde luego se extendió su cultivo (López Santos et al., 2018).

En aquellos momentos consistía en un tubérculo que era consumido por los aborígenes. Sin embargo, la malanga que se consume hoy en día no es la misma, pudiendo distinguir entre tres variedades de malanga: la blanca y la amarilla (ambas originarias de una especie perteneciente a América del Sur y a áreas del Caribe) y la malanga isleña (especie asiática) (Milián-Jiménez, 2018).

En cuanto a las características del cultivo, según PROECUADOR (2018) esta se describe como una planta perenne con un cormo o tallo principal subterráneo en forma de rizoma del que brotan tallos secundarios engrosados o cormos del tallo principal. De este nacen asimismo varias hojas grandes, sagitadas, erectas con largos

pecíolos acanalados, así como inflorescencias brotando entre las hojas en espádice y provistas de una espata blanca de 12-15 cm que se cierra en su base en forma de cámara esférica y se abre superiormente en una lámina cóncava, espádice y, cilíndrica, ligeramente más larga que la espata, con flores femeninas en su porción inferior, masculinas en la superior y estériles en la media. Los espádices son raramente fértiles, produciendo pocas semillas viables. En Ecuador la cosecha se realiza a los 10 meses de edad para la malanga blanca y a los 12 meses para la malanga morada o lila (Mazariegos-Sánchez et al., 2017).

En cuanto a los beneficios de consumir este tubérculo consideramos grandes propiedades nutricionales, ideal para añadir dentro de una dieta variada y equilibrada como forma de complementar una alimentación mucho más completa y saludable (Milián-Jiménez, 2018; López Santos et al., 2018).

La malanga como cultivo de exportación hacia el mercado estadounidense

La malanga como producto agrícola de exportación se encuentra registrada como partida arancelaria 071490 con la descripción 'los demás', incluida en el capítulo 'Raíces de yuca, arrurruz o salep, aguaturmas, camotes y raíces y tubérculos similares ricos en fécula o inulina, frescos, refrigerados, congelados o secos' (Milián-Jiménez, 2018). El Banco Central del Ecuador considera a la malanga como el rubro más importante de la partida arancelaria antes mencionada. Por otro lado, podemos indicar que la malanga en el Ecuador genera entrada de divisas a nivel de los productos no tradicionales, inferiores al 1 %.

Sin embargo, es preciso considerar es que más del 80 % de la producción se exporta, aspecto que es importante a tener en cuenta, ya que los ingresos que aporta este rubro consideran precios internacionales que de una u otra manera aportan con más valor a las exportaciones ecuatorianas.

Por otro lado, es importante considerar que el país con mayor nivel de importaciones de la malanga ecuatoriana es los Estados Unidos, país que en el 2016 importó 700 mil cajas de malanga desde Ecuador. Estados Unidos es el principal punto de desembarque de la malanga ecuatoriana. Según cifras del Ministerio de Comercio Exterior el 52.2 % de la producción nacional de malanga se despacha a Norteamérica (Velasco, 2017).

Perspectiva histórica de la malanga en el Ecuador

En el Ecuador el cultivo de la malanga se presentó por primera vez en forma comercial desde el año 1995 en las zonas productoras de Santo Domingo de los Tsáchilas y su entorno. La malanga es un tubérculo de bajo consumo en el mercado ecuatoriano, toda la producción se destina a la exportación. Esto debido a la falta de información sobre sus usos, diferentes modalidades de preparación para la alimentación humana y la falta de un conocimiento sobre las bondades nutricionales y palatales que en todo caso han demostrado ser superiores al resto del grupo de tubérculos y raíces (Milián-Jiménez, 2018).

En la Tabla 1 se evidencia la tendencia a la baja en la producción del cultivo hasta el año 2014, siendo el año de menor producción el 2013 y con una leve recuperación en año 2014.

Tabla 1. Producción de malanga en Ecuador

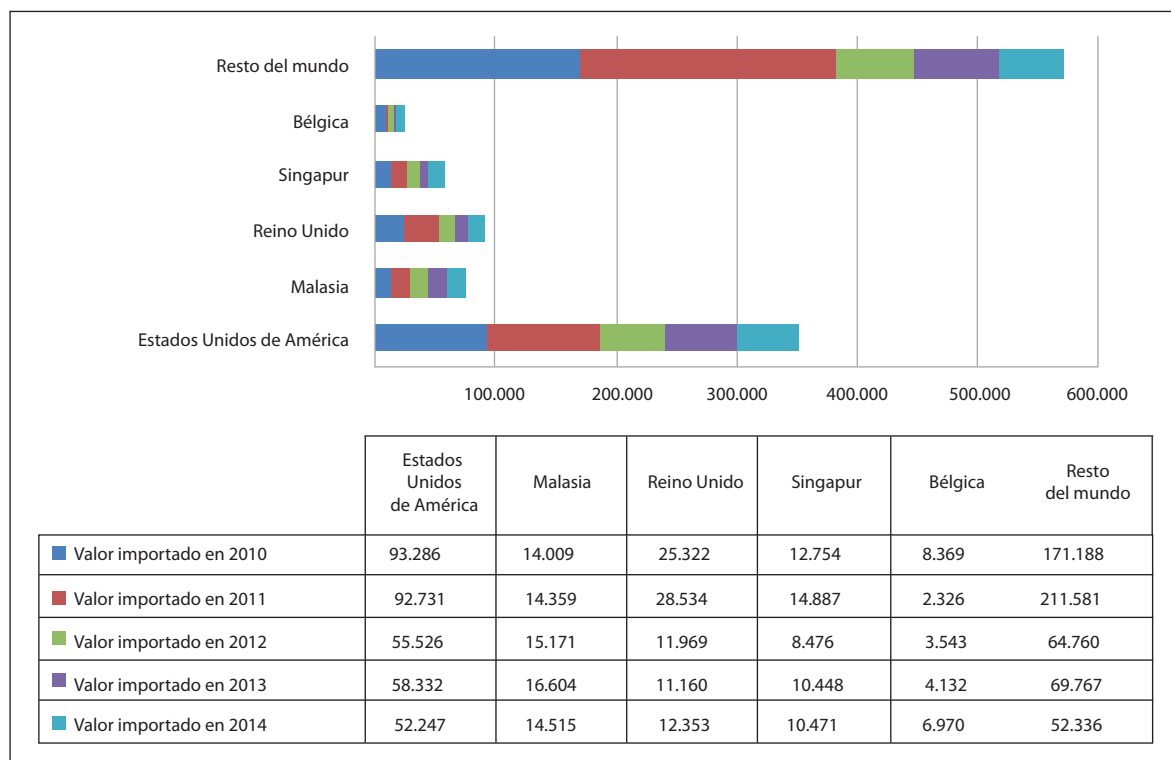
Año	Volumen (ton)
2010	15744.97
2011	20767.32
2012	12246.96
2013	4651.3
2014	6025.23

Fuente: Velasco (2017).

