



**Pontificia Universidad
Católica del Ecuador**
Seréis mis testigos

ESMERALDAS

Área de Ciencias Empresariales

Carrera de Negocios Internacionales

México y Ecuador: Una Revisión de las Negociaciones para un TLC

Línea de Investigación:

Acuerdos Comerciales Regionales

Previo a la obtención del título académico de:

Licenciada en Negocios Internacionales

Autor:

Alondra Ibeth Chala Suarez

Asesor:

Mgt. Mario Armas

Esmeraldas, junio 2026

Tribunal de Graduación

Trabajo de tesis aprobado, luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el reglamento de grado de la PUCE Esmeraldas previo a la obtención del título de Licenciada en Negocios Internacionales.

Presidente Tribunal de Graduación

Lector 1 Mgt. Andrea Dueñas Mendoza

Lector 2 Mgt. Francisco Mila

Mgt. Jessica Chila
Coordinadora del Área de Ciencias Empresariales

Mgt. Mario Armas
Asesor de Tesis

Esmeraldas, 2026

Autoría

Yo, Chala Suarez Alondra Ibeth, declaro que la presente investigación titulada **“México y Ecuador: Una revisión de las negociaciones para un TLC”**, es absolutamente original, auténtica y personal.

En virtud que el contenido de esta investigación es de exclusiva responsabilidad legal y académica de la autora y la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas.

Firma: _____

Chala Suarez Alondra Ibeth

CI: 1753998283

Agradecimiento

Le doy gracias a Dios por tomar las riendas de mi vida y permitirme celebrar un sueño junto a mi familia, gracias Señor, porque te pedí un lugar de calidad, donde me enseñen con calidez y encontré una familia.

Gracias por su arduo e incansable trabajo y esfuerzo a mis amados padres y hermanas, porque desinteresadamente siempre antepusieron mi bienestar y apoyaron mis decisiones, porque en los momentos difíciles caminaron junto a mí y en los momentos felices, celebraron conmigo.

Gracias a Fanny Maldonado, Antonia Tenorio y a su familia, por abrirme las puertas de su hogar, acompañarme y acogerme como un miembro más; por compartir un sueño y hacerlo posible.

Gracias a mis queridos docentes, porque siempre tuvieron paciencia para resolver mis dudas, por dedicarme tiempo y poner a disposición todo su conocimiento que contribuyeron a mi desarrollo y crecimiento profesional y personal. De forma especial agradezco a: *Francisco Mila, Ana Intriago, Mario Armas, Yulien Herrera, Antonieta Guerrero, Mercedes Sarrade, Isabel Chila, Paúl Vera, Diana Vásquez, Cristina Cervantes, Wendy Arias, Gabriela Cisneros, Génova Zambrano.*

Porque con su mirada me dieron calma y con su voz tranquilidad, gracias a: *Maritza Reyes* por ser la primera persona en la universidad que me apoyó, me extendió la mano y confió en mi familia y en mí. A *Andrea Dueñas*, porque sus palabras y compañía se hicieron presente a lo largo de mi carrera. A *Mónica Vergara* por su infinita dedicación, paciencia y entrega, por aconsejarme y acompañarme en todo este proceso.

Gracias a Melyna, Nathaly, Orlando, Amanda, Denis, Karole, Karelis, Camila y Samuel mis queridos amigos y compañeros, porque sin su compañía y consejos no lo habría logrado; gracias por aligerar la carga, gracias por su amistad y cariño.

Dedicatoria

Dedico mi trabajo final a mis padres Omar y Jenny,

A mis hermanas Solange y Emily,

A mis tías Yolanda y Fanny,

A Maritza Reyes y a todos los docentes de la carrera de Negocios Internacionales

Gracias...

RESUMEN

Esta investigación tuvo como objetivo principal explicar los desafíos de las negociaciones para la firma de un TLC entre Ecuador y México, para conocer tanto el avance en las mesas de negociación como la respuesta de los sectores que conforman la matriz productiva de ambos países frente al ingreso de nuevos competidores en sus mercados.

La investigación tuvo un enfoque cualitativo, con un alcance carácter descriptivo. Se aplicaron las técnicas de la entrevista estructurada y la revisión bibliográfica para la recolección de datos. Las entrevistas se realizaron a profesionales y docentes expertos en el tema.

No obstante, los resultados analizados demuestran que el principal desafío para la firma de un TLC entre Ecuador y México en un principio se dieron por la presión de los grupos de poder, porque han llevado a estancar las negociaciones; en el caso de México los sectores Bananero y Pesquero no dan apertura al Banano y Camarón ecuatoriano pese a las concesiones propuestas, mientras que Ecuador por su parte se niega a firmar un TLC completamente asimétrico, tomando en cuenta que la exportación de Banana y Camarón forman parte de los productos que sostienen su economía.

Finalmente, las relaciones diplomáticas entre ambos países cerraron completamente las mesas de negociación, y con ello la posibilidad de firmar un TLC y sellar una alianza estratégica de integración regional.

Palabras clave: TLC, Negociación, Ecuador, México, Win-set, Margen de maniobra, Sectores sensibles, diplomacia.

ABSTRACT

The main objective of this research was to explain the challenges of the negotiations for the signing of an FTA between Ecuador and Mexico, to know both the progress in the negotiation tables and the response of the sectors that make up the productive matrix of both countries to the entry of new competitors in their markets.

The research had a qualitative approach, with a descriptive scope. Structured interview and literature review techniques were applied to data collection. Interviews were conducted with professionals and teachers who are experts in the field.

Nonetheless, the results analyzed show that the main challenge to the signing of an FTA between Ecuador and Mexico initially stemmed from pressure exerted by powerful interest groups, which has led to a stalemate in the negotiations; in Mexico's case, the banana and fishing sectors are not opening their markets to Ecuadorian bananas and shrimp despite the proposed concessions, while Ecuador, for its part, refuses to sign a completely asymmetrical FTA, given that banana and shrimp exports are among the products that sustain its economy.

Lastly, diplomatic tensions between the two countries have completely shut down the negotiating tables, thereby eliminating the possibility of signing an FTA and forging a strategic alliance for regional integration.

Keywords: FTA, Negotiation, Ecuador, Mexico, Win-set, Cutting slack, Sensitive sectors, Diplomacy.

