



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
CARRERA DE ECONOMÍA CON MENCIÓN EN  
ECONOMÍA INTERNACIONAL Y GESTIÓN DE  
COMERCIO EXTERIOR**

**Trabajo de titulación, previo a la obtención del título  
de Economista con mención en Economía  
Internacional y Gestión en Comercio Exterior.**

**Tema:**

Análisis de la evolución de las exportaciones de productos no  
tradicionales bajo el Acuerdo Multipartes con la Unión Europea,  
periodo 2015-2020

**Autor:**

Miguel Alonso Gómez Suárez

**Tutor:**

Ing. Julio Cesar Burgos Yambay, MSc.

**Marzo, 2021  
Guayaquil – Ecuador**



## ANEXO XI.- FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN



### FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS

### CARRERA: ECONOMIA CON MENCION EN ECONOMIA INTERNACIONAL Y

### GESTION DE COMERCIO EXTERIOR

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA			
FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN			
TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Análisis de la evolución de las exportaciones de productos no tradicionales bajo el Acuerdo Multipartes con la Unión Europea, periodo 2015-2020		
AUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Gómez Suarez Miguel Alonso		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Ing. Burgos Yambay Julio Cesar		
INSTITUCIÓN:	Universidad De Guayaquil		
UNIDAD/FACULTAD:	Facultad de Ciencias Económicas		
MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:			
GRADO OBTENIDO:	Economista con Mención en Economía Internacional y Gestión de Comercio Exterior		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	Marzo 2021	No. DE PÁGINAS:	66
ÁREAS TEMÁTICAS:			
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Productos no tradicionales, acuerdo comercial Multipartes, sector exportador.		
<b>RESUMEN/ABSTRACT</b>	El Ecuador es un país que se ha caracterizado por ser exportador de materia primas, teniendo como referencia el petróleo, el banano, camarón, cacao, entre otros los productos que mayor generación de ingresos le da al país en cuestión de divisas, desde hace pocos años los productos no tradicionales han tenido un mejor posicionamiento y efectividad en mercados internacionales en relación con sus competidores a nivel mundial, por ese motivo es de gran importancia analizar cuál ha sido el desenvolvimiento de las exportaciones de estos productos desde Ecuador hacia la Unión Europea antes y después de que entre en vigencia el Acuerdo Multipartes. Haciendo uso de un análisis cuantitativo, podemos analizar los resultados de las variables y determinar cómo la firma del acuerdo ha ayudado o no a el desarrollo del sector exportador y sobre todo si ha habido una considerable incidencia en el aumento o disminución de exportación de estos productos.		
ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: 0998915100	E-mail: djmiguelgomez90@gmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Econ. Natalia Andrade Moreira		
	Teléfono: 042293053		
	E-mail: natalia.andradem@ug.edu.ec		



**ANEXO XII.- DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y DE AUTORIZACIÓN DE  
LICENCIA GRATUITA INTRANSFERIBLE Y NO EXCLUSIVA PARA  
EL USO NO COMERCIAL DE LA OBRA CON FINES NO  
ACADÉMICOS**

**FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS  
CARRERA: ECONOMIA CON MENCION EN ECONOMIA INTERNACIONAL Y  
GESTION DE COMERCIO EXTERIOR**

---

LICENCIA GRATUITA INTRANSFERIBLE Y NO COMERCIAL DE LA OBRA  
CON FINES NO ACADÉMICOS

Yo **Miguel Alonso Gómez Suárez** con C.I. No. **0928842962**, certifico que los contenidos desarrollados en este trabajo de titulación, cuyo título es “Análisis de la evolución de las exportaciones de productos no tradicionales bajo el Acuerdo Multipartes con la Unión europea, periodo 2015-2020” son de mi absoluta propiedad y responsabilidad, en conformidad al Artículo 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN, autorizo la utilización de una licencia gratuita intransferible, para el uso no comercial de la presente obra a favor de la Universidad de Guayaquil.

A handwritten signature in blue ink, reading 'Miguel Alonso Gómez Suárez'.

---

Miguel Alonso Gómez Suarez

C.I.No. 0928842962



## ANEXO VII.- CERTIFICADO PORCENTAJE DE SIMILITUD

### FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS CARRERA: ECONOMÍA CON MENCIÓN EN ECONOMÍA INTERNACIONAL Y GESTIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

Habiendo sido nombrado **ING. JULIO CÉSAR BURGOS YAMBAY**, tutor del trabajo de titulación certifico que el presente trabajo de titulación ha sido elaborado por **MIGUEL ALONSO GÓMEZ SUAREZ**, con mi respectiva supervisión como requerimiento parcial para la obtención del título de **ECONOMISTA CON MENCIÓN EN ECONOMÍA INTERNACIONAL Y GESTIÓN DE COMERCIO EXTERIOR**

Se informa que el trabajo de titulación: **ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES BAJO EL ACUERDO MULTIPARTES CON LA UNIÓN EUROPEA, PERIODO 2015 -2020**, ha sido orientado durante todo el periodo de ejecución en el programa antiplagio **URKUND** quedando el **05 %** de coincidencia.

The screenshot displays the URKUND interface with the following details:

- Document:** GOMEZ SUAREZ MIGUEL ALONSO URKUND3.pdf (D98217833)
- Submitted:** 2021-03-13 09:44 (-05:00)
- Submitted by:** julio.burgosya@ug.edu.ec
- Receiver:** julio.burgosya.ug@analysis.orkund.com
- Similarity:** 5% of this approx. 25 pages long document consists of text present in 13 sources.
- Sources:**
  - Rank 1: GOMEZ SUAREZ MIGUEL ALONSO- URKUND.pdf
  - Alternative sources:
    - GOMEZ SUAREZ MIGUEL ALONSO- URKUND1.pdf
    - Tesis Rita Mesias completa\_IR.docx
    - Linda Rendón.docx
    - TESIS Choez A - Urkund.docx
- Text Comparison:**

El Ecuador es un país que se ha caracterizado por ser exportador de materia primas, teniendo como referencia el petróleo, el banano, camarón, cacao, entre otros los productos que mayor generación de ingresos le da al país en cuestión de divisas, desde hace pocos años los productos no tradicionales han tenido un mejor posicionamiento y efectividad en mercados internacionales en relación con sus competidores a nivel mundial, por ese motivo es de gran importancia analizar cuál ha sido

la relación bilateral a priori de las firmas del Acuerdo Comercial Multipartes entre

la Unión Europea (E.U.) y nuestro país el Ecuador. Haciendo uso de un análisis cuantitativo, podemos analizar los resultados de las variables y determinar como firma la firma del acuerdo ha ayudado o no a el desarrollo del sector exportador y sobre todo si ha habido una considerable incidencia en el aumento o disminución de exportación de estos productos. Productos no tradicionales, acuerdo comercial Multipartes, sector exportador. El sector de las exportaciones ecuatorianas ha dependido siempre de la exportación de productos primarios hacia mercados internacionales, siendo la venta del petróleo una de las principales

fuentes de ingreso de divisas, como también es la aportación tributaria de algunos bienes exportables. Tras la firma de un nuevo acuerdo comercial con la unión europea, el Ecuador busca aumentar la oferta exportable hacia este bloque de países, y sobre todo dar a conocer nuevos productos con valor agregado que permitan desarrollar la economía del país mediante la producción de estos y diversificar más la canasta exportable del país. Durante la investigación se pudo observar cuáles son los productos no tradicionales más representativos que exporta el Ecuador hacia la Unión Europea, y de esta manera analizar cuál ha sido su comportamiento durante el periodo 2015 -2020 para así determinar la incidencia del Acuerdo Multipartes en estos productos. Así mismo, se observó que después de la firma de este acuerdo, para los productos ecuatorianos existe una

[https://secure.orkund.com/old/view/93725047-947513-](https://secure.orkund.com/old/view/93725047-947513-456777#FcoxDsIwFIPhu2S20HtJmti9CmJAFaAOdOmluDvG0jf5/5T3WdZrRiAjrVqzbosNm0Zkukk36SbdpP/0n/7z/wt...)

[456777#FcoxDsIwFIPhu2S20HtJmti9CmJAFaAOdOmluDvG0jf5/5T3WdZrRiAjrVqzbosNm0Zkukk36SbdpP/0n/7z/wt...qU2ploVp/f9AQ==](https://secure.orkund.com/old/view/93725047-947513-456777#FcoxDsIwFIPhu2S20HtJmti9CmJAFaAOdOmluDvG0jf5/5T3WdZrRiAjrVqzbosNm0Zkukk36SbdpP/0n/7z/wt...)



Firmado digitalmente por:  
**JULIO CESAR  
BURGOS YAMBAY**

**ING. JULIO CÉSAR BURGOS YAMBAY**  
DOCENTE TUTOR  
C.I.: 0920358983  
FECHA: 12 DE MARZO 2021



**ANEXO VI. - CERTIFICADO DEL DOCENTE-TUTOR DEL TRABAJO DE  
TITULACIÓN  
FACULTAD CIENCIAS  
ECONÓMICAS  
CARRERA: ECONOMÍA CON MENCIÓN EN ECONOMÍA  
INTERNACIONAL Y GESTIÓN DE COMERCIO EXTERIOR**



Guayaquil, 06 de marzo 2021

ECONOMISTA  
HERMES AGUILAR  
AZUERO, MSc.  
SUBDECANO  
FACULTAD DE CIENCIAS  
ECONÓMICAS UNIVERSIDAD DE  
GUAYAQUIL  
Ciudad. -

De mis consideraciones:

Envío a Ud. el Informe correspondiente a la tutoría realizada al Trabajo de titulación **ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES BAJO EL ACUERDO MULTIPARTES CON LA UNIÓN EUROPEA, PERIODO 2015 -2020**, del estudiante **MIGUEL ALONSO GÓMEZ SUAREZ**, indicando que ha cumplido con todos los parámetros establecidos en la normativa vigente:

- El trabajo es el resultado de una investigación.
- El estudiante demuestra conocimiento profesional integral.
- El trabajo presenta una propuesta en el área de conocimiento.
- El nivel de argumentación es coherente con el campo de conocimiento.

Adicionalmente, se adjunta el certificado de porcentaje de similitud y la valoración del trabajo de titulación con la respectiva calificación.

Dando por concluida esta tutoría de trabajo de titulación, **CERTIFICO**, para los fines pertinentes, que el estudiante está apto para continuar con el proceso de revisión final.

Atentamente,



Firmado electrónicamente por:  
**JULIO CESAR  
BURGOS YAMBAY**

---

Ing. Julio Burgos Yambay, MSc.  
TUTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN  
C.I.: 0920358983  
FECHA: 06 de marzo 2021

### **Dedicatoria**

Dedico este trabajo a mi madre Cecibell Marisol Suarez Toala y mi padre Reyes Francisco Gómez

Tabares por su amor y apoyo incondicional, a mi amada esposa Liliana Yáñez Chávez que siempre ha estado brindándome su apoyo, comprensión y amor; a mis hijos Dereck, Sofia y

Elizabeth que son mi motor para seguir adelante.

A mis hermanos Isaías, Anier y Caleb, a mi atesorada abuelita Vicenta Toala, a mi querida tía Letty Suárez, y en especial a mi abuelito Claudio Suarez Vargas que, aunque no esté con nosotros siempre nos cuida y guía desde el cielo.

### **Agradecimiento**

Agradecimiento especial a mi alma Mater Universidad de Guayaquil, agradezco también a mi Tutor de Tesis el Ing. Julio Burgos Yambay por haberme dado la oportunidad de recurrir a su capacidad y conocimiento científico, así también por toda la paciencia del mundo que tuvo para guiarme durante todo el desarrollo de la tesis. Y para finalizar, agradezco por mucho a mis excelentes profesores, compañeros de clase, y a cada una de las personas que de alguna manera me apoyaron en todo este proceso, gracias a su amistad y apoyo moral han dado un gran aporte a mis ganas de seguir adelante en mi carrera profesional.

## Índice general

<b>Introducción</b> .....	1
<b>Capítulo I</b> .....	3
<b>Planteamiento del problema</b> .....	3
<b>1.1. Descripción del Problema</b> .....	3
<b>1.2. Formulación del Problema</b> .....	4
<b>1.2.1. Preguntas específicas</b> .....	4
<b>1.3. Delimitación espacial y temporal</b> .....	4
<b>1.4. Línea de investigación</b> .....	5
<b>1.4.1. Línea de investigación</b> .....	5
<b>1.4.2. Sub-línea de investigación</b> .....	5
<b>1.5. Justificación</b> .....	5
<b>1.6. Objetivos de la investigación</b> .....	5
<b>1.6.1. Objetivo general</b> .....	5
<b>1.6.2. Objetivos específicos</b> .....	5
<b>1.7. Premisa de la investigación</b> .....	5
<b>Capítulo II</b> .....	6
<b>Marco Teórico</b> .....	6
<b>2.1. Exportaciones</b> .....	6
<b>2.1.1. Conceptualización de las exportaciones</b> .....	6
<b>2.1.2. Importancia de las exportaciones para el Ecuador</b> .....	7
<b>2.1.3. Teorías que enmarcan el comercio internacional</b> .....	9
<b>2.1.4. Tipos de exportaciones</b> .....	18
<b>2.2. Productos no tradicionales del Ecuador</b> .....	19
<b>2.2.1. Importancia de las exportaciones para el Ecuador</b> .....	22
<b>2.3. Evolución de las exportaciones no tradicionales del Ecuador</b> .....	23
<b>2.4. Exportaciones no tradicionales del Ecuador hacia la Unión Europea</b> .....	25
<b>2.5. Volumen FOB de productos No tradicionales hacia la Unión Europea</b> .....	26
<b>2.6. Acuerdo Comercial y sus aspectos</b> .....	27
<b>2.6.1. Acuerdos Comerciales</b> .....	27
<b>2.6.2. Aspectos positivos de los acuerdos comerciales</b> .....	28
<b>2.6.3. Aspectos negativos de los acuerdos comerciales</b> .....	29
<b>2.7. Punto de vista del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) sobre los acuerdos comerciales</b> .....	30
<b>2.8. Acuerdo Comercial Ecuador – Unión Europea</b> .....	31
<b>2.8.1. Firma del Acuerdo Multipartes con Ecuador</b> .....	31

<b>2.8.2.Utilidad del Acuerdo Multipartes con la UE en el ámbito de la Propiedad Intelectual.....</b>	<b>32</b>
<b>2.8.3.Beneficio de los productos enmarcados dentro del Acuerdo Multipartes a partir del 2017</b>	<b>32</b>
<b>2.8.4.Productos No tradicionales que exportaba el Ecuador antes del Acuerdo Multipartes.....</b>	<b>34</b>
Capítulo III.....	36
Marco metodológico .....	36
<b>3.1.Enfoque de la investigación .....</b>	<b>36</b>
<b>3.2. Modalidad de la investigación.....</b>	<b>36</b>
<b>3.3. Tipo de investigación.....</b>	<b>36</b>
<b>3.4. Población y muestra .....</b>	<b>37</b>
<b>3.5. Operacionalización de variables o matriz CDIU .....</b>	<b>38</b>
<b>3.6.Técnicas e instrumentos.....</b>	<b>39</b>
<b>3.7.Recolección y procesamiento de información .....</b>	<b>39</b>
Capítulo IV.....	40
Resultados .....	40
4.1. Análisis de los resultados de los productos no tradicionales hacia la UE antes y después de la firma del Acuerdo Multipartes .....	40
4.2. Discusión o contrastación empírica de resultados.....	42
4.3.Limitaciones para el desarrollo de la investigación .....	43
4.4.Futuras líneas de investigación .....	44
<b>Conclusiones .....</b>	<b>45</b>
<b>Recomendaciones .....</b>	<b>46</b>
<b>Referencias Bibliográficas .....</b>	<b>47</b>

**Índice de tablas**

<b>Tabla 1</b> Ejemplo de Matriz Input-Output .....	15
<b>Tabla 2</b> Exportaciones productos no tradicionales periodo 2015 - 2017.....	21
<b>Tabla 3.</b> Estadísticas de Comercio Exterior de Bienes año 2019 .....	22
<b>Tabla 4</b> Principales productos de exportación no tradicionales hacia la UE año 2015 .	25
<b>Tabla 5</b> Exportaciones productos No tradicionales a la UE periodo 2015 - 2020.....	27
<b>Tabla 6</b> Exportaciones productos No tradicionales a la UE periodo 2007 - 2014.....	34
<b>Tabla 7</b> Matriz CDIU .....	38
<b>Tabla 8</b> Exportaciones productos no tradicionales periodo 2015 - 2016.....	40
<b>Tabla 9</b> Exportaciones productos no tradicionales periodo 2017 - 2020.....	41

**Índice de figuras**

<b>Figura 1.</b> Árbol del problema. ....	4
<b>Figura 2.</b> Puntos relevantes por orden de importancia de los productos exportables del Ecuador. .....	8
<b>Figura 3.</b> La ventaja absoluta. ....	10
<b>Figura 4.</b> La ventaja comparativa. ....	11
<b>Figura 5.</b> Modelo H-O: Isocuanta de producción.....	13
<b>Figura 6.</b> Ciclo de vida del producto.....	17
<b>Figura 7.</b> Comportamiento de las exportaciones no tradicionales.....	24

**Índice de gráficos**

<b>Gráfico 1.</b> Exportaciones por grupo de productos en Millones de USD FOB 2018 - 2020.....	41
<b>Gráfico 2.</b> Exportaciones por continente, área económica y país, por porcentaje año 2020 .....	42

**ANEXO XIII.- RESUMEN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN (ESPAÑOL)****FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS  
CARRERA: ECONOMIA CON MENCIÓN EN ECONOMIA INTERNACIONAL Y  
GESTION EN COMERCIO EXTERIOR**

---

**Autor:** Miguel Alonso Gómez Suárez

**Tutor:** Ing. Julio Burgos Yambay

**Resumen**

El Ecuador es un país que se ha caracterizado por ser exportador de materia primas, teniendo como referencia el petróleo, el banano, camarón, cacao, entre otros los productos que mayor generación de ingresos le da al país en cuestión de divisas, desde hace pocos años los productos no tradicionales han tenido un mejor posicionamiento y efectividad en mercados internacionales en relación con sus competidores a nivel mundial, por ese motivo es de gran importancia analizar cuál ha sido la relación bilateral a priori de la firmas del Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea (E.U.) y nuestro país el Ecuador. Haciendo uso de un análisis cuantitativo, podemos analizar los resultados de las variables y determinar cómo firma la firma del acuerdo ha ayudado o no a el desarrollo del sector exportador y sobre todo si ha habido una considerable incidencia en el aumento o disminución de exportación de estos productos.

