



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR**

**TEMA DE INVESTIGACIÓN:
RELACIONES COMERCIALES ECUADOR-MÉXICO EN EL
PERIODO 2010-2020.**

LICENCIATURA EN COMERCIO EXTERIOR

**AUTORA:
YEXY GISSELA VELEZ GAIBOR**

**ASESORA:
Mgt. ANDREA DUEÑAS**

ÍNDICE DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN.....	7
1.1. Presentación del problema de Investigación	7
1.2. Planteamiento del problema	7
1.3. Pregunta de investigación.....	8
1.4.. Justificación	8
1.5. Objetivos.....	9
1.5.1. Objetivo general	9
1.5.2. Objetivos específicos.....	9
CAPITULO II.....	10
MARCO TEORICO	10
2.1 RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES.....	10
2.1.1 Definición de las Relaciones Comerciales	10
2.1.2 Tipos de Relaciones Comerciales.....	11
2.2 COMERCIO EXTERIOR	12
2.2.1 Definición del Comercio Exterior	12
2.2.2. Formas del Comercio Exterior	12
2.2.3 Beneficio e Importancia del Comercio Exterior para un país	14
2.3. TRATADO COMERCIAL.....	17
2.3.1. Definición del Tratado Comercial	17
2.3.2. Tipos de Tratados Comercial.....	18
2.4 ARANCELES COMERCIALES INTERNACIONALES	19
2.4.1 Definición del Arancel Comercial.....	19
2.4.2. Arancel de Importación	19

2.4.3. Arancel de Exportación	20
2.5. TEORÍAS DEL COMERCIO	20
2.6.1. Teoría clásica de la ventaja absoluta	21
2.6.3. Teoría del equilibrio y el comercio internacional.....	23
2.6. BALANZA COMERCIAL.....	25
2.6.1. Definición de Balanza Comercial.....	26
2.6.2. Relevancia de la Balanza comercial para el Crecimiento de un País	27
2.7. MARCO LEGAL.....	29
2.7.1. Constitución del Ecuador	29
2.7.2. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones	31
CAPÍTULO III	33
METODOLOGÍA.....	33
3.1. Tipo de investigación.....	33
3.2. Diseño de investigación.....	33
3.3. Especificación y operacionalización de variables	33
3.4. Población y muestra.....	36
3.5. Técnicas e instrumentos de medición aplicados.....	37
CAPITULO IV	38
RESULTADOS	38
4.1. Análisis de comercio internacional entre Ecuador y México	38
4.1.1. Exportaciones e importaciones de Ecuador y México	38
4.1.2. Balanza comercial de Ecuador	39
4.1.3. Diferencia de las exportaciones e importaciones entre Ecuador y México..	40
4.2. Tabulación y análisis de los datos	41
CAPÍTULO IV	50
DISCUSIÓN	50
CAPÍTULO V	52
CONCLUSIONES.....	52

CAPÍTULO VI.....	54
RECOMENDACIONES	54
BIBLIOGRAFÍA	55
ANEXOS.....	60
Anexo 1. Formato de encuesta.	60

RESUMEN

En el presente trabajo de investigación tiene como principal objetivo analizar la relación comercial entre Ecuador y México entre el periodo 2010 al 2020, por lo que se ha identificado al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones como uno de los principales instrumentos legales que impulsan el desarrollo productivo y el comercio exterior en el Ecuador . Al desarrollar la metodología del actual estudio, se ha aplicado un diseño no experimental considerando a 42 empresas ecuatorianas que exportan sus productos hacia México: Los resultados obtenidos demuestran que Ecuador a pesar que mantiene una Balanza Comercial positiva, sus valores de exportación hacia México se han reducido en aproximadamente 77 millones de dólares durante los últimos cinco años lo que representa una reducción del -46%, sin embargo, las cifras de importación desde México hacia Ecuador son superiores a los 470 millones de dólares llegando inclusive a incrementarse a 538 millones entre el 2016 al 2020 lo que refleja un aumento del 14% en los últimos cinco años. Es por ello, que las empresas exportadoras se encuentran a favor de un Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Ecuador y México, pues con ello se busca impulsar una mayor cantidad de productos que se envíen hacia el territorio mexicano, pues todo ello facilita a que el estado ecuatoriano forme parte de la Alianza del Pacífico y así establecer una mayor apertura comercial también con otros países como Perú, Colombia y Chile lo que favorece a la eliminación de las tasas arancelarias.

Palabras claves: relación comercial, exportación, importación, comercio internacional, Alianza del Pacífico

ABSTRACT

The main objective of this research work is to analyze the commercial relationship between Ecuador and Mexico between the period 2010 to 2020, which is why the Organic Code of Production, Trade and Investments has been identified as one of the main legal instruments that promote productive development and foreign trade in Ecuador. When developing the methodology of the current study, a non-experimental design has been applied considering 42 Ecuadorian companies that export their products to Mexico: The results obtained show that Ecuador, despite having a positive Trade Balance, its export values to Mexico have been reduced by approximately 77 million dollars during the last five years, which represents a reduction of -46%, however, the import figures from Mexico to Ecuador are higher than 470 million dollars, even increasing to 538 million between the 2016 to 2020 which reflects an increase of 14% in the last five years. That is why exporting companies are in favor of a Free Trade Agreement (FTA) between Ecuador and Mexico, as this seeks to promote a greater quantity of products that are sent to Mexican territory, as all this facilitates that the Ecuadorian state is part of the Pacific Alliance and thus establish greater trade openness also with other countries such as Peru, Colombia and Chile, which favors the elimination of tariff rates.

Keywords: trade relationship, export, import, international trade, Pacific

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

En los últimos 10 años, México ha sido el país con mayor Inversión Extranjera Directa que ha tenido el estado ecuatoriano, con USD 1.554,3 millones de dólares, según el Banco Central del Ecuador (2018).

Se conoce que Ecuador importa desde México aproximadamente \$ 750 millones de dólares y exporta al mismo país cerca de 143 millones de dólares (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2020), haciendo que la relación comercial entre ellos se vea en desbalance ya que Ecuador se ha visto inundado de productos mexicanos como televisores, medicamentos, automóviles y teléfonos celulares, mientras que desde Ecuador se exportan materias primas como cacao en grano, madera, aceite de palma con los se posibilita la fabricación de productos elaborados. En la presente investigación se quiere identificar son las estrategias más favorables para el Ecuador para mejorar sus relaciones comerciales y también pueda formar parte de la Alianza del Pacífico la cual es uno de los acuerdos más importantes para el Ecuador.

1.1. Presentación del problema de Investigación

En el presente documento se dará a conocer la relación comercial de Ecuador – México en el periodo 2010-2020.

Una de las cosas que se investigarán son los aspectos comerciales que tiene el país azteca, así mismo hablar de su economía ya que es un país que mantiene muchos lazos comerciales con países asiáticos como norteamericanos y posee una alta gama de productos de exportación (Flores, 2015).

1.2. Planteamiento del problema

México tiene una población de 126,2 millones de habitantes, siendo un país verdaderamente grande mantiene un sin números de Tratados de Libre Comercio (TLC),

como por ejemplo EL T-MEC con Canadá y Estados Unidos, manteniendo fuertes lazos comerciales indudablemente con EE.UU (Gobierno de México, 2020).

En los últimos 10 años específicamente se ha visto que la relación comercial que tiene México y Ecuador ha ido evolucionando a medida del tiempo, así mismo, el país azteca, como se conoce pertenece a uno de bloques de integración más importantes de la región como es la Alianza del Pacífico, de la cual el Ecuador quiere ser miembro. Sin embargo, existen requisitos que se deben cumplir para poder formar parte de este bloque de integración, uno de estos requisitos es que se debe tener firmado un TLC (Tratado de Libre Comercio) con cada uno de los integrantes del mismo.

El problema de estudio consiste en identificar los factores más sobresalientes en la relación comercial entre México y Ecuador, puesto que se reconoce que los productos nacionales no tienen mucho que ofrecer a México y se vería un poco dificultoso llegar a un acuerdo por el contrario mientras que, México cuenta con diversos productos que se envían para el territorio ecuatoriano que al llegar a un tratado de libre comercio, los productos mexicanos podrían circular sin aranceles en el Ecuador.

1.3. Pregunta de investigación

¿Cuál es la relación comercial bilateral México- Ecuador en el periodo 2010-2020?

1.4.. Justificación

En la presente investigación, se realizó un estudio minucioso sobre la relación comercial que tiene Ecuador con México, identificando los principales productos mexicanos y ecuatorianos que se intercambian entre sí, permitiendo comparar lazos de negocios que les podría convenir a las dos economías latinoamericanas, lo cual permite fomentar la exportación de ambos países, permitiendo obtener así mayores ingresos que favorezcan a la balance comercial entre los productos que participan.