ÍNDICE

PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO	1
DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA A ESTUDIAR	1
JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO	2
DELIMITACIÓN DE OBJETIVOS.....	3
Objetivo general.....	3
Objetivos específicos	3
CAPÍTULO I - MARCO TEÓRICO	4
1.1 BASES CONCEPTUALES	4
1.2 ANTECEDENTES.....	8
CAPÍTULO II - METODOLOGÍA	12
2.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN	12
2.2 ALCANCE	12
2.3 MÉTODO.....	13
2.4 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	13
2.4.1 REVISIÓN DOCUMENTAL.....	13
2.4.2 ENTREVISTA ESTRUCTURADA.....	13
2.5 INSTRUMENTOS	14
2.6 POBLACIÓN	14
CAPÍTULO III - RESULTADOS	15
3.1 REPORTE DE DATOS.....	15
3.1.1 DESAFÍOS DE LAS NEGOCIACIONES.....	15
3.1.2 MESAS DE NEGOCIACIÓN.....	16
3.1.3 ACTORES ESTRATÉGICOS.....	17
3.1.4 DEMANDAS DE CADA PAÍS	17
3.1.5 RELACIONES DIPLOMÁTICAS Y SU EFECTO EN LAS RELACIONES COMERCIALES	19
DISCUSIÓN	22
3.2 DISCUSIÓN	22
CAPÍTULO IV – CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	25
4.1 Conclusiones Generales	25
4.2 Recomendaciones	27
CAPÍTULO V – BIBLIOGRAFÍA Y ANEXOS	28

BIBLIOGRAFÍA	28
ANEXOS	32

Planteamiento del Estudio

Descripción del problema a estudiar

La negociación de acuerdos comerciales da paso a la internacionalización y crecimiento económico, al aplicar políticas que apoyen una economía abierta. Durante los últimos años Ecuador ha buscado, promovido e impulsado la firma de Tratados y Acuerdos comerciales para mitigar el impacto de las industrias extranjeras más desarrolladas en su economía.

Bajo esta perspectiva, tanto Ecuador como México dieron prioridad a las mesas de negociación para la firma de un Tratado de Libre Comercio durante los últimos cuatro años, con el fin de llegar a un acuerdo en el que ambas partes ganen. Una de las acciones que Ecuador debía ejecutar era la reducción y posterior eliminación de las barreras arancelarias, a través de la apertura comercial; mientras que, México debía permitir el acceso de productos que sostienen la economía ecuatoriana (camarón y banano), así como también, el acceso a nuevos mercados internacionales; en otras palabras, las negociaciones con países y bloques en los que México ya negocia estos mismos productos.

Sin embargo, esta búsqueda por alcanzar los objetivos se ha visto socavada por las condiciones expuestas para la firma del Tratado de Libre Comercio; este último sobre todo analizado en función de las necesidades y requerimientos de los sectores más sensibles de Ecuador y México; desde el que los sectores productivos de ambos países no se sientan perjudicados por las concesiones otorgadas entre sí; además del impacto político que sufrieron ambos países, tras su ruptura diplomática.

Por tanto, las preguntas a responder son las siguientes: ¿Qué desafíos se han presentado en las negociaciones para la firma de un TLC entre Ecuador y México?

Preguntas subsidiarias

¿Qué aspectos se han venido tratando en las mesas de negociación de Ecuador y México?

¿Cómo y quienes se han involucrado en las negociaciones entre Ecuador y México?

¿Qué condiciones se han puesto México y Ecuador para firmar un TLC y qué exigen sus sectores sensibles?

¿De qué manera los factores diplomáticos influyen en el desarrollo y continuidad de las negociaciones para la firma de un TLC entre Ecuador y México?

Justificación Del Estudio

Con la firma de un Tratado de libre comercio entre Ecuador y México se espera un avance en la apertura de nuevos mercados para el Ecuador, así como crecimiento y desarrollo en términos económicos. Es por ello que esta investigación resulta relevante para aproximarse a las demandas de ambas partes en el proceso de negociación.

Así pues, la importancia de este trabajo de investigación versa sobre el análisis de los desafíos que representa la firma del TLC, así como también, de los efectos adyacentes que generalmente provoca este tipo de convenios en los sectores de la matriz productiva de un país, en este caso de Ecuador y México.

Es por esto, que se ha escogido el tema para intentar hacer un aporte significativo, tanto en términos teóricos como empíricos a la academia.

Si bien se trata de un asunto en proceso, la variable sujeta al estudio inclina la investigación a la descripción del proceso de negociación. Por tanto, se pretende apoyar el levantamiento de información sobre estudios previos que describen y explican la dinámica de las estrategias de negociación empleadas en las mesas de trabajo para la firma de acuerdos comerciales. Asimismo, se apoya en los informes y avances publicados en fuentes oficiales y periodísticas sobre la negociación entre Ecuador y México y en entrevistas a expertos.

Este levantamiento de información ofrece un análisis del proceso que atraviesa sobre todo Ecuador, las condiciones planteadas para empezar la negociación, las estrategias y maniobras pensadas en función de los requerimientos de los sectores productivos, tanto de Ecuador como de México. Así como la incidencia de las relaciones diplomáticas para el avance o deterioro de los procesos y relaciones comerciales.

Delimitación de objetivos

Objetivo general

Explicar los desafíos de las negociaciones para la firma de un TLC entre Ecuador y México.

Objetivos específicos

- Revisar los avances en las mesas de negociación entre Ecuador y México.
- Analizar la participación de actores estratégicos de Ecuador y México en las negociaciones.
- Identificar las principales demandas de Ecuador y México en las negociaciones.
- Analizar la incidencia de los factores diplomáticos en la continuidad de las negociaciones para la firma de un TLC entre Ecuador y México

CAPÍTULO I - Marco Teórico

1.1 Bases Conceptuales

Las teorías de negociación mencionan que para alcanzar los objetivos observados y analizados, en función de las oportunidades que se tiene tras conocer la dinámica y tendencia de la contraparte, se debe atravesar por un proceso de interrelación en el que se tome una decisión conjunta, se demande y se conceda o se busque alternativas diferentes a las propuestas, para finalmente llegar a resolver el conflicto y estrechar las relaciones basadas en nuevas condiciones o, términos de intercambio.

De acuerdo con Budjac (2011), negociar se concibe como la búsqueda de un objetivo interpersonal completamente independiente del entorno o las circunstancias que lo rodean, en la que la capacidad de evaluar, gestionar y principalmente resolver conflictos es la clave para alcanzar las metas trazadas.

Sarkis & Ocampo, citando a Costa “la negociación es un proceso de interacción en el que las partes involucradas, conjugando mecanismos de influencia y persuasión, persiguen alcanzar un acuerdo adecuado que satisfaga sus respectivos intereses” (2015). Durante las mesas de negociación entre países o entre bloques económicos, la habilidad de negociar resulta ser uno de los atributos más importantes porque les permitirá influir en el resultado de las decisiones tomadas en función de la sensibilidad de sus sectores y actividades productivas.

A propósito del tema de investigación, se propuso analizar en función del análisis de categorías de negociación, apertura comercial, crecimiento e integración económica. La teoría sobre la dinámica de la negociación “ganar-ganar” o integradora, explica el proceso en el que las partes negociadoras se enfocan en alcanzar un punto de equilibrio para que la balanza no se incline a favorecer los

objetivos de una parte, y perjudicar a la otra. Otro punto importante es que permite a las partes negociadoras analizar el momento en que se acercan a los puntos de resistencia para hacer concesiones o aplicar estrategias de negociación.

Lewicki et al. (2012) explican que, “la ganancia de una parte no es a expensas de la otra. La estructura fundamental de una situación de negociación integradora es que permite a ambas partes alcanzar sus objetivos”.

Por otro lado, lo que determinará el rumbo de una negociación también está basado en el poder de negociación, lo que a su vez determinará el desenlace y, por tanto, las concesiones que cada parte debió aplicar en su momento. El poder de negociación está condicionado por la percepción que cada parte tiene antes y durante la negociación, la táctica diseñada para influir en el dominio de la relación o jugar sobre el papel de poder de negociación de la contraparte y las motivaciones que impulsa a los jugadores a negociar.