**Palabras claves:** Productos no tradicionales, acuerdo comercial Multipartes, sector exportador.



## ANEXO XIV.- RESUMEN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN (INGLÉS)



**FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**CARRERA: ECONOMIA CON MENCIÓN EN ECONOMIA INTERNACIONAL Y**  
**GESTIÓN EN COMERCIO EXTERIOR**

---

---

**Author:** Miguel Alonso Gómez Suárez

**Advisor:** Ing. Julio Burgos Yambay

**Abstract**

Ecuador is a country that has been characterized by being an exporter of raw materials, having as a reference oil, bananas, shrimp, cocoa, among others, the products that generate the greatest income for the country in terms of foreign exchange, in recent years. For years, non-traditional products have had a better positioning and effectiveness in international markets in relation to their competitors worldwide, for this reason it is of great importance to analyze what has been the development of exports of these products from Ecuador to the European Union before and after the Multiparty Agreement enters into force, using a quantitative analysis, we can analyze the results of the variables and determine how signing the agreement has helped or not the development of the export sector and especially if there has been a considerable impact on the increase or decrease in exports of these products.

**Keywords:** Non-traditional products, Multiparty trade agreement, export sector.

## Introducción

El Ecuador es un país que se ha caracterizado por ser exportador de materia primas, teniendo como referencia el petróleo, el banano, camarón, cacao, entre otros los productos que mayor generación de ingresos le da al país en cuestión de divisas, desde hace pocos años los productos no tradicionales han tenido un mejor posicionamiento y efectividad en mercados internacionales en relación con sus competidores a nivel mundial, por ese motivo es de gran importancia analizar cuál ha sido la relación bilateral a priori de la firmas del Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea (E.U.) y nuestro país el Ecuador. Haciendo uso de un análisis cuantitativo, podemos analizar los resultados de las variables y determinar cómo firma la firma del acuerdo ha ayudado o no a el desarrollo del sector exportador y sobre todo si ha habido una considerable incidencia en el aumento o disminución de exportación de estos productos. Productos no tradicionales, acuerdo comercial Multipartes, sector exportador.

El sector de las exportaciones ecuatorianas ha dependido siempre de la exportación de productos primarios hacia mercados internacionales, siendo la venta del petróleo una de las principales fuentes de ingreso de divisas, como también es la aportación tributaria de algunos bienes exportables.

Tras la firma de un nuevo acuerdo comercial con la unión europea, el Ecuador busca aumentar la oferta exportable hacia este bloque de países, y sobre todo dar a conocer nuevos productos con valor agregado que permitan desarrollar la economía del país mediante la producción de estos y diversificar más la canasta exportable del país.

Durante la investigación se pudo observar cuáles son los productos no tradicionales más representativos que exporta el Ecuador hacia la Unión Europea, y de esta manera analizar cuál ha sido su comportamiento durante el periodo 2015 -2020 para así determinar la incidencia del Acuerdo Multipartes en estos productos.

Así mismo, se observó que después de la firma de este acuerdo, para los productos ecuatorianos existe una significativa reducción de aranceles de entre el 99.7% y hasta el 100% para nuestras exportaciones, y de esta manera permite la competitividad de nuestros productos en precio y calidad frente a otros. Sin embargo y a pesar de los beneficios arancelarios alcanzados en el acuerdo, el sector exportador y la exportación de productos no tradicionales han sufrido reducciones de su exportación hacia la Unión Europea, debido a los acontecimientos que han sucedido en estos 2 últimos años que generadas crisis de algunas economías por los bajos precios del petróleo y la pandemia a inicios de 2020.

Esta investigación incluye los siguientes capítulos:

El Capítulo I describe la problemática de la investigación, partiendo de un breve análisis sobre las exportaciones del Ecuador y su dependencia de productos primarios y materias primas, para luego enfocarnos en los productos no tradicionales y analizar que relevancia ha tenido el Acuerdo Multipartes para este parte del sector.

El Capítulo II expone el marco teórico en lo relacionado a la concepción de las diversas teorías y estudios expuestos por los especialistas en el análisis de este tipo de acuerdos, y su incidencia en las exportaciones de los productos no tradicionales del país.

En el Capítulo III la metodología tanto cuantitativa como cualitativa dará a conocer de qué manera ha impactado ya sea positiva o negativamente la firma de este acuerdo comercial a la exportación de los productos no tradicionales.

En el Capítulo IV los resultados obtenidos permiten analizar y observar de una mejor perspectiva cual ha sido el grado de incidencia del acuerdo en referencia a la exportación de los productos no tradicionales.

Finalmente, se concluye y recomienda el tema de investigación propuesto y desarrollado, basados en las estadísticas y el análisis de los capítulos anteriores.

## Capítulo I

### Planteamiento del problema

#### 1.1. Descripción del Problema

El sector exportador del Ecuador, se ha caracterizado principalmente por depender de la exportación de productos primarios y materias primas hacia determinados países, y la venta de petróleo es una de los principales productos de exportación que generan ingreso de divisas a nuestro país, así como también las aportaciones tributarias de algunos bienes de exportación.

Las alianzas comerciales dan mayor apertura al comercio internacional y esto ayuda al crecimiento económico de una economía, y nuestro país no está ajeno a esta realidad por lo que se especializa en la producción y exportación de materias primas entre las que destaca el petróleo.

Durante el periodo 2013 - 2017, los productos no tradicionales ganaron relevancia se consagraron internacionalmente, diversificando y agregando valor entre los productos no tradicionales, tales como la pitahaya, el brócoli y los bienes finales como: el famoso sombrero de paja toquilla, introducidos a mercados como Japón, la república popular de China y la emergente Unión Europea. (Verdugo&Andrade, 2018)

A finales del año 2016, se logra la consigna y aprobación del acuerdo entre la república de Ecuador y los estados que conforman la EU llamado acuerdo Comercial Multipartes, con la finalidad de incrementar la producción nacional y las exportaciones, para de esta manera extender el flujo comercial con los países que conforman la Unión Europea.

“La vigencia del tratado se dio a inicios del año 2017 donde emisarios y la delegación en comercio exterior de la Unión europea, acompañados de veedores de los países hermanos de Perú y Colombia lo firmaron mesa conjunta”. (Vicepresidencia de la República del Ecuador, 2016)

Ecuador, tras la firma de un nuevo acuerdo comercial espera obtener mejores resultados en sus exportaciones, es por eso se debe tener claro cómo ha influido en la economía del país la firma de este tipo de acuerdo comercial, y sobre todo en la exportación de los productos no tradicionales.

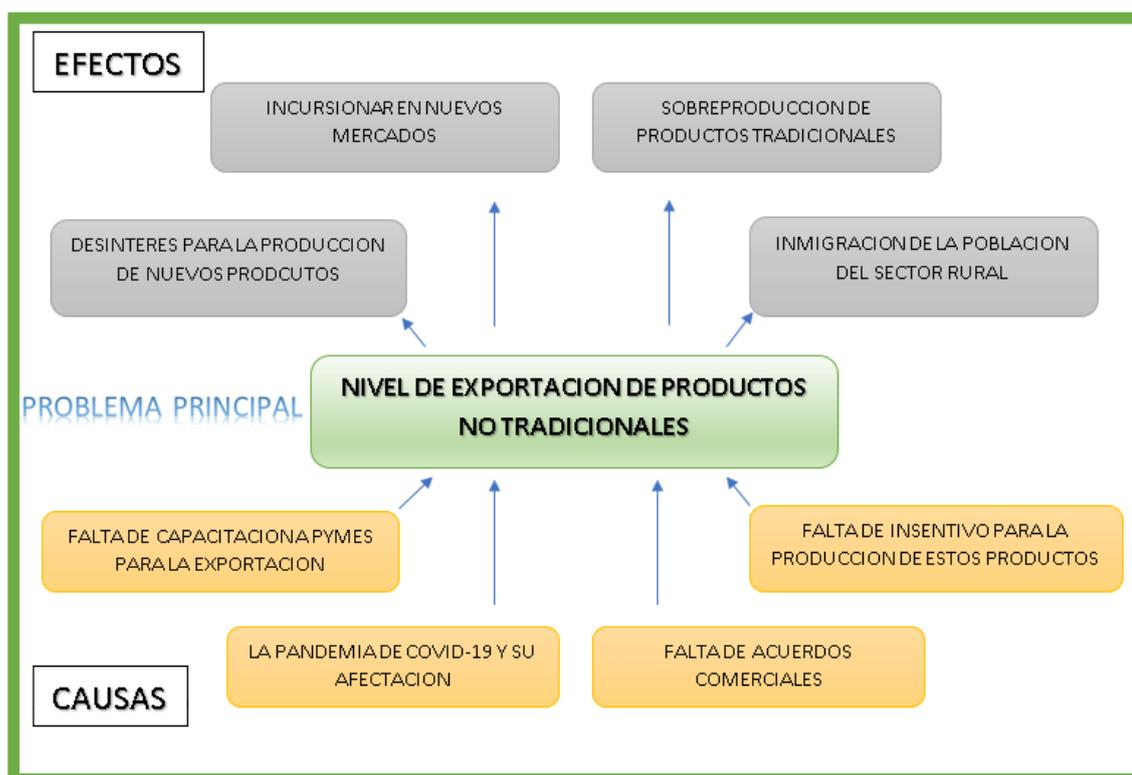


Figura 1. Árbol del problema. Elaborado por el autor

## 1.2. Formulación del Problema

¿Cuál ha sido el comportamiento de las exportaciones no tradicionales a partir del año 2015-2020 hacia la Unión Europea a raíz del Acuerdo Multipartes?

### 1.2.1. Preguntas específicas

- ¿Cuánto ha incidido la firma de acuerdo comerciales en la exportación de estos productos hacia la Unión Europea?
- ¿Cuáles son los productos No tradicionales que más se exportan hacia la Unión Europea?
- ¿Cómo ha ido evolucionando el saldo de balanza comercial entre Ecuador y la EU a partir del acuerdo comercial Multipartes celebrado entre ambos bloques??

### 1.3. Delimitación espacial y temporal

- Delimitación espacial: La EU y la república del Ecuador.
- Delimitación temporal: Período comprendido entre el año 2015 al 2020

## **1.4. Línea de investigación**

**1.4.1. Línea de investigación.** Historia y Coyuntura Económica.

**1.4.2. Sub-línea de investigación.** Análisis de la coyuntura económica nacional e internacional.

## **1.5. Justificación**

La exportación de productos no tradicionales es de gran importancia, debido a que es el segundo rubro que contribuye a generar divisas en el Ecuador. La estructura de las exportaciones brutas se forma de productos agrícolas primarios y del extractivismo petrolero, analizaremos el comportamiento de los exportables no tradicionales y su incidencia en el aumento de valor, contrastado con la EU.

La presente investigación se enfoca en analizar el comportamiento y la evolución de las exportaciones de los productos no tradicionales hacia la Unión Europea, antes y después de firma del Acuerdo Multipartes, y de esta manera conocer si ha influido de manera positiva o no la firma de este acuerdo comercial con respecto a estos productos.

También se busca conocer cuáles son los productos no tradicionales que mayor acogida han tenido una vez que entró en vigencia el acuerdo.

## **1.6. Objetivos de la investigación**

### **1.6.1. Objetivo general.**

Valorar la evolución de los exportables no tradicionales durante el periodo 2015 – 2020, a partir de la firma del Acuerdo Multipartes con la Unión Europea.

### **1.6.2. Objetivos específicos.**

- Conocer los productos no tradicionales más representativos que se exportan a la Unión Europea.
- Conocer el volumen de exportación FOB de productos no tradicionales hacia la UE
- Entender el Acuerdo Comercial Multipartes entre la EU y la república del Ecuador.
- Valorar la repercusión en los productos exportables no tradicionales entre la EU y la república del Ecuador luego del acuerdo Comercial Multipartes.

## **1.7. Premisa de la investigación**

Las exportaciones de productos no tradicionales no han aumentado significativamente luego de la firma entre la EU referente al Acuerdo Multipartes celebrado con Ecuador.

## **Capítulo II**

### **Marco Teórico**

#### **2.1. Exportaciones**

##### **2.1.1. Conceptualización de las exportaciones**

En pocas palabras, exportar es la venta y transportación de bienes o servicios a otro país. Por lo que este instrumento brinda a las empresas las oportunidades para establecer negocios internacionales. Además, las exportaciones también son vitales para la economía nacional. Por lo tanto, al aumentar las exportaciones crecen los negocios, se captan divisas para el estado lo que a su vez repercute en la sostenibilidad de la dolarización en el caso del Ecuador.

Para ampliar esta definición desde un punto de vista económico, el concepto de exportación se refiere al transporte de productos o servicios a países extranjeros por tierra, mar o aire con fines comerciales. Estos negocios están sujetos a una serie de controles fiscales y normativas legales, que son el marco de referencia para las relaciones comerciales entre territorios. Exportar es parte fundamental de la internacionalización del negocio de una empresa porque le permite llevar sus productos a cualquier parte del mundo. (García, 2018)

Otra definición sobre lo que son las exportaciones es que son bienes y servicios vendidos, comercializados o entregados por residentes de un país a no residentes; transferencia de propiedad entre residentes de diferentes países. El vendedor (residente) se denomina "exportador" y el comprador (no residente) se denomina "importador". El cálculo de las exportaciones se realiza mediante la venta de bienes de producción nacional más la venta de bienes durante el proceso de producción por parte de los residentes, así como los servicios de transporte y seguros prestados por los residentes durante la operación de importación. (Galindo & Ríos, 2015)

Terminando de analizar las conceptualizaciones sobre que son las exportaciones simplemente estas se refieren al transporte de bienes nacionales para uso o consumo en el exterior, y la exportación de bienes desde las áreas aduaneras genera entradas de divisas.

Esto siempre se realiza dentro del marco legal y bajo las condiciones estipuladas entre los países participantes en la transacción comercial, debiendo conocer estas condiciones antes de realizar cualquier operación.

Finalmente, la balanza comercial se refiere al valor monetario de la diferencia entre los bienes exportados y los bienes importados, si la exportación es mayor que la importación, es positivo, en caso contrario es negativo.

