



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
EMPRESARIALES
CARRERA COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

TEMA:

Estrategias para la diversificación de la canasta exportable: La experiencia peruana

AUTORA:

Valarezo Loaiza Camila Nohelia

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
Licenciada en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**

TUTOR:

Ing. Ana Ulloa Armijos, PhD

Guayaquil, Ecuador

17 de septiembre de 2021



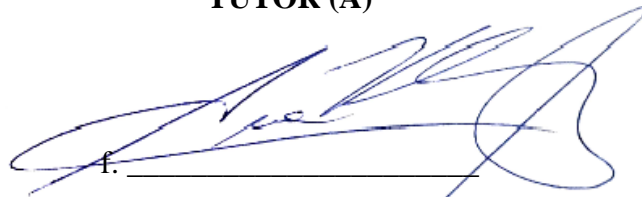
UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
EMPRESARIALES
CARRERA COMERCIO Y FINANZAS INTERACIONALES**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación fue realizado en su totalidad por **Valarezo Loaiza Camila Nohelia** como requerimiento para la obtención del título de **Licenciada en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**.

TUTOR (A)

f. 
Ing. Ana Ulloa Armijos, PhD

DIRECTORA DE LA CARRERA

f. _____
Ing. Knezevich Pilay, Teresa Susana, PhD.

Guayaquil, a los 17 del mes de septiembre del año 2021



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
EMPRESARIALES**

CARRERA COMERCIO Y FINANZAS INTERACIONALES

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Valarezo Loaiza Camila Nohelia**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, **Estrategias para la diversificación de la canasta exportable: La experiencia peruana** previo a la obtención del título de **Licenciada en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 17 del mes de septiembre del año 2021

EL AUTOR (A)

Camila Valarezo L.

f. _____

Valarezo Loaiza Camila Nohelia



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
EMPRESARIALES
CARRERA COMERCIO Y FINANZAS INTERACIONALES**

AUTORIZACIÓN

Yo, **Valarezo Loaiza Camila Nohelia**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Estrategias para la diversificación de la canasta exportable: La experiencia peruana**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 17 del mes de septiembre del año 2021

AUTOR(A):

Camila Valarezo L.

f. _____

Valarezo Loaiza Camila Nohelia



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

Certificación de Antiplagio

Certifico que después de revisar el documento final del trabajo de titulación denominado **Estrategias para la diversificación de la canasta exportable: La experiencia peruana**, presentado por la estudiante **Valarezo Loaiza Camila Nohelia**, fue enviado al Sistema Antiplagio URKUND, presentando un porcentaje de similitud correspondiente al (0%), por lo que se aprueba el trabajo para que continúe con el proceso de titulación.

URKUND

Documento [Camila.Valarezo.docx](#) (D111640313)
Presentado 2021-08-24 09:45 (-05:00)
Presentado por camila.valarezo@cu.ucsg.edu.ec
Recibido ana.ulloa.ucsg@analysis.arkund.com

0% de estas 42 páginas, se componen de texto presente en 0 fuentes.

f. _____

Ing. Ana Ulloa Armijos, PhD

AGRADECIMIENTO

Principalmente agradezco a Dios por guiarme y permitirme llegar hasta esta etapa importante de mi vida, con salud y mi familia completa.

A mis padres, por ser ese pilar fundamental en mi vida, por siempre brindarme su apoyo en lo que necesito y confiar en mí e impulsarme para ser mejor cada día.

A mi familia, porque con sus consejos a pesar de la distancia siempre conté con su ayuda y formaron parte de esta trayectoria.

A mis amigos y compañeros de la universidad, porque con ellos aprendí que las amistades si existen y son muy importantes para salir adelante.

A mis profesores y tutora, por su tiempo invertido y por saber guiarme con sabiduría en este camino profesional.

¡En fin, gracias a todos por llegar a ser parte de mi vida y esta maravillosa etapa!

Camila Valarezo L.

DEDICATORIA

Este trabajo de titulación va dedicado a mis padres por ser mi razón de querer salir adelante y superarme cada día, espero algún día poder devolverles todo lo que han hecho por mí y se sientan muy orgullosos. Todo este esfuerzo es por ustedes porque se merecen lo mejor.

De igual manera este trabajo se lo dedico a mi abuelita (Pochita) porque mientras estuvo conmigo fue quien siempre quiso verme cumplir mis metas y verme llegar muy lejos, aunque ya no se encuentre presente físicamente, sé que allá arriba estará muy orgullosa de mí.

Finalmente, dedico este trabajo a todos las personas que me brindaron su tiempo y apoyo para lograr esta meta.

Camila Valarezo L.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
EMPRESARIALES
CARRERA COMERCIO Y FINANZAS INTERACIONALES**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

Ing. Knezevich Pilay, Teresa Susana, PhD.
DIRECTORA DE CARRERA O DELEGADO

f. _____

Ing. Mónica Echeverría Bucheli, Mgs.
COORDINADOR DEL ÁREA O DOCENTE DE LA CARRERA

f.  _____

Ing. María Josefina Alcívar, PhD.

OPONENTE

ÍNDICE GENERAL

AGRADECIMIENTO	VI
DEDICATORIA	VII
ÍNDICE GENERAL	IX
ÍNDICE DE TABLAS	XIII
ÍNDICE DE FIGURAS.....	XIV
RESUMEN	XV
ABSTRACT.....	XVI
INTRODUCCIÓN	2
Capítulo I: Generalidades de la Investigación	3
Antecedentes	3
Justificación	5
Planteamiento del Problema	5
Formulación del Problema.....	6
Preguntas de Investigación	6
Objetivo general.....	7
Objetivos específicos	7
Delimitación de la investigación.....	7
Limitaciones de la investigación.....	7
Capítulo II: Marco teórico, conceptual y metodológico	8
Importancia del comercio internacional.....	8
Teorías sobre el comercio internacional	8
El Mercantilismo.....	8
Teorías Clásicas	9
Teoría de la Ventaja Absoluta.....	9
Teoría de la ventaja comparativa	10
Teoría de Heckscher-Ohlin	10
Nuevas teorías del comercio internacional	11
Teoría de la competencia imperfecta y economía de escala	11
Teoría política comercial estratégica	12
Teoría evolucionista.....	13
Últimas teorías	14
La complejidad de las exportaciones	14

Marco Conceptual.....	16
Diferencia entre comercio internacional y comercio exterior.....	16
Importancia de la Balanza Comercial para los países.....	16
Proteccionismo.....	16
Coste de oportunidad	16
Competencia perfecta.....	17
Mercados Oligopólicos	17
Externalidades.....	17
Cadena de valor.....	17
Marco Metodológico.....	18
Método	18
Enfoque.....	19
Fuentes de Información.....	19
Población y Muestra	20
Definición de las variables.....	20
Instrumentos de recopilación de información.....	22
Entrevista	22
Marco Referencial.....	23
Organismos reguladores a nivel mundial.....	23
Organización Mundial del Comercio (OMC)	23
Organismos que regulan el comercio a nivel Latinoamericano.....	24
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).....	24
Organismos reguladores del comercio en Ecuador.....	24
Comité de Comercio Exterior (COMEX)	24
Servicio Nacional de Aduana del Ecuador	25
Manejo de las negociaciones en los diversos sectores.....	25
Trámites aduaneros en el Ecuador	26
Trámites aduaneros en importaciones.....	26
Trámites aduaneros en exportaciones	26
Aranceles.....	27
AD-VALOREM (Arancel Cobrado a las Mercancías)	27
FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia)	27
ICE (Impuesto a los Consumos Especiales)	27

IVA (Impuesto al Valor Agregado)	27
Capitulo III: Principales productos que concentran la canasta exportable de Ecuador y Perú y su evolución del año 2015 - 2020	28
Principales productos de exportación de Ecuador	28
Destino de las exportaciones petroleras de Ecuador	32
Destino de las exportaciones no petroleras de Ecuador	32
Empresas vinculadas a las exportaciones	33
Super foods	34
Principales productos de exportación de Perú	35
Exportaciones tradicionales del Perú	36
Exportaciones no tradicionales del Perú	37
Destinos de exportaciones peruanas	37
Desempeño regional de exportaciones agroindustriales	38
Capitulo IV: Estrategias para la diversificación de la canasta exportable de Perú y sus resultados	40
Oferta exportable de Perú	40
Diversificación Productiva en Perú	41
Diversificación tipo 1:	41
Diversificación tipo 2	42
Diversificación tipo 3:	42
<i>Commodities</i> y comercio internacional en el Perú	43
Capítulo V: Aplicación de estrategias utilizadas en Perú con base a las condiciones de Ecuador	46
Estrategia de diversificación relacionada o concéntrica de tipo 3	46
Exportaciones no tradicionales	46
Comportamiento de las exportaciones no tradicionales	49
Productos industrializados no tradicionales	50
Producción orgánica	51
Inversión Extranjera Directa (IED)	53
Acuerdo Comerciales	53
CONCLUSIONES	55
RECOMENDACIONES	57
Bibliografía	58

Apéndices.....	67
Apéndice A: Correos enviados a distintas empresas	67
Apéndice B: Respuestas de entrevistas.....	68
Apéndice C: Gráficas de resultados.....	72
Pregunta 3:	72
Pregunta 6:	72
Pregunta 10:	73

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Fuentes de información</i>	19
Tabla 2 <i>Clasificación nacional</i>	20
Tabla 3 <i>Definición de las variables</i>	21
Tabla 4 <i>Balanza comercial del Perú (valores relativos)</i>	43
Tabla 5 <i>Exportaciones no tradicionales de Perú por producto</i>	45
Tabla 6 <i>Exportaciones no tradicionales del Ecuador</i>	47

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Comercio exterior de bienes del Ecuador	28
Figura 2 Productos más importantes del Ecuador año 2019	29
Figura 3 Productos más dinámicos del Ecuador entre el año 2015 y 2019	30
Figura 4 Exportaciones petroleras de Ecuador por destino	32
Figura 5 Exportaciones no petroleras de Ecuador por destino	33
Figura 6 Empresas exportadoras de Ecuador	33
Figura 7 Empresas exportadoras ecuatorianas según destinos principales.	34
Figura 8 Una oportunidad para diversificar exportaciones ecuatorianas ...	35
Figura 9 Evolución de las exportaciones peruanas enero – diciembre	36
Figura 10 Exportación FOB, según país de destino: 2019 – 2020	38
Figura 11 Incremento acumulado de exportaciones agroindustriales	38
Figura 12 Opciones de diversificación productiva	42
Figura 13 Comportamiento exportaciones no tradicionales ecuatorianas..	49
Figura 14 Productos derivados del banano	50

RESUMEN

Ecuador es un país que concentra su canasta exportable en unos pocos productos cuya producción y demanda no son estables en el tiempo y por lo tanto implican riesgo, es por eso que el objetivo principal que se quiere llegar con esta investigación es identificar las principales acciones que van a permitir a Ecuador diversificar su canasta exportable. De tal manera que para el desarrollo de esta investigación se optó por un enfoque cualitativo, de acuerdo con la naturaleza del tema, con obtención de los datos primarios a través de entrevistas y los datos secundarios se identificaron a través de contenido bibliográfico, análisis de documentos y medios de información. Finalmente con los resultados que se obtuvieron basados en la experiencia peruana, se puede concluir que Ecuador se considera un país vulnerable por su baja especialización en la oferta de productos y al ser dependiente del precio de los commodities internacionales. Por esta razón, de acuerdo con el comportamiento del sector agrícola, se evidencia una oportunidad para disminuir este grado de dependencia a través de la diversificación de productos.

Palabras Claves: concentra, canasta exportable, diversificación, especialización, dependencia y commodities.

ABSTRACT

Ecuador is a country that concentrates its exportable basket on a few products whose production and demand are not stable over time and therefore imply risk, that is why the main objective that we want to achieve with this research is to identify the main actions that they will allow Ecuador to diversify its exportable basket. In such a way that for the development of this research, a qualitative approach was chosen, according to the nature of the subject, with obtaining primary data through interviews and secondary data were identified through bibliographic content, document analysis and information media. Finally, with the results obtained based on the Peruvian experience, it can be concluded that Ecuador is considered a vulnerable country due to its low specialization in the supply of products and being dependent on the price of international commodities. For this reason, according to the behavior of the agricultural sector, there is an opportunity to reduce this degree of dependence through product diversification.

Keywords: concentrates, exportable basket, diversification, specialization, dependence and commodities.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo se plantea identificar las diferentes estrategias para la diversificación de la canasta exportable ecuatoriana, donde se realiza una comparación con la experiencia peruana para beneficio de Ecuador. La principal característica de esta investigación es dar a conocer un poco más acerca de la gran variedad de productos que tiene Ecuador y mencionar algunas de las razones por las que concentra su producción y demanda en determinados productos básicos, de tal manera que esto implica riesgos e inestabilidad en los ingresos del país.

Para analizar esta problemática es necesario identificar correctamente las causas y consecuencias de no realizar estas estrategias que se planteen desde una forma metodológica y bibliográfica con la situación del comercio exterior actual.

La investigación se compone de 5 capítulos. En el capítulo 1 se define los aspectos generales de la investigación que servirá para establecer los objetivos de la misma. Mientras que el capítulo 2 se refiere acerca de los fundamentos teóricos, referenciales, conceptuales y metodológicos en los que se basa el trabajo investigativo. En el capítulo 3 se analiza cuáles son los principales productos que concentran la canasta exportable de Ecuador y Perú y su evolución del año 2015 – 2020. En el capítulo 4 se establecerá un marco referencial de estudios realizados sobre las estrategias para la diversificación de la canasta exportable de Perú y sus resultados. Por último en el capítulo 5 se evaluará la efectividad de las estrategias utilizadas en Perú y su posible aplicación con base a las condiciones de Ecuador.

Capítulo I: Generalidades de la Investigación

En esta parte de la investigación se define los aspectos generales de la investigación que servirá para establecer los objetivos de la misma.

Antecedentes

Ecuador es un país que se encuentra ubicado en la costa noroccidental de América del Sur; limita por el sur y por el este con Perú, y con Colombia por el norte. Ecuador tiene una extensión de 256 370 Km² de tierra y es el tercer país más pequeño de Sudamérica posteriormente de Uruguay y las Guayanas. Ecuador es uno de los países con una gran diversidad geográfica del mundo. Está dividido en cuatro principales regiones geográficas, el Oriente o selva Amazónica, al este, la Sierra o cordillera Andina en el centro, la Costa o costa pacífica al oeste, y las magníficas Islas Galápagos al oeste de la línea costera. De acuerdo a sus diversas regiones y por su ubicación en la misma línea ecuatorial, Ecuador constituye un encantador destino turístico durante cualquier período del año. Como en otras latitudes no existen cuatro estaciones marcadas, sino que se alternan entre períodos lluviosos y secos (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2019).

Ecuador concentra sus principales exportaciones en petróleo, plátanos, flores cortadas, camarones, cacao, pescado y manufacturas de metales y sus principales importaciones en materias primas, bienes de capital, bienes de consumo, combustibles y lubricantes siendo así productos que ayudan al crecimiento económico del país. Y por otro lado están sus principales socios comerciales de exportaciones: Estados Unidos, Perú, Chile, China, Panamá, Colombia, Italia, España, Alemania, entre otros y en importaciones: Estados Unidos, China, Colombia, Panamá, Brasil, Perú, México, Corea del Sur, España, Chile, entre otros (Ministerio de Producción, 2019).

Según la Organización de las Naciones Unidas (2019) Ecuador es uno de los países sudamericanos que ha soportado diferentes episodios en su economía, desde recesiones hasta expansiones económicas. Es fundamental señalar que gran parte del Producto Interno Bruto (PIB) de Ecuador se compone de exportaciones de petróleo y productos agrícolas. Dentro del país, el desarrollo de infraestructura como carreteras, escuelas, centros de salud han ido impulsando el crecimiento económico, además del desarrollo de distintos sectores, tales como la minería, en el que países como China promueven la explotación de este sector (ONU, 2019).

De acuerdo con estimaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI), en 2019 el crecimiento del producto interno bruto ecuatoriano fue de 0.05 %, con una inflación de 0.26 % y una tasa de desempleo de 3.84 %; por su parte, en enero de 2020 el Banco Central del Ecuador estimó un crecimiento del PIB de 0.7 % para dicho año, que por su parte el Banco Central está teniendo una diferencia ligeramente superior y que es un poco más optimista con respecto al Fondo Monetario (FMI, 2019; BCE, 2020).

Con respecto a la balanza comercial, Ecuador cerró con superávit por caída de las importaciones, cerró el año 2020 con un saldo favorable de \$ 3.240 millones que eso equivale a \$ 2.420 millones más en comparación con la balanza comercial de 2019, que cerró con un superávit de \$ 820 millones. Que esta sea superavitaria en más de \$ 3.000 millones, se debe al saldo favorable de \$ 2.599 en la balanza de exportaciones petroleras y al superávit comercial de \$ 641 en la balanza no petrolera (Coba, 2020).

El 2020 fue un año complejo para el Ecuador, dado que la emergencia sanitaria causada por el COVID-19 provocó una profunda recesión que influyó en un repunte de la pobreza. Esta crisis amplificó los desequilibrios macroeconómicos que el país intentaba corregir desde el fin del boom de los precios del petróleo y forzó al gobierno a reestructurar la deuda con los tenedores de bonos. A pesar de haber hecho un esfuerzo por equilibrar su economía, Ecuador todavía necesita reequilibrar sus finanzas públicas para librarse de un aumento inadmisibles de la deuda a tiempo que refuerza la confianza en la consistencia macroeconómica y la dolarización. En un entorno muy desafiante, el incremento y la creación de empleo de calidad podrían ser favorecidos por una mejora sistemática del ambiente de inversiones (Banco Mundial, 2020).

Con esto también se suma el miedo al riesgo de perder lo que invierten que según Duarte (2018) hay varias razones por las que las personas tienen miedos de invertir en un negocio o trato financiero. Por ejemplo, una de esas razones es que existe mucha información y las personas no saben qué deben hacer con eso. Se sienten confundidos con respecto a lo que tienen que realizar y la falta de conocimiento ataca con frecuencia en esos momentos, así como la presión social que puede atemorizar a las personas (Duarte, 2018).

De igual manera es importante mencionar acerca de Perú, país que se va a considerar más adelante, Perú está ubicado en la parte occidental de América del Sur.

Su territorio limita con Ecuador, Colombia, Brasil, Bolivia y Chile. Su extensión es de 1'285,215 km² de terreno. Es el tercer país más grande de América del Sur y uno de los 20 más extensos del mundo, es un país megadiverso que posee una enorme multiplicidad de paisajes debido a sus condiciones geográficas, lo que a su vez le otorga una gran diversidad de recursos naturales. En su territorio se pueden identificar tres grandes regiones, que han sido divididas según la forma tradicional de sus altitudes como Costa, Sierra y Selva, destacando que estas regiones naturales, encierran un gran potencial de recursos naturales, que la habilidad y creatividad del hombre peruano han sido históricamente capaz de explotar (Embajada de Perú, 2020).

Justificación

Analizar las estrategias para la diversificación de la canasta exportable es importante para la inversión de los productores, autoridades e inversionistas en nuevos productos ya que aporta a los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo - Plan toda una vida 2017-2021 enfocado a impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sustentable de manera redistributiva y solidaria (Plan Nacional de Desarrollo, 2017-2021).