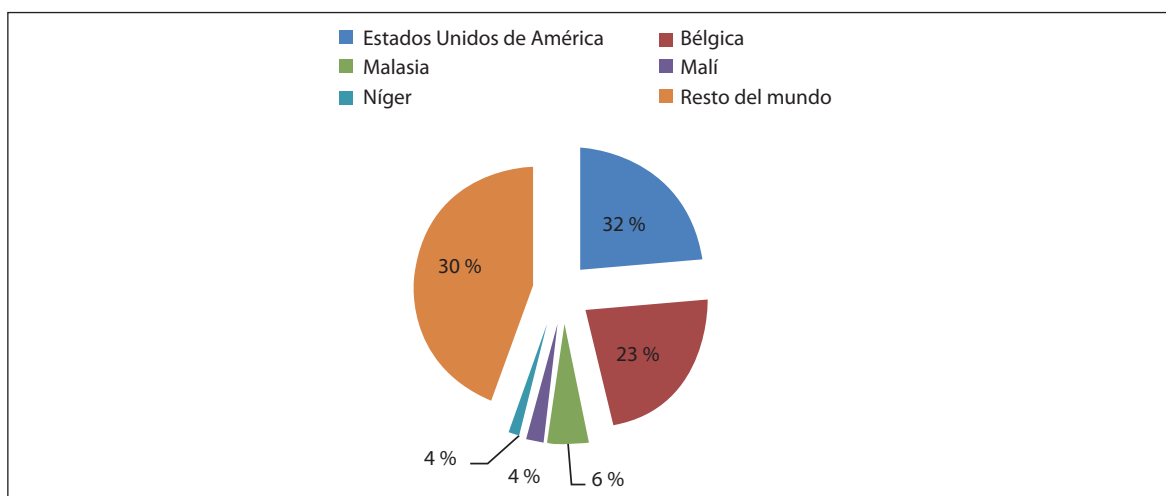
Países importadores de malanga en el mundo

En la Figura 2 se muestra que Estados Unidos, Bélgica, Malasia, Mali y Níger se presentan como los principales consumidores de malanga a nivel mundial (PROECUADOR, 2018). La demanda bajó drásticamente desde el año 2012 con una cantidad de 64 760 toneladas, lo cual representa un 34 %. En el

año 2013 se obtuvo una considerable subida de 69 767 toneladas, lo que representa un 32 % referente al año 2014 con un declive significativo de 52 336 toneladas respecto al resto de mundo (Figura 3). También se toma como consideración que de los demás países disminuyeron sus exportaciones (Zhindon Orellana, 2016).

Figura 2. Principales importadores de malanga en el mundo

Fuente: Trade Map (2022).

Figura 3. *Importadores de malanga 2014*

Fuente: Trade Map (2022)

Tabla 2. *Principales exportadores de malanga en el mundo, expresado en miles de dólares*

País	Valor por toneladas	Exp. 2013	Valor por toneladas	Exp. 2014
1. China	42 695	43 989	38 413	47 082
2. México	39 714	12 047	34 501	10 201
3. Ecuador	4 895	9 192	7 728	9 043
4. Costa Rica	2 995	2 866	2 531	3 054
5. Francia	1 293	2 694	1 388	2 852
6. Resto del Mundo	101 340	85 151	96 264	60 623

Fuente: Trade Map (2022).

Como se aprecia en la Tabla 2, en relación a los países con mayor volumen de exportaciones, China ocupa el primer lugar con una participación relativa del 22 %, seguido de México con 10 201 millones de dólares y Ecuador en tercer lugar con una exportación de 9 043 millones de dólares y una participación del 2 %, finalmente, Costa Rica y Francia con una participación del 1 %. Hay que considerar que el resto de países en el mundo tienen una participación del 52 % (Trade Map, 2022).

Materiales y Métodos

Para realizar este análisis se aplicaron procesos de recolección de información, con

la finalidad de advertir el contexto del estudio. Se aplicó investigación exploratoria y descriptiva para la búsqueda de datos y su análisis, lo cual permitió determinar el índice de ventaja competitiva de las exportaciones (VRE). Es preciso reconocer que el método de investigación descriptiva permite recabar información y datos a través de la observación y descripción de los patrones que se están analizando para su posterior procesamiento.

Para el cálculo de la ventaja relativa de exportación, así como de la ventaja competitiva revelada, se emplearon los métodos propuestos por Balassa y Noland (1989) y Vollrath (1991). Este índice de ventaja relativa de exportación VRE es un replanteamiento

to de la ventaja comparativa revelada VCR, que exhibe una correlación positiva. Esto es así gracias a que, a medida que la magnitud aumenta, el país se considera más especializado y con mayor competitividad (Contreras-Castillo, 1999).

El modelo VRE, establecido por sus autores, permite obtener un índice y compararlo con las naciones objeto de estudio. Basado en variables propias de cada país se procede a reemplazar estas variables con la información individual, con especial fijación en que los datos sean fidedignos, proporcionados y avalados por cada país. La ecuación aplicada fue:

Ecuación 2:

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

Por tanto, las variables a reemplazar por cada país a comparar son:

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

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

Los valores fijos que no pueden variar y deben ser utilizados para cada caso son:

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

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

El resultado a obtener y comparar para los respectivos análisis es:

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

Análisis y Resultados

Se realizó un análisis de la cantidad de malanga exportada en el mundo (Tabla 3). Se advierte que en volumen en el 2018 México mantiene el puesto 1 con el 39 % de las exportaciones mundiales. Sin embargo, hace cinco años mantenía un tercer puesto, lo que indica que ha venido evolucionando. Ecuador y Costa Rica mantienen una disputa por el segundo puesto. Mientras que Nicaragua y Costa Rica se encuentran en las dos últimas posiciones entre los cinco principales países productores de malanga.