### **2.1.2. Importancia de las exportaciones para el Ecuador**

Las exportaciones son muy útiles para la balanza comercial. Si se lo analiza desde la siguiente perspectiva: Si hay muchas exportaciones y pocas importaciones, significa que la balanza es positiva o superavitaria, es decir, el dólar estadounidense se queda en el país, pero, por el contrario, si las importaciones superan a las exportaciones, el beneficio es para otros países, lo que significa que se tiene una balanza comercial negativa reflejando que el país no puede ser autosuficiente. Por ejemplo, Japón es una isla pequeña, debe importar casi todo, pero sus exportaciones industriales son bienes de alto precio, lo que compensa el saldo.

El país exporta el exceso de producción, lo que inyectará capital a la economía y la revitalizará. El problema es que la cantidad de dólares que invierte se utiliza para importar todos los productos que su país no ha producido o no produjo la cantidad necesaria. Por ejemplo, el Ecuador exporta crudo pesado de petróleo, pero debemos importar derivados, como gasolina a (precios más altos), porque no se producen los productos necesarios en la industria local, lo que encarecerá estos productos.

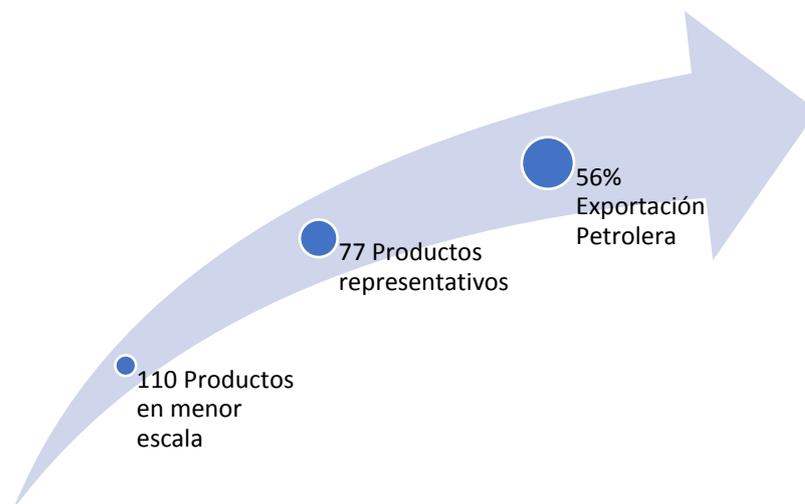
Sobre esta importancia de las exportaciones para el país el ex presidente de los Estados Unidos Obama manifestó que, la importancia de promover las exportaciones es impulsar la recuperación económica de los países. Si nos tomamos en serio el esfuerzo de crear puestos de trabajo y luchar por los negocios, una de las cosas más importantes que podemos hacer es abrir más mercados al mundo. (Obama, 2011)

Es por esta razón que la relación bilateral entre el gobierno y la empresa es fundamental para la competencia del país en los mercados externos, por lo que es necesario realizar investigaciones para determinar el comportamiento de los diferentes mercados para promover economías productivas, tanto importables como exportables.

Volviendo a la importancia de las exportaciones para nuestro país como se tiene conocimiento Ecuador es un exportador de petróleo. Para muchos de nuestros vecinos de la región, sin embargo, este hecho es poco conocido. ¿Sabía que las exportaciones de crudo representan el 46% de las ventas totales al exterior? Al mismo tiempo, el país es productor y exportador de banano más importante del mundo. También amerita destacar el papel del atún, camarón y otros mariscos en el portafolio de exportación del país. Los productos que exporta Ecuador incluyen flores, cacao, caña de azúcar, arroz, palmito, café,

maíz, mango, artesanías y sombreros de paja “los famosos sombreros de Panamá.” (Oriente Negocios, 2017)

Para simplificar el concepto de la importancia de las exportaciones del Ecuador y a la vez resaltar que productos son los que mayores ingresos significan para el país a continuación, se presentará en la figura 2.



**Figura 2.** Puntos relevantes por orden de importancia de los productos exportables del Ecuador.

**Tomado de:** Oriente negocios. Elaborado por el autor.

Detallando un poco más la información sobre los puntos de la figura 2, nuestro país exporta madera, tagua e incluso software hasta completar 77 productos representativos y un poco más de 110 en menor escala. Además del desarrollo de una importante industria textil, no debemos olvidarnos del turismo como una importante fuente de ingresos en el país. Este último fue la consigna del gobierno de turno anterior como fuente de renovación de la matriz productiva de nuestro país.

La balanza comercial ecuatoriana casi siempre está equilibrada. Esto significa que las exportaciones y las importaciones suelen alcanzar valores similares. Sin embargo, con la caída del precio del petróleo, principal producto de exportación, este equilibrio se ha visto comprometido. Esto fue particularmente evidente en el período comprendido entre 2015 y 2020 y resultó en un saldo negativo en el balance de nuestro país.

En 2017 entró en vigor un importante acuerdo comercial con la Unión Europea, que eliminó muchas barreras proteccionistas. Se necesitarán algunos años para evaluar la idoneidad de esta medida. Sin embargo, puede ser una oportunidad interesante para desarrollar nuevos productos en mercados aún vírgenes para nuestro país.

Pero también hay que tener en cuenta que los tratados de libre comercio representan una gran oportunidad. Al mismo tiempo, permiten acceder a productos que ya se producen en Ecuador a precios más bajos y provienen de economías más competitivas.

### **2.1.3. Teorías que enmarcan el comercio internacional**

Para tener una comprensión más clara de qué es el comercio internacional, es necesario mejorar sus métodos de producción, en primer lugar, su base teórica, es decir, diversas teorías formadas a través del desarrollo y evolución del propio comercio internacional.

Entre las principales sugerencias, se pueden presentar de manera integral las siguientes sugerencias:

#### **2.1.3.1. Teoría de la Ventaja Absoluta**

Citando a los clásicos con Adam Smith en su libro "National Wealth" se establece que esta es la capacidad de una persona, una empresa o un país para producir bienes o productos, mientras utiliza pocos entes productivos.

De un modo pragmático la ventaja que se genera por que otros en la producción de bienes o servicios. Proporciona eficiencia en la reducción de costos. El desarrollo de mejores recursos se obtiene de consolidar mano de obra, capital y tecnología en la medida necesaria algo de eficacia productiva. Esto significa que esta métrica se puede utilizar al establecer comparaciones entre diferentes productores. (Sánchez, 2021)

Esta corriente de pensamiento económico forma parte de la teoría clásica. Se originó en el pensamiento político nacido en Francia en la segunda mitad del siglo XVIII. Este pensamiento creía que la intervención estatal debía restringirse y que el interés común debía ser la suma de los intereses de todos los ciudadanos, porque toda la búsqueda de sus propios intereses contribuirá en última instancia a los intereses del público. Ventaja absoluta significa que un país siempre tiene una ventaja absoluta debido a sus condiciones naturales o métodos de desarrollo económico. (Legiscomex, 2020)

En sí la base de la teoría de la ventaja absoluta tiene como idea principal comerciar entre dos países, en el cual uno de ellos debe tener una ventaja absoluta en la producción de ciertos productos básicos comercializados.

Para ejemplo de lo que abarca la definición de la teoría de la ventaja absoluta a continuación, se presentará en la figura 3. Un breve ejemplo a lo que se refiere en términos de intercambio entre dos países asumiendo que todo lo demás es constante.



**Figura 3.** La ventaja absoluta. Tomado de: *Econosublime*.

### 2.1.3.2. Teoría de la Ventaja Comparativa

La lógica de Adam Smith claramente falló en una situación. En la metáfora del pueblo, es ese personaje el que es inútil, por lo que no tiene comunicación con sus vecinos, es en este punto que interviene David Ricardo, enfatizando el concepto de ventaja comparativa, la hipótesis sostiene que, si un país carece de ventaja absoluta, por lo tanto, se recomienda el libre comercio.

Ricardo dijo en el siglo XIX que un país debería especializarse en la producción y exportación de productos o commodities que cuestan menos o usan menos recursos que otros países.

Cada país en cuestión se centrará en el país más eficaz. Al mismo tiempo, importará los productos restantes que sean más ineficaces en términos de producción. Incluso si un país no tiene una ventaja absoluta en la producción de bienes, también puede especializarse en aquellos bienes que tienen mayores ventajas comparativas y, en última instancia, pueden participar en el mercado internacional. En este sentido, se puede potenciar el comercio exterior. (Sánchez, 2021)

La literatura científica utilizada como base para este trabajo académico es el estudio de Golub y Hsieh (2000). En ella, la autora, evaluó la validez de la teoría clásica de la ventaja comparativa de David Ricardo en la experiencia contemporánea. En cierto sentido a

manera de ejemplo, la economía de Estados Unidos está determinada por su productividad laboral y su costo unitario relativo. (Rosa Polanco, 2012)

Como manifiestan los autores mencionados con anterioridad, coinciden en que los cimientos de la teoría de la ventaja comparativa radican en el simple hecho de que la solución para un país sin ventaja absoluta (no producirá ningún bien con las ventajas anteriores) es una comparación de precios relativos.

Para simplificar el concepto de la teoría de la ventaja comparativa a continuación, se presentará en la figura 4. Un breve ejemplo a lo que se refiere en términos de intercambio entre dos países asumiendo que todo lo demás es constante.

	QUESO 	CROISSANT 
	3 quesos en una hora	3 croissants en una hora
	1 queso en una hora	2 croissants en una hora

*Figura 4. La ventaja comparativa. Tomado de: Econosublime.*

### 2.1.3.3. Modelo de Heckscher-Ohlin (H-O)

La cláusula H-O postula que un país exportará el producto que usa su factor relativamente abundante de manera intensiva e importará el producto que usa su factor relativamente escaso de manera intensiva.

Del modelo H-O se han derivado otras tres disertaciones básicas que conllevan tres consecuencias para la compensación factorial, que son:

a) Teorema de igualación del precio de los factores, basado en la evidencia de Samuelson a fines de la década de 1940, según el cual el libre comercio no solo corresponde al precio de los productos sino también al precio de los factores entre los dos países y, por lo tanto, el comercio sirve como sustituto de los factores internacionales. movilidad.

(b) el Teorema de Stolper-Samuelson, que postula que un aumento en el precio relativo de uno de los dos bienes aumenta la compensación real por el factor utilizado intensivamente en la producción de ese producto y reduce la compensación real por el otro factor.

c) El teorema de Rybczynski, que establece que, si los precios de los bienes se mantienen constantes, un aumento de un factor provoca un aumento más que proporcional

en la producción del bien usando ese factor con intensidad relativa y una disminución absoluta en la producción de los otros bienes.

El modelo de Heckscher-Ohlin muestra que la ventaja comparativa está determinada por la interacción entre los recursos de un país, los factores de producción relativamente abundantes y la tecnología. Es la interacción entre la abundancia y la intensidad con la que se utilizan estos recursos, y es la fuente de ventaja comparativa.

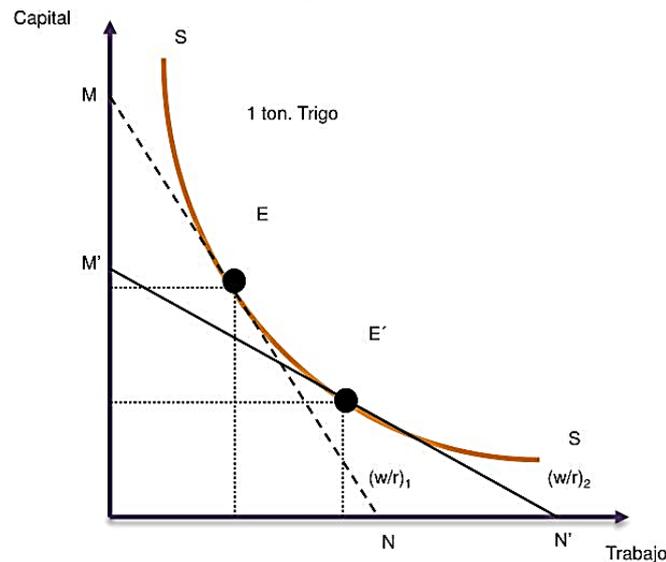
El modelo fue desarrollado en 1977 por dos suizos, Eli Heckscher y Bertil Ohlin. La teoría enfatiza la correlación entre la proporción de factores de producción disponibles en diferentes países y las proporciones utilizadas en la producción de diferentes productos básicos (asignación teórica de factores de producción). (ceupe, 2021)

Otra definición sobre el modelo de Heckscher-Ohlin lo califica como el contribuyente más importante a la teoría del comercio en el siglo 20. Este se diferencia del modelo de Ricardo en dos aspectos básicos:

Primero, asume que existe un segundo factor de producción, a saber, la tierra. En segundo lugar, el modelo asume que la tecnología entre países es la misma, por lo que la función de producción entre países es la misma. Suponiendo que el último supuesto compensará la posibilidad de que el comercio se base en diferencias técnicas, solo permiten explicación debido a las diferencias en los recursos de los factores de producción de varios países. (Caviedes&Arroyave, 2011)

Sobre el modelo de Heckscher-Ohlin también conocido como: La (teoría de la dotación de los factores de producción) radica en el supuesto de que, cada economía produce dos tipos de bienes y para producir estos bienes se requieren dos factores de producción. Los mismos factores se utilizan en ambas industrias.

Por ejemplo, considere a un agricultor que se enfrenta a un dilema al producir más alimentos o algún otro bien. La decisión de cultivar más alimentos por hectárea depende de si está dispuesto a contratar más trabajadores para cultivar el suelo o utilizar menos tierra, lo que requiere más mano de obra por unidad de producto. A continuación, se presentará en la figura 5.



*Figura 5. Modelo H-O: Isocuanta de producción. Tomado de: SlideServe.*

#### 2.1.3.4. Teoría del Mercantilismo

La teoría mercantil mercantilista, afirma que la generación de riqueza en medida en la cantidad de metales preciosos que acumule en el ejercicio de comercio internacional. Esta idea del comercio internacional se extendió hasta el siglo XVII. Según esta teoría, el país debería exportar más de lo que importa y, si tiene éxito, obtener oro de los países deficitarios.

El mercantilismo es un pensamiento económico clásico, según este pensamiento, la prosperidad del país se logra a través de la agricultura y la industria. El propósito es incrementar las exportaciones y restringir las importaciones, acumulando oro y metales preciosos, símbolo de riqueza. El confucianismo se considera parte de la teoría del mercantilismo y presta especial atención al problema monetario de este pensamiento económico. (policonomics, 2021)

Este concepto ha producido dos actitudes complementarias: el proteccionismo comercial para desarrollar las actividades internas de producción y exportación, el proteccionismo comercial.

El mercantilismo es un fenómeno muy complejo que se puede estudiar desde diferentes ángulos. Primero, constituye el primer capítulo importante en la historia del pensamiento económico. En segundo lugar, se puede estudiar o criticar a través de la teoría del comercio internacional, que tiende a contrastar su propia filosofía del libre comercio con el mercantilismo. En tercer lugar, desde el siglo XVI hasta el siglo XVIII, las políticas mercantilistas coloniales y no coloniales de las potencias europeas constituyeron temas importantes en la historia de la economía mundial. (Rojas, 2007)

Para exportar más que importar, el gobierno impuso restricciones a la mayoría de las importaciones y subsidió la fabricación de muchos productos que de otro modo no podrían competir en el mercado nacional o de exportación. Durante este período, las importaciones son indeseables porque reducen la oferta de recursos, especialmente el oro, que ha escaseado.

Concluyendo las definiciones anteriormente expuestas sobre la teoría del mercantilismo que, todavía se aplica con éxito en algunos países, o incluso más, por lo que algunos de sus términos todavía existen. Por ejemplo, una balanza comercial favorable indica que las exportaciones de un país son mayores que sus importaciones.

#### **2.1.3.5. Teoría sobre la Paradoja de Leontief**

Wassily Leontief (Wassily Leontief) tomó la iniciativa desde la perspectiva de la dotación de factores de Herckser Ohlin e indica que la intensidad de capital no genera valor al producto final sin embargo la intensidad de tecnología sí; partiendo del análisis producto-insumo planteado por Leontief, mientras que los países menos desarrollados no son productos intensivos en mano de obra, porque observó que Estados Unidos exporta más mano de obra calificada que intensiva en capital.