Esta investigación aporta académicamente a la línea de investigación de Economía Internacional y la sublínea Factores de los Negocios Internacionales de la carrera de Comercio y Finanzas Internacionales por su relevancia metodológica y por la pertinencia del tema a la situación del comercio exterior ecuatoriano actual.

Planteamiento del Problema

Ecuador concentra su canasta exportable en unos pocos productos cuya producción y demanda no son estables en el tiempo y por lo tanto implican riesgo, para esto se tiene ciertas evidencias de hechos ocurridos en el pasado de la historia productiva del país y que son cíclicos. Uno de ellos fue la devastadora plaga Fusarium Raza 1, que en el 2019 volvió a poner en alerta a los productores bananeros con una raza más reciente, que es la también conocida como Fusarium Raza 4 Tropical. Esta plaga marcó el inicio y, a la vez, el quiebre de uno de los períodos de mayor bonanza productiva en Ecuador, “Mucha gente se quedó sin su principal fuente de ingresos, las personas entraron en desesperación y tuvieron que regresar a su tierra sin nada en sus manos”, cuenta Vásquez, productor bananero de 76 años. El

banano perdió protagonismo en la economía frente a otros productos de exportación como el petróleo desde los 70. No obstante, este producto sigue siendo un importante generador de divisas (El Comercio, 2019).

Así mismo el rompimiento del Sistema de Oleoducto Transecuatoriano (SOTE) y Oleoducto de Crudos Pesados (OCP) redujo fuertemente las exportaciones de petróleo entre enero y septiembre de 2020, según los datos de Petroecuador. Pues ambos rompimientos fueron causados por un fenómeno de erosión regresiva en las márgenes del río Coca, en la provincia Amazónica de Napo, en abril de 2020 (Torres, 2020).

Y entre otros hechos también hubo problemas de exportar camarón a China luego de que el país asiático detectó trazas de ADN de coronavirus en una pared y dos empaques del contenedor que transportaba ese producto. Pero este tuvo solución al llegar a un acuerdo en donde se aplicará “los protocolos que sean necesarios” para garantizar la inocuidad de los productos de exportación al mercado mundial (Gallegos, 2020).

Para esto es importante conocer acerca de las causas y consecuencias de concentrar la canasta exportable en pocos productos. Entre las causas están por la falta de conocimiento de los productores y exportadores, miedo al riesgo de perder lo que invierten las autoridades, productores e inversionistas, falta de competitividad, no querer mejorar, por no tener las fuentes de financiamiento adecuadas o no les interesan otros productos. Y las consecuencias serían aumentar el riesgo en inversión, estancarse en el crecimiento comercial, limitar los productos, no tener una economía sostenible y un mayor riesgo a perder en lo que invierto (Lodeiro, 2016; Escuela de Negocios, 2015).

Formulación del Problema

¿Qué acciones incidirían en aumentar la diversificación de la canasta exportable del Ecuador?

Preguntas de Investigación

- ¿Cuáles son las bases teóricas sobre comercio exterior, exportaciones, la diversificación de productos?
- ¿Cuáles son los principales productos que concentran la canasta exportable de Ecuador y Perú?

- ¿Cuáles son los estudios realizados sobre las estrategias para la diversificación de la canasta exportable de Perú?

Objetivo general

Identificar las principales acciones que van a permitir a Ecuador diversificar su canasta exportable

Objetivos específicos

- Establecer las bases teóricas sobre comercio exterior, exportaciones, la diversificación de productos a través de la revisión bibliográfica de documentos, sitios web y papers.
- Analizar cuáles son los principales productos que concentran la canasta exportable de Ecuador y Perú y su evolución del año 2015 - 2020 a través de registros de base de datos de comercio exterior.
- Establecer un marco referencial de estudios realizados sobre las estrategias para la diversificación de la canasta exportable de Perú y sus resultados.
- Evaluar la efectividad de las estrategias utilizadas en Perú y su posible aplicación con base a las condiciones de Ecuador.

Delimitación de la investigación

Este trabajo se enfoca, específicamente en las acciones que incidirán para la diversificación de la canasta exportable en Ecuador de la cual se hará una comparación respectivamente con la experiencia Peruana.

El contexto temporal al que se refiere el trabajo será desde enero del 2015 hasta diciembre del 2020.

Limitaciones de la investigación

La falta de recolección de datos por parte de empresas peruanas para las entrevistas.

Capítulo II: Marco teórico, conceptual y metodológico

En el presente objetivo se refiere acerca de los fundamentos teóricos, referenciales, conceptuales y metodológicos en los que se basa el trabajo investigativo. En el marco teórico se establece sobre la importancia del comercio internacional y sus diferentes teorías, seguido de las bases teóricas de la diversificación de productos, para fundamentar la investigación. En el marco conceptual se detallan los conceptos que surgen a lo largo de la investigación, en el marco referencial se redacta acerca de los organismos del comercio internacional a nivel mundial, latinoamericano y a nivel del país y finalmente en el marco metodológico se establece la metodología que va a seguir el proyecto para llevarse a cabo.

Importancia del comercio internacional

El estudio del comercio y las finanzas internacionales como se lo conoce hoy en día es por donde comenzó la disciplina de la economía como tal. No obstante, el estudio de la economía internacional no ha sido nunca tan importante como lo es actualmente. A principios del siglo XXI los países estaban mucho más relacionados mediante el comercio de bienes y servicios, por medio de los flujos de dinero, y gracias a las inversiones en las economías de otros países (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2012).

El desarrollo económico es uno de los aspectos que está más unido al comercio internacional puesto que la generación de nuevos productos y servicios, contribuye con la mejora de un país, no solo en términos monetarios sino también con la generación de empleo. Un desarrollo económico apoyado en el crecimiento del comercio implica un crecimiento también del factor trabajo, con lo que se incrementa el capital y por ende las posibilidades de inversión en otros medios productivos (Moreno, Narváez, & Sancho, 2016).

Teorías sobre el comercio internacional

En esta sección se realiza un análisis de las principales teorías del comercio internacional desde el siglo XVI hasta la actualidad para saber los diferentes cambios que han surgido a través del tiempo.

El Mercantilismo

El mercantilismo tuvo su origen desde el siglo XVI hasta la mitad del siglo XVIII, y tenía como base una fuerte intervención del Estado en la economía, constituyendo así una de las primeras teorías de la historia del pensamiento económico (Rojas, 2007)

El mercantilismo fue una corriente del pensamiento económico en la que se explicaba que la razón principal para el enriquecimiento de las naciones se debía a la expansión de su comercio exterior. Ya que en aquella época se pensaba que la riqueza se podía lograr como resultado de un enfoque positivo en términos de comercio, es decir que las exportaciones eran mayores a las importaciones. A través de esta idea esencial del mercantilismo, se abrió camino al fortalecimiento del proteccionismo y el papel del estado en la economía, pues el desarrollo de las estructuras productivas y el resguardo de los mercados nacionales permitirían así un fortalecimiento del sector exportador. La idea principal de los mercantilistas era que la riqueza de la nación se logre a través de acumular metales preciosos como resultado de un saldo positivo de la balanza comercial. Consideraron que en el ámbito nacional debería suceder igual que en el personal, que los individuos se hacían ricos acumulando dinero (Escartín, 2004).

Entre los principales representantes del mercantilismo se encuentran:

Thomas Mun 1571 – 1641: de origen inglés, fue quien expuso la importancia de las exportaciones. Entre sus aportes teóricos figuran la balanza comercial y el comercio exterior. Es uno de los representantes más destacados (Mercantilismo, 2019).

Teorías Clásicas

Se partirá de las teorías clásicas de la ventaja absoluta de Adam Smith (1790) y de la ventaja comparativa de David Ricardo (1817), junto a las neoclásicas de abundancia de factores de Heckscher (1919) y Ohlin (1933).

Teoría de la Ventaja Absoluta

Esta teoría clásica planteada en el año 1776 por el economista y filósofo escocés Adam Smith (1723-1790), que se origina de uno los hechos más significativo de la revolución industrial, la división del trabajo en el comercio internacional conocido como la especialización de cierto país en la elaboración de un producto, frente a otro país que lo pueda producir de manera menos eficiente, hablando en

términos de trabajo. En rivalidad con los mercantilistas, quienes implantaron que la riqueza se daba en términos de acumulación de metales preciosos, para Adam Smith (1976) era diferente, pues el motivo de la riqueza nacional era la productividad que se podía generar en el trabajo, con lo que demostraba que el beneficio económico se daba en el medio de la producción (Smith, 1976 ; Ramales, 2013).

De esta forma se puede definir a que la ventaja absoluta hace referencia a que un país siempre tiene ventaja absoluta sobre otro por su condiciones naturales o por cómo se ha desarrollado de su economía, teniendo que usar menos factores de producción que otro. En otras palabras, se dice que la ventaja absoluta indica que un país es mejor que otro en la producción de un bien o servicio. Smith creía que esta especialización generaría un aumento en la producción mundial, el cual sería beneficioso para los países participantes del comercio internacional (González, 2011; Galán, 2020).

Teoría de la ventaja comparativa

La ventaja comparativa planteada por primera vez por David Ricardo (1817) en el siglo XIX, se refiere a la especialización en la producción. Es decir un país tiene ventaja comparativa en la producción de un bien si el coste de oportunidad en la producción de este bien en términos de otros bienes es inferior en este país de lo que lo es en otros países (Ricardo, 1817)

Conforme a este modelo, se puede demostrar las formas en que el comercio favorece a un país, como una técnica de producción indirecta, en lugar de producir un bien por sí mismo, un país logra producir otro bien e intercambiarlo por el bien deseado. El modelo indica que, cuando se importa un bien, se debe a que esta producción indirecta necesita menos trabajo que la producción directa. También se puede demostrar que el comercio incrementa las posibilidades de consumo de un país, lo que conlleva a ganancias del comercio. El Modelo de David Ricardo (1817) del comercio internacional estableció un referente para pensar acerca de las razones por las que se produce el comercio y sobre los efectos del mismo sobre el bienestar nacional; no obstante, reducía al comercio internacional a las diferencias entre países (Moreno, Narváez, & Sancho, 2016).

Teoría de Heckscher-Ohlin

Indica que el comercio internacional se debe en gran medida a las diferencias de recursos de los países, es una de las teorías más influyentes en economía internacional. Esta teoría fue desarrollada por dos economistas suecos, Eli Heckscher y Bertil Ohlin en (1977), la teoría se conoce frecuentemente como la teoría Heckscher – Ohlin. A causa de que explicaron el papel de las diferencias de los recursos en el comercio, concluyendo que las diferencias de recursos son la única fuente del comercio. Esta teoría pone en realce la interacción entre las proporciones en las que los distintos factores están disponibles en diferentes países, y la proporción en que son utilizados para producir diferentes bienes, asimismo se la conoce como teoría de las proporciones factoriales. La razón de este cambio referente al Modelo de David Ricardo (1985) es que, en una economía de dos factores, existe cierta posibilidad de elección en el uso de los factores productivos. Usualmente, estas elecciones dependerán de los precios de los factores trabajo y capital (Heckscher, 1919 ; Ohlin, 1933).

Nuevas teorías del comercio internacional

Las dificultades que las teorías clásicas y neoclásicas tenían al momento de contrastar la teoría con la realidad empírica, a mediados del siglo XX aparecieron diferentes explicaciones alternativas del comercio internacional. Estas pusieron en peligro al cuerpo teórico sobresaliente hasta ese entonces, influenciando la reelaboración de las políticas comerciales y los procesos de negociación multilateral (Ferrando, 2012).

Teoría de la competencia imperfecta y economía de escala

Como se mencionó en los anteriores modelos clásicos y neoclásicos de ventajas comparativas, se basaban en el supuesto de competencia perfecta y rendimientos constantes a escala, en otras palabras, si los insumos de una industria se duplicaban, el producto de la industria también lo hacía. No obstante en la práctica, no existe dicha competencia perfecta y muchas industrias se caracterizan por mantener economías de escala, que es la reducción del costo medio a medida que se aumenta la producción, con lo que su producción es más eficiente cuanto mayor es la escala a la que se lleva a cabo (Palmieri F. G., 2019).

En competencia imperfecta, las empresas son conscientes de que pueden influir acerca de los precios de sus productos y de que también pueden vender más

reduciendo sus precios. Esta situación solo se produce de dos formas: cuando hay pocos productores estrechamente importantes o cuando cada empresa produce un bien diferenciado en opinión de los consumidores de las empresas rivales (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2012)

Por otra parte la economía de escala es una situación en la que una empresa reduce sus gastos de producción al expandirse. Se trata de una circunstancia en la que cuanto más se produce, el coste que tiene la empresa por fabricar un producto es menor. También proporcionan a los países un incentivo para especializarse y comercializar, inclusive en ausencia de diferencias entre países en sus recursos tecnológicos (Kiziryan, 2020).

Según Marshall (1879) diferencia a las economías de escala externas e internas. Las economías de escala externas se producen cuando el coste unitario depende del tamaño de la industria, pero no necesariamente del tamaño de cada una de sus empresas. Las economías de escala internas se producen cuando el coste unitario depende del tamaño de una empresa individual, pero no necesariamente de la industria. (Marshall, 1879).

Estas economías de escala externas e internas tienen diferentes repercusiones con respecto a la estructura de las industrias. Una industria en la cual las economías de escala son solamente externas, es decir, en la que no hay ventajas asociadas al gran tamaño de las empresas estará formada habitualmente por varias empresas pequeñas que actuarían en competencia perfecta. Y por otro lado las economías de escala internas, proporcionan a las grandes empresas una ventaja de costes sobre las pequeñas y conducen a una estructura de mercado de competencia imperfecta (Krugman P. , 1996)

Teoría política comercial estratégica

La teoría del comercio estratégico forma parte de las llamadas nuevas teorías del comercio internacional y su mayor desarrollo se circunscribe a la década de 1980. Estas nuevas políticas estratégicas se diferencian de las formas anteriores de proteccionismo e intervencionismo estatal o mercantilismo, en el hecho de que comúnmente son selectivas y dirigidas a sectores específicos más que globales, y su objetivo es el de defender o promover a sectores industriales determinados (Aggarwal, 1985).

Se puede explicar a la política comercial estratégica como aquella política comercial instrumentada por un gobierno en particular a través de la intervención y regulación dirigida a transformar la interacción estratégica que se produce en determinados sectores entre empresas nacionales y extranjeras en el ámbito internacional. Dichas políticas podrían obtener un efecto no deseado en los competidores y proveedores externos, por lo que serían tolerantes de represalias por parte de los gobiernos afectados, perjudicando de esta manera el progreso de los intercambios comerciales (Steinberg, 2000).

Las políticas comerciales estratégicas suelen instrumentarse mediante la política industrial, intentando beneficiar a las empresas nacionales frente a sus rivales extranjeros. Quienes apoyan estas prácticas defienden que, dadas las imperfecciones del mercado, hay buenos motivos que justifican una política industrial activa. Dos posibles argumentos para ellas son: los beneficios extraordinarios de los mercados oligopólicos con fuertes costos de entrada que justificarían subsidios a la exportación, y las externalidades tecnológicas positivas, que justificarían el apoyo gubernamental a través de subsidios a la investigación y el desarrollo (Krugman P. , 1986).

El argumento teórico para tales políticas fue expuesto por primera vez por Spencer B. & Brander J., (1983) El principal problema del análisis de dichos autores y de la teoría sobre la política comercial estratégica es que, para minimizar los efectos adversos dentro del mercado doméstico y en el extranjero, los gobiernos no cuentan con información suficiente para hacer una lectura exacta de la situación.

Teoría evolucionista

La economía evolucionista o neoschumpeteriana se llevó a cabo en Europa y en EEUU desde la década de 1980. El evolucionismo es un gran enfoque económico en el que la innovación y el cambio tecnológico son factores importantes para explicar el crecimiento y la transformación económica, en donde la innovación, la competencia y el cambio institucional son procesos sistémicos. (Barletta F., Roberth V., & Yoguel G., 2014).

En la década de 1980, Nelson R. & Winter S., (1982) y Dosi, F. et al. (1988) contribuyen adecuadamente en la construcción de la teoría evolucionista de la innovación y el cambio tecnológico. A partir de esta perspectiva teórica, la distribución internacional de las capacidades tecnológicas ayuda en el patrón de

especialización del comercio de cada país y establece una jerarquía de las economías en el comercio internacional. En tal sentido la innovación ocupa un lugar esencial en la explicación de la posición relativa de cada país en la economía mundial, en vista a que las ventajas competitivas solo se pueden respaldar en el mediano plazo a partir de una renovación continua de las competencias de las firmas. Las competencias son conocimientos y habilidades específicas desarrolladas por las empresas que determinan el tipo de actividades que éstas pueden concluir en forma eficiente (Lugones, 2008)

Últimas teorías

Al inicio del siglo XXI aparecieron nuevos temas en el estudio del comercio internacional, asociados principalmente a los fenómenos de globalización, cadenas de producción, medición del comercio, y nuevas formas de medir la conveniencia de exportar un cierto bien.

La complejidad de las exportaciones

Como se remarcó en la teoría política comercial estratégica, en la década de 1980 estuvo inmersa en el debate sobre los instrumentos de política pública más efectivos para impulsar la economía en base a los bienes que un país produce y exporta. En los países en desarrollo, los partidarios de impulsar los productos de sectores que los países desarrollados exportan competitivamente rechazan que esta política originaría beneficios de acumulación de conocimiento y mayor valor agregado. De todos modos, otros piensan que este enfoque impulsa a una participación estatal que no considera si el país en desarrollo puede ser competitivo o no en la producción de dicho bien. Como por ejemplo, se dejarían de lado a sectores importantes, como el agropecuario en Latinoamérica (Palmieri F. , 2017).

Esta muestra de estudios, iniciados por Hausmann, R. & Klinger, B., (2007) e Hidalgo, C. A., et. al. (2007) contribuyen una nueva forma de entender la importancia de la canasta productiva y exportadora de un país, y su relación con distintos indicadores económicos, como el Producto Interno Bruto (PIB), la diversidad de las exportaciones, la cantidad de empresas, y los niveles salariales, entre otros.

Estos autores mencionados anteriormente, introdujeron una externalidad para categorizar a los bienes acorde con su “deseabilidad” en la facilitación del

crecimiento económico, también llamado como la analogía del "mono y el árbol". En donde el lugar de productos de un país se lo compara con un bosque en donde los monos suben árboles como metáfora para el incremento de la productividad. Para detener la evolución de las economías, ciertos bienes otorgan una evolución más fácil hacia otros en modo de un proceso dinámico de crecimiento continuo. Los monos como firmas se suben a los árboles como productos, pero de modo que necesitarán saltar hacia otros árboles como nuevos bienes, que luego podrán subir. Los bienes que estén más cerca que otros por su parecido y por su conformación en las cadenas de valor, favorecerán el salto de los monos y, por lo tanto, ocasionaran una externalidad en la que las cadenas de valor juegan un papel importante (Hausmann, R. & Klinger, B., 2007).

Marco Conceptual

En esta sección se explica acerca de los conceptos fundamentales para el desarrollo de la investigación.