El poder es un concepto relacional; no reside en la persona, sino en la relación de la persona con su ambiente. Por tanto, el poder de un actor en una situación específica se determina por las características de la situación tanto como por sus propias características.

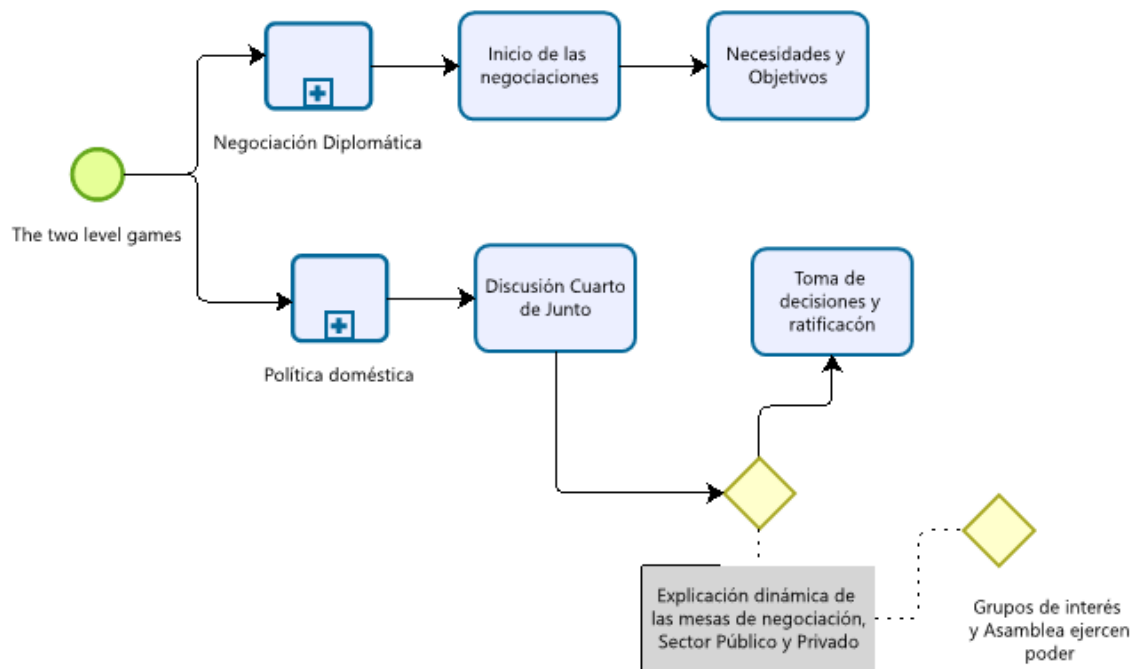
Entonces, el poder se define como la capacidad de dominar y sugestionar a la contraparte a aceptar sus condiciones o; como la capacidad de obtener lo que demanda en una negociación y compartirlo con su opuesto; lo que a su vez estará determinado por las circunstancias que rodean a la negociación como tal. Es decir, el poder es relativo, sin embargo, favorece a quién aplique tácticas correctas y en el momento indicado.

Por otro lado, y volviendo un poco hacia el análisis de los actores estratégicos, una de las teorías que permiten comprender el papel de estos en las negociaciones entre Ecuador y México es la

teoría The two level games, en este modelo Putnam (1988) hace referencia a un juego dividido en dos partes, explicado a continuación:

Figura 1

Teoría “The two level games



Nota: Elaboración propia

La primera división plantea el proceso en el que las partes exponen sus necesidades y objetivos en las mesas de negociación. En este proceso interactúan los delegados de cada parte interesada proponiendo y analizando Win-set (conjunto de acuerdos que pueden ser aprobados al exponerlos en las mesas de negociación, así como también, políticas públicas con posibilidad de ser aprobadas y posteriormente formarán parte de la legislación nacional).

En la segunda división, es cuando se reúne cada grupo para la negociación doméstica y se expone los acuerdos analizados en la negociación diplomática que han sido rechazados y los que aún están

en las mesas de negociación a la espera de concesiones basados en su margen de maniobra y otros que solo deben ser ratificados (Velez, 2020).

Ahora bien, para Cordero, (2014) citando a Keohane la interdependencia va más allá de la soberanía de un Estado, expone que este es un proceso de negociación e integración entre los sectores estratégicos y “actores activos”, además estos actores ya sean los GAD Parroquiales o las Prefecturas han ejercido tal poder, que ya son capaces de defender y negociar paralelamente a las acciones emprendidas por el Estado porque entendiendo de primera mano sus necesidades pueden negociar con mejores estrategias y mayor autonomía.

Por su parte, Tokatlian & Pardo, (2011) perciben a la interdependencia como una herramienta para frenar la represión en la que se sienten las masas y la focalización de poder y toma de decisiones, asimismo, estos autores explican que tanto la sensibilidad como la vulnerabilidad son conceptos que el Estado no toma completamente en consideración al momento de negociar en escenarios internacionales.

Pues dado el caso de una negociación compleja y extensa, generalmente los sectores involucrados no tienen tiempo suficiente para reaccionar y aplicar medidas que mitigue el riesgo, y tampoco va a saber realmente el perjuicio principalmente económico que podría generarle a un actor estratégico porque lo compensa con la producción de otro.

Con relación a la diplomacia comercial, aun cuando es un campo poco estudiado y que muchas veces los autores lo relacionan con la diplomacia económica, esta tiene su propio eje investigativo. Lo cierto es que la diplomacia comercial se enfoca maximizar las exportaciones nacionales a través del análisis de los mercados en los que se cumple la misión diplomática, y para ello se apoya en las políticas de la diplomacia económica (Morales, 2025).

1.2 Antecedentes

Ecuador y México tienen un Acuerdo de alcance parcial (N°29) en el que se establece las preferencias arancelarias y comerciales incorporadas al esquema del Tratado de Montevideo, que fueron renegociadas, revisadas y actualizadas. Dado que el Ecuador presentaba balanzas comerciales negativas (y aún se mantiene en el mismo sentido), se optó por renegociar el Acuerdo para darle a este la oportunidad de equilibrar su balanza comercial respecto a México.

Ponce (2015) analiza el rol y la influencia de los lobbies en los procesos de negociación y ratificación de los Tratados de Libre Comercio de los países andinos Perú y Colombia con los Estados Unidos de América. Concluye que los lobbies fueron quienes estancaron el proceso de ratificación del TLC entre USA y Colombia, debido a la negativa de la administración Uribe de reformar el sistema de justicia y derechos humanos de Colombia.

Fue sino hasta el gobierno de Juan Manuel Santos, que se hicieron las reformas pertinentes bajo las observaciones realizadas por la administración Obama, lo que permitió culminar el proceso de ratificación. Es decir, que estos grupos de interés fueron capaces de influir de forma positiva basados principalmente en los intereses del gremio empresarial estadounidense en Perú.

Mientras que, en su caso en particular, influyeron en la incorporación de un Código de trabajo y medidas para incorporar las recomendaciones laborales de la OIT (Organización Internacional del Trabajo) en la normativa laboral peruana; el objetivo de esta incorporación fue la de adecuar las leyes laborales peruanas en función de los estándares estadounidenses.