Leontief (Leontief) utilizó estadísticas de 1947 para comenzar la investigación empírica. Cuando terminó su investigación, se dio cuenta de que, en los Estados Unidos, la teoría no parecía indicarlo. Es decir, con base en los datos, verificó cómo Estados Unidos enfocaba sus exportaciones en productos intensivos en mano de obra en lugar de capital, resultado sorprendente, Leontief trató de encontrar una explicación lógica a este problema. Concluyó que los países más avanzados proporcionan más mano de obra, pero educación superior. Por tanto, los países más avanzados han invertido dinero en la formación de sus ciudadanos, aumentando así su productividad. Al aumentar la productividad, obtuvieron una ventaja competitiva en otras partes del mundo. (López, 2021)

Por lo tanto, la capacidad científica de los países desarrollados adhiere altísimo valor a los productos finales, así pues, la inversión en la capacitación de mano de obra calificada agrega productividad al bien final.

En este análisis, la matriz de insumos de EE. UU. Se utiliza para observar el impacto de los cambios en la producción de un sector sobre la producción de otros sectores. Con este fin, se muestra la cantidad de capital y trabajo necesarios para producir un automóvil de un millón de dólares y se compara con la cantidad de capital y trabajo utilizados para producir una importación y exportación de un millón de dólares. Los resultados muestran que las

exportaciones estadounidenses contienen menos capital y más mano de obra, lo que demuestra que, para producir estos bienes, la preparación del personal es más importante que el capital utilizado. (analytica, 2021)

Finalmente, las definiciones anteriormente expuestas sobre la Paradoja de Leontief implica la despreocupación por la inversión en la mano de obra capacitada con poca intensidad del factor tecnológico, en parte debido a las inversiones transfronterizas.

A continuación, la tabla 1 muestra un ejemplo la Paradoja de Leontief según inputs, outputs en una matriz con tres servicios.

**Tabla 1** Ejemplo de Matriz Input-Output

	Oferta	Demanda de energía	Demanda de construcción	Demanda de transporte	Demanda del consumidor
Energía	X	0.4x	0.2y	0.1z	100
Construcción	Y	0.2x	0.4y	0.1z	50
Transporte	Z	0.15x	0.2y	0.2y	100

Tomado de: Google Sites. Unitat 1 - Algebrag9. Elaboración: El Autor.

### **2.1.3.6. Teoría de la Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre del Crecimiento Económico**

La CEPAL tiene como objetivo promover un crecimiento económico justo y de largo plazo y la generación y distribución efectiva de recursos financieros para apoyar el desarrollo y la igualdad de los países de América Latina y el Caribe.

En el marco de los intercambios internacionales, "el crecimiento económico se ralentiza, la deuda aumenta y los desequilibrios fiscales. Deben tomarse criterios que fomenten la producción y la inversión en mejoras tecnológicas. (Cepal, 2018)

Bajo la guía de la teoría neoclásica, en 1956, Solow ramificó con éxito modelos o medios académicos utilizando métodos de crecimiento. (BBVA, 2020)

Teniendo en cuenta que uno de los productos exportables que esperamos en el mercado europeo pasa a ser un producto agrícola, se debe reconocer que aplicando la teoría de Solow 10 en el derecho económico, debemos fortalecer los recursos y capacidades de esta inversión productiva, Con el fin de desarrollar y promover la diversidad agrícola, posicionándose así en este mercado. ¿A dónde quiere ir? Los rubros que generan estas

salidas de divisas tienen un mayor peso en la balanza comercial de Ecuador. Predecimos el futuro de la generación de ingresos para el país haciendo pleno uso de estos acuerdos comerciales.

La visión mencionada al inicio de este apartado por la CEPAL respecto al crecimiento económico se lleva a cabo a través de tres estrategias:

1. Seguimiento sistemático de las políticas y reformas macroeconómicas.
2. Evaluando su impacto en la sostenibilidad, efectividad y equidad.
3. Formulando e implementando las políticas por parte de los gobiernos de turno.

#### **2.1.3.7. Teoría del ciclo de vida del producto**

El mercado está en cambios permanentes y en continuo desarrollo, lo que hace que los productos suministrados por las empresas tengan una vida útil limitada y hayan sufrido la evolución desde el lanzamiento hasta la discontinuación, pasado por diferentes etapas y se vean afectados por cambios en las ventas.

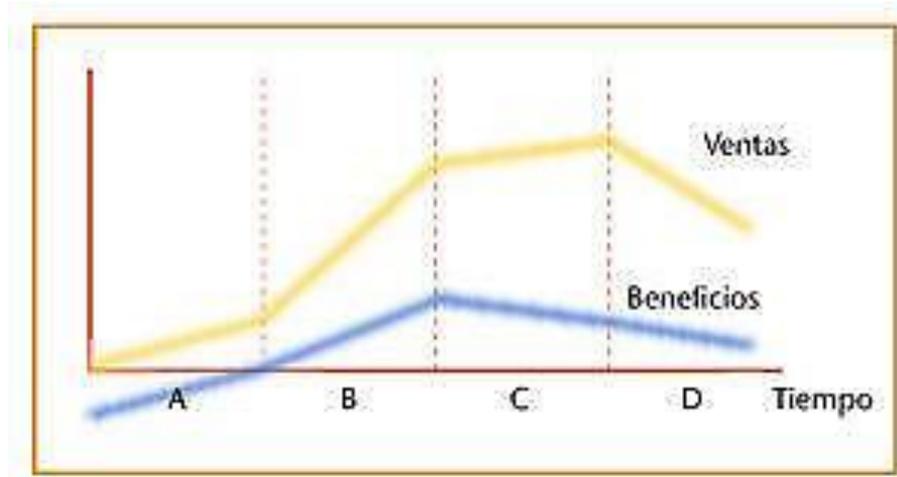
La teoría del ciclo de vida del producto es una teoría económica propuesta por Raymond Vernon en 1966. El ciclo de vida de un producto es la evolución del producto vendido en un mercado específico a lo largo de su ciclo de vida. Según el producto y el departamento, la vida útil puede ser larga o corta. Además, otros factores (como la política administrativa del área de venta de productos) también lo afectarán. (Queipo, 2015)

Los productos lanzados al mercado no siempre mantienen las mismas tendencias de ventas. Las fluctuaciones relacionadas con la demanda son grandes, pero pueden verse afectadas por otros problemas relacionados con las regulaciones.

En economía, existe una teoría que explica los pasos involucrados en la producción y venta de productos, es decir, la teoría del ciclo de vida del producto. Lo define el economista estadounidense Raymond Vernon, quien cree firmemente que todo producto o servicio experimenta desarrollos similares en el mercado.

En el proceso de comercialización de productos, el ciclo de vida del producto es un concepto muy importante, porque a lo largo del proceso, la existencia de productos competidores, el comportamiento del mercado y las condiciones ambientales cambiarán con el tiempo. (Godás, 2006)

Se entiende que, el análisis del ciclo de vida del producto a todas las características que permite diseñar estrategias de marketing adecuadas para cada producto y mercado. En este proceso, habrá diferentes etapas, las cuales están restringidas principalmente por dos variables: ventas y beneficios o ganancias. A continuación, se presentará en la figura 5.



*Figura 6. Ciclo de vida del producto. Tomado de: Elsevier.*

### 2.1.3.8. Teoría de la similitud del país con el comercio internacional

Las teorías que explican las razones del comercio internacional se centran en las diferencias entre países desiguales, como el comercio entre países industrializados y países emergentes, o el comercio entre países templados y países tropicales. Según estas teorías, se puede esperar que, a mayor diversidad entre países, mayor potencial comercial. Las diferencias en las capacidades nacionales de innovación afectarán el proceso de transferencia de productos de un país a otro durante su ciclo de vida.

Estefan Linder propuso la teoría de la similitud nacional en 1961. La teoría partió del hecho de que, si los patrones de demanda de dos países son similares, la calidad y complejidad de los mismos productos demandados por los consumidores será similar. Este fenómeno describe el problema de los países en vías de desarrollo que envían productos primarios y reciben bienes de alto valor agregado creando una diferencia en la similitud de exportables entre naciones.

Los países desarrollados tienen una ventaja comparativa en la fabricación de productos complejos y de alta manufactura ya que se preparan no solo para suplir el mercado doméstico sino para crear una demanda de sus bienes con el intenso valor en tecnología y mano de obra calificada al ensamblarlo o elaborarlo; creando una disparidad con sus socios comerciales.

Además, La diferencia entre la teoría de Linder y la teoría H-O no está solo en la función de producción diferente de un país a otro, pero demanda patrones o preferencias consumidor. En términos de diferencias en las funciones de producción, hay más diferencias en las funciones de producción que en la tecnología de producción. La diferencia en los patrones de demanda está relacionada con el nivel de ingreso per cápita y

es un factor importante que explica la especialización del comercio de bienes manufacturados. (Oros, 2015)

Por lo tanto, la contribución teórica del modelo de Linder proviene de la identificación de dos variables importantes: la demanda local y las economías de escala, que se utilizan para explicar diferentes tipos de comercio internacional.

#### **2.1.4. Tipos de exportaciones**

La palabra exportar proviene del latín “exportatio”, que se refiere al comportamiento y consecuencias de la boca. Exportación se refiere al traslado o transporte de bienes, productos o determinados servicios de un país a otro, es decir, el transporte de productos extranjeros con fines comerciales.

Estos bienes son administrados por una serie de leyes y regulaciones y controlados por impuestos para garantizar la seguridad y las relaciones comerciales entre países. Es un producto, mercancía o servicio que se transfiere a otro país con fines comerciales. Puede ser transportado por diferentes medios de transporte, ya sea aéreo, marítimo o terrestre. (Zambrano, 2018)

A continuación, se mostrarán los diferentes tipos de exportaciones:

- 1) **Exportación indirecta:** El intermediario siempre es responsable de la negociación entre la empresa productora y el país exportador de productos básicos es la exportación. Los intermediarios son los encargados de captar clientes con amplia experiencia en este campo y en todo el proceso de exportación. Se recomienda que las empresas jóvenes sin experiencia exportadora busquen este tipo de exportación que reduce los riesgos de internacionalización.
- 2) **Exportación definitiva:** Exportación es la exportación de bienes de consumo en el mercado internacional, por lo tanto, el país de origen de los bienes nunca será devuelto a menos que los bienes estén dañados o no cumplan con las condiciones de las normas aduaneras del contrato de compraventa.
- 3) **Exportación concertada:** Se refiere a la exportación producida por la cooperación de varias empresas, entre las cuales los bienes transferidos pertenecen a diferentes fabricantes con el mismo buen destino y el mismo destino.
- 4) **Exportación temporal:** Este tipo de exportación ocurre cuando las mercancías se envían a un mercado internacional, pero de acuerdo con las condiciones aduaneras, se deben conservar por un período de tiempo antes de ser enviadas al mercado nacionalizado. Un ejemplo de esto es el transporte de maquinaria pesada al exterior

para su mantenimiento, debido a que no hay personal en el país de origen para realizar estas tareas.

- 5) **Exportaciones prohibidas o restringidas:** Son productos de exportación, y los bienes o productos transferidos violan las leyes y la seguridad nacional y pueden afectar el medio ambiente y el patrimonio cultural. Por ejemplo, exportación de animales exóticos y en peligro de extinción, drogas ilegales, copias, etc.
- 6) **Exportaciones libres o no restringidas:** Se trata de exportaciones de bienes que se pueden sacar del país sin violar las normas de seguridad y restricciones legales.
- 7) **Exportaciones tradicionales:** Son exportaciones que muchas veces mueven el mismo producto, y el país de destino depende del producto. El petróleo es un ejemplo.
- 8) **Exportaciones No tradicionales:** Se refiere a exportaciones donde los productos o commodities rara vez se mueven, es decir, se mueven con poca frecuencia, al igual que el país de destino no depende de ellos. Un ejemplo es la exportación de bebidas alcohólicas, cigarrillos, automóviles y otros productos no esenciales.
- 9) **Exportaciones textiles:** Es la transferencia de tejidos y materias primas relacionadas con encajes, hilos, etc.
- 10) **Exportaciones de artesanía:** Aquí, los bienes exportados son obras de arte, estatuas, esculturas, etc.
- 11) **Exportaciones agroindustriales:** Implica el envío de bienes de consumo domésticos y productos industriales a otros países.

## 2.2. Productos no tradicionales del Ecuador

Cuando el producto no tiene valor agregado en el proceso de producción y la transformación del bien no alcanza su definición de valor agregado final se lo considera tradicional, a su vez la intensidad del proceso productivo lo denomina no tradicional.

Las ventajas comparativas inciden en los niveles o volumen que un país pueda exportar de bienes no tradicionales ya que estos contienen alto valor comercial y representan un repunte en el saldo de balanza comercial; además del dinamismo que generan en la economía interna del país (GrupoEi, 2021)

Otro concepto en cuanto a lo que son los productos no tradicionales del Ecuador se refiere a aquellos productos básicos que han ingresado a los mercados externos en los últimos años, como: Flores, frutas tropicales, conservas de pescado, madera, etc... En la dinámica económica de los últimos años, podemos ver cómo los productos no tradicionales han ganado espacio y reconocimiento en el mercado internacional. Por lo tanto, Ecuador

tiene una oportunidad única para diversificar sus productos exportables. (Plus Valores Casa de Valores, 2020)

En cuanto a cuáles son los productos no tradicionales de los exporta el Ecuador tienen mayor salida e importancia tal como lo enlista el boletín No. 162 del Colegio de Economistas de Pichincha detalla para el año 2017 se muestran los siguientes:

- Otros productos metálicos
- Extractos y aceites vegetales
- Productos minerales
- Madera
- Elaborado con banano
- Productos de cuero, caucho y plástico
- Productos químicos y medicinales
- Zumos y mermeladas de frutas
- Harina de pescado
- Frutas
- Hortalizas
- Contrachapados y madera prensada
- Productos de papel y cartón
- Otros textiles
- Tabaco crudo
- Otros mariscos
- Abacá Fibra
- Prendas de vestir de fibras textiles. (Colegio de Economistas de Pichincha, 2021)

Como se muestra en el boletín No. 162 del Colegio de Economistas de Pichincha, siguiendo el orden de su publicación tenemos que, los principales productos de exportación no tradicionales y aquellos productos industriales con escaso valor agregado se encuentran: primero la madera, frutas, cigarrillos, abacá; entre ellos, a excepción de productos de caucho y plástico, productos químicos y medicinales, productos de papel y cartón, prendas de vestir de fibra textil.

Sin embargo, según otra investigación de la revista X-Pedientes Económicos complementando a la lista de productos no tradicionales mencionadas en el boletín No. 162 del Colegio de Economistas de Pichincha, consideró que estos son los principales

productos no tradicionales que se envían a la Unión Europea en miles de millones de dólares FOB se tienen los siguientes productos dentro de la categoría productos no tradicionales: Otras frutas (granada, fruta del dragón, maracuyá), piña, sombrero de paja toquilla y tabaco en las ramas.

El siguiente es un resumen del comportamiento exportador de Ecuador de los productos antes mencionados en el periodo 2015 al 2017:

**Tabla 2** Exportaciones productos no tradicionales periodo 2015 - 2017

Productos	USD Millones FOB		
	2015	2016	2017
Tabaco en rama	58	54	67
Piñas	32	37	44
Sobrerros de paja toquilla	20	21	16
Otras frutas (granadilla, maracuyá, pitahaya)	5	10	16

Tomado de: BCE (2015 - 2017). Elaboración: El Autor.

Entre las categorías de productos no tradicionales, los productos analizados en este estudio para el año 2017 representaron un incremento en gran parte de los productos de esta categoría, por lo tanto, los exportables no tradicionales representan un nicho de mercado de vital importancia en la diversificación de la producción ecuatoriana.

Según el Dr. Augusto de la Torre, las empresas exportadoras están constituidas para exhibir productos tradicionales y no tradicionales, por lo que es necesario ampliar el potencial de estas y no solo basarse en productos que históricamente les haya representado mayores ingresos por exportaciones. (Banco Central del Ecuador, 2020)

Verificando lo manifestado en el inciso anterior para el año 2019 el sector exportador no tradicional ha evidenciado un desempeño no tan bueno pese a su potencial. Si bien más de la mitad de los productos registrados en el Banco Central del Ecuador (BCE) en enero del 2019 aumentaron en ventas, los productos que no lo hicieron arrastraron un desempeño promedio. Los industriales atribuyen este resultado a la caída de los precios en el mercado internacional, los altos costos de producción, el mal clima, la crisis económica del país de destino y la falta de competitividad de Ecuador. (elcomercio, 2019)

A continuación, la tabla 3 muestra en detalle los productos considerados por el Banco Central del Ecuador como no tradicionales sobre el desempeño que tuvieron en el año 2019 tal como se comentó con anterioridad.