Diferencia entre comercio internacional y comercio exterior

La diferencia entre comercio internacional y comercio exterior reside en la amplitud del concepto y tiene que ver con el alcance geográfico de cada término. El comercio internacional hace referencia al comercio de todos los bienes y servicios a nivel mundial, es un término que tiene más pertinencia con la economía. Mientras que el concepto de comercio exterior suele utilizarse para mencionar las transacciones de un país frente al resto del mundo es un concepto que se utiliza en los países para definir sus políticas comerciales (López, 2019; Ceballos, 2019).

Importancia de la Balanza Comercial para los países

La balanza comercial es la medida que indica cómo se encuentra las exportaciones e importaciones en un país durante un periodo de tiempo determinado. El saldo que indica esta operación puede ser positivo o negativo, si las importaciones, en términos de valor, superan a las exportaciones, representa un déficit comercial. En cambio, si las exportaciones son mayores a las importaciones, existe de un superávit comercial. La composición de la balanza comercial interesa a economistas e inversores ya que de sus datos, aparecen oportunidades de inversión en los diferentes mercados financieros. (Club de Capitales, 2021).

Proteccionismo

Es una política económica que busca proteger la producción y empleos de un país imponiéndole restricciones, limitaciones o aranceles a los bienes o servicios provenientes del extranjero es decir a las importaciones, encareciéndolos para hacerlos menos competitivos frente a los nacionales (Logstic, 2020).

Coste de oportunidad

El coste de oportunidad es el coste de la alternativa a la que renunciamos cuando tomamos una determinada decisión, esto incluye los beneficios que se puede haber obtenido después de escoger la opción alternativa. De modo que, el coste de oportunidad son aquellos recursos que se deja de percibir o que representan un coste por el hecho de no haber elegido la mejor alternativa posible, cuando se tienen unos

recursos limitados por lo general dinero y tiempo. El término coste de oportunidad también se denomina como el valor de la mejor opción no seleccionada (Pedrosa, 2015).

Competencia perfecta

La competencia perfecta es un tipo de estructura de mercado en la que muchas empresas venden productos similares y las ganancias son prácticamente inexistentes, debido a la insaciable competencia. De acuerdo a esto, es importante tener en cuenta de que la competencia perfecta es un término abstracto que se utiliza para comparar con los mercados de la vida real (Seminario M., 2020).

Mercados Oligopólicos

Son aquellos en los que existen pocos competidores, entre sus características se encuentra el hecho de que ofrecen un producto homogéneo o ligeramente diferenciado y cada uno de ellos tiene cierta capacidad de influir en el precio y cantidad de equilibrio (Barrio, 2020).

Externalidades

Una externalidad es una situación en la que los costes o beneficios de producir o consumir un bien o servicio no se reflejan en su precio de mercado. Son efectos secundarios buenos o malos que se producen cuando una persona o una empresa realizan una actividad y no asume todos los costes de la misma, o todos los beneficios que le podría reportar (Cabello, 2016).

Cadena de valor

La cadena de valor es una herramienta estratégica usada para analizar las actividades de una empresa y sus interacciones y así identificar sus fuentes de ventaja competitiva. Permite dividir la compañía en actividades estratégicamente relevantes con el fin de entender el comportamiento de los costos, así como las fuentes actuales y potenciales de diferenciación. (Porter M. E., 1991)

Marco Metodológico

Al realizar un trabajo de investigación es importante mantener una guía para empezar con el proceso de investigación, por lo que se debe conservar un orden dentro de un paradigma en específico. Según Gialdino (1997) define el paradigma como: "...los marcos teóricos -metodológicos utilizados por el investigador para interpretar los fenómenos sociales en el contexto de una determinada sociedad" (p.78).

Para esta investigación se ha establecido una postura paradigmática constructivista ya que según Gergen (2007) en el constructivismo aporta gran beneficio al cómo se dan los significados y como se utiliza según las convenciones lingüísticas en diferentes contextos sociales o culturales, en los cuales los individuos dan significados dentro de marcos de referencia interpretativos, que se basan en la historicidad y en lo cultural y de esta manera presentan posibles soluciones para el problema, a través la interacción entre los investigadores y el sujeto de estudio.

Método

El método científico se puede interpretar como el conjunto de supuestos, reglas y normas para estudiar y llegar a una solución de los problemas de investigación (Bonilla Castro & Rodríguez , 2005). En la actualidad, dada la diversidad de escuelas y paradigmas investigativos, existen diversos métodos entre los cuales destacan, inductivo y deductivo. El método inductivo se basa en el razonamiento para lograr una conclusión desde hechos particulares aprobados como válidos, para obtener conclusiones de carácter general, mientras que por otro lado el método deductivo consiste en obtener conclusiones generales para conseguir explicaciones particulares (Bernal, 2012).

Los objetivos a desarrollarse en esta investigación tienen un método inductivo y de tipo no experimental – transaccional o transversal, es decir, que este método emplea un análisis que va de lo general a lo particular buscando acercarse a la realidad puesto que se aplica las entrevistas a directivos de empresas micro y medianas que por efectos de la pandemia bajaron su estrato, según definido por la Comunidad Andina de Naciones (CAN), para determinar de manera específica ciertas interrogantes y obtener una conclusión.

Enfoque

El enfoque de una investigación, se refiere a la naturaleza del estudio, la cual se clasifica como cuantitativa, cualitativa o mixta; y comprende el proceso investigativo en todas sus etapas (Mata, 2019). El enfoque que se presenta en esta investigación es un enfoque mixto es decir cualitativo y cuantitativo, debido a que dicho enfoque procura explicar y entender la conducta humana a partir de los significados e intenciones de los sujetos que participan en el hecho educativo y establecer con bases teóricas la profundización del análisis de datos (Arias, 2012). De tal manera se utiliza la teoría fundamentada a través de entrevistas que ayudarán a una mejor interpretación y de esa manera llegar a una conclusión y poder tomar una decisión que sea ideal.

Fuentes de Información

Las fuentes de información son una herramienta para el conocimiento, la búsqueda y el acceso de la información, es todo aquello que facilita los datos para restablecer hechos y bases del conocimiento, de las cuales se conoce dos tipos de fuentes de recolección de información, que son las fuentes primarias y fuentes secundarias (Rivera, 2015).

Las fuentes primarias son aquellas donde se obtiene información directamente de donde se origina la información y estas fuentes pueden ser las personas, las organizaciones, los acontecimientos, el ambiente natural, etc. Las fuentes secundarias son aquellas que se obtiene la información a través análisis e información ya existente tomados de fuentes oficiales, análisis bibliográficos, análisis de documentos, libros y páginas de internet que aportan información acerca del problema observado (Bernal, 2012). En esta investigación se utiliza como fuente primaria, las entrevistas y como secundaria el análisis de contenidos bibliográficos, entre otros, dado al enfoque cualitativo que presenta.

Tabla 1

Fuentes de información

Fuentes/Enfoques	Cualitativo
Primaria	Entrevista
Secundaria	Contenido bibliográfico Análisis de documentos Medios de información

Nota. Fuentes de información para la recolección de datos para la investigación. Elaborado por autora.

Población y Muestra

La población se ha establecido a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) que comprenden a todas las empresas formales legalmente constituidas y/o registradas ante las autoridades competentes, que lleven registros contables y/o aporten a la seguridad social, comprendidas dentro de los umbrales establecidos en el artículo 3 de la Decisión 702 (Cámara de Comercio de Quito, 2017).

La Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, mediante resolución, acogió la clasificación de pequeñas y medianas empresas, PYMES, de acuerdo a la normativa implantada por la Comunidad Andina en su Resolución 1260 y la legislación interna vigente, conforme al siguiente cuadro:

Tabla 2
Clasificación nacional

Variables	Micro Empresa	Pequeña Empresa	Mediana Empresa	Grandes Empresas
Personal ocupado	De 1 - 9	De 10 - 49	De 50 - 199	200
Valor bruto de ventas anuales	100.000	100.001 - 1.000.000	1.000.001 - 5.000.000	> 5.000.000
Monto de activos	Hasta US\$ 100.000	De US\$ 100.001 hasta US\$ 750.000	De US\$ 750.001 hasta US\$ 3.999.999	≥ 4.000.000

Nota. Clasificación de pequeñas y medianas empresas, PYMES. Elaborada por (Cámara de Comercio de Quito, 2017)

La muestra de esta investigación se enfoca en las micro, pequeñas y medianas empresas, utilizando como población objetiva cuatro empresas ecuatorianas, debido a que se considera el número de personas que laboran en ellas actualmente las cuales brindan información acerca de los principales productos de exportación del país. Es importante mencionar que algunas empresas que antes de la pandemia eran consideradas grandes, ahora están en una clasificación de mediana.

Definición de las variables

Una variable de investigación o variable de estudio, es un término que se utiliza para referirse a cualquier tipo de relación de causa y efecto. Representa un atributo medible que cambia a lo largo de un experimento comprobando los resultados (González, 2020).

Tabla 3
Definición de las variables

Tipo y Nombre de la Variable	Dimensiones	Indicadores
Variable Dependiente: Canasta Exportable La oferta exportable de una empresa es más que asegurar los volúmenes solicitados por un determinado cliente o contar con productos que satisfacen los requerimientos de los mercados de destino. La oferta exportable también tiene que ver con la capacidad económica, financiera y de gestión de la empresa	Oferta Exportable de empresas	Bolsa de Valores - Divisas Balanza Comercial PIB – Ecuador – Perú Empresas Exportadoras Frecuencia de carga Frecuencia aérea Logística exportadora Capacidad Económica, Financiera y de gestión de la empresa
	Oferta exportable de bienes y Servicios	Precio y calidad El proceso de producción El control de calidad y de sus proveedores Personal bilingüe Materia prima de la calidad requerida para proceso de producción Metas y objetivos de productividad
	Sectores de oferta exportable Peruana	El compromiso de los productores con la calidad El aprovechamiento de estos insumos en la cocina peruana, cosechas que se distinguen por sus extraordinarias cualidades organolépticas. Capital humano, reconocido internacionalmente, Estructura favorable de costos de producción

Nota. Definición de las variables para la investigación. Elaborado por autora

Instrumentos de recopilación de información

Como parte del diseño metodológico es necesario determinar los instrumentos de recopilación de información que se utilizará.

Entrevista

La entrevista es una técnica de recolección de información que asimismo al ser una de las estrategias utilizadas en procesos de investigación, tiene un valor en sí misma. Todo lo que se expone servirá tanto para desarrollar la técnica dentro de una investigación como para utilizarla de manera puntual y aislada. El objetivo principal de una entrevista es conseguir información personalizada acerca de acontecimientos, experiencias, opiniones de otras personas, etc. (Folgueiras, 2016).

Este trabajo de investigación utiliza como herramienta para la recolección de datos la entrevista estructurada que consiste en preguntas que son fijadas de antemano con un determinado orden. Es aplicada de forma rígida a todos los sujetos del estudio y tiene la ventaja de la sistematización, la cual facilita la clasificación y análisis, de igual manera, presenta una alta objetividad y confiabilidad (Mata Solís , 2020).

Las entrevistas fueron dirigidas a tres segmentos de empresas ecuatorianas de acuerdo a la normativa implantada por la Comunidad Andina en su Resolución 1260 y la legislación interna vigente, conforme a la tabla 2 mencionada anteriormente, la primera encuesta está dirigida a la Asociación de Exportadores de banano del Ecuador (AEBE) que es categorizada como una empresa grande ya que cuenta con 500 trabajadores aproximadamente, la segunda empresa utilizada fue Aromacacao S.A. que es categorizada como una pequeña empresa, debido a que cuenta con 23 trabajadores a tiempo fijo, seguido se encuentra la empresa Mariscos del Ecuador MARECUADOR Cia. Ltda., que es considerada como una mediana empresa, porque cuenta con 80 trabajadores aproximadamente, y por último con otra pequeña empresa ya que cuenta con 25 trabajadores, la empresa EROLCORP SA encargada de exportar cacao orgánico.

Al considerar tres preguntas importantes dentro de las entrevistas donde la primera es relacionada al tipo de producto, el 50% es con referencia al cacao, en la segunda, vinculada a la logística se determina que el 75% utiliza como medio de transporte el marítimo, mientras que el otro 25% utiliza vía aérea. La tercera es con respecto al impacto ambiental donde el 100% es negativo. Ver grafica en anexos.

Marco Referencial

En este apartado se redacta acerca de los organismos de comercio internacional a nivel mundial, latinoamericano y a nivel del país.

Organismos reguladores a nivel mundial

Según Mise (2021) las organizaciones internacionales que regulan el desarrollo de las actividades en el tráfico internacional de mercancías y el comercio exterior en el intercambio comercial internacional se encuentran:

- Naciones Unidas
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
- Fondo Monetario Internacional
- Grupo del Banco Mundial
- Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos
- Organización Mundial de Comercio
- Organización Mundial de Aduanas
- Cámara de Comercio Internacional

Organización Mundial del Comercio (OMC)

Entre estos organismos internacionales antes mencionados se encuentra la Organización Mundial del Comercio (OMC, 2021) que es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. Su objetivo es garantizar que los intercambios comerciales se realicen de la forma más fluida, previsible y libre posible.

El desempeño de esta organización puede ayudar a mejorar a los países en desarrollo, y en particular a los países menos adelantados, a comerciar, ya que muchos países en desarrollo se enfrentan a una serie de obstáculos comerciales y de infraestructura relacionados con el suministro que limitan su capacidad para participar en el comercio internacional. Asimismo puede animar a los gobiernos de los países en desarrollo y a los donantes a reconocer el papel que puede desempeñar el comercio en el desarrollo y tratar de movilizar recursos para abordar las

limitaciones relacionadas con el comercio, identificadas por los países en desarrollo y los países menos adelantados.

Organismos que regulan el comercio a nivel Latinoamericano

Desde el establecimiento de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), ha existido en América Latina un discurso económico a favor de la integración regional como instrumento para ampliar los mercados y generar condiciones para el desarrollo económico. Este discurso ha influido en la creación de varios acuerdos tales como la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) que luego pasaría a ser Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el Mercado Común Centroamericano (MCCA), el Mercado Común del Sur Mercosur, el Pacto Andino que luego se llamará Comunidad Andina (CAN) y la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) (Corbella & Sarmiento G. de Souza, 2017).

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

Es un organismo intergubernamental que promueve la expansión de la integración de la región, a fin de asegurar su desarrollo económico y social. Su objetivo final es el establecimiento de un mercado común latinoamericano (ALADI, 2021).

El propósito de la ALADI es propiciar el desarrollo económico y social, y así alcanzar de forma gradual y progresiva el establecimiento de un mercado común latinoamericano. Su marco jurídico permite y fomenta la celebración y existencia de subacuerdos entre sus miembros, abriendo su campo de acción a través de vínculos multilaterales o acuerdos parciales con otros países y áreas de integración de América como Mercosur, Comunidad Andina, entre otros. Asimismo contempla la cooperación con otros movimientos de integración del mundo y acciones parciales con terceros países en vías de desarrollo o sus respectivas áreas de integración (Corbella & Sarmiento G. de Souza, 2017).

Organismos reguladores del comercio en Ecuador

Los organismos nacionales que regulan y controlan las actividades del comercio exterior en Ecuador son el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador y el Comité de Comercio Exterior.

Comité de Comercio Exterior (COMEX)

Es el organismo que aprueba las políticas públicas nacionales en materia de política comercial, es un cuerpo colegiado de carácter intersectorial público, encargado de la regulación de todos los asuntos y procesos vinculados a esta materia (Mise, 2021), el comité está conformado por miembros titulares o delegados de las siguientes entidades:

- Ministerio de Comercio Exterior
- Ministerio de Agricultura, ganadería, acuicultura y pesca
- Ministerio de Industrias y Productividad
- Ministerio de Economía y Finanzas
- Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Es una persona jurídica de derecho público, de duración indefinida, con autonomía técnica, administrativa, financiera y presupuestaria, domiciliada en la ciudad de Guayaquil y con competencia en todo el territorio nacional. Es un organismo al que se le atribuye las competencias técnico administrativas, necesarias para llevar adelante la planificación y ejecución de la política aduanera del país y para ejercer, en forma reglada, las facultades tributarias de determinación, de resolución, de sanción y reglamentaria en materia aduanera, de conformidad con el Código Orgánico de Producción Comercio e Inversiones y sus reglamentos. La administración del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador le corresponderá a la Directora o el Director General, quien será su máxima autoridad y representante legal, judicial y extrajudicial, en razón de lo cual ejercerá los controles administrativos, operativos y de vigilancia en todo el territorio aduanero (Mise, 2021).

Manejo de las negociaciones en los diversos sectores

Existen sitios web que publican las negociaciones de divisas en la bolsa de valores, a nivel mundial, una de las más conocidas es Bloomberg market www.bloomberg.com que ofrece noticias de mercados más importantes del día, mostrando el desempeño de diversos sectores como bienes raíces, tecnología, finanzas, salud, comunicación, energía, materiales, consumidores discrecionales, productos básicos de consumo, utilidades, acciones industriales. Adicionalmente

maneja varios canales de comunicación como tv +, podcast, bloomberg directo, bloomberg quicktake, etc.

Trámites aduaneros en el Ecuador

Los trámites aduaneros se encargan de recoger todas las gestiones y papeleos que se deben llevar a cabo si se quiere cumplir con los requisitos necesarios para importar o exportar mercancías de un país a otro regulándose con la normativa que se aplique en la aduana de cada país (Gutiérrez, 2019).

Trámites aduaneros en importaciones

El primero de ellos es el certificado de origen del producto, aquí se incluye información relacionada con la circulación del mismo antes de llegar a la aduana. De esta manera se hace un rastreo para notificar que el origen de la misma es legal. Para tramitarlo se debe tener a mano las facturas, ya que es posible que se necesite su número de serie, total de la mercancía, peso, etc. (Gutiérrez, 2019).

El siguiente documento será la Declaración de Aduanas, con la cual se puede saber cuál es la declaración tributaria, además, también se obtiene las cartas de porte, que son las que se necesitan tanto para el transporte vía aérea como terrestre. Es posible que también exijan los certificados sanitarios, fitosanitarios y veterinarios, además de una póliza de seguro que cubrirá la mercancía contra todo riesgo (Gutiérrez, 2019).

Trámites aduaneros en exportaciones

Para exportar se debe tener al día la declaración de aduanas y el certificado de exportación. En caso de exportar productos alimentarios se recomienda contar con un certificado sanitario y fitosanitario, estos garantizan que el producto es apto para el consumo humano y que no contaminará los productos presentes en los demás países (Gutiérrez, 2019).

Este proceso será más fácil si la empresa cuenta con licencia de importador y exportador, lo que significa que ya está autorizada para realizar este tipo de trámites, así, la aduana sólo necesitará verificar la cantidad y clase de mercancía que se va a importar o exportar. Además de estos requisitos, tanto en las importaciones como en las exportaciones se realiza un depósito aduanero. El requisito que se paga, por parte del titular de almacenamiento a través de una autorización, durante las horas o días que la mercancía esté en trámite (Gutiérrez, 2019).

Aranceles

Es un impuesto que recae sobre los bienes que son importados a un país, es decir para aquellos productos que un país compra del extranjero. De igual manera existen aranceles de exportación, pero no son muy comunes. A pesar de que el importador es quien, habitualmente, soporta el coste de los aranceles, también es importante para los exportadores conocer a cuales estarán sometidos sus productos, debido a que afecta de forma directa a la operación comercial (Exportou, 2020).

