



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL**

**DEPARTAMENTO DE POSGRADO**

**MAESTRÍA EN COMERCIO EXTERIOR, MENCIÓN: GESTIÓN ADUANERA**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
MAGÍSTER EN COMERCIO EXTERIOR, MENCIÓN: GESTIÓN ADUANERA**

**TEMA**

**ANÁLISIS DE EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE PRODUCTOS NO  
TRADICIONALES**

**Autor:**

**Lcda. TABARES CEDILO CRISTINA FERNANDA**

**Tutor:**

**Mg. HÉCTOR LEONARDO DUARTE SUÁREZ**

**GUAYAQUIL – ECUADOR**

**2020**



<b>REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA</b>		
<b>FICHA DE REGISTRO DE TESIS</b>		
<b>TÍTULO:</b> Análisis de Exportaciones Ecuatorianas de Productos No Tradicionales		
<b>AUTOR:</b> Lcda. Tabares Cedillo Cristina Fernanda.	<b>TUTOR:</b> Mg. Duarte Suárez Héctor Leonardo.	
<b>INSTITUCIÓN:</b> Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil	<b>Grado obtenido:</b> Magíster en Comercio Exterior, Mención: Gestión Aduanera	
<b>MAESTRÍA:</b> Maestría en Comercio Exterior, Mención: Gestión Aduanera	<b>COHORTE:</b> I - 2010	
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b> 2020	<b>N. DE PAGS:</b> 117	
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b> Educación Comercial y Administración		
<b>PALABRAS CLAVE:</b> Exportación, Reglamento, Comercial, Tratado, Acuerdos sobre Mercancías.		
<p><b>RESUMEN:</b> Ecuador se ha caracterizado por su dependencia en las exportaciones de productos primarios hacia determinados mercados internacionales. Últimamente el país se ha posicionado en el mercado internacional con productos no primarios, mostrando ser competitivos. El objetivo del presente es analizar el desenvolvimiento de las exportaciones no tradicionales desde el Ecuador hacia la Unión Europea. Ahora que entra en Vigencia el Protocolo de Adhesión del Ecuador al Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea. El método de estudio a utilizar Cualitativo. Lo que nos llevará a concluir que las exportaciones de productos no tradicionales como las flores frescas y los enlatados de pescados cobren un significativo dinamismo dentro del sector exterior ecuatoriano, con el propósito de disminuir riesgos relacionados a la alta concentración de la actividad económica en un solo sector o destino comercial.</p>		
<b>N. DE REGISTRO (en base de datos):</b>	<b>N. DE CLASIFICACIÓN:</b>	
<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>		
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<b>SI</b> <b>x</b>	<b>NO</b>
<b>CONTACTO CON AUTOR:</b> Tabares Cedillo Cristina Fernanda.	<b>Teléfono:</b> 0991314750	<b>E-mail:</b> Cristina_tabares@hotmail.com
<b>CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:</b>	PhD. Eva Guerrero López. <b>Teléfono:</b> (04)2596500 <b>Ext.</b> 170 <b>E-mail:</b> eguerrerol@ulvr.edu.ec Directora del Departamento de Posgrado Mg. Violeta Rodríguez Basantes. <b>Teléfono:</b> (04)2596500 <b>Ext.</b> 170 <b>E-mail:</b> vrodriguez@ulvr.edu.ec Coordinadora de maestría	

## **DEDICATORIA**

Enteramente a nuestro padre celestial Dios, por permitirme culminar esta tan deseada etapa profesional, a mi eterna luchadora y amada madre María Cristina Cedillo Borja, a mis queridos hermanos Luis Javier Tabares Cedillo y Luis Torres Tómalala, a mis familiares que están en el cielo y sé que me miran con especial afecto, a mis amados y atesorados abuelitos Lolita Borja viuda de Cedillo, Fernando Arturo y Carlos Manuel Cedillo Borja y Manuel Cedillo.

**Cristina Fernanda Tabares Cedillo**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecimiento especial a mi Alma Mater Universidad Laica VICENTE  
ROCAFUERTE de Guayaquil, a mis excelentes profesores y seres humanos:

Mg. Héctor Leonardo Duarte Suárez

Mg. Verónica Violeta Rodríguez Basantes

PhD. Eva Marjoriet Guerrero López

PhD. Mario Martínez Hernández

**Cristina Fernanda Tabares Cedillo**

# INFORME ANTIPLAGIO

## Tabares maestria analisis exportacion

### INFORME DE ORIGINALIDAD

<b>5%</b> <small>EN</small>	<b>3%</b>	<b>0%</b>	<b>4%</b>
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

### FUENTES PRIMARIAS

<b>1</b>	<b>www.bilaterals.org</b> Fuente de Internet	<1%
<b>2</b>	<b>www.tlc.gov.co</b> Fuente de Internet	<1%
<b>3</b>	<b>Submitted to Berkeley College Woodland Park</b> Trabajo del estudiante	<1%
<b>4</b>	<b>Submitted to Birkbeck College</b> Trabajo del estudiante	<1%
<b>5</b>	<b>Submitted to Universicorp Universi S.A. Blue Hill College</b> Trabajo del estudiante	<1%
<b>6</b>	<b>www.reddit.com</b> Fuente de Internet	<1%
<b>7</b>	<b>www.constituteproject.org</b> Fuente de Internet	<1%
<b>8</b>	<b>Submitted to Florida Virtual School</b> Trabajo del estudiante	<1%

## **CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR**

Guayaquil, 5 Agosto de 2020

Yo, Lcda. Cristina Fernanda Tabares Cedillo declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo me corresponde totalmente y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedo mis derechos de autor a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establecido por las normativas Institucionales vigentes.

Firma:   
Cristina Fernanda Tabares Cedillo

## CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DE LA TESIS

Guayaquil, 5 de Agosto del 2020

Certifico que el trabajo titulado ANÁLISIS DE EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES, ha sido elaborado por la Lcda. Cristina Fernanda Tabares Cedillo bajo mi tutoría, y que el mismo reúne los requisitos para ser defendido ante el tribunal examinador que se designe al efecto.

Firma:   
Mg. Héctor Leonardo Duarte Suárez

## RESUMEN EJECUTIVO

El comercio exterior de Ecuador, a través de los años, se ha caracterizado por su dependencia en la exportación de productos primarios hacia determinados mercados internacionales; en los últimos años se afianzó con un mejor posicionamiento y efectividad en el mercado internacional, los productos no primarios, mostraron un excelente comportamiento, con relación a sus principales competidores mundiales; de ahí la importancia de realizar un análisis de las exportaciones ecuatorianas de productos no tradicionales. La investigación tuvo como objetivo analizar el desenvolvimiento de las exportaciones de productos no tradicionales desde el Ecuador hacia la Unión Europea antes y después de entrar en vigencia con el Acuerdo Multipartes, mismo que estamos adheridos a la Unión Europea. El método utilizado cualitativo, que permite la verificación de la hipótesis, y así diseñar premisas generales en base a los resultados específicos o particulares de la problemática identificada. Lo que nos lleva a concluir que las exportaciones de productos no tradicionales ecuatorianas, (flores naturales, enlatados de pescado) cobraron un papel significativo dentro del dinamismo del sector exterior ecuatoriano, posterior a la firma Porque el Ecuador hizo para pertenecer al Protocolo de Adhesión, con la Unión Europea. La exportación de productos no tradicionales apunta hacia la transformación de productos, destino y productores, con el propósito de disminuir riesgos relacionados a la alta concentración de la actividad económica en un solo sector económico o destino comercial

**Palabras claves:** flores naturales, enlatados de pescado, exportación de productos no tradicionales, protocolo, acuerdo comercial multipartes.

## **ABSTRACT**

Ecuador's foreign trade, over the years, has been characterized by its dependence on the export of primary products to certain international markets; In recent years, it has established itself with a better positioning and effectiveness in the international market, non-primary products, showed excellent behavior, in relation to its main global competitors; hence the importance of conducting an analysis of Ecuadorian export of non-traditional product. The research aimed to analyze the development of exports of non-traditional products from Ecuador to the European Union before and after entering into force with the Multipart Agreement, which we are adhering to the European Union. The qualitative method used, which allows the verification of the hypothesis, and thus design general premises based on the specific or particular results of the problem identified. Which leads us to conclude that the exports of non-traditional Ecuadorian product (Natural glowers, canned fish) took on a significant role within the dynamism of the Ecuadorian foreign sector, after the signing Because Ecuador did to the Protocol of Accession, with the European Union. The export of non-traditional product aims at the transformation of products, destination and producers, with the purpose of reducing risks related to the high concentration of economic activity in a single economic sector or commercial destination.

**Keywords:** natural flowers, canned fish, export of non-traditional products, protocol, multi-part commercial agreement.

## INDICE GENERAL

DEDICATORIA.....	III
AGRADECIMIENTO .....	IV
RESUMEN EJECUTIVO .....	VIII
ABSTRACT.....	IX
ÍNDICE DE TABLAS.....	XII
ÍNDICE DE FIGURAS.....	XIII
<b>CAPÍTULO 1: MARCO GENERAL DE INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>1</b>
1.1. Tema del trabajo de titulación .....	1
1.2. Planteamiento del problema .....	1
1.3. Formulación del problema .....	3
1.4. Sistematización del problema .....	3
1.5. Delimitación del problema .....	4
1.6. Línea de investigación.....	4
1.7. Objetivos de la investigación.....	5
1.7.1. Objetivo general .....	5
1.7.2. Objetivos específicos .....	5
1.8. Justificación de la investigación.....	5
1.8.1. Práctico. ....	7
1.8.2. Social. ....	7
1.8.3. Económico.....	7
1.9 Idea a Defender .....	8
1.10 Variables .....	8
<b>CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>9</b>
2.1. Marco Teórico .....	9
2.1.1. Teoría de la Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre del Crecimiento Económico .....	9
2.1.2. Teorías de comercio internacional.....	15
2.1.3. Modelos de Acuerdos Comerciales .....	21
2.1.4. Acuerdos Comerciales desde la Visión del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).....	24

2.2.	Marco Conceptual.....	28
2.2.1.	Exportaciones .....	28
2.2.2.	Exportaciones tradicionales .....	29
2.2.3.	Exportaciones no tradicionales .....	29
2.2.4.	Demanda Externa .....	31
2.2.5.	Producto Interno Bruto (PIB).....	31
2.2.9.	Términos de Intercambio .....	34
2.3.	Marco Legal.....	35
<b>CAPÍTULO 3. METODOLOGÍA Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....</b>		<b>40</b>
3.1.	Enfoque de la investigación.....	40
3.2.	Tipo de investigación .....	40
3.3.	Métodos y técnicas utilizados .....	41
3.3.1.	Métodos.....	41
3.3.2.	Técnicas de recolección de datos.....	42
3.3.3.	Resultados del análisis documental .....	43
3.3.3.1.	Producto Interno Bruto (PIB) de Ecuador .....	43
3.3.3.2.	Balanza Comercial de Ecuador.....	45
3.3.3.3.	Exportaciones de productos ecuatorianos .....	49
3.3.3.4.	Exportaciones de productos no tradicionales .....	50
3.3.3.4.1.	Flores Naturales .....	60
3.3.3.4.2.	Enlatados de Pescado.....	65
3.3.4	Entrevista.....	70
3.3.4.	1 Modelo de la entrevista.....	71
<b>CONCLUSIONES.....</b>		<b>82</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>		<b>84</b>
<b>CAPITULO 4. INFORME .....</b>		<b>86</b>
4.1.	Desde el Estado Ecuatoriano.....	93
4.2.	Desde los Empresarios Exportadores de Productos No Tradicionales Ecuatorianos.....	93
<b>Bibliografía .....</b>		<b>96</b>
<b>ANEXOS.....</b>		<b>101</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Estadísticas de Comercio Exterior de Bienes Series Históricas IEM 2020 .	30
Tabla 2 Países integrantes del Bloque Europeo .....	34
Tabla 3 Exportaciones FOB por productos .....	50
Tabla 4 Productos No Tradicionales, según su clasificación .....	51
Tabla 5 Exportaciones FOB por grupos de productos .....	52
Tabla 6 Exportaciones FOB No Tradicionales .....	53
Tabla 7 Exportaciones dirigidas a la Unión Europea.....	54
Tabla 8 Exportación de Flores Naturales desde Ecuador a la Unión Europea. 2015-2019. (Millones de EUR) .....	60
Tabla 9 Exportación de Elaborados de Pescado desde Ecuador a la Unión Europea. 2015-2019. (Millones de EUR).....	66
Tabla 10 Variación porcentual en las exportaciones de flores y elaborados de pescado .....	89

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Clasificación de los acuerdos comerciales regionales.....	22
Figura 2 Jerarquía ascendente de los grados de integración comercial a nivel internacional.....	25
Figura 3 Diferencia entre el valor agregado bruto y el producto interno bruto .....	32
Figura 4 Producto Interno Bruto (PIB), precios 2007 y tasas de variación .....	43
Figura 5 Balanza Comercial del Ecuador.....	45
Figura 6 Balanza Comercial Valor USD FOB en millones Ene – Oct 2018 / Ene – Oct 2019.....	46
Figura 7 Exportaciones, Toneladas métricas en miles y valor USD FOB en millones .....	47
Figura 8 Exportaciones no Petroleras, No Tradicionales.....	48
Figura 9 Clasificación de las exportaciones ecuatorianas según Banco Central de Ecuador .....	49
Figura 10 Exportación tradicional y no tradicional ecuatoriana en nominal y porcentajes durante el periodo 2015 - 2018 .....	53
Figura 11 Participación Porcentual de los principales Productos de Exportación FOB. ....	55
Figura 12 Exportaciones no tradicionales .....	56
Figura 13 Exportaciones de productos primarios no tradicionales .....	56
Figura 14 Exportaciones no tradicionales .....	58
Figura 15 Productos industrializados no tradicionales.....	58
Figura 16 Exportación de Flores Naturales desde Ecuador a la Unión Europea. 2015-2019. (Millones de EUR) .....	61
Figura 17 Exportaciones de flores naturales antes del acuerdo .....	63
Figura 18 Exportaciones de flores naturales después del acuerdo .....	64
Figura 19 Exportación de Elaborados de Pescado desde Ecuador a la Unión Europea. 2015-2019. (Millones de EUR).....	66
Figura 20 Exportaciones de enlatados de pescado después del acuerdo.....	68
Figura 21 Exportaciones de enlatados de pescado después del acuerdo.....	69

# **CAPÍTULO 1: MARCO GENERAL DE INVESTIGACIÓN**

## **1.1. Tema del trabajo de titulación**

ANÁLISIS DE EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES

## **1.2. Planteamiento del problema**

La apertura comercial es uno de los principales determinantes del crecimiento económico nacional. Esto se debe a que pueden especializarse en la producción de productos que aumentan los ingresos necesarios para cumplir con los requisitos nacionales de producción, que son productores más eficientes en comparación con los socios comerciales. Ecuador no está lejos de esta realidad y se basa en su fortaleza como productor de materias primas, especializado en la producción y exportación de productos primarios como el petróleo.

El sector externo ecuatoriano, a través de los años, se ha caracterizado por su dependencia en la exportación de productos primarios hacia determinados mercados internacionales, el ingreso de divisas al país obedece principalmente a la venta de petróleo y aportes tributarios sobre algunos bienes de exportación.

En el periodo 2013 al 2017, el país, se afianzó en eficacia y establecimiento en el mercado internacional, “los productos no tradicionales, (granadilla, pitahaya y maracuyá), piñas, sombreros de paja toquilla y tabaco en rama, manifestaron un excelente proceder, con relación a sus principales competidores mundiales. Siendo China uno de los principales importadores seguido de la Unión Europea”. (Nathaly Verdugo-Morales, 2018)

Al respecto de la indagación redactada por la Asociación de Exportadores y apoyada por el Banco Central del Ecuador el 2018 fue un poco satisfactorio para el sector exportador no tradicional que tuvo un comienzo de año nada favorable. Y es preciso que estas frutas que tienen acogida en el Bloque europeo tratar de mantener y hasta elevar el nivel de productividad para su comercialización.

“La mitad de los rubros inscritos por esta institución crecieron en ventas, aquellos que no lo hicieron arrastraron un resultado general a la baja. Los productos de menor desempeño fueron, harina de pescado, envasados de atún, productos farmacéuticos y maderas”. (Ecuador A. d., 2019)

“La Unión Europea (UE) fue el principal importador de sombreros de paja toquilla en el mundo. A la par de Estados Unidos y siguiéndole Japón. Mientras que Reino Unido, mostró una baja en su participación año 2017 con 4,8%”. (Nathaly Verdugo-Morales, 2018)

En este contexto, para incrementar las exportaciones, un país, necesita tener acuerdos comerciales que provean el canje de mercancía, es así, que, en noviembre 11 de 2016, el Gobierno de Ecuador, accedió el Protocolo de Adhesión de Ecuador al Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea (UE).

“La firma del Acuerdo por los Funcionarios Europeos y los Plenipotenciarios designados por Colombia y Perú. Mismo que entró en vigencia oficialmente, el 1 de enero del 2017”. (GOB, 2016).

La firma de este Protocolo, tiene como finalidad, endurecer la producción y las exportaciones ecuatorianas, ya que se busca extender el flujo comercial entre nuestro país y los países de la Unión Europea.

“Este acuerdo comprende una disminución gradual en los aranceles en un 99,7% de las mercancías agrícolas y 100% para los bienes industriales y pesqueros. Además, presta la inversión extranjera para el país, la transferencia de tecnologías y origina la innovación”. (GOB, 2016).

En el caso de Ecuador, durante muchos años no ha sido totalmente claro los resultados a obtenerse de la firma o un acuerdo comercial, esto constituye la principal razón para poder realizar esta exploración, ya que es necesario tener en claro como incurre en la economía del país este tipo de acuerdos comerciales, y de manera prioritaria en las exportaciones de productos no tradicionales.

### **1.3. Formulación del problema**

¿Cómo ha incidido la firma del Protocolo de Adhesión de Ecuador al Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea (UE) en las exportaciones de productos no tradicionales?

### **1.4. Sistematización del problema**

La sistematización debe dar solución a la interrogante de la investigación, por tanto, hay que preguntarse:

- ¿Cuáles son los principales tópicos concernientes a las exportaciones ecuatorianas de productos no tradicionales y el Acuerdo Multipartes con la Unión Europea?
- ¿Qué cambio han tenido las exportaciones ecuatorianas de productos no tradicionales a partir de la firma del Acuerdo Multipartes con la Unión Europea?

- ¿Qué estrategias se deben plantear para la mejora de las exportaciones ecuatorianas de los productos no tradicionales a la Unión Europea dentro del nuevo cuadro del Acuerdo Multipartes?

### **1.5. Delimitación del problema**

- Campo: Exportación
- Área: Comercio Exterior
- Objeto de estudio: Exportaciones de productos no tradicionales desde Ecuador hacia la Unión Europea.
- Acuerdos comerciales entre Ecuador y la Unión Europea.
- Delimitación espacial: Ecuador y países de la Unión Europea
- Delimitación temporal: Año 2015-2019

### **1.6. Línea de investigación**

La línea de investigación institucional del presente trabajo es: Desarrollo estratégico empresarial y emprendimientos sustentables.

- La línea de Facultad de Administración es: Marketing, Comercio y Negocios Globales
- La sublínea de Facultad de Administración es: Comercio exterior, negocios internacionales y lógica integral.

## **1.7. Objetivos de la investigación**

### **1.7.1. Objetivo general**

Analizar la evolución de las exportaciones de productos no tradicionales ecuatorianos antes y después de entrar en vigencia el Protocolo de Adhesión de Ecuador al Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea.

### **1.7.2. Objetivos específicos**

- Compilar información estadística, relacionada con las exportaciones no tradicionales de productos ecuatorianos hacia la Unión Europea en el último quinquenio.
- Conocer el comportamiento de las exportaciones de productos no tradicionales ecuatorianas reflejadas en los cuadros estadísticos del Banco Central del Ecuador durante el periodo 2015-2019.
- Explicar mediante un Informe la evolución de las exportaciones de productos no tradicionales antes y después del Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea, periodo 2015-2019.

## **1.8. Justificación de la investigación**

El comercio exterior procura fortalecer sus lazos comerciales con diversos países y a su vez a establecer regulaciones, acuerdos y tratados, para las diferentes negociaciones, y así poder realizar de manera eficiente y eficaz la entrada y salida de productos en los diferentes países.

Las exportaciones de productos no tradicionales son de suma importancia para el país, ya que éstas son el segundo rubro de contribución de divisas para el Ecuador. Las exportaciones no tradicionales las conforman dos componentes, productos primarios y productos industrializados, para efecto del análisis tomaremos en cuenta los rubros más significativos tanto en valores monetarios como en volumen de exportación, de los productos.

Según información de Banco Central de Ecuador (2017), las exportaciones de productos no tradicionales de Ecuador, han reducido su intervención en forma significativa: del 46,3% a solamente el 31,3 % en el 2015; del 43,1% a únicamente 27,9% en el 2016, de 41,7 % a 24,9% en el 2017, lo que estaría señalando que las políticas de promoción de exportaciones de los gobiernos y sobre todo del último, no han dado el resultado necesario y que, tanto las cifras absolutas como los porcentajes de exportación de bienes no tradicionales, han caído en los últimos años de manera significativa.

Son de mayor fuerza las exportaciones no tradicionales primarias y aquellas industriales cuyo valor agregado nacional es pequeño. Entre las primeras, madera. Frutas, tabaco en rama, abacá; entre las otras, casi todas las demás, menos algunas manufacturas de caucho y plástico, químicos y fármacos, manufacturas de papel y cartón, prendas de vestir de fibras textiles.

La presente investigación se lleva a cabo con el fin de analizar la evolución de las exportaciones de productos no tradicionales antes y después de la vigencia del Acuerdo establecido para Ecuador y la Unión Europea, denominado Multipartes. Porque mientras otros países buscan renovar sus exportaciones, dándoles valor agregado y mayor peso a las no tradicionales (básicamente industriales y de servicios) que a las tradicionales (primarias), en el Ecuador perpetuamos dependiendo de las exportaciones primarias y cada vez en mayores niveles absoluto y relativo.

Este trabajo de investigación se justifica desde los siguientes tópicos:

### **1.8.1. Práctico.**

Porque contendrá una representación de las exportaciones de productos no tradicionales de Ecuador, en años recientes como una respuesta al interés del país por diversificar y fortalecer su sistema productivo, al plantear aspectos positivos para un desarrollo eficiente gracias a su emergente tendencia de demanda en mercados internacionales y a la competitividad que estas establecieron para instaurarse en nuevos nichos de mercados extranjeros. Además, se analizará el antes y después de la firma del acuerdo, para observar su evolución a través de los datos estadísticos proporcionados por el Banco Central del Ecuador.

### **1.8.2. Social.**

La firma de un tratado o acuerdo comercial envuelve un incremento de las fronteras comerciales y teniendo en cuenta que es con la Unión Europea (UE), siendo éste un conjunto de países de gran potencial económico, presenta posibilidades a favor de un aumento de las exportaciones de productos no tradicionales. Por esta razón se dan opciones potenciales para aumentar los ingresos de las personas que están en relación directa con esta actividad económica.

### **1.8.3. Económico.**

El análisis de la evolución de las exportaciones de bienes no tradicionales desde el Ecuador hacia otros países y de manera específica hacia la Unión Europea se justifica por la significativa contribución que tienen las exportaciones de este sector en el desarrollo de la economía nacional.

## **1.9 Idea a Defender**

La tendencia positiva a través de los Tratados o Acuerdos comerciales con la Unión Europea para las exportaciones de productos no tradicionales ecuatorianos beneficiaria al país a nivel macro y microeconómico.

## **1.10 Variables**

Acuerdos Comerciales

Acuerdos Comerciales recíprocos entre dos o más interlocutores, se enfatiza en el Marco de la OMC (ORGANIZACION MUNDIAL DEL COMERCIO, 1995)

Exportaciones de productos no tradicionales

Constituyen la venta de bienes y servicios de un país al resto del mundo, mediante el comercio internacional (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2008)

## **CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO**

### **2.1. Marco Teórico**

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

Otras de las teorías de competencia que se analizó es la de León Walras en 1874, “pensó que se podía estudiar el crecimiento económico mediante la producción, entendiéndola como el resultado de dos variables: el trabajo y el capital”. (BBVA, 2015).

Las variables que maneja Walras son las básicas para una economía de mercado. Considerando el nivel de país en desarrollo, esta determinación de enfoque capital y trabajo humano multiplicado entre sí, trae como resultado, crecimiento de producción. A esto se adiciona el factor tecnología primordial que necesita el país para alcanzar una óptima producción y posterior comercialización de nuestros productos no tradicionales. Pues esta adquisición potencia los recursos para finalmente llegar a un crecimiento económico que permita hacer una diferencia en los estados finales de margen de ingresos que percibe el país en sus exportaciones anuales.

Bajo la teoría neoclásica uno de los pensadores cuya ramificación acertada sobre modelos o medios académicos con enfoque de crecimiento fue la de Solow de 1956. “Modelo económico, conocido como modelo exógeno de crecimiento establece que el crecimiento de una economía se debería basar en la gestión de la oferta, la productividad y la inversión, y no en el resultado exclusivo de la demanda”. Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, (BBVA, 2015).