Una de las cosas que conllevan a este tipo de estudio, es la importancia para el Ecuador de ser parte de la Alianza del Pacífico, según Patricio Alarcón, presidente del Comité Empresarial Ecuatoriano dice “ En el caso de que Ecuador ingrese como miembro pleno,

se pueden obtener varios beneficios como: desgravar aranceles a productos ecuatorianos en un 92% con los países miembro'' (Alarcón, 2019).

Así mismo es de suma importancia pertenecer a la Alianza del Pacifico ya que así se podría entablar un lazo comercial con países Asiáticos y mejor las relaciones que Ecuador mantiene con Estados Unidos.

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo general

- Analizar la relación comercial entre Ecuador y México en el periodo 2010-2020.

1.5.2. Objetivos específicos

- Identificar el tipo de intercambio comercial entre México y Ecuador en el periodo 2010-2020
- Analizar la participación de México y Ecuador en las exportaciones e importaciones ecuatorianas y mexicanas
- Evaluar las posibilidades de un TLC entre México y Ecuador para favorecer el ingreso a la Alianza del Pacífico.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1 RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

2.1.1 Definición de las Relaciones Comerciales

El desarrollo de un país es fundamental para el crecimiento a nivel económico, social, tecnológico y cultural a través del cual genera oportunidades al pueblo dentro del ámbito laboral, social y económico. Sin embargo, para dicho crecimiento es necesario el que un país se relacione dentro de un margen internacional con el fin de obtener alianzas, convenios y tratados estratégicos que le permita el desarrollo del mismo. Existen países que producen materia y otros que elaboran productos mediante las materias primas que otros países las tienen cuando existe una adecuada relación comercial entre las dos naciones, no importa la distancia en la que se encuentren separados, pueden delinearse acuerdos, alianzas estratégicas de intercambio con el fin de llegar a una transacción económica y se desarrolle un mercado comercial adecuado con el intercambio de bienes y/o servicios (Abad, 2020).

La unión comercial del crecimiento económico está dado en un sentido amplio el cual va de la mano con la globalización y competitividad que involucra la relación de un país a otro así como también esto enlaza estrechamente con el tipo de negociación que se realice para un mercado efectivo y se respete la estrategia y acuerdo de cada país, dicha negociación no puede darse solo con dos países sino también en varias naciones por lo que esto beneficiará a las compañías que exporten o importen algún bien y/o servicio a los países que se dio dicha relación comercial. Cada empresa debe ser capaz no solo de cubrir el mercado interno y regional sino a nivel mercantil exterior motivo por el cual las empresas deben aprovechar de forma adecuada las herramientas que cada país le brinda como lo son las herramientas y medios las cuales si son practicadas de una forma correcta puede convertirse en una potencia económica para cualquier organización (Amaral, 2018).

Cada relación comercial entre uno o más países tiene efectos beneficiosos para cada nación tal es el caso que la inyección de capital extranjero es medida del valor adquisitivo que maneje cada país ya existen países en vía de desarrollo y son muy pequeños a nivel monetario y necesitan de la inversión económica extranjera y otros países que necesitan realizar transacciones para obtener productos para la transformación y estos países tienen o cuentan con el desarrollo económico suficiente (Dominguez, 2015).

2.1.2 Tipos de Relaciones Comerciales

Existen diferentes tipos de relaciones comerciales que conllevan un país o grupo de naciones las cuales determina una relación mercantil e impulsan al desarrollo de los mismos estas relaciones ayudan a establecer estrategias económicas desarrollo a nivel comercial y ayudan a establecer la inversión extranjera en muchos de los casos (Chavez, 2017):

- **Multilateral:** Refiere a la intermediación de una gran número de países, los cuales señalan las características productivas, sociales y culturales que posee cada nación. A este grupo de países se le denomina como bloque económico el cual es el gran esfuerzo político de algunas naciones del llegar a acuerdos que beneficien a cada nación e impulsen su desarrollo económico (Alvarez, 2018).
- **Bilateral:** Denomina a la intervención de dos países en la cual buscan el desarrollo y beneficio a nivel productivo, social, económico de ambas partes determinando así relaciones, acuerdos y tratados de comercio en pro de mejoras para ambas naciones (Gutiérrez, 2018).
- **Interior:** Se desenvuelve entre naciones de un mismo territorio, es decir es el intercambio de bienes y/o servicios que desempeñan su actividad comercial dentro de una misma localidad o región. Cabe señalar que este tipo de relación es un aporte considerable para la economía de un país ya que este tipo de relación comercial genera en una nación un flujo de dinero de forma permanente para el mismo (Amaral, 2018).
- **Exterior:** Determinan las transacciones comerciales de bienes y servicios que una nación la realiza a nivel externo o hacia otro país. Es decir, este tipo de relación comercial se ejecuta entre agentes comerciales de distintos territorios (Díaz, 2015).

- **Internacional:** Contiene las relaciones entre agentes en este caso naciones de países los cuales establecen relaciones o alianzas de tipo internacional de índole comercial con el fin de impulsar el desarrollo económico de las partes integradas (Delgado, 2018).

2.2 COMERCIO EXTERIOR

2.2.1 Definición del Comercio Exterior

Representa el intercambio comercial entre un país y otro en cuestión de bienes y servicios, esto sucede con el propósito de satisfacer las necesidades de mercado a nivel interno como a nivel externo, dicho comercio está regulado por normas, tratados, acuerdos, alianzas estas se los realiza con el fin de simplificar los procesos transaccionales (Jordan, 2016).

Al realizar operaciones comerciales los países que se ven involucrados se ven beneficiados de forma mutua, motivo por el que, al posicionar sus productos, generar mayor movilidad de los mismos ya que aprovechan de mejor manera los procesos y recursos productivos por lo cual da un crecimiento organizacional y económico de las empresas. Sin embargo, cabe señalar que el comercio exterior es considerado como un puente de oportunidades. El mismo que es el beneficio de las empresas es la creación de nuevas áreas de negociación, exista un nivel de competitividad adecuado y genere nuevas plazas de trabajo para cada nación aperturando así una economía consecutiva y llena de oportunidades (Lafuente, 2017).

Este tipo de actividad facilita que cada nación pueda dedicarse de forma singular a la fabricación de un producto o servicio permitiendo así ejecutar la producción de un producto a costos ínfimos en el mercado ejecutando así procesos eficientes dentro de la cadena de valor. Cada organización que ejecute actividades de índole internacional debe comprometerse con la generación de proyectos sociales que beneficien a la comunidad del territorio (Servicio Nacional de Aduana, 2020).

2.2.2. Formas del Comercio Exterior

Dentro de este tipo de actividades de compra (importación) y ventas (exportación) coexisten subdivisiones claras capaces de delinear de forma clara el tipo de transacción

de un bien y/o servicio que realizan entre países con el fin de un desarrollo económico y comercial los cuales son:

2.2.2.1 Comercio de Importación

Reunión de algún bien y/o servicio que una nación adquiere en un lugar extranjero para su uso dentro del territorio interno. Cada importación por lo general está comprometida a restricciones de índoles económico y se encuentra regulado por la normativa del país de entrada del mismo, motivo por el cual existen acuerdos, alianzas convenios entre las naciones con el fin de establecer normativas de beneficio mutuo entre los mismo. Existe un proceso con el cual una empresa u organización puede proceder para importar algún bien o servicio hacia otro país, proceso en el cual se da a conocer a continuación (Delgado, 2018).

2.2.2.1.2 Proceso de Importación de una organización hacia otro país

La generación de oportunidades es clave para el desarrollo de una empresa u organización dentro de estos procesos de desarrollo está el de importar sus productos, el proceso del mismo se señala a continuación (Díaz, 2015):

- **Instauración de una organización:** La forma ideal es la de crear una entidad sea constituido de forma natural o jurídica ya que esto permitirá que la empresa se proyecte a un plazo moderado para que empiece a obtener una estabilidad adecuada (Raffino, 2020).
- **Investigación del Producto:** Dentro de este margen la empresa deberá analizar el producto que va a importar, así como también de sus potenciales proveedores en relación a temas importantes tales como (precios calidad y tiempos de entrega). (Alvarez, 2018)
- **Acercamiento con Proveedores:** Refiere al contacto que la empresa tiene con el proveedor y la determinación o acuerdo que llegan las partes interesadas en relación a precios, formas de pago, tiempos de entrega, la cual asegura al comprador de haber hecho una transacción segura y efectiva. (Amaral, 2018)

- **Ingreso del Bien y/o Servicio:** La empresa procede a la verificación de características tales como fechas de salida, número de vuelo, nombre del barco, tiempo del traslado, fecha de arribo de la mercancía. (Dominguez, 2015)
- **Admisión de los documentos de embarque:** Existe documentación que aunque engorrosa es importante para el proceso de desaduanización de la mercancía la cual es: Factura Comercial, Certificado de Origen, Certificado Sanitario (si procede), Certificado de Seguro (si el monto lo requiere), Lista de Empaque. (Abad, 2020)
- **Formalidades aduaneras de importación:** Es el desembolso económico que la empresa realiza a la entidad aduanera para la tramitación de la entrega de la mercancía. (Amaral, 2018)