El arancel tiene, principalmente, dos finalidades. Finalidad protectora que pretende proteger los bienes producidos en el propio país que puedan verse afectados por la importación de determinados productos similares, es decir, proteger los productos nacionales frente a la competencia extranjera que produce bienes a precios inferiores, y la finalidad recaudatoria que el cobro de aranceles supone un aumento de los ingresos del Estado (Exportou, 2020).

En Ecuador se pueden encontrar los siguientes tipos de aranceles:

AD-VALOREM (Arancel Cobrado a las Mercancías)

Son los establecidos por la autoridad competente, consistentes en porcentajes según el tipo de mercancía y se aplica sobre la suma del Costo, Seguro y Flete (base imponible de la importación).

FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia)

Se aplica el 0.5% sobre la base imponible de la importación.

ICE (Impuesto a los Consumos Especiales)

Porcentaje variable según los bienes y servicios que se importen.

IVA (Impuesto al Valor Agregado)

Corresponde al 12% sobre: Base imponible + AD - VALOREM + FODINFA + ICE.

Para determinar el valor a pagar de tributos al comercio exterior es necesario conocer la clasificación arancelaria del producto importado. Los tributos al comercio exterior son derechos arancelarios, impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias y tasas por servicios aduaneros (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2020).

Capítulo III: Principales productos que concentran la canasta exportable de Ecuador y Perú y su evolución del año 2015 - 2020

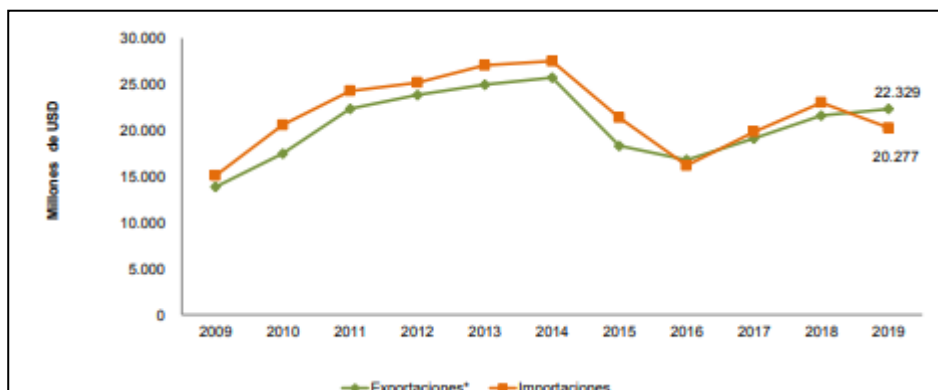
En este objetivo se analiza acerca de los principales productos que exporta cada país respectivamente para analizar su evolución y entender su importancia.

Principales productos de exportación de Ecuador

El comercio exterior, se caracteriza por la exportación de materias primas con poco valor agregado y por la importación de productos manufacturados con alto valor agregado y contenido tecnológico medio (ALADI, 2020). Las exportaciones no petroleras cada vez juegan un papel más importante en la economía del país, es por eso que de cada 100 dólares que se produce a nivel nacional, 12 pertenecen a este rubro. Las exportaciones no petroleras están constituidas en un 59% por productos tradicionales y un 41% por productos no tradicionales (Touma, 2019).

En 2015 el Ecuador exportó 18.331 millones de dólares pero en 2016 hubo una fuerte caída a 16.800 millones lo que corresponde a un -8,4%, desde entonces las cifras fueron crecientes hasta el 2019, cuando se marcó 22.329 millones de dólares, con un interesante 21,8% más de la cifra original como lo muestra en la figura 1 (Osorio, 2020).

Figura 1
Comercio exterior de bienes del Ecuador



Fuente: Wits-Comtrade. Trademap 2019. Elaborado por (Mincit, 2020)

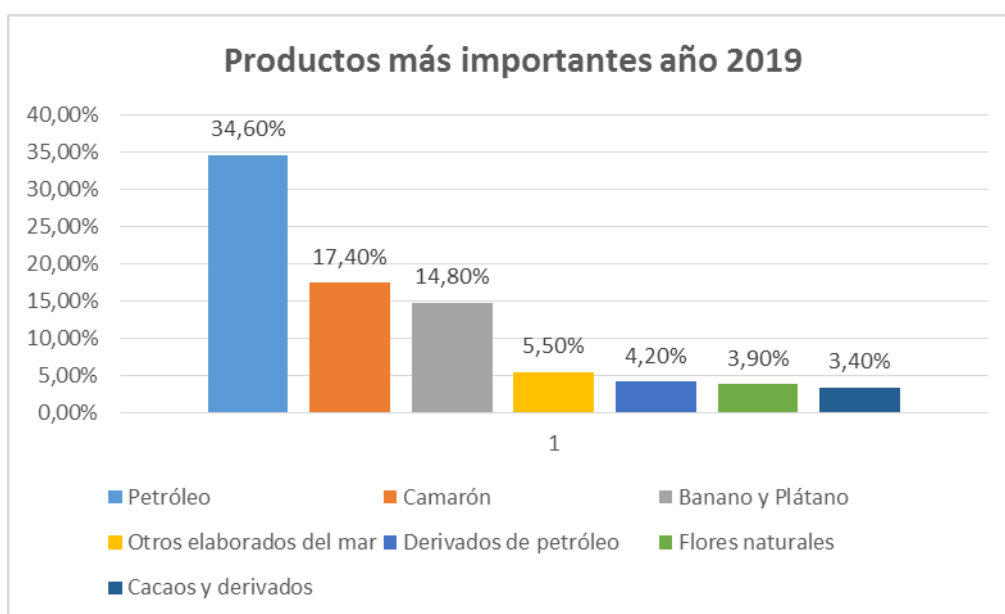
Mientras entre enero y mayo de 2018 se exportaron 8.961 millones de dólares y en igual periodo del año 2019 se vendió 9.223 millones, en 2020 solamente se ha llegado a 7.871 millones, lo que significa el 13,2% menos que en 2018 y 14,7% menos que en 2019. Esto se ha debido al problema que se enfrenta el mundo actualmente tras el apareamiento del COVID – 19 (Osorio, 2020).

Las exportaciones primarias subieron de 14.506 millones de dólares en 2015 a 17.823 millones de dólares en 2019, marcando un aumento de 22,9%, en tanto que las exportaciones de productos industrializados crecieron desde 3.825 millones de dólares en 2015 a 4.506 millones de dólares en 2019, elevándose en el 17,8%. Si se compara el periodo enero – mayo de los años 2018 y 2020, las exportaciones primarias bajaron en el 10% y las de productos industrializados se afectaron mucho más, porque decrecieron en el 21,2% (Osorio, 2020). Las exportaciones primarias para el 2020 significaron el 14,7% del PIB (Mincit, 2020), lo cual ratifica la repercusión que tienen para la economía nacional.

En 2019 los productos más importantes fueron: petróleo 34,6%, camarón 17,4%, banano 14,8%, otros productos del mar 5,5%, derivados del petróleo 4,2%, flores naturales 3,9%, cacao y derivados 3,4% como se muestra en la figura 2.

Figura 2

Productos más importantes del Ecuador año 2019

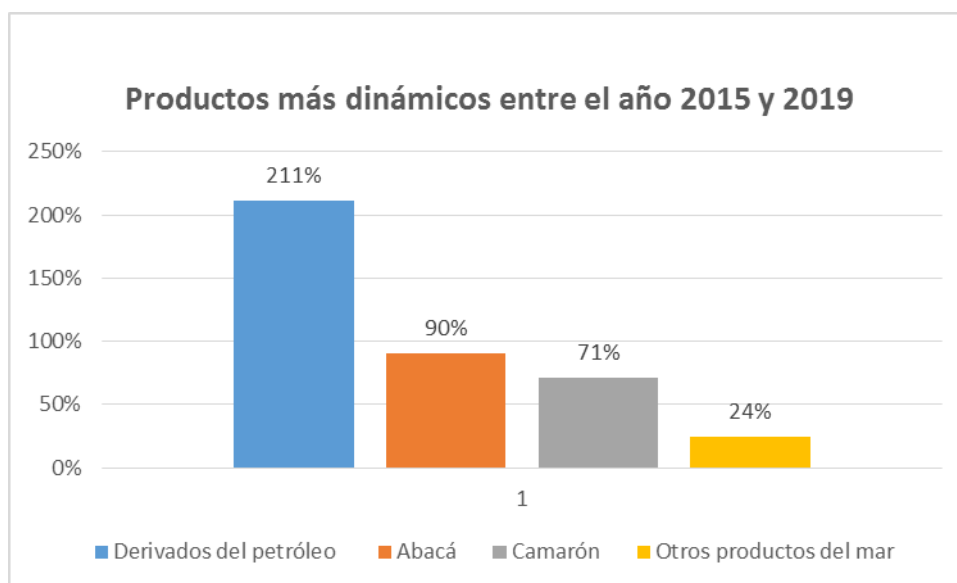


Nota. Elaborada por la autora con fuentes del Banco Central del Ecuador (2019)

Por otra parte, los más dinámicos entre 2015 y 2019 fueron: Derivados de petróleo, que crecieron 211%; abacá, que elevó sus exportaciones en 90%, camarón, que aumentó sus ventas en 71%, otros productos del mar, que incrementó su valor en 24% como se muestra en la figura 3. (Legarda, Rosero, & Chiriboga, 2019).

Figura 3

Productos más dinámicos del Ecuador entre el año 2015 y 2019



Nota: Elaborado por la autora con fuentes de Banco Central (2015-2019)

Las exportaciones petroleras crecieron de 6.355 millones de dólares en 2015 a 7.731 millones en 2019, elevándose en 21,7%. El presupuesto del Estado para el 2020 estimaba el precio del crudo de 51 dólares. Lo que se tenía previsto se vino abajo, ya que, si se compara el periodo enero – mayo de 2018 con enero – mayo del 2020, resulta que se ha pasado de exportar 3.520 millones de dólares a solamente 1.811 millones, lo que significa esta cifra prácticamente la mitad de lo que se indica al principio (Osorio, 2020).

El camarón, que en 2015 era el segundo producto de exportación, en 2019 se afianzó como el primero, con 3.891 millones de dólares de exportación, 70,7% más que en 2015, lo que significa una importante elevación por el aumento de la demanda de China y la Unión Europea. Asimismo, el año anterior ya había marcado una diferencia de casi 600 millones de dólares con el banano. Por otra parte, entre enero y mayo de 2018 la exportación de camarón sumó 1.344 millones de dólares y en periodo igual de 2020 sumó 1.663 millones, 23,8% más. Dicha evolución mencionada, probablemente no tendrá el mismo avance expresado, debido a que China ha manifestado problemas que en los embarques de 3 empresas ecuatorianas se ha detectado infección del COVID – 19 (Gallegos, 2020).

El banano y el plátano tuvieron cifras notables en los años 2015 a 2019. El primer año registraron 2.808 millones de dólares y el último alrededor de los 3.300

millones, con un incremento del 17,3%. Sin embargo los problemas derivados del COVID – 19, también en los cinco primeros meses de este año crecieron, desde 1.462 millones de dólares en 2018 a 1.681 millones en 2020, con un aumento del 15%. La experiencia nacional en el uso de la fruta en toda la cadena de comercialización ha hecho que supere los problemas y mantenga un buen ritmo de desarrollo (Osorio, 2020).

Cabe mencionar que es preocupante que en 2019 solo tres productos representen las dos terceras partes de las exportaciones totales 66,8% y que las exportaciones de productos industrializados, la gran mayoría agroindustriales, solo representen el 20,2% del total. Asimismo llama la atención saber que, entre las exportaciones menores, solo el rubro otros productos del mar elaborados supere un poco el 5% como valor de respecto del total y que los demás aporten porcentajes bastante menores, que en muchos casos no llegan al 1% (Banco Central del Ecuador, 2019). Los otros elaborados de productos del mar en el año 2015 aportaron con 984 millones de dólares al total y en 2019 elevaron su cifra a 1.221 millones, aumentando su valor en 24%. Sin embargo, en los primeros cinco meses del 2020 exportaron 459 millones de dólares, mientras en 2018 vendieron 517 millones, con lo cual la reducción de este año en cifras relativas es de 11,3% (Osorio, 2020).

De igual manera siguen las flores naturales. Su exportación de 2015 fue de 820 millones de dólares y en 2019 se acercó a los 880 millones 3,9% del total. Entre enero y mayo de 2018 las exportaciones fueron de 607 millones, en tanto que en igual periodo de 2020 se redujeron a 582 millones, con una baja del 4,2% (Banco Central del Ecuador, 2019).

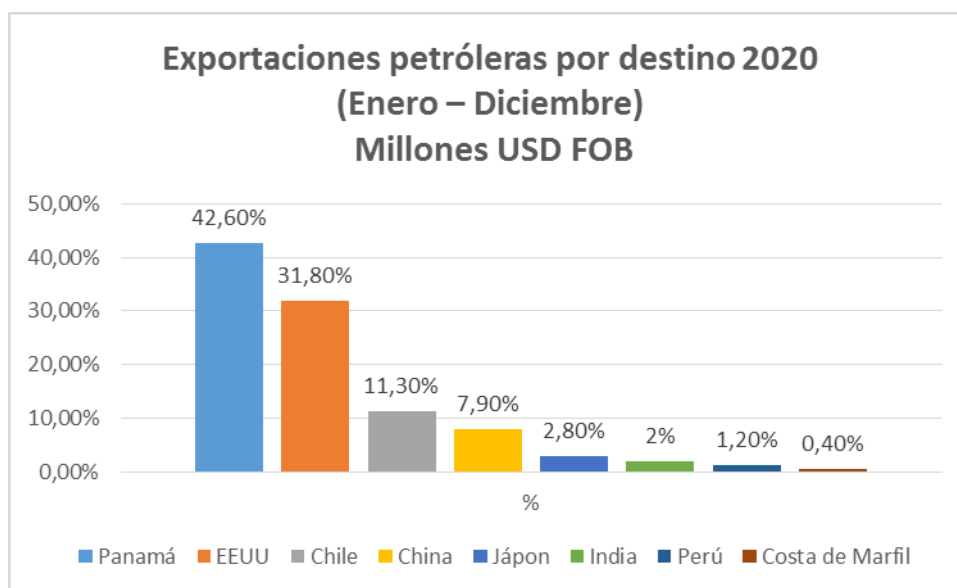
También cabe mencionar la situación del cacao. El grano 2,9% y los elaborados 0,5%, suman un 3,4% de las exportaciones totales de 2019. En el caso del grano, las ventas de 2015 sumaron 693 millones de dólares y en 2019 se redujeron a 657 millones, fundamentalmente por que los precios cayeron en el mercado internacional. Los elaborados también cayeron, de 120 millones de dólares en 2015 a 107 millones en 2019. Sin embargo, entre los meses de enero a mayo de 2020 tuvieron un comportamiento opuesto, pues sumaron 47 millones de dólares, cuando en los mismos meses de 2018 sumaron 42,7 millones, mejorando en un 10% (Banco Central del Ecuador, 2020).

Destino de las exportaciones petroleras de Ecuador

Los países que destacan como principales destinos destacan en primer lugar Panamá con un 42,60%, seguido de Estados Unidos con un 31,80% y Chile con un 11,30% estos tres representaron el 85,7% del total de las exportaciones petroleras del país como indica en la figura 4.

Figura 4

Exportaciones petroleras de Ecuador por destino



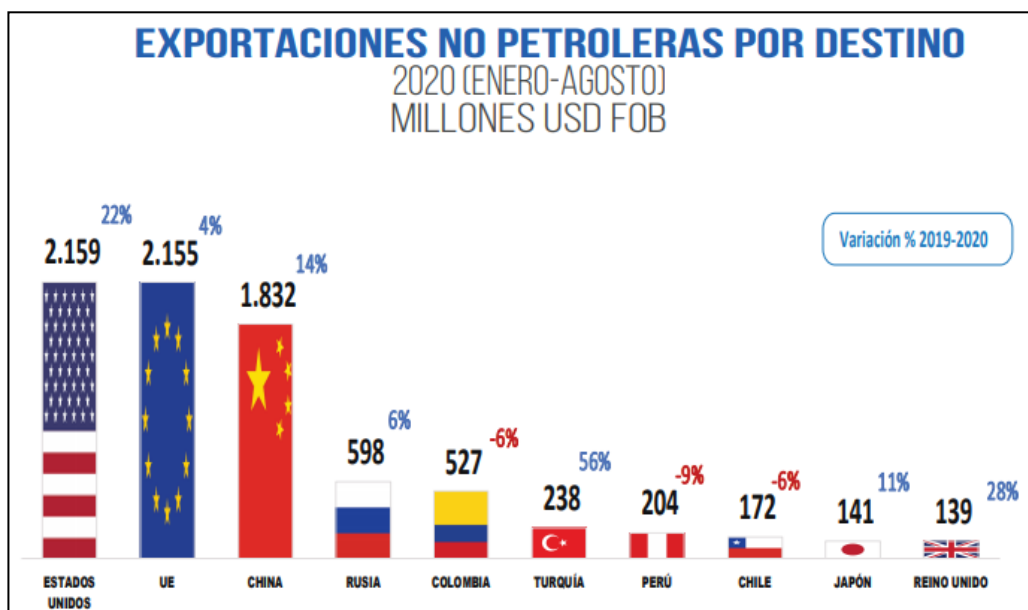
Nota: Fuente Banco Central del Ecuador: Año 2020(Enero - Diciembre). Elaborado por la autora

Destino de las exportaciones no petroleras de Ecuador

Para el 2020 en el mes de agosto se registró un incremento de 8% con respecto al mismo mes en 2019. Estados Unidos se consolidó como el principal mercado con un crecimiento de 22%, seguido de la Unión Europea con un crecimiento de 4% y China con un crecimiento del 14% y estos tres mercados representaron el 64% de las exportaciones no petroleras como se indica en la figura 5.

Figura 5

Exportaciones no petroleras de Ecuador por destino



Nota: Fuente Banco Central del Ecuador: Años 2010-2020(Enero- Agosto). Elaboración: Dirección de Estudios Económicos y Comerciales (MPCEIP).

Empresas vinculadas a las exportaciones

El sector exportador de bienes está conformado cerca de 2.850 empresas. Desde el año 2008, se han incorporado alrededor de 80 nuevas empresas exportadoras cada año lo cual es muy importante para el crecimiento económico del país.

Figura 6

Empresas exportadoras de Ecuador



Nota: Incluye únicamente empresas con exportaciones iguales o mayores de USD 10 mil.

Fuente: Datasur (2019).

Al observar las empresas exportadoras según los destinos principales, se analiza que Estados Unidos es el país con mayor cantidad de empresas exportadoras ecuatorianas 1.230, así como productos no petroleros 1.060, lo que refleja lo

importante de diversificar este mercado. Por otra parte, la Unión Europea y Alianza del Pacífico son aquellos bloques comerciales que concentran la presencia de más de 1.000 empresas exportadoras ecuatorianas donde, especialmente el caso de Alianza del Pacífico brinda la oportunidad para el acceso de 1.485 productos como se muestra en la figura 7 (Legarda Touma, 2019).