**Tabla 3.** Estadísticas de Comercio Exterior de Bienes año 2019

<b>Primarios No Tradicionales</b>	<b>Industrializados No Tradicionales</b>
Flores naturales	Jugos y conservas de frutas Harina de pescado
Abacá	Enlatados de pescado Otros elaborados del mar
Madera	Químicos y fármacos Vehículos y sus partes
Productos Mineros	Otras manufacturas de metales Prendas de vestir de fibras textiles
Frutas	Otras manufacturas de textiles Manufac. De cuero, plástico y caucho
Tabaco	Maderas terciadas y prensadas Extractos y aceites vegetales
Otros Primarios	Manufac. De papel y cartón Otros industrializados

Tomado de: BCE, Series Históricas IEM2019. Elaboración: El Autor.

### 2.2.1. Importancia de las exportaciones para el Ecuador

La importancia del crecimiento de la participación del sector externo en el PIB de cualquier economía mundial está aumentando, tanto por el aumento de los tipos de cambio como por la tendencia a internalizar la economía.

En los últimos años, el comercio exterior de Ecuador se ha caracterizado por su dinamismo y tasas de crecimiento positivas, tanto del lado de las exportaciones con un crecimiento promedio anual de 5,20% como de las importaciones con un crecimiento promedio de 8,13%. Esto muestra que las importaciones tuvieron un crecimiento promedio mayor que las exportaciones, pero cabe señalar que existe una balanza comercial con tendencia positiva. (Díaz, 2014)

La economía ecuatoriana es alta y completamente dependiente de las exportaciones de petróleo. Dentro de las exportaciones no petroleras de Ecuador, los boletines estadísticos y bases de datos del banco central registran las exportaciones de una serie de productos no tradicionales que existen desde 1990 industrializados.

Los principales productos primarios de exportación ecuatorianos no tradicionales son: Abacá, madera, productos, mineros, frutas, tabaco en la industria y otros productos primarios; En este último punto se enumeran los demás productos primarios de exportación esporádica (arroz, algodón, maíz, otro ganado, etc.).

A continuación se enumeran 15 productos de exportación industrializados ecuatorianos no tradicionales: Jugos de frutas y pescado enlatados, Harina de pescado, Pescado enlatado, Otros productos del mar, Medicamentos químicos, Vehículos, Otros fabricantes de metales, Prendas de fibra textil, Otros fabricantes de textiles, Cuero, Plástico y Fabricantes de Caucho, Contrachapados y prensados, extractos y aceites vegetales, elaborados a partir de plátanos, fabricantes de papel y cartón y otros industriales.

### **2.3. Evolución de las exportaciones no tradicionales del Ecuador**

En los últimos años, los productos no tradicionales del Ecuador han recibido una amplia atención, por lo que durante el período 2015-2020, algunos de los productos no tradicionales más representativos, como frutas, sombreros de paja toquilla y tabaco ramificado, muestran un mayor nivel de posicionamiento y eficiencia en el mercado, convirtiéndose así en líder internacional.

Los porcentajes de las exportaciones no tradicionales en las exportaciones totales en 2017 son los siguientes (en orden de importancia): otros productos metálicos (3%), extractos y aceites vegetales (2,3%), productos minerales (2, 2%), madera (2%), elaborado con banano (1,2%); productos de cuero, caucho y plástico (1,2%); productos químicos y medicinales (1,1%), zumos y mermeladas de frutas (1%), harina de pescado (0,9%), frutas (0,8%). %)), hortalizas (0,6%), madera contrachapada y madera prensada (0,5%), productos de papel y cartón (0,5%), otros textiles (0,5%), tabaco crudo (0,5%), otros mariscos (0,3%), abacá Fibra 0,2%), confección de fibras textiles (0,1%). Las exportaciones primarias no tradicionales y las exportaciones industriales con pequeño valor agregado nacional representan una gran proporción aquí. (Luna, 2021)

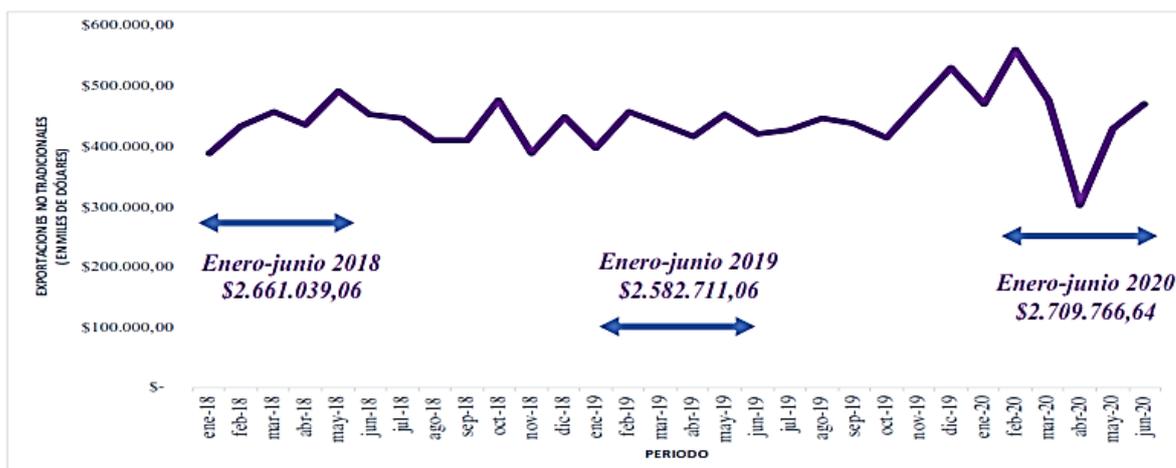
Desde el nuevo milenio, la estructura exportadora de productos no tradicionales y su relación, ha cambiado en el nivel de participación. De esta forma, los productos

tradicionales este año fueron ganando participación en 2001, y hasta 2008 representaron el 58% de las exportaciones no petroleras, mientras que los productos tradicionales representaron el 42%.

En tanto que la celeridad del crecimiento de los exportables tradicionales en el período de estudio llegó al 11,2 %, en medida alcanzados por los exportables no tradicionales con un 9,2 %. Se considera además la formación dentro del rubro de exportaciones no petroleras a los exportables no tradicionales con una incidencia del 42% solo en el año 2017.

Los productos no tradicionales ganan posicionamiento y eficiencia en el mercado internacional. Este posicionamiento se define como la participación de un producto en las importaciones mundiales totales; el posicionamiento es positivo cuando aumenta la participación del producto en las importaciones totales.

A continuación, en la figura 7 se muestra los diferentes Comportamiento de las exportaciones no tradicionales en detalle.



**Figura 7.** Comportamiento de las exportaciones no tradicionales. **Tomado de:** Plusvalores Casa de Valores S. A

Como puede verse en la figura, se puede determinar que las exportaciones no tradicionales exhiben comportamientos diferentes. En los últimos dos años, la disminución y el aumento de dichas exportaciones han sido insignificantes. En el primer semestre de 2019 fue un 2,94% menor que en el mismo período de 2018. Sin embargo, a junio de 2020, es posible determinar una tasa de crecimiento del 4,92% comparado con el año 2019.

#### 2.4. Exportaciones no tradicionales del Ecuador hacia la Unión Europea

En el acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea (UE) para el año 2015, mostramos que la fruta es el principal producto de exportación, con un 21,27%, seguida de los derivados de la pesca (atún, harina) (13,70%), y flores y plantas (6,70%) están en el puesto tres y cuatro del total de productos no tradicionales. A continuación, en la tabla 4 se detallarán los principales productos de exportación no tradicionales hacia la UE.

**Tabla 4** Principales productos de exportación no tradicionales hacia la UE año 2015

<b>Productos No Tradicionales</b>	<b>%</b>
Frutas (piñas, papaya, mango)	21,27%
Derivados de la pesca	13,7%
Flores y plantas	6,7%
Metalmecánico	4,18%
Agroindustria	3,72%
Alimentos procesados	3,24%
Madera y muebles	2,7%
Automotriz	1,6%
Plásticos	1,48%
Confección textil	1,1%
Cuero y calzado	0,42%
Otros	38,89%

Tomado de: Pro Ecuador UE (2015). Elaboración: El Autor.

La embajadora de la UE en Ecuador, (Marianne van Steen) explicó que las ventas de mangos, aguacates y piñas aumentaron en un 30%. Las fresas frescas y los frutos rojos representan el 80% y los cítricos el 41% (según el valor en euros). "Todavía son productos básicos no convertidos, pero tienen potencial". (Enriquez&Astudillo, 2017)

La funcionaria señaló que el porcentaje de aumento en las subpartidas es mucho mayor en comparación con los productos de exportación a granel. Según el presidente de la Federación Ecuatoriana de Exportadores Daniel Legarda, manifestó que, en cuanto a

botanas, alimentos orgánicos o certificados, quinua, vegetales a, granos y vegetales nuevos congelados, existe un gran potencial. Los europeos buscan alimentos que puedan proporcionar energía, vitaminas y mejorar la salud.

Las exportaciones No tradicionales no son prominentes. Según datos del Banco Central del Ecuador, aunque pasaron de US \$ 5.2411 millones en 2018 a US \$ 5.321.100 millones (1,4%) en 2018, el tonelaje cayó un 2,8%. (Astudillo, 2020)

Según reportaje del diario el comercio en su sección actualidad sobre la “leve mejoría de los productos no tradicionales”. De estas cifras en millones reveladas por el BCE se puede destacar que han aumentado las ventas de productos mineros, plásticos, caucho, flores naturales, frutas, ropa y otros productos no tradicionales. En cambio, el tonelaje de exportación reveló una reducción de la demanda entre los cuales se encuentran el pescado enlatado y los plátanos procesados.

## **2.5. Volumen FOB de productos No tradicionales hacia la Unión Europea.**

Para que más empresas exportadoras puedan ofrecer cotizaciones al mercado europeo, es necesario que tengan más información sobre el proceso y aumenten la competitividad. Este último está relacionado con las políticas implementadas por el gobierno ecuatoriano en materia laboral, tributaria y productiva. Los exportadores deben competir con precio y calidad debido a que la producción en el país es actualmente es cara.

Sin embargo, existen otras maneras de ayudar a los exportadores, principalmente a los micro, pequeños y medianos exportadores, a incrementar el volumen de exportación. Por ejemplo, Fedexpor está implementando parte del proyecto de la UE, que proporcionó 10 millones de euros para ayudar a las MiPyME. Para recibir este apoyo, están registradas alrededor de 600 empresas. Estos serán evaluados para determinar en última instancia quién se beneficiará del coaching, la formación y la certificación. (Enriquez&Astudillo, 2017)

La vigencia del acuerdo con la Unión Europea (UE) permite que nuevos productos o empresas entren en el radar de los compradores de la región, y se tengan en cuenta planes de negocio a largo plazo.

A continuación, se mostrará un resumen de las exportaciones No tradicionales registradas por la Fedexpor según por importancia de las categorías de estos productos en el periodo 2015 al 2020:

**Tabla 5** Exportaciones productos No tradicionales a la UE periodo 2015 - 2020

Sub partida	2015	2016	US Millones			
			FOB 2017	2018	2019	2020
Frutas (piñas, papaya, mango)	5,185	4,627	5,650	6,045	5,886	5,298
Derivados de la pesca	28	30	31	45	45	34
Flores y plantas	175	163	171	191	184	187
Metalmecánico	9	10	18	41	50	305
Agroindustria	4	3	2	3	1	3
Alimentos procesados	76	38	9	12	11	9
Madera y muebles	37	41	39	39	42	63
Automotriz	4	3	4	3	2	0
Plásticos	3	3	3	4	4	0
Confección textil	3	2	2	2	3	1
Cuero y calzado	4	3	2	1	1	1
Otros productos manufacturados	5	6	5	5	6	4

Tomado de: Fedexpor (2015 - 2020). Elaboración: El Autor.

Según la evolución que muestra la tabla 5 sobre las exportaciones de productos No tradicionales a la UE periodo 2015 – 2020, el último año 2020 experimento una caída en las exportaciones de las subpartidas más relevantes lo que se puede añadir a la falta de promoción e incentivos del gobierno de turno a los shocks externos como: Las crisis financieras y la reciente pandemia por el covid-19. Sin embargo, el potencial de esta cesta de productos sigue presente y contribuyendo a los ingresos del Ecuador.

## 2.6. Acuerdo Comercial y sus aspectos

### 2.6.1. Acuerdos Comerciales

El propósito de este acuerdo comercial Multipartes es aportar beneficios a los países en vías de desarrollo mediante la apertura del comercio con las naciones desarrolladas. La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) promueve el establecimiento del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) cero aranceles o reducciones sustanciales de los mismos.

En el marco de estas preferencias, se aplican los acuerdos comerciales. Según la definición de la Organización Mundial del Comercio (OMC), un acuerdo comercial es "una relación de beneficio mutuo entre dos o más socios. Estos socios no tienen que ser necesariamente de la misma región y son discriminatorios, ya que solo los signatarios se benefician de las mejores condiciones de acceso a los mercados". (OMC, 2021)

Si bien el acuerdo puede ser efectivo para todas las partes al mismo tiempo, no todos los países participantes abren sus mercados en el mismo grado y en el mismo horario. Estos períodos de transición pueden permitir que el país y la industria tomen las medidas de ajuste necesarias. Existen los acuerdos comerciales preferenciales firmados entre países desarrollados y en desarrollo y entre países en desarrollo con niveles de desarrollo muy diferentes generalmente incluyen períodos de transición de diferente duración. (OMC, 2011)

Los beneficios desarrollados por el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) al conceder 0% de aranceles o aranceles reducidos a los países que gozan de esta gracia cuyo modelo de industrialización se ha convertido en un instrumento político al incentivar la inclusión de los Países Menos Adelantados o Desarrollados (PMA) en el proceso exportador y promover así el dinamismo del intercambio comercial por ejemplo en el caso del Ecuador se ha beneficiado con estas preferencias tanto con los Estados Unidos como también con la Unión Europea.

### **2.6.2. Aspectos positivos de los acuerdos comerciales**

El análisis de los efectos positivos o negativos de los acuerdos comerciales depende de la base teórica de los supuestos. Por tanto, la singularidad del proteccionismo enfocado en la liberalización del mercado internacional promueve o denota algún impacto positivo o negativo que debe ser previsto en las mesas de diálogo previo a la aprobación de cualquier tratado o acuerdo Multipartes. Tales medidas pueden proteger a la industria nacional de la influencia externa del comercio exterior. En este sentido, los aspectos positivos analizados en este apartado se relacionan con la teoría tradicional del comercio exterior, mientras que los aspectos negativos en el siguiente punto se dirigen a autores ortodoxos como Marx o Keynes.

La liberalización del comercio ha llevado a una reducción de la desigualdad entre países y una reducción de la pobreza dentro de los países. En los últimos 20 años, se ha acelerado la tasa de crecimiento de los países en vías de desarrollo surgiendo la conformación BRIC.

Así pues, a inicios de 1990 incentivaron su producción dejando atrás a los países tradicionales coartando la brecha social y económica del primer mundo. Hecho sin precedentes a base de inversión en tecnificación con acompañamiento y reestructuración en la consolidación de mano de obra capacitada. En general, no hay una tendencia desigual en los países en desarrollo globalizados. El rápido crecimiento ha provocado una fuerte caída de las tasas de pobreza absoluta en países como China, India, Tailandia y Vietnam. (The World Bank, 2013)

Una mayor apertura comercial es una herramienta útil para combatir la inflación y estimular la inversión. Existe una estrecha relación entre apertura e inversión, y esta relación es de doble vía. Por ende, liberalizar o incrementar las opciones de dispendio, en cuanto a lo que se produce o tranza en la economía, incide directamente en reducir los niveles de pobreza y cubrir las necesidades básicas insatisfechas (NBI). (Feal, 2008).

La relación que algunos autores plantean es que, a mayor crecimiento económico acompañado de intensidad en el comercio internacional, crece la desventaja en la liberalización del comercio abierto para países en vías de desarrollo.

### **2.6.3. Aspectos negativos de los acuerdos comerciales**

Karl Marx, Raúl Prebisch, entre otros., cuestionaron las ventajas del comercio abierto, especialmente cuando la liberalización comercial se da en el contexto de un desequilibrio comercial entre los países involucrados.