Tabla 3. Exportaciones de malanga en el mundo en toneladas

Exportadores	2014		2015		2016		2017		2018	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%
México	10 419.0	22	14 547.0	23	7 578.0	31	21 705.0	32	18 303.0	39
Ecuador	12 708.0	27	17 067.0	27	17 249.0	31	18 486.0	27	13 101.0	28
Costa Rica	10 575.0	22	17 171.0	27	10 250.0	18	10 294.0	15	9 163.0	20
Nicaragua	6 940.0	15	10 293.0	16	3 218.0	6	10 738.0	16	4 383.0	9
República Dominicana	1 174.0	2	982.0	2	2 811.0	5	4 320.0	6	490.0	1
Mundo	47 106.0	100	63 946.0	100	56 322.0	100	67 364.0	100	46 635.00	100

Fuente: elaboración propia a partir de Trade Map (2022). Montos en miles de USD.

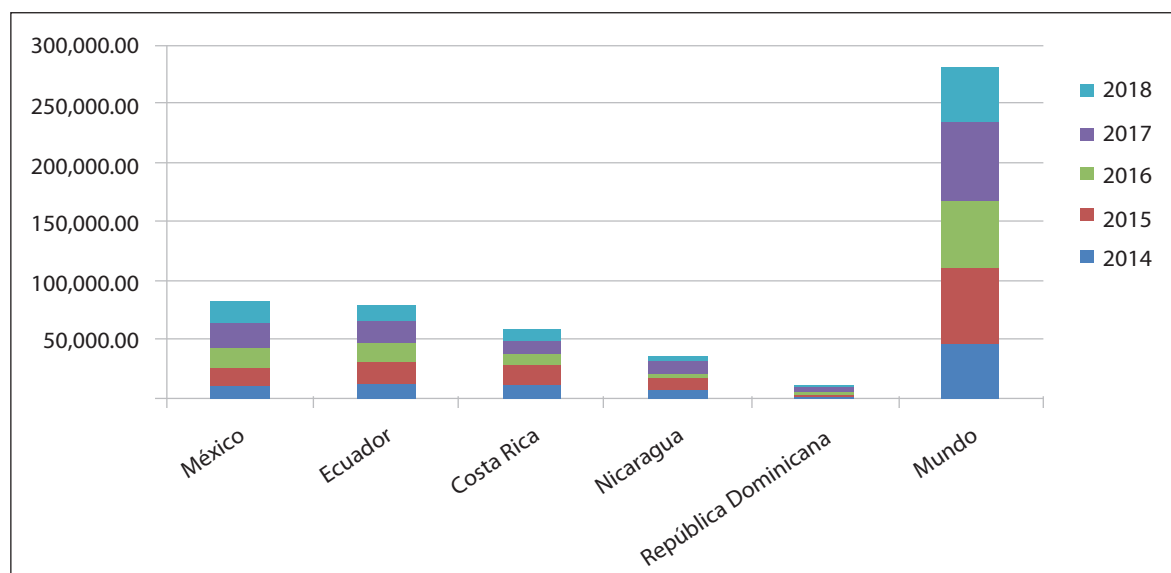
El gráfico de la Figura 4 permite visualizar que en los últimos cinco años el mayor productor de malanga para las exportacio-

nes, con una diferencia muy pequeña, es México. Sin embargo, no está muy lejos de Ecuador, tomando en cuenta que Ecuador

es un país relativamente nuevo produciendo este producto, puesto que en el año 2000 no

refleja exportaciones considerables (Zhinda Orellana, 2016).

Figura 4. Principales exportadores de malanga



Fuente: elaboración propia a partir de Trade Map (2022).

En función del volumen total se muestra que las exportaciones en México y Ecuador duplican la producción de Nicaragua y República Dominicana, productores históricos en la producción de malanga (Tabla 4).

Cabe señalar que las diferencias climatológicas juegan un papel muy importante. Es necesario especificar que en el Ecuador no consume la malanga, y solo se la produce para exportar.

Tabla 4. Exportaciones de malanga en toneladas. Ecuador

Importadores	2014		2015		2016		2017		2018	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%
Estados Unidos	12 654.0	99.57	17 033.0	99.80	17 102.0	99.15	18 322.0	99.11	13 088.0	99.90
Países Bajos							132.0	0.71	7.0	0.05
Reino Unido			2.0	0.01	4.0	0.02	14.0	0.08	6.0	0.05
Bélgica	22.0	0.17	31.0	0.18	136.0	0.79	16.0	0.09		
Francia	25.0	0.20								
Alemania	5.0	0.04			3.0	0.02				
Japón							2.0	0.01		
España	2.0	0.02			5.0	0.03				
Mundo	12 708.0	100.0	17 067.0	100.0	17 249.0	100.0	18 486.0	100.0	13 101.0	100.0

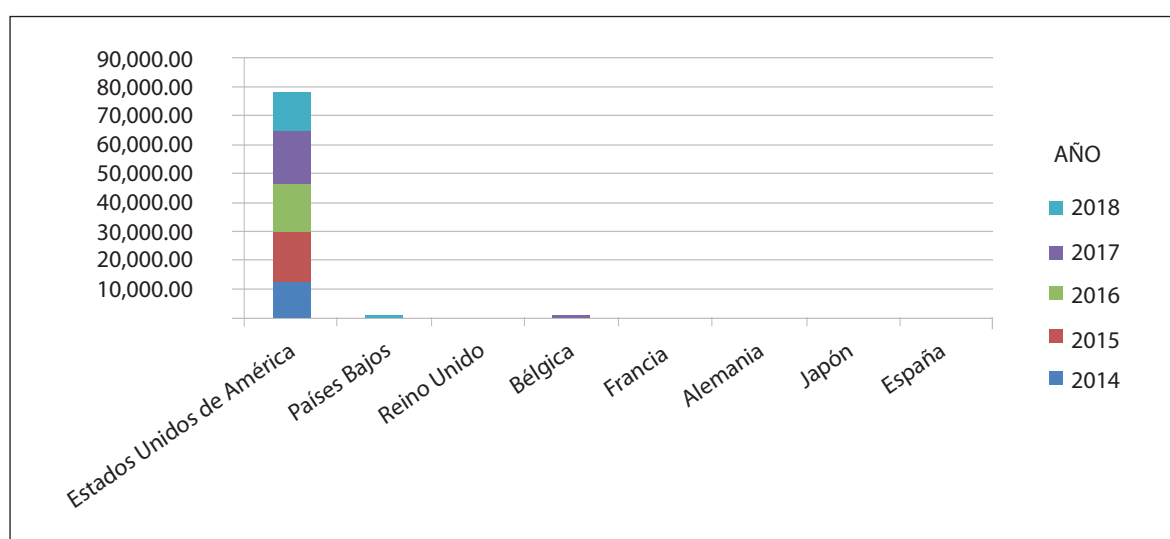
Fuente: elaboración propia a partir de Trade Map (2022). Montos en miles de USD.