Figura 7
Empresas exportadoras ecuatorianas según los destinos principales

PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACIÓN		EMPRESAS	PRODUCTOS
	ESTADOS UNIDOS	1.230	1.060
	ALIANZA DEL PACÍFICO	1.110	1.485
	UNIÓN EUROPEA	1.030	595
	RUSIA	350	76

Nota: Incluye únicamente empresas con exportaciones iguales o mayores a USD 10 mil. Incluye únicamente productos con exportaciones iguales o mayores a USD 1 mil. Fuente: Datasur (2019)

Super foods

La tendencia de incluir productos con alto valor nutricional a las dietas de las personas a nivel mundial ha logrado que productos ecuatorianos tengan mayor importancia en los gustos y preferencias del consumo internacional. Productos como brócoli, mango, *passion fruits* como maracuyá, pitahaya, granadilla, cereales andinos, demás frutas exóticas sean un motor de generación de empleo, diversificación de nuevos mercados y conquista de nuevos nichos con gran poder adquisitivo (Legarda Touma, 2019).

Figura 8

Una oportunidad para diversificar las exportaciones ecuatorianas



Nota: Cifras calculadas por Fedexpor en base a datos oficiales del BCE de enero a noviembre de 2018

Principales productos de exportación de Perú

Es un país megadiverso, que produce lo adecuado para proveer al mercado interno de bienes y servicios. De igual manera, Perú tiene la capacidad de exportar a numerosos destinos del mundo. Aunque la mayoría de los productos que exporta son del sector agropecuario y minero, también exporta productos químicos y textiles (Barranzuela, 2020).

En diciembre de 2019, las exportaciones peruanas sumaron un total de 4.470 millones de dólares, lo que implica un aumento del 5.4% con relación a lo registrado en diciembre del año anterior. No obstante, el total de envíos acumulado al final del año ascendió a 45.985 millones de dólares, lo que muestra una caída del 4.2% con relación a 2018. Este resultado indica, principalmente, al retroceso de envíos tradicionales que, con un valor de 32,188 millones de dólares, cayeron un 7.4%, tras tres años de recuperación. Por otra parte, las exportaciones no tradicionales aumentaron un 4.2%, pero no disminuyeron el bajo dinamismo de envíos del rubro tradicional (ComexPerú, 2020).

Figura 9

Evolución de las exportaciones peruanas enero – diciembre (2015-2019)



Fuente: Sunat. Elaboración: ComexPerú

Por otro lado, es importante mencionar que, si bien el rubro tradicional concentra gran parte de la canasta exportadora, las estadísticas muestran que ciertos productos con mayor valor agregado del rubro no tradicional vienen ganando participación. Este es el caso de las uvas, los arándanos y las paltas, que se ubicaron entre los 10 principales productos exportados (ComexPerú, 2020).

Exportaciones tradicionales del Perú

En 2019, las exportaciones tradicionales ascendieron a 32.188 millones de dólares, 70% del total de envíos al exterior. Esto fue producto del retroceso de los envíos del sector minero y de petróleo y derivados que, en conjunto, representan el 64.1% de las exportaciones totales y el 91.6% del rubro (ComexPerú, 2020).

En esa línea, las exportaciones mineras con 26.372 millones de dólares, que concentran el 81.9% de los envíos tradicionales, en 2019 registraron una caída del 5.3% con respecto a 2018. Este resultado se debió a los menores envíos de cobre y sus concentrados 12,187 millones de dólares -6.6%, que representaron un 46.2% de las exportaciones del sector, así como los de oro 6,776 millones dólares; -5.7% y los demás concentrados de zinc 1,633 millones dólares; -24.8%. Por su parte, las exportaciones del sector petróleo y derivados 3,121 millones dólares cayeron un 26%. Tanto el petróleo crudo como los derivados del petróleo registraron caídas del 12.2% y el 26.5%, respectivamente. Por otro lado, las exportaciones tradicionales agrícolas aumentaron un 2.1% en 2019, mientras que el sector pesquero sufrió una leve caída del 0.5% (ComexPerú, 2020).

Exportaciones no tradicionales del Perú

En 2019, las exportaciones no tradicionales alcanzaron su punto máximo en más de 10 años y mantuvieron el crecimiento sostenido desde 2016. Estos resultados cumplen al buen dinamismo de las agroexportaciones +7%, el sector pesquero (+18.5%) y el químico +3.5% (ComexPerú, 2020).

Entre los principales envíos del sector agropecuario, que concentró un 45.8% del total de exportaciones no tradicionales, destacan las uvas frescas 875 millones de dólares; +8%, los arándanos 825 millones de dólares; +51% y las paltas 752 millones de dólares; +4%. Por su parte, el sector pesquero mantiene su tendencia al alza gracias a los mayores envíos de moluscos congelados 578 millones de dólares; +65%; jibias y calamares 262 millones de dólares; +5.6%, y los demás langostinos congelados con colas de caparazón 92 millones de dólares, -1.4% (ComexPerú, 2020).

Dichas cifras presentadas indican que, en el año 2019, las exportaciones peruanas han vuelto a caer tras tres años de crecimiento positivo. Si bien los envíos no tradicionales mantuvieron un dinamismo positivo, no fueron suficientes para compensar el bajo desempeño de los envíos del rubro tradicional. La desaceleración de la economía mundial, producto de la guerra comercial entre EE.UU. y China, así como la caída de precios de los *commodities*, tuvieron un efecto en las exportaciones mineras, debido a la gran concentración de este sector en la canasta exportadora peruana (ComexPerú, 2020).

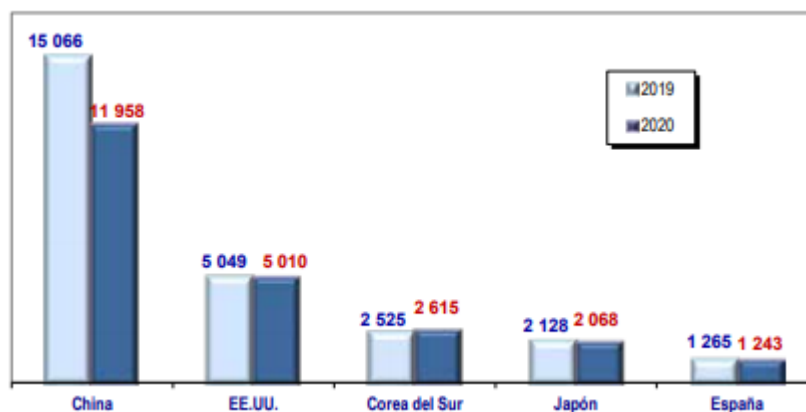
El Perú ha logrado potenciar sus exportaciones en los últimos años gracias al esfuerzo de profesionales en comercio exterior y negocios internacionales, quienes se encargan de evaluar oportunidades de crecimiento para las importaciones y exportaciones (Barranzuela, 2020).

Destinos de exportaciones peruanas

Los principales países de destino de los productos peruanos, fueron China con 33,3%, seguido de Estados Unidos de América con 14,0%, ambos representaron el 47,3% del volumen total exportado. Siguiendo en orden de participación Corea del Sur con 5,8%, Japón con 7,3% y España con 3,5% como se muestra en la figura 10.

Figura 10

*Exportación FOB, según país de destino: 2019 – 2020
(Millones de US dólares de 2007)*



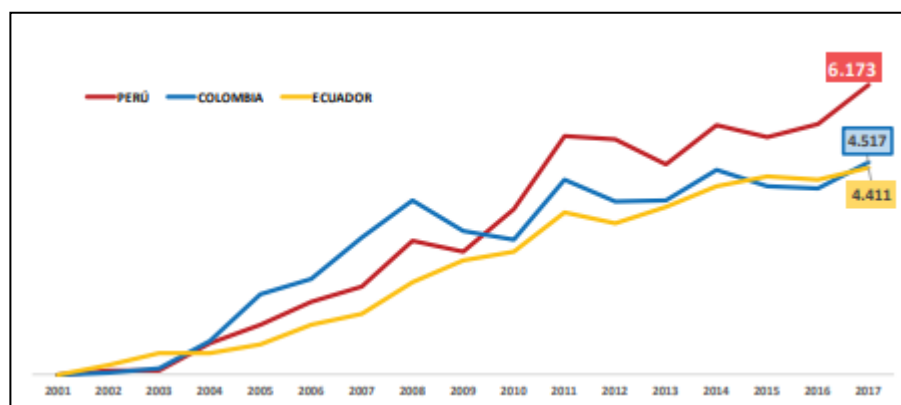
Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Desempeño regional de exportaciones agroindustriales

A partir del año 2004, las exportaciones agroindustriales peruanas superan sostenidamente al desempeño del resto de la subregión. De hecho, entre los años 2001 y 2017, las exportaciones agroindustriales del Perú crecieron a un ritmo anual promedio del 11%, mientras que, por su parte los competidores en la subregión como Colombia y Ecuador, crecieron a una tasa promedio del 9% y 6%, respectivamente como indica en la figura 11 (Legarda Touma, 2019).

Figura 11

Incremento acumulado de exportaciones agroindustriales



Nota: Calculado sobre variaciones anuales. Fuente: COMTRADE

Basado en estos resultados se puede observar como Ecuador está muy por debajo de sus competidores, lo que se debe mejorar con una mayor participación en el sector agroindustrial, de tal manera que ayudará para el crecimiento productivo del país y se tendrá un mayor reconocimiento internacional, con la ampliación de la oferta exportable a través de la diversificación productiva.

Capítulo IV: Estrategias para la diversificación de la canasta exportable de Perú y sus resultados

En el siguiente objetivo se analiza acerca de las estrategias para la diversificación de la canasta exportable ya utilizadas en Perú y acerca de los resultados que se obtuvo.

Oferta exportable de Perú

Basado en el estudio realizado de la diversificación y competitividad de la agricultura peruana en el comercio internacional, explica que la agroexportación en Perú, ha presentado en las dos últimas décadas un crecimiento significativo, que ha generado empleo, favoreciendo la diversificación de la producción exportable y aumentada la inclusión de proveedores locales en la cadena de valor, lo que ha impactado en la dinámica de la economía. Alarco (2014) indica la importancia estratégica de este sector al reconocer que “el sector agropecuario contribuye a la seguridad alimentaria, al empleo y la generación de divisas” (p. 221). La agricultura en la economía peruana genera una oferta singular y valiosa, que puede ser un mayor generador de valor del país, considerando que es una actividad proveedora de materias primas y productos para el mercado internacional. No obstante por lo singular de su comercialización internacional no es suficiente, ya que se convierte en parte importante de una economía frágil y dependiente de las fluctuaciones de los precios internacionales (Alarco, 2014).

Barrientos Felipa & Motta Flores (2020) expresan que la política económica de los países que se caracterizan por la exportación de *commodities* establece un marco legal que incentiva a invertir en el sector en donde los países consideran que tienen ventajas comparativas en relación a otros, de manera que determina condiciones que atraen a las empresas nacionales y extranjeras para dicho fin. Del mismo modo, la creación de este marco impulsa la concentración de la cartera de producción nacional en aquel sector, que, a más de otorgar empleo y prestar servicios por empresas locales, es para el Estado un buen proveedor de divisas. En este caso, para prevenir efectos adversos graves en la economía local, es favorable que la cartera productiva se diversifique y de esta manera se promueve a nuevas actividades productivas o agregando nuevas líneas de producción, lo que puede ocurrir a través

de la agricultura, el turismo o la industria textil lanar, vistos como pilares para la transformación productiva dirigida al comercio internacional.

Diversificación Productiva en Perú

Es una opción que tienen los países latinoamericanos como alternativa al riesgo, que supone la producción exportable de *commodities*; como en el caso de Perú, los minerales. Por este motivo, la competencia internacional entre países y empresas para atraer compradores e inversionistas es intensa, lo que también influye en que los países modifiquen su matriz productiva, por lo que la política económica debe estar orientada en ese sentido (Barrientos Felipa & Motta Flores , 2020).

El concepto de diversificación productiva se puede interpretar como el proceso mediante el cual una organización, país, región o empresa decide agregar nuevos productos ya sean bienes o servicios a su actual cartera, haciendo realce en el mercado internacional. Las organizaciones se deciden por dicha acción porque reconocen una oportunidad en el mercado en el cual actúan, es decir, existen mercados que no están siendo adecuadamente atendidos. Es por eso que los países productores, están seguros de que cuentan con los suficientes recursos, tangibles e intangibles, para utilizarlos y potenciar su sistema productivo, aplicando esta estrategia (Felipa, 2017).

Perú, en términos amplios de producción, se caracteriza por dos líneas de productos para el mercado internacional: los *commodities* y los denominados productos no tradicionales (PNT), como ocurre con varios países latinoamericanos. En la realización de negocios internacionales los *commodities* peruanos representan el 75% de las exportaciones; es decir, se exportan productos con un nivel mínimo de valor agregado (Felipa, 2017).

En la figura 12 se observa, que hay tres opciones de diversificación productiva relacionada o concéntrica, que incluso pueden combinarse, siendo la etapa superior para un país la de tipo 3. La iniciativa debe fortalecerse con la investigación relacionada con los avances de la ciencia y la tecnología, aplicadas a las actividades, que para el país serán nuevas (Felipa, 2017).

Diversificación tipo 1: La primera opción es aumentar la cartera de productos, con esto se incrementa la producción actual con nuevos productos en la misma línea, los que antes no se producían y que ahora es recomendable producir (se añaden los productos: P5 y P6). En ambos procesos de producción se mantiene el

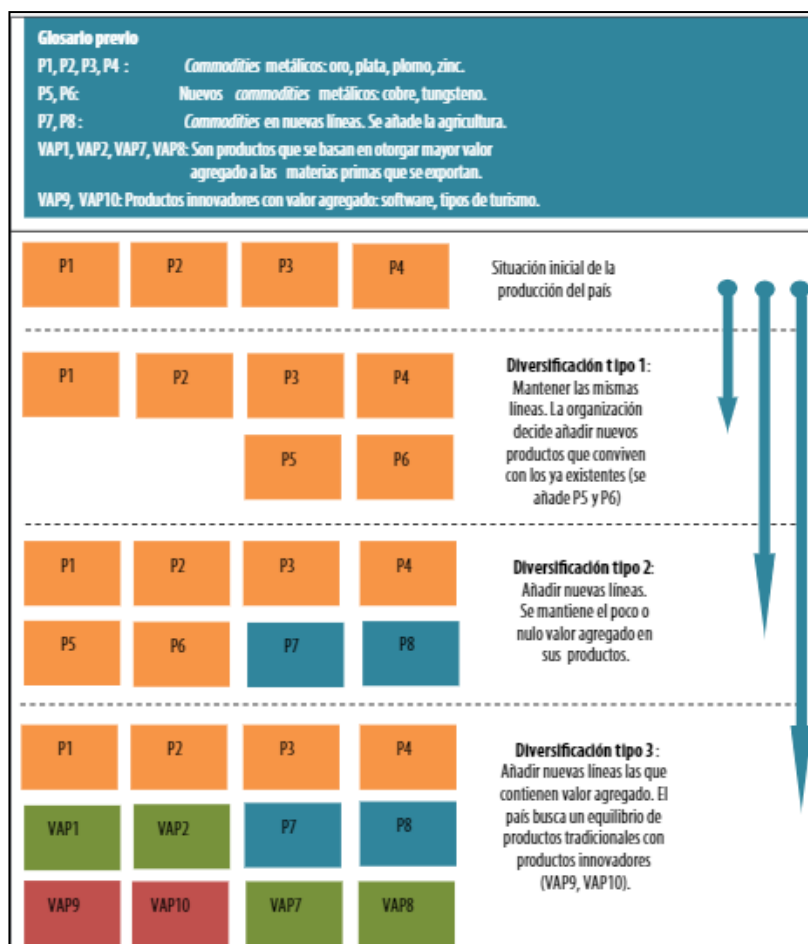
poco o nulo valor agregado. Por ejemplo, mantener la producción en productos tradicionales, como los minerales.

Diversificación tipo 2: La siguiente acción es añadir nuevas líneas de productos (P7 y P8) a la actual producción; son bienes que antes no se elaboraban y de sectores diferentes a los productos tradicionales. Se mantiene la característica de productos con poco o nulo valor agregado. El ejemplo es la convivencia de la minería y la agricultura (producción no tradicional) que se utiliza como insumo de productos con mayor valor agregado, pero en el lugar de destino.

Diversificación tipo 3: Se incorporan nuevas líneas de productos al comercio internacional que tienen valor agregado, el cual puede otorgarse a las líneas tradicionales existentes (VAP1, VAP2, VAP5 y VAP6); incluso, puede ingresarse a líneas completamente innovadoras (VAP9 y VAP10). Hay una convivencia equilibrada entre productos tradicionales y no tradicionales; productos sin valor agregado y otros que sí lo tienen.

Figura 12

Opciones de diversificación productiva



Fuente. (Felipa, 2017)

Commodities y comercio internacional en el Perú

La economía de los países latinoamericanos tiene una definida orientación a promover la exportación de productos tradicionales. En algunos países hay un claro dominio de exportaciones agrícolas y en otras de minerales, lo que genera suficientes recursos financieros al Estado, a través de impuestos, para realizar las acciones que le corresponden. Del mismo modo, son agentes de generación de empleo de manera directa en los mismos ambientes que se desarrollan, e indirectamente a través de sus proveedores. Este mercado al que se denomina de *commodities* se caracteriza porque tienen precios comunes en el mercado internacional, cualquiera sea el lugar en que se produce; por ejemplo, el cobre que se extrae en Chile, México o Perú tiene el mismo precio para cualquier comprador. En cambio, los productos que no están en este mercado cambian esta característica, en estos casos, normalmente el productor negocia el precio con cada uno de los compradores (Barrientos Felipa & Motta Flores , 2020).

En el caso del Perú, el riesgo de los *commodities* está vigente mientras que en la estructura de exportaciones tenga un alto valor relativo, donde las exportaciones de minerales generan significativos ingresos para el país.

El crecimiento económico del Perú se apoya en el comportamiento de los precios de los *commodities* mineros, los que muestran un ambiente favorable como consecuencia del comportamiento de la economía China. La producción exportable de Perú en cuanto a minerales es aproximadamente el 72 % de su balanza comercial, como muestra en la tabla 4.

Tabla 4
Balanza comercial del Perú (valores relativos)

Años	Porcentaje de exportaciones tradicionales, commodities (a)	Porcentaje de exportaciones no tradicionales (b)	Otros porcentajes	Porcentaje Total (a)+(b)
2014	70,03	29,59	0,43	100,00
2015	68,09	31,66	0,25	100,00
2016	70,61	29,19	0,27	100,00
2017	73,90	25,81	0,29	100,00
2018	72,63	26,98	0,39	100,00

Nota: Elaborado por la autora con fuentes del Banco Central de Reserva del Perú (2014-2018)

Como cita (Porter M. , 2013) que la diversificación tenga sus costos y restricciones, que pueden reducirse, pero no eliminarse en su totalidad; impulsa un proceso de diversificación productiva en el que se identifiquen los sectores o actividades que tienen potencial en el mercado extranjero, y de la misma manera a aquellos sectores que no tienen esa posibilidad por el momento. En el caso de la agricultura peruana, que añade nuevos productos a su sistema productivo directamente relacionados a la demanda internacional, se evalúa el paso a una siguiente etapa, en la que los productos agrícolas exportables posean un mayor valor agregado que toma en consideración las condiciones de la demanda, los competidores posicionados y los intermediarios comerciales.