En los últimos Latinoamérica ha sido el foco del bloque europeo, por ello la firma directa de negociaciones o acuerdos multipartes con cada nación a fin de obtener beneficios en el comercio internacional. La Unión Europea, como región prometedora para el desarrollo de las relaciones económicas y la cooperación en diversos campos para el crecimiento de las exportaciones de la UE e importantes destinos de inversión. En contraste, para América Latina, la Unión Europea es la segunda fuente más grande de inversión extranjera y un importante donante de ayuda, con el doble de cooperación de Estados Unidos. (Arévalo, 2013)

La globalización del siglo XXI debe estar ligada al capitalismo polarizado. Es decir, de acuerdo con las condiciones propias e internas del país, esta forma de globalización no brinda la posibilidad de recuperarse del uso o no uso. Implementar las políticas voluntarias siempre requieren reformas a los atrasos, conflicto con las razones unilaterales de la expansión capitalista, son estrategias que se deben catalogar como "desconexión anti sistemática" porque su función es la desconexión, es decir, significa que no hay prioridad con el desarrollo interno. Vínculos externos. Por tanto, este concepto es contrario al que

propugnan los países desarrollados porque exige para "adaptarse" a la tendencia mundial dominante habrá ajustes unilaterales, enfatizando así su "periferización" la más débil. (Amín, 2018)

La existencia de estas asimetrías en el comercio entre las naciones que participan en estos tratados multilaterales tiene brechas económicas en las que sin duda dejan perdedores y ganadores.

## **2.7. Punto de vista del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) sobre los acuerdos comerciales**

El Acuerdo Comercial Regional de América Latina busca abrir el comercio entre regiones, ingresar a nuevos mercados y dinamizar la economía. Sin embargo, la mayor incógnita es si la firma de estos acuerdos beneficiará a los consumidores, trabajadores y empresas.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) propuso el establecimiento del Tratado de Libre Comercio para América Latina y el Caribe (TLC-LAC) para contribuir conjuntamente con los sectores neurálgicos de región aumentando la eficiencia productiva y empresarial frente al comercio internacional. El propósito de estos acuerdos es promover gradualmente el libre comercio y reducir gradualmente los aranceles sobre bienes y servicios. (Banco Interamericano de Desarrollo, 2018)

Ahora bien, ¿cómo afectará a Ecuador la reducción de aranceles y el libre comercio? Porque además de lidiar con las fronteras abiertas de la reducción de aranceles de libre importación, también debe estar preparado para enfrentar el desafío de comercializar bienes y servicios en países exigentes. Sin afectar aquellos bienes y servicios cuya importación se haya prohibido debido a la demanda local.

Según Orrego y Bedoya (2017), también es importante agregar que los ACR fueron creados en principio para liberalizar el comercio de bienes. A pesar de las dificultades dentro de la OMC para regular el tema de los servicios, algunos países ya han comenzado a negociar algunos ACR fuera de las reglas de la OMC que definen mejor los términos bajo los cuales desean liberalizar los servicios comerciales y / o los activos intangibles.

Para Londoño, Montoya y Sánchez (2016), la masificación de los acuerdos comerciales regionales, motivada por una división internacional del trabajo más profunda (comercio con tareas), que contradice la tradición proteccionista de integración económica de las últimas décadas, ha resultado en una erosión de las preferencias.

La visión anteriormente expuesta por el BID sobre la proliferación de acuerdos comerciales regionales ha permitido a los países expandir sus preferencias comerciales. Al mismo tiempo, también existe el riesgo de un fenómeno llamado "plato de espagueti". Debido a este fenómeno, muchas reglas, aranceles y acuerdos institucionales se superponen al mismo tiempo, a continuación, se ampliará con más detalle de que trata el acuerdo multipartes con la UE.

## **2.8. Acuerdo Comercial Ecuador – Unión Europea**

### **2.8.1. Firma del Acuerdo Multipartes con Ecuador**

El 24 de noviembre, la Edición Especial del Diario Oficial No. 780 publicó "por un lado, el acuerdo comercial entre la UE y sus estados miembros, y, por otro lado, el acuerdo comercial entre Colombia, Perú y Ecuador". Ecuador entró en vigencia en 2016, y su protocolo de adhesión fue anunciado en el Suplemento del Diario Oficial No. 900 el 12 de diciembre de 2016 y entró en vigencia el 1 de enero de 2017. La firma del acuerdo comercial convirtió a Ecuador en el tercer país de la región andina en integrarse al acuerdo. Y Colombia y Perú que se unieron en 2013. (Servicio Nacional de Contratación Pública, 2019)

La firma del presente acuerdo consolidará el intercambio productivo y comercial entre los involucrados; en el marco del cooperativismo, la representación judicial y la conjunta inversión en los sectores neurálgicos de ambas Naciones. La composición de sus mercados internos creará lazos comerciales que beneficiarán la economía conjunta y solidificará la transmisión de valor en bienes transables y servicios.

De acuerdo a proyecciones realizadas por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la entrada en vigencia del Acuerdo Comercial representará para el Ecuador un incremento anual del 0,10 del PIB, del 0,15% en el consumo y de un 0,13 % en la inversión, además de un efecto positivo en la generación de empleos y en mejores ingresos para la población.” (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca , 2021)

Por lo tanto, este acuerdo asegura la liberalización inmediata del 99,7% de la oferta exportable histórica del Ecuador en los productos agrícolas y del 100% de los productos industriales ecuatorianos.

Finalmente, el Servicio Nacional de Contratación Pública hace énfasis sobre las responsabilidades de cada contratante en revisar el contenido del contrato comercial y sus anexos para asegurarse de que se aplique correctamente. En este caso, esta entidad

gubernamental envió al órgano de contratación el "Manual de Aplicación del Acuerdo" que, en su primera fase, verifica si cubre los contratos públicos relacionados con obras, bienes y servicios incluidos en el servicio de consultorías.

### **2.8.2. Utilidad del Acuerdo Multipartes con la UE en el ámbito de la Propiedad Intelectual**

La protección de la propiedad intelectual no es solo una cuestión del país, pero es parte de la política internacional y se ha convertido en uno de los focos de las negociaciones comerciales. Uno de los principales argumentos para proteger los derechos de propiedad intelectual se basa en la necesidad de innovación, es decir, para obtener rendimientos económicos razonables para incentivar los derechos de propiedad intelectual, de manera de otorgar el monopolio dentro de un cierto período de innovación, promoviendo así la introducción de nuevos productos y tecnologías más eficaces.

En este caso, los países en desarrollo deben considerar tres cuestiones de propiedad intelectual: En primer lugar, existe una presión internacional para una mayor protección de las patentes, los derechos de autor y las marcas comerciales tradicionales, lo que puede reflejarse en el aumento de los costos de implementación y el bienestar social.

En segundo lugar, expanda el campo proteger los derechos de propiedad intelectual, incluir temas como la biodiversidad, los conocimientos tradicionales y las indicaciones geográficas. Y, en tercer lugar, estimular el impulso de la investigación y el desarrollo, así como instar a las personas a adaptarse a la dirección de las ciencias básicas, la biología y la ingeniería, son esenciales para profundizar el desarrollo tecnológico. Y la adaptabilidad de las nuevas tecnologías en su economía. (Villagómez, 2011)

Para concluir con estos beneficios entre Ecuador y la UE ambas partes reafirmaron los constructos relacionados con los derechos de patentes intercomerciales y con la propiedad intelectual que implica; y las (ADPIC), tratados administrados por la OMC y la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) otro acuerdo multilateral entre las dos partes relacionado con este asunto.

### **2.8.3. Beneficio de los productos enmarcados dentro del Acuerdo Multipartes a partir del 2017**

En términos de acceso al mercado de la UE, con el acuerdo multipartes (ACM) que supera el 99% de los productos agrícolas ecuatorianos que ingresan al mercado europeo con aranceles del 0%, así como los productos básicos pertenecientes a la industria y la pesca, estos productos mencionados representan la mayoría de las exportaciones de Ecuador a la UE. A continuación, se ampliará en qué consisten estos beneficios:

- Productos industriales y pesqueros: A partir del 1 de enero se liberará de inmediato el 100% de la oferta exportable.
- Los productos de economía la economía popular y solidaria, como: La quinua, los altramuces, las plantas medicinales, la pitahaya, etc., impondrán inmediatamente un arancel del 0% a la UE.
- El banano ecuatoriano entrará en una situación similar a la de Colombia y Perú, si no se llega a un acuerdo, esta situación no se logrará.
- Proteger sectores sensibles de la economía ecuatoriana.
- El acuerdo multipartito representa Preferencias generales (SGP).
- Según estadísticas del Ministerio de Comercio Exterior, las exportaciones de Ecuador a la UE suponen 634.000 puestos de trabajo. (Cámara de Comercio de Guayaquil, 2016)

Las mercancías ecuatorianas que ingresan al mercado de la UE a través de este sistema generalizado de preferencias arancelarias (SGP Plus) obtuvo un arancel del 0% a través de un convenio comercial, estos productos se incluyen en los sectores agrícola y pesquero, entre ellos se destaca el camarón y el arancel anterior se mantiene en el 3,6%. También acordó el despacho general de mercancías que no forman parte de la lista SGP Plus, son sensibles al grupo europeo y aún no han sido exportadas al mercado, como: "Arroz, azúcar, maíz, panela, tapioca". (Rosales & De la Cruz, 2019)

Otro dato beneficioso para el país es la reducción del arancel anual del banano ecuatoriano en comparación con las tarifas del banano de Colombia y Centroamérica que se unificarán en 2020, hay una diferencia de 1 Euro / Tm. Por otro lado, las dos partes acordaron abolir las "subvenciones a la exportación" de productos agrícolas. El arancel es del 0%, porque la ayuda económica anterior representa un cambio en el libre comercio, poniendo en desventaja las exportaciones de otros países y cambiando los precios de los productos. (Villagómez, 2011)

Incluso aquellas mercancías pertenecientes a la economía popular y solidaria (EPS) tienen prioridad en el cambio de matriz productiva y el desarrollo de la producción, por lo tanto, también se incorporan en la cesta de productos con 0% de arancel a la UE.

Sin embargo, antes de que se oficialice el acuerdo multipartes con la UE a partir de los años 2013 y 2014 el gobierno de ese entonces hizo que el país se beneficie del SGP Plus, pero al no tener formalizado un acuerdo con el bloque europeo no se garantizaba que

estos renovarán todas las preferencias a partir del próximo año hasta que finalmente, para el año 2017 dieron fruto las negociaciones entrando en vigencia el acuerdo con la UE.

Para concluir con qué y cuantos productos el país empezó el 1 de enero de 2017 exportando a la UE según información de la Vicepresidencia de la República del Ecuador fueron 16 productos Tradicionales y No tradicionales entre los que se mencionarán los siguientes: Flores, frutas frescas y congeladas (mango, maracuyá, melones, guayabas, papaya, piñas, pitahaya y uvilla), atún, cacao, café, camarón, maderas, manufacturas plásticas y textiles.

#### **2.8.4. Productos No tradicionales que exportaba el Ecuador antes del Acuerdo Multipartes**

Desde 2007, esta dinámica de mercado ha cambiado. El principal socio comercial de Ecuador en las exportaciones no petroleras a diferencia de lo que generalmente la ciudadanía comenta no es Estados Unidos, sino la Unión Europea. Según las estadísticas del BCE en ese año, el 31% del total de las exportaciones se exportó a la U E, equivalente a US \$ 1,729 millones FOB, mientras que el 23,5% se exportó a Estados Unidos, o US \$ 1,309 millones FOB.

A continuación, se mostrará en la tabla 6 las cifras de las exportaciones No tradicionales registradas por la Fedexpor según por importancia de las categorías de estos productos en el periodo 2007 al 2014:

**Tabla 6** Exportaciones productos No tradicionales a la UE periodo 2007 - 2014

Sub partida	Millones							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Frutas (piñas, papaya, mango)	26	27	32	30	32	24	21	28
Derivados de la pesca	14	22	21	21	21	27	33	30
Flores y plantas	80	66	143	134	143	151	150	180
Metalmecánico	0	0	1	0	0	1	1	0
Agroindustria	1	0	1	6	2	10	3	7
Alimentos procesados	163	212	151	139	155	138	133	74
Madera y muebles	31	35	21	24	26	27	26	30
Automotriz	3	1	1	2	2	2	2	2
Plásticos	0	0	1	1	1	1	3	4
Confección textil	4	4	2	3	3	3	5	4
Cuero y calzado	5	3	1	4	7	4	7	10
Otros productos	5	3	2	3	6	4	4	4

---

manufacturados

---

Tomado de: Fedexpor (2007 - 2014). Elaboración: El Autor.

Según la evolución que muestra la tabla 6 sobre las exportaciones de productos No tradicionales a la UE en el periodo 2007 – 2014, antes de la vigencia del Acuerdo Multipartes en comparación con el periodo 2015 - 2020 anteriormente analizado en la tabla 4. Se evidencia lo siguiente: Con base en los promedios de cada categoría de los productos no tradicionales más representativos para el Ecuador antes de la formalización del acuerdo con la UE, las exportaciones hacia ese bloque económico para el periodo 2007 – 2014 representaron el 50% de los productos que se exportaron en el periodo 2015 - 2020.

## **Capítulo III**

### **Marco metodológico**

#### **3.1. Enfoque de la investigación**

El enfoque de la investigación realizada en este trabajo es Mixta, por lo que se lo analizara de manera cuantitativa y cualitativa. Cuantitativamente porque se tiene una base a analizar, como los datos obtenidos del BCE y Fedexpor, para así terminar explicando los eventos que se van dando mediante el estudio y cualitativamente se estudiaran los rubros sin estructura e información teórica enfocados por una parte en lo que los autores explican con sus palabras.

Para (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014), la investigación con enfoque Mixto, busca comprobar hipótesis planteadas, basándose en la medición numérica a través del análisis estadístico y descriptivo, con el propósito de realizar el correcto establecimiento de modelos de conducta y aprobar modelos teóricos., así mismo para, Mejía, (2020), el enfoque mixto tiene la finalidad de utilizar el enfoque cuantitativo como el cualitativo para llegar a los objetivos.

#### **3.2. Modalidad de la investigación**

La modalidad de investigación adoptada en este trabajo es la analítica. Por medio de la cual se va a realizar secciones para poder realizar el estudio del problema, mediante este se aplicará el método deductivo el cual permitirá realizar una investigación en base a premisas para describir un problema, hecho o situación una vez que se conoce la investigación analítica constituye una excelente introducción a todos los otros tipos de investigación.

Esta modalidad es necesaria, puesto que ésta proporciona el conocimiento de las investigaciones ya existentes teorías, hipótesis, experimentos, resultados, instrumentos y técnicas usadas- acerca del tema o problema que el investigador se propone investigar o resolver. (Hernandez, 2014)

Además, Manterola sugiere que la investigación analítica, “Consiste en una descripción cuidadosa y ordenada del conocimiento antes publicada, seguido de una paráfrasis” (Manterola, 2017)

#### **3.3. Tipo de investigación**

El tipo de investigación que se presenta corresponde a darle soluciones a un problema que afecta a Ecuador, la investigación que se tiene es documental porque

nos permite estudiar fuentes secundarias, que son analizadas por los autores para expandir el objetivo del estudio.

En general la investigación que se presenta es descriptiva y correlacional. En el punto de vista descriptivo se va a estudiar únicamente cualidades importantes de la situación tomando en cuenta el objetivo del trabajo en general como particular.

El tipo de investigación también será correlacional porque se estudia cuanto influyen los hechos analizados de manera negativa al país y así mismo dar propuestas importantes que puedan ayudar a mejorar las exportaciones de productos No tradicionales hacia la Unión Europea.

Sobre la investigación descriptiva se concluyó que es un tipo de investigación que se encarga de dar a conocer el problema con sus causas y consecuencias, brinda información de los hechos y de los procesos a ejecutar, la situación de la población afectada y de responder el por qué ocurre y cómo se puede dar solución a dicho problema (Mejia, 2020, pág. 43), no obstante la investigación correlacional busca establecer la relación de dos o más variables en un estudio. (Manterola, 2017)

#### **3.4. Población y muestra**

En el trabajo de investigación tomamos el 100% de las estadísticas inherentes a exportaciones FOB, para el periodo 2015-2020. Tomando en cuenta los 12 productos No tradicionales más representativos tomados de las estadísticas de Fedexpor, por tales razones la estructuración que se mantiene en este trabajo no aplica de una población y muestra.

La población que se encuentra involucrada en el estudio, son los habitantes de Ecuador, (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014) Definen como “población como un conjunto de extractos con particularidades familiares para las cuales serán observadas en una investigación”, no obstante (Mejia, 2020) afirma que, es el conjunto de personas, fenómenos o cosas que serán objeto de estudio.