Considerando que una de nuestras ofertas exportables apetecida por el mercado europeo es precisamente la agrícola, es de reconocer que, aplicando la teoría de Solow

sobre el enfoque de una economía económica, debemos afianzar los recursos y las capacidades en esta inversión productiva, para el desarrollo y fomento de la diversidad agrícola para el posicionamiento en ese mercado. A donde se quiere llegar con esto. Que el rubro que genere estas salidas de divisas tenga mayor peso dentro de la balanza comercial ecuatoriana. Y tengamos una proyección a futuro de generar ingresos para el país sacando el mayor provecho a estos acuerdos comerciales.

De manera específica, se planteó varios enfoques de estudio del comercio internacional, destacando en uno de ellos el análisis de valor aplicado al intercambio internacional, que sería el encargado de exponer o predecir determinados acontecimientos suscitados en el país, determinando la estructura, orientación y la cantidad del intercambio entre países cuando se importa o exporta un tipo de bien u otro producto.

En el marco del intercambio internacional, “las economías han experimentado una desaceleración del crecimiento, un aumento de la deuda y desequilibrios Fiscales. Es imperativo implementar medidas de política adecuadas para mitigar estas tendencias insalubres, políticas que promueve la innovación, mayor productividad, la competitividad y la inversión”. (CEPAL, 2018, pág. 1).

Lo antes indicado se articula con el análisis de las exportaciones de productos no tradicionales desde el Ecuador antes y después de entrar en vigencia el Protocolo de Adhesión de Ecuador al Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea, que es motivo de estudio en esta investigación. Y por el cual se recalca la importancia de no solo de pertenecer al bloque europeo, sino de sacarle la mayor ventaja posible con la reducción de aranceles estipulados en el mismo para nuestros productos primarios y no industrializados.

En lo que respecta a la apertura comercial, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, considera que “se mide como el comercio total (exportaciones más

importaciones) como porcentaje del PIB. Las economías más abiertas se benefician de la difusión de la tecnología, de oportunidades de especialización, factores que elevan el crecimiento económico en la economía local”. (CEPAL, 2018, pág. 95).

Con esto permite identificar a través de las variables macroscópicas Producto Interno Bruto PIB y la Balanza Comercial el crecimiento que ha tenido las exportaciones ecuatorianas de productos no tradicionales a partir del Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea y de cómo se proyecta en los siguientes años aprovechando los beneficios arancelarios y las reducciones significativas para el ingreso y comercialización de nuestros bienes y servicios en este bloque.

La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, afirma “a medida que los países avanzan en este conjunto de herramientas habrá que incluir instrumentos para una mayor cooperación técnica como el intercambio de conocimientos, diálogos multilaterales, desarrollo de capacidades acceso a tecnología y colaboración en ciencia, técnicas e innovación”. (OCDE, 2019, pág. 18).

Se debe ampliar la capacidad de recaudación tributaria eficaz de los países mediante el desarrollo focalizado de capacidades acuerdos internacionales contra la defraudación y evasión fiscal. Esto se debe en gran parte al desarrollo estratégico que el país debe implementar como modelo o figura comercial para mantenerse dentro de los parámetros del Acuerdo Multipartes beneficiando a los exportadores que involucren productos de necesidad para la Unión Europea.

La responsabilidad compartida como mujeres emprendedoras y agentes económicos y sociales de cambio y crecimiento se convierte según, la vicepresidenta y Consejera de Universidades e Investigación, Medio Ambiente, Eva Díaz Tezanos, donde afirma. “Necesidad urgente de replantear el Modelo Económico para poder conciliar con el modelo social una economía responsable, sostenible y orientada al bien común”. (DÍAZ, 2016).

En base a las capacidades emprendedoras de un grupo minoritario como se llama a las mujeres cuyo objetivo es ser reconocidas en igualdad de derechos y obligaciones, el pensamiento de Eva Díaz parte de la necesidad de enlazar un modificado modelo económico hacia la generación sostenible de proyectos sociales que beneficien a todos por igual. Por lo que la inclusión del Estado y sus políticas de desarrollo comercial son enfocadas en la totalidad del sector exportador, con atención a los minoritarios o llamados primarios no tradicionales.

Para lograr modelos de eficiencia vigentes latinoamericanos es importante revisar los sistemas tributarios cuya incapacidad de resolver debilidades a nivel de recursos de recaudación económica incide en la equidad distributiva de nivel potencial de la sociedad. Según (Juan Gómez, 2017, pág. 36) “Para entender los cambios recientes en la política tributaria regional es necesario remontarse varias décadas y adoptar una visión de largo plazo”.

Con una visión a largo plazo no solo se discierne lo pasado no realizado, sino que se tiene una proyección de oportunidad de mejora para el futuro clave para desarrollar y agilizar procesos que despunten en el modelo económico para el país.

Una de las características principales de los autores de primera generación consiste en la concepción de desarrollo económico equivale a crecimiento económico. Según, (Mora, 2006, págs. 52,53) “Se entiende por crecimiento económico el incremento sostenido de renta real o per cápita, por lo que el Desarrollo económico es un proceso mediante el cual la renta nacional real de una economía aumenta durante un largo periodo de tiempo”.

Para conseguir un desarrollo sostenido de la economía es importante velar por mejorar o participar de los múltiples acuerdos que esta adherido el Ecuador en función de prestar a los exportadores las ayudas necesarias para el crecimiento y fortalecimiento

de sus bienes objeto exportable y con esto el crecimiento real por ingresos fruto de estas divisas.

En la perspectiva de los fenómenos económicos que ejercen una influencia sobre los procesos no económicos y a la inversa, los autores como Wolff y Resnick que manejan teorías neoclásicas, indican “Que la sobredeterminación implica concebir la sociedad como un todo complejo donde existe causalidades múltiples y los fenómenos interactúan y se influyen mutuamente, de este mundo de redes interconectadas la economía es concebida en constante cambio así como sus procesos”. (Doxrud, 2017).

Sobre estos conceptos de teoría neoclásica, cuya base es visualizar los procesos no económicos, como los culturales, políticos y naturales, constituyeron una tendencia dominante en la economía en general y en los estudios del desarrollo económico de manera particular. Se enfatizó el éxito de la teoría del Crecimiento Económico como opción principal de avance en los países en vías de desarrollo, en especial los de América Latina y aportando al Acuerdo Multipartes hoy debemos enmarcar que esta teoría no se la debe relativizar, es hora de la práctica y el libre ejercicio que conlleva a ser parte del Acuerdo Internacional.

Es importante evidenciar los resultados que ha generado este acuerdo comercial en el desarrollo económico de nuestro país, (Rodrigo Albuja, 2019, pág. 1) informa: “a pesar de la falta de mecanismos para que el Acuerdo Internacional de Cooperación beneficie el desarrollo de políticas económicas y públicas se dará un enfoque objetivo al estudio del posible desarrollo que este acuerdo genere”.

Relacionando la información proporcionada por Rodrigo Albuja y Humberto Bravo, es importante que nuestros productos no tradicionales tengan mayor acogida en el bloque comercial Unión Europea y para lograrlo es vital verificar y acoger que políticas económicas públicas son de acogida para el desarrollo de estas pequeñas industrias.

Dentro de los retos de América Latina y en especial de Ecuador, está el desafío de integración y cooperación para el desarrollo sostenible y por ello es vital las negociaciones comerciales. (Álvarez, 2016, pág. 1) Afirma: “lograr la convergencia es crucial para estimular la cooperación y coordinación de políticas ante los retos de la globalización. Es necesario contar con recursos y nuevas modalidades de financiamiento nacional e internacional”.

Como país Latinoamericano es fundamental realizar integraciones comerciales que ayuden a mejorar la balanza comercial exportable y que sea un ingreso adicional de los clásicos rubros Petroleros. Pero esto conlleva a relacionarnos a solicitar políticas viables para el exportador cuya necesidad de venta de sus bienes es el rubro también de ingreso de divisas al comercio exterior que el país percibe y lo describe en su balanza comercial.

Según la cita en el texto publicado por los Sres. Álvarez, Reformulación del modelo neoclásico del crecimiento económico. John Stuart Mill dijo que la economía política era la ciencia que enseña a un país como volverse rico. En cambio, Alfred Marshall manifestó que un sistema económico basado en la libre competencia crearía una distribución óptima de los recursos escasos que la sociedad tiene a su disposición para satisfacer las necesidades de sus miembros. Según Miguel Álvarez Texocotitla, Shani Álvarez Hernández y David Álvarez Hernández. “En una terminología más moderna, la teoría económica se intentó convertir en una ciencia universal de toma de decisiones bajo condiciones restrictivas y de escasez”. (Álvarez.M, 2017)

Manifestando la teoría citadas por Stuart y Marshall, es en la libre competencia y en la distribución uniforme de los recursos optimizados de un país que aunque sean escasos los mismos representan un crecimiento y variación en su economía, volviendo la reformulación de la teoría es preciso en la toma de decisiones donde un país saca ventaja de pertenecer a un acuerdo comercial internacional y desarrollar tanto políticas

internas como la sociabilización de estas para elevar la producción conforme a las necesidades de nuestros demandantes del bloque europeo.

El crecimiento económico es tanto para bienes como de servicios y se mide a través del aumento en el producto interno bruto. Según, (Parodi, 2019), “Si se produce más puede que generara más empleos, es parcialmente cierto, las empresas para producir más no siempre contratan personas, sino que invierten en tecnología, baja los costos y producen más, pero utilizan más maquinarias”.

La pregunta direccionada a los gobernantes, sobre qué medidas que deben tomar necesarias para elevar la economía, como se asocia la productividad de una empresa con el comportamiento eficiente del colaborador.

### **2.1.2. Teorías de comercio internacional**

#### **Mercantilismo**

El mercantilismo y sus ideas se desarrollaron en Europa a lo largo de los siglos XVI y XVII e inicios XVIII. Uno de sus principales pilares fue la creencia de que los países que desean mantener posiciones relevantes y desarrollar poder en un contexto internacional deben acumular riqueza (principalmente en forma de oro y otros metales preciosos) (Magnusson, 2015).

Influenciado por el colonialismo y la gran cantidad de metales preciosos, materias primas y mano de obra barata que los países invasores podían obtener de ellos, el mercantilismo reforzó la idea de la acumulación de riqueza como un reflejo del poder.

El mercantilismo como corriente de pensamiento económico tuvo su mayor expresión en Francia en el siglo XVI bajo el mando de Jean Baptiste Colbert, el ministro de finanzas de Luis XIV. Durante su mandato, Colbert protegió y promovió a

las empresas agrícolas e industriales francesas a través de subsidios, préstamos y otras instalaciones, al tiempo que imponía estrictas restricciones a la importación.

El mercantilismo comenzó a desaparecer a fines del siglo XVIII con la aparición de nuevas teorías económicas que eran de naturaleza liberal y se centraron en la explotación del comercio. Uno de los críticos más destacados de las ideas mercantilistas fue Adam Smith, quien propuso la idea de que el libre mercado y el intercambio son elementos fundamentales para el desarrollo económico y el uso eficiente de los recursos.

### **Teoría de la Ventaja Absoluta del Comercio Internacional**

Durante la segunda mitad del siglo XVIII surge la teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith, en su libro titulado “La riqueza de las naciones”, según Smith es la capacidad de una persona, empresa o país para producir un producto, utilizando menos factores de producción que otro. En otras palabras, la ventaja absoluta muestra que un país es mejor que otro para producir un producto o servicio, ofrece mayor calidad a menor costo. Con mejores recursos como tecnología, tiempo, capital o un mejor factor humano, algo se puede producir de manera más eficiente. Esto significa que esta medida puede usarse para comparaciones entre diferentes fabricantes (Schumacher, 2018).

Este concepto económico ha sido una de las primeras bases para estudiar economía y comercio internacional desde que Adam Smith anunció su teoría. Para Smith, los países típicamente se especializan en la fabricación de bienes para los cuales tienen una ventaja absoluta.

A medida que los países se especializan en los bienes para los que tienen una ventaja absoluta, exportan estos bienes y utilizan los beneficios de esta venta para comprar

otros bienes fabricados por otros países. De esta manera llegó a la conclusión de que el comercio internacional es eficiente.

Sin embargo, la idea de la ventaja absoluta como motor del comercio internacional resultó ser demasiado simple para la realidad. Dado que hubo casos en los que no se pudo realizar comercio de acuerdo con la definición dada.

### **Teoría de la ventaja comparativa del comercio internacional**

El modelo de ventaja comparativa fue desarrollado por el economista David Ricardo en respuesta y mejora de la teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith. La opinión de Ricardo en el siglo XIX es que los países se especializan en la fabricación y exportación de bienes que pueden fabricar a costos relativamente más bajos.

Una ventaja comparativa es la capacidad de una persona, empresa o país para producir un producto con relativamente menos recursos que otro. El concepto de ventaja comparativa es uno de los fundamentos del comercio internacional. El factor decisivo son los costos de producción relativos y no los absolutos. En otras palabras, los países producen bienes que representan costos relativos más bajos en comparación con el resto del mundo (Feenstra, 2015).

Cada país en cuestión se especializará en lo que sea más eficiente. Al mismo tiempo, se importan los otros productos para los cuales la producción es ineficaz. Si bien un país no tiene una ventaja absoluta en la fabricación de bienes, puede especializarse en aquellos para los que tiene una mayor ventaja comparativa y, en última instancia, ingresar al mercado internacional. En este sentido, puede mejorar su comercio exterior.

## **Teoría de la dotación de factores del comercio internacional**

La teoría de la dotación de factores surge en el año 1919 por los economistas de Heckscher-Ohlin, en un momento donde la economía europea experimentó algunos cambios en su estructura debido al aumento de la productividad del trabajo mediante el uso de nuevas técnicas de producción y capital. Esto no solo le dio fuerza a la industria, sino que también aumentó los salarios de los trabajadores y, por lo tanto, el nivel de vida de la población (Helpman & Razin, 2014).

Como resultado, este período no solo experimentó una revolución productiva, sino que aumentó el papel de la actividad comercial y financiera, lo que trajo nuevas ideas sobre el desarrollo del país.

Esto da lugar a la idea de que cada factor contribuye al proceso de producción de acuerdo con su contribución marginal y que se realizan cambios importantes en los modelos desarrollados por los clásicos, que, aunque respetados, eran más realistas y se hicieron correcciones para tratar con el general principios de mejorar la teoría clásica.

Asimismo, los neoclásicos asociaron el capital con el trabajo como factores que crean valor económico, al darse cuenta de que los bienes no solo cambiaron en proporción al trabajo, sino que el capital también jugó un papel importante.

Entonces, un país con una fuerza laboral barata exporta productos intensivos en mano de obra, importa productos intensivos en capital y viceversa. Sugirió que el patrón comercial está determinado por factores, no por la productividad. Esta teoría sugiere tres tipos de relaciones discutidas aquí.

**Relación Trabajo-Tierra.** - Si la mano de obra es abundante (es decir, relativamente más barata) en comparación con los costos de la tierra (es decir, relativamente cara), el estado se especializará en la producción intensiva en mano de

obra. Esto se debe principalmente a la capacidad de producir algo más rentable en países con una fuerza laboral más rica, en comparación con los países con poca fuerza laboral, en comparación con los países con escasez de mano de obra.

**Relación trabajo-capital.** - En países con abundante capital y mano de obra relativamente limitada (y, por lo tanto, más caros), tienden a ser competitivos en la producción de bienes que requieren una gran inversión de capital.

**Complejidades tecnológicas.** - La competitividad de los costos puede variar mucho porque se puede producir el mismo producto adoptando diversos métodos o tecnologías de producción. Para minimizar los costos de producción y lograr la competitividad de los costos, es necesario investigar la forma óptima de producción, teniendo en cuenta las capacidades y limitaciones tecnológicas del país.

### **La paradoja de Leontief**

La paradoja de Leontief fue desarrollada en el año 1953, donde establece que los países desarrollados todavía tienen una oferta laboral más intensiva en mano de obra que los países en desarrollo. En otras palabras, a medida que la tecnología avanza y la productividad de los trabajadores aumenta, el trabajo requerido para producir lo mismo disminuye, un trabajador que previamente produjo una unidad habría producido dos unidades por adelantado (Helpman & Razin, 2014).

Pronto surgieron críticas, aunque la investigación de Leontief parecía ser implacable. Algunos economistas han argumentado que el resultado se debe a un malentendido de lo que significa la fuerza de un factor. Al mismo tiempo, la paradoja de Leontief encontró muchas acusaciones alegando que faltaban variables en el modelo. Por ejemplo, recursos naturales, capital humano, desarrollo tecnológico o aranceles.

## **Teoría de la similitud del país con el comercio internacional**

La teoría de similitud del país tuvo lugar en el año de 1961 por Estefan Linder la cual parte de qué si los dos países tienen patrones de demanda similares, los consumidores demandan los mismos productos con un nivel similar de calidad y sofisticación. Este fenómeno también se llama similitud de afinidad. Esta similitud mejora el comercio entre los dos países desarrollados (Markusen, 2018).

Los patrones de demanda en países con altos niveles de ingreso per cápita son similares a los de otros países con niveles de ingreso similares. Esto se debe a que los residentes demandan bienes de consumo "de lujo" más sofisticados y de alta calidad. Los países con bajos ingresos per cápita demandarán bienes de consumo de baja calidad y bajo costo como parte "necesaria". Los países desarrollados tienen una ventaja comparativa al fabricar productos de calidad compleja que requieren mucha tecnología, por lo que puede encontrar mercados de exportación en otros países de altos ingresos.

Debido a que la mayoría de los productos se desarrollan de acuerdo con los patrones de demanda del mercado interno, otros países con patrones de demanda similares se convertirán en socios comerciales naturales debido a similitudes culturales o económicas.

Los países con ubicaciones geográficas cercanas tendrán más comercio que los países distantes. Esto también puede explicarse por varios tipos de similitudes, como la cultura y la economía, además de los costos de envío. La teoría de similitud nacional va más allá de la comparación de costos.

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

La teoría del ciclo de vida del producto es una teoría económica desarrollada por Raymond Vernon en 1966. El ciclo de vida de un producto es la evolución de la venta

de ese producto a lo largo de la vida del producto en un mercado en particular. Dependiendo del producto y la división, la vida útil puede ser larga o corta. Además, otros factores, como las políticas administrativas en la región donde se vende el producto, también lo afectan (Jaber, 2016).

Los productos lanzados al mercado no siempre mantienen la misma tendencia de ventas. Existen fluctuaciones relacionadas con la demanda, pero pueden verse afectadas por otros problemas relacionados con la legislación.

En economía existe una teoría que explica los pasos involucrados en la producción y venta de un producto, conocida como la teoría del ciclo de vida del producto. Fue definido por el economista estadounidense Raymond Vernon, quien estaba convencido de que cada producto o servicio estaba experimentando una evolución similar en el mercado.

### **2.1.3. Modelos de Acuerdos Comerciales**

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es una supra institución mundial encargada de establecer los mecanismos y las relaciones comerciales centradas en la interpretación de los acuerdos y compromisos que tiene por objeto, garantizar las políticas comerciales de los miembros. (OMC, 2020) “Sistema conocido como sistema multilateral estos acuerdos de la OMC, que han sido negociados y rubricados por la gran mayoría de los caudales que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos”.

Para la Organización Mundial del Comercio OMC hay dos tipos de acuerdos. Un Acuerdo Comercial Regional (ACR) que para los países firmantes disfrutan de condiciones favorables y accesos a los mercados cuyo objetivo es facilitar el comercio entre las partes es multilateral.

Y el otro tipo de acuerdo es el (ACP), Acuerdos Comerciales Preferenciales, tiene preferencias comerciales unilaterales; ya que incluyen los esquemas adoptados en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias (en claridad sobre el desarrollo aplicable en aranceles preferenciales a las importaciones procedentes de los países en crecimiento) y otros regímenes preferenciales no recíprocos para los cuales el Consejo General ha concedido una exención.

Los acuerdos recíprocos o preferenciales, están divididos de la siguiente manera:

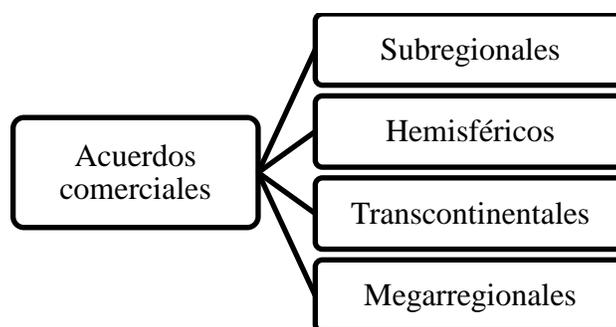


Figura 1 Clasificación de los acuerdos comerciales regionales.  
Fuente. Banco Interamericano de Desarrollo (BID), (2017).

La figura 1 muestra los diferentes tipos de acuerdos comerciales. Cada uno responde a un nivel geográfico determinado. Pero de fondo tienen el mismo objetivo, buscar la ansiada integración económica, con sus respectivas características y compromisos.

### 2.1.2.1 Acuerdos Comerciales Subregionales

Un Acuerdo Comercial Regional o Subregional es el conocido Unión de Naciones Sudamericana (UNASUR) “integrado por 10 países sudamericanos; Argentina, Chile, Ecuador, Guyana, Perú, Surinam, Bolivia, Venezuela, Paraguay y Uruguay. Cuyo objetivo específico es fortalecer el diálogo político, asegurar la concentración e integración regional, fomentar la cooperación económica y comercial entre sus países miembros”. (GOB M. d., 2010).

### **2.1.2.2 Acuerdos Comercial Hemisféricos**

Uno de los acuerdos hemisféricos es el Instituto Iberoamericano de Cooperación para la Agricultura (IILCA), “enfocado en la necesidad de contar con un organismo especializado en agricultura para el desarrollo y el bienestar rural. Identifica retos y oportunidades y evoluciona como organismo de cooperación técnico internacional. Contribuyendo a modelos de eficacia, flexibilidad y descentralización”. (IICA, 2019).

Otro característico acuerdo Hemisféricos es el ALCA Área de Libre Comercio de las Américas. “Donde definen una restricción de libre comercio por naturaleza, además del derecho de propiedad intelectual, esto como punto de equilibrio para las inversiones privada y de innovación que tengan las naciones miembros de este acuerdo”. (Monnet, 2015)

### **2.1.2.3 Acuerdos Comerciales Transcontinentales**

Hay un planteamiento de cooperación y desarrollo entre la Unión Europea y África (EPA), así como el acuerdo asimétrico entre países África, el Caribe y el Pacífico (ACP) Y LA Unión Europea, “llamados acuerdos transcontinentales permite acceso a mercados mediante supresión progresiva o total de barreras aduaneras. La Unión Europea define como acuerdos comerciales que van más allá de un libre comercio convencional porque incluyen cooperación y ayuda a los países ACP”. (Bayo, 2017)

### **2.1.2.4 Acuerdos Comerciales Mega regionales**

Sus participantes buscan crear grandes espacios económicos integrados y en sus agendas incluyen espacios no abordados por los acuerdos de la OMC ni por otros acuerdos comerciales. “Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión entre Estados Unidos y la Unión Europea (TTIP), y la Asociación Económica Regional

Integral (RCEP), miembros de la Asociación del Sudeste Asiático. Se diferencian de los acuerdos existentes por el peso económico del participante”. (Oswaldo Rosales, 2014)

#### **2.1.4. Acuerdos Comerciales desde la Visión del Banco Interamericano de Desarrollo (BID)**

Banco Interamericano de Desarrollo (BID) propuso generar un Tratado de Libre comercio de América Latina y el Caribe (TLC-ALC), unidos ayudan a mejorar la competitividad de la región en el exterior y en su entorno comercial. La finalidad de estos acuerdos es fomentar el libre comercio y la reducción de aranceles en bienes y servicios de forma gradual. (BID, 2020).

Ahora como afecta al Ecuador una reducción de aranceles y un libre comercio, pues debe estar preparado para asumir el reto de tener bienes y servicios que sean comercializados para los países demandantes, además de abrir fronteras con la reducción de aranceles para la libre importación de aquellos bienes y servicios necesarios para nuestro país sin afectar los ya estipulados como de prohibida importación por tener una demanda local cubierta.

El Acuerdo Comercial Regional (ACR), difieren considerablemente a su alcance, proveen el intercambio de preferencias entre dos o más partes por lo que respecta a una gama limitada de productos, y en otro extremo pueden liberalizar todo el comercio y contener disciplinas comerciales que van mucho más de la tradicional eliminación de aranceles y abarcan también esferas como normas, servicios, propiedad intelectual y competencia. “Acuerdos comerciales regionales de mercancías se hallan en pleno funcionamiento y ha dado resultados elevados de integración” (ACR, 2010).

A continuación, Jerarquías de grado de integración comercial.

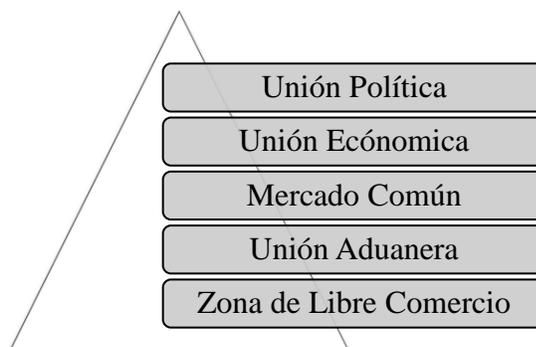


Figura 2 Jerarquía ascendente de los grados de integración comercial a nivel internacional  
Fuente. Banco Interamericano de Desarrollo (BID), (2017)

En la figura 2, el esquema piramidal permite visualizar los distintos grados de integración comercial/económica. Cada nivel de integración, dentro del pensamiento marginalista que impulsa el cese de aranceles, (Petit, 2014).