Actualmente, el sector agrícola peruano tiene la Ley de Promoción del Sector Agrario Ley 27360 del año 2002, que declaran de interés prioritario la inversión y el desarrollo de este sector, además de otorgar beneficios tributarios y laborales, aspecto que sí ha conseguido resultados favorables en la balanza comercial. La norma es un agente impulsor de la diversificación, y se relaciona con la competencia comercial internacional (FAOLEX, 2020).

Para países como Perú la apertura al mercado internacional no significa que se redujo la pobreza, se haya evitado la inestabilidad política o mejorado el acceso al mercado financiero de los medianos y pequeños empresarios, lo que Stiglitz (2014) considera es parte del malestar de la globalización. Aún con una fuerte economía agrícola, en complemento a la actividad minera, continúa en la categoría de país exportador de materias primas. A pesar de que la agricultura se considere una buena alternativa para crecer social y económicamente, se puede mejorar los mecanismos actuales para que así suceda. Por ejemplo, puede ocurrir que el sector agricultura, como se observa en la tabla 5, se convierta en un elemento de concentración de las exportaciones no tradicionales, volviendo a depender de su comportamiento respecto a la generación de divisas y el crecimiento económico (Stiglitz, 2014).

Tabla 5*Exportaciones no tradicionales de Perú por producto (valores relativos)*

	2014	2015	2016	2017	2018
Agropecuarios	36,23	40,47	43,53	43,89	44,66
Pesqueros	9,89	8,56	8,43	8,92	10,04
Textiles	15,42	12,22	11,08	10,85	10,59
Madera y papeles	3,57	4,23	2,99	2,94	2,56
Químicos	12,96	12,91	12,45	11,81	11,8
Minerales no metálicos	5,69	6,41	5,95	5,01	4,75
Sidero metalúrgicos y joyería	9,84	9,92	10,04	10,86	10,01
Metal - mecánicos	4,98	4,89	4,17	4,43	4,46
Otros	1,41	1,39	1,35	1,29	1,13
Porcentaje	100	100	100	100	100
Productos no tradicionales (millones de dólares)	11,069	10,895	10,798	11,725	13,24

Nota: Elaborado por la autora con fuentes a partir de Banco Central de Reserva del Perú (2014-2018)

Así mismo, en la tabla 5 se observa que las exportaciones agrícolas, en el 2014, representaron el 36,23 %, y, a fines del 2018, llegaron a 44,66 %. Como uno de sus motivos para este crecimiento fue la legislación vigente, la cual es un elemento favorable, ya que se produjo una concentración en las exportaciones no tradicionales en el sector agrícola. De tal manera que este crecimiento hizo que se desplace al sector textil, a pesar de que es una actividad en la que el Perú tiene ventajas competitivas por las fibras animales.

Con los resultados expuestos en la tabla 5, los que deciden acerca de la política comercial internacional pudieron reconocer en detalle las actividades económicas que se debieron diversificar, de manera que el país pueda evolucionar de exportador primario a uno de productos con valor agregado, teniendo en cuenta el contexto en que se desarrollan los negocios. Para dicho caso de Perú, es importante que se haya considerado el papel del Gobierno como proveedor de infraestructura y generador de un ambiente favorable a la exportación y los inversionistas quienes con su experiencia y conocimiento asignan los recursos financieros que posibilitan la diversificación en las actividades en las que el Perú tiene ventajas. En este proceso, ambos agentes buscan integrar a pequeños y medianos productores a la cadena de valor que promueven (Barrientos Felipa & Motta Flores , 2020).

Capítulo V: Aplicación de estrategias utilizadas en Perú con base a las condiciones de Ecuador

La economía ecuatoriana se ha caracterizado por ser proveedora de materias primas en el mercado internacional y a su vez importadora de bienes y servicios de mayor valor agregado. Los persistentes e imprevistos cambios en los precios internacionales de las materias primas, al igual que su creciente diferencia frente a los precios de los productos de mayor valor agregado y alta tecnología, han colocado a la economía ecuatoriana en una situación de intercambio desigual sujeta a la inestabilidad del mercado mundial (SENPLADES, 2013).

El modelo comercial exportador ecuatoriano está relacionado históricamente a la exportación de productos que se obtienen fundamentalmente del sector primario dentro de la economía, es decir, productos de bajo componente industrial. Esta condición provocó que el país oriente sus recursos y medios de producción hacia actividades generadoras de bienes de bajo valor agregado, y con ello, se han marginado a la tecnificación e industrialización en las actividades del sector industrial. Para Ecuador, y para la mayoría de países latinoamericanos, ha resultado casi imposible industrializar su producción, debido a la limitada capacidad para fabricar bienes de capital; básicamente esta condición se ha dado por un parcial análisis en el direccionamiento de la diversificación de las exportaciones. (Delgado López & Pérez España , 2018).

Debido a esto se propone un tipo de estrategia para lograr un acercamiento a la diversificación de productos, basado en los resultados de Perú.

Estrategia de diversificación relacionada o concéntrica de tipo 3

Consiste en producir productos nuevos, pero, por lo general, dentro de la misma línea de los ya existentes (Quiroa, 2020). A continuación se explica acerca de las líneas de productos que se deben implementar para seguir este tipo de diversificación ya mencionada en el objetivo IV.

Exportaciones no tradicionales

Los productos agrícolas han sido protagonistas en el sustento de la economía ecuatoriana. Se han consolidado por décadas como el pilar de las exportaciones no petroleras del país. Dichas exportaciones se dividen en dos grupos: productos tradicionales y no tradicionales. Los primeros son aquellos que históricamente ha

venido produciendo y exportando el país tales como los ya mencionados anteriormente, el cacao, banano, café, atún y pescado. Generalmente, dichos productos han sido los causantes de varios booms económicos en la historia de Ecuador. Pero, a pesar de su gran importancia en las exportaciones ecuatorianas, son los productos no tradicionales los cuales están provocando un cambio importante tanto en la matriz productiva como en las condiciones de comercio internacional (Plus Valores, 2020). Es por eso que a través de esta estrategia se le dará mayor interés a este tipo de exportaciones.

Los productos no tradicionales se refieren a aquellos bienes que se han incorporado en los últimos años a los mercados extranjeros como flores, frutas tropicales, enlatados de pescado, madera, entre otros. Para un mejor conocimiento se puede observar en la tabla 6, cuales son los productos que corresponden a esta categoría. En los últimos años se puede observar como los productos no tradicionales han ganado espacio y reconocimiento en el mercado internacional (Plus Valores, 2020). De tal manera que el Ecuador posee una oportunidad única de diversificación de su oferta exportable.

Tabla 6

Exportaciones no tradicionales del Ecuador

Exportaciones no tradicionales	
Primarios no tradicionales	Industrializados no tradicionales
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 rama	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 terciadas y prensadas
	Extractos y aceites vegetales
	Elaborados de banano
	Manufacturas de papel y cartón
	Otros industrializados

Nota. Elaborado por la autora con fuentes del Banco Central. Declaración aduanera.

Según Plus Valores (2020) el Ecuador en relación con varios productos siempre se ha caracterizado por un problemático grado de dependencia económica. A

pesar de que el petróleo, banano, cacao y camarón han propiciado épocas de bonanza económica. No obstante, ante una disminución en el precio internacional o amenazas de competencia extranjera, la economía del país desiste y lo que lo vuelve estable en el corto plazo, hace que se destruya en el largo plazo.

De igual manera como explica Vera (2019) el Ecuador es caracterizado por ser un país cuyo sector productivo ha sido históricamente primario exportador y los Planes nacionales del Buen Vivir creados e implementados bajo el gobierno de Rafael Correa no fueron suficientes para cambiar esta dinámica, por lo que es hora de fortalecer el sector primario a través de políticas e incentivos que impulsen al productor a invertir en nuevos cultivos como Aguacate, Maracuyá y Pitahaya que a su vez son parte de los super foods mencionados en el objetivo tres, para la conquista de nuevos nichos con gran poder adquisitivo, al igual como hicieron en Perú con la diversificación como estrategia para impulsar el sector agrario desde el punto de vista comercial, mediante exportaciones no tradicionales.

En el caso de la Pitahaya, esta se convirtió en el ícono de desarrollo del cantón Palora, en Morona Santiago del Ecuador, zona que históricamente a pesar de gozar de una gran riqueza en minerales, ha estado sumergida en la extrema pobreza y que ha visto como el nacimiento de la producción de esta fruta exótica, se ha convertido en su principal aliciente económico, además de aportar al tan necesario ingreso de divisas derivadas de su exportación principalmente a mercados como USA y Singapur (Telégrafo, 2015).

Por otra parte Sierra (2019) comenta el caso puntual del aguacate, lo rentable de esta fruta exótica que está llevando a muchos productores a nivel mundial a reconvertir sus cultivos, por ejemplo la sobreoferta de cítricos ha sido la oportunidad perfecta para que productores de Valencia / España, vean en la producción de esta fruta exótica una de sus mejores inversiones en el largo plazo (Sierra, 2019).

Según un estudio de aguacate realizado por ProColombia en septiembre de 2019, esta industria naciente tiene algunos casos de éxito de inversión extranjera, atrayendo industrias como: la empresa Green Fruit Avocado en USA, Camposol Perú, la empresa Rans en Corea del Sur y Westfalia Fruit en Colombia, guiados principalmente por su creciente demanda a nivel mundial, por la cual se la conoce ahora como el Oro Verde. Esta fruta exótica tiene a USA como su principal mercado, cuya demanda alcanzó su punto más alto en la historia en agosto del 2019, y las razones son varias: es versátil, pues se puede usar en muchos platos; los restaurantes

lo incluyen cada vez más en sus menús y se ha vuelto más popular en la cocina de las casas, gracias a la expansión de la Gastronomía mexicana en el mercado Americano (Barría, 2019).

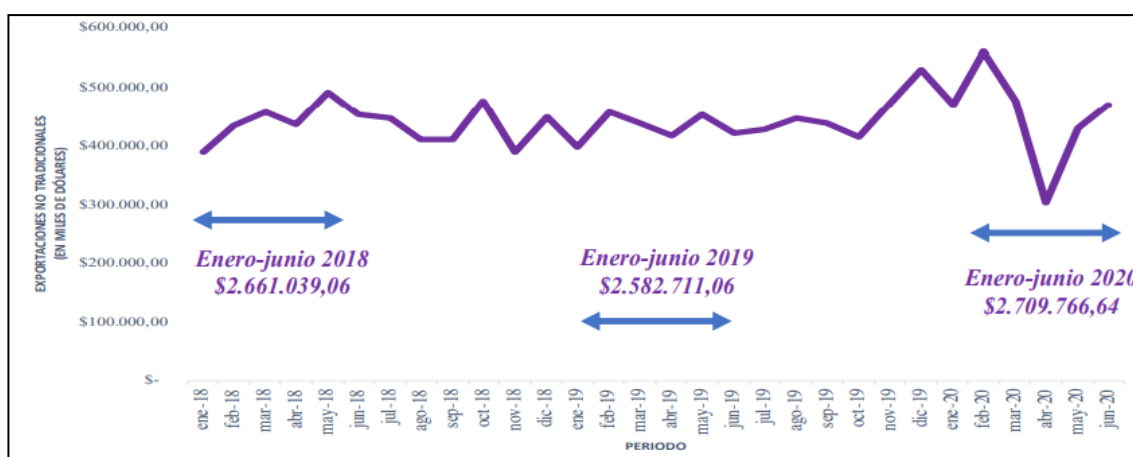
Si se toma en cuenta estos tres grandes ejemplos, se puede notar una evidente solución a la actual crisis económica, la cual solo tiene que ser fortalecida por parte del Gobierno Ecuatoriano. Por lo que esto es muy importante para mejorar el desempeño en el crecimiento económico del país. Ciertamente en dicha realidad, las exportaciones no tradicionales funcionan como una alternativa valiosa para modificar la estructura de las exportaciones a favor de los ecuatorianos. Incrementar la cantidad de exportaciones no tradicionales permite la diversificación de las exportaciones lo cual asegura mayor resistencia económica ante cualquier shock externo.

Comportamiento de las exportaciones no tradicionales

Como se observa en la figura 13, se puede observar que las exportaciones no tradicionales presentan un comportamiento heterogéneo. Durante los últimos dos años, dichas exportaciones han sufrido reducciones e incrementos poco significativos. En la primera mitad del 2019 se observa que hubo una disminución del 2,94% en relación con el mismo periodo de tiempo del 2018. Sin embargo, a junio del 2020, se ha podido identificar una tasa de crecimiento del 4,92% con respecto al 2019. Un gran porcentaje teniendo en cuenta que el mundo atraviesa una época complicada debido a la pandemia (Plus Valores, 2020).

Figura 13

Comportamiento de las exportaciones no tradicionales ecuatorianas



Nota: Elaborado por PLUSVALORES CASA DE VALORES S.A con fuentes del Banco Central del Ecuador. Declaración aduanera.

De esta manera, se demuestra con estadísticas que las políticas de promoción de exportaciones del gobierno no han dado el resultado esperado. El grave comportamiento de las exportaciones no tradicionales se debe principalmente a la falta de apoyo por parte del gobierno (Plus Valores, 2020).

Productos industrializados no tradicionales

Algunas empresas han aplicado estrategias eficientes para incrementar su competitividad en el mercado internacional. Como ejemplo se encuentran las empresas relacionadas a la elaboración de productos derivados del banano se ubican en un proceso de consolidación en los mercados extranjeros. Como se puede observar en la figura 14, las exportaciones presentan una mínima tendencia creciente. Además, para junio del 2020, ya representan el 5,018% de las exportaciones de productos industrializados no tradicionales, lo cual prueba una tasa de crecimiento del 12,8% en comparación con junio del 2019 (Plus Valores, 2020).

Figura 14

Productos derivados del banano



Nota: Elaborado por PLUSVALORES CASA DE VALORES S.A con fuentes del Banco Central del Ecuador. Declaración aduanera.

Debido a la inclinación hacia el sector agropecuario del país, el progreso de la agroindustria nacional es de gran importancia. Como se pudo observar en la figura anterior, varios productos derivados del banano han mostrado mayores niveles de eficiencia y posicionamiento en el mercado internacional. Cada vez es mucho más

notorio el acceso al mercado mundial con productos de mayor valor agregado. Ecuador es un país con una posición geográfica privilegiada por lo cual posee un gran abanico de oportunidades en lo que se refiere a cultivos que otros países no poseen. Así, es importante el desarrollo de estrategias privadas y políticas públicas que permitan el reconocimiento internacional de la calidad que caracteriza la oferta exportable ecuatoriana (Plus Valores, 2020).

Para el país, el incremento de las exportaciones del sector secundario, es decir, producir con valor agregado en las exportaciones totales, es un indicador satisfactorio para identificar actividades que permitan formar una cadena de valor, y que a su vez que se integren agentes económicos que provean bienes y servicios necesarios para este encadenamiento, y se disminuya la dependencia del sector primario.

Producción orgánica

A nivel global, la tendencia del consumo de estos alimentos está creciendo y los consumidores son más conscientes a la hora de decidirse por un alimento, buscan que sea seguro, nutritivo y que venga de sistemas de producción amigables con el ambiente y con un gran impacto social (Agrocalidad, 2020)

El Coordinador General de Inocuidad de los Alimentos Rommel Betancourt, aseguró que “Ecuador tiene un potencial enorme en desarrollar este mercado a escala nacional, dada la importancia de alimentarse bien y producir alimentos seguros, como una clave fundamental de los productos orgánicos, ya que la agricultura es nuestra mayor riqueza”.

La mayor superficie por cultivo dedicado a la producción orgánica es el cacao con 18.493 ha, seguidas de banano con 16.186 ha y quinua con 1.076 ha. La provincia con la mayor superficie de producción orgánica es Guayas con 15.211 ha certificadas, seguida por El Oro con 9.262 ha y Esmeraldas con 8.757 ha. Además, se registran más de 1.609 productos frescos y 754 productos procesados destinados al consumo nacional y de éstos, destacan: banano, cacao, café, frutales, hortalizas, caña de azúcar y palma africana (Agrocalidad, 2020).

Ecuador cuenta con 103 empresas exportadoras de productos orgánicos que tienen como destino la Unión Europea. El país de destino con mayor cantidad exportada de productos orgánicos desde Ecuador es Holanda 21,74 %, seguido de

Italia 20,92 %, Irlanda 17,55 % y Alemania 14,17 %. Pues se trata de un mercado con gran potencial y buena demanda, con precios mejorados (El Universo, 2021).

Por lo que esta línea de productos también sería muy importante considerar para poder expandir la oferta exportable, de tal manera que se le está dando un valor agregado a estos productos. Un tema importante en la diversificación productiva se relaciona con puntos geográficos en los cuales se va a producir. En Ecuador, hay que identificar los territorios en los que se dará mayor énfasis para el desarrollo de la estrategia. Las regiones tienen diferentes ventajas, que pueden ser menos o más favorables que otras para los inversionistas, y como menciona Macías (2004) “ellos son uno de los elementos claves para entender la posibilidad de una región para atraer inversiones y promover su crecimiento y desarrollo socioeconómico” (p. 43).

En el caso de la agricultura, las empresas exportadoras son las que captan estas oportunidades, invierten y sofistican la actividad productiva; de manera que esta es una de las alternativas para buscar el desarrollo del sector hacia la diversificación. No obstante, depende en gran medida de los instrumentos y las políticas que el Estado implemente para seguir con este crecimiento, y así salir del perfil de exportador primario, en el que este rubro es una alternativa factible. La diversificación es una política posible, pero debe estar acompañada de acciones (Felicidades García & Piñeiro Antelo, 2017).

La diversificación es un proceso de determinación de objetivos por el Estado, que aporta el marco legal para su desarrollo, “se considera la clara existencia del consenso acerca de la responsabilidad primordial del Estado” (Arroyo, Rojas, & Kleeberg, 2016, p. 137). Así mismo, es un desafío para los inversionistas, ya que se considera que son ellos los que aportan el capital necesario, realizan la búsqueda de mercados internacionales para vender la producción y son la vanguardia de arrastre para los pequeños y medianos productores, de esta manera se estaría atrayendo la Inversión Extranjera Directa (IED) para el sector agricultura en Ecuador. Puede que el proceso sea lento, ya que implica, principalmente, una fase de adaptación y luego una de innovación en el momento que se otorga mayor valor a lo producido, es por eso que se la considera para largo plazo. (Barrientos Felipa & Motta Flores, 2020).

Dentro de la aplicación a la estrategia de diversificación expuesta anteriormente, es importante mencionar algunas de las acciones que van a permitir a Ecuador diversificar su canasta exportable.