Haciendo referencia a las exportaciones de Ecuador, sin duda alguna, el mercado de Estados Unidos es el principal y prácticamente el único mercado importador. Pues más del 99 % de la producción ecuatoriana va para este mercado, lo que significa que históricamente la producción ecuatoriana permite cubrir una importante necesidad en ese país.

Es difícil realizar un análisis del resto de las exportaciones ecuatorianas a otros

países, ya que son prácticamente nulas y que para el año 2017 se empezó a incursionar con nuevos mercados. Así, se logró llegar a cinco países. Por otro lado, para el año 2018 la tendencia regresa a tres mercados que, salvo el caso de Bélgica donde se exportó durante cuatro años seguidos, ninguno ha sido contante, sin tomar en cuenta a Estados Unidos (Figura 5).

Figura 5. Exportaciones del Ecuador



Fuente: elaboración propia a partir de Trade Map (2022).

El volumen de exportaciones en los años de análisis es acaparado por Estados Unidos, seguido por los países bajos. Esto no significa que se los pueda considerar como importantes, ya que el consumo de malanga en Europa no representa ni el 5 % de la producción mundial. Es decir, lejos de ser un mercado al que no satisface el Ecuador, no representa una alternativa de mercado.

Exportaciones del principal importador: Estados Unidos

En la Tabla 5 se aprecia que Estados Unidos se considera un consumidor de la malanga por la comunidad de centroamericanos que

existe en este país, quienes tienen a este producto como principal en su dieta (Vega Sánchez et al., 2018). Estados Unidos es un país más de consumo que de producción, además este producto está dirigido solo para un sector de la población, que no representa más del 1 % del total y el 3.5 % de la población latina (Escobar & Potowski, 2015), lo cual se ve reflejado en sus exportaciones.

Canadá es el país que más compra a Estados Unidos y no representa el 1 % de todas las importaciones que se realizan del producto. Sin embargo, su tendencia es de crecimiento, prácticamente triplicando las importaciones desde Estados Unidos comparativamente entre 2015 y el 2018.

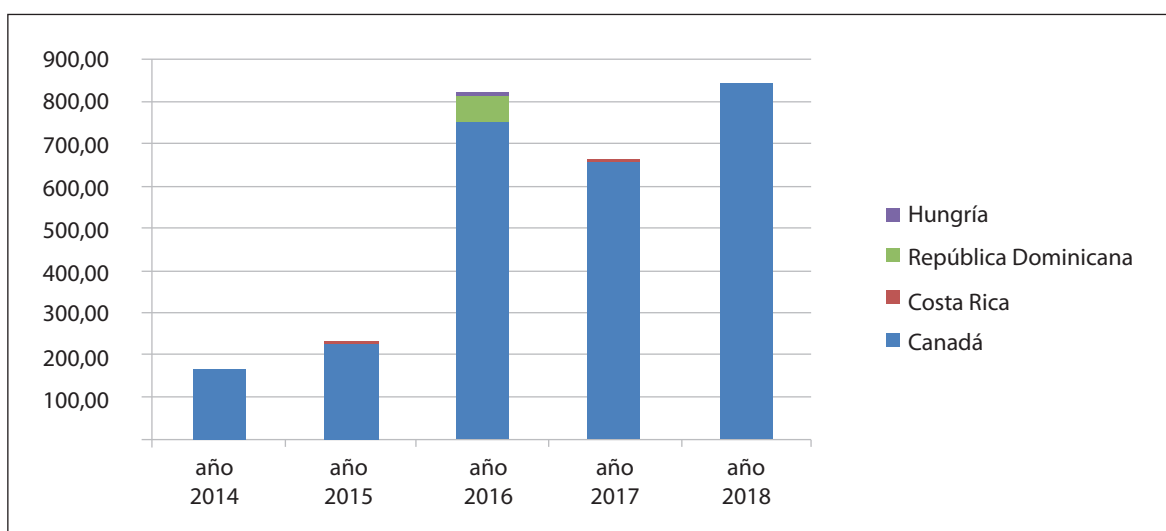
Tabla 5. *Exportaciones de Estados Unidos*

Importadores	2014	2015	2016	2017	2018
Canadá	169.00	229.00	752.00	657.00	844.00
Costa Rica		5.00		9.00	
República Dominicana			62.00		
Hungría			7.00		
Mundo	169.00	235.00	822.00	666.00	844.00

Fuente: elaboración propia a partir de Trade Map (2022).

Las exportaciones tienen su mayor pico en el año 2018 (Figura 6). Sin embargo, los principales proveedores de malanga para Canadá no son los Estados Unidos sino México (Mendoza Unda, 2021), lo que podría

indicar que las exportaciones son esporádicas y no representan un escenario para el presente estudio. No obstante, debido a su tendencia al crecimiento debería considerarse en un futuro.

Figura 6. *Exportaciones. Estados Unidos*

Fuente: elaboración propia a partir de Trade Map (2022).

Importaciones de malanga de Estados Unidos

Al ser Estados Unidos el mercado de estudio es importante realizar algunos análisis en cuanto a su comercio internacional. En primer lugar, se destaca que es el principal importador del mundo, representando 2 614 273 313 (en miles de USD). Además, es

el segundo exportador del mundo y tiene una balanza comercial negativa del 950 217 732 (en miles de USD). En tercer lugar, es el principal socio comercial del Ecuador en importaciones y exportaciones, con un saldo comercial a favor de este último país con 1 660 884 (en miles de USD), lo que ratifica que los principales productos ecuatorianos se comercializan en Estados Unidos.