Por su parte, Angola e Izquierdo (2016) Analizan el contexto comercial entre Colombia y la Comunidad Europea desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio. Basado en teorías de Internacionalización, así como también, en modelos y teorías del Comercio Internacional;

concluyen que tras el largo proceso de negociación del TLC, Colombia fue capaz de incrementar su producción y llegar a satisfacer las necesidades del mercado europeo, de este modo, la UE se convirtió en su segundo socio comercial.

Sin embargo, por la devaluación del peso y la baja en el petróleo; Colombia no ha logrado aprovechar las dimensiones del TLC con UE y por tanto, no se ha alcanzado el objetivo del Acuerdo como tal que básicamente perseguía el Crecimiento Económico de Colombia, así como también el equilibrio de la balanza comercial entre ambos países.

Por otro lado, y como punto positivo e importante el dinamismo que Colombia ha alcanzado al incrementar su capacidad de producción y abastecimiento, tras firmar el TLC con la UE, le permite ser uno de los ambientes macroeconómicos más estables de Latinoamérica y por tanto lo hace atractivo para la IED.

Así también, López (2006) analiza el papel de la sociedad civil y el capital social en la negociación de un acuerdo de integración económica: el caso del TLCAN; en este documento se analiza la perspectiva de las negociaciones entre México y USA, en donde el primero tenía una posición similar a la de Ecuador en este momento.

La teoría *The two level games* se apoya en los *Win-set* que son la base sobre las que se fundamenta las concesiones realizadas durante las mesas de negociación, en donde el enfoque de estos sugiere que es el Ecuador el país menos organizado, ya sea por la dispersión de los intereses de los grupos de poder o por los ideales del Gobierno de turno.

López concluye que uno de los problemas que México afrontó, fue la desorganización en los grupos de poder, es decir, cada una de las partes interesadas intentaron influir en las negociaciones domésticas para asegurar más beneficios para el sector productivo que representaban, excluyendo

a las PyMES del proceso de análisis doméstico, lo que le permitió a USA aplicar la estrategia “cutting slack” o mayor poder de negociación y afectando directamente a una de las principales actividades económicas de México, la producción de Maíz.

Ahora bien, según (Proaño Vásconez, 2018) entiende que la diplomacia comercial es el medio por el cual principalmente los Estados y las grandes elites impulsan la inversión extranjera directa (IED) o el emprendimiento principalmente a través de ferias y misiones comerciales. Una vez conocida la acogida comercial entre ambos países, lo siguiente no es únicamente llegar a Acuerdos sino estrechar sus relaciones para concluir con Tratados de Libre Comercio (TLC). Y tal como Putnam lo señala estas negociaciones se llevan en escenarios separados y paralelos en los que se tiene interacciones intensas tanto con el sector privado como público.

Complementariamente Fanjul, (2013) percibe a la diplomacia comercial, al cuerpo diplomático y a las empresas nacionales como “la política de internacionalización y la empresa”, es decir, estos dos primeros resultan ser un conjunto de enfoques y quienes los visualizan; que permiten analizar las áreas en las que el Estado acreditante podría aumentar su competitividad regional al incrementar sus exportaciones.

Es por ello que la misión diplomática es el medio por el cual el gobierno entiende las necesidades del país anfitrión y desarrolla a través del sector público y principalmente el sector privado productos y servicios de mayor dinamismo económico y que le generen a ambos países oportunidades reales de crecimiento. Mientras que las empresas capaces de invertir y desarrollarse en el país anfitrión representan “la empresa”.

Esto es congruente con lo que proponen Bagozzi y Landis, (2015) porque entienden la importancia de mantener una buena relación política e interactuar positivamente con las misiones diplomáticas,

lo que supone que ambas partes están en la misma página y en base a sus acuerdos aumentan la capacidad exportadora y le dan no solo a sus países sino a la región una sensación de transparencia y estabilidad.

CAPÍTULO II - Metodología

2.1 Tipo De Investigación

La presente investigación tuvo un enfoque cualitativo pues permitió analizar e interpretar las dinámicas políticas, diplomáticas y comerciales presentes en las negociaciones para la firma de un Tratado de Libre Comercio entre Ecuador y México. Este enfoque facilitó comprender la participación de los actores estratégicos, las demandas planteadas por ambos países y la incidencia de los factores diplomáticos en la continuidad de las negociaciones, mediante el análisis documental y la recopilación de criterios especializados, sin recurrir a procedimientos estadísticos.

Partiendo de este concepto, la investigación planteada emplea este enfoque debido a la capacidad holística adyacente, pues permite abordar, analizar e interpretar los resultados desde diferentes aristas de forma subjetiva sin tener que manipular las variables.

2.2 Alcance

La investigación fue de alcance descriptivo porque permitió identificar y analizar las características, factores y dinámicas presentes en las negociaciones para la firma de un Tratado de Libre Comercio entre Ecuador y México. Este enfoque facilitó la descripción de la participación de los actores estratégicos, las demandas planteadas por ambos países y el contexto político diplomático que influye en las relaciones comerciales bilaterales, y la relación con la incidencia de los factores diplomáticos en la continuidad del proceso negociador, sin manipular variables, observando y analizando el proceso negociación. (Niño, 2011).

2.3 Método

Se empleó el método deductivo, partiendo de teorías generales de las relaciones internacionales, The two level games, la diplomacia económica-comercial y la interdependencia, para analizar su aplicación en el caso específico de las negociaciones comerciales entre Ecuador y México, a través de entrevistas y revisión documental.(Gómez, 2012)

2.4 Técnicas de Investigación

2.4.1 Revisión documental

Esta investigación se basó en revisión documental como técnica fundamental para identificar aspectos cruciales de las negociaciones entre México y Ecuador. Dada la naturaleza del tema de investigación, la información se halla principalmente en medios de comunicación, declaraciones de funcionarios o en notas de prensa. Todo esto en función de los datos que se hallaron a través de la recolección de antecedentes, modelos y teorías que explican las estrategias de las negociaciones y su efecto en los sectores de la matriz productiva de ambos países.

2.4.2 Entrevista estructurada

De la misma manera, se recopiló la información a través de entrevistas a dos expertos en el tema para profundizar en aspectos cualitativos de las negociaciones, como los sectores más sensibles en la negociación y sus posibles riesgos o ventajas ante la firma de un TLC.

2.5 Instrumentos

Ficha de revisión documental

Con el fin de mantener ordenados los documentos se utilizó una ficha que permitió sistematizar la búsqueda detallando y especificando los tipos de fuentes de información y sus hallazgos. Cabe mencionar que estas fichas se subdividieron en dos tipos de fuente, las primarias que son en base a informes técnicos, revistas científicas, repositorios y las secundarias que son básicamente trabajos o artículos producto de investigaciones previas a la planteada en el documento.

2.6 Población

Debido a la particularidad de esta investigación, se plantea el muestreo por conveniencia como herramienta para la recolección de información sobre todo por accesibilidad a Juan Naranjo, representante de la Cámara de Comercio de Quito, Mgt. Mónica Vergara experta en Relaciones Internacionales y Santiago Nuñez docente dentro de la misma línea de investigación de este trabajo académico.