En este estudio, la muestra está compuesta por un grupo de exportadores de los productos no tradicionales del Ecuador, (Hernandez, 2014) Define a la muestra como un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse y delimitarse con precisión, además de que debe ser extraído de la población” puesto que fue de 108 la muestra seleccionada, cabe destacar que solo participaron quienes cumplían con los requisitos, así mismo (Mejia, 2020) afirma que, “ La muestra es el conjunto reducido con características similares que va ser estudiado”.

### 3.5. Operacionalización de variables o matriz CDIU

Una vez definido el planteamiento del problema a investigar, se determinan las variables de estudio, se operacionalizan dimensionalmente (se convertirán en subvariables) y se establecen indicadores que permitan la observación y medición directa. El proceso incluye la definición de métodos utilizados para medir o estudiar las variables “dependientes e independientes”. (Espinoza, 2019)

De acuerdo con el objetivo de esta investigación, la variable dependiente corresponde al Exportación de productos No Tradicionales y la independiente al Acuerdo Multipartes, porque a partir del comportamiento de esta, se modificará la otra. En la Tabla 3, se desarrolla la operacionalización de variables, con sus respectivas dimensiones e indicadores, además de las técnicas de recolección de datos de acuerdo al diseño de investigación ya establecido.

**Tabla 7** Matriz CDIU

Conceptualización		Dimensiones	Indicadores	Técnica de Recolección	Diseño de Investigación
Variable independiente Acuerdo Multipartes	Variable dependiente Exportación de productos No Tradicionales	Productos	Participación sobre las exportaciones	Documental (Fuentes bibliográficas)	Enfoque cualitativo, modalidad documental, tipo de estudio no experimental de manera longitudinal.
			Generación de empleo		
			Aumento del PIB		
		Volumen	Valor F.O.B exportado		
			Balanza comercial con superávit		

Elaboración: El Autor.

### **3.6. Técnicas e instrumentos**

La técnica que se aplica a la investigación es una revisión bibliográfica ya que para determinar la información de la variable se deriva de la información que ha sido analizada, procesada y contiene datos históricos obtenidos en fuentes de organismos oficiales. Las tablas analizadas son consideradas instrumentos importantes del estudio de caso.

La investigación bibliográfica constituye una excelente introducción a todos los otros tipos de investigación. Además de que constituye una necesaria primera etapa de todas ellas, puesto que ésta proporciona el conocimiento de las investigaciones ya existentes –teorías, hipótesis, experimentos, resultados, instrumentos y técnicas usadas- acerca del tema o problema que el investigador se propone investigar o resolver. (Hernandez, 2014, pág. 22), otro autor sugiere que la investigación bibliográfica, “Consiste en una descripción cuidadosa y ordenada del conocimiento ya existente, seguido de una paráfrasis” (Manterola, 2017)

### **3.7. Recolección y procesamiento de información**

La información obtenida mediante este trabajo es secundaria, ya que se realizó investigaciones de fuentes oficiales. El trabajo investigativo está en relación con las premisas del objetivo general. Para la realización de los datos y tablas adjuntas se utilizó la hoja de cálculo de Microsoft Excel.

## Capítulo IV

### Resultados

#### 4.1. Análisis de los resultados de los productos no tradicionales hacia la UE antes y después de la firma del Acuerdo Multipartes

Las importaciones de la UE desde Ecuador han aumentado significativamente y, aunque sus ventas aún son pequeñas, muestra que existen oportunidades comerciales. Esto le permite a Ecuador considerar continuar el proceso de diversificación de sus productos exportables.

A continuación, para constatar estos resultados se muestra el periodo anterior a la vigencia del Acuerdo que fue a partir del 1 de enero de 2017. Por lo que se empieza con el periodo 2015 -2016 de las exportaciones de productos no tradicionales en millones de dólares FOB.

**Tabla 8** Exportaciones productos no tradicionales periodo 2015 - 2016

Total, Productos	USD Millones FOB		Tasa de crecimiento
	2015	2016	2015 - 2016
No tradicionales	4,476	5,229	17%

Tomado de: Fedexpor (2015 - 2016). Elaboración: El Autor.

Como se evidencia en la tabla 8 las exportaciones FOB de productos no tradicionales en millones de dólares de los Estados Unidos de Norteamérica para periodo 2015 - 2016, antes de la vigencia del Acuerdo Multipartes con la UE se tiene una tasa de crecimiento del 17%. Lo que indica que hubo un nicho de negocios interesante aparentemente aprovechado por los exportadores de esa época.

Para continuar con el análisis se precederá a presentar la información, pero, esta vez en relación al periodo posterior a la vigencia del Acuerdo del año 2017. Por lo que se tomará la data del periodo 2017-2020 de las exportaciones de productos no tradicionales en millones USD. FOB.

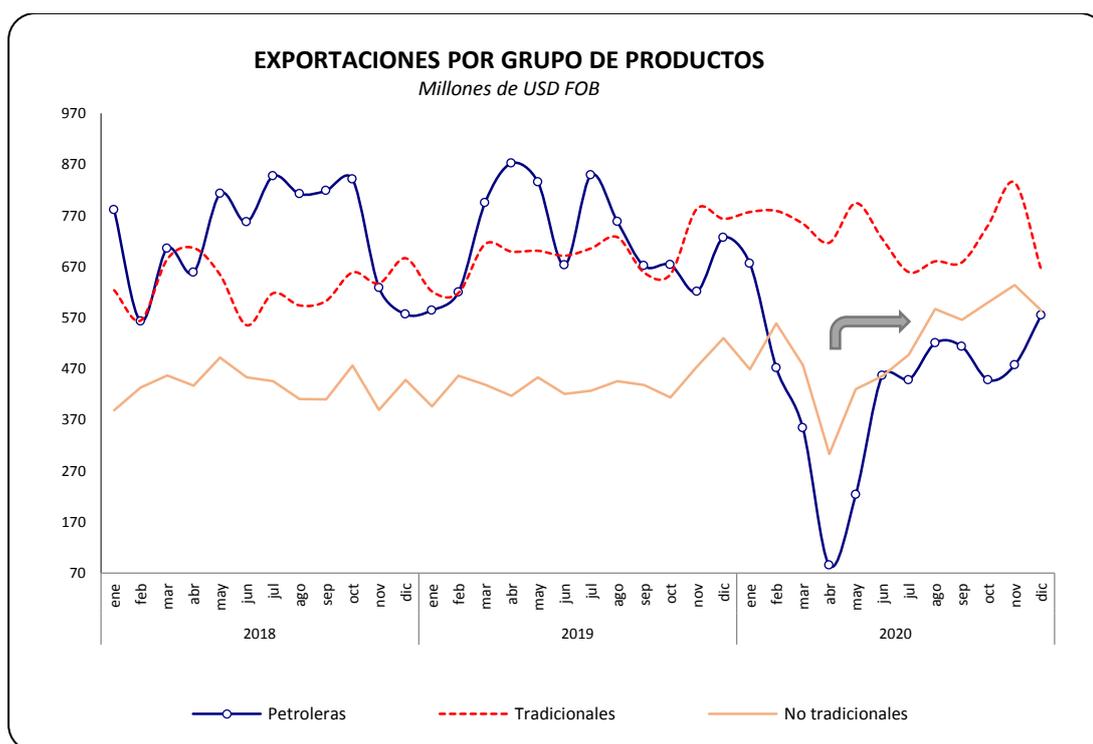
**Tabla 9** Exportaciones productos no tradicionales periodo 2017 - 2020

Total, Productos	US Millones FOB				Tasa de crecimiento Promedio
	2017	2018	2019	2020	
No tradicionales	5,229	5,558	5,506	5,105	-1%

Tomado de: Fedexpor (2015 - 2020). Elaboración: El Autor.

La tabla 9 las exportaciones FOB de productos no tradicionales en millones de dólares de los Estados Unidos de Norteamérica para el periodo 2017 - 2020, después de la vigencia del Acuerdo Multipartes con la UE se tiene una tasa de crecimiento de ese periodo promediada en -1%. Si analizamos las tasas de crecimiento con cada dos años tal como se hizo en la tabla 8.

A continuación, para constatar el interesante despunte registrado en el año 2020 en comparación con el 2019 en las exportaciones de productos no tradicionales se mostrará el gráfico del BCE de las exportaciones por grupo de productos en millones de dólares FOB.

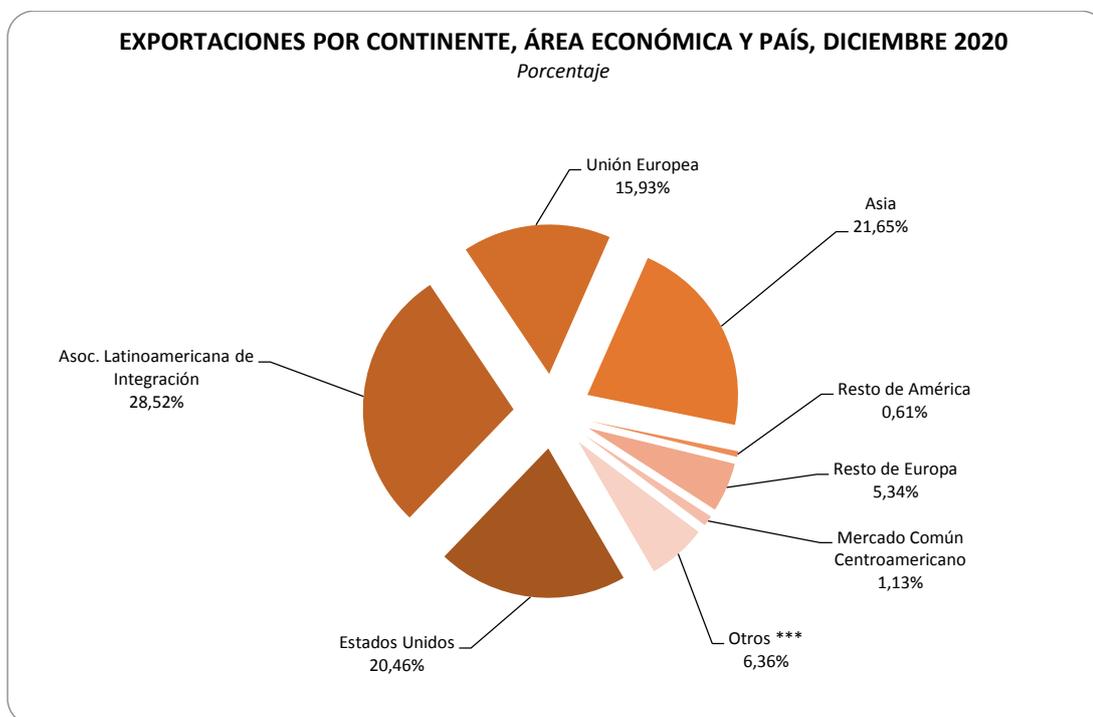


**Gráfico 1.** Exportaciones por grupo de productos en Millones de USD FOB 2018 -2020. Tomado de: BCE.

Como se evidencia en el gráfico 1 que en los grupos de productos tanto tradicionales como los no tradicionales a pesar del rebrote de la pandemia mundial por el covid-19 en el año 2020, estos mantienen un crecimiento interesante en relación a las exportaciones petroleras. Por lo que se puede reforzar que mientras los empresarios

exportadores se capaciten, sean más competitivos e innoven sus cestas de exportación se pueden mejorar los indicadores macroeconómicos.

Posteriormente, en el gráfico 2 de las exportaciones por continente, área económica y país en el mes de diciembre del 2020 se mostrará el peso de participación porcentual para el Ecuador de las exportaciones en general.



**Gráfico 2.** Exportaciones por continente, área económica y país, por porcentaje año 2020. Tomado de: BCE.

El gráfico 2 indica que, en las exportaciones por continente, área económica y país, por porcentaje año 2020, la UE ocupa en ese año el cuarto lugar en la representación porcentual de exportación del país, lo que da a entender que pese a la mejoría en la venta de productos tradicionales como no tradicionales más las ventajas arancelarias los exportadores ecuatorianos no están aprovechando todo ese potencial.

#### 4.2. Discusión o contrastación empírica de resultados

Para continuar con el análisis se precederá a la contrastación de la información haciendo el respectivo cruce de variables dependientes de la presente investigación, esta vez en relación al periodo posterior a la vigencia del Acuerdo del año 2017. Por lo que se tomará la data del periodo 2017-2020 de las exportaciones FOB de productos no tradicionales en millones de dólares de los Estados Unidos de Norteamérica.

La tasa de crecimiento de los años 2017 y 2018 fue positiva, pero apenas del 6% lo que demuestra una leve incidencia en esos años mientras que, para los años 2018 y 2019 fue negativa -1% y la tasa de crecimiento para los años 2019 y 2020 fueron del -7%. Lo que

indica claramente que la vigencia del Acuerdo no ha marcado una incidencia luego de los 2 años posteriores a este ni para los exportadores ni para el estado.

Esto se puede explicar por la volatilidad de los mercados más las crisis económicas y financieras internacionales, recesión en octubre del 2019 por un paro en el país por retiro de los subsidios a los combustibles, además de la pandemia mundial por el covid-19 en el año 2020, se explica la caída del -7% en la tasa de crecimiento de las exportaciones FOB de los años 2019 y 2020.

Pese a que la desgravación de los productos no tradicionales ha sido favorable tal como lo demuestran los beneficios del Acuerdo Multipares con la UE sobre todo con el 99% de los productos agrícolas que ingresan al mercado europeo con aranceles del 0%, así como los productos básicos pertenecientes a la industria y la pesca, además de los productos industriales y pesqueros a partir del 1 de enero del 2017 liberando inmediatamente el 100% de la oferta exportable. Más los productos populares y de economía solidaria, como la quinua, los altramuces, las plantas medicinales, la pitahaya, etc., impondrán inmediatamente un arancel del 0% a la UE.

Sin embargo, ante la existencia de asimetrías en el comercio entre los países que participan en estos tratados multilaterales teniendo cada país sus problemas tanto endógenos como exógenos tal cual se explicó en la presente discusión al cruzar las variables dependientes e independientes es inevitable que se presenten distorsiones económicas.

En las que sin duda alguna habrá ganadores y perdedores, pero depende de la responsabilidad de los gobiernos en la implementación de las políticas económicas y comerciales que estas sean oportunas e idóneas para disminuir estas brechas económicas y comerciales.

Por lo anteriormente mencionado es de suma urgencia que el gobierno y/ o próximos gobiernos refuercen los sectores de los pequeños y medianos productores y exportadores implementando las políticas económicas adecuadas para la recuperación de la economía y la mejora de los indicadores macroeconómicos.

#### **4.3. Limitaciones para el desarrollo de la investigación**

La principal limitación del presente trabajo es la falta de información respecto a la exportación de los productos No tradicionales, por parte de la superintendencia de compañías, Pro Ecuador e incluso el Banco Central del Ecuador por lo que muestra las estadísticas de estos productos por su volumen de exportación y millones FOB a manera

general y no específicamente detallada por bloques económicos como es en el caso de la presente investigación la Unión Europea.

#### **4.4. Futuras líneas de investigación**

Los resultados de la investigación muestran que el país tiene interesantes oportunidades con el Acuerdo Multipartes vigente a partir del 2017, además del potencial en la comercialización y exportación de productos No tradicionales.

Por lo que se recomienda realizar nuevas investigaciones relacionadas con: El diseño de un plan de créditos e incentivos para los pequeños y medianos productores y exportadores de estos productos hacia la UE. Otra línea a investigar sería como mejorar las campañas de difusión de estos productos, finalmente se sugiere analizar las causas de porque algunos productos No tradicionales han tenido una demanda representativa pese la desgravación acelerada de estos en el actual Acuerdo Multipartes con la UE.

## Conclusiones

Realizado el trabajo de investigación se concluye que, habiendo realizado el proceso de análisis efectivamente los productos No tradicionales (no han aumentado significativamente), antes han experimentado una tasa de decrecimiento promedio del – 1% comprendido durante los años 2017 hasta el 2020, lo que significa que estas exportaciones no han tenido la incidencia esperada luego de la vigencia del Acuerdo Multipartes con la UE.

Por lo que, antes de la vigencia del Acuerdo a partir del año 2017, al analizar las exportaciones FOB de los 12 productos No tradicionales más representativos en el periodo 2015 - 2016, se obtuvo una tasa de crecimiento del 17%. Lo que nos indica que hubo un nicho de mercado aparentemente aprovechado por los exportadores de ese entonces.