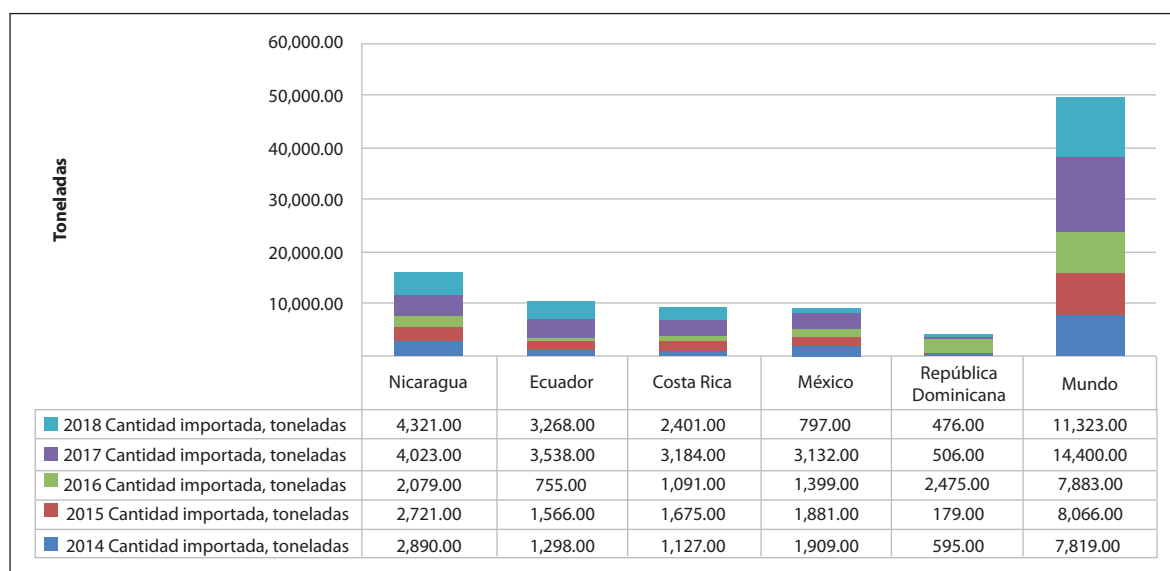
Respecto a la malanga, para el año 2018 el total de importaciones realizadas por EE.UU. en toneladas fue de 11 323 toneladas y obtuvo un valor de 12 966 (miles de USD). Sin embargo, el pico más alto de los últimos cinco años fue en el año 2017, año en que se importaron desde EE.UU. 14 400 toneladas, pero que en valores no superaron al año 2018, lo que indica que el precio de este producto mejoró (Mendoza Unda, 2021).

Es importante señalar que el principal productor de malanga del mundo es México (Tabla 1). Sin embargo, el principal proveedor

de malanga para EE.UU. (en cantidad y volumen) es Nicaragua, seguido de Ecuador y Costa Rica, juntos representan casi el 65 % de todas las importaciones norteamericanas de malanga (Mendoza Unda, 2021).

Del año 2015 al 2017 el precio unitario de la malanga fue liderado por Nicaragua. No obstante, en el último año el mejor precio fue conseguido por Ecuador. Por otro lado, los precios más bajos fueron de México que, a pesar de esta condición, no entra dentro de los tres mayores proveedores (Figura 7).

Figura 7. Importaciones de malanga desde Estados Unidos



Fuente: elaboración propia a partir de Trade Map (2022).

El total de las importaciones de Estados Unidos en estos últimos cinco años de malanga los lidera Nicaragua, superando las 15 toneladas y representando casi el 30 % de la producción total.

Ventaja comparativa revelada de la malanga ecuatoriana en los cinco países exportadores

De acuerdo al modelo utilizado para medir la competitividad de un producto en un

país determinado, VRE (valor relativo de exportación) indica que mientras el índice obtenido supere 1 el país es competitivo. Para este efecto se separó el análisis por años a partir del año 2014. En la Tabla 6 se evidencia que solamente Nicaragua cumple la condición, mientras que el resto de países (incluido el Ecuador) no alcanza lo indicado. Ecuador se encuentra en un tercer lugar de competitividad.

Tabla 6. *Obtención del VRE de los principales proveedores de malanga a Estados Unidos, año 2014*

País	Xai	Xni	Xar	Xnr	$VRE_{ai}=(X_{ai}/X_{ni})/(X_{ar}/X_{nr})$
Nicaragua	2 908 000	1 619 739 992 000	22 627 000	17 378 499 262 000	1.38
Ecuador	1 132 000	1 619 741 768 000	22 627 000	17 378 499 262 000	0.54
Costa Rica	1 307 000	1 619 741 593 000	22 627 000	17 378 499 262 000	0.62
México	512 000	1 619 742 388 000	22 627 000	17 378 499 262 000	0.24
República Dominicana	654 000	1 619 742 246 000	22 627 000	17 378 499 262 000	0.31

Fuente: elaboración propia a partir de Trade Map (2022).

Para el año 2015 el panorama no cambió mucho, salvo que la competitividad del principal proveedor se mantiene y Ecuador

baja este índice aún más, sin embargo, se mantiene en una tercera posición (Tabla 7).

Tabla 7. *Obtención del VRE de los principales proveedores de malanga a Estados Unidos, año 2015*

País	Xai	Xni	Xar	Xnr	$VRE_{ai}=(X_{ai}/X_{ni})/(X_{ar}/X_{nr})$
Nicaragua	3 553 000	1 501 842 311 000	32 483 000	15 057 844 307 000	1.10
Ecuador	1 577 000	1 501 844 287 000	32 483 000	15 057 844 307 000	0.49
Costa Rica	1 682 000	1 501 844 182 000	32 483 000	15 057 844 307 000	0.52
México	432 000	1 501 845 432 000	32 483 000	15 057 844 307 000	0.13
República Dominicana	269 000	1 501 845 595 000	32 483 000	15 057 844 307 000	0.08

Fuente: elaboración propia a partir de Trade Map (2022).

En el año 2016 las exportaciones mundiales de malanga suben y ninguno de los países proveedores de este mercado son competitivos, lo que sugiere factores del

mercado que no están abordados en esta investigación. Es durante el año 2016 que la competitividad de la malanga ecuatoriana tiene su nivel más bajo (Tabla 8).

Tabla 8. *Obtención del VRE de los principales proveedores de malanga a Estados Unidos, año 2016*

País	Xai	Xni	Xar	Xnr	$VRE_{ai}=(X_{ai}/X_{ni})/(X_{ar}/X_{nr})$
Nicaragua	3 200 000	1 451 020 330 000	46 086 000	14 584 918 628 000	0.70
Ecuador	1 098 000	1 451 022 432 000	46 086 000	14 584 918 628 000	0.24
Costa Rica	1 394 000	1 451 022 136 000	46 086 000	14 584 918 628 000	0.30
México	517 000	1 451 023 013 000	46 086 000	14 584 918 628 000	0.11
República Dominicana	4 037 000	1 451 019 493 000	46 086 000	14 584 918 628 000	0.88

Fuente: elaboración propia a partir de Trade Map (2022).