- Zona de Libre Comercio (ZLC). La idea central es que desaparezcan los aranceles entre países miembros o aplicar un “Arancel tarifa cero”. También pueda darse tres situaciones: i) darse de manera paulatina en el tiempo ii) pueda darse sólo a un cierto grupo de productos importados, o iii) simplemente nunca suceda, tomando otro tipo de medida.
- Unión Aduanera. Abrir las fronteras comerciales, únicamente entre los Estados miembros que conforman el grupo o bloque económico, para así establecer y aplicar barreras económicas comunes frente al resto del mundo. Este tipo de barrera es denominado Arancel Común. Aquí, se configura la idea de territorio aduanero unido por todas las aduanas de los países socios del bloque.
- Mercado Común. Es caracterizado por la libertad de flujo, y es introducido por la UE como una etapa más del proceso, pero no se contempla en la teoría de la integración. Además, permite el flujo de mercancías, capitales, servicios y personas; y, debido a ese último, el flujo de mano de obra conlleva al fenómeno social denominado flujo migratorio.

- Unión Económica. Involucra política económica (monetaria y fiscal) y políticas comunes de interés, con el objetivo de fortalecer las relaciones políticas, económicas y sociales; además, favorecer al desarrollo de la región en que se hallan y reducir lo más posible las disparidades.
- Unión política y monetaria. Involucra, “romper” con las fronteras entre Estados para formar uno solo. Hay que cumplir tres requisitos: a) las monedas son convertibles, b) los tipos de cambio son irrevocablemente fijos y c) los capitales circulan libremente. El justificativo de crear una nueva moneda que unifique mercados, permite explotar las ventajas máximas en las transacciones, y para ello es necesario una organización, coordinación y compromiso político a un estadio supranacional (Banco Interamericano de Desarrollo (BID B. I., 2017)

El pensamiento económico marginalista (Petit, 2014, págs. 140,141,142), “no desestima las ventajas y desventajas de los acuerdos comerciales, fomenta la libertad de los mercados internacionales, como medio para que el comercio internacional fluya sin políticas que pongan barreras”.

Como resultado de esta política comercial común y compartida, es que solo las empresas más óptimas y tecnológicamente adaptadas y avanzadas podrán mantenerse en el mercado. Es decir, el enfoque de la evolución darwinista aplicado en las industrias se hace presente, solo aquellas empresas que mejor se adapten al cambio con costes de producción más bajos, como medio para competir y tener ventaja, absoluta y relativa, frente a otras empresas, seguirán en el mercado.

Ligado a lo antes señalado hay que tener presente el fenómeno de la globalización. Y como este empuja el enfoque ideológico-económico pro mercado internacional. El auge ideológico de la globalización empuja e impulsa, entre muchos puntos, una unificación comercial entre los países (Carbaugh, 2009). Como resultado de todo esto son los diferentes grados de integración basados en acuerdos comerciales.

Cabe señalar, que esto se vuelve una suerte de absorción para las economías menos desarrollada. Porque si desean expandir sus fronteras de exportaciones, deben incluirse en bloques comerciales con otros socios económicos, tomando en cuenta sus ventajas. Por ello, existen posiciones en contra de la globalización. Y se manifiestan a favor de políticas arancelarias con objetivo de proteger la industria local.

#### **2.1.4 Condiciones de la Oferta y la Demanda**

Para que los países puedan vender sus bienes y servicios a mercados internacionales, es necesario que exista petición o necesidad. Al respecto, (Aguilar, 2015, págs. 21,22) indica, “existen variables que influyen en la necesidad como son, precio del bien que se va a adquirir, las entradas del consumidor, los elementos sociológicos, como hijos, costumbres, preferencias del consumidor, las expectativas como los precios y las rentas futuras esperadas”.

Concordante con el autor citado son variables que permiten aumentar la demanda de un bien o servicio, y tienen relación con mercados nuevos como es el caso de la Unión Europea, aquí debemos aplica que nuestra Oferta en productos agrícolas e industrializados tienen una acogida en el mercado europeo por la calidad que los caracteriza y ese buen nombre hace que, aunque sea minoritaria la participación en sus exportaciones vayan de manera paulatina creciendo en producción y abarcando mercados dentro del bloque.

En relación al primer concluyente, cuando el costo de un bien sube, lo que se espera es que los consumidores demanden una menor cantidad de dicho bien, al contrario del segundo concluyente el precio de los demás bienes tiene lugar cuando se tratan de bienes sustitutivos o bienes complementarios. Un tercer elemento determinante, el de la renta de los consumidores, supone que, si el nivel de ingresos de las familias se incrementa, también aumenta la demanda de un bien, pero este análisis depende del tipo del bien sustituto. Por último, están los bienes dependientes que no sufren

alteración en la cantidad demandada, en el caso de que el nivel de la renta de los consumidores aumente o disminuya.

Como se observa uno de los factores determinantes de la demanda es el precio de los bienes, que depende en gran medida, de la productividad, mientras más productivo es un país, menor es el precio al que se puede ofertar un producto, y por consiguiente ser más competitivo frente a los demás oferentes.

## **2.2. Marco Conceptual**

### **2.2.1. Exportaciones**

“Las exportaciones son la venta de bienes y servicios de ciudadanos de un país a no ciudadanos; es una transferencia de propiedad entre habitantes de diferentes países. El vendedor (ciudadano) llamado exportador Y el comprador (no ciudadano) es el importador”. (Mariana Galindo, 2015).

Exportación se denomina en economía como una operación comercial consistente en el envío de bienes o servicios fuera del territorio nacional. Puede realizarse por cualquiera de las vías de transporte habitual, como marítima, terrestre o aérea. (Significa General Exportación, 2015)

Es la salida de un producto, bien o servicio para uso o consumo de un determinado país con destino a otro, atravesando las diferentes fronteras o mares que separan las naciones.

### **2.2.2. Exportaciones tradicionales**

Las exportaciones tradicionales son aquellas que no tienen un valor agregado en el proceso de producción y su obtención no es suficientemente importante como para transformar su esencia natural. (Comercio, 2017).

Son llamadas exportaciones tradicionales las que históricamente se han venido exportando y que por lo general contienen un ínfimo valor agregado respecto a su materia prima de origen. Así tenemos el petróleo crudo, cobre, plata, oro, zinc, algodón, azúcar, cacao entre otros.

### **2.2.3. Exportaciones no tradicionales**

Las exportaciones no tradicionales están constituidas por la exportación de productos relativamente nuevos en las transacciones de exportación del país y que han sufrido un proceso de innovación que la diferencia de su materia prima de origen donde las ventas al exterior de estos productos no tradicionales están establecidas por bienes manufacturados, cuyos precios registran una menor fluctuación que en los de materias primas.

### **2.2.4 Producto No Tradicional.**

De acuerdo a la Fuente del Banco Central del Ecuador (BCE, 2020). En su serie económica, Estadística de Comercio Exterior de bienes, series Históricas IEM 3.1.3 Exportaciones No Tradicionales. Muestra cuadro referencial por año de los productos y en valores FOB en dólares de los productos considerados según el registro como no tradicionales.

## 2.2.5 Listado de Productos No tradicionales

Fueron definidos bajo la gerencia del Dr. Augusto de la Torres en la que se instauró manifestar los productos tradicionales y no tradicionales en base a los productos que por historia han representado mayores ingresos en las exportaciones (BCE, 2020).

De acuerdo al detalle de remesas consideradas por el Banco Central del Ecuador como No tradicionales tenemos.

Tabla 1  
Estadísticas de Comercio Exterior de Bienes Series Históricas IEM 2020 BCE

Primarios No tradicionales (7)	Industrializados No Tradicionales (15)
<b>Flores naturales</b>	<b>Jugos y conservas de frutas</b>
	<b>Harina de pescado</b>
<b>Abacá</b>	<b>Enlatados de pescado</b>
	<b>Otros elaborados del mar</b>
<b>Madera</b>	<b>Químicos y fármacos</b>
	<b>Vehículos y sus partes</b>
<b>Productos Mineros</b>	<b>Otras manufac. de metales</b>
	<b>Prendas de vestir de fibras textiles</b>
<b>Frutas</b>	<b>Otras manufac. de textiles</b>
	<b>Manufac. de cuero, plástico y caucho</b>
<b>Tabaco en rama</b>	<b>Maderas terciadas y prensadas</b>
	<b>Extractos y aceites vegetales</b>
	<b>Elaborados de banano</b>
<b>Otros Primarios</b>	<b>Manufac. de papel y cartón</b>
	<b>Otros industrializados</b>

Elaborado por Tabares 2020

#### **2.2.4. Demanda Externa**

“La demanda externa comprende las exportaciones netas, es decir, las compras por parte de extranjeros de bienes producidos por nuestro país (ejemplo aceite de oliva), menos las compras de bienes extranjeros por nuestro país (ejemplo informática hardware de China)”. (Mas, 2015).

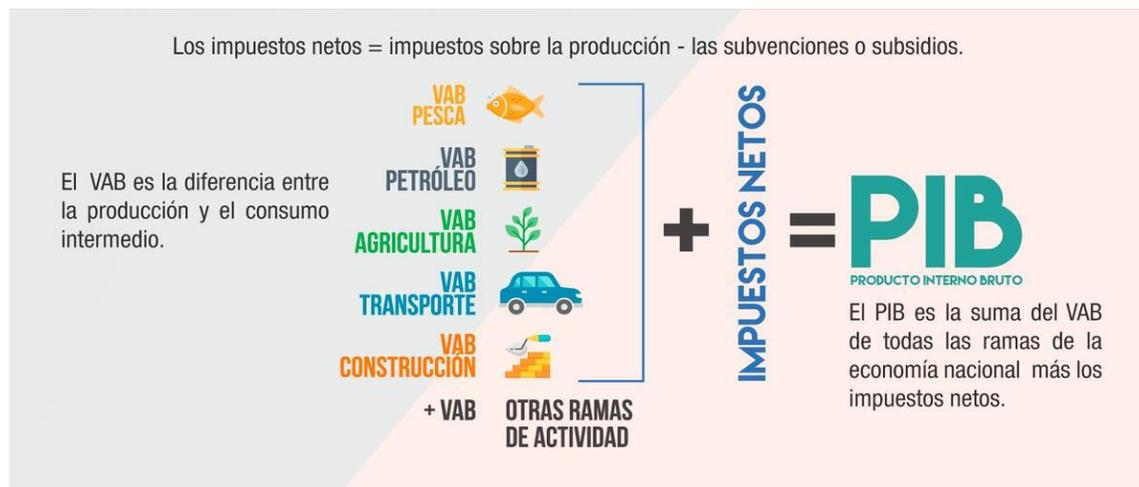
La demanda externa comprende de la Cantidad de Bienes y servicios producidos en un país demandados por residentes en el extranjero, para su uso o consumo.

#### **2.2.5. Producto Interno Bruto (PIB)**

Es el valor de los bienes y servicios de uso final generados por los agentes económicos durante un periodo de tiempo. Para efectuar su cálculo se basa en las producciones brutas de las ramas de actividad y sus respectivos consumos intermedios. (Digital, 2019).

Por diferencia entre esas dos variables se obtiene el valor agregado bruto (VAB), cuyos componentes son las retribuciones de los empleados, los impuestos indirectos menos subvenciones y el excedente bruto de explotación. (Digital, 2019).

Para la obtención del PIB total, es necesario agregar al VAB de las ramas, los otros elementos del PIB, derechos arancelarios, impuestos indirectos de las transacciones e impuesto al valor agregado (IVA).



*Figura 3* Diferencia entre el valor agregado bruto y el producto interno bruto  
 Fuente: Banco Central del Ecuador para Revista Gestión Digital Marzo 21 de 2019

### 2.2.6. Balanza Comercial

Según el contador experto columnista (García, 2018). “Explica que una Balanza Comercial es un instrumento estadístico de Tipo contable, se registran los importes en moneda nacional o extranjera, de un cúmulo de todas las operaciones tanto de tipo comercial como financiero durante un período de tiempo determinado”.

“Está estadística de comercio exterior permite conocer los intercambios comerciales de mercancías que realiza el país con el resto del mundo, conocer el comportamiento por sectores, la consolidación de sus estructuras económicas, establecer políticas aduaneras y de comercio más adecuadas”. (García, 2018).

Se considera Balanza Comercial (Riquelme., 2018). Registro Contable financiero de transacciones u operaciones realizadas, tanto de importaciones como de exportaciones de una nación dentro de un período de tiempo estipulado. También se conoce como valor monetario de la diferencia entre ambos, exportaciones menos importaciones.

De acuerdo a la información 2018 al cierre del año, Para Banco Central del Ecuador la Balanza Comercial está constituida (Macroeconómica, 2018).

## 1 BALANZA COMERCIAL

- Petrolera
- No Petrolera

## 2 EXPORTACIONES

- Petrolera
- No Petrolera

## 3 IMPORTACIONES

- Por uso o destino Económico.

### **2.2.7. Crecimiento Económico**

“La condición más estricta sobre crecimiento económico es la que se produce un aumento en términos de renta o de bienes y servicios que la economía de un territorio produce en un tiempo determinado”. (Sánchez, 2019).

Dado en función de tiempo, definitivo por trimestre o semestre o anual, toda economía que destine sus recursos a la producción de bienes y servicios está garantizando a fortalecer sus sectores específicos y a incrementar mejores aportes de crecimiento en la balanza comercial. Llegamos a este éxito económico sólo cuando vemos todos los esfuerzos de cooperación y la respectiva difusión de estos Acuerdos en el bienestar del exportador.

### **2.2.8. Países integrantes del Bloque Europeo**

Los miembros de la Unión Europea han crecido desde sus seis estados fundadores miembros desde 1951, conformados en aquella época por Alemania, Bélgica, Francia,

Italia, Luxemburgo y los Países Bajos. En la actualidad el bloque cuenta con 27 países, pues el 31 de Enero del 2020, Reino Unido salió del Bloque Europeo.

Tabla 2  
Países integrantes del Bloque Europeo

<b>Países</b>	
Alemania	Grecia
Austria	Hungría
Bélgica	Irlanda
Bulgaria	Italia
Chequia	Letonia
Chipre	Lituania
Croacia	Luxemburgo
Dinamarca	Malta
Eslovaquia	Países Bajos
Eslovenia	Polonia
España	Portugal
Estonia	Rumania
Finlandia	Suecia
Francia	

Elaborado por Tabares 2020

### **2.2.9. Términos de Intercambio**

Relación que se establece entre los bienes y los servicios intercambiados por dos países o dos grupos de países. Esta relación evoluciona con el tiempo. De manera esquemática, cuando los ingresos provenientes de las exportaciones permiten pagar un volumen de importaciones cada vez menor, existe un deterioro de los términos del intercambio para el país exportador.

### **2.3. Marco Legal**

## **CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR**

### **Título VI. Régimen de Desarrollo**

#### **Sección séptima. Política comercial**

Art. 304.- La política comercial tendrá los siguientes objetivos: 1. Desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo. 2. Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial. 3. Fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales. 4. Contribuir a que se garanticen la soberanía alimentaria y energética, y se reduzcan las desigualdades internas. 5. Impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo. 6. Evitar las prácticas monopólicas y oligopólicas, particularmente en el sector privado, y otras que afecten el funcionamiento de los mercados.

Art. 306.- El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal. El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza.

La participación estatal en el régimen económico del Ecuador, es preponderante, por tanto, es importante señalarlo, para comprender las relaciones entre la economía y el comercio exterior. Además, el Plan “Toda Una Vida”, periodo 2017-2021, contiene las directrices y acciones, expresadas a través de diez objetivos generales y un sin número de políticas públicas, donde se plantean metas hasta el año 2021.

## **LEY DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES ("LEXI")**

### **TÍTULO I. Del ámbito objetivo de la ley**

Art. 1.- La presente Ley tiene por objeto normar y promover el comercio exterior y la inversión directa, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del País y propender a su desarrollo sostenible e integrar la economía ecuatoriana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población.

Art. 2.- Se entiende por "Sector Comercio Exterior al conjunto de organismos y entidades del sector Público y de instituciones o personas naturales o jurídicas del sector privado que participan en el diseño y ejecución de la Política de comercio exterior de bienes, servicios y tecnología que desarrollan actividades de comercio exterior o relacionadas con éste, salvo las exportaciones de hidrocarburos que realiza el Estado Ecuatoriano y que continuarán sujetas al ordenamiento legal que las regula.

Según la Ley de Comercio Exterior e Inversiones, el Ecuador, proyecta su estructura productiva hacia la superación de la exportación de materias primas, pues esto ha reproducido desigualdades regionales e internacionales en términos de conocimiento, innovación y desarrollo tecnológico. [...] El objetivo es formar una economía basada en la prestación de servicios y en la generación de bienes con valor agregado, cimentada en una producción limpia y sustentable, bajo parámetros de justicia social e intergeneracional [...] en condiciones de equidad y solidaridad. (SENPLADES, 2017)

De lo antes indicado, el objetivo orientado, entre la economía y el comercio exterior es “Consolidar la sostenibilidad del sistema económico social y solidario, y afianzar la dolarización” con la meta ambiciosa de “Incrementar el Saldo de la Balanza Comercial en relación al Producto Interno Bruto de 1,26 % a 1,65 % a 2021” (SENPLADES, 2017)

## **CÓDIGO DE LA PRODUCCIÓN. COMERCIO E INVERSIONES**

Art. 154.- Exportación definitiva. - Es el régimen aduanero que permite la salida determinante de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano, con contención a las disposiciones establecidas en el presente código y en las demás normas aplicables.

Cabe señalar, el Código de la Producción, Comercio e Inversiones está creado para que la actividad productiva en Ecuador se regule, en todos y cada una de las etapas del proceso de producción. Uno de los fines de este código y acorde al comercio exterior tiene que ver con la “Avivar y diversificar las exportaciones; y, suministrar las operaciones de comercio exterior” (COPCI, 2010)

El mismo, que plantea una serie de incentivos en dos de los tres sectores determinados, que facilita las relaciones con el comercio exterior. Cabe recalcar, los incentivos ofrecidos, por el Estado, están en el orden de los tributos. Por ejemplo, en el aspecto general, se facilita el pago de los aranceles para los involucrados; en el sector sectorial, las empresas y los interesados se les exonera de cancelar el impuesto a la renta en un máximo de cinco años con la condición de “[...] sustituir las importaciones para fomentar las exportaciones, por medio de inversiones nuevas [...]” (COPCI, 2010)

### **ACUERDO COMERCIAL ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y ECUADOR**

#### **CAPÍTULO 1.**

##### **Elementos Esenciales**

Art. 1.- Principios generales. El respeto de los principios democráticos y los derechos humanos fundamentales enunciados en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, así como de los principios que sustentan el Estado de Derecho,

inspira las políticas internas e internacionales de las Partes. El respeto de dichos principios constituye un elemento esencial del presente Acuerdo.

## **CAPÍTULO 2**

### **Disposiciones Generales**

Art.- 3 Establecimiento de un área de libre comercio. Los interesados establecen una zona de libre comercio, de consentimiento con el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (en adelante, «GATT de 1994») y el artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (en adelante, «AGCS»).

Art. 4 Objetivos. Los objetivos de este Acuerdo son:

- a) el desbloqueo progresiva y gradual del comercio de mercancías, de conformidad con lo dispuesto en el artículo XXIV del GATT de 1994; Registro Oficial – Edición Especial N° 780 Jueves 24 de noviembre de 2016 – 11 EU/CO/PE/es 10
- b) la facilitación del comercio de bienes y servicios mediante, en particular, la aplicación de las prácticas acordadas en materia de aduanas y facilitación del comercio, normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad y medidas sanitarias y fitosanitarias;
- c) la liberalización gradual del comercio de servicios, de conformidad con el artículo V del AGCS;
- d) el desarrollo de un clima conducente a un creciente flujo de inversiones y en particular, la mejora de las condiciones de establecimiento entre las Partes en virtud del principio de no discriminación;
- e) promover el comercio y la inversión entre las Partes mediante la liberalización de los pagos corrientes y los movimientos de capital relacionados con la inversión directa;

- f) la apertura efectiva y recíproca de los mercados de contratación pública de las Partes;
- g) la protección adecuada y efectiva de los derechos de propiedad intelectual, de conformidad con las normas internacionales que estén en vigor entre las Partes, de manera que se asegure el equilibrio entre los derechos de los titulares de derechos de propiedad intelectual y el interés público;
- h) el desenvolvimiento de las actividades económicas, en particular lo relativo a las relaciones entre las Partes, de conformidad con el principio de la libre competencia;
- i) el establecimiento de una herramienta expeditiva, efectivo y previsible de solución de controversias;
- j) promover el comercio internacional de modo que contribuya al objetivo del desarrollo sostenible y trabajar para integrar y reflejar este objetivo en las relaciones comerciales de las Partes; y
- k) asegurar que la colaboración para la asistencia técnica y el fortalecimiento de las capacidades comerciales de las Partes contribuyan a la implementación de este Acuerdo y al aprovechamiento óptimo de las oportunidades ofrecidas por el mismo, conforme al marco jurídico e institucional existente.

Desde la década de los años 60 el Ecuador forma parte de algunos acuerdos, la mayoría se denominan sub regionales. Desde el año 2016, se firmó un acuerdo con la Unión Europea (UE), es un tratado comercial de dimensión transcontinental. De esta manera, se amplían los mercados para las exportaciones ecuatorianas, y también las importaciones. Dada la condición, las partes involucradas en los acuerdos se comprometen principalmente al intercambio de mercancías de origen.

## **CAPÍTULO 3. METODOLOGÍA Y ANÁLISIS DE RESULTADOS**

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

La investigación es cualitativa se ha realizado una revisión de la literatura tanto de fuentes primarias como secundarias que contengan información respecto a las exportaciones de productos no tradicionales desde el Ecuador antes y después. Y de cómo se comportó la economía ecuatoriana a raíz de la firma del acuerdo.

Se ha utilizado la entrevista para conocer las opiniones dadas por exportadores en la materia objeto de estudio de esta investigación, las exportaciones ecuatorianas de productos no tradicionales, con el objetivo de conocer que beneficios tendría el acuerdo multipartes con la Unión Europea en los productos no tradicionales del Ecuador, que servirá para verificar las variables de mi Idea a Defender

### **3.2. Tipo de investigación**

El tipo de investigación descriptivo de acuerdo con Hernández, Fernández, & Baptista (2014) “busca especificar propiedades y peculiaridades importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población” (p. 92).

En base al concepto anterior el presente trabajo se ajusta al tipo de investigación descriptivo puesto que se detalla el comportamiento de las exportaciones de productos no tradicionales dirigidos a la Unión Europea (UE) y cuales fueron aquellos que han presentado mejor rendimiento. Posteriormente, se analiza de forma sectorizada la evolución de las exportaciones de las flores naturales y enlatados antes y después del acuerdo y cuáles fueron sus principales destinos dentro de la UE. Finalmente, se detalla el comportamiento de la economía ecuatoriana antes y después de la firma del acuerdo con la UE.

### **3.3. Métodos y técnicas utilizados**

#### **3.3.1. Métodos**

Para esta investigación el método aplicado es el inductivo, de acuerdo con Bernal (2010) “Utiliza el razonamiento para obtener conclusiones que parten de hechos particulares aceptados como válidos, para llegar a conclusiones cuya aplicación sea de carácter general. Se inicia con un estudio individual de los hechos y se formulan conclusiones universales” (p.57).

**El método inductivo de esta investigación se ha abordado el fenómeno desde hechos particulares a generales. Para ello se han realizado cuatro pasos:**

**1°. Observación.** El fenómeno es observado en los datos estadísticos que el Banco Central del Ecuador tiene sobre las exportaciones ecuatorianas de productos no tradicionales.

**2°. Clasificación y estudio de los hechos.** Se han clasificado y estudiado teorías de crecimiento económico y de comercio internacional que apuntan a que, si existe mayor apertura comercial, los países presentaran un mejor desempeño en la producción de sus bienes y servicios, por ende, en un mayor crecimiento económico.

Igualmente, se ha realizado la clasificación y estudio de los datos estadísticos presentados por el Banco Central del Ecuador

**3°. Derivación inductiva:** Partiendo de la interpretación de los datos estadísticos presentados por el Banco Central del Ecuador se ha llegado a una generalización sobre el fenómeno estudiado las exportaciones ecuatorianas de productos no tradicionales.

**4°. Contrastación:** Permite obtener una idea clara del Acuerdo Multipartes del Ecuador con la Unión Europea y relacionarlos con los productos no tradicionales de mayor frecuencia exportable. Y ver si en estos primeros años del acuerdo ha resultado beneficioso para el país o hay que estimar la permanencia en el mismo para ver mejores resultados en nuestra balanza comercial.

### **3.3.1.2. Población y Muestra**

La población de estudio son personalidades relacionadas con el medio exportador con un punto de vista de fedatario y productor de productos ecuatorianos no tradicionales.