En efecto, la tasa de crecimiento de los años 2017 y 2018 fue positiva, pero apenas del 6% lo que demuestra una leve incidencia en esos años mientras que, para los años 2018 y 2019 fue negativa -1% y la tasa de crecimiento para los años 2019 y 2020 fueron en detrimento siendo del -7%.

Por lo tanto, se cumple con la premisa o hipótesis de esta investigación en la que dice lo siguiente: “Las exportaciones de productos no tradicionales no han aumentado significativamente luego de la firma entre la EU referente al Acuerdo Multipartes celebrado con Ecuador.”

Esto se puede explicar por la volatilidad de los mercados más las crisis económicas y financieras internacionales, recesión en octubre del 2019 por un paro en el país por retiro de los subsidios a los combustibles, además de la pandemia mundial por el covid-19 en el año 2020, se explica la caída del -7% en la tasa de crecimiento de las exportaciones FOB de los años 2019 y 2020.

Finalmente, se concluye que, pese a la desgravación de los productos no tradicionales como parte de los beneficios del Acuerdo Multipartes con la UE, han sido favorables en el sentido de que gran parte del 99% de los productos agrícolas que ingresan al mercado europeo con 0% de arancel, así como los productos básicos pertenecientes a la industria y la pesca, además de los productos industriales y pesqueros liberando inmediatamente el 100% de la oferta exportable. Más los productos populares y de economía solidaria, como la quinua, los altramuces, las plantas medicinales, la pitahaya, etc., también con el arancel del 0% a la UE. No han tenido la incidencia o el impacto que se esperaba.

## Recomendaciones

A continuación, se recomienda que, se debe poner mayor énfasis a los productos No tradicionales al profundizar en las causas de porque algunos de estos productos no han tenido una demanda representativa pese la desgravación acelerada contempladas en el actual Acuerdo Multipartes con la UE.

Según el análisis, el país debe formular políticas públicas para mejorar la situación de las pequeñas, medianas y microempresas, generando un cambio en la competitividad de cara al comercio bilateral con la EU.

Las entidades involucradas en brindar asistencias organizacionales, financieras o de enlace comercial tales como el Ministerio de la Producción (MIPRO), la Banca pública y el Ministerio de Comercio Exterior entre los sectores de la producción deberían fijar un Plan de asistencia técnica enlazado y enfocado a todos los empresarios, especialmente a los representativos. Las pequeñas y medianas empresas son un sector importante para la creación de empleo y dinamismo de la economía nacional.

Asimismo, el sector industrial y comercial debe establecer programas de capacitación y fortalecimiento a través de sus agencias sindicales para atraer recursos financieros que les permitan atender las necesidades de los procesos productivos modernos.

También se recomienda que las instituciones públicas: Banco Central, Superintendencia de Compañías y Pro Ecuador quienes tienen las estadísticas de estos productos No tradicionales sobre todo en cuanto a las exportaciones FOB las presentan a manera general y no detallada por bloques económicos como es en el caso de la presente investigación sobre el Acuerdo Multipartes con la Unión Europea.

En definitiva, se recomienda realizar el mismo tipo de análisis en el mediano plazo para determinar si las expectativas de existencia del acuerdo comercial se pueden realizar de manera favorable entre los pequeños y medianos productores, y, por tanto, al menos en este grupo económico, el crecimiento de nuestras exportaciones y la balanza comercial sean favorables.

## Referencias Bibliográficas

- Amín, S. (2018). *Capitalismo, imperialismo y mundialización*. Obtenido de [http://www.ehu.es/Jarriola/Docencia/EcoInt/Lecturas/Samir%20Amin\\_capitalismo%20imperialismo%20mundializacion.pdf](http://www.ehu.es/Jarriola/Docencia/EcoInt/Lecturas/Samir%20Amin_capitalismo%20imperialismo%20mundializacion.pdf)
- analytica. (2021). *analytica*. Obtenido de La Paradoja de Leontief: <https://www.analytica.com.do/publicaciones/blog/la-paradoja-de-leontief/>
- Arévalo, P. (2013). *Repositorio de la Universidad Javeriana*. Obtenido de Análisis económico-jurídico del acuerdo comercial multipartes Unión Europea y países andinos: el caso colombiano: <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/14936/ArevaloMutizPaulaLucia2013.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Astudillo, G. (24 de Febrero de 2020). *El comercio*. Obtenido de Leve mejoría de productos no tradicionales: <https://www.elcomercio.com/actualidad/ecuadoe-exportaciones-productos-tradicionales-economia.html#:~:text=Las%20exportaciones%20no%20tradicionales%20no,del%20Banco%20Central%20del%20Ecuador.>
- Banco Central del Ecuador. (2020). *BCE*. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/pregun2.php>
- Banco Interamericano de Desarrollo. (29 de Mayo de 2018). *BID*. Obtenido de Noticias: <https://www.iadb.org/es/noticias/america-latina-y-el-caribe-podria-aumentar-comercio-en-us11000-millones-con-nuevo-acuerdo>
- BBVA. (28 de Agosto de 2020). *BBVA*. Obtenido de ¿Qué es el modelo de Solow de crecimiento económico?: <https://www.bbva.com/es/consiste-modelo-crecimiento-economico-solow/>
- Cámara de Comercio de Guayaquil. (2016). *Informe de Posición Estratégica 159 Acuerdo comercial con la Unión Europea*. Guayaquil: Cámara de Comercio de Guayaquil.
- Caviedes&Arroyave. (Noviembre de 2011). *Repositorio de la Universidad ICESI*. Obtenido de NOTAS DE CLASE DE ECONOMÍA INTERNACIONAL: MODELO DE HECKSCHER-OHLIN: [https://repository.icesi.edu.co/biblioteca\\_digital/bitstream/10906/66846/1/notas\\_clase\\_economia.pdf](https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/66846/1/notas_clase_economia.pdf)
- Cepal. (2018). La inversión extranjera directa y el crecimiento en los países en desarrollo: el caso de los países de la Organización de Estados del Caribe Oriental. *Cepal*, 86-

106. Obtenido de [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43461/1/RVE124\\_Martin.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43461/1/RVE124_Martin.pdf)  
 ceupe. (2021). *ceupe*. Obtenido de Centro Europeo de Posgrado: <https://www.ceupe.com/blog/modelo-heckscher-ohlin.html>
- Colegio de Economistas de Pichincha. (2021). *CEP*. Obtenido de BOLETÍN 162: LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES DEL ECUADOR: [https://colegiodeeconomistas.org.ec/boletin-162-las-exportaciones-no-tradicionales-del-ecuador/#:~:text=Las%20exportaciones%20no%20tradicionales%20representaron,2%25\)%3B%20manufacturas%20de%20cuero%2C](https://colegiodeeconomistas.org.ec/boletin-162-las-exportaciones-no-tradicionales-del-ecuador/#:~:text=Las%20exportaciones%20no%20tradicionales%20representaron,2%25)%3B%20manufacturas%20de%20cuero%2C)
- Díaz, N. (30 de Noviembre de 2014). *Todo Comercio Exterior*. Obtenido de IMPORTANCIA DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES DEL ECUADOR: <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/importancia-de-las-exportaciones-no-tradicionales-del-ecuador>
- elcomercio. (18 de Marzo de 2019). *elcomercio*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/exportaciones-tradicionales-ecuatorianas-baja-reduccion.html>
- Enriquez&Astudillo. (15 de Diciembre de 2017). *Revista Líderes*. Obtenido de La exportación no tradicional ganó tras el acuerdo con la UE: <https://www.revistalideres.ec/lideres/exportacion-tradicional-gano-acuerdo-ue.html#:~:text=Entre%20estos%20productos%20se%20hallan,calzado%2C%20se millas%2C%20entre%20otros>.
- Espinoza, E. (2019). Las variables y su operacionalización en la investigación educativa. Segunda parte. *Scielo*, 50-62. Obtenido de [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1990-86442019000400171](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1990-86442019000400171)
- Feal, M. (2008). *Scielo*. Obtenido de Crecimiento económico y apertura comercial: análisis de la influencia de los canales: [http://bibliotecadigital.uns.edu.ar/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2525-12952008001100002&lng=es&nrm=iso&tlng=es](http://bibliotecadigital.uns.edu.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2525-12952008001100002&lng=es&nrm=iso&tlng=es)
- Galindo, M., & Ríos, V. (Julio de 2015). *Exportaciones*. Obtenido de [https://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201507\\_mexicoexports.pdf?m=1453513](https://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201507_mexicoexports.pdf?m=1453513)

- García, I. (5 de Febrero de 2018). *mprendepyme.net*. Obtenido de ¿Qué es la exportación de productos?: <https://www.emprendepyme.net/que-es-la-exportacion-de-productos.html>
- Godás, L. (Septiembre de 2006). *Elsevier*. Obtenido de El ciclo de vida del producto: <https://www.elsevier.es/es-revista-offarm-4-articulo-el-ciclo-vida-del-producto-13094134>
- GrupoEi. (2021). *GrupoEi*. Obtenido de ¿CUÁLES SON LOS PRODUCTOS TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES?: <https://blog.grupoei.com.mx/productos-tradicionales-y-no-tradicionales-mexico>
- Hernández, Fernández, & Baptista. (2014). *Metodología de la investigación (6ª Edición)*. MEXICO D.F., MEXICO: McGraw-Hill / Interamericana Editores, S.A. Recuperado el 6 de NOVIEMBRE de 2020, de [http://investigacionmetodologicaderojas.blogspot.com/2017/09/poblacion-y-muestra.html#:~:text=Seg%C3%BAAn%20Hern%C3%A1ndez%2C%20Fern%C3%A1ndez%20y%20Baptista,con%20determinadas%20especificaciones%E2%80%9D%20\(p.&text=Poblaci%C3%B3n%20finita%3A%20cuando%20el](http://investigacionmetodologicaderojas.blogspot.com/2017/09/poblacion-y-muestra.html#:~:text=Seg%C3%BAAn%20Hern%C3%A1ndez%2C%20Fern%C3%A1ndez%20y%20Baptista,con%20determinadas%20especificaciones%E2%80%9D%20(p.&text=Poblaci%C3%B3n%20finita%3A%20cuando%20el)
- Hernandez, R. (2014). *Metodología de la Investigación*. (6 ed.). México: Mc Graw Hill. Recuperado el 10 de Diciembre de 2020, de [chrome-extension://oemmndcblldboiebfnladdacbfmadadm/http://catarina.udlap.mx/u\\_dl\\_a/tales/documentos/lcp/texson\\_a\\_gg/capitulo4.pdf](chrome-extension://oemmndcblldboiebfnladdacbfmadadm/http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lcp/texson_a_gg/capitulo4.pdf)
- Legiscomex. (2020). *Legiscomex*. Obtenido de ABC del comercio: <https://www.legiscomex.com/Documentos/abccomercio-ventaja-absoluta>
- López, J. (2021). *economipedia*. Obtenido de Paradoja de Leontief: <https://economipedia.com/definiciones/paradoja-de-leontief.html>
- Luna, L. (2021). *Colegio de Economistas de Pichincha*. Obtenido de BOLETÍN 162: LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES DEL ECUADOR: <https://colegiodeeconomistas.org.ec/boletin-162-las-exportaciones-no-tradicionales-del-ecuador/>
- Manterola, O. &. (2017). Técnicas de muestreo sobre una población a estudio. *Int. J. Morphol*, 35(1). Recuperado el 10 de Diciembre de 2020, de <chrome-extension://oemmndcblldboiebfnladdacbfmadadm/https://scielo.conicyt.cl/pdf/ijmorphol/v35n1/art37.pdf>

- Mejia, T. (2020). Investigación descriptiva: características, técnicas, ejemplos. *LIFEDER*. Recuperado el 2 de Septiembre de 2020, de <https://www.lifeder.com/investigacion-descriptiva/>
- Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca . (2021). Obtenido de Acuerdo Comercial Ecuador – Unión Europea: <https://www.produccion.gob.ec/acuerdo-comercial-ecuador-union-europea/>
- Obama, B. (22 de Enero de 2011). *Público*. Obtenido de Obama quiere impulsar las exportaciones para fomentar la recuperación en EEUU: <https://www.publico.es/actualidad/obama-quiere-impulsar-exportaciones-fomentar.html>
- OMC. (2011). *Organización Mundial del Comercio*. Obtenido de Informe sobre comercio mundial 2011. La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia: [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/reser\\_s/wtr11\\_brochure\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/reser_s/wtr11_brochure_s.pdf)
- OMC. (2021). *Organización Mundial del Comercio*. Obtenido de Los acuerdos comerciales regionales y la OMC: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/region\\_s/scope\\_rta\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/scope_rta_s.htm)
- Oriente Negocios. (27 de Noviembre de 2017). *Oriente Negocios*. Obtenido de Comercio exterior ecuatoriano, qué exportamos: <https://negocios.orienteseguros.com/comercio-exterior-ecuadoriano/#:~:text=Los%20ecuatorianos%20sabemos%20que%20nuestro%20pa%C3%ADs%20es%20exportador%20de%20petr%C3%B3leo.&text=A%20mismo%20tiempo%20somos%20los,el%20portafolio%20exportador%20del%20pa%C>
- Oros, L. (Septiembre de 2015). *Tiempo Económico*. Obtenido de Análisis comparativo del modelo Heckscher-Ohlin y la teoría de Linder: <http://tiempoeconomico.azc.uam.mx/wp-content/uploads/2017/08/29te4.pdf>
- Plus Valores Casa de Valores. (17 de Agosto de 2020). *Plus Valores Casa de Valores*. Obtenido de Exportaciones no tradicionales del Ecuador: <https://plusvalores.com.ec/exportaciones-no-tradicionales-del-ecuador/>
- policonomics. (2021). *policonomics*. Obtenido de <https://policonomics.com/es/lp-economia-clasica-mercantilismo/>
- Queipo, J. (15 de Mayo de 2015). *elcaptor*. Obtenido de El ciclo de vida de los productos: <http://www.elcaptor.com/economia/el-ciclo-de-vida-de-los-productos>

- Rojas, J. (2007). *dialnet*. Obtenido de El Mercantilismo. Teoría, política e historia: <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/economia/article/view/1822/1760>
- Rosa Polanco, H. (2012). EL MODELO RICARDIANO DE VENTAJA COMPARATIVA Y EL COMERCIO CONTEMPORÁNEO. *Ciencia y Sociedad*, 529-555. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/870/87025385007.pdf>
- Rosales, D., & De la Cruz, L. (9 de Mayo de 2019). *Dialnet*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7291235.pdf>
- Sánchez, J. (2021). *economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/ventaja-comparativa.html#:~:text=Teor%C3%ADa%20de%20la%20ventaja%20comparativa&text=Aunque%20un%20pa%C3%ADs%20no%20tenga,puede%20potenciar%20su%20comercio%20exterior.>
- Servicio Nacional de Contratación Pública. (2019). *Servicio Nacional de Contratación Pública*. Obtenido de Acuerdo comercial multipartes con la UE: <https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/acuerdo-comercial-multipartes-con-la-ue/>
- Tabares. (2020). Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/3829/1/TM-ULVR-0185.pdf>
- The World Bank. (Agosto de 2013). *The World Bank*. Obtenido de Policy Research Working Paper 6568: <http://documents1.worldbank.org/curated/ar/496121468149676299/pdf/WPS6568.pdf>
- Verdugo&Andrade. (2018). *Superintendencia de Compañías Revista X-Pedientes Económicos*. Obtenido de Productos tradicionales y no tradicionales del Ecuador: Posicionamiento y eficiencia en el mercado internacional para el período 2013 – 2017: [https://ojs.supercias.gob.ec/index.php/X-pedientes\\_Economicos/article/download/43/16/](https://ojs.supercias.gob.ec/index.php/X-pedientes_Economicos/article/download/43/16/)
- Vicepresidencia de la República del Ecuador. (2016). *Vicepresidencia de la República del Ecuador*. Obtenido de ECUADOR FIRMA ACUERDO COMERCIAL CON LA UNIÓN EUROPEA: <https://www.vicepresidencia.gob.ec/ecuador-firma-acuerdo-comercial-con-la-union-europea/>
- Villagómez, M. (2011). Acuerdo comercial multipartes Ecuador-Unión Europea. *AFESE*, 11-51. Obtenido de <https://afese.com/img/revistas/revista56/acuecuue.pdf>

Zambrano, J. (13 de Mayo de 2018). *Todo Comercio Exterior*. Obtenido de Conoce los diferentes tipos de exportaciones: <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/conoce-los-diferentes-tipos-de-exportaciones>