Para el año 2017 las exportaciones mundiales disminuyen. Pese a esto los países proveedores aumentan su producción, lo que determina que para este año los tres principales proveedores alcancen la característica de ser

competitivos, teniendo en cuenta que Ecuador se mantiene en el tercer lugar de competitividad (Tabla 9). En este año México disminuye las exportaciones, lo que lo conllevó a ser el país menos competitivo de los proveedores analizados.

Tabla 9. Obtención del VRE de los principales proveedores de malanga a Estados Unidos, año 2017

País	Xai	Xni	Xar	Xnr	$VRE_{ai} = (X_{ai}/X_{ni}) / (X_{ar}/X_{nr})$
Nicaragua	3 680 000	1 546 269 281 000	25 989 000	16 181 015 753 000	1.48
Ecuador	2 847 000	1 546 270 114 000	25 989 000	16 181 015 753 000	1.15
Costa Rica	3 253 000	1 546 269 708 000	25 989 000	16 181 015 753 000	1.31
México	954 000	1 546 272 007 000	25 989 000	16 181 015 753 000	0.38
República Dominicana	674 000	1 546 272 287 000	25 989 000	16 181 015 753 000	0.27

Fuente: elaboración propia a partir de Trade Map (2022).

Para el año 2018, según Tabla 10, el panorama ecuatoriano mejora desde todos los puntos de vista que van desde aumentar la producción hasta mejorar los precios, logrando una posición superior en precio que Nicaragua. Se mantienen los tres países como competi-

tivos, pero Ecuador alcanza el segundo lugar como proveedores más competitivos. Costa Rica incrementa su índice de competitividad, pero no lo suficiente para mantenerse en esta posición y se traslada al tercer puesto. Mientras que México sigue siendo el menos competitivo.

Tabla 10. Obtención del VRE de los principales proveedores de malanga a Estados Unidos, año 2018

País	Xai	Xni	Xar	Xnr	$VRE_{ai} = (X_{ai}/X_{ni}) / (X_{ar}/X_{nr})$
Nicaragua	4 886 000	1 664 050 695 000	19 658 000	17 563 456 741 000	2.62
Ecuador	3 923 000	1 664 051 658 000	19 658 000	17 563 456 741 000	2.11
Costa Rica	2 782 000	1 664 052 799 000	19 658 000	17 563 456 741 000	1.49
México	480 000	1 664 055 101 000	19 658 000	17 563 456 741 000	0.26
República Dominicana	830 000	1 664 054 751 000	19 658 000	17 563 456 741 000	0.45

Fuente: elaboración propia a partir de Trade Map (2022).

Evolución de la competitividad de los principales proveedores de malanga a Estados Unidos

Realizado el análisis del índice obtenido de los principales proveedores de malanga a Estados Unidos y su evolución en los últimos tres

meses, se puede apreciar que Ecuador termina siendo el segundo país más competitivo, logrando esta característica para el año 2017 y 2018. Mientras que su principal competidor Nicaragua logra esta calificación en todo el periodo de análisis, salvo el año 2016 (Tabla 11).

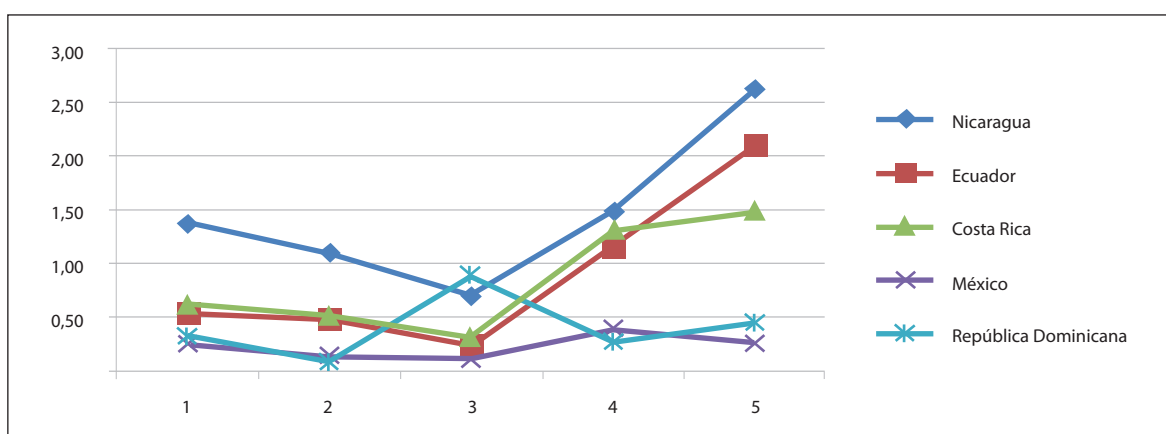
Tabla 11. VRE de los cinco países exportadores de malanga

$VRE_{ai} = (X_{ai} / X_{ni}) / (X_{ar} / X_{nr})$					
País	2014	2015	2016	2017	2018
Nicaragua	1.38	1.10	0.70	1.48	2.62
Ecuador	0.54	0.49	0.24	1.15	2.11
Costa Rica	0.62	0.52	0.30	1.31	1.49
México	0.24	0.13	0.11	0.38	0.26
República Dominicana	0.31	0.08	0.88	0.27	0.45

Fuente: elaboración propia a partir de Trade Map (2022).

En la Figura 8 se muestra que Costa Rica, siendo el país más irregular competitivamente, en los dos últimos años logra la característica de competitivo, al igual que Ecuador. Países como México y República

Dominicana no logran llegar a ser competitivos en este mercado, lo que da una clara idea de que su mercado objetivo es otro, pues en el caso de México es el principal productor a nivel mundial.

Figura 8. VRE de los cinco países exportadores de malanga

Fuente: elaboración propia a partir de Trade Map (2022).

Ecuador y Nicaragua mantienen un índice de crecimiento de competitividad, lo que permite iniciar una serie de análisis respecto de las oportunidades de mercado y crecimiento, tomando en cuenta que nuestro país es un proveedor nuevo, comparativamente.