CAPÍTULO III - Resultados

3.1 Reporte De Datos

3.1.1 Desafíos de las negociaciones

Juan Naranjo funcionario de la Cámara de Comercio de Quito explica que entre los desafíos que el Ecuador atraviesa se encuentra la falta de experiencia en cuanto a la firma de TLC y, por ende, la disminución de beneficios en términos comerciales, con respecto a los países latinoamericanos; que si bien siguen persiguiendo objetivos para estabilizar su economía; tienen una perspectiva de apertura económica que a su vez les permite ser más desarrollados e industrializados.

Asimismo, el funcionario señala que otro de los desafíos ha sido otorgarle institucionalidad al sector empresarial del Ecuador principalmente, es decir, hasta ahora cuando se atraviesa por la necesidad de una reactivación económica y cada vez, la interdependencia entre países crece, el Ecuador empieza a darle más importancia a los actores involucrados en las negociaciones.

También menciona que se debe preparar de mejor manera a estos grupos de trabajo y darles las herramientas necesarias para que puedan velar correctamente por los intereses de los empresarios y las PyMES ecuatorianas, pues estos son voceros de los diferentes sectores de la matriz productiva de ambos países, así como también lo son del Sector Público, que son quienes defienden la posición del Estado, es decir, expresan lo que el país está en condiciones de afrontar o, más bien perder, frente a la contraparte.

Mientras que el principal desafío de México, según la revisión documental de fuentes oficiales y medios de prensa, ha sido garantizar beneficios mínimos para sectores estratégicos sin dar acceso a productos ecuatorianos que puedan poner en riesgo a los sectores sensibles mexicanos, como, por ejemplo, el sector pesquero. Miller Alexander Longoria, presidente de la Cámara Nacional de

la Industria Pesquera y Acuícola (CANAINPESCA), explica a través de un Comunicado de prensa de la organización que “los productos pesqueros y acuícolas sensibles no se negocian. Tenemos todo que perder y nada que ganar” CANAINPESCA, (2022).

3.1.2 Mesas de negociación

El representante de la Cámara de Comercio de Quito explica que, cuando se persigue un objetivo que le permitirá a un país alcanzar mayor dinamismo, las concesiones son un factor clave; el Ecuador por su parte, ha ido sacrificando sectores y productos de su matriz productiva en estas negociaciones, al proponer concesiones que podrían desestabilizar su economía, también, señalan que el Ecuador está obligado a incrementar su oferta exportable para tener mayor participación dentro de una cadena regional de valor.

De la misma manera, la perspectiva del docente entrevistado converge en el mismo punto, la oferta exportable ecuatoriana debe ser más grande y sólida, de modo que le sea sencillo abrirse paso en el mercado extranjero mexicano, a parte de las Commodities, es decir, ya no depender tanto de la materia prima. También menciona que se debe aplicar mejoras en determinados sectores económicos del Ecuador para evitar que estos se sientan rezagados.

Por otro lado, en una entrevista realizada por un medio de comunicación a Julio José Prado exministro de producción del Ecuador, expuso que frente a los comentarios del sector privado mexicano sobre no permitir el acceso a los productos ecuatorianos como Camarón, han acordado realizar más mesas de negociación en las que se analice el acceso de estos productos y sectores a México incluso con medidas de salvaguardia; se pidió tomar en consideración que el Ecuador ya ha accedido a dar apertura a productos mexicanos que son de su interés, aun cuando son sensibles para el Ecuador (CAMAIE, 2022).

3.1.3 Actores estratégicos

La función de los actores estratégicos es dar apoyo a las mesas de negociación y ser la voz de las empresas, uno de estos es el Cuarto de Junto y en el caso del Ecuador, este espacio está conformado, por un lado, por el sector privado, CAMAE, AEBE, COMECUAMEX, PRO ECUADOR, etc., cuyas funciones principales son ratificar acuerdos que estén conforme a su desarrollo y crecimiento productivo, y realizar concesiones (Velez, 2020).

Mientras que, por el otro, se encuentra el sector público, y uno de los entes representantes es el Pleno de la Asamblea Nacional. Este, cumple con la función de revisar la normativa respecto a las propuestas que se emplearán durante las negociaciones. Así también, se encargan de analizar si los puntos negociados o que estén en proceso, no estén en oposición con los objetivos para alcanzar las metas enfocadas en el desarrollo productivo del país; así lo señala el Docente entrevistado.

México por su parte, también ha estado contando con el apoyo del sector privado: CONCANACO, CCMEXICO; durante las mesas de negociación como actores estratégicos, cumpliendo la función de Cuarto de Junto; de la misma manera, cuenta con el apoyo de la Secretaría de Economía de México para revisar términos y avances en las mesas de negociación (SWISSINFO, 2022).

3.1.4 Demandas de cada país

Por parte de México, una de sus demandas fue que el Ecuador debía volver a formar parte del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), ente que les permitirá a ambos países y a sus empresas resolver conflictos y diferencias de índole comercial y político. Mientras que, como se mencionó anteriormente, la principal demanda por parte de Ecuador es que se de apertura a los productos que más exporta, el atún, banano y camarón, aun con barreras pararancelarias (CAMAE, 2022).

En términos de producción, México cuenta con plantas dedicadas a la comida procesada de las empresas más grandes del mundo. El representante de la Cámara de Comercio de Quito menciona que, entre las actividades económicas que impulsan el crecimiento económico de este país, se encuentra el automotriz y autopartes, así como también, el sector comercial dedicado a la venta de electrodomésticos. En el caso del Ecuador, los sectores más sensibles son el agrícola, el automotriz y pesquero.

El representante de la Cámara de Comercio de Quito, también manifiesta que el Ecuador debe mejorar su competitividad, incluso a nivel interno, porque es un aspecto crítico de la agenda interna del Ecuador; entre las funciones de esta institución, se encuentra la de expresar cuáles son sus límites frente a los acuerdos, es decir, velan por los intereses de sus suscriptores al señalar, hasta qué punto el sector privado del país puede ceder, qué están dispuestos a perder y, de la misma manera, plantean sus requerimientos.

Es decir, las demandas son para mitigar el impacto que podría generar el ingreso de empresas mexicanas más competitivas que las ecuatorianas. Por otro lado, también se enfocan en que los empresarios tomen en serio y comprendan lo que significa el ingreso de nuevas empresas y en este caso, toda una industria y un país como un socio comercial estratégico para el Ecuador.

En el caso de México, y dada la extensión de las mesas de negociación, es visible la sensibilidad del sector agrícola y pesquero. Aun extendiendo las concesiones por parte de los ecuatorianos, México aún pone resistencia al ingreso dentro del acuerdo a los productos de los sectores agrícolas y pesquero (SWISSINFO, 2022).

A finales del año 2022 el expresidente de México señaló en una rueda de prensa que está dispuesto a firmar el TLC con Ecuador, siempre que no ingrese el Banano y Camarón ecuatoriano dentro del tratado (Loaiza, 2022). Por su parte el exministro de producción, Julio José Prado, reiteró que no se firmará un TLC si se mantiene la negativa al ingreso de los productos no petroleros que más exporta el Ecuador y que triplican las exportaciones de México a escala mundial.