Inversión Extranjera Directa (IED)

Camino Mogro & Avilés Terán (2018), consideran que la IED facilita el traspaso de tecnología, como nuevas formas de insumos de capital la misma que contribuye en el aumento de productividad, y mejoras en la economía que facilitan a una entidad a operar y proveer bienes en el mercado extranjero. Es por eso que la inversión extranjera directa, es un factor dinamizador de la economía, dado a que es una fuente de financiamiento externo, con la que se pretende incrementar y desarrollar nuevas tecnologías, mejorar los procesos productivo y las relaciones comerciales, generando así una estabilidad en la balanza de pagos de algunos países y beneficiando a sus economías que a su vez contribuye al desarrollo de empresas nuevas y las mejoras en las plantas productivas. Por lo que los países que reciben la IED, por ende, obtienen capacitaciones para los trabajadores que a su vez contribuyen al desarrollo del capital humano (Jara Aguirre & Rodríguez González, 2021).

Asimismo, los incentivos deben estar relacionados con una inversión que procure otorgarle mayor valor agregado a la producción no tradicional, aumentar la productividad y mejorar el bienestar. Al respecto, el (Banco Mundial, 2016) considera que se deben fortalecer las exportaciones no tradicionales de agricultura por su impacto laboral, ya que este sector tiene una capacidad potencial para generar “empleo formal rápidamente, en particular de trabajadores poco calificados pero capacitados específicamente para estos sectores” (p. 37)

Acuerdo Comerciales

Bucheli (2019) Resalta que aquellos países que mantienen un acuerdo comercial establecen reglas de juego que les permite dar preferencia e incrementar el intercambio de bienes y servicios que ambas economías producen. Es por eso que una de las principales herramientas con las que ahora cuenta Ecuador, son los tres grandes acuerdos comerciales vigentes: Unión Europea, Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) y Reino Unido; pero el fomento del potencial agroexportador del país dependerá de que, a mediano plazo, se concreten más tratados de comercio con mercados importantes como el norteamericano, chino y la Alianza del Pacífico, entre otros (La Hora, 2021).

Por eso es importante mencionar a continuación lo que se está logrando con estos acuerdos vigentes.

En la Unión Europea hasta la fecha existen 1.120 empresas, de las cuales 65% son micro, pequeñas y medianas mipymes, que vende en mercados de la Unión Europea, lo que ha generado más de 22.000 nuevas plazas de empleo. Aunque los principales productos son los tradicionales como camarón, banano y cacao, entre otros, la oferta ecuatoriana incluye 123 bienes agrícolas y 689 subpartidas industriales (La Hora, 2021).

Por su parte, el acuerdo comercial con los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) que está en vigencia desde noviembre 2020, representa un mercado de 14 millones de personas, con alto poder adquisitivo. Y según la economista Verónica Viteri, este tratado permitirá un crecimiento del 12,8% en las exportaciones, en especial de bienes agrícolas como banano, cacao y flores. También se esperan aumentos en productos como el atún, conservas de vegetales, de frutas, madera y derivados de palma (La Hora, 2021).

Y por último el tratado comercial con el Reino Unido que está en vigencia desde enero del 2021. Según cifras de la Federación Ecuatoriana de Exportadores (Fedexpor), las principales exportaciones son banano, conservas de atún, camarón, productos textiles y flores. Antes de su salida de la Unión Europea, ese país era el séptimo destino de los bienes ecuatorianos no petroleros dentro de ese bloque. Con el tratado, se tiene acceso, sin aranceles, a la quinta economía mundial, con 66 millones de compradores. Hasta el año 2020 Ecuador vendió, alrededor de \$187 millones, pero el potencial de crecimiento apunta a duplicar o triplicar ese monto a mediano plazo, lo cual es muy importante para el desarrollo de la producción ecuatoriana. (La Hora, 2021).

Los acuerdos comerciales generados anteriormente no han sido usados de forma eficiente y existía un alto desinterés por alcanzar nuevos nichos de mercado. Asimismo, las condiciones de competitividad han sido adversas. Debido a que el Ecuador no puede devaluar ya que no cuenta con moneda propia, varios países extranjeros que, sí tienen la capacidad de hacerlo, abaratan una gran cantidad de sus productos, lo cual afecta negativamente a las exportaciones no tradicionales de Ecuador (Plus Valores, 2020).

CONCLUSIONES

Según la revisión de diferentes teorías y su evolución, se destaca que estas contribuyen una nueva forma de entender la importancia de la canasta productiva y exportadora de un país, y su relación con distintos indicadores económicos. Al igual que enfatiza que el desarrollo económico es uno de los aspectos que está más unido al comercio internacional puesto que la generación de nuevos productos y servicios, contribuye con la mejora de un país, no solo en términos monetarios sino también con la generación de empleo.

Para el año 2019 los productos más importantes de la canasta exportadora de Ecuador fueron: petróleo, camarón, banano, otros productos del mar, derivados del petróleo, flores naturales y cacao, con un importante aumento en la demanda del camarón que pasó de ser el segundo producto de exportación en 2015 a ser el primero más importante de las exportaciones no petroleras para el 2019. Por otro lado en Perú, es importante mencionar que, si bien el rubro tradicional concentra gran parte su canasta exportadora, las estadísticas muestran que ciertos productos con mayor valor agregado del rubro no tradicional vienen ganando participación para el año 2019. Este es el caso de las uvas, los arándanos y las paltas, que se ubicaron entre los 10 principales productos exportados.

Tomando en cuenta el estudio realizado en Perú se destaca hasta tres tipos diferentes de diversificación de los cuales se optó para Ecuador por la diversificación relacionada o concéntrica de tipo 3 que consiste en producir productos nuevos, pero, por lo general, dentro de la misma línea de los ya existentes de los cuales se le agrega valor o se transforma el producto natural, como es el caso de los insumos agrícolas, que en este caso se recomienda utilizar los productos no tradicionales y sus derivados, y productos orgánicos. De tal manera que el diseño de una estrategia de diversificación debe ser consensuado entre el Estado y los productores, en especial las medidas orientadas a la exportación, además de contemplar la integración de los medianos y pequeños agricultores

En la investigación se determina que el Ecuador se ha visto afectado en su economía por otros factores externos como la disminución del precio del petróleo, el rompimiento del Sistema de Oleoducto Transecuatoriano (SOTE) y Oleoducto de

Crudos Pesados (OCP) del principal producto de exportación, la reducción de la participación del banano ecuatoriano en el mercado Europeo y Americano así como las sanciones impuestas por el Gobierno Chino a las empresas exportadoras de Camarón más grandes del país, sin tomar en cuenta otros factores que podrían perjudicar a futuro la productividad de estos dos últimos productos, como el Fusarium Raza 4 en banano y la mancha blanca en camarón.

Dentro de las exportaciones, se tiene el tipo de exportaciones primarias, de la cual depende el Ecuador y la mayor parte de los países de Latinoamérica, que si bien es cierto para Ecuador hasta el año 2020 le significa el 14,7% del PIB, lo cual es un fuerte aporte, pero al ser dependiente del precio de los *commodities* internacionales, si se baja el precio, los ingresos para el país decaen significativamente. Por esta razón, de acuerdo con el comportamiento del sector agrícola, se evidencia una oportunidad para disminuir este grado de dependencia a través de la diversificación de productos.

Finalmente Ecuador se considera un país vulnerable por su baja especialización en la oferta de productos. Actualmente enfrenta dos principales amenazas. La primera es la volatilidad de precios internacionales de los *commodities*. Y, la segunda, es la variación de los tipos de cambio, pues el hecho de que Ecuador tenga una economía dolarizada implica que depende del contexto mundial.

RECOMENDACIONES

Se recomienda a los principales organismos nacionales que regulan y controlan las actividades del comercio exterior en Ecuador tales como el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador y el Comité de Comercio Exterior que apliquen mayores políticas que brinden incentivos a los productores, sean pequeñas medianas empresas ya desarrolladas, para que de esta manera la oferta exportable sea más amplia y diversificada, y así los países demandantes pueda preferir los productos ecuatorianos.

Se sugiere profundizar la investigación con respecto con los acuerdos comerciales como una vía de sostenibilidad del sector agrícola. A su vez considerar la inversión extranjera, brindando la oportunidad a empresas y productores de venir a invertir en el país y buscar desarrollar nuevas tecnologías con las que se pueda dar movimiento a la matriz productiva y sustente el desarrollo económico del país, de tal manera se pueda generar nuevos emprendimientos en los derivados de los productos que forman parte de la oferta exportable en el Ecuador.

Se debería implementar una plataforma de capacitación para los productores de medianas y grandes empresas, para que puedan invertir en la bolsa de valores, tanto nacional como internacionalmente. Adicionalmente el gobierno debería apoyar con créditos, con bajas tasas de interés a los micros empresarios, para que puedan exportar sus productos a otros países. De esta manera las empresas exportadoras puedan crecer, generando mayores ingresos y mayores fuentes de empleo para el mercado interno ecuatoriano.

Bibliografía

- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (Diciembre de 2020). *Evolucion de la Exportaciones e Importaciones*. Obtenido de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/boletin_export_import_dic20.pdf
- Legarda Touma, D. (1 de Febrero de 2019). *Expordata*. Obtenido de <https://www.fedexpor.com/wp-content/uploads/2019/02/Expordata-Especial-2018.pdf>
- Aggarwal, V. K. (1985). *Liberal protectionism: The international politics of organized textile trade*. California: Univ of California Press.
- Agrocalidad. (2020). *Jornadas virtuales para promover la producción orgánica en el Ecuador*. Obtenido de <https://www.agrocalidad.gob.ec/jornadas-virtuales-para-promover-la-produccion-organica-en-el-ecuador/>
- ALADI. (5 de Mayo de 2020). *Informe del comercio de bienes del Ecuador*. Montevideo - Uruguay: Estudio 235. Obtenido de [https://www2.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/D2B634039C9872BF0325856100603DF2/\\$FILE/235.pdf](https://www2.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/D2B634039C9872BF0325856100603DF2/$FILE/235.pdf)
- ALADI. (2021). *¿Qué es la ALADI?* Obtenido de <https://www.subrei.gob.cl/organismos-multilaterales/aladi-asociacion-latinoamericana-de-integracion/que-es-la-aladi>
- Alarco. (2014). *Diversificación productiva en el Perú: retos y alternativas*. Perú: CooperAcción. Obtenido de <https://bit.ly/2H2xY6I>
- Arias, F. G. (2012). *Introducción a la metodología científica*. Caracas: Episteme.
- Arroyo , P., Rojas, M., & Kleeberg, F. (2016). Diversificación productiva para mejorar la competitividad en los acuerdos comerciales del sector agroindustrial en el Perú. *Revista Ingeniería Industrial*, 137-164.
- Banco Central del Ecuador. (2019). *Participación porcentual de los principales productos de exportación no petroleros*. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc201912.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (2020). *Participación porcentual de los principales productos de exportación no petroleros*. Obtenido de

- <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc202007.pdf>
- Banco Mundial. (2016). *Productividad, competitividad y diversificación productiva*. Obtenido de https://www.cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/eje_2_3dpcompleto_productividad-bmundial.pdf
- Banco Mundial. (1 de Abril de 2020). *Ecuador: panorama general*. Obtenido de <https://www.bancomundial.org/es/country/ecuador/overview>
- Barletta F., Roberth V., & Yoguel G. (2014). *Tópicos de la teoría evolucionista neoschumpeteriana de la innovación y el cambio tecnológico*. General Sarmiento.
- Barranzuela, I. (25 de Mayo de 2020). *Estos son los principales productos que exporta el Perú para el mundo*. Obtenido de <https://pqs.pe/actualidad/estos-son-los-principales-productos-que-exporta-el-peru-para-el-mundo/>
- Barría, C. (7 de Agosto de 2019). *Por qué se ha disparado el precio del aguacate y hasta cuándo seguirá subiendo*. Obtenido de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-49209380>
- Barrientos Felipa, P., & Motta Flores, M. (20 de Diciembre de 2020). *Diversificación y competitividad de la agricultura peruana en el comercio internacional* (Vol. 36). Obtenido de <https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1404&context=eq>
- Barrio, A. G. (2020). *Business School*. Obtenido de <https://www.iedge.eu/aurelio-garcia-los-mercados-oligopolicos>
- BCE. (17 de Enero de 2020). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1348-la-econom%C3%ADa-ecuatoriana-se-recuperar%C3%A1-07-durante-el-2020>
- Bernal, C. A. (2012). *Metología de la Investigación*. Colombia: Pearson.
- Bonilla Castro, E., & Rodríguez, S. (2005). *Más allá del dilema de los métodos: La investigación en ciencias sociales*. Bogotá: Norma.
- Brander J., & Krugman P. (1983). *A 'reciprocal dumping' model of international* (Vol. 15). Estados Unidos: Journal of international economics. Obtenido de <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0022199683800087>
- Bucheli, R. (2019). *Impacto potencial en las exportaciones de banano y camarón ecuatoriano hacia la Unión Europea (2015-2019), dada la suscripción de un*

- acuerdo comercial entre ambas partes.* Obtenido de <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/10540/Tesis%20Final.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Cabello, A. (19 de Abril de 2016). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/externalidad.html>
- Cámara de Comercio de Quito. (2017). *Consulta_Societaria_Junio_2017*. Obtenido de http://www.ccq.ec/wp-content/uploads/2017/06/Consulta_Societaria_Junio_2017.pdf
- Camino Mogro, S., & Avilés Terán, P. (2018). *Panorama de la Inversión Empresarial en el Ecuador*. Obtenido de <https://investigacionyestudios.supercias.gob.ec/wp-content/uploads/2019/04/Estudio-Sectorial-Inversion-Societaria-2018.pdf>
- Chiavenato, I., & Sapiro, A. (2011). *Planeación estratégica; fundamentos y aplicaciones. Segunda edición*. EEUU: McGraw-Hill Interamericana Editores S. A.
- Club de Capitales. (12 de Abril de 2021). *Entrenamiento Financiero*. Obtenido de <https://clubdecapitales.com/educacion/que-es-la-balanza-comercial/>
- Coba, G. (2020). *Primicias*. Obtenido de <https://www.primicias.ec/noticias/economia/balanza-comercial-superavit-ecuador-2020/>
- ComexPerú. (7 de Febrero de 2020). *Exportaciones Peruanas*. Obtenido de <https://www.comexperu.org.pe/articulo/exportaciones-peruanas-cayeron-un-42-en-2019>
- Corbella, V., & Sarmiento G. de Souza, K. (2017). *La integración comercial y productiva de ALADI y su cambio estructura*. Obtenido de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2017000200090
- Delgado López , J. C., & Pérez España , J. A. (Mayo de 2018). *Especialización productiva Ecuatoriana dentro de la región para una diversificación exportable*. Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/15810/1/T-UCE-0005-CEC-018.pdf>
- Duarte, A. (13 de Julio de 2018). *Mesfix*. Obtenido de <https://mesfix.com/inversion-inteligente/miedos-invertir-como-superarlos/>

- El Comercio. (17 de Agosto de 2019). *Las plagas afectaron al banano en Ecuador en estos 71 años.* Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/plagas-banano-ecuador-fusarium-bonanza.html>
- El Universo. (17 de Junio de 2021). *Con tan solo el 1 % de su superficie agrícola, Ecuador destaca como exportador de productos orgánicos.* Obtenido de <https://www.eluniverso.com/noticias/economia/con-tan-solo-el-1-de-su-superficie-agricola-ecuador-destaca-como-exportador-de-productos-organicos-nota/>
- Embajada de Perú. (2020). *Ubicación, Geografía y Clima.* Obtenido de <https://www.embaperu.ch/site/sobre-el-peru/informacion/peru-ubicacion-geografia-y-clima/>
- Escartín, E. (2004). *Historia del pensamiento económico.* Sevilla: Universidad de Sevilla.
- Escuela de Negocios. (4 de Noviembre de 2015). *Escuela de Negocios y Dirección .* Obtenido de <https://www.escueladenegociosydireccion.com/revista/business/asesoria/razones-diversificacion-negocio/>
- Exportou. (2020). *Arancel ¿Qué es y por qué es importante?* Obtenido de <https://exportou.com/arancel-que-es-y-por-que-es-importante/>
- FAOLEX. (2020). *Base de datos FAOLEX.* Obtenido de <http://www.fao.org/faolex/results/details/es/c/LEX-FAOC022169/#:~:text=Ley%20N%C2%BA%2027360%20%2D%20Ley%20que,de%20promoci%C3%B3n%20del%20sector%20agrario.&text=Est%C3%A1n%20comprendidas%20en%20los%20alcances,excepci%C3%B3n%20de%20la%20industria%20forest>
- Felicidades García, J., & Piñeiro Antelo, A. (2017). Competitividad, sostenibilidad y diversificación en la fachada atlántica de la península ibérica: la gestión local del Fondo Europeo de Pesca (2007-2013). *Revista de Estudios andaluces*, 350-379.
- Felipa, P. B. (2 de Agosto de 2017). *Estrategia de diversificación productiva en Perú y su aplicación en el sector agrícola.* Obtenido de <https://www.redalyc.org/jatsRepo/1650/165056830006/html/index.html>

- Ferrando, A. (2012). *El multilateralismo y su Caballo de Troya*. Cámara de Exportadores de la República Argentina.
- FMI. (2019). *Fondo Monetario Internacional*. Obtenido de <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2020/01/weodata/weorept.aspx?pr.x=42&pr.y=8&sy=2019>
- Folgueiras, P. (2016). *La entrevista*. Obtenido de <http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/99003/1/entrevista%20pf.pdf>
- Galán, J. S. (28 de Julio de 2015). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/coste-marginal.html>
- Galán, J. S. (2020). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/ventaja-absoluta.html>
- Gallegos, L. (14 de Julio de 2020). *Problema del camarón ecuatoriano con China fue superado*. Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/camaron-ecuadoriano-china>
- González, R. (2011). Diferentes teorías del comercio internacional. *ICE N° 858*.
- González, G. (12 de Mayo de 2020). *Variables de investigación: tipos, características y ejemplos*. Obtenido de <https://www.lifeder.com/variables-de-investigacion/>
- Gutiérrez, M. (29 de Diciembre de 2019). *¿Qué son los trámites aduaneros?* Obtenido de <https://allstarservicecorp.com/que-son-los-tramites-aduaneros/>
- Hausmann, R., & Klinger, B. (2007). *The structure of the product space and the evolution of comparative advantage*. Center for International Development at Harvard University.
- Heckscher, E. (1919). *The effect of foreign trade on the distribution of income*. Philadelphia: Blakiston.
- Jara Aguirre, P., & Rodríguez González, B. (2021). *Análisis de la Inversión Extranjera Directa en América Latina, antes y después de la pandemia*. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/20091/1/UPS-CT009025.pdf>
- Kiziryan, M. (2020). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/economias-de-escala.html>
- Krugman, P. (1979). *Increasing returns, monopolistic competition, and international trade*. Estados Unidos: Journal of international Economics.