Discusión y Conclusiones

El VRE es un índice que permite establecer cuándo un país es competitivo respecto a

un producto en un mercado determinado, además permite realizar comparaciones con otros países. Sin embargo, el volumen de exportaciones no determina si un producto es competitivo o no. Por el contrario, determina que es proporcional a los factores que involucra el VRE, lo cual refiere al: valor de las exportaciones de las mercancías, valor de las exportaciones totales del producto a nivel mundial, valor de las exportaciones del mercado en referencia, valor de las exporta-

ciones mundiales del mercado específico y del proveedor.

El objetivo sobre el análisis de la eficiencia comercial de la malanga como uno de los productos alternativos de exportación no petrolera del país hacia los Estados Unidos —con base al índice de ventaja relativa de exportaciones (VRE)— da cuenta que Ecuador y Nicaragua son los países (de los cuatro analizados) que mejor han desarrollado este tipo de competitividad exportable. Pese a que la malanga ecuatoriana no presentó este comportamiento sino a partir del año 2017, a diferencia de Nicaragua que lo viene efectuando desde el 2014 con una caída de su ventaja únicamente en el 2016.

El VRE indica que, gracias a las ventajas del mercado estadounidense, se ha permitido incrementar las exportaciones de malanga ecuatoriana con los beneficios económicos que trae respecto al fortalecimiento de la disposición exportadora, la generación de empleo e ingresos. La baja proporción de la producción destinada a la exportación indica que existe un gran potencial para seguir incursionando en diferentes mercados. Por lo tanto, Ecuador es un país competitivo en las exportaciones de malanga a Estados Unidos desde año 2017. Se concluye en que es preciso aprovechar esta condición para beneficiarse de las ventajas que trae los negocios internacionales para este *commodity*.

Referencias

- Acosta-Palomeque, G., Pazmiño-Arroyo, H., & Cerda-Prado, N. (2018). Inversión Extranjera Directa, Exportaciones y Crecimiento Económico en América Latina. *Economía y Negocios*, 9(2), 14-25. <https://doi.org/10.29019/eyn.v9i2.502>
- Alvarez Medina, L. (2008). Competitividad de la empresa industrial: una reflexión metodológica. *Revista Venezolana de Gerencia*, 13(43), 341-357. <https://doi.org/10.37960/revista.v13i43.10500>
- Arias Segura, J., & Segura Ruiz, O. (2004). *Índice de ventaja comparativa revelada: un indicador del desempeño y de la competitividad productivo-comercial de un país*. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). <https://bit.ly/3FJ4BC2>
- Arrieta Díaz, D. (2018). Influencia de los factores internos en la competitividad actual y futura en el sector comercial y servicios. Análisis multivariante perceptual. *Ricea, Revista Iberoamericana de Contaduría, Economía y Administración*, 7(13), 1-29. <https://doi.org/10.23913/ricea.v7i13.110>
- Avendaño Ruiz, B.D., Schwentesius Rindermann, R., & Lugo Morones, S. (2007). La inocuidad alimentaria en la exportación de hortalizas mexicanas a Estados Unidos. *Comercio Exterior*, 57(1), 6-17. <https://bit.ly/3W2S810>
- Ayvar Campos, F. J., & González Sosa, J. (2017). Competitividad revelada del sector agrícola mexicano: el caso de la fresa. *Repositorio de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad*, 4(1). <https://bit.ly/3SA1WOD>
- Balassa, B., & Noland, M. (1989). 'Revealed' Comparative Advantage in Japan and the United States. *Journal of International Economic Integration*, 4(2), 8-22. <https://bit.ly/3TBa3Lp>
- Ballina Ríos, F. (2021). ¿Hacia una teoría de la administración en América Latina? *Ensayos de Economía*, 31(58). <https://doi.org/10.15446/ede.v31n58.85905>
- Banco Interamericano de Desarrollo - BID. (2022). *Pequeños empujones para América Latina y el Caribe: una década de mejorar la política pública con la economía del comportamiento*. Banco Interamericano de Desarrollo. <http://dx.doi.org/10.18235/0004399>
- Bougrine, H. (2001). Competitividad y comercio exterior. *Comercio Exterior*, 51(9), 767-771. <https://bit.ly/3zcrREy>
- Cerda U., A., García P., L., Aguilera P., C., Villagrán R., L. (2011). Determinantes de la competitividad de las exportaciones de uva de mesa chilena, 1984-2004. *Panorama Socioeconómico*, 29(42), 62-72. <https://bit.ly/3DsA36i>