Por su parte, Alexandra Mosquera, directora ejecutiva de la COMECUAMEX (Cámara de Comercio Binacional Ecuador-México) expresó que no es la primera vez que se puntualiza en no permitir el ingreso de estos productos al mercado mexicano, y de hecho, considera que esta posición se mantendrá probablemente hasta el cambio de gobierno mexicano.

3.1.5 Relaciones diplomáticas y su efecto en las relaciones comerciales

Siguiendo el orden de ideas de The two level games, es importante señalar que durante las negociaciones los Win-set representan un límite tajante desde mucho antes de que estas tengan lugar y reduce el margen de maniobra que tienen los equipos técnicos, esto dejando de lado que aun con propuestas sobre la mesa, estas deben ser ratificadas. Dado el caso de las negociaciones para el TLC entre Ecuador y México, estas disputas internas favorecieron la libertad de acción para México, resultando un juego de suma cero.

En su investigación Lovato Cruz, (2012) describe y explica cómo el conflicto diplomático entre Ecuador y Colombia llegó al punto de romper sus relaciones diplomáticas no únicamente por las consecuencias adyacentes de las constantes fumigaciones por parte de Colombia principalmente en zona fronteriza no obstante a que se llegó a un acuerdo de respetar un espacio considerable; sino también a la intención por parte de Ecuador de privar de libertad a Juan Manuel Santos exfuncionario colombiano por propiciar el deceso de varios ecuatorianos además de un integrante de alto valor de la guerrilla y ciudadanos cubanos, todo esto en territorio ecuatoriano; sin embargo

tras más de 2 años de mesas de negociación, se llegó a reconstruir las relaciones diplomáticas y comerciales entre ambos países.

Ahora bien, el conflicto entre Ecuador y México trasciende de las negociaciones en base a permitir o no el acceso a los principales productos ecuatorianos de exportación; actualmente la nueva ruptura diplomática en la costa Pacífico es debido al asalto que sufrió la Embajada de México en territorio ecuatoriano, propinado por el Gobierno de turno a través de la Policía Nacional y con el apoyo de la Fuerza Militar, con el objetivo de apresar nuevamente a Jorge Glas Espinel exvicepresidente del Ecuador acusado de Peculado y Cohecho (López, Tamara, 2026).

Mónica Vergara, experta en relaciones internacionales explica que al contrario de lo que varios autores sostienen, las relaciones diplomáticas, la diplomacia comercial y la diplomacia económica son ramas de un mismo árbol y de hecho son medios y mecanismos empleados para diferentes fines y con diversos enfoques. En este caso, aún existen caminos abiertos al diálogo en relación al comercio internacional y la cooperación económica, debido al pragmatismo que coexiste entre todos estos factores (2026).

Es así que, en este contexto pese a que se perciba tanto la diplomacia comercial como la diplomacia política de manera aislada, el resultado siempre va a depender de la relación intrínseca y su conexión con los grupos de poder, los sectores sensibles al comercio y los equipos técnicos; esto pensado en que cada uno persigue su propio objetivo en las mesas de negociación (Proaño Vásquez, 2018).

La cooperación internacional y de hecho formar bloques regionales son realmente necesarios debido a la fuerza e impacto comercial de los países y sus productos que llegan a ser

comercializados fuera de sus territorios, es así que para estandarizar procesos y regirse bajo la misma normativa estas alianzas se acogen a los lineamientos de entes reguladores universales.

Entonces cuando se viola estos códigos de derechos y obligaciones se toma la decisión unilateral de la ruptura diplomática como un mecanismo de las relaciones internacionales, que les permite expresar el desacuerdo frente al hecho; sin embargo, esto y toda su antesala genera inestabilidad y pérdida de credibilidad (Freire et al., 2022).

Discusión

3.2 Discusión

A rasgos generales, en las negociaciones el desafío tanto para Ecuador como para México ha sido lograr equilibrar las ganancias y pérdidas de sectores estratégicos como es el caso de la pesca y la agricultura, concretamente el camarón y banano, como productos sensibles para ambos países. En este sentido, al ser países que compiten entre sí en estos sectores y no son complementarios, les resulta complicado abrir sus mercados.

Este desafío se vincula con la teoría sobre la dinámica de la negociación “ganar-ganar” o integradora, en la cual los negociadores buscan conseguir un punto de equilibrio en el que las concesiones tienen un límite claro y como lo señalan Lewicki et al. (2012) la ganancia de alguna de las dos partes no debe darse a expensas de las ganancias de la otra.

Con el objetivo de proteger y consumir la industria nacional, tanto Ecuador como México han demostrado que independientemente de firmar o no un TLC la búsqueda de perseguir sus propios intereses, basados en la influencia de los grupos de poder de cada país y principalmente de sus sectores productivos, ha llegado finalmente a congelar las mesas de negociación.

Según la teoría “The two level games”, la interacción de los grupos de poder es importante al momento de negociar debido a su capacidad de influir sobre las decisiones tomadas en función de la sensibilidad de los sectores productivos; durante las mesas de negociación entre Ecuador y México se hicieron presentes los sectores productivos de cada país principalmente sus empresas más importantes, la Asamblea Nacional y Congreso de la Unión, y los mandatarios tanto de Ecuador como de México.

Durante sus rondas de negociación, tanto Colombia como Perú demostraron que las solicitudes realizadas por la Estados Unidos, a la larga da resultados positivos Lopez (2015); sin embargo, en el caso Ecuador-México, representa un problema para la estructura económica y de todo el sector productivo para ambos países (Radio Sonora, 2022).

Los resultados obtenidos en esta investigación demuestran que tanto Ecuador como México no han tenido los resultados esperados, pese a los esfuerzos conjuntos. Sin embargo, estas mismas situaciones son similares a las expuestas en los casos analizados por López (2006) y Angola e Izquierdo (2016) en donde las demandas de los grupos de poder determinaron el resultado final de estas mesas de negociación.

Por tanto, así como lo explica Proaño, (2018) y esto pese a todos los esfuerzos realizados por los actores estratégicos, durante las primeras mesas de negociación se dieron momentos claves en los que los equipos técnicos y las misiones diplomáticas fueron los gestores para establecer relaciones comerciales más estrechas.

Esto según Fanjul, (2013) como parte de la política de internacionalización, medio utilizado por las empresas que se aventuran en el país anfitrión en busca de nuevos mercados internacionales y en el caso del Estado acreditante, en busca de aumentar su capacidad exportadora y crecimiento regional a nivel comercial tras el análisis realizado del mercado y de las mejores estrategias que pueden se emplear, de esto último generalmente son participe las empresas en las ferias promovidas y organizadas por las misiones diplomáticas.

Por tanto, queda completamente claro que para Ecuador y México más allá de la incidencia de los actores estratégicos tanto público como privado, además de las misiones diplomáticas que ha sido pieza fundamental para el resultado tras cada negociación y el alcance de los objetivos propuestos

por cada uno; el conflicto diplomático fue clave para romper con las relaciones políticas y una excusa lógica para dar por terminadas las mesas de negociación sin opción a ratificar las propuestas y menos aún, firmar un TLC.