2.2.2.2 Comercio de Exportación

Surge cuando una nación o país tiene éxito dentro de la oferta o venta de los productos que produce hacia países del extranjero. Dentro de un régimen de aduana se le denomina exportador a la empresa u organización que vende sus productos a otras organizaciones extranjeras y cumple con toda la normativa exigida por la entidad reguladora del país en el cual desarrolla sus actividades económicas. (Chavez, 2017)

2.2.3 Beneficio e Importancia del Comercio Exterior para un país

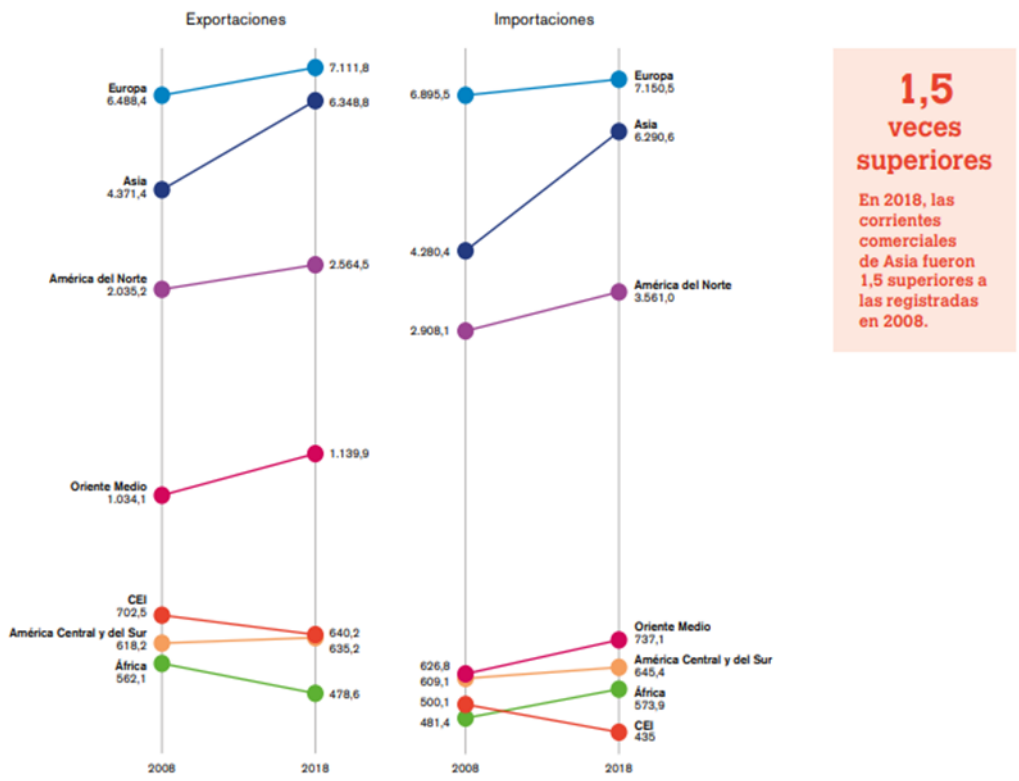
Gracias al comercio exterior una nación puede contar con un desarrollo a nivel económico lo cual da como consecuencia adelanto a nivel social, cultural, tecnológico, entre otros. El incentivo principal se la obtiene de la importación ya está origina que el estado obtenga réditos a nivel de aduanas y en la empresa como organización privada permite el incremento de réditos económicos. Cuando país explota los recursos renovable y no renovable que posee incrementa su poder productivo y como consecuencia aumenta su poder adquisitivo y eleva su nivel de inversión dentro de sectores como: social, económico, cultural, tecnológico, entre otros. La optimización del costo en un bien y/o servicio representa para cualquier empresa un efecto positivo para las mismas ya que de una manera directa repercute en la banda salarial de sus trabajadores, mejora la calidad de vida de los individuos ya que leva el poder adquisitivo de un ciudadano de forma

indirecta se podría decir que a menor costo de producción mayor será el beneficio dentro de un margen interno y externo (Gruppo, 2020).

Cada nación que exporta el excedente de los recursos que posee tiene como resultado una estabilidad económica adecuada ya el intercambio de divisas permite el progreso económico del país que realice estas prácticas comerciales hacia países del extranjero. Motivo por el cual el comercio externo facilita dichas transacciones que posee lo cual facilita este tipo de transacciones mercantiles. Las transacciones del comercio externo facilitan la comunicación entre los países, ya que permite de una manera eficaz acuerdos, alianzas tratados comerciales los mismo que hacen que entre un país y otro existan lazos íntimamente estrechos a nivel económico y comercial. La inyección de capital extranjero en un país de esta en vías de desarrollo es vital ya que, si existen efectos positivos para las organizaciones tales como creación de puestos de trabajo, incremento de ingresos económicos por la inversión extranjera, entre otros (Paez, 2020).

A nivel de exportación el país con el beneficio de la práctica de un comercio exterior permite la reducción de niveles estacionales dentro de una demanda interna existente. La cual tiene un comportamiento variable en el mercado lo que hace defectuoso para que la empresa tenga una estabilidad financiera del mercado interno. Sin embargo, a realidad país a nivel y visión externa a continuación se presentará márgenes a nivel mundial de la repercusión del comercio exterior y su importancia en la economía mundial (Rodríguez, 2019):

Figura 1. Exportaciones e importaciones totales de mercancías, por regiones, 2008-2018



Fuente: Banco Mundial de Desarrollo

Dentro de este análisis gráfico se puede observar un comportamiento variable dentro de un periodo de análisis el cual va desde el año 2008 al año 2018 el mismo que a nivel de exportaciones durante el año 2008 el continente europeo participa medianamente con un nivel de 6.488,4 millones de dólares más sin embargo en el año 2018 tiene un considerable aumento de 7.111,8 siendo el país con más alta participación si en relación a exportación se trata. En relación al nivel de importación nuevamente el continente europeo tiene mayor participación que el resto de países y continentes ya que durante el periodo de 2008 al 2018 su variabilidad da un análisis de un comportamiento variable, siendo así que durante el año 2008 tiene una participación de 6.895,5 millones de dólares mientras que en el año 2018 representa con una representación de 7.150,5 millones de dólares (Banco Mundial de Desarrollo, 2017).

2.3. TRATADO COMERCIAL

2.3.1. Definición del Tratado Comercial

Un conglomerado de naciones puede generar acuerdos de común beneficio dentro de un ámbito político, jurídico y/o obligatorio por lo cual dichas acciones derivan de un sentido general, las iniciativas constituyen compromisos que conllevan a obligaciones que cada país debe cumplirlas y que las mismas involucran procedimientos formales de carácter obligatorio. Dichos convenios pueden darse entre dos o más estados lo cuales deben basarse y unir los intereses de beneficio socio-económico de cada país con el fin de llegar a un acuerdo de beneficios generales. Dentro del análisis de un tratado internacional existen criterios que los defienden como criterios que los detractan y señalan que estos solo están comprometidos a ciertas potencias, sin embargo, los criterios que los defienden señalan que este tipo de acuerdos generan prosperidad a nivel cultural, social y económica motivo por el cual se deben impulsar la practicas de este tipo de convenios. (Briceño, 2020)

Estos convenios suscitan cuando dos o varias naciones normalizan de un modo que sea beneficioso para todos sus integrantes con la finalidad de incrementar el flujo del comercio e inversiones. Dentro de este tipo de convenio se generan preferencias arancelarias las cuales dan como resultado beneficios para los integrantes del mismo convenio en temas de índole: ambiental, tecnológico, sanitario, económico, laboral, intelectual, entre otros. Este tipo de acuerdo comercial entre dos o más países proponen la reducción de barreras no arancelarias, reducen al mínimo el pago de impuestos de divisas, así como también disminuye las barreras arancelarias al comercio de bienes y/o servicios de los países que integran este tipo de tratados o acuerdos. (Raffino, 2020)

El tiempo de duración de estos tratados no existe ya que es de plazo indefinido, lo cual quiere decir que es de permanencia vigente y tiene carácter de perpetuidad, puede salir cualquier país siempre y cuando varias de las partes o integrantes permanezcan continuará existiendo dicho tratado o acuerdo. Con el fin de profundizar la integración de los países que integren ejecutan actividades de beneficio comercial que impulsen temas como propiedad intelectual, inversiones, niveles disposiciones medioambientales, entre otros.

Los países integrantes de este tipo de convenios son beneficiados en el aumento de su capacidad económica de los mismos. Este tipo de tratado sirve acondicionar aspectos como atracción de inversión extranjera lo cual repercute en acciones de compra y venta, siempre y cuando se acaten lo descrito en la normativa del acuerdo o tratado internacional. El objetivo general de este tipo de acuerdos se basa en la protección de sus asociados frente a países que no pertenezcan al grupo integrante de este tratado, sin embargo, este tipo de protección refiere a reglas claras de beneficio mutuo. Dentro de un proceso de ayuda mutua y cooperación se establece los grados de soberanía económica de cada país (Sanchez, 2020).

2.3.2. Tipos de Tratados Comercial

Este tipo de tratados de beneficio hacia los países integrantes pueden concederse diferentes tipos de tratados los cuales se detallan a continuación:

- 1. Cooperación Internacional:** Diversas naciones determinan una reciprocidad mediante la cual establecen metas integradas en temas de apoyo incorporado, sin cambiar sus medidas y temas económicos, sociales y culturales (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2019)
- 2. Tratado de Alcance Parcial:** Este tratado señala que los países integrado al acuerdo internacional poseen un claro objetivo el cual es el reducir las restricciones comerciales en pro de mejorar las transacciones económicas (Briceño, 2020).
- 3. Acuerdo de Libre Comercio:** Su principal objetivo es la de eliminar las barreras comerciales dentro de los límites aéreos con el fin de entablar consensos entre el sistema económico que conlleve cada nación. (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2019)
- 4. Unión Aduanera:** Este proceso es el siguiente paso a un tratado de libre comercio ya que posterior a este se integra la creación de un arancel externo entre las naciones integradas al trato. Este dependerá del flujo de capital que maneje el capital (Raffino, 2020).
- 5. Unión Económica:** Es el nivel más álgido que conlleva a un tratado en el los países integrantes forman una total convergencia y armonizan de forma tal que

resulta un sistema integrado total con las mismas políticas, con la misma normativa, dentro de este sistema está un claro ejemplo la Unión Europea el cual es permanencia consistente (Rodríguez, 2019).

2.4 ARANCELES COMERCIALES INTERNACIONALES

2.4.1 Definición del Arancel Comercial

Es el impuesto que se expone cuando una organización realiza trámites de importación y exportación, el cual da como resultado un arancel aduanero y este a su vez reduce en búsqueda de beneficios sociales y económicos. Cada arancel aduanero es impuesto sobre la importación de cierta mercadería que ingresa a un país. Para realizar esta declaración esta debe acompañarse de ciertos documentos tales como la factura comercial entre otros. Dentro de un cálculo del valor transporte internacional tal costo no debería dejarse de lado a la hora de realizar la negociación comercial. Dicho tributo es en el lugar donde se obtiene las descripciones de los productos de tal manera que dentro de este tema están descritas las características de precio, tramitología, y demás caracterizaciones. Este tipo de tributo que se obliga a los productos extranjeros y deberían generar (Reino Aduanero, 2016).

Este impuesto es de índole exportador e importador, sin embargo, existen consideraciones que de la mayoría de estos tributos son de nivel importadores, desde los últimos años se han utilizado para la protección de la economía de un país, el libre comercio suscita con la baja de aranceles, estos se encuentran dentro de una tabla específica de la misma. La búsqueda de un producto se la debe realizar de forma estratégica ya que si una persona no se da cuenta podría estar pagando el doble de lo que cuesta un producto (Delgado, 2018).

2.4.2. Arancel de Importación

Es el tributo que se aplica a la compra de un producto en el exterior, este impuesto puede calcularse en base al volumen o peso de un producto. Un producto al sostener sustituto en el mercado interno puede resultar que se haga cara su adquisición. La partida arancelaria informa cuando de tributo se va a pagar por la compra de un producto, para lo

cual se debe comprender que a menos se pague el arancel menos será el impuesto por el producto adquirido. En la actualidad cada arancel es impuesto por cada país motivo por el cual es realmente benéfico los tratados de libre comercio ya que si existen acuerdos que benefician a los países. (Reino Aduanero, 2016)

2.4.3. Arancel de Exportación

Es aquel tributo que se da mediante un proceso de compra, sin embargo, cabe señalar que este tipo de arancel no es común y no afecta a la operación de un comercio internacional. Este tipo de tributo no es común dentro de las transacciones que se llevan a cabo entre naciones y países motivo por el cual no altera a la económica de una nación. Cuando un gobierno limita la actividad de comercio internacional impone tributos a las exportaciones. En la realidad supone que la cantidad va a ser mayor que la cantidad demandada, por el cual el precio que se reciba va a ser menor en el monto del impuesto, de esta forma el equilibrio final se vería afectado en el mercado motivo por lo cual se podría decir que los gobiernos realizan esta práctica cuando son considerados comunistas, prácticamente se señala que este mal método hace perder inversión extranjera. (Lafuente, 2017)

2.5. TEORÍAS DEL COMERCIO

La teoría del comercio internacional surgió de la necesidad de explicar los intercambios estándares internacionales.

La teoría liberal del comercio internacional nació con el elogio de la división del trabajo y la crítica al proteccionismo realizada por Adam Smith en *The Wealth of Nations*, 1776. Según él, cuanto más desarrollada es la división del trabajo, más especializada y eficiente el trabajo, y la nación más rica. Como la profundización de la división del trabajo dependería de la extensión de los mercados, cuanto más abiertos los mercados nacionales, más ricas serían las naciones integradas por el comercio.

En el famoso cap. II del libro IV d 'La riqueza de las naciones, Smith afirma que los individuos buscarían continuamente la aplicación más ventajosa de su capital (o de su trabajo) y estarían en mejores condiciones que los estadistas o legisladores para juzgar

por sí mismos qué tipo de actividad nacional realizar. desarrollar. Otorgar el monopolio del mercado interno en cualquier comercio equivaldría a asesorar a los particulares sobre cómo utilizar su capital. Si el precio del producto nacional es más alto que el importado, la regla sería necesariamente perjudicial: si un país extranjero está en condiciones de suministrar un producto a un precio más bajo que el del producto de fabricación nacional, sería mejor comprarlo con una parte de la producción de la propia actividad local, empleada de tal manera que obtenga alguna ventaja. De nada serviría si las ventajas que un país adquiere sobre otro son naturales o adquiridas, ya que la actividad de la sociedad solo podría aumentar en la proporción en que aumenta su capital, y esto solo aumentaría en la proporción en que es posible aumentar. lo que se ahorra gradualmente de sus ingresos. Dado que el efecto inmediato de todas las restricciones a las importaciones sería disminuir los ingresos del país, lo que disminuye, los ingresos no aumentarían el capital de la sociedad más rápidamente de lo que lo hubieran hecho espontáneamente, si el capital y la actividad hubieran dejado sus puestos de trabajo de forma natural (Moreira, 2015) 1.

2.6.1. Teoría clásica de la ventaja absoluta

El trabajo de Adam Smith en este campo corresponde a la culminación de un proceso de argumento contra el mercantilismo por razones de orden

1. Práctica - el proteccionismo limitaría el proceso de desarrollo inglés.
2. Teórico - el saldo permanentemente positivo de la balanza comercial sería insostenible.
3. "Normativo": las exportaciones disminuirían debido a las acciones de represalia. Adam Smith demuestra las ventajas del libre intercambio, señalando que la apertura a conduce a una ganancia importante para los dos socios de intercambio (aunque puede que no equitativo) y, por tanto, también para la economía mundial (provocando el aumento global de riqueza).

Por tanto, en lugar de la lógica mercantilista, Adam Smith considera que el comercio internacional tiene beneficios positivos para los países involucrados en el intercambio. Para tal, basta con que los países se especialicen según sus ventajas absolutas: cada país debe especializarse (completamente) en el (los) producto (s) en los que tiene una ventaja

absoluta en términos de costos (o productividad), es decir, en el que el número de horas de trabajo requeridas porque su producción es menor. De esta forma, propone que los países no lo hagan todo: deben solo producir y, por tanto, exportan los productos en los que tienen mayor productividad y eficiencia y comprar (importar) aquellos donde otros son mejores (Veletanga, 2016).

La teoría de las ventajas absolutas puede entenderse fácilmente sobre la base de un ejemplo numérico. Teniendo en cuenta los supuestos ya mencionados, considere adicionalmente la siguiente tabla con los costos unitarios de producir dos bienes X e Y, por dos países A y B, y eso se puede reescribir fácilmente en términos de productividad:

Tabla 1 Teoría de la ventaja absoluta

BIENES X y Y				
Países A y B	Costo (horas de trabajo para producir 1)		Productividad (producción por horas de trabajo)	
	X	Y	X	Y
A	1	2	1	$\frac{1}{2}=0,5$
B	2	1	$\frac{1}{2}=0,5$	1

Fuente: (Ibarra, 2017)

2.6.2. Teoría pura y monetaria del comercio internacional

La teoría pura del comercio internacional maneja como pilar la ley de la ventaja comparativa y se fundamentó en la premisa de que los países del universo se pueden beneficiar del libre comercio y de la especialización internacional.

El concepto de ventajas comparativas dinámicas ha recibido diferentes significados por la literatura económica. El término ventajas comparativas, originalmente formulado por D. Ricardo, en el pasado, fue apropiado por la teoría positiva de la economía internacional - versión neoclásica -, que para él supuestos estáticos fundamentalmente añadidos para explicar los intercambios internacionales: factores relativos de producción, competencia perfecta, rendimientos constantes de escala y ausencia de diferencias técnicas entre países Olhin (1931); Samuelson (1946), en detrimento de los supuestos de escuela clásica (Hernández, 2017).

La idea de las ventajas comparativas dinámicas se operó inicialmente mediante la construcción de indicadores de ventajas comparativas reveladas, formulados por Balassa (1956). Estos indicadores apuntaron al ordenamiento participativo de los sectores productivos en el mercado internacional. Cambios en la posición productiva intersectorial en la canasta exportadora a lo largo del tiempo sugirió cambios en los factores. líneas de producción estáticas que podrían corresponder a operaciones dinámicas (en ventajas comparativas convencional (Coelho, 2017).

Trata de los factores reales en contraposición con los monetarios como determinantes principales del comercio internacional manifestado a largo plazo y de la especialización y división internacional del trabajo como mecanismos consignados a conseguir una mayor disponibilidad y calidad de recursos manipulando mejores técnicas de producción y satisfaciendo todos los gustos, de forma tal que involucren un incremento del bienestar general (Hernández, 2017).

David Ricardo trató de demostrar que incluso cuando un país era absolutamente de menos producción eficiente de todos los bienes, continuaría participando en el comercio internacional para producir y exportar los bienes que produjo de manera relativamente más eficiente. Así el modelo ricardiano se conoce como el modelo de ventajas comparativas o relativas.

2.6.3. Teoría del equilibrio y el comercio internacional

La teoría del equilibrio general tiene como objetivo explicar el comportamiento de la oferta, la demanda y los precios en una economía compuesta por varios mercados que interactúan, buscando demostrar que la interacción entre la demanda y la oferta dará como resultado el equilibrio general. La teoría del equilibrio general contrasta con la teoría del equilibrio parcial, que analiza mercados aislados.

La teoría del equilibrio general estudia las economías utilizando el modelo de precios de equilibrio y busca determinar en qué circunstancias son válidos los supuestos de equilibrio general. La teoría se remonta a la década de 1870, cuando el economista francés Léon Walras publicó su obra pionera, *Éléments d'économie politique pure* o *Théorie de la richesse sociale* (1874) (Corbaz, 2015).

2.6.4. Teoría de la ventaja competitiva

Porter (1989), al cuestionar las teorías clásicas, propone un nuevo enfoque, que debe ir más allá del concepto de ventaja comparativa, para enfocarse en la ventaja competitiva de los países, reflejando el concepto de competencia, que incluye mercados segmentados, productos diferenciados, diversidades tecnológicas. y economías de escala (Ignacion, 2018).

Para Porter (1999), el único concepto significativo de competitividad nacional es el de productividad. Productividad es el término que define el valor de lo que produce una unidad de trabajo o capital, y depende de la calidad, características de los productos y la eficiencia con la que se producen. Según el autor, la prosperidad económica de empresas y naciones depende de la productividad con la que se utilicen los recursos nacionales (mano de obra y capital (Abrantes, 2015).

Es importante señalar que ninguna nación puede ser competitiva en absoluto. Los recursos humanos de un país, como el capital, son necesariamente limitados. Lo importante es que estos recursos se utilizan en las actividades más productivas, posibilitando un comercio que trae ganancias de productividad a la nación. La integración comercial entre países tiene un impacto importante en su productividad. Este principio, aunque postulado por Porter (1989), fue descrito previamente por Smith y Ricardo.

Schumpeter (1984):

[...] El impulso fundamental que pone y mantiene en El funcionamiento de la máquina capitalista proviene de los nuevos bienes de consumo, nuevos métodos de producción o transporte, nuevos mercados y nuevas formas de organización industrial creadas por empresa capitalista. (p. 105).

En resumen, Schumpeter (1984) atribuyó a las innovaciones la responsabilidad de que el capitalismo sea dinámico y no estático.

Porter (1989), de manera similar, construye su teoría de la ventaja competitiva de las naciones a partir del carácter dinámico del capitalismo, resultado de las innovaciones,

pero extrapola a Schumpeter al investigar las razones que llevan a algunas empresas en ciertos países a innovar más que otras. Según este autor, Schumpeter se quedó corto en la respuesta a su pregunta central.

Porter (1989), a través de una investigación seria sobre naciones e industrias, identificó los determinantes fundamentales de la ventaja competitiva en una industria, además de dilucidar cómo estos determinantes trabajan juntos y los roles que juegan en una nación. Por lo tanto, su teoría destaca el valor de la innovación, describiendo los atributos en los que una nación debe confiar para alentar a las empresas a innovar (Polanco, 2015).

Determinantes de la ventaja competitiva

1. Condiciones de los factores. La posición del país en cuanto a factores de producción, como mano de obra calificada e infraestructura productiva, necesaria para competir en un determinado sector.
2. Condiciones de demanda. La naturaleza de la demanda en el mercado interno de los productos o servicios del sector.
3. Industrias relacionadas y de apoyo. La presencia o ausencia, en el país, de proveedores y otros sectores afines, que sean competitivos internacionalmente.
4. Estrategia, estructura y rivalidad empresarial. Las condiciones imperantes en el país, que determinan cómo se constituyen, organizan y administran las empresas, así como la naturaleza de la rivalidad en el mercado interno (Abrantes, 2015).

2.6. BALANZA COMERCIAL

En la contabilidad nacional, la balanza comercial resulta de la agregación de la balanza de bienes y servicios, ambos componentes de la cuenta corriente. La balanza comercial, por tanto, registra las importaciones y exportaciones de bienes entre países (Rodríguez, 2019).

En otras palabras, la balanza comercial se puede descubrir restando el valor de las importaciones del valor de las exportaciones. El resultado del cálculo de la balanza comercial siempre se presenta en forma de dólares estadounidenses.

Importación significa productos y bienes que fueron comprados a otros países por Ecuador. Las exportaciones, por otro lado, se refieren a todos los productos que se produjeron en Ecuador y se vendieron a otras naciones (Alvarez, 2018).

Generalmente, los países más ricos y desarrollados tienden a exportar más bienes tecnológicos con alto valor agregado, como medicamentos y dispositivos electrónicos.

Los países subdesarrollados o en desarrollo, en cambio, comercializan mayoritariamente más productos primarios, resultado de actividades económicas en la agricultura y la extracción de minerales.

2.6.1. Definición de Balanza Comercial

La Balanza Comercial, no es más que la unión de las cuentas de importación y exportación del país, siendo un importante indicador económico que representa mucho sobre la situación de la región analizada, este indicador es tan importante como el PIB.

La balanza comercial resulta de la diferencia entre exportaciones e importaciones. El saldo de la Balanza Comercial se considera positivo cuando existen valores de exportación superiores al de las importaciones, por lo que se tiene un superávit. Cuando este valor es negativo, es decir, cuando los valores de las importaciones son superiores a los de las exportaciones, se dice que se produce un déficit. También está la situación de equilibrio comercial, que es cuando las operaciones son iguales en los valores operacionales entre exportaciones e importaciones (Paez, 2020).

Es importante para el Comercio Exterior porque, a través de él, se señala la condición comercial en la que se encuentra el país, es decir, si se realizaron operaciones negativas o positivas o si hubo saldo comercial. Recordando que un saldo se considera positivo cuando existen valores de exportación superiores al de las importaciones y cuando los valores de las importaciones son superiores a los de las exportaciones, se considera déficit (Sanchez, 2020).

2.6.2. Relevancia de la Balanza comercial para el Crecimiento de un País

La balanza comercial mide la relación entre las importaciones y exportaciones de un país y es parte de la balanza de pagos (la suma total de las transacciones económicas entre un país y sus socios comerciales en todo el mundo). Cuando el valor de las exportaciones es superior al de las importaciones, se dice que el país tiene superávit y se convierte en acreedor del extranjero, teniendo una balanza comercial “favorable”. Cuando el valor de las importaciones excede al de las exportaciones, se dice que el país tiene un déficit en su balanza comercial y estaría endeudado con el extranjero, teniendo una balanza comercial “desfavorable” (Alvarez, 2018).

La balanza comercial es un término económico que se utiliza para cuantificar la diferencia entre el volumen de exportaciones e importaciones de un país. Tiene tres estados básicos (superávit, déficit y saldo) y consiste en la suma de todos los productos y servicios vendidos o comprados por personas físicas o jurídicas. La función principal de la balanza comercial es demostrar, mediante medidas y categorías económicas, la situación financiera de las naciones. Su surgimiento se remonta al siglo XV, una época en la que se formaron los estados modernos y una mayor comprensión de la economía a nivel nacional e internacional (Abad, 2020).

Estos conceptos están relacionados con el resultado del cálculo del indicador. Cuando hay superávit, esto significa que la balanza comercial fue positiva, es decir, que el volumen exportado por el país fue superior al importado. Así, la nación recibió más dinero del que gastó. En el caso del déficit ocurre lo contrario: el país importa más artículos de los que exporta, dejando un saldo negativo, ya que gasta más en productos extranjeros de lo que recibe para su producción. El estado de equilibrio comercial ocurre cuando los valores de importación y exportación son equivalentes, dejando estable el saldo del país (Amaral, 2018).

La balanza comercial impacta directamente en el cálculo del Producto Interno Bruto del país, el PIB. Este índice se puede explicar como el resultado oficial de todo lo que se produjo y comercializó en Ecuador durante el período de un año.

Básicamente, el PIB se puede dividir en cuatro componentes principales: inversiones privadas, consumo de población, gasto público y saldo de transacciones con naciones extranjeras. Así, siempre que mejore alguno de estos factores, tendrá un impacto positivo en el resultado global del PIB. Esto significa que, si la economía se calienta y las familias comienzan a consumir más, por ejemplo, esto hace que el PIB aumente. El mismo patrón se repite con los demás componentes del índice. Por tanto, cuando la balanza comercial es favorable y presenta superávit, esto significa que están ingresando más recursos al país, mejorando la economía y generando más ingresos. Por tanto, el PIB tiende a crecer tras este resultado positivo (Briceño, 2020). Sin embargo, cuando la balanza comercial muestra un déficit, la economía se tambalea. El PIB acaba sufriendo este impacto y tiende a manifestar también un resultado negativo.

Los principales elementos que inciden en las transacciones que componen la balanza comercial son:

Taza cambial:

Cuando la moneda nacional se valora frente a monedas extranjeras, como el dólar y el euro, esto significa que las importaciones deben ser más baratas y pueden apalancarse. Lo mismo ocurre cuando la moneda nacional está baja, devaluada. En estos momentos, las exportaciones pueden beneficiarse, ya que los productos nacionales se vuelven más baratos y más competitivos para los compradores internacionales (Abrantes, 2015).

Relación oferta y demanda:

Se sabe que la economía internacional está estrechamente interrelacionada. Por lo tanto, si los socios comerciales del país X están experimentando un escenario de recesión económica, demandarán menos bienes y el número de exportaciones del país X debería caer. Así, el precio de los productos ofertados también bajará, ya que la oferta es grande para una demanda pequeña. Esto también sucede cuando los socios comerciales compran más de lo que el país X puede producir, lo que aumentará el precio de los productos. Todas estas fluctuaciones en la economía mundial afectan directamente la balanza comercial de los países (Banco Mundial de Desarrollo, 2017).

2.7. MARCO LEGAL

2.7.1. Constitución del Ecuador

Capítulo primero de la Constitución de la República del Ecuador (2008, pág. 118) plantea:

Principios de las relaciones internacionales

Art. 416.-Las relaciones del Ecuador con la comunidad internacional responderá a los intereses del pueblo ecuatoriano, al que le rendirán cuenta sus responsables y ejecutores, y, en consecuencia:

1. Proclama la independencia e igualdad jurídica de los Estados, la convivencia pacífica y la autodeterminación de los pueblos, así como la cooperación, la integración y la solidaridad.
2. Propugna la solución pacífica de las controversias y los conflictos internacionales, y rechaza la amenaza o el uso de la fuerza para resolverlos.
3. Condena la injerencia de los Estados en los asuntos internos de otros Estados, y cualquier forma de intervención, sea incursión armada, agresión, ocupación o bloqueo económico o militar.
4. Promueve la paz, el desarme universal; condena el desarrollo y uso de armas de destrucción masiva y la imposición de bases o instalaciones con propósitos militares de unos Estados en el territorio de otros.
5. Reconoce los derechos de los distintos pueblos que coexisten dentro de los Estados, en especial el de promover mecanismos que expresen, preserven y protejan el carácter diverso de sus sociedades, y rechaza el racismo, la xenofobia y toda forma de discriminación.
6. Propugna el principio de ciudadanía universal, la libre movilidad de todos los habitantes del planeta y el progresivo fin de la condición de extranjero como elemento transformador de las relaciones desiguales entre los países, especialmente Norte-Sur.

7. Exige el respeto de los derechos humanos, en particular de los derechos de las personas migrantes, y propicia su pleno ejercicio mediante el cumplimiento de las obligaciones asumidas con la suscripción de instrumentos internacionales de derechos humanos.

8. Condena toda forma de imperialismo, colonialismo, neocolonialismo, y reconoce el derecho de los pueblos a la resistencia y liberación de toda forma de opresión.

9. Reconoce al derecho internacional como norma de conducta, y demanda la democratización de los organismos internacionales y la equitativa participación de los Estados al interior de éstos.

10. Promueve la conformación de un orden global multipolar con la participación activa de bloques económicos y políticos regionales, y el fortalecimiento de las relaciones horizontales para la construcción de un mundo justo, democrático, solidario, diverso e intercultural.

11. Impulsa prioritariamente la integración política, cultural y económica de la región andina, de América del Sur y de Latinoamérica.

12. Fomenta un nuevo sistema de comercio e inversión entre los Estados que se sustente en la justicia, la solidaridad, la complementariedad, la creación de mecanismos de control internacional a las corporaciones multinacionales y el establecimiento de un sistema financiero internacional, justo, transparente y equitativo. Rechaza que controversias con empresas privadas extranjeras se conviertan en conflictos entre Estados.

13. Impulsa la creación, ratificación y vigencia de instrumentos internacionales para la conservación y regeneración de los ciclos vitales del planeta y la biosfera.

Capítulo segundo

Tratados e instrumentos internacionales

Art. 417.- Los tratados internacionales ratificados por el Ecuador se sujetarán a lo establecido en la Constitución. En el caso de los tratados y otros instrumentos internacionales de derechos humanos se aplicarán los principios pro ser humano, de no

restricción de derechos, de aplicabilidad directa y de cláusula abierta establecidos en la Constitución.

Art. 418.- A la presidenta o presidente de la República le corresponde suscribir o ratificar los tratados y otros instrumentos internacionales.

La presidenta o presidente de la República informará de manera inmediata a la Asamblea Nacional de todos los tratados que suscriba, con indicación precisa de su carácter y contenido. Un tratado sólo podrá ser ratificado, para su posterior canje o depósito, diez días después de que la Asamblea haya sido notificada sobre el mismo.

2.7.2. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones

De acuerdo al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (2018) se plantea lo siguiente:

Art. 1.- **Ámbito.** - Se rigen por la presente normativa todas las personas naturales y jurídicas y demás formas asociativas que desarrollen una actividad productiva, en cualquier parte del territorio nacional. El ámbito de esta normativa abarcará en su aplicación el proceso productivo en su conjunto, desde el aprovechamiento de los factores de producción, la transformación productiva, la distribución y el intercambio comercial, el consumo, el aprovechamiento de las externalidades positivas y políticas que desincentiven las externalidades negativas. Así también impulsará toda la actividad productiva a nivel nacional, en todos sus niveles de desarrollo y a los actores de la economía popular y solidaria; así como la producción de bienes y servicios realizada por las diversas formas de organización de la producción en la economía, reconocidas en la Constitución de la República. De igual manera, se regirá por los principios que permitan una articulación internacional estratégica, a través de la política comercial, incluyendo sus instrumentos de aplicación y aquellos que facilitan el comercio exterior, a través de un régimen aduanero moderno transparente y eficiente.

Art. 3.- **Objeto.** - El presente Código tiene por objeto regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir. Esta

normativa busca también generar y consolidar las regulaciones que potencien, impulsen e incentiven la producción de mayor valor agregado, que establezcan las condiciones para incrementar productividad y promuevan la transformación de la matriz productiva, facilitando la aplicación de instrumentos de desarrollo productivo, que permitan generar empleo de calidad y un desarrollo equilibrado, equitativo, eco-eficiente y sostenible con el cuidado de la naturaleza.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. Tipo de investigación

El presente estudio se caracteriza por ser una investigación mixta que consiste en recopilar datos tanto cualitativos como cuantitativos (Del Cid, Méndez, & Sandoval, 2017, p. 78), es así que por una parte en el trabajo actual se recopilan cifras, porcentajes, valores y cantidades sobre las importaciones y exportaciones históricas entre Ecuador y México, mientras lo cual demuestra la obtención de datos cuantitativos. Así mismo, la investigación también es cualitativa al analizar las normativas gubernamentales de ambos países con los que se permite regular al comercio internacional en la importación y exportación de mercaderías, por lo que se evalúan las normativas legales vigentes reguladas tanto por las autoridades de Ecuador y México.

3.2. Diseño de investigación

Al realizar el presente trabajo de estudio, se aplica un diseño de investigación no experimental mediante el cual “no se manipulan deliberadamente las variables tanto dependiente como independiente, sino que, se observan los fenómenos que hayan sucedido dentro de su contexto natural, para que luego de ello se realice su correspondiente análisis” (Guerrero, 2016, p. 63). Por ende, se implementa un diseño no experimental al recopilar datos históricos de las importaciones y exportaciones tanto de Ecuador y México tal y como hayan sucedido, para que posteriormente sean analizados y se realicen comparaciones entre ellos.

3.3. Especificación y operacionalización de variables

La principal variable de estudio son las Relaciones Comerciales Internacionales el cual se conforma como dimensiones a los elementos teórico, técnico, administrativo, mercado, legal y financiero, tal como se observa en la tabla siguiente:

Operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Dimensión	Sub dimensión	Indicador	Item	Enfoque	Técnica	Instrumento
Relaciones comerciales internacionales	Las relaciones comerciales internacionales se refiere al intercambio de bienes o servicios entre dos o más países buscando llegar a acuerdos sobre aranceles y tipo de cambio entre las partes interesadas	Elemento teórico	Modelos de comercio internacional	Nivel de ventas por exportación	Valores de ventas por exportación Ecuador México del Banco Central del Ecuador	Cualitativo	información documental	Base de datos
		Elemento técnico	Relación empresarial	Nivel de conflictos empresariales	De la siguiente lista, como califica usted los siguientes factores que han influido en el fortalecimiento del producto entre su empresa con las corporaciones mexicanas?	Cuantitativo	Encuesta	Cuestionario de la encuesta
			Balanza Comercial	Nivel de la balanza comercial	Reporte de exportaciones e importaciones Ecuador – México	Cuantitativo	Información documental	Base de datos
		Elemento administrativo	Negociación internacional	Nivel de negociación internacional	Cómo calificaría usted las negociaciones con las empresas mexicanas los últimos doce meses?	Cuantitativo	Encuesta	Cuestionario de la encuesta
			Reservas internacionales	Valores de reservas	Reporte monetario del Banco del Ecuador	Cuantitativo	Información documental	Base de datos
		Elemento de mercado	Comercio exterior	Nivel de comercio exterior	Cómo califica usted la inserción del Ecuador a la Alianza del Pacífico?	Cuantitativo	Encuesta	Cuestionario de la encuesta
				Nivel de gestión en comercio exterior	Cómo califica la gestión de la SENA E en los trámites de comercio exterior?	Cuantitativa	Encuesta	Cuestionario de la encuesta
		Elemento legal	Acuerdos comerciales	Cantidad de acuerdos comerciales	Acuerdos comerciales firmados entre Ecuador y México	Cuantitativo	Información documental	Base de datos

			Confianza política institucional	Nivel de confianza en el Ministerio de Relaciones Exteriores	Cómo califica usted la gestión del Ministerio de Relaciones Exteriores del Ecuador en el fortalecimiento de las políticas comerciales entre Ecuador y México en los últimos doce meses?	Cuantitativo	Encuesta	Cuestionario de la encuesta
				Nivel de confianza del Ministerio de Comercio Exterior	Cómo califica usted la gestión del Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador en el impulso a las exportaciones en el mercado internacional entre Ecuador y México en los últimos doce meses?	Cuantitativo	Encuesta	Cuestionario de la encuesta
	Elemento financiero	Aranceles	Nivel de beneficios arancelarios	Se ha obtenido beneficios arancelarios en la exportación de los productos de su empresa hacia México?	Cuantitativo	Encuesta	Cuestionario de la encuesta	
			Nivel de recaudación arancelaria	Reporte de ingresos por el pago de aranceles México Ecuador	Cuantitativo	Información documental	Base de datos	
		Tipo de cambio	Nivel de devaluación	Le ha favorecido a su empresa la devaluación del dólar en la exportación de productos en territorio mexicano?	Cuantitativo	Encuesta	Cuestionario de la encuesta	

3.4. Población y muestra

En términos estadísticos, se conoce como población al “conjunto de elementos que tienen características similares y forman parte de una investigación” (Levin & Rubin, 2014, p. 15), por lo cual en el desarrollo del presente trabajo el universo poblacional se conforma por el número de empresas en Pichincha y que exportan sus productos hacia el país de México, por lo cual se ha elaborado la siguiente tabla:

Descripción	%	Cantidad de empresas
Empresas exportadoras en Ecuador	100%	3500
Empresas exportadoras a México	5,4%	190
Empresas exportadoras en Pichincha	1,4%	47

Por lo tanto, el universo poblacional se conforma por 47 empresas por lo cual se ha considerado realizar el correspondiente cálculo de la muestra utilizando la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 N p q}{e^2 (N - 1) + Z^2 p q}$$

Dónde:

N	= Tamaño de la población	= 47
p	= Probabilidad de éxito	= 0,5
q	= Probabilidad de fracaso	= 0,5
e	= Margen de error	= 0,05
Z	= Nivel de confianza 95%	= 1,96
n	= Tamaño de la muestra	= ?

Y si se aplica la fórmula se tiene:

$$n = \frac{1,96^2 * 47 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 (47 - 1) + 1,96^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{45,1388}{1,0754} = 42$$

Por ende, se aplican 42 encuestas cuyos resultados se proyectan para la totalidad del universo poblacional.

3.5. Técnicas e instrumentos de medición aplicados

De acuerdo con Hernández y Ramos (2018), las técnicas de recolección de datos están “conformadas por un conjunto de estrategias y tácticas que el investigador realiza antes y con el fenómeno de estudio” (p, 49), relacionado lo con las operaciones que otorga el mismo, es decir las técnicas son las distintas formas de obtener información relevante.

Entre las fuentes, técnicas e instrumentos de investigación que se utilizan en el desarrollo del presente trabajo de estudio se encuentran las siguientes:

Fuentes	Técnicas	Instrumentos
Primarias	Encuesta	• Cuestionario de la encuesta
	Información documental	• Base de datos
Secundarias	Libros digitales	• Comercio Exterior • Mercado Internacional,
	Páginas web	• https://www.produccion.gob.ec/ • https://www.aduana.gob.ec/ • https://www.bce.fin.ec

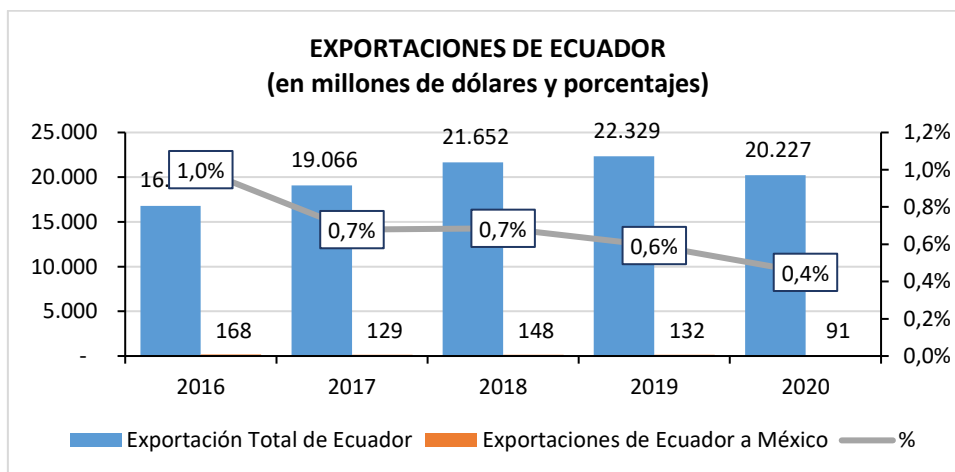
CAPITULO IV

RESULTADOS

4.1. Análisis de comercio internacional entre Ecuador y México

4.1.1. Exportaciones e importaciones de Ecuador y México

Las exportaciones de Ecuador se conforman por diversos bienes que se envían hacia otros países, destacando productos como el banano camarón y flores, no obstante, es fundamental realizar un comparativo entre los valores de exportación y porcentajes tal como se observa en la figura que se muestra a continuación:



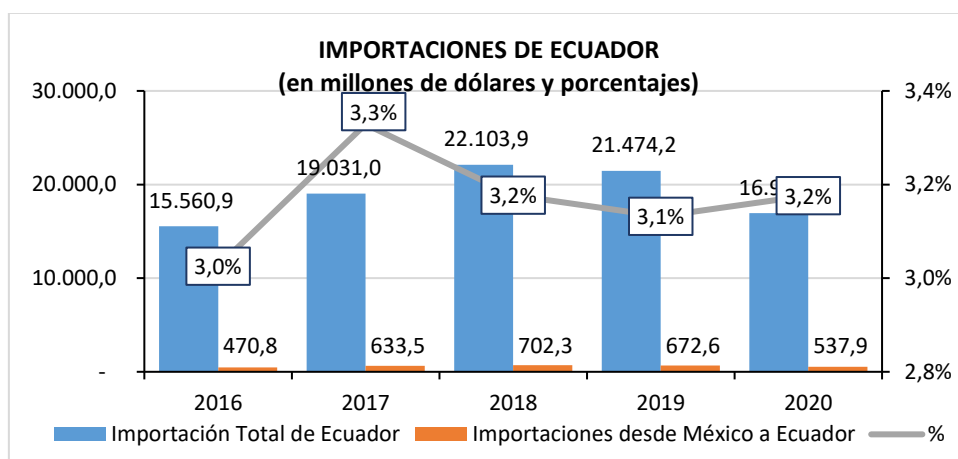
Fuente: Adaptado del Banco Central del Ecuador (2021)

En la figura anterior se observa que en el año 2019 se registra un mayor nivel de exportaciones pues llega a los \$ 22.652 millones de dólares, sin embargo, los productos que se exportan hacia México se han disminuido y se ubican 132 millones de dólares lo cual representa una reducción del -21,2% en comparación con los cuatro últimos años.

Nótese que el valor de las exportaciones de los productos que se envían desde Ecuador hacia México se ha reducido considerablemente pasando de una tasa diferencial del 1,0% en el 2016 al 0,6% en el año 2019, aunque se reconoce también que en el 2020 la

disminución de las exportaciones al 0,4 como tasa diferencial puede explicarse ante el confinamiento por la pandemia del coronavirus COVID – 19.

A más de ello, las importaciones de Ecuador tanto a nivel general como aquellas que provienen desde México también es fundamental realizar un análisis comparativo de los últimos cinco años como se observa en la siguiente figura:



Fuente: Adaptado del Banco Central del Ecuador (2021)

De acuerdo a la figura anterior, se visualiza que se registran mayores exportaciones de Ecuador en el año 2018 obteniendo un valor de \$ 22.103,9 millones de dólares siendo la más alta de los últimos cinco años, por lo cual también los productos importados desde México hacia Ecuador se representan en \$ 702,3 millones de dólares para el año 2018.

A más de ello, la tasa diferencial más alta se refleja en el año 2017 con un 3,3% aunque para el año 2019 se reduce a un 3,1% lo cual puede explicarse debido a un ligero incremento de las importaciones del Ecuador en el año 2019. Nótese también que debido al confinamiento por el COVID -19, en el 2020 se identifica una mayor tasa diferencia del 3,2% siendo superior al del año anterior debido a la caída de las importaciones que se han dado durante este año.

4.1.2. Balanza comercial de Ecuador

La Balanza Comercial es la diferencia entre las exportaciones y las importaciones de un país, por lo que se ha considerado obtener estos valores para el Ecuador desde el año 2016 al 2020, cuyos resultados se reflejan en la tabla siguiente:

Año	Exportación Total de Ecuador	Importación Total de Ecuador	Diferencia (dólares)
2016	16.797,7	15.560,9	1.236,8
2017	19.066,1	19.031,0	35,1
2018	21.652,1	22.103,9	-451,8
2019	22.329,4	21.474,2	855,2
2020	20.226,6	16.935,2	3.291,4

Fuente: Adaptado del Banco Central del Ecuador (2021)

En la tabla anterior se observa que en el año 2016 los valores de las exportaciones de Ecuador son mayores a sus importaciones estableciendo una balanza comercial positiva en 1236,8 millones de dólares, sin embargo, para el 2018 se tiene un resultado negativo de -451,8 millones de dólares siendo la única cifra negativa en los últimos cinco años, pues inclusive en el año 2020 se registra una balanza comercial positiva de 3.291,4 millones de dólares pues las exportaciones fueron de 20225,6 millones de dólares y sus importaciones de \$ 16935,2 millones de dólares para el mismo año, por lo cual es favorable para el país ya que han ingresado mayores recursos financieros para el Ecuador en tiempos de confinamiento por el coronavirus COVID – 19.

4.1.3. Diferencia de las exportaciones e importaciones entre Ecuador y México

Para establecer los resultados de las relaciones comerciales entre Ecuador y México es necesario realizar un análisis comparativo entre las exportaciones e importaciones entre ambos países permitiendo obtener así, una diferencia entre ambos, por lo cual se ha elaborado una tabla presentando los siguientes valores en millones de dólares desde el año 2016 hasta el 2020:

Año	Exportaciones de Ecuador a México (Millones de dólares)	Importaciones desde México a Ecuador (Millones de dólares)	Diferencia (Millones de dólares)
2016	168,1	470,8	-302,7
2017	129,4	633,5	-504,1
2018	148,4	702,3	-553,9
2019	132,4	672,6	-540,2
2020	90,9	537,9	-447,0

Fuente: Adaptado del Banco Central del Ecuador (2021)

En base a los resultados de la tabla anterior se establece que las exportaciones que se envían desde Ecuador hacia México son inferiores en comparación con sus importaciones pues en los últimos cinco años se registran cifras negativas que sobrepasan los \$-302,7 millones de dólares anuales, inclusive entre el 2017 al 2019 las importaciones desde México hacia Ecuador han superado en más de \$ -500 millones de dólares, lo cual demuestra que ante la existencia de un acuerdo comercial entre ambos países se reconoce que México sería el principal beneficiado.

4.2. Tabulación y análisis de los datos

Datos generales

De acuerdo con la encuesta aplicada se evidencia que el 64% de los encuestados son administradores de las empresas, mientras que el 36% son los dueños. Evidenciando que la mayoría de las empresas tiene un administrador como representante y encargado de realizar todas las gestiones dentro de las mismas, cifras que se refleja en la siguiente tabla



Figura 2. Cargo que ocupa en la empresa

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La autora

Objetivo 1: Identificar el tipo de intercambio comercial entre México y Ecuador en el periodo 2010-2020

¿Tiempo de su empresa en el mercado internacional?

De acuerdo con la recopilación de datos se evidencia que el 29% de los encuestados asegura que el tiempo de su empresa dentro del mercado internacional es de 3 a 4 años,

mientras que el 24% manifiesta que tiene de 1 a 2 años, el 19% asevera que su empresa tiene menos de 1 año y en igualdad de porcentaje dicen que de 5 a 6 años; un minimizo del 10% menciona que su empresa supera los 6 años en el mercado internacional. Evidenciando que la mayoría de esta empresa ya cuenta con trayectoria y experiencia en el mercado internacional, dichos datos también se reflejan en la siguiente figura.

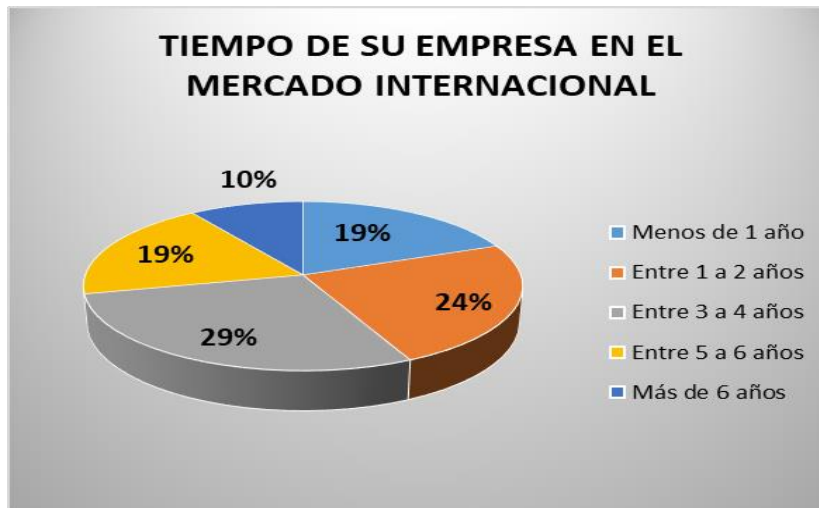


Figura 3 Tiempo de su empresa en el mercado internacional

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La autora

¿Cómo califica usted la gestión del Ministerio de Relaciones Exteriores del Ecuador en el fortalecimiento de las políticas comerciales entre Ecuador y México en los últimos doce meses?

Conforme la encuesta aplicada se observa que el 48% de los encuestados manifiesta que la gestión del Ministerio de Relaciones Exteriores en el Ecuador es mala, mientras que el 26% asevera que es muy mala, el 21% asegura que es buena y el 5% dice que es muy buena. Evidenciando de tal forma que la mayoría de la empresa confirma que la gestión del Ministerio de Relaciones Exteriores es mala, tal que no les brinda apoyo ni les brinda facilidades que permitan fortalecerse en el mercado internacional como empresas, además de que en ciertos casos coloca trabas que limitan el óptimo desarrollo de las exportaciones a otros mercados, de igual forma los datos se aprecia en la siguiente figura.