- Cerquera Losada, O.H., Gómez Segura, C.F., & Arias Barrera, C.J. (2021). Competitividad de las exportaciones de tilapia en el Huila. *Revista Venezolana de Gerencia*, 26(5), 596-613. <https://doi.org/10.52080/rvgluz.26.e5.38>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe - CEPAL. (2018). *Boletín estadístico de comercio exterior de bienes en América Latina y el Caribe*. CEPAL. <http://bit.ly/3Ty8m1j>
- Contreras-Castillo, J.M. (1999). La competitividad de las exportaciones mexicanas de aguacate: un análisis cuantitativo. *Revista Chapingo, Serie Horticultura*, 5, 393-400. <https://bit.ly/3SupELr>
- Deloitte Touche Tohmatsu Limited - DTTL. (2022). DTTL Competitiveness Series. Drivers of the next wave of growth. DTTL. <https://bit.ly/3TDDHjs>
- Erazo Picón, M. A. (2017). Competitividad y comercio exterior. *Revista Publicando*, 3(9), 686-696. <http://bit.ly/3TBM92q>
- Jara Collaguazo, K.E., Jiménez Rosales, G.K., & González Illesca, M.L. (2022). El pacto verde europeo como premisa para la orientación estratégica de las empresas exportadoras ecuatorianas. *Conference Proceedings UTMACH*, 6(1), 37-49. <https://doi.org/10.48190/cp.v6n1a4>
- Krugman, P. (1997). *El internacionalismo moderno: la economía internacional y las mentiras de la competitividad*. Grijalbo Mondadori.
- Laursen, K., & Santangelo, G. (2017). The Role of 'Non-Economic' Endowments: Introduction to the Special Section on What we Know and what We Should Know About International Knowledge Sourcing. *Industrial and Corporate Change*, 26(2), 279-284. <https://doi.org/10.1093/icc/dtx003>
- López López, E. (2018). *La competitividad internacional del comercio de productos agrícolas de México en el mercado de Estados Unidos, 1980-2013*. [Tesis de Maestría, Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales]. <https://bit.ly/3TRWs23>
- López Santos, Y., Arvizu Barrón, E., Asiain Hoyos, A., Mayett Moreno, Y., & Martínez Flores, J. L. (2018). Análisis competitivo de la actividad productiva de la malanga: un enfoque basado en la teoría de Michael Porter. *RIDE Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*, 8(16), 729 - 763. <https://doi.org/10.23913/ride.v8i16.366>
- Lugo Arias, E. R., Sáenz Zapata, J. A., & Lugo Arias, J. L. (2018). La productividad como determinante de la competitividad de las exportaciones de aceite de palma del departamento del Magdalena Colombia, 2007-2015. *Saber, Ciencia y Libertad*, 13(1), 145-163. <https://doi.org/10.18041/2382-3240/saber.2018v13n1.2088>
- Martínez Reig, E. (2007). *Competitividad, crecimiento y capitalización de las regiones españolas*. Fundación BBVA. <https://bit.ly/3FeEgeY>
- Martín-Mayoral, F. (2009). Estado y mercado en la historia de Ecuador: desde los años 50 hasta el gobierno de Rafael Correa. *Nueva Sociedad*, (221), 120-136. <https://bit.ly/3gveKl4>
- Maya Carrillo, M., Pila Jaramillo, B., & Ramos Ramos, V. (2022). Relación entre innovación y competitividad de los emprendimientos del sector no financiero de la economía popular y solidaria. *Estudios de la Gestión: Revista Internacional de Administración*, (11), 89-117. <https://doi.org/10.32719/25506641.2022.11.2>
- Mazariegos-Sánchez, A., Águila-González, J.M., Milla-Sánchez, A.I., Espinosa-Zaragoza, S., Martínez-Chávez, J., & López-Sánchez, C. (2017). Cultivo de Malanga (Colocasia esculenta Schott) en Tuxtla Chico, Chiapas, México. *Agroproductividad*, 10(3), 75-80.
- Mendoza Unda, I.N. (2021). *La competitividad de las exportaciones de malanga ecuatoriana en el período 2015-2019*. [Tesis de Grado, Universidad de las Fuerzas Armadas - ESPE]. <https://bit.ly/3Wo7NsG>
- Michelena, G., Bentivegna, B., Cruz-Aguayo, Y., Barafani, M., Merino, M.F., & Basco, A.I. (2022). *Rumbo a América Latina 2026: la incidencia de las exportaciones en la equidad de género*. Banco Interamericano de Desarrollo. <http://dx.doi.org/10.18235/0004404>
- Milián-Jiménez, M. D. (2018). Recursos genéticos de la malanga del género *Xanthosoma*

- Schott en Cuba. *Cultivos Tropicales*, 39(2), 112-126.
- Muendler, M.A. (2007). *Balassa (1965) Comparative Advantage by Sector of Industry, Brazil 1986-2001*. University of California.
- Porter, M. E. (2010). *La ventaja competitiva de las naciones*. Ediciones Pirámide.
- PROECUADOR. (2018). *Ficha de Malanga*. <https://bit.ly/3swhUy9>
- Líderes. (2018). *Ecuador, rezagado en competitividad*. Revista Líderes. <https://bit.ly/3SVfy6G>
- Ruiz Acosta, M. A. (2018). Ecuador: fomento productivo e industrial bajo la Revolución Ciudadana, un ensayo en clave posneoliberal. *Estado & Comunes, Revista de políticas y Problemas Públicos*, 2(7). https://doi.org/10.37228/estado_comunes.v2.n7.2018.86
- Saavedra-García, M.L., Demuner-Flores, M.R., & Choy-Zevallos, E.E. (2020). Uso de las prácticas de comercialización de las pymes de la Ciudad de México y su relación con la competitividad. *Retos, Revista de Ciencias de Administración y Economía*, 10(20), 283-305. <https://doi.org/10.17163/ret.n20.2020.06>
- Sánchez León, S. (2018). Análisis de la ventaja comparativa revelada de las exportaciones de los productos de la industria minera y manufacturera del Estado de Chihuahua, en el periodo 2007 - 2015. *Chihuahua Hoy*, 16, 273-296. <https://doi.org/10.20983/chihuahuahoy.2018.16.9>
- Trade Map. (2022). *Trade Indicators*. Trade Map. <http://www.trademap.org>
- Vega Sánchez, G.A., Vega Morejón, B.A., & Solórzano Solórzano, S.S. (2018). Oportunidad de mercado internacional: Caso Malanga (Xanthosoma)-provincia de Orellana. *Conference Proceedings UTMACH*, 2(1), 371-380. <https://bit.ly/3soLoOt>
- Velasco, B. (2017). EE.UU. es el destino de su malanga. Revista Líderes. <https://bit.ly/3VZj4Q2>
- Vollrath, T.L. (1991). A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 127(2), 265-280.
- Zhinda Orellana, Y.K. (2016). *Análisis cuantitativo de la competitividad de las exportaciones de malanga ecuatoriana a Estados Unidos*. [Tesis de Grado, Universidad UTE]. <https://bit.ly/3FAqB1V>



Copyright © The Author(s) - 2022



Available in:
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=695574853005>

How to cite

Complete issue

More information about this article

Journal's webpage in redalyc.org

Scientific Information System Redalyc
Network of Scientific Journals from Latin America and
the Caribbean, Spain and Portugal
Project academic non-profit, developed under the open
access initiative

Carlos David LIZANO-ARAUZ
, Carlos Leonardo RONQUILLO-BOLAÑOS
, Freddy Guillermo ROMÁN-ORDÓÑEZ
, Rosa Yessenia VERA-LOOR
Análisis Cuantitativo de la Competitividad de las
Exportaciones de Malanga Ecuatoriana a Estados
Unidos
Quantitative Analysis of the Competitiveness of
Exports of Malanga from Ecuador to the United States

Economía y Negocios

, p. 71

vol. 13, no. 2 92

2022

Universidad UTE, Ecuador

alexander.sanchez@ute.edu.ec

/ ISSN-E: 2602-8050

DOI: <https://doi.org/10.29019/eyn.v13i2.1075>

La Revista Economía y Negocios garantiza y declara
que los autores conservan siempre todos los derechos
de autor y de publicación de sus obras originales sin
restricciones [© Los Autores]. El reconocimiento (BY)
permite cualquier explotación de la obra, incluyendo
una finalidad comercial, así como la creación de obras
derivadas, la distribución de las cuales también está
permitida sin ninguna restricción.



CC BY 4.0 LEGAL CODE

Licencia Creative Commons Atribución 3.0
Internacional.