CAPÍTULO IV – Conclusiones y Recomendaciones

4.1 Conclusiones Generales

El desafío más importante de las negociaciones entre Ecuador y México ha sido incluir a sectores estratégicos y sensibles para ambas partes como es el agrícola y pesquero, más concretamente el camarón y el atún. En este sentido, se evidencian elementos teóricos sobre negociaciones en los que se destacan los límites de concesiones que pueden hacer los países para equilibrar sus ganancias y pérdidas.

Una vez revisado los avances en las mesas de negociación entre Ecuador y México, se puede concluir que el comercio de mercancías y normas de origen, fueron principalmente los temas que abrieron estas mesas de negociación por ser parte del previo Acuerdo de alcance parcial N°29; así también, durante las últimas mesas de negociación se abordó temas relacionados con barreras arancelarias y paraarancelarias. No obstante, los aspectos relacionados con los sectores sensibles son los que en definitiva obstruyeron el avance en el TLC.

En cuanto a la participación de actores estratégicos, se puede concluir que, para llevar a cabo este proceso, las negociaciones se han ejecutado principalmente con la participación del Cuarto de Junto, la Asamblea Nacional y los presidentes de cada nación. La función del primer actor ha sido la de ser un puente entre los delegados para la negociación y las diferentes entidades, asociaciones y empresarios tanto de Ecuador como de México; en el segundo caso, su función ha sido la de analizar que los objetivos de las propuestas estén alineados a la agenda nacional; finalmente la participación de los mandatarios ha sido respaldar a los Cuartos de Junto durante las mesas de negociación.

Las principales demandas de Ecuador y México previo a las mesas de negociación, México expresó su principal demanda que fue el reingreso de Ecuador al CIADI con el fin de garantizar que las disputas se resolverían a través de mecanismos internacionalmente reconocidos, si bien Ecuador pudo cumplir con esta demanda, México puso fuertes resistencias con respecto a la demanda del Ecuador y que en definitiva puso límite a los avances de la negociación. Esto demuestra que primó una fuerte asimetría y que el poder de negociación estuvo del lado de México. No obstante, Ecuador logró imponer sus intereses económicos nacionales, en parte por la fuerte presión de grupos de poder como los bananeros y camaroneros.

Es así que, la diplomacia comercial resulta ser más objetiva por buscar ventajas económicas y comerciales, permanece ligada a la diplomacia política y económica porque aun cuando la gama de productos exportados entre Ecuador y México sea corta y con aranceles aplicados, existe la estrecha necesidad por seguir manteniendo el Acuerdo de alcance parcial que ya se venía manejando anteriormente y esto es debido al pragmatismo. El puente que mantiene estas relaciones porque, aunque bien funcionan por separado no dejan de ser parte y apoyo fundamental, una de la otra.

~~Es menester destacar que~~ las Relaciones Internacionales vistas como un campo amplio y general permiten comprender la importancia de mantener canales de dialogo a pesar de las violaciones abruptas a los convenios firmados y soberanía. Pues las instituciones que se forman en base a este campo es lo que finalmente mantiene las interacciones entre países y posteriormente abrirá la puerta para reparar las relaciones diplomáticas y comerciales.

4.2 Recomendaciones

Se sugiere analizar el impacto de una agenda en donde se establezca cuáles son las debilidades de la matriz productiva ecuatoriana, y principalmente una serie de pasos que les permita tener mayor margen de maniobra al momento de negociar.

Se recomienda, profundizar en la viabilidad de espacios de Coworking entre los sectores sensibles del Ecuador y estudiantes, en los que se presenten herramientas e investigaciones, para entender qué aspectos de un TLC les hace más vulnerables y qué acciones deberían emprender para aumentar el margen de maniobra durante las mesas de negociación.

Es preciso entender la importancia de conformar bien las delegaciones que estarán presentes en las mesas de negociación, principalmente de Acuerdos y TLC; por tanto, lo que se propone es hacer un análisis respecto a la conformación de los representantes de los Cuartos de Junto, con el objetivo de dar prioridad a los sectores que más se vean afectados.

Conviene mencionar que el Ecuador debería institucionalizar los Ministerios, sus políticas de funcionamiento, además de garantizar el cumplimiento de los procesos y negociaciones que favorezcan la productividad del país; esto con el fin de demostrar que el Estado ecuatoriano está abierto a negociaciones con transparencia y equidad, un país en el que apoya su industria nacional y de la misma manera busca el crecimiento de todos los sectores.

CAPÍTULO V – Bibliografía y Anexos

Bibliografía

Angola, & Izquierdo. (2016). *Análisis comercial del tratado de libre comercio de Colombia y la Unión Europea*.

https://www.academia.edu/98023218/An%C3%A1lisis_comercial_del_tratado_de_libre_comercio_de_Colombia_y_la_Uni%C3%B3n_Europea?source=swp_share

Ayala Cordero, J. L. (2014). *Interdependencia compleja: Cuatro enfoques teóricos de la cooperación internacional de los gobiernos subnacionales*.

https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-899X2014000100012

Bagozzi, B. E., & Landis, S. T. (2015). *Los efectos estabilizadores de la política internacional sobre los flujos comerciales bilaterales sobre JSTOR*.

https://www.jstor.org/stable/44784461?utm_source=chatgpt.com

Budjac. (2011). *Técnicas de negociación y resolución de conflictos*.

<https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w19856w/budjac.pdf>

CAMAE. (2022). *No podemos cerrar un acuerdo comercial con México si banano, camarón y atún no están incluidos con algún tipo de acceso al mercado | Cámara Marítima del Ecuador*. <https://www.camae.org/banano/no-podemos-cerrar-un-acuerdo-comercial-con-mexico-si-banano-camaron-y-atun-no-estan-incluidos-con-algun-tipo-de-acceso-al-mercado/>

CANAINPESCA. (2022). Compromiso de Octavio Almada frente al TLC Ecuador-México. *CANAINPESCA*. <https://www.facebook.com/CentraldeNoticiasDigital/posts/reconoce-canainpesca-el-invaluable-compromiso-del-comisionado-octavio-almada-dur/3640579239399509/>

Fanjul, E. (2013). *(15) Diplomacia comercial*.

https://www.academia.edu/34569069/Diplomacia_comercial

Freire, C. E., Carrera, F. M., Hurtado, G. E., Matute, J. S., Freire, C. E., Carrera, F. M., Hurtado, G. E., & Matute, J. S. (2022). *Análisis de las relaciones internacionales del Ecuador con la*

- Comunidad Andina de Naciones (CAN) para determinar su efecto en el flujo del comercio internacional de la región. *Información Tecnológica*, 33(1), 25–34.
<https://doi.org/10.4067/S0718-07642022000100025>
- Gómez. (2012). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN*.
file:///D:/Metodologia_de_la_investigacion%20_%20Sergio%20Gomez%20Bastar.pdf
- Lewicki, Saunders, & Barry. (2012). *Fundamentos de negociación*.
https://www.academia.edu/31669269/Fundamentos_de_negociaci%C3%B3n
- Loaiza. (2022). *Ecuador y México congelaron las negociaciones y no firmarán un tratado de libre comercio por ahora - Infobae*. <https://www.infobae.com/america/america-latina/2022/12/28/ecuador-y-mexico-congelaron-las-negociaciones-y-no-firmaran-un-tratado-de-libre-comercio-por-ahora/>
- Lopez. (2006). *Conclusiones Tesis TLCAN*.
http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lni/lopez_f_ya/capitulo6.pdf
- Lovato Cruz, V. A. (2012). *Análisis de las Relaciones Comerciales entre Ecuador y Colombia, tras el rompimiento de Relaciones Diplomáticas provocadas por el problema de angostura*.
<http://dspace.udla.edu.ec/handle/33000/3149>
- Morales, D. (2025). *Diplomacia Comercial*. <https://www.youtube.com/watch?v=IqhdCdMmIZg>
- Niño. (2011). *Metodología de la investigación*.
https://www.zotero.org/alondra_chal/search/ni%C3%B1o/titleCreatorYear/items/GDVV8QQY/attachment/KJB5W4GL/reader
- Ponce. (2015). *Tratado de libre comercio Perú-USA*.
<https://tesis.pucp.edu.pe/server/api/core/bitstreams/3a27ca51-c599-4f84-83d5-880de6c83e38/content>
- Proaño Vásconez, D. F. (2018). *Efectos de la diplomacia comercial Ecuatoriana en las relaciones bilaterales con Estados Unidos*.
https://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/9747/1/UDLA-EC-TLCP-2018-31.pdf?utm_source=chatgpt.com

kBk5h%2FLgRFqma%2BO6sN7Hmz2CXjQAIKu9tpIaMRVI3NX79r6619QqaApJJvwyW
TRDbSASEQB2MLS48qsreGCQb6d%2BDIFg39pwUeHJ6W0UwbkCF1WX19xlFo%2BI
nnTfGmFox7fCovK7ZfhiKBjWYGndSIPic1rVonFtgtLGD33FqjEGPrIA%3D%3D&X-
Amz-Algorithm=AWS4-HMAC-SHA256&X-Amz-Date=20260521T063413Z&X-Amz-
SignedHeaders=host&X-Amz-Expires=300&X-Amz-
Credential=ASIARSLZVEVEYAKRLUZA%2F20260521%2Feu-west-
1%2Fs3%2Faws4_request&X-Amz-
Signature=1354ef3332db669fb3ce48d8fbec4da4ade1a89e5a32fffa27118a7047e0db

Velez. (2020). *Teoría de los dos niveles II - YouTube* [Video recording].

<https://www.youtube.com/watch?v=a68rCA3n9jM&t=754s>

Anexos
Instrumentos de Investigación

Entrevista estructurada

Esta entrevista tiene por objetivo Explicar los desafíos de las negociaciones para la firma de un TLC entre Ecuador y México; para lo cual gentilmente solicito su colaboración para responder a las interrogantes planteadas. Es necesario recalcar que la información obtenida será únicamente para fines académicos.

Entrevista realizada a:

Institución a la que pertenece:

Cargo:

¿Desea que tanto su nombre como su cargo permanezcan de forma anónima?

Sí ☐ No ☐

Entrevista Académico

Desde el punto de vista académico, ¿Considera que el Ecuador debería otorgar concesiones para avanzar en las negociaciones del TLC con México? En caso de serlo: ¿Qué tipo de concesiones debería realizar el país?

Cree usted que, ¿las relaciones comerciales entre Ecuador y Colombia-Perú podrían verse en conflicto tras hacer concesiones que favorezcan más la relación entre Ecuador y México?

El pleno de la Asamblea Nacional, ¿juega algún papel importante en las negociaciones de Acuerdos o Tratados comerciales internacionales?

En términos de arbitraje internacional, ¿por qué era importante que Ecuador formara parte del CIADI nuevamente?

¿Cuál cree usted que sea el panorama que le espera a los productores ecuatorianos, principalmente a las Pymes?

Instrumentos de Investigación

Entrevista estructurada

Esta entrevista tiene por objetivo Explicar los desafíos de las negociaciones para la firma de un TLC entre Ecuador y México; para lo cual gentilmente solicito su colaboración para responder a las interrogantes planteadas. Es necesario recalcar que la información obtenida será únicamente para fines académicos.

Entrevista realizada a:

Institución a la que pertenece:

Cargo:

¿Desea que tanto su nombre como su cargo permanezcan de forma anónima?

Sí ☐ No ☐

Entrevista Cámara de comercio

Según su criterio, ¿cómo evalúa el nivel de beneficio para la firma del TLC entre Ecuador y México?

Según el mapa de negociación ecuatoriano, ¿qué desafíos se han ido resolviendo y cuáles considera que quedarían pendientes de resolución? ¿por qué?

Dentro del contexto (negociaciones TLC), existen sectores ecuatorianos que están percibiendo desestabilidad comercial respecto a la competencia industrial desarrollada de México, ¿qué estrategias tiene pensado aplicar la CC para mitigar la posible disminución de suscriptores o asistencia a los programas planificados en función de los intereses de cada organización?

Tomando en cuenta que para que exista realmente desarrollo en un país la investigación académica es importante, ¿qué o cómo cree que ésta debería involucrarse para lograr o acelerar el proceso de desarrollo económico? Por ejemplo, existe el espacio de Coworking, programa que trata de descubrir nuevos talentos empresariales.

En función de la aplicación de un marco jurídico enfocado en las inversiones de rápido retorno, ¿qué sector se vería más beneficiado (inversión ecuatoriana local)?

¿Cuál es la diferencia de invertir en zonas rurales (hacia el centro del país (12 años de exoneración) e invertir en zonas rurales fronterizas (15 años))?

Instrumento de Investigación

Entrevista estructurada

Esta entrevista tiene por objetivo Explicar los desafíos de las negociaciones para la firma de un TLC entre Ecuador y México; para lo cual gentilmente solicito su colaboración para responder a las interrogantes planteadas. Es necesario recalcar que la información obtenida será únicamente para fines académicos.

Entrevista realizada a:

Institución a la que pertenece:

Cargo:

¿Desea que tanto su nombre como su cargo permanezcan de forma anónima?

Sí ☐ No ☐

Entrevista Experta en Relaciones Internacionales

Desde la teoría de las relaciones internacionales, ¿cómo cree usted que altera una crisis diplomática la relación de fuerzas o el poder de negociación de un país en una mesa comercial?

En el contexto de la negociación integradora de la teoría de The two level games, específicamente hablando de los Win-set, ¿considera que la inestabilidad diplomática restringe necesariamente este conjunto de acuerdos posibles de las naciones, llevándolas a posiciones de un ganador y un perdedor?

¿Sería viable técnica y políticamente mantener una diplomacia comercial y funcional a pesar de esta ruptura en la diplomacia política, o ambas son caras de una misma moneda en el escenario actual?

¿Cómo cree usted que influyeron las presiones domésticas precisamente en la toma de decisiones de la mesa internacional y que limitaron el margen de maniobra de los negociadores? ¿Cuáles considera que fueron los desafíos más principales?

¿Qué mecanismos de gestión de crisis deberían institucionalizarse en la política exterior ecuatoriana para brindar los procesos de integración económica y de futuros conflictos diplomáticos bilaterales?