#### **Muestra:**

Al ser una investigación cualitativa, no experimental, no probabilística esta investigadora elige aleatoriamente a quien dirigir las entrevistas de la población seleccionada que estará conformado por un agente der aduana, funcionario de la Aduana, Agente de aduana, representante del MIPRO o CFN, este último con el objetivo de conocer que ayuda por parte del gobierno existe para facilitar la exportación de productos no tradicionales

### **3.3.2. Técnicas de recolección de datos**

El presente trabajo de investigación se valió de 3 técnicas de recopilación de información las cuales son:

- Documental
- Entrevistas

#### **DOCUMENTAL**

La investigación documental es aquella que procura obtener, seleccionar, compilar, organizar, interpretar y analizar información sobre un objeto de estudio a partir de fuentes documentales, tales como libros, revistas, periódicos, entre otros (Bowen, 2009). El análisis documental se basa en documentarse de registros oficiales como: transcripciones de estudiantes, declaraciones de misión, informes anuales, manuales de políticas, manuales de estudiantes, planes estratégicos y programas de estudio.

La investigación documental sirvió para el desarrollo de la investigación debido a que se usaron informes económicos proporcionados por el Banco Central de Ecuador, referentes a las exportaciones ecuatorianas y de manera concreta lo relacionado a las

exportaciones de productos no tradicionales. A la par, se usaron textos y revistas científicas que permitieron la construcción del marco teórico en especial en la sección de teorías económicas y de comercio internacional las cuales sirvieron como sustento para el análisis de resultados.

### 3.3.3. Resultados del análisis documental

#### 3.3.3.1. Producto Interno Bruto (PIB) de Ecuador



Figura 4 Producto Interno Bruto (PIB), precios 2007 y tasas de variación  
Fuente: Banco Central del Ecuador, 2018

De acuerdo a los resultados de las Cuentas Nacionales publicadas por el Banco Central del Ecuador (BCE), el Producto Interno Bruto (PIB) de la economía ecuatoriana, alcanzó los USD 70,354 millones de dólares constantes de 2007, presentando un crecimiento de 0.1% en relación al año 2014.

La economía de Ecuador se contrajo 1,2% en el año 2016, al sufrir dificultades por el desplome del precio internacional del petróleo y a millonarias pérdidas por el terremoto de abril de 2016.

El PIB en el año 2017 registró un crecimiento en términos reales de 2.4%. Este dinamismo se explica principalmente por el aumento del Gasto del Consumo Final de los Hogares, el Gasto de Consumo Final del Gobierno General y las Exportaciones. En términos corrientes, el PIB alcanzó USD 103,057 millones.

El crecimiento de 1,4% del PIB, en el año 2018, se explica por: i) mayor gasto de consumo final de gobierno general (2,9%); ii), aumento de 2,7% en el gasto de consumo final de los hogares; iii) mayor formación bruta de capital fijo (FBKF) (2,1%); y iv) incremento del 0,9% de las exportaciones de bienes y servicios. Por su parte, las importaciones de bienes y servicios en 2018 fueron mayores en 5,8% respecto a las registradas en 2017.

El crecimiento de la economía ecuatoriana, para el año 2019, según el Banco Central del Ecuador (2019), el Producto Interno Bruto (PIB) fue de 0,3% en comparación con similar período de 2018. Los principales factores que explican el crecimiento de 0,3% del PIB son la mayor dinámica de las exportaciones y del consumo final de los hogares, que subieron 5,7% y 0,6%, respectivamente, a nivel interanual. De su parte, las importaciones de bienes y servicios, que por su naturaleza disminuyen el PIB, fueron mayores en 2,2% a las registra 2018.

### 3.3.3.2. Balanza Comercial de Ecuador

Período	EXPORTACIONES FOB (2)			IMPORTACIONES FOB (7)			BALANZA COMERCIAL			TASAS DE CRECIMIENTO (n/n-1)	ÍNDICE DE COBERTURA	ÍNDICE DE TÉRMINOS DE INTERCAMBIO (5)
	Total	Petroleras	No	Total	Petroleras	No	Total	Petrolera	No	Exportaciones	Importaciones	j=(a/d)*100
		-6	petroleras		-3	petroleras						
	a=b+c	b	c	d=e+f	e	f	i	h=b-e	i=c-f			
2015	18.330,70	6.660,30	11.670,30	20.434,70	3.877,80	16.556,90	-2.104,00	2.782,50	-4.886,50	-28,7	-22,7	89,7
2016	16.797,70	5.459,20	11.338,50	15.566,40	2.505,90	13.060,50	1.231,30	2.953,30	-1.722,00	-8,4	-23,8	107,9
2017	19.092,40	6.919,80	12.172,50	19.033,10	3.201,10	15.832,00	59,2	3.718,70	-3.659,50	13,7	22,3	100,3
2018	21.628,00	8.801,80	12.826,20	22.105,60	4.342,80	17.762,80	-477,6	4.459,00	-4.936,60	13,3	16,1	97,8
2019 (p)	22.329,40	8.679,60	13.649,80	21.509,30	4.159,00	17.350,30	820,1	4.520,60	-3.700,40	3,2	-2,7	103,8

Figura 5 Balanza Comercial del Ecuador  
Fuente: Banco Central del Ecuador

En la figura 5 se puede apreciar que en el período enero – octubre 2019, la Balanza Comercial Total registró un superávit de USD 820.1 millones, cerro con un saldo negativo de USD 477,6 millones. Por lo que hay un déficit en el total importado que supero al total exportado de bienes petroleros y no petroleros.

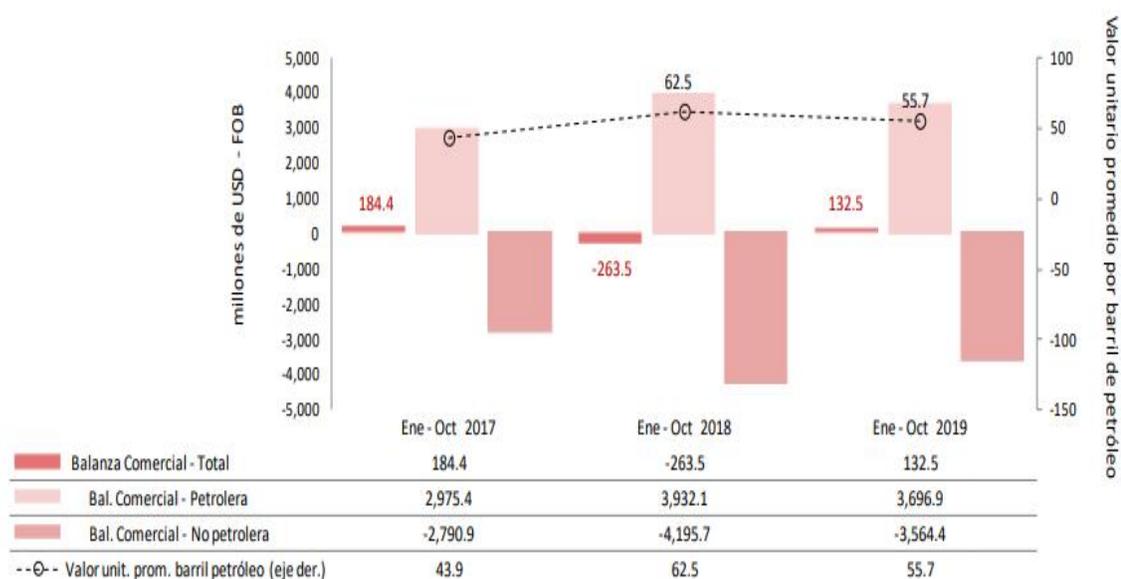


Figura 6 Balanza Comercial Valor USD FOB en millones Ene – Oct 2018 / Ene – Oct 2019

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2018

En la figura 6 se aprecia que la Balanza Comercial Petrolera registró un saldo beneficioso de USD 3,696.9 millones entre los meses de enero y octubre de 2019; USD 235.2 millones menos (6%), si se compara con el resultado comercial obtenido en el mismo período del año 2018 (USD 3,932.1 millones), como consecuencia de una menor exportación en valor FOB de bienes petroleros (3.5%), frente a las importaciones de dichos bienes, que asimismo disminuyeron en 0.7%; de otra parte, entre octubre de 2018 y octubre de 2019 el valor unitario promedio del barril exportado de crudo, cayó en 26.4%. Por su parte, la Balanza Comercial no Petrolera disminuyó su déficit en USD 631.3 millones (15%) frente al valor registrado en enero – octubre de 2018 al pasar de USD -4,195.7 millones a USD -3,564.4 millones.

## EXPORTACIONES (1)

Toneladas métricas en miles y valor USD FOB en millones



	Ene - Oct 2017				Ene - Oct 2018				Ene - Oct 2019				Variación 2019 / 2018		
	a	b	b/a		a	b	b/a		a	b	b/a		Ene - Oct		
	TM	Valor USD FOB	Valor unitario	Partic. en valor	TM	Valor USD FOB	Valor unitario	Partic. en valor	TM	Valor USD FOB	Valor unitario	Partic. en valor	TM	Valor USD FOB	Valor unitario
<b>Exportaciones Totales</b>	<b>26,537</b>	<b>15,718.8</b>			<b>25,889</b>	<b>18,234.7</b>			<b>27,445</b>	<b>18,434.1</b>			<b>6.0%</b>	<b>1.1%</b>	
<b>Petroleras</b>	<b>17,950</b>	<b>5,594.9</b>	<b>43.3</b>	<b>100.0%</b>	<b>17,194</b>	<b>7,596.7</b>	<b>61.3</b>	<b>100.0%</b>	<b>18,532</b>	<b>7,334.0</b>	<b>54.9</b>	<b>100.0%</b>	<b>7.8%</b>	<b>-3.5%</b>	<b>-10.4%</b>
<b>Crudo</b>	<b>16,026</b>	<b>5,029.2</b>	<b>43.9</b>	<b>89.9%</b>	<b>15,140</b>	<b>6,764.5</b>	<b>62.5</b>	<b>89.0%</b>	<b>16,254</b>	<b>6,478.3</b>	<b>55.7</b>	<b>88.3%</b>	<b>7.4%</b>	<b>-4.2%</b>	<b>-10.8%</b>
EP Petroecuador	13,839	4,361.5	44.1	78.0%	12,855	5,778.4	62.9	76.1%	14,024	5,623.4	56.1	76.7%	9.1%	-2.68%	-10.8%
Crudo Oriente	8,779	2,848.4	45.4	50.9%	7,947	3,711.4	65.3	48.9%	8,413	3,533.4	58.7	48.2%	5.9%	-4.8%	-10.1%
Crudo Napo	5,059	1,513.0	41.8	27.0%	4,908	2,067.0	58.9	27.2%	5,611	2,090.0	52.1	28.5%	14.3%	1.1%	-11.6%
MERNNR - VH Tarifa Cías. Priv. Prest. Servicio (2)	2,187	667.8	42.7	11.9%	2,285	986.1	60.3	13.0%	2,231	854.9	53.6	11.7%	-2.4%	-13.3%	-11.2%
Compañías privadas	-	-	-	-	-	0.002	-	0.00	-	0.002	-	0.00002%	0%	-6.5%	0%
<b>Derivados</b>	<b>1,924</b>	<b>565.6</b>	<b>38.5</b>	<b>10.1%</b>	<b>2,054</b>	<b>832.2</b>	<b>53.0</b>	<b>11.0%</b>	<b>2,277</b>	<b>855.6</b>	<b>49.2</b>	<b>11.7%</b>	<b>10.9%</b>	<b>2.8%</b>	<b>-7.3%</b>
<b>No Petroleras</b>	<b>8,588</b>	<b>10,123.9</b>		<b>100.0%</b>	<b>8,695</b>	<b>10,638.1</b>		<b>100.0%</b>	<b>8,914</b>	<b>11,100.1</b>		<b>100.0%</b>	<b>2.5%</b>	<b>4.3%</b>	
<b>Tradicionales</b>	<b>6,222</b>	<b>5,901.7</b>		<b>58.3%</b>	<b>6,324</b>	<b>6,259.3</b>		<b>58.8%</b>	<b>6,520</b>	<b>6,791.3</b>		<b>61.2%</b>	<b>3.1%</b>	<b>8.5%</b>	
Camaron	363	2,510.4	6,922.3	24.8%	417	2,703.9	6,487.0	25.4%	533	3,207.8	6,013.0	28.9%	28.0%	18.6%	-7.3%
Bananos y Plátano	5,541	2,551.9	460.5	25.2%	5,590	2,630.9	470.7	24.7%	5,686	2,695.4	474.1	24.3%	1.7%	2.5%	0.7%
Cacao y elaborados	245	552.4	2,252.3	5.5%	238	589.0	2,478.4	5.5%	221	558.8	2,531.6	5.0%	-7.1%	-5.1%	2.2%
Atún y pescado	57	188.4	3,280.3	1.9%	68	267.9	3,922.0	2.5%	70	267.8	3,815.0	2.4%	2.7%	-0.1%	-2.7%
Café y elaborados	16	98.7	6,135.7	1.0%	11	67.6	5,949.9	0.6%	10	61.6	6,201.0	0.6%	-12.5%	-8.9%	4.2%
<b>No Tradicionales</b>	<b>2,365</b>	<b>4,222.2</b>		<b>41.7%</b>	<b>2,371</b>	<b>4,378.8</b>		<b>41.2%</b>	<b>2,393</b>	<b>4,308.8</b>		<b>38.8%</b>	<b>0.9%</b>	<b>-1.6%</b>	
Enlatados de pescado	227	954.2	4,205.3	9.4%	228	1,034.9	4,529.8	9.7%	247	1,009.0	4,083.6	9.09%	8.1%	-2.5%	-9.8%
Flores Naturales	134	756.0	5,649.8	7.5%	134.9	731.6	5,422.2	6.9%	131.9	744.6	5,643.4	6.71%	-2.2%	1.8%	4.1%
Otras Manufacturas de metal	122	304.3	2,498.5	3.0%	131	352.0	2,678.0	3.3%	139	285.0	2,055.6	2.57%	5.5%	-19.0%	-23.2%
Productos mineros	134	225.0	1,680.5	2.2%	101	226.8	2,238.9	2.1%	122	233.8	1,913.6	2.11%	20.6%	3.1%	-14.5%
Madera	437	198.8	455.0	2.0%	478	202.2	422.7	1.9%	507	227.5	448.6	2.05%	6.0%	12.5%	6.1%
Manuf. de cuero, plástico y caucho	42	117.6	2,832.8	1.2%	43	125.3	2,898.4	1.2%	47	132.1	2,836.2	1.19%	7.7%	5.4%	-2.1%
Extractos y aceites vegetales	307	249.8	813.9	2.5%	306	227.7	744.6	2.1%	181	130.4	720.6	1.18%	-40.8%	-42.7%	-3.2%
Elaborados de banano	125	119.9	962.5	1.2%	134	142.6	1,061.5	1.3%	119	127.0	1,068.7	1.14%	-11.6%	-10.9%	0.7%
Químicos y fármacos	59	111.4	1,883.7	1.1%	69	117.3	1,703.4	1.1%	65	111.5	1,715.3	1.00%	-5.6%	-5.0%	0.7%
Fruta	84	56.4	672.7	0.6%	87	79.6	919.3	0.7%	92	91.1	995.0	0.82%	5.7%	14.4%	8.2%
Vehículos	2	66.5	31,550.1	0.7%	4	90.7	23,953.7	0.9%	3	73.3	26,430.1	0.6601%	-26.7%	-19.2%	10.3%
Jugos y conservas de frutas	44	103.6	2,334.4	1.0%	42	91.0	2,189.1	0.9%	32	73.2	2,308.1	0.6596%	-23.6%	-19.5%	5.4%
Tabaco en rama	4	45.5	10,200.6	0.4%	5	54.8	10,558.3	0.5%	4	58.5	13,823.8	0.5267%	-18.6%	6.6%	30.9%
Harina de pescado	86	104.2	1,219.0	1.0%	49	69.7	1,425.3	0.7%	43	53.8	1,264.6	0.4843%	-13.1%	-22.9%	-11.3%
Maderas terciadas y prensadas	104	53.4	514.9	0.5%	99	61.3	619.2	0.6%	95	52.4	553.5	0.4725%	-4.3%	-14.4%	-10.6%
Manuf. de papel y cartón	57	50.7	891.4	0.5%	53	58.2	1,096.3	0.5%	42	49.9	1,195.5	0.4493%	-21.4%	-14.3%	9.1%
Otras manuf. textiles	13	46.6	3,675.5	0.5%	13	50.1	3,728.4	0.5%	11	41.4	3,725.2	0.3733%	-17.2%	-17.3%	-0.1%
Otros elaborados del mar	17	33.6	1,952.9	0.3%	11	36.9	3,311.1	0.3%	8	27.6	3,462.9	0.2482%	-28.5%	-25.2%	4.6%
Abacá	8	18.6	2,223.7	0.2%	7	15.5	2,366.1	0.1%	9	22.8	2,657.1	0.2057%	30.9%	47.0%	12.3%
Prendas de vestir de fibras textiles	1	12.2	16,765.6	0.1%	1	15.5	16,956.2	0.1%	1	21.3	19,316.2	0.1921%	20.9%	37.7%	13.9%
Otros	360	593.9		5.9%	374	595.1		5.6%	497	742.8		6.6918%	32.9%	24.8%	

Figura 7 Exportaciones, Toneladas métricas en miles y valor USD FOB en millones

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2018

La figura 7, muestra la información de los meses de enero y octubre de 2019, las exportaciones totales alcanzaron USD 18,434.1 millones. En términos relativos fueron elevados en 1.1% (USD 199.4 millones) con relación a enero – octubre de 2018 (USD 18,234.7 millones). Las exportaciones petroleras, en volumen, en el periodo de análisis, aumentaron en 7.8% frente a lo registrado en similar periodo de 2018, al pasar de 17,194 miles de toneladas métricas (123.9 millones de barriles) a 18.532 miles de toneladas métricas (133.6 millones de barriles). En valor FOB, las ventas externas petroleras experimentaron una disminución de 3.5% (USD 262.7 millones), pasando de USD 7,596.7 millones a USD 7,334 millones. La variación del valor unitario promedio del barril exportado de petróleo y sus derivados en los períodos enero – octubre 2018 y 2019 fue de -10.4% al pasar de USD 61.3 a USD 54.9.

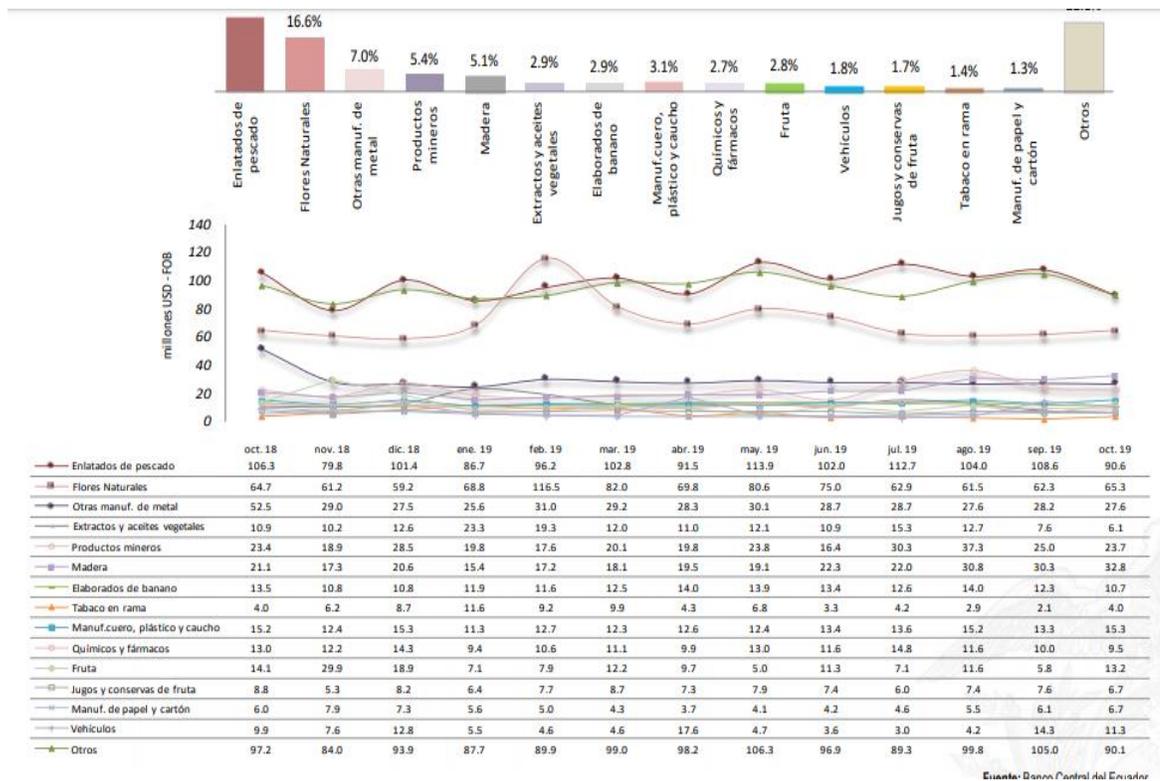


Figura 8 Exportaciones no Petroleras, No Tradicionales  
 Valores en millones de USD, participación porcentual (promedio período Oct 2018 – Oct 2019)  
 Fuente: Banco Central del Ecuador, 2018

En la figura 8 se observan las ventas externas no petroleras - no tradicionales de octubre de 2018 a octubre de 2019, alcanzaron en promedio un valor FOB mensual de USD 430.9 millones. La participación de los bienes que conforman este grupo fue la siguiente: enlatados de pescado 23.1% (USD 99.7 millones), flores naturales 16.6% (USD 71.5 millones), otras manufacturas de metal 7% (USD 30.3 millones), productos mineros 5.4% (USD 23.4 millones), madera 5.1% (USD 22 millones), extractos y aceites vegetales 2.9% (USD 12.6 millones), elaborados de banano 2.9% (USD 12.5 millones), manufacturas de cuero, plástico y caucho 3.1% (USD 13.5 millones); químicos y fármacos 2.7% (USD 11.6 millones), fruta 2.8% (USD 11.9 millones), vehículos 1.8% (USD 8 millones), jugos y conservas de frutas 1.7% (USD 7.3 millones), tabaco en rama 1.4% (USD 5.9 millones), manufacturas de papel y cartón 1.3% (USD 5.5 millones); y, otros 22.1% (USD 95.2 millones).

### 3.3.3.3. Exportaciones de productos ecuatorianos

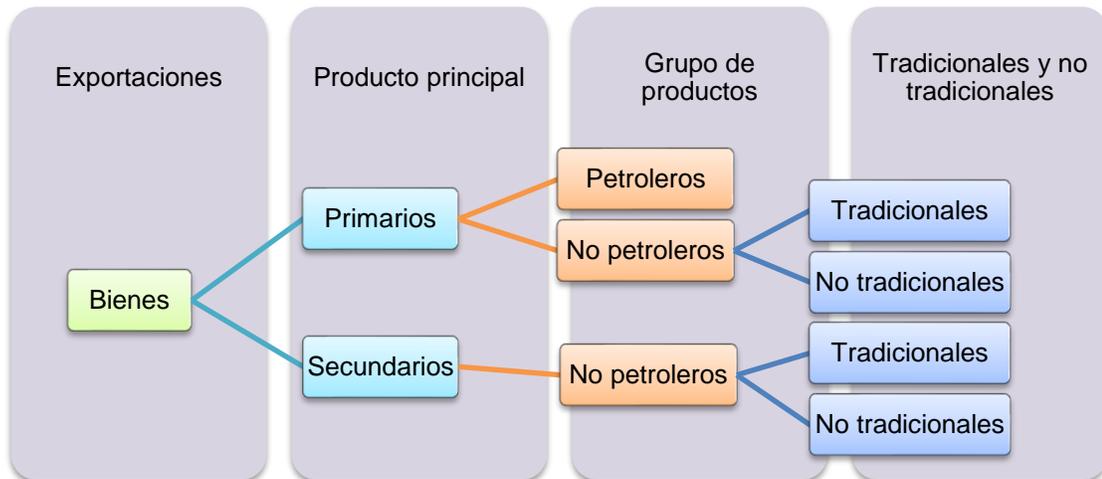


Figura 9 Clasificación de las exportaciones ecuatorianas según Banco Central de Ecuador  
Fuente: Banco Central de Ecuador

En la figura 9 se encuentra la clasificación jerárquica de las exportaciones ecuatorianas, según el Banco Central de Ecuador, En primer nivel están las exportaciones primarias y secundarias, en segundo nivel se clasifican en petroleras y no petroleras, y en un tercer nivel están aquellos bienes que son tradicionales y no tradicionales.

Ecuador, tradicionalmente, es relativamente fuerte en ciertos productos primarios agrícolas como el cacao, banano, café, pesca y camarón. Pero las exportaciones de petróleo superan a todos estos productos. Es por esto que, el país depende de sus exportaciones ya que contribuyen a suministrar dólares, los cuales son vitales para sostener el régimen monetario de dolarización.

Tabla 3

*Exportaciones FOB por productos Banco Central del Ecuador 2015-2019 Boletín Económico*

<b>Período</b>	<b>Total Exportaciones</b>	<b>Total Primario</b>	<b>Total Industrializados</b>
2015	18.330.652	14.506.117	3.824.535
2016	16.797.666	12.916.815	3.880.851
2017	19.122.455	14.786.356	4.336.099
2018	21.606.134	16.971.244	4.634.890
2019	20.312.202	16.171.272	4.140.930

Elaborado por Tabares 2020

La tabla 6 muestra la información de las Exportaciones FOB por productos en el periodo 2015-2019 las mismas que en promedio representaron 20.315.590,33 USD FOB, desde el año 2015 han ido decreciendo, para posteriormente en el 2017 y 2018 han vuelto a incrementarse, y en 2019 han tenido un leve descenso, esta es el comportamiento cíclico como se ha venido desarrollando nuestras exportaciones.

Para este periodo de análisis, los productos primarios entre los años 2015 y 2016 han decrecido, en los años 2017 al 2019 han crecido de manera moderada: lo mismo ocurre con los productos industrializados.

#### **3.3.3.4. Exportaciones de productos no tradicionales**

La denominación de exportaciones de productos no tradicionales data de los años setenta, impulsado por la CEPAL. En principio se denominaba así a todos los productos manufactureros de exportación nuevos, cuyas ventas al exterior debían aumentar con el fin de alinearse a la política de comercio exterior de cada país.

En el Ecuador la clasificación oficial de productos no tradicionales proviene del Banco Central de Ecuador, es así, que dentro de las publicaciones anuales del Banco Central del Ecuador se encuentra la balanza comercial anual, instrumento útil para las

exportaciones ya que de esta manera se conoce la dinámica del producto que se quiere vender. En estas publicaciones se puede conocer la clasificación de exportaciones ecuatorianas. (BCE, 2014).

Tabla 4  
*Productos No Tradicionales, según su clasificación*

<b>Primarios no tradicionales</b>	<b>Industrializados no tradicionales</b>
Flores Naturales	Jugos y conservas de frutas
Abacá	Harina de pescado
Madera	Enlatados de pescado
Productos mineros	Otros elaborados del mar
Frutas	Químicos y fármacos
Tabaco en ramas	Vehículos y sus partes
Otros primarios	Otras manufacturas de metales
	Prendas de vestir de fibras textiles
	Otras manufacturas de textiles
	Manufacturas de cuero, plástico y caucho
	Maderas terciaras y prensadas
	Extractos y aceites vegetales
	Elaborados de bananos

Elaborado por Tabares 2020

En la tabla 7, se detallan los productos de exportaciones no tradicionales, según clasificación del Banco Central del Ecuador, primarios no tradicionales e industrializados no tradicionales.

Las exportaciones de productos no tradicionales son de mucha importancia para el país, ya que constituyen el segundo rubro de contribución de divisas para el Ecuador. Estas exportaciones están conformadas por dos componentes, productos primarios y productos industrializados, para efecto de este análisis se ha tomado en cuenta de acuerdo a la selección de la muestra a los productos: flores naturales, y enlatados de pescado.

**Tabla 5**

*Exportaciones FOB por grupos de productos* Banco Central del Ecuador. Boletín Económico 2015-2019

<b>Período</b>	<b>Total Exportaciones</b>	<b>Petroleras</b>	<b>Tradicionales</b>	<b>No tradicionales</b>
2015	18.330.652	6.660.319	6.304.442	5.365.890
2016	16.797.666	5.459.169	6.457.265	4.881.232
2017	19.122.455	6.913.596	7.123.278	5.085.581
2018	21.606.134	8.801.689	7.594.958	5.209.487
2019	20.312.20	7.954.966	7.574.341	4.782.89

Elaborado por Tabares 2020

En la tabla 8, encontramos la información de las Exportaciones FOB por grupos productos, referente al periodo 2015-2019, las exportaciones de productos petroleros, han mantenido un ritmo de decrecimiento, en el año 2016 y 2019, respectivamente, de allí en los otros años su crecimiento ha sido moderado; propio de los vaivenes de este sector a nivel mundial; mientras que las exportaciones de productos no petroleros que incluye a los productos tradicionales y no tradicionales, han ido creciendo de manera relativa, en este periodo de análisis; lo que no ocurre con las exportaciones de productos no tradicionales, conformadas por productos primarios no tradicionales y productos industrializados no tradicionales, presentan una situación cíclica en cuanto a su comportamiento.

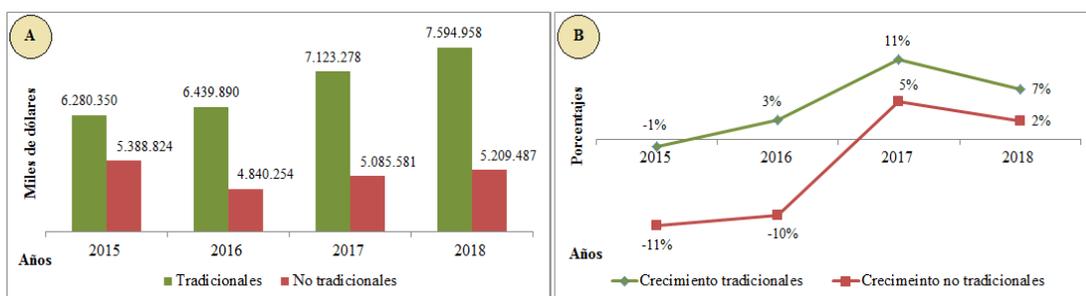


Figura 10 Exportación tradicional y no tradicional ecuatoriana en nominal y porcentajes durante el periodo 2015 - 2018

Fuente: Banco Central del Ecuador, Información Económica 2015-2018

En la figura 11, observamos que las exportaciones tradicionales aumentaron de USD 6'280.350 a USD 7'594.958 en miles de dólares; cuyo promedio anual ronda los USD 6'859.619 en miles de dólares; y cuyo crecimiento representó del -1 % a 7 %. Por el lado de las exportaciones no tradicionales viene disminuyendo de USD 5'388.824 a USD 5'209.487 en miles de dólares Su disminución promedio anual ha sido de USD 5'131.036 miles en dólares. Su crecimiento ha sido de -11 % a 2 %.

Tabla 6

Exportaciones FOB No Tradicionales Banco Central del Ecuador. Boletín Económico 2015-2019

Período	Total Exportaciones No Tradicionales	Total Primario No Tradicionales	Total Industrializados No Tradicionales
2015	5.365.890	2.094.414	3.271.476
2016	4.881.232	1.664.961	3.216.272
2017	5.085.581	1.676.342	3.409.239
2018	5.209.487	1.706.206	3.503.281
2019	4.782.895	1.705.404	3.077.492

Elaborado por Tabares 2020

En la tabla 9, podemos observar el comportamiento de las exportaciones ecuatorianas de productos no tradicionales primarios e industrializados. Comportamiento que ha sido de manera irregular, en el año 2015, las exportaciones FOB de productos no tradicionales primarios e industrializados crecieron de manera

significativa, para en los años mantener un proceso a la baja, en el año 2017 las exportaciones en estudio vuelven a crecer, y decrecen en el año 2019.

Tabla 7

*Exportaciones dirigidas a la Unión Europea* Banco Central del Ecuador. Boletín Económico 2015-2019

<b>Período</b>	<b>Total General de Exportaciones</b>	<b>Total Unión Europea</b>	<b>Porcentaje de participación</b>
2015	18.330,7	2.773,0	15,1
2016	16.797,7	2.831,7	16,8
2017	19.122,5	3.173,4	16,5
2018	21.606,1	3.268,9	15,1
2019	20.312,2	2.820,3	13,9

Elaborado por Tabares 2020

En la tabla 10 se puede observar el comportamiento de las exportaciones hacia los 23 países de la Unión Europea que compran nuestros productos, en los años 2014 y 2015 hay un descenso de las exportaciones, posteriormente en los años 2016, 2017, y 2018, las exportaciones hacia la Unión Europea crecen de manera relativa, en el año 2019, las exportaciones vuelven a decrecer; el porcentaje de participación en el contexto de las exportaciones FOB por continente, área económica y país de destino, es en promedio de 14,8%, para el periodo de análisis.

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
Compañías privadas Ctto. Participación	-	-	-	-	-	2	-	0,0%	-	2	-	0,0%
Derivados	2.180	657.283	39,5	10,5%	2.166	878.778	53,1	10,7%	2.483	903.263	47,6	11,4%
No Petroleras	9.353	11.089.200		100,0%	9.572	11.675.032		100,0%	9.872	12.357.236		100,0%
Tradicionales	6.754	6.460.681		58,3%	6.954	6.904.104		59,1%	7.183	7.574.341		61,3%
Camarón	396	2.746.675	6.937,3	24,8%	461	2.971.549	6.439,6	25,5%	596	3.598.473	6.035,3	29,1%
Banano y Plátano	5.997	2.763.734	460,9	24,9%	6.130	2.890.901	471,6	24,8%	6.242	2.963.612	474,8	24,0%
Cacao y elaborados	280	627.776	2.245,8	5,7%	277	681.581	2.462,0	5,8%	256	652.876	2.552,0	5,3%
Atún y pescado	65	212.866	3.297,3	1,9%	72	285.342	3.940,2	2,4%	78	289.398	3.725,8	2,3%
Café y elaborados	18	109.630	6.159,7	1,0%	13	74.730	5.891,7	0,6%	11	69.981	6.216,6	0,6%
No Tradicionales	2.599	4.628.518		41,7%	2.618	4.770.929		40,9%	2.689	4.782.895		38,7%
Enlatados de pescado	245	1.040.312	4.240,6	9,4%	246	1.112.902	4.527,7	9,5%	269	1.091.692	4.065,4	8,8%
Flores Naturales	147	819.855	5.575,9	7,4%	146	792.771	5.412,7	6,8%	144	807.744	5.613,3	6,5%
Otras Manufacturas de metal	133	334.422	2.519,7	3,0%	144	381.022	2.639,4	3,3%	151	318.455	2.112,5	2,6%
Productos mineros	147	248.566	1.696,6	2,2%	111	245.641	2.215,7	2,1%	137	264.838	1.927,9	2,1%
Madera	483	217.166	449,8	2,0%	529	219.530	415,1	1,9%	573	263.574	460,4	2,1%
Manuf. de cuero, plástico y caucho	46	130.547	2.814,9	1,2%	47	137.703	2.916,7	1,2%	51	145.872	2.832,5	1,2%
Extractos y aceites vegetales	317	259.111	818,0	2,3%	318	237.892	746,9	2,0%	192	139.476	725,0	1,1%
Elaborados de banano	135	130.621	970,8	1,2%	144	153.372	1.068,3	1,3%	128	137.989	1.077,5	1,1%
Fruta	123	85.355	695,3	0,8%	128	109.554	856,0	0,9%	129	137.309	1.061,4	1,1%
Químicos y fármacos	65	121.237	1.866,2	1,1%	76	128.966	1.704,8	1,1%	72	121.154	1.689,2	1,0%
Vehículos	2	70.947	29.500,9	0,6%	4	98.236	22.750,0	0,8%	3	80.709	24.956,6	0,7%
Jugos y conservas de frutas	48	112.397	2.341,0	1,0%	44	96.406	2.208,0	0,8%	35	80.463	2.295,8	0,7%
Tabaco en rama	5	53.108	11.041,7	0,5%	5	61.042	11.125,6	0,5%	5	67.429	14.428,6	0,5%
Maderas terciadas y prensadas	111	58.805	530,7	0,5%	105	67.483	645,2	0,6%	103	58.746	569,4	0,5%
Harina de pescado	90	110.158	1.222,9	1,0%	52	73.466	1.421,4	0,6%	47	58.602	1.256,1	0,5%
Manuf. de papel y cartón	63	56.551	897,9	0,5%	60	66.157	1.095,9	0,6%	47	55.894	1.189,9	0,5%
Otras manuf. textiles	14	51.516	3.719,5	0,5%	14	53.846	3.727,6	0,5%	12	45.920	3.721,3	0,4%
Otros elaborados del mar	18	36.930	2.022,8	0,3%	12	40.821	3.360,6	0,3%	9	31.271	3.582,7	0,3%
Abacá	9	20.059	2.216,7	0,2%	7	17.237	2.383,3	0,1%	10	25.463	2.659,4	0,2%
Prendas de vestir de fibras textiles	1	13.386	16.299,4	0,1%	1	17.380	16.625,1	0,1%	1	23.211	19.001,3	0,2%
Otros	398	657.471		5,9%	424	659.502		5,6%	571	827.084		6,7%

(1) Las cifras son provisionales, su reproceso se realiza conforme a la recepción de documentos fuente de las operaciones de comercio exterior.

(2) En las estadísticas de exportaciones de petróleo crudo, desde el año 2011, se incluyó a la Secretaría de Hidrocarburos como fuente de información, en el marco de la Ley Reformatoria a la Ley de Hidrocarburos, publicada.

Figura 11 Participación Porcentual de los principales Productos de Exportación FOB.

Miles de TM; miles de USD FOB; valor unitario USD FOB; porcentaje de participación; tasa de variación, porcentaje. 2017-2018-2019

Fuente: Banco Central del Ecuador. Boletín Económico, 2014-2019

En la figura 12, observamos que la tasa de variación, porcentaje 2019-2018, de las exportaciones de productos no tradicionales fue de 2,7% miles de toneladas métricas, y 0,3% miles de USD. Además, es importante indicar que entre 2017 y 2018, la participación porcentual de los principales productos de exportación FOB, han ido decreciendo, debido a la situación económica mundial.

		3.1.3 EXPORTACIONES FOB NO TRADICIONALES (1)								
		Miles de USD								
Período		TOTAL NO TRADICIONALES	PRIMARIOS NO TRADICIONALES							Otros primarios
			Total Primarios	Flores naturales	Abacá	Madera	Productos mineros	Frutas	Tabaco en rama	
2015		5.365.890	2.094.414	819.939	14.765	263.254	759.854	80.216	57.569	98.816
2016		4.881.232	1.664.961	802.461	25.140	247.101	352.646	97.506	53.697	86.410
2017		5.085.581	1.676.342	881.462	21.818	238.501	271.495	107.719	66.866	88.481
2018 (p)		5.209.487	1.706.206	851.931	19.564	240.141	274.186	128.453	69.786	122.146
2019 (p)		4.782.895	1.705.404	807.744	25.463	263.574	264.838	137.309	67.429	139.047

Figura 12 Exportaciones no tradicionales

Fuente: Declaración aduanera de exportación. Registro del Banco Central del Ecuador.

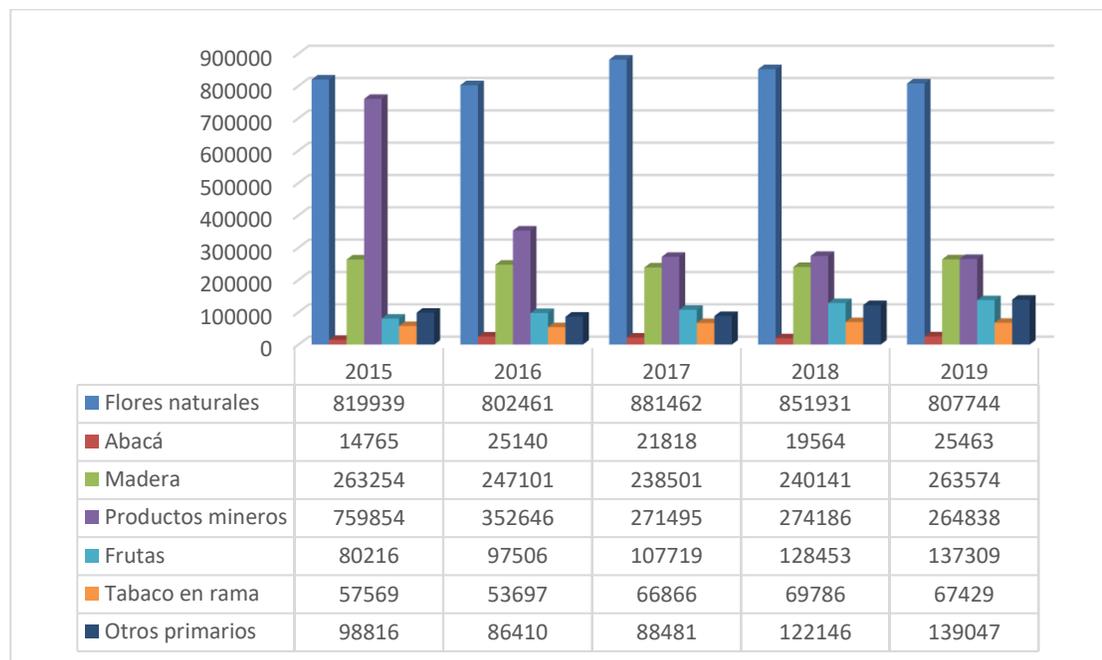


Figura 13 Exportaciones de productos primarios no tradicionales

Fuente: Declaración aduanera de exportación. Registro del Banco Central del Ecuador.

En este cuadro apreciamos la evolución que ha tenido las exportaciones de productos no tradicionales ecuatorianos del 2015 al 2019 enmarcadas como No Petroleras. Considerando que para el año 2015 y el 2016, años antes de la firma del Acuerdo Comercial Multipartes, con las tasas arancelarias establecidas según indica la legislación de cada país importador del Bloque de la Unión Europea. Nuestros productos tienen una acogida comparativa. Tuvimos un total de Exportación de Productos no tradicionales Primarios de una media de USD 10247.32 miles FOB. Estas ventas representativas, es el conjunto de del dinamismo empresarial para posicionar sus productos a mejores compradores e incrementar sus volúmenes de envío.

A partir de la firma del Acuerdo Multipartes año 2017 vemos la siguiente variación en miles de dólares a lo largo del correspondiente año de integración gradual, pero también podemos apreciar que en el siguiente año 2018 tuvo una ligera alza en las exportaciones de P. N. T. A USD 5209.487 miles. Dato provisional considerado por el Banco Central del Ecuador el mismo puede variar.

A diferencia del año 2019 nos vemos una tendencia a la baja de acuerdo al dato provisional dado por el BCE USD 4782.39 miles. El mismo está sujeto hasta en los siguientes 6 meses del año siguiente a variaciones.

**3.1.3 EXPORTACIONES FOB NO TRADICIONALES (1)**

Miles de USD

Período	INDUSTRIALIZADOS NO TRADICIONALES															
	Total Industrializados	Jugos y conservas de frutas	Harina de pescado	Enlatados de pescado	Otros elaborados del mar	Químicos y fármacos	Vehículos y sus partes	Otras manufac. de metales	Prendas de vestir de fibras textiles	Otras manufac. de textiles	Manufac. de cuero, plástico y caucho	Maderas terciadas y prensadas	Extractos y aceites vegetales	Elaborados de banano	Manufac. de papel y cartón	Otros industrializados
2015	3.271.476	165.713	119.559	921.256	62.429	159.232	170.022	339.794	21.632	78.130	172.176	50.983	285.236	124.765	68.606	531.943
2016	3.216.272	146.196	157.759	895.054	48.980	144.638	82.929	319.567	18.795	61.880	164.258	59.084	288.054	117.520	61.910	649.646
2017	3.409.239	121.354	120.551	1.156.849	40.286	133.330	75.271	364.877	14.913	56.313	144.180	68.912	274.123	141.633	61.973	634.673
2018 (p)	3.503.281	104.847	75.588	1.212.570	43.380	141.663	111.000	408.515	19.817	57.594	152.978	76.914	250.480	164.119	73.426	610.388
2019(p)	3.077.492	80.463	58.602	1.091.692	31.271	121.154	80.709	318.455	23.211	45.920	145.872	58.746	139.476	137.989	55.894	688.037

Figura 14 Exportaciones no tradicionales

Fuente: Declaración aduanera de exportación. Registro del Banco Central del Ecuador.

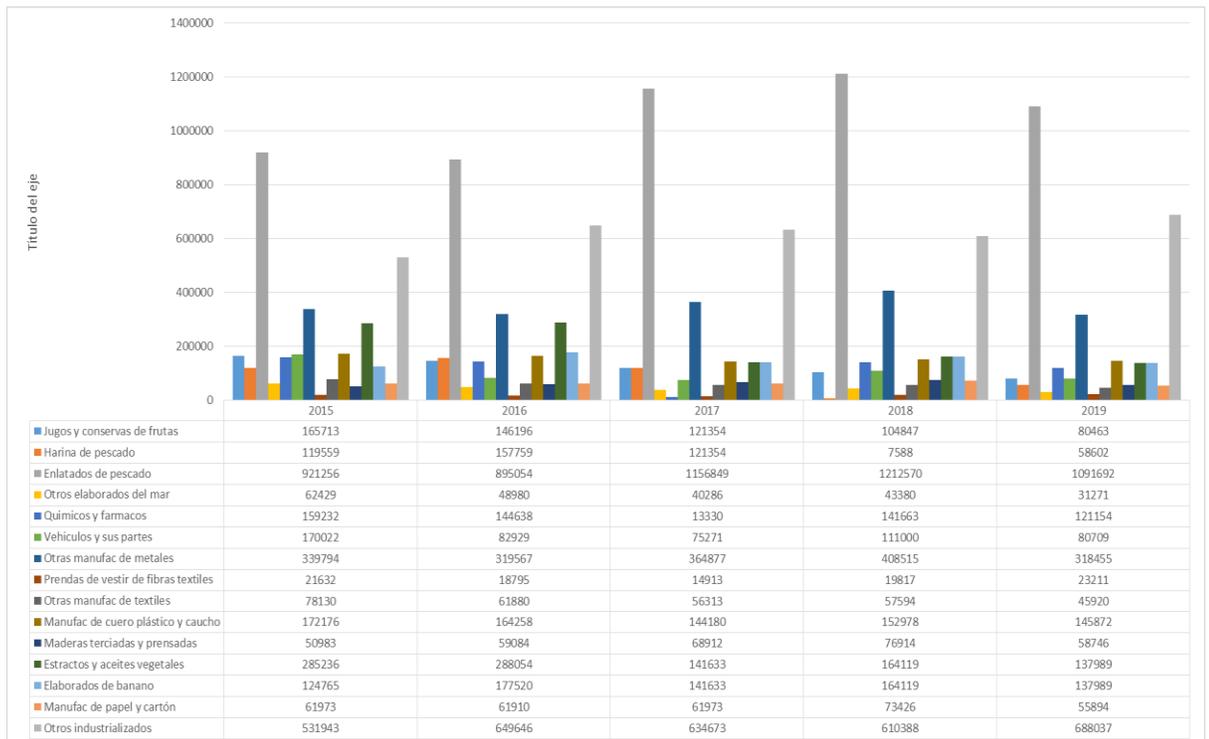


Figura 15 Productos industrializados no tradicionales

Fuente: Declaración aduanera de exportación. Registro del Banco Central del Ecuador.

En la Figura 14 podemos observar que para los años antes de la firma del Acuerdo Multipartes 2015 y 2016, Los Productos de exportación ecuatoriana no industrializados tuvieron unas ventas de una media de USD 3243.87 Miles. Mientras que en el año de la firma del Acuerdo tuvo un ligero Alce a USD3409.23 Miles. Pero lo sorprendente es que a pesar del listado de la figura anterior para este año estaba estimado para una baja en sus exportaciones el 2018 provisional parece que está en tendencia al alta con un registro de USD 3503.281 Miles. Para el año 2019 según datos provisionales informados por el Banco Central del Ecuador este tiene un ligero descenso en su cifra en relación al año anterior la misma corresponde a exportaciones de USD 3077.49 Miles.

De lo observado en la tabla 9 se observó que a nivel de exportaciones de los productos no tradicionales en valores FOB totales se observó que durante el periodo 2015 al 2016 se observó un promedio de exportaciones de \$5,123 millones de dólares y para el periodo 2017 al 2019 las exportaciones promedio fue de \$5,025 millones de dólares es decir hubo una reducción del -1.9%.

De lo observado en la tabla 10 se observó que a nivel de exportaciones de los productos no tradicionales en valores FOB en la Unión Europea se observó que durante el periodo 2015 al 2016 se observó un promedio de exportaciones de \$28 millones de dólares y para el periodo 2017 al 2019 las exportaciones promedio fue de \$30 millones de dólares es decir hubo un aumento del 10.18%.

Del Método Intencional (no probabilístico) utilizado para el análisis de dos unidades productos de exportación no tradicionales tenemos:

### 3.3.3.4.1. Flores Naturales

El Ecuador actualmente ocupa el tercer lugar como exportador mundial de flores y el primer exportador de rosas y gypsophilia en el mundo. Flores que se consideran superior por su calidad y resistencia superior.

El desarrollo de esta industria ha permitido una mayor especialización, el capital de trabajo humano realiza esfuerzos para mejorar la calidad y productividad a través de programas de perfeccionamiento e inversiones de tecnología de punta.

Tabla 8  
*Exportación de Flores Naturales desde Ecuador a la Unión Europea. 2015-2019. (Millones de EUR)*

<b>Socio</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
<b>Unión Europea</b>	131928719	134301753	136853486	12891555.5	14747359.3
<b>Países Bajos</b>	92257175	97123804	113268722	112305814	131162382
<b>España</b>	23975083	23631003	24935281	28167849.7	33639260.8
<b>Alemania</b>	9832273	6975238	6480992.87	6639863.2	7165102.87
<b>Italia</b>	2749543	3431751	2937734.49	2176685.91	2219887.89
<b>Reino Unido</b>	1573616	1127159	1651592.26	1950897.24	2215265.4
<b>Total</b>	262316409	266590708	1717719383	1717719383	1717719383

Fuente. Cartilla Ecuador – Unión Europea (UE), 2019).

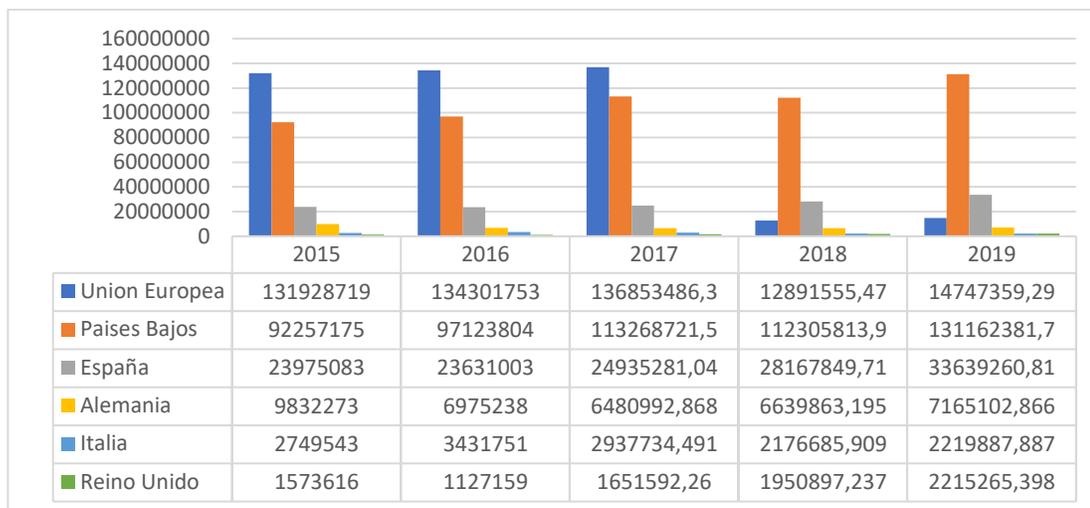


Figura 16 Exportación de Flores Naturales desde Ecuador a la Unión Europea. 2015-2019. (Millones de EUR)  
Fuente: Declaración aduanera de exportación. Registro del Banco Central del Ecuador.

El Protocolo de Adhesión de Ecuador al Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea (UE), ha permitido que las flores y capullos, cortados para ramos o adornos, incluidas las rosas, ahora gozan de un acceso libre de aranceles. Los exportadores de países que no cuentan con un acuerdo comercial con la UE pagan una tasa de 8.5%. Entre los años 2015 y 2019, las exportaciones de flores frescas ecuatorianas hacia Países Bajos (Holanda) y España (los principales mercados para estos productos) han mantenido una tendencia mínima creciente.

El 75% de los productos agrícolas de Ecuador como las flores frescas, café, cacao, aceite de palma, la mayoría de frutas y hortalizas, y el tabaco gozan de un libre acceso al mercado europeo a partir del 1 de enero de 2017.

Las exportaciones de flores naturales constituyen el rubro más importante dentro de las exportaciones de productos primarios no tradicionales, en el año 2018 estas representaron 1717719383 Euros, de las exportaciones, es decir, a los dos años de la entrada en vigencia del Protocolo de Adhesión de Ecuador al Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea (UE), igual ocurre con las toneladas de exportaciones. Como se puede apreciar en el Cuadro No. 1, su aporte al rubro de

exportaciones no tradicionales es muy significativo, es de alrededor de un promedio de 262316409 Euros, con respecto al periodo 2015.

Ecuador es uno de los países de mayor exportación de flores, entre ellas las Rosas, la cual cuenta con más de 300 variedades, entre rojas y de otros colores, se ofertan hacia mercados extranjeros, alrededor de 60 variedades, las cuales son comercializadas cada año.

Dentro de este mismo contexto se puede señalar que el 99% de flores exportadas al mundo, las Rosas llevan el liderato con una variación de sus ventas externas en el periodo 2015-2019, de esta forma pasaron de exportar 3982065266 Euros, siendo los años más prósperos el 2017 y 2018, respectivamente. Así, la tendencia en valores FOB se muestra creciente. Se destaca que una parte clave de este crecimiento es el factor calidad (botones vivos y larga duración, tallos gruesos) que existe en la producción de esta industria y que oferta al exterior, lo cual se logra aprovechando la geografía única de las rosas ecuatorianas, lo que da lugar a prestigio y por lo tanto alta demanda.

En el contexto a los mercados que llega este producto, son alrededor de 23 países de la Unión Europea, durante el periodo de análisis los países que más compran el producto son los Países Bajos (Holanda) y España.

Esta alta variedad de países permite que este producto se extienda y sé de a conocer a través de diferentes eventos y lugares, en diferentes partes del mundo, No obstante, los indicado hay que destacar que, pese a las tendencias de crecimiento, es de gran importancia que con el fin de explotar de forma eficiente este producto, el mismo debe ser objeto de estudio a través de curvas de comportamiento y patrones de crecimiento, que permitan la aplicación de nuevos conceptos, que lo conviertan en un modelo inteligente, el cual permita planificar producción a mayor escala y calidad.

## Análisis de Flores Naturales, antes y después del Acuerdo Multipartes.

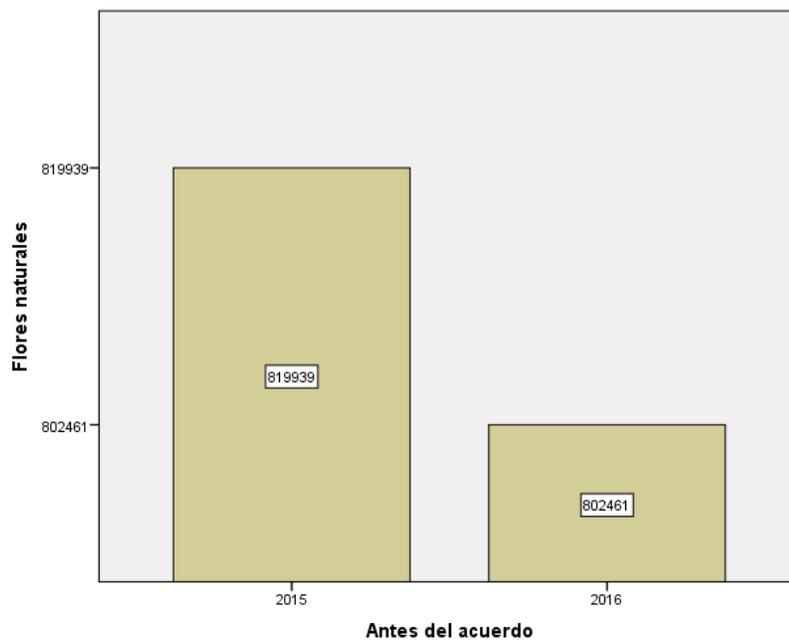


Figura 17 Exportaciones de flores naturales antes del acuerdo  
Elaborado por Tabares 2020

La Unión Europea es el socio comercial más grande que tiene los países de la Comunidad Andina, pues la mayor parte de sus exportaciones están conformadas en su esencia de recursos naturales y por ello que para interpretar el cuadro estadístico de Flores naturales remontamos a lo que el país negoció con la Unión Europea y como se desarrolló este acuerdo antes de la firma, y su incidencia en las exportaciones de estos productos no tradicionales hacia el bloque europeo.

Ciertamente el producto Flores naturales para los años 2015 y 2016 antes de la firma del Acuerdo Multipartes, como producto ya establecido (No Tradicional), tiene un importante ingreso y comercialización dentro del bloque en la demostración estadística para el 2015 el ingreso de este recurso es de USD 819.939 Miles FOB a diferencia del año 2016 cuya participación es de USD 802461 Miles FOB, tuvo un decreciente mínimo ingreso por cuotas de exportación, lo que originó una baja de ingresos en un

2.13% dando un decrecimiento entre los dos primeros años relativos antes de la firma del acuerdo.

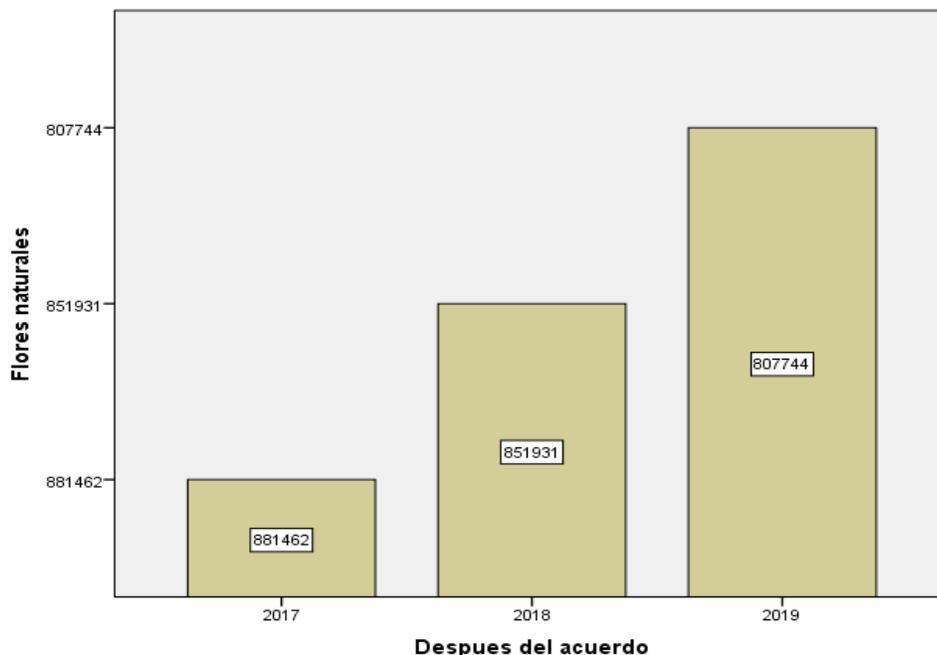


Figura 18 Exportaciones de flores naturales después del acuerdo  
Elaborado por Tabares 2020

Para la relación de los años siguientes tomando en consideración el cuadro estadístico se visualizó que el 2017 arrancó con un margen de exportaciones totales hacia el bloque europeo de USD 881.462 Miles FOB, con la significativa reducción de aranceles de manera progresiva en un 99,7% según las cláusulas del acuerdo comercial, a diferencia del 2018 cuyos ingresos al país por las exportaciones totales USD 851.931 Miles FOB, dado a los fenómenos mundiales suscitados entre Estados Unidos y Corea del Norte se vieron influenciados a libre transacción de bienes y servicios de los países adheridos al acuerdo multipartes, con una reducción del 0.034% de percepción de ingresos en relación al año anterior. Lo mismo sucede en el 2019 que estuvo de acuerdo a los valores provisionales del Banco Central del Ecuador un valor a la baja en relación a los anteriores años, exportaciones USD 807.744 Miles FOB, mismo que representa a la baja de ingresos en un -0.05%.

Dando la relación entre los años 2015 al 2016 antes De la firma del Acuerdo Multipartes versus a los años siguientes 2017 al 2019 adheridos al bloque comercial, Las exportaciones de flores naturales han tenido su permanencia independiente de las ventajas suscitadas con la firma, se evidenció que después de ella, hay valores a la baja y no precisamente por no saber o desconocer sobre los beneficios del Acuerdo Multipartes, más bien hay un sinnúmero de factores externos no controlables que caracterizaron a nivel mundial lo que repercute en el comercio internacional. Respecto a la Balanza comercial ecuatoriana esta no es directamente afectada en sus márgenes de ingresos debido a que el recurso Flores Naturales es un producto de exportación considerado No tradicional primario. El importante y mandatorio rubro de nuestra balanza es el petróleo.

#### **3.3.3.4.2. Enlatados de Pescado**

Ecuador cuenta con recursos ictiológicos los cuales son notables y en gran medida variados debido al efecto de las corrientes marinas que circulan en sus costas, las cuales operan como agentes reguladores de condiciones ecológicas de las zonas cercanas a la región costera. Gracias a esto el país cuenta con una riqueza pesquera valiosa, que abarca diferentes espacios con un alto valor comercial, y tiene diferentes especies con un alto valor comercial, en especial túnidos y sardinas. Por el lado del subsector de procesamiento, sobre sale la actividad conservera, centrada en la elaboración de conservas de sardinas, caballas, anchoas, y atún (siendo este último el producto ecuatoriano conservero de principal envío), bajo lo cual la exportación de productos frescos del mar y productos elaborados representaron en promedio relevante del valor de las exportaciones totales ecuatorianas, en los últimos años, tratándose de un sector de mucha importancia para la economía nacional.

Tabla 9

*Exportación de Elaborados de Pescado desde Ecuador a la Unión Europea. 2015-2019. (Millones de EUR)*

<b>Socio</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
<b>Unión Europea</b>	411838339	428191708	557677296	653381511	520649115
<b>España</b>	184322709	173288923	266249442	279209269	214695776
<b>Países Bajos</b>	65097859	73169569	121902362	163517312	176480707
<b>Italia</b>	52059878	63080737	69701656.3	87941218.6	59772901.5
<b>Alemania</b>	34604808	34404103	32264602.7	48584481.6	37655412
<b>Total</b>	747923593	772135040	1013912544	1200401599	958958656

Fuente: Ecuador – Unión Europea, 2019

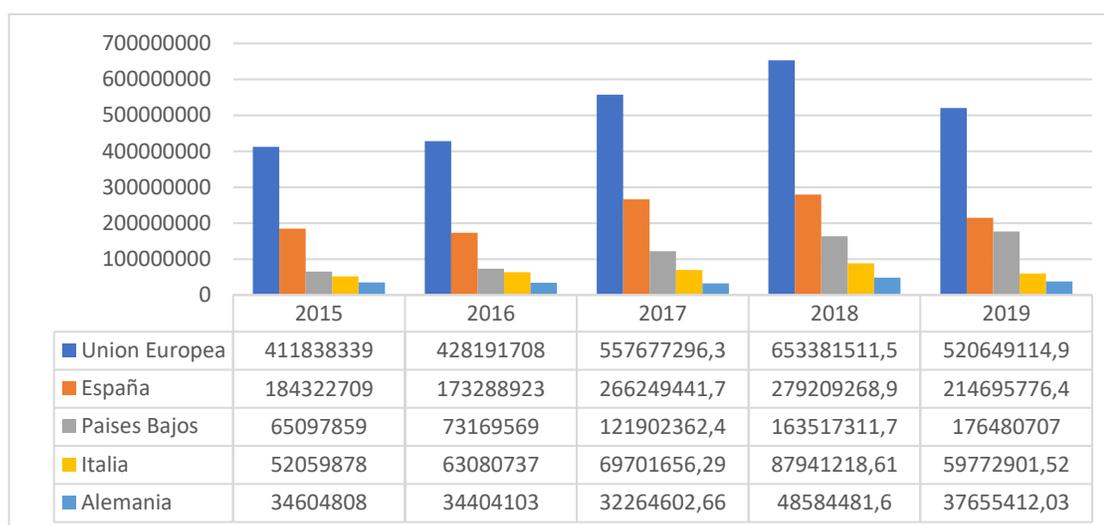


Figura 19 Exportación de Elaborados de Pescado desde Ecuador a la Unión Europea. 2015-2019. (Millones de EUR)

Fuente: Ecuador – Unión Europea, 2020

De esta forma la industria de atún constituye una de las más dinámicas del país, contribuyendo con gran aporte a la Balanza Comercial ecuatoriana, solo superada por el petróleo y el banano. Es así que el atún en conserva se convierte en un producto transversal en los diferentes sectores poblacionales ecuatorianos, vinculados a precios, tamaño, y presentaciones, lo hacen accesible a los diferentes estratos sociales.

En los últimos años, la industria ecuatoriana de conservas de atún se ha fortalecido en el mercado internacional, convirtiéndose en uno de los proveedores a nivel mundial, debido a su calidad, innovación, cuidado y productividad.

El atún obtuvo un trato preferencial bajo el Acuerdo Comercial. El atún de Ecuador y sus preparaciones y conservas quedaron liberados de arancel, mientras que bajo la condición NMF (naciones más favorecidas) los terceros países están sujetos a un arancel de 24%.

Las exportaciones de enlatados de atún constituyen el rubro muy importante dentro de las exportaciones de productos primarios no tradicionales, en el año 2018 estas representaron 1.200.401.595 Euros, de las exportaciones, es decir, a los dos años de la entrada en vigencia del Protocolo de Adhesión de Ecuador al Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea (UE), igual ocurre con las toneladas de exportaciones. Como se puede apreciar en el Cuadro No. 3, su aporte al rubro de exportaciones no tradicionales es muy significativo, es de alrededor de un promedio de 1.346.665.716 Euros, con respecto al periodo 2015-2019, aunque existe un decremento en el año 2019.

## Análisis de Enlatados de pescado antes y después del Acuerdo Multipartes

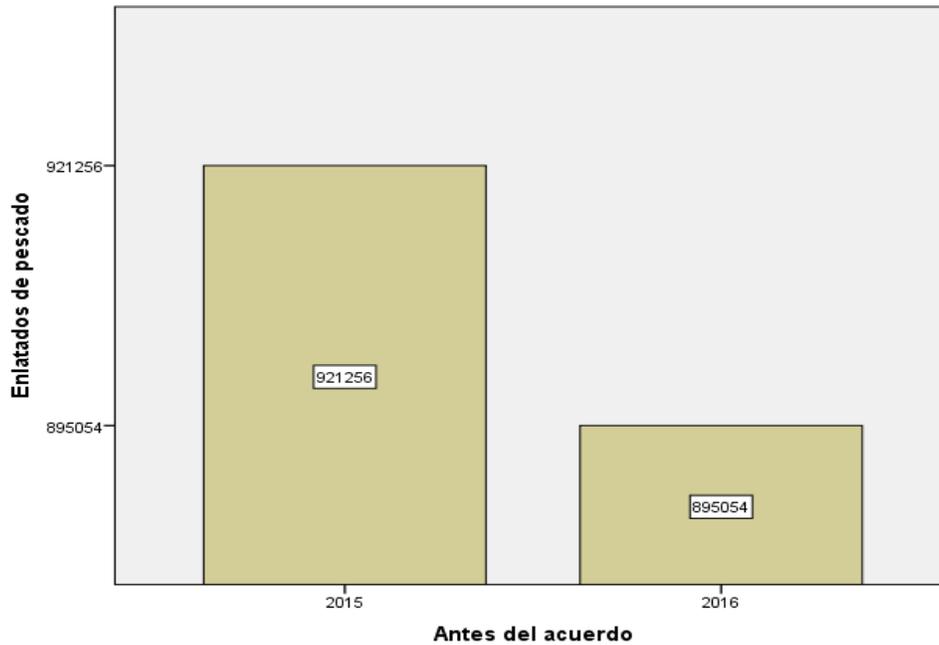


Figura 20 Exportaciones de enlatados de pescado después del acuerdo  
Elaborado por Tabares 2020

Referente a los productos no Industrializados con el atún, ahora llamado enlatado de pescado, vemos en el cuadro estadístico la tendencia del 2015 con USD 921.256 Miles FOB al 2016 con USD 895054 Miles FOB, antes de la firma del Acuerdo Multipartes. Una mínima variación de sus exportaciones representado en un -0.02% a la baja. Los factores que en este periodo afectaron las exportaciones significativas para este recurso fueron internos de los exportadores y sus cuotas o salidas de ventas.

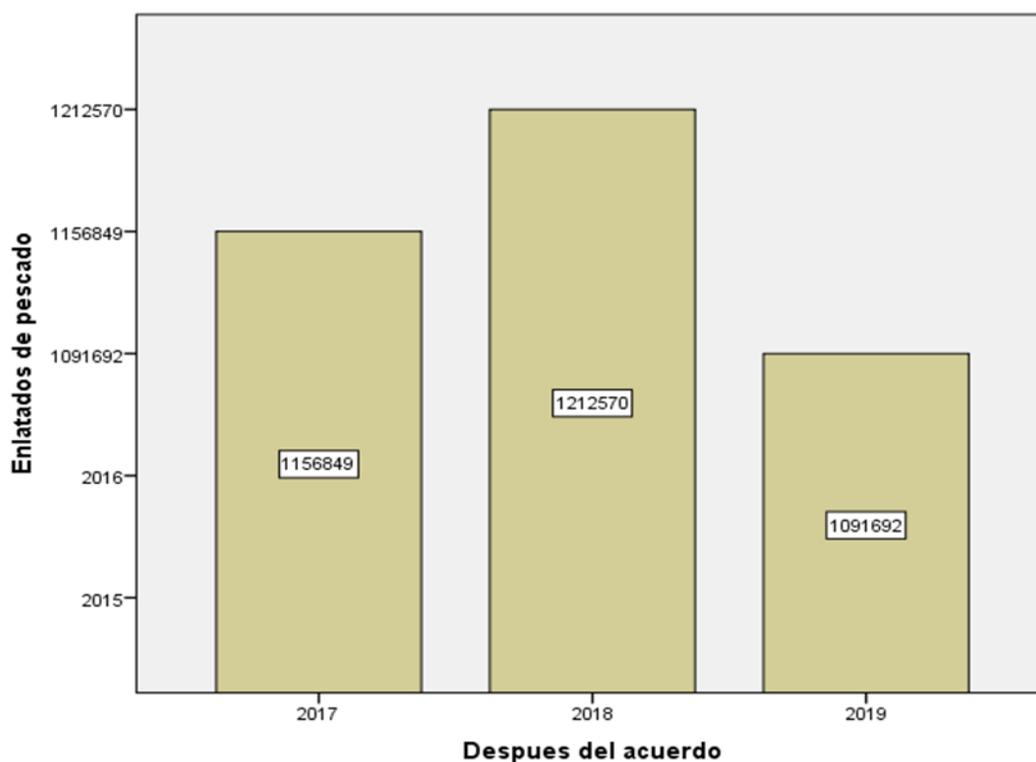


Figura 21 Exportaciones de enlatados de pescado después del acuerdo  
Elaborado por Tabares 2020

Una vez adheridos como miembros al Acuerdo Multipartes con la Unión Europea a partir del 1 de enero 2017 vemos como mejora la situación para este sector en específico, por sus incrementos en ventas exportables van al alta, muy independiente de los factores externos mundiales acaecidos en el 2018.

Interpretando la figura estadística el 2017 tuvo exportaciones cuyos valores fueron USD 1.156.849 Miles FOB, lo que da un crecimiento considerable de un 59% de acuerdo a la cartera de estado. Mientras que en el año 2018 sus exportaciones incrementaron a USD 1.212.570 Miles FOB y los 2019 datos provisionales del Banco Central del Ecuador el producto tuvo una ligera baja en sus exportaciones dando como resultado unas ventas registradas USD 1.091692 Miles FOB.

El continuo ascenso de estas exportaciones de productos industrializados también se debe a que el margen de desgravamen arancelario hacia la Unión Europea sea del 100% a diferencia de los No tradicionales primarios. Esto y la fuerte comercialización que realizan las empresas nacionales para posicionar el producto en más países del bloque es una estrategia de mercado que mantienen estas exportadoras con la finalidad de incrementar sus ingresos en cuotas de exportación.

### **3.3.4 Entrevista**

Las entrevistas a profundidad es un método puramente conversacional e invita a las oportunidades de obtener detalles en profundidad de la persona entrevistada (Kvlae, 2018). Se utiliza la entrevista por que “Muchos estudios cualitativos describen la diversidad de ciertos conocimientos o comportamientos en una población por medio de entrevistas semiestructuradas a una pequeña muestra de los miembros de dicha población” (Jansen, 2012).

Jansen, H. (2012). La lógica de la investigación por encuesta cualitativa y su posición en el campo de los métodos de investigación social. *Paradigmas*, 4, 39-72.

Para el presente trabajo de investigación se utilizó la entrevista semiestructurada a profundidad, es un modelo de entrevista flexible y abierta, que, sobre mi problema de investigación, mis objetivos y variables se han elaborado las preguntas antes de realizar la entrevista. G. Arias, F. (Arias, 2012, pág. 74). *El Proyecto de Investigación, Introducción a la metodología científica*. (Versión PDF).

La entrevista describirá la percepción de expertos en la materia de comercio exterior en aspectos como la vigencia del acuerdo con la UE, percepción profesional de la firma del acuerdo, opinión sobre si el acuerdo favorecerá al sector exportador no tradicional, opinión de las estrategias que ha implementado el gobierno nacional para incentivar las exportaciones no tradicionales, entre otros aspectos.

### 3.3.4.1 Modelo de la entrevista

1. ¿Cómo evalúa la vigencia del acuerdo comercial?
2. ¿Cree que fue adecuada la firma del acuerdo?
3. ¿Considera que el acuerdo ha favorecido a las exportaciones de productos no tradicionales del Ecuador?
4. ¿Cómo se traduce el comportamiento de las exportaciones no petroleras?
5. ¿Qué estrategias ha establecido el gobierno nacional para incentivar las exportaciones de productos no tradicionales?
6. ¿Cuál debe ser el papel del gobierno nacional, de la sociedad y del sector empresarial para aprovechar los beneficios del acuerdo comercial?
7. ¿Qué conclusiones puede abordar el balance comercial con el acuerdo multipartes?
8. ¿El comportamiento de los productos más representativos del grupo de exportaciones no tradicionales, puede atribuirse únicamente a la firma del acuerdo comercial? ¿A qué otros factores pueden ser atribuidos?
9. ¿Cómo se han preparado los pequeños y medianos empresarios para enfrentar con éxito los retos que les impone este acuerdo?
10. ¿El mercado europeo siguen enfocado en los bienes primarios y artículos elaborados basados en materias? ¿Cómo superar esta realidad?
11. ¿En virtud del comportamiento de la balanza comercial con la UE, podemos decir que el tratado con este bloque económico solo ha conseguido reafirmar nuestra posición en el mercado internacional de proveedor de materias primas, y con ello, mantener el círculo vicioso que traen los términos de intercambio desiguales?

## **Entrevista N° 1.**

**Ing. Jennifer Vera (Represente Agente de Aduana Grupo Torres/Torres)**

### **1. ¿Cómo evalúa la vigencia del acuerdo comercial?**

En principio, aunque las exportaciones son mayores que las importaciones actuales, fue esencial firmar este contrato para uno de los principales mercados para las exportaciones no tradicionales, aunque hay que esperar a mediano plazo para obtener información más precisa. Creo que los dos centros en conflicto se destacan en términos de opinión pública sobre la opinión durante el período de negociaciones y todos los conflictos anteriores. Una es que la Unión Europea no es uno de los principales mercados para productos no tradicionales, pero el petróleo es el principal mercado en los Estados Unidos, el acuerdo cubre la posibilidad de que muchas pequeñas y medianas empresas, ingresen y consoliden este mercado.

### **2. ¿Cree que fue adecuada la firma del acuerdo?**

Sí, eso tenía que suceder entonces, de lo contrario las preferencias que la Unión Europea había otorgado hasta ese momento se perderían.

### **3. ¿Considera que el acuerdo ha favorecido a las exportaciones de productos no tradicionales del Ecuador?**

Es muy temprano para sacar una conclusión sobre esto. Sin embargo, los datos muestran que las exportaciones han aumentado después del acuerdo comercial. Pero, esto no solo puede deberse al acuerdo, sino también a la recuperación económica de la Unión Europea.

#### **4. ¿Cómo se traduce el comportamiento de las exportaciones no petroleras?**

Por supuesto, el acuerdo comercial con la Unión Europea ofrece a las PYME, especialmente a las medianas empresas, exactamente la oportunidad de ingresar a este mercado.

#### **5. ¿Qué estrategias ha establecido el gobierno nacional para incentivar las exportaciones de productos no tradicionales?**

Las PYMES deberían considerar la asociatividad como uno de los mecanismos de fortalecimiento más importantes. También deben recibir capacitación en temas de garantía de calidad y en cómo agregar más valor a su cadena de valor para mejorar su competitividad con los países que ofrecen productos similares o de reemplazo a los nuestros.

#### **6. ¿Cuál debe ser el papel del gobierno nacional, de la sociedad y del sector empresarial para aprovechar los beneficios del acuerdo comercial?**

El gobierno debe establecer una política de financiación para este sector mediante el fortalecimiento de los créditos a la exportación proporcionados por el CFN. Con respecto a los problemas no financieros, ProEcuador ha tomado iniciativas importantes, pero solo las ha cumplido parcialmente. Es necesario reanudar estas iniciativas, que se centran principalmente en la capacitación en temas de exportación y el aseguramiento de la calidad. Producción. También es necesario que los sindicatos trabajen más y que los fondos disponibles después de la firma del acuerdo se utilicen para mejorar la capacidad de las PYME.

**7. ¿Qué conclusiones puede abordar el balance comercial con el acuerdo multipartes?**

El equilibrio es positivo, las exportaciones han aumentado y existe la oportunidad de exportar productos a grandes mercados como la Unión Europea, que demanda productos no derivados del petróleo.

**8. ¿El comportamiento de los productos más representativos del grupo de exportaciones no tradicionales, puede atribuirse únicamente a la firma del acuerdo comercial? ¿A qué otros factores pueden ser atribuidos?**

No creo que ya ha hecho algo positivo sobre el comercio exterior con la Unión Europea. Un proceso aduanero que se origina en un producto específico. Por ejemplo, los plátanos tienen un comportamiento positivo en muchos productos con aranceles cero. No hay forma de generalizar, por lo que debe analizar cada caso específico.

**9. ¿Cómo se han preparado los pequeños y medianos empresarios para enfrentar con éxito los retos que les impone este acuerdo?**

Esto se debe a la experiencia del sector exportador, la madurez del mercado, tanto el área en que se adquirió el producto como el campo de exportación.

**10. ¿El mercado europeo siguen enfocado en los bienes primarios y artículos elaborados basados en materias? ¿Cómo superar esta realidad?**

Es parte de la política nacional que ha fallado con el gobierno anterior, y hoy se habla muy poco sobre los cambios en la matriz productiva. Creo que todo lo que tiene que hacer es corregir los errores, pero debe dictar los errores de producción, por ejemplo, a través de la ley de incentivos. Los grupos sociales y los sectores empresariales deberían instar a los gobiernos a tomar decisiones al respecto. De lo contrario, la situación en el país es complicada.

**11. ¿En virtud del comportamiento de la balanza comercial con la UE, podemos decir que el tratado con este bloque económico solo ha conseguido reafirmar nuestra posición en el mercado internacional de proveedor de materias primas, y con ello, mantener el círculo vicioso que traen los términos de intercambio desiguales?**

Desafortunadamente, no existe una política para volver al tema del cambio de matriz de producción.

## **Entrevista N° 2**

**Ing. Mónica Sarzosa Representante exportador de P.N.T.**

**1. ¿Cómo evalúa la vigencia del acuerdo comercial?**

El acuerdo comercial se convirtió en un mecanismo para posicionar este producto cuando el país regresó al primer puesto al reducir los aranceles a las exportaciones de banano. Sin embargo, si no firmamos este acuerdo, no lo continuaríamos. Si no se firmó, perdimos las preferencias arancelarias que nos otorgó el SGP y perdimos competitividad. Por último, cabe señalar que el acuerdo comercial no solo debe aumentar las exportaciones de los productos exportados normalmente, sino también introducir otros productos.

**2. ¿Cree que fue adecuada la firma del acuerdo?**

Sí o sí, el acuerdo debería firmarse, pero creo que en términos de productos, si no se hubiera firmado, el mercado se habría perdido, la brecha entre las exportaciones se habría visto mientras el SGP estaba disponible, si no se había firmado y apenas se aplicaron los aranceles, pero otro problema a analizar es el de las importaciones, ya que también han aumentado para los vehículos, por ejemplo. La situación es desfavorable porque no somos competitivos en precio ni en calidad.

**3. ¿Considera que el acuerdo ha favorecido a las exportaciones de productos no tradicionales del Ecuador?**

En general y mucho, en términos de volumen y diversificación de productos exportables. Se fortaleció la parte sectorial, no solo la parte comercial, sino también la posibilidad de fortalecer a los pequeños productores.

**4. ¿Cómo se traduce el comportamiento de las exportaciones no petroleras?**

Con respecto a las PYMES, aunque no representan un gran volumen de exportación, su importancia radica en la creación de fuentes de empleo y en la cadena de producción, por lo que la firma del acuerdo comercial tiene un impacto positivo en este sector. Porque con el aumento de las exportaciones, las PYME pueden posicionar sus productos en este mercado y consolidarse productivamente.

**5. ¿Qué estrategias ha establecido el gobierno nacional para incentivar las exportaciones de productos no tradicionales?**

Sí, los productos más exportados provienen de pequeños productores. Hay muchos pequeños productores en la cadena de valor de los principales productos preferidos por el acuerdo.

**6. ¿Cuál debe ser el papel del gobierno nacional, de la sociedad y del sector empresarial para aprovechar los beneficios del acuerdo comercial?**

A nivel gubernamental, debe garantizarse que no todo lo que se importa esté destinado a un uso final, sino que se produzca algo más. Con las precauciones de seguridad se determinó que el país no tiene producción, todo provenía de otros países, desde el mínimo que importa. El gobierno y todos los sectores tienen que crear las condiciones para poder mecanizar un poco la producción.

**7. ¿Qué conclusiones puede abordar el balance comercial con el acuerdo multipartes?**

El balance general es positivo, las exportaciones a este mercado han aumentado y el saldo neto entre exportaciones e importaciones es favorable.

**8. ¿El comportamiento de los productos más representativos del grupo de exportaciones no tradicionales, puede atribuirse únicamente a la firma del acuerdo comercial? ¿A qué otros factores pueden ser atribuidos?**

Esto se debe directamente al acuerdo comercial que permitió evitar los efectos del aumento de precios de nuestros productos debido a la pérdida del SGP, pero también a la calidad de nuestros productos, que generalmente corresponde a una característica que es altamente valorado por los europeos como orgánicos.

**9. ¿Cómo se han preparado los pequeños y medianos empresarios para enfrentar con éxito los retos que les impone este acuerdo?**

La mayoría de los productos son de alta calidad. Necesita desarrollar presentaciones, mantenimiento de imágenes, marketing y ajustar los niveles de producción para lograr la cuota de mercado requerida, es decir, para ser más productivo.

**10. ¿El mercado europeo siguen enfocado en los bienes primarios y artículos elaborados basados en materias? ¿Cómo superar esta realidad?**

Si bien los productos primarios representan el mayor porcentaje de nuestras exportaciones, para superar esta realidad, el país necesita una revolución tecnológica para que pueda mejorar su infraestructura productiva y producir bienes que puedan competir con los que ofrecen los países.

**11. ¿En virtud del comportamiento de la balanza comercial con la UE, podemos decir que el tratado con este bloque económico solo ha conseguido reafirmar nuestra posición en el mercado internacional de proveedor de materias primas, y con ello, mantener el círculo vicioso que traen los términos de intercambio desiguales?**

Nuestro nivel de desarrollo es diferente, seguimos enfocándonos en la producción primaria, pero están interesados en la producción y exportación de más bienes técnicos.

### **Entrevista N° 3**

**Ing. Com. Jessica Castro Representante de Aduana.**

**1. ¿Cómo evalúa la vigencia del acuerdo comercial?**

Positivamente, nuestras exportaciones disminuyeron en 2015, pero está claro que al firmar este acuerdo después de 2016, las ventas en este sector económico han aumentado significativamente. En términos de exportaciones no petroleras, el año más exportado mostró un crecimiento de más de \$ 300 millones, un cambio estructural ya que Estados Unidos fue un importante socio comercial y ahora es la Unión Europea. Principal solicitante de productos no derivados del petróleo.

**2. ¿Cree que fue adecuada la firma del acuerdo?**

Es evidente cada vez que aumenta la exportación de productos como plátanos o pescado enlatado, con este acuerdo las exportaciones no tradicionales han aumentado participación en el mercado internacional.

### **3. ¿Considera que el acuerdo ha favorecido a las exportaciones de productos no tradicionales del Ecuador?**

Si observamos el análisis desde 2015, Estados Unidos ha sido nuestro principal objetivo de exportación, incluido el no petrolero, pero con la firma del acuerdo, la UE logró ocupar el primer objetivo, el producto estrella de los plátanos, un artículo que tiene un crecimiento del 10% entre 2016 y 2017. Lo mismo se aplica al pescado en conserva, camarones y cacao, tanto en cantidades como en efectivo, lo que se refleja en la introducción de más divisas en el país.

### **4. ¿Cómo se traduce el comportamiento de las exportaciones no petroleras?**

Con respecto a las PYMES, aunque no representan un gran volumen de exportación, su importancia radica en la creación de fuentes de empleo y en la cadena de producción, por lo que la firma del acuerdo comercial tiene un impacto positivo en este sector. Porque con el aumento de las exportaciones, las PYME pueden posicionar sus productos en este mercado y consolidarse productivamente.

### **5. ¿Qué estrategias ha establecido el gobierno nacional para incentivar las exportaciones de productos no tradicionales?**

Como estrategia principal, las PYMES deberían centrarse en la capacitación para mejorar las condiciones de calidad y aumentar la competitividad, un aspecto que los consumidores valoran mucho en el mercado europeo.

### **6. ¿Cuál debe ser el papel del gobierno nacional, de la sociedad y del sector empresarial para aprovechar los beneficios del acuerdo comercial?**

Tenemos que promover la importación de bienes de capital y materias primas que no producimos, especialmente por razones de costos. Esto se puede lograr mediante la introducción de políticas económicas que alienten al sector privado a invertir en la compra de este tipo de importaciones para cambiar su matriz de producción mejorando

la tecnificación de sus productos. Las empresas también deben pensar en recortar costos para ser más competitivas en el sector externo.

**7. ¿Qué conclusiones puede abordar el balance comercial con el acuerdo multipartes?**

El balance general es positivo, las exportaciones a este mercado han aumentado y el saldo neto entre exportaciones e importaciones es favorable.

**8. ¿El comportamiento de los productos más representativos del grupo de exportaciones no tradicionales, puede atribuirse únicamente a la firma del acuerdo comercial? ¿A qué otros factores pueden ser atribuidos?**

El acuerdo comercial tiene un impacto directo en el aumento de las exportaciones, pero externamente también existe el efecto de los precios de las materias primas. Hemos esperado precios, en 2015 y 2016 cayeron e influyeron en nuestras exportaciones, pero en 2017 se mantuvieron y eso tuvo un efecto positivo, más que el tema del acuerdo.

**9. ¿Cómo se han preparado los pequeños y medianos empresarios para enfrentar con éxito los retos que les impone este acuerdo?**

Produce boletines cada seis meses que mencionan los beneficios del acuerdo con la UE. Estas comunicaciones especifican los beneficios que tiene para las pequeñas y medianas empresas. Se promueve la calidad, una característica que el mercado europeo prefiere al precio. En este sentido, las PYMES deben trabajar para obtener la certificación y concentrarse en la producción de productos orgánicos.

**10. ¿El mercado europeo siguen enfocado en los bienes primarios y artículos elaborados basados en materias? ¿Cómo superar esta realidad?**

La transformación de la matriz productiva ya se está promoviendo y es parte de las prioridades del gobierno nacional. Aunque ocupan solo un pequeño espacio en el sector de exportación en comparación con los productos primarios, ya se está trabajando en este tema y se espera que las nuevas reformas legislativas lideren al sector privado en este camino.

**11. ¿En virtud del comportamiento de la balanza comercial con la UE, podemos decir que el tratado con este bloque económico solo ha conseguido reafirmar nuestra posición en el mercado internacional de proveedor de materias primas, y con ello, mantener el círculo vicioso que traen los términos de intercambio desiguales?**

La tendencia siempre ha sido así, pero revertirla requiere un cambio estructural que lleva tiempo, y en el escenario actual es un poco más complicado. Para revertir esta situación, se necesitan perspectivas económicas positivas, no en unos pocos años, sino durante un largo período de tiempo.

## CONCLUSIONES

Las exportaciones de productos no tradicionales ecuatorianas cobraron un papel significativo dentro del dinamismo del sector exterior ecuatoriano, estas representaron en promedio el 40% de las exportaciones totales, posterior a la firma del Protocolo de Adhesión de Ecuador al Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea. Este acuerdo apunta hacia la transformación de productos, destino y productores, con el propósito de disminuir riesgos relacionados a la alta concentración de la actividad monetaria en un solo sector económico o destino comercial.

Conforme a los datos estadísticos recopilados a través de la investigación sobre el análisis de los dos productos no tradicionales y su desempeño en los años antes y posterior a la firma del Protocolo de Adhesión de Ecuador al Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea, se observa la evolución, ventajas y posibles desventajas de pertenecer al Acuerdo como lo relata las cifras obtenidos del Banco Central del Ecuador, mediante tablas y figuras estadísticas manifestadas en la investigación.

Se reconoce la importante ventaja del Acuerdo pues nuestros productos ingresaban al bloque Europeo con una tasa arancelaria por encima del 20% y más, después de la firma para nuestros productos hay una valoración significativa del 99.7 % y hasta 100% de reducción del arancel para nuestras exportaciones de productos primarios no petroleros. Ratificando así la demanda en mercados internacionales, mejorando los valores de exportación, procurando un crecimiento anual, a futuro contribuyendo positivamente en el Saldo de la Balanza Comercial ecuatoriana. Procurando generar competitividad, perspectivas y tendencias de crecimiento; demostrando que en su conjunto los productos no tradicionales se afirman como una alternativa de crecimiento económico eficiente, involucrando una opción para reducir el déficit de la Balanza Comercial ecuatoriana en sus componentes petroleros y no petroleros, posibilitando el desarrollo de una economía que incluye cambios en la estructura productiva y

exportadora del Ecuador, dotándolo de un espectro de mercados internacionales más amplio y diversificado.

Cabe mencionar que para la Unión Europea las ventajas arancelarias son gradual para insertar sus productos al Ecuador, en cuanto a reducción arancelaria, no ocasionando daño a los productores locales coterráneos y sus productos ofrecidos en el mercado local, pues esto puede darse en un espacio de tiempo variable que puede ir hasta 17 años.

Con este convenio se alcanzó entrelazas las diplomacias de origen comercial con Europa, estimulando la incursión de inversiones con un marco jurídico – legal donde fomenta el uso y recurso tecnológico e innovaciones sostenibles, convirtiendo a los participantes del Acuerdo en socios comprometidos a cumplir los compromisos atribuidos a la firma, de esta manera mejora el sector productivo y financiero de la nación.

Se finiquita esta investigación con la apertura de los acuerdos comerciales internacionales y el desarrollo de convenios participativos y elocuentes donde el país tenga ventaja competitiva para negociar y exportar los productos de origen primarios No petroleros. Con esto queda claro la importancia de relacionar a nivel mundial con convenios que permitan una fluidez en el comercio exterior y la integración con las demás economías globales.

## RECOMENDACIONES

Diversificar la canasta de productos no tradicionales de exportación mediante un censo de variedad de productos agrícolas de alto consumo de origen orgánico o menos invasivos de pesticidas y que sean de acogida en los países pertenecientes al bloque europeo, con la finalidad de generar un incremento de divisas al país, así como, evitar una alta concentración de la actividad exportable solo de procedencia petrolera o de los más destacables como el banano, camarón, café, cacao, etc., cuya participación está enmarcada a elementos de un solo sector económico o destino comercial.

Dar seguimiento a las exportaciones de productos no tradicionales ecuatorianas, no solo a la Unión Europea, sino a otros países del mundo. Considerando el demás acuerdo comerciales que tiene el Ecuador con grupos regionales o intercontinentales, beneficiando la actividad productiva y la generación de oferta exportable con acogida en reducción arancelaria, participando de las diversas ferias internacionales y exponiendo la gama de productos que da la tierra.

Dirigir los esfuerzos de la inversión financiera local hacia procesos de producción agrícola, a través de la adquisición de bienes técnicos y tecnológicos, de infraestructura y logística con la finalidad de aumentar la participación de las empresas en el desarrollo de la economía nacional.

Implementar la capacitación técnica a toda la cadena de producción, para poder lograr mejores niveles de calidad y fabricación en los productos exportables, garantizando los más altos estándares de exigencia global que solicita cada país comprador, así, posicionar y afianzar nuestros productos en el extranjero.

Aperturar capitales extranjeros para adquirir nuevos socios creando confianza en la inversión. Mejorando el marco legal constitucional dando acogida con la liberación de un porcentaje significativo en impuestos.

Monitorear las tendencias en crecimiento de la Oferta exportable, saber la necesidad que tienen los países compradores y actuar frente a la demanda generada. Inculcando una cultura de competitividad y calidad en los productos negociados. Así poder fomentar proyectos amigables de productos de demanda internacional hacia la Unión Europea u otro bloque comercial.

Concientizar en publicaciones gubernamentales las fortalezas del país, rico en agricultura, mejorando nuestra perspectiva de que lo nuestro es lo primero, elaborando herramientas de cuidado patrimonial y proyectando al exterior la calidad insuperable del producto exportable con valor agregado.

## CAPITULO 4. INFORME

La apertura comercial constituye uno de los principales elementos del crecimiento económico de un país, permite alcanzar la especialización de productos que, en paralelo con sus socios comerciales, son productores más eficientes, aumentando los ingresos necesarios para cubrir los requerimientos nacionales.

Ecuador está muy cerca de esta realidad y en función de su fortaleza como productor de materias primas, procuró tomar el recurso más rentable como es el petróleo para la respectiva extracción almacenamiento y exportación como rubro primario que destaca en la balanza comercial ecuatoriana.

Con la finalidad de generar firmes convenios internacionales en el año 2016 el Ecuador firmo el acuerdo comercial con la Unión Europea, mismo que se ejecutó para vigencia desde el 1 de enero de 2017, este particular hecho otorga preferencias arancelarias a los países adheridos al Acuerdo Comercial, con la simpatía de una libre competencia en el mercado europeo, según las necesidades de los consumidores, que, a diferencia de los demás socios comerciales tiene un porcentual referencial de 17% de participación, factor que amerita analizar el continuo desenvolvimiento de las exportaciones de productos considerados bajo el ente regulador Banco Central del Ecuador como bien no tradicional, desde el Ecuador antes y después de entrar en vigencia al Protocolo Multipartes con la Unión Europea, como ya lo han firmado los países vecinos de Colombia y Perú, cuyas adherencias se dieron en el 2013.

Ahora para diseñar políticas públicas que ayuden, sociabilicen y publiquen la necesidad de formarse o capacitarse para tener una merecida participación como exportadores dentro del Acuerdo, es vital conocer y bonificarse formando entes de agrupación por sector y así ver reflejado, aunque en minoría un movimiento que sepa y se encargue desde la producción hasta la comercialización de cada uno de sus

productos directamente hacia la Unión europea. Y esto sin duda será un crecimiento por sector y por la economía del país.

En este contexto, para el análisis de la problemática mencionada previamente, se plantea resolver la interrogante: ¿Cómo ha incidido la firma del Protocolo de Adhesión de Ecuador al Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea (UE) en las exportaciones de productos no tradicionales?

Esta investigación es de carácter cualitativa, inductiva, exploratoria y analítica, pues pretende: analizar el desenvolvimiento de las exportaciones de productos no tradicionales desde el Ecuador antes y después de entrar en vigencia el Protocolo de Adhesión de Ecuador al Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea, a partir del uso de información cualitativa y cuantitativa. En este último caso, se empleó información de las bases de comercio exterior, facilitadas por el Banco Central del Ecuador; en cuanto a la información cualitativa, esta fue generada a partir de entrevistas individuales a exportadores de los sectores floricultores y atuneros mediante una encuesta por muestreo, cuyo aporte resultará sobre la cultura de información relevante sobre el acuerdo multipartes y el beneficio hacia nuestros productos no tradicionales, tras la suscripción del acuerdo comercial. De igual manera, se recurrió a la revisión de fuentes bibliográficas, lo que permitió fortalecer el marco teórico propuesto en el desarrollo de este estudio.

Las relaciones comerciales entre la Unión Europea y los países miembros de la Comunidad Andina, desde el año 2003 se han fortalecido a nivel político, y ha existido un diálogo continuo que permitió un acercamiento entre los dos bloques.

Respecto a las relaciones económicas y comerciales, hubo una importante y significativo conclusión exitosa en las negociaciones del Acuerdo Comercial con Perú, Colombia y finalmente con Ecuador; Puesto que los dos primeros países

implementaron el Acuerdo Comercial desde el 2013, mientras que Ecuador lo hizo el 1 de enero 2017.

Este Acuerdo Comercial suscrito otorga continuidad al trato preferencial que recibieron las exportaciones de Ecuador en el mercado de la Unión Europea en el marco del Sistema de Preferencias Generalizadas (SGP+), y luego bajo el esquema de la Resolución de Acceso a Mercado. Este Acuerdo Comercial va más allá de dichas preferencias, involucrando a un mayor número de productos bajo condiciones de acceso a mercados más favorables y garantizando su seguridad jurídica.

Para Ecuador, este Acuerdo Comercial tiene importancia por ser el primer Acuerdo Comercial integral con un socio fuera del continente latinoamericano, al momento de la entrada en vigor del antes indicado Acuerdo, quedó liberalizado el 99.7% de la oferta exportable histórica del Ecuador en los productos agrícolas y del 100% de los productos industriales ecuatorianos.

De igual manera, Ecuador negoció condiciones particulares para proteger la producción agrícola de casi 100 productos considerados sensibles que no podrán ingresar al país, como arroz, maíz, azúcar, leche líquida, y cereales para precautelar cadenas de producción importantes; así como también mejores condiciones de ingresos para rosas, frutas frescas (melones, papaya, maracuyá, pitahaya, uvillas, guabas, mango, piñas y frutas congeladas), café, cacao, atún, camarón, textiles, maderas y manufacturas plásticas.

Considerando la información de la Comisión Económica para América Latina y El Caribe, (CEPAL, 2019), la entrada en vigencia del Acuerdo Multipartes representó un incremento para Ecuador del 0.10% del PIB, del 0.15% del consumo y del 0.13% de la inversión. Luego de dos años de la firma del acuerdo se evidencia los primeros resultados: Crecimiento del 14% de las exportaciones del Ecuador a la UE, entre 2016 y 2017, primer destino de exportaciones no petroleras, especialmente banano y

enlatado de atún, cerca del 90% del total de las exportaciones se concentra en 8 países donde reside el 70% de la población de la UE: Italia, España, Holanda, Alemania, Francia, Reino Unido, Bélgica y Grecia; aproximadamente 22 mil nuevas plazas de empleo potenciales se crean por el crecimiento de las exportaciones.

Del análisis realizado a los productos no tradicionales, como son las flores naturales, exportaciones a la Unión Europea, se ha obtenido que antes de la firma del acuerdo comercial, 2015-2016, las exportaciones de flores naturales crecieron en 1,2% y posterior a la firma del antes indicado acuerdo, 2016-2017 su crecimiento fue casi nulo.

Tabla 10  
*Variación porcentual en las exportaciones de flores y elaborados de pescado*

<b>Productos</b>	<b>Variación porcentual 2015 - 2016</b>	<b>Variación porcentual 2017 - 2018</b>
Flores naturales	1,2	(0,00)
Elaborados de pescado	3,9	17,16

Elaborado por Tabares 2020

En lo que respecta a las exportaciones de productos elaborados de pescado a la Unión Europea, se ha obtenido que antes de la firma del acuerdo comercial, 2015-2016, las exportaciones de elaborados de pescado crecieron en 3,9% y posterior a la firma del antes indicado acuerdo, 2016-2017 su crecimiento fue de 17,16%, lo que evidencia un alto crecimiento de dichas exportaciones.

Del análisis realizado en el capítulo 3 del presente estudio, se puede argumentar que el balance con respecto a estos tres años de vigencia del acuerdo comercial con la Unión Europea, es relativamente positivo, hay que esperar el mediano y largo plazo, para en base a información más consolidada, poder realizar un análisis más preciso, pero sin lugar a dudas era necesario la firma de este acuerdo.

En este sentido, la firma del acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea, representa buena oportunidad para las exportaciones no petroleras, tradicionales y no

tradicionales, que, de acuerdo al análisis descriptivo realizado en el capítulo anterior, han ido adquiriendo un peso importante en la economía nacional, debido al interés de los exportadores por internacionalizar sus pequeñas, medianas y grandes empresas, teniendo la posibilidad de incrementar sus ventas al incursionar en mercados externos.

Tras la firma del acuerdo entre Ecuador y la Unión Europea, el gobierno ecuatoriano debe diseñar estrategias, para fortalecer y mejorar el nivel de exportaciones de productos no tradicionales ecuatorianas, considerando lo siguiente:

(i) Desde el gobierno ecuatoriano,

Es importante trabajar en elementos de corto plazo, para potenciar la relación con este importante bloque económico, Unión Europea, como son: disminuir, eliminar impuestos, tasas y contribuciones, incorporar más formas de flexibilidad laboral, transparentar los procesos de contratación pública, realizar campañas de promoción de los bienes ecuatorianos, capacitar como exportar a las Pymes y organizaciones de la economía popular y solidaria, establecer estándares de calidad, realizar ruedas de negocios a nivel nacional e internacional, enfatizar el manejo del idioma y promoverlo en las oficinas comerciales.

En el largo plazo debe trabajarse en ampliar la oferta exportable y buscar nuevos mercados, considerándose las exportaciones de servicios tradicionales y no tradicionales, como: transporte, turismo, telecomunicaciones, prestaciones financieras, tecnologías de la información, educación y diseño gráfico.

Además, es imperante a traer la inversión extranjera directa, brindando un marco jurídico confiable y estable, fomentar las alianzas públicos-privados, impulsar el mercado de valores nacional e internacional, desarrollar zonas de libre comercio en diversas partes del país, internacionalizar el sector financiero del país, para que de esta manera la economía ecuatoriana no solo dependa del petróleo, teniendo presente que el fomento del comercio exterior será fundamental.

(ii) Desde los Empresarios Exportadores de Productos No Tradicionales Ecuatorianos

Dirigir los esfuerzos de la inversión hacia procesos de producción con valor agregado, a través de la adquisición de bienes de capital productivo e infraestructura, con la finalidad de aumentar la participación de las empresas privadas en la economía nacional, e incrementar las exportaciones no petroleras.

De igual manera, deben mejorar la competitividad y lograr una mayor apertura de mercados para las exportaciones de productos no tradicionales de Ecuador, aporte que se logrará con mejores procesos de innovación, más inversiones y generación de empleo.

Implementar la capacitación técnica a toda la cadena de producción, para poder lograr mejores niveles de producción y calidad para garantizar la seguridad alimentaria e insertar al país en el comercio mundial, principalmente fortaleciendo las exportaciones no tradicionales ecuatorianas.

Asociarse con empresas del extranjero cuya actividad sea relacionada con productos no tradicionales ecuatorianos, para garantizar la provisión del producto, a través de la apertura de capitales de la empresa, creando confianza a los capitales extranjeros o adquirir nuevos socios.

Las relaciones entre la Unión Europea y los países miembros de la Comunidad Andina, se han visto fortalecidas desde el año 2003. A nivel político, ha existido un diálogo continuo que ha permitido un acercamiento entre los dos bloques. Respectos a las relaciones económicas y comerciales, se dio un paso muy significativo con la conclusión exitosa de las negociaciones del Acuerdo Comercial con Perú, Colombia y finalmente con Ecuador; con los dos primeros países el Acuerdo Comercial se

implementa desde 2013, en Ecuador entró en vigor de manera provisional el 1 de enero 2017.

El Acuerdo Comercial suscrito otorga continuidad al trato preferencial que recibían las exportaciones de Ecuador en el mercado de la Unión Europea en el marco del Sistema de Preferencias Generalizadas (SGP+), y luego bajo el esquema de la Resolución de Acceso a Mercado. Este Acuerdo Comercial va mucho más allá de dichas preferencias, extendiéndose a un mayor número de productos bajo condiciones de acceso a mercados más favorables y garantizando a una mayor seguridad jurídica.

Para nuestro país, este Acuerdo Comercial tiene importancia ya que es el primer Acuerdo Comercial integral con un socio fuera del continente latinoamericano, al momento de la entrada en vigor del antes indicado Acuerdo, quedó liberalizado el 99.7% de la oferta exportable histórica del Ecuador en los productos agrícolas y del 100% de los productos industriales ecuatorianos.

De igual manera, Ecuador negoció condiciones particulares para proteger la producción agrícola de casi 100 productos considerados sensibles que no podrán ingresar al país, como arroz, maíz, azúcar, leche líquida, y cereales para precautelar cadenas de producción importantes; así como también mejores condiciones de acceso para rosas, frutas frescas (melones, papaya, maracuyá, pitahaya, uvillas, guabas, mango, piñas y frutas congeladas), café, cacao, atún, camarón, textiles, maderas y manufacturas plásticas.

A continuación, se presentan algunos lineamientos para poder fortalecer y mejorar el nivel de exportaciones de productos no tradicionales ecuatorianas:

#### **4.1. Desde el Estado Ecuatoriano**

Es importante trabajar en elementos de corto plazo, para potenciar la relación con este importante bloque económico, Unión Europea, como son: disminuir, eliminar impuestos, tasas y contribuciones, incorporar más formas de flexibilidad laboral, transparentar los procesos de contratación pública, realizar campañas de promoción de los bienes ecuatorianos, capacitar como exportar a las Pymes y organizaciones de la economía popular y solidaria, establecer estándares de calidad, realizar ruedas de negocios a nivel nacional e internacional, enfatizar el manejo del idioma y promoverlo en las oficinas comerciales.

En el largo plazo debe trabajarse en ampliar la oferta exportable y buscar nuevos mercados, considerándose las exportaciones de servicios tradicionales y no tradicionales, como: transporte, turismo, telecomunicaciones, prestaciones financieras, tecnologías de la información, educación y diseño gráfico.

Además, es imperante a traer la inversión extranjera directa, brindando un marco jurídico confiable y estable, fomentar las alianzas públicos-privados, impulsar el mercado de valores nacional e internacional, desarrollar zonas de libre comercio en diversas partes del país, internacionalizar el sector financiero del país, para que de esta manera la economía ecuatoriana no solo dependa del petróleo, teniendo presente que el fomento del comercio exterior será fundamental.

#### **4.2. Desde los Empresarios Exportadores de Productos No Tradicionales Ecuatorianos**

Dirigir los esfuerzos de la inversión hacia procesos de producción con valor agregado, a través de la adquisición de bienes de capital productivo e infraestructura, con la finalidad de aumentar la participación de las empresas privadas en la economía nacional, e incrementar las exportaciones no petroleras.

De igual manera, deben mejorar la competitividad y lograr una mayor apertura de mercados para las exportaciones de productos no tradicionales de Ecuador, aporte que se logrará con mejores procesos de innovación, más inversiones y generación de empleo.

Implementar la capacitación técnica a toda la cadena de producción, para poder lograr mejores niveles de producción y calidad para garantizar la seguridad alimentaria e insertar al país en el comercio mundial, principalmente fortaleciendo las exportaciones no tradicionales ecuatorianas.

Asociarse con empresas del extranjero cuya actividad sea relacionada con productos no tradicionales ecuatorianos, para garantizar la provisión del producto, a través de la apertura de capitales de la empresa, creando confianza a los capitales extranjeros o adquirir nuevos socios.

Para el objeto de este informe considerando la formulación del problema tenemos la ventaja de la firma ejecutada en el 2017 cuyas cláusulas relevantes se deben al comercio de bienes y servicios no tradicionales primarios e industrializados no tradicionales, con este beneficio se quiere llegar a que de manera uniforme los productos considerados bajo estos términos dictados por el Banco Central del Ecuador tengan una mejor participación a nivel del bloque europeo, con esto se debe difundir los beneficios de cada producto exportable demandado.

Por ello es crucial determinar el desenvolvimiento de las exportaciones ecuatorianas no tradicionales, para que el objetivo básico de haber logrado el acuerdo sea un punto de referencia para desglosar que sucedía con nuestros productos antes de la firma del acuerdo y después de la misma como se ha beneficiado el sector agrícola e industrial en sus procesos antes de realizar una exportación de bienes a este bloque.

A esto se debe especificar cada una de las determinantes variables que conlleva a analizar este proceso. Mientras se busca la información que relaciona las exportaciones de productos no tradicionales ecuatorianos conforme se han venido manteniendo en los últimos cinco años objetos del estudio. Partiendo de la primicia de ser un exportador de productos cualificados, a ser. Un exportador con la Adhesión al Acuerdo Multipartes de la Unión Europea y Ecuador.

Recalco que conociendo el proceso histórico de este convenio más los antecedentes dados durante la firma se puede determinar si el avance progresivo de la salida de nuestros productos hacia el bloque europeo es de real beneficio o solo cubro una parte de mi balanza comercial. Por ello hago hincapié de conocer los factores macroeconómicos que influyen en una aceptación lógica de los productos y sus valores FOB en dólares de los productos ecuatorianos no tradicionales con la finalidad de establecer medidas o estrategias que conlleven a un plazo determinado de incrementar o no un envío de productos previo a un estudio de demanda de mercado que lo podemos obtener de la fuente de la Embajada de la Unión Europea en Ecuador.

Como mencione anteriormente la importancia de identificar y conocer las variables macroeconómicas influyentes en el país para dar equilibrio a una balanza comercial que necesita de fuentes de ingresos diversas que no sean petroleras o de carácter no petroleras primarias, para dar un respiro a la economía y su situación de ingresos brutos por exportaciones varias.

## Bibliografía

- ACR, A. C. (2010). Obtenido de <http://zedamt.herokuapp.com/terme?id=86>
- Aguilar, J. (Mayo de 2015). *Análisis de Investigación y Desarrollo*. Obtenido de [http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/9310/Disertaci%C3%B3n%20de%20Grado\\_Juan%20Sebasti%C3%A1n%20Aguilar%20Bucheli.pdf?sequence=1](http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/9310/Disertaci%C3%B3n%20de%20Grado_Juan%20Sebasti%C3%A1n%20Aguilar%20Bucheli.pdf?sequence=1)
- Álvarez, A. (2016). RETOS DE AMÉRICA LATINA: AGENDA PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE Y NEGOCIACIONES DEL SIGLO XXI. *UNAM*, 1.
- Álvarez.M, Á. Á. (Julio de 2017). *Una Reformulación del Modelo Neoclásico de Crecimiento Económico*. Obtenido de [https://www.researchgate.net/publication/322196970\\_Una\\_Reformulacion\\_de\\_l\\_Modelo\\_Neoclasico\\_de\\_Crecimiento\\_Economico](https://www.researchgate.net/publication/322196970_Una_Reformulacion_de_l_Modelo_Neoclasico_de_Crecimiento_Economico)
- Bayo, S. (04 de Junio de 2017). *Resumen Latinoamericano*. Obtenido de La otra cara de la noticia de América y el Tercer Mundo: <http://www.resumenlatinoamericano.org/2017/06/04/acuerdos-de-colaboracion-economica-europa-africa-la-vuelta-al-colonialismo/>
- BBVA. (19 de Agosto de 2015). *Educación Financiera*. Obtenido de <https://www.bbva.com/es/consiste-modelo-crecimiento-economico-solow/>
- BCE, B. C. (2014). Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/search/?searchword=exportaciones>
- BCE, B. C. (2020). Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/search/?searchword=exportaciones>
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación 3era. Edición*. Bogotá: Pearson.
- BID, B. I. (2017). *Informe anual del Banco Interamericano de Desarrollo 2017: Reseña del año*. Obtenido de <https://publications.iadb.org/es/publicacion/17518/informe-anual-del-banco-interamericano-de-desarrollo-2017-resena-del-ano>

- BID, B. I. (2020). Obtenido de <https://www.iadb.org/es/acerca-del-bid/perspectiva-general>
- Bowen, G. A. (2009). Document analysis as a qualitative research method. *Qualitative Research Journal*, 9(2), 27-40.
- Carbaugh, R. J. (2009). *Economía Internacional*. Cengage Learning Editores S.A. de C.V. (1618).
- CEPAL. (2019). *Balanza Preliminar para América Latina y el Caribe*. Obtenido de [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45000/107/BPE2019\\_Ecuador\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45000/107/BPE2019_Ecuador_es.pdf)
- CEPAL, R. (2018). Revista CEPAL NO. 124. 1.
- Comercio, G. E. (14 de Noviembre de 2017). *Grupo EI Comercio*. Obtenido de <https://blog.grupoei.com.mx/productos-tradicionales-y-no-tradicionales-mexico>
- COPCI, C. O. (Diciembre de 2010). Obtenido de [https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2019-03/Suplemento\\_del\\_Registro\\_Oficial\\_No\\_\\_351\\_\\_29\\_de\\_Di\\_201902250906489328.pdf](https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2019-03/Suplemento_del_Registro_Oficial_No__351__29_de_Di_201902250906489328.pdf)
- DÍAZ, E. (08 de Marzo de 2016). Modelo Económico conciliador y sostenible. *Díaz Tezanos quiere replantear el modelo económico para que sea conciliador y sostenible*, pág. 1.
- Digital, G. (21 de Marzo de 2019). *Gestión Digital*. Obtenido de <https://revistagestion.ec/cifras/que-es-el-producto-interno-bruto>
- Doxrud, J. (19 de Julio de 2017). *(1) Marxismo y Economía Neoclásica*. Obtenido de Socialismo, Educación, Escuela Austriaca, Economía, economía: <http://www.libertyk.com/blog-articulos/2017/7/19/1-marxismo-y-economia-neoclásica-por-jan-doxrud>
- Ecuador, A. d. (18 de Marzo de 2019). *a.e.b.e.* Obtenido de <http://www.aebe.com.ec/2019/03/exportaciones-no-tradicionales-ecuatorianas-a-la-baja/>: <http://www.aebe.com.ec/2019/03/exportaciones-no-tradicionales-ecuatorianas-a-la-baja/>
- Feenstra, R. C. (2015). *Advanced international trade: theory and evidence*. . Oxford: Princeton university press.

- Fox, W., & Bayat, M. (2007). *A Guide to Managing Research*. Juta Publications.
- García, H. (31 de Julio de 2018). *ELContribuyente*. Obtenido de <https://www.elcontribuyente.mx/2018/07/que-es-balanza-comercial/>
- GOB, M. d. (2010). *Gobierno de la República de Ecuador*. Obtenido de <https://www.cancilleria.gob.ec/unasur-ejemplo-de-integracion-regional-y-subregional/>
- GOB, V. d. (11 de Noviembre de 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/>
- Helpman, E., & Razin, A. (2014). *A theory of international trade under uncertainty*. New York: Academic Press.
- Hernández, R., Fernández, R., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación 6ta. Edición*. México: Mc Graw Hill.
- IICA. (16,17 de Julio de 2019). *Programa Hemisférico de Comercio Internacional e Integración Regional*. Obtenido de Trigésima Novena Reunión Ordinaria del Comité Ejecutivo: [http://apps.iica.int/SReunionesOG/Content/Documents/CE2019/2402a121-c002-423c-974f-ff006d3c49cb\\_dt690\\_programa\\_hemisfrico\\_de\\_comercio\\_internacional\\_e\\_integracin\\_regional.pdf](http://apps.iica.int/SReunionesOG/Content/Documents/CE2019/2402a121-c002-423c-974f-ff006d3c49cb_dt690_programa_hemisfrico_de_comercio_internacional_e_integracin_regional.pdf)
- Jaber, M. Y. (2016). *Learning curves: Theory, models, and applications*. . Boca Raton, Florida: CRC Press.
- Juan Gómez, J. J. (2017). *Consensos y Conflictos en la Política Tributaria de América Latina*. Santiago: Libros de la Cepal.
- Kvale, S. (2018). *Las entrevistas en Investigación Cualitativa*. Madrid.
- Macroeconómica, S. d. (12 de Diciembre de 2018). *BANCO CENTRAL DEL ECUADOR*. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc201812.pdf>
- Magnusson, L. (2015). *The political economy of mercantilism*. London: Routledge.

- Mariana Galindo, V. R. (Julio de 2015). *EXPORTACIONES*. Obtenido de [http://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201507\\_mexicoexports.pdf?m=1453513184](http://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201507_mexicoexports.pdf?m=1453513184)
- Markusen, J. R. (2018). The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade. *Journal of Economic perspectives*, 9(2), 169-189.
- Mas, N. (08 de Marzo de 2015). *Capital Libre*. Obtenido de <https://capitalibre.com/2015/04/demandas-interna-externa-agregada>
- Monnet, J. (2015). *III Simposio Grupo de Estudios*. Obtenido de <http://biblioteca.cejamericas.org/bitstream/handle/2015/4803/ALCAimpactoeconomicopolitico.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Mora, O. (2006). Las Teorías del Desarrollo Económico: algunos postulados y enseñanzas. *Revista Apuntes del CENES*, 53,54.
- Nathaly Verdugo-Morales, V. A.-D. (Agosto de 2018). *Productos Nacionales y No Tradicionales del Ecuador*. Obtenido de X-Pendientes Económicos : [https://ojs.supercias.gob.ec/index.php/X-pendientes\\_Economicos/article/download/43/16/](https://ojs.supercias.gob.ec/index.php/X-pendientes_Economicos/article/download/43/16/)
- OCDE. (2019). *Perspectivas Económicas de América Latina 2019*. Union Europea: varios.
- OMC, O. M. (2020). Obtenido de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/inbrief\\_s/inbr\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/inbrief_s/inbr_s.htm)
- Oswaldo Rosales, S. H. (13 de Marzo de 2014). *International Centre For Trade and Sustainable Development*. Obtenido de ICTSD: <https://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/acuerdos-comerciales-megarregionales-%C2%BFqu%C3%A9-est%C3%A1-en-juego-para-am%C3%A9rica>
- Parodi, C. (11 de Enero de 2019). *GESTIÓN*. Obtenido de <https://gestion.pe/blog/economiaparatodos/2019/01/que-es-el-crecimiento-economico-y-para-que-sirve.html/>
- Petit, J. (2014). LA TEORÍA ECONÓMICA DE LA INTEGRACIÓN Y SUS PRINCIPIOS FUNDAMENTALES. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, 140,141,142.
- Riquelme., M. (18 de Junio de 2018). *Web y Empresas*. Obtenido de <https://www.webyempresas.com/balanza-comercial/>

Rodrigo Albuja, H. B. (2019). Análisis del acuerdo multipartes Ecuador – Unión Europea 2017, y el cambio de la matriz productiva. Quito, Ecuador: Universidad Israel, Repositorio Digital.

Sánchez, J. (2019). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/crecimiento-economico.html>

Schumacher, R. (2018). Adam Smith's theory of absolute advantage and the use of doxography in the history of economics. *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*, 5(2), 54-80.

SENPLADES. (11 de Octubre de 2017). Obtenido de [https://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL\\_0K.compressed1.pdf](https://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf)

*Significa General Exportación*. (25 de Febrero de 2015). Obtenido de <https://www.significados.com/exportacion/>

## ANEXOS

<https://www.bce.fin.ec/index.php/informacioneconomica>

BCE - Información Estadística Mensual Modo de accesibilidad



-0.01	Inflación Mensual dic-2019
6.94	Tasa de Desempleo Urbano, trimestral sep-2019
8.68	Tasa Activa Referencial, mensual ene-2020

ÚLTIMAS PUBLICACIONES

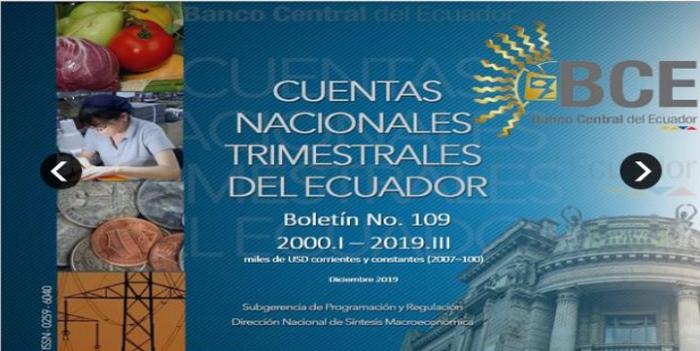


<https://www.bce.fin.ec/index.php/informacioneconomica>

**BANCO CENTRAL DEL ECUADOR**

BCE | Transparencia | Comunicación | Atención al Cliente | Cuestiones Económicas

INFORMACIÓN ECONÓMICA | MAPA DEL SITIO | CONTACTANOS



INDICADORES ECONÓMICOS	
107,562	PIB nominal en millones de USD, anual 2018
0.23	Inflación Mensual ene-2020
4.95	Tasa de Desempleo Urbano, trimestral dic-2019
8.81	Tasa Activa Referencial, mensual feb-2020
6.75	Tasa Pasiva Referencial, mensual

Activar Windows  
Ir a Configuración de PC

<https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/acuerdo-comercial-multipartes-con-la-ue/>

**ES AHORA**  
INVOLÚCRATE  
www.elacuerdoesahora.gob.ec  
1800-ACUERDO

Menú

- Acuerdo comercial multipartes con la UE
- Manual de aplicación del ACM UE
- Anexos
- Aviso de contratación pública prevista



## ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTES CON LA UE

El "Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y sus Estados Miembros por una parte y Colombia, el Perú y Ecuador, por otra", en adelante denominado Acuerdo Comercial, fue publicado en el Registro Oficial Edición Especial Nro. 780 de 24 de noviembre de 2016 y su Protocolo de Adhesión publicado en el Registro Oficial Suplemento Nro. 900 de 12 de diciembre de 2016, entrando en vigencia el 1 de enero de 2017. La suscripción del Acuerdo Comercial convirtió al Ecuador en el tercer país de la Región Andina que lo integra junto con Colombia y Perú que se adhirieron en el año 2013.

[https://europa.eu/european-union/index\\_es](https://europa.eu/european-union/index_es)



<http://sipa.agricultura.gob.ec/index.php/comercio-exterior/sipa-importaciones-exportaciones>

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA  
SISTEMA DE INFORMACIÓN PÚBLICA AGROPECUARIA

INICIO ACERCA DEL SIPA ESTADÍSTICAS ESTUDIOS BOLETINES ENLACES RELACIONADOS GEOPORTAL CONTACTOS

INDICADORES SECTORIALES OFICINAS AGROPRODUCTIVAS PRECIOS INCLUSIÓN FINANCIERA Comercio Exterior agropecuario y agroindustrial GEOPORTAL DEL AGRO

PRODUCTOS AGROPECUARIOS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES BALANZA COMERCIAL

Reporte: Importaciones y Exportaciones  
Descripción: Cifras Provisionales: 2015,2016,2017,2018,2019 Año: 2019 Acumulado a OCTUBRE  
Periodo de datos: Desde Enero 2000  
Fuente: Banco Central del Ecuador

<https://revistagestion.ec/economia-y-finanzas-analisis/la-balanza-comercial-es-deficitaria-despues-de-3-anos>

GESTION DIGITAL luego de 23 años de ser un medio impreso nos volvimos revista digital

MULTIPLICA EDICIONES

INICIO ANÁLISIS + NOTICIAS EMPRESAS + OPINIÓN +

SECCIONES

La balanza comercial es deficitaria, después de 3 años

emprendimiento apoya el comercio justo y consumo responsable

April 4, 2019 - 06:00

CIFRAS

<https://www.orquestra.deusto.es/images/investigacion/publicaciones/libros/colecciones-especiales/Conceptos-basicos-economia-enfoque-etico.pdf>