- Krugman, P. (1986). *Strategic trade policy and the new international economics*. Estados Unidos: MIT Press.
- Krugman, P. (1996). *Pop internationalism*. Estados Unidos: Mit Press.
- Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. (2012). *Economía Internacional: Teoría y política 9na edición*. Madrid: PEARSON EDUCACIÓN, S.A.
- La Hora. (21 de Enero de 2021). *Ecuador comienza 2021 con tres grandes acuerdos comerciales para apuntalar la recuperación*. Obtenido de <https://lahora.com.ec/noticia/1102337371/ecuador-comienza-2021-con-tres-grandes-acuerdos-comerciales-para-apuntalar-la-recuperacion>
- Lee, F. S. (2009). *A History of Heterodox Economics Challenging the Mainstream in the Twentieth Century*. London and New York: Routledge.
- Legarda, D., Rosero, X., & Chiriboga, E. (Marzo de 2019). *Expordata*. Obtenido de <https://www.fedexpor.com/wp-content/uploads/2019/03/Expordata-marzo-2019.pdf>
- Lodeiro, P. (21 de Julio de 2016). *Academia de Iversion*. Obtenido de <https://www.academiadeinversion.com/diversificacion-concepto-ventajas-inconvenientes/>
- Logstic, S. (23 de Enero de 2020). *Stock Logstic*. Obtenido de <https://www.stocklogstic.com/el-proteccionismo-en-el-comercio-internacional/>
- Macías, A. (2004). Crecimiento económico y competitividad en las regiones. Las ciudades medias de Jalisco: el caso de Zapotlan El Grande. *Revista Región y Sociedad, Vol. XVI*(No. 31), 39-82.
- Marshall. (1879). *The Economics of Industry*. Reino Unido: Macmillan.
- Mata Solís , L. (4 de Febrero de 2020). *Investigalia*. Obtenido de <https://investigaliacr.com/investigacion/la-entrevista-en-la-investigacion-cualitativa/>
- Mata, L. D. (7 de Mayo de 2019). *Investigalia*. Obtenido de <https://investigaliacr.com/investigacion/el-enfoque-de-investigacion-la-naturaleza-del-estudio/>
- Mercantilismo. (2019). *Enciclopedia de Historia*. Obtenido de <https://enciclopediadehistoria.com/mercantilismo/>

- Mincit. (2020). *Perfil de Ecuador*. Obtenido de <https://www.mincit.gov.co/getattachment/41eb41c7-fc00-4cd0-8604-cd2ae4fac062/Ecuador.aspx>
- Ministerio de Producción, C. E. (2019). *Informe Mensual de Comercio Exterior*. Obtenido de https://drive.google.com/file/d/15t1kUeccR7xeOUfGL7G67AMoR1D_0_AA/view
- Mise, J. (1 de Enero de 2021). *Acavir*. Obtenido de <https://www.acavir.com/comercio-exterior/organismos-de-comercio-exterior/>
- Moreno, A., Narváez, D., & Sancho, S. (2016). *Teorías del comercio internacional*. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/doctec11.pdf>
- Ohlin, B. (1933). *International and interregional trade*. Estados Unidos: Harvard Economic Studies.
- OMC. (2021). *Organización Mundial de Comercio*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/thewto_s.htm
- ONU. (2019). *Economic indicators*. Obtenido de <http://data.un.org/en/iso/ec.html>
- Osorio, L. L. (2020). *Boletín 221: Ecuador: Las exportaciones 2015 - Mayo 2020*. Obtenido de <https://colegiodeeconomistas.org.ec/boletin-215-el-ecuador-las-tres-carabelas-y-el-titanic-2-2-2-2-3/>
- Palmieri, F. (2017). *La tesis de la desindustrialización temprana y el futuro de la industria manufacturera*. Cámara de Exportadores de la República Argentina (CERA).
- Palmieri, F. G. (2019). *Repensando las teorías del comercio*. Buenos Aires: Instituto de Estrategia Internacional .
- Pedrosa, S. J. (24 de Septiembre de 2015). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/coste-de-oportunidad.html>
- Plan Nacional de Desarrollo. (2017-2021). *Observatorio Regional de Planificación para el Desarrollo*. Obtenido de <https://observatorioplanificacion.cepal.org/es/planes/plan-nacional-de-desarrollo-2017-2021-toda-una-vida-de-ecuador>
- Plus Valores. (2020). *Exportaciones no tradicionales*. Obtenido de <https://plusvalores.com.ec/wp-content/uploads/2020/08/Exportaciones-no-tradicionales.pdf>

- Porter, M. (2013). *Ser competitivo*. Barcelona: Deusto.
- Porter, M. E. (1991). *Ventaja competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior*. Compañía Editorial Continental.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2019). *OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE*. Obtenido de Objetivos de Desarrollo Sostenible:
<https://www.ec.undp.org/content/ecuador/es/home/countryinfo.html>
- Quiroa, M. (7 de Agosto de 2020). *Estrategia de diversificación*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/estrategia-de-diversificacion.html>
- Ramales, M. (2013). *Economía internacional. Apuntes introductorios*. Málaga: Fundación Universitaria Andaluza Inca Garcilazo.
- Ricardo, D. (1985). *Principios de economía política y tributación*. Barcelona: Ediciones Orbis.
- Rivera, M. M. (Febrero de 2015). *Fuentes de Información*. Obtenido de <https://repository.uaeh.edu.mx/bitstream/bitstream/handle/123456789/16700/LECT132.pdf>
- Rojas, J. (2007). *El Mercantilismo. Teoría, política e historia*. Perú: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Seminario M. (8 de Octubre de 2020). *Grupo Atico 34*. Obtenido de <https://protecciondatos-lopd.com/empresas/competencia-perfecta/>
- SENPLADES. (2013). *Transformación de la Matriz Productiva*. Obtenido de https://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2020). *Para Importar*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-importar/>
- Sierra, G. (27 de Diciembre de 2019). El aguacate acaba con el cultivo tradicional. *laSexta*. Obtenido de https://www.lasexta.com/programas/equipo-investigacion/noticias/valencia-abandona-la-naranja-queman-miles-de-arboles-para-plantar-aguacate-el-oro-verde-video_201910045d97ac2f0cf2aebb55c52138.html
- Smith, A. (1976). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. London: Fondo de Cultura Económica, cuarta reimpresión de la primera edición en español.

- Spencer B., & Brander J. (1983). *International R & D rivalry and industrial strategy*. Estados Unidos: The Review of Economic Studies.
- Steinberg, F. (2000). *La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica*. Estados Unidos: Juan Carlos Martinez Coll.
- Stiglitz, J. (2014). *El malestar de la globalización*. Taurus. Obtenido de <https://periferias1.files.wordpress.com/2014/06/el-malestar-de-la-globalizacion-stiglitz.pdf>
- Telégrafo, E. (2015). La pitahaya, un ícono de desarrollo de Palora. *El Telégrafo*, pág. 11.
- Torres, W. (9 de Noviembre de 2020). *Primicias*. Obtenido de <https://www.primicias.ec/noticias/economia/exportaciones-petroleras-ecuador-rotura-oleoductos/>
- Touma, D. L. (1 de Febrero de 2019). *Expordata*. Obtenido de <https://www.fedexpor.com/wp-content/uploads/2019/02/Expordata-Especial-2018.pdf>
- Vera, J. L. (8 de Octubre de 2019). *La diversificación de la oferta exportable del Ecuador, como solución a la convulsión social y económica que atraviesa*. Obtenido de <https://www.linkedin.com/pulse/la-diversificaci%C3%B3n-de-oferta-exportable-del-ecuador-y-vallejo-vera/>
- Walker, O., Boy, H., Mullins, J., & Larrech, J. (2005). *Marketing estratégico; enfoque de toma de decisiones. Cuarta edición*. . México: McGraw Hill Interamericana editores S. A.

Apéndices

Apéndice A: Correos enviados a distintas empresas

 CAMILA NOHELIA VALAREZO LOAIZA
Sáb 17/7/2021 15:55
Para: jon@grupo-p.com; helmut@capece.org.pe; Maria Teresa Alcivar Aviles; gerencia@aromacacao.com.ec

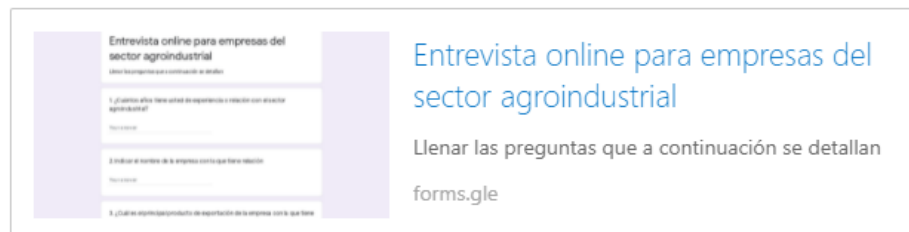
Estimado(a)s empresario(a)s
Por medio del presente reciban mis saludos espero que todos se encuentren bien y a su vez solicito a ustedes llenar una encuesta, debido a que me encuentro realizando mi tesis de grado "Estrategias para la diversificación de la canasta exportable: Experiencia Peruana" esperando de su ayuda para realización de la misma
Adjunto link de la encuesta
<https://forms.gle/ubxGUEsuTtBbhEHC8>



De antemano muchas gracias
Atentamente
Camila Valarezo
Estudiante de la carrera Comercio y Finanzas Internacionales
Universidad Católica de Santiago de Guayaquil

 CAMILA NOHELIA VALAREZO LOAIZA
Vie 30/7/2021 14:07
Para: europe@marecuador.com.ec

Estimados MARECUADOR
Por medio del presente reciba mi saludo, espero que se encuentre bien y a su vez solicito a usted llenar una encuesta, debido a que me encuentro realizando mi tesis de grado "Estrategias para la diversificación de la canasta exportable: Experiencia Peruana" esperando de su ayuda para realización de la misma.
Adjunto link de la encuesta
<https://forms.gle/ubxGUEsuTtBbhEHC8>



De antemano muchas gracias
Atentamente
Camila Valarezo
Estudiante de la carrera Comercio y Finanzas Internacionales

Apéndice B: Respuestas de entrevistas

RESPUESTAS DE ENTREVISTAS

- 1. ¿Cuántos años tiene usted de experiencia o relación con el sector agroindustrial?**
 - 20 años
 - 30 años
 - 3 años
 - 40 años

- 2. Indicar el nombre de la empresa con la que tiene relación**
 - Asociación de Exportadores de banano del Ecuador (AEBE)
 - Aromacacao S.A.
 - MARISCOS DEL ECUADOR MARECUADOR CIA. LTDA.
 - EROLCORP SA

- 3. ¿Cuál es el principal producto de exportación de la empresa con la que tiene relación?**
 - Banano
 - Cacao en grano
 - Camarón congelado
 - Chocolate orgánico

- 4. ¿La empresa que usted dirige, es de productos, en caso de ser afirmativo poner si, de lo contrario indicar cuál?**
 - si
 - sí
 - Si
 - Si

- 5. ¿La empresa con la que tiene relación, aproximadamente cuántos trabajadores tiene actualmente?**
 - Toda la asociación tiene 500 trabajadores aproximadamente
 - 23 a tiempo fijo, adicional se contratan ocasionales, según épocas de cosecha (agosto - diciembre)

- 80 trabajadores
- 25 trabajadores

6. ¿Qué logística de envío internacional maneja la empresa?

- Vía marítima en contenedores especiales de temperatura controlada para este tipo de productos
- Transporte marítimo, llegamos con contenedores llenos desde planta (FCL) o consolidamos en puerto (LCL)
- Se realiza la exportación vía marítima en contenedores con temperatura controlada
- Envíos a través de avión a un distribuidor en el país destino

7. ¿Qué frecuencia de carga maneja la empresa?

- Semanal
- 2 veces por semana
- Aproximadamente 6 contenedores semanales
- 1 vez al año

8. ¿Algún producto de la empresa, está siendo cotizado en la bolsa de productos (nacional o internacional)?

- No
- Cacao es un commodity, se cotiza en bolsa, el precio esta guiado por bolsa
- NO
- No

9. ¿Cuál es el peso porcentual del producto manejado en la empresa, en la balanza comercial?

- Caja de 25 kilos
- 5% frente al total exportado (17.000 TM manejo Aromacacao frente a 340.000 TM que exportó Ecuador) en el 2020
- 43%
- Desconocido

10. Indicar el porcentaje de afectación de la situación sanitaria mundial, en el proceso de producción de la empresa

- 0%
- El impacto en este producto es menor, la producción ha seguido siendo normal
- 1% en realidad la afectación fue mínima ya que la planta no paro en la pandemia, y seguimos exportando a todos los destinos.
- Desconocido

11. ¿Existe alguna restricción comercial para los productos que exporta la empresa?

- No
- Falta de buques o de unidades, pero no existen limitaciones comerciales nacionales o internacionales
- Restricciones de comercialización no, pero depende del país al que se desee exportar se debe cumplir con los requisitos de cada país importador, y cumplir con la normativa de los organismos de control nacionales e internacionales.
- Ninguna

12. ¿Existe un tipo de control de calidad en el producto de exportación que maneja la empresa?

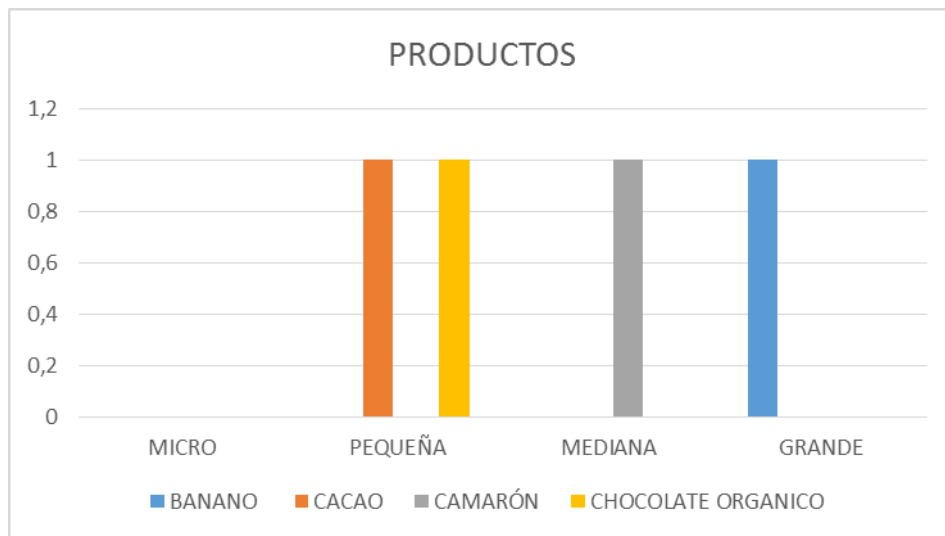
- Los controles normales para este tipo de productos
- Sí, controlamos la calidad, desde la recepción hasta el despacho
- Sí, se realiza control de calidad de cada lote desde el ingreso de la materia prima hasta el producto final terminado, dependiendo del país de destino y las exigencias y especificaciones de cada cliente se deben realizar análisis adicionales para cumplir con la normativa de calidad exigida.
- Debe seguir la cadena de frio, evitar la humedad, y el calor

13. ¿Cómo ha sido la estrategia para captar el mercado internacional en la empresa?

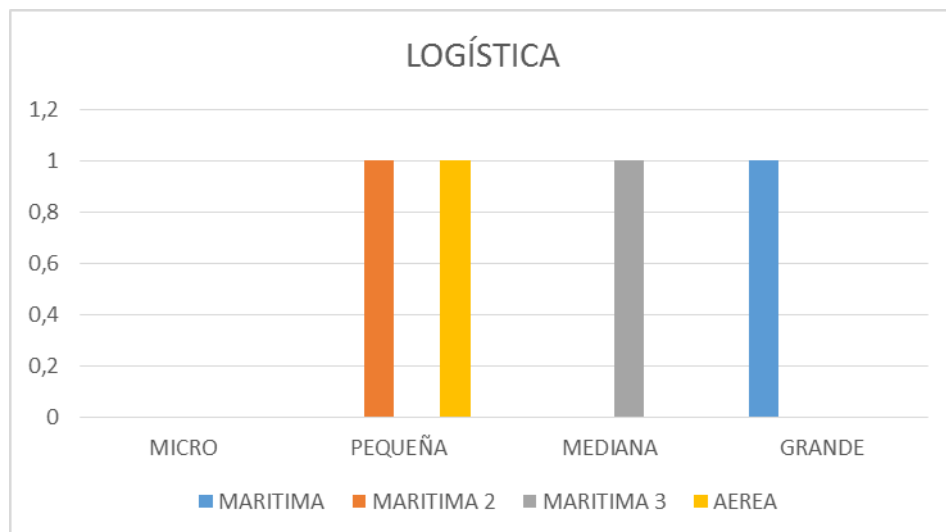
- La estrategia es de precio y calidad, el Ecuador es considerado un país de excelente calidad en este tipo de productos
- Al ser un commodity, la venta es más sencilla. Nuestra estrategia de ventas está enfocada en ofertar a los grandes traders del mundo, las grandes empresas tienen representantes en Ecuador, complementariamente nuestros socios tienen oficina en USA y amplían las relaciones
- Acudir a ferias internacionales, participar de la macro rueda de negocios, apoyo de PRO ECUADOR para captar nuevos mercados.
- A través de productos de calidad, precios reducidos y gran variedad

Apéndice C: Gráficas de resultados

Pregunta 3:



Pregunta 6:



Pregunta 10:





Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Valarezo Loaiza Camila Nohelia**, con C.C: 0706221421 autora del trabajo de titulación: **Estrategias para la diversificación de la canasta exportable: La experiencia peruana**, previo a la obtención del título de LICENCIADA EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGÜE en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **17 de septiembre de 2021**

Camila Valarezo L.

f. _____

Nombre: **Valarezo Loaiza Camila Nohelia**

C.C: **0706221421**



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TEMA Y SUBTEMA:	Estrategias para la diversificación de la canasta exportable: La experiencia peruana		
AUTOR(ES)	Valarezo Loaiza Camila Nohelia		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Ing. Ana Ulloa Armijos, PhD		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Empresariales		
CARRERA:	Comercio y Finanzas Internacionales		
TÍTULO OBTENIDO:	Licenciado/a en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	17 de septiembre de 2021	No. DE PÁGINAS:	57
ÁREAS TEMÁTICAS:	Economía Internacional y la sublínea Factores de los Negocios Internacionales		
PALABRAS CLAVE/ KEYWORDS:	Concentra, canasta exportable, diversificación, especialización, dependencia y commodities.		
RESUMEN/ABSTRACT:	<p>Ecuador es un país que concentra su canasta exportable en unos pocos productos cuya producción y demanda no son estables en el tiempo y por lo tanto implican riesgo, es por eso que el objetivo principal que se quiere llegar con esta investigación es identificar las principales acciones que van a permitir a Ecuador diversificar su canasta exportable. De tal manera que para el desarrollo de esta investigación se optó por un enfoque cualitativo, de acuerdo con la naturaleza del tema, con obtención de los datos primarios a través de entrevistas y los datos secundarios se identificaron a través de contenido bibliográfico, análisis de documentos y medios de información. Finalmente con los resultados que se obtuvieron basados en la experiencia peruana, se puede concluir que Ecuador se considera un país vulnerable por su baja especialización en la oferta de productos y al ser dependiente del precio de los commodities internacionales. Por esta razón, de acuerdo con el comportamiento del sector agrícola, se evidencia una oportunidad para disminuir este grado de dependencia a través de la diversificación de productos</p>		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593 990893169	E-mail: camila.valarezo@cu.ucsg.edu.ec	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN	Nombre: Ing. Mónica Echeverría Bucheli, Mgs.		
	Teléfono: PBX: 043804600 o call center: 2222024, 2222025 ext. 5021, 5129		
	E-mail: monica.echeverria@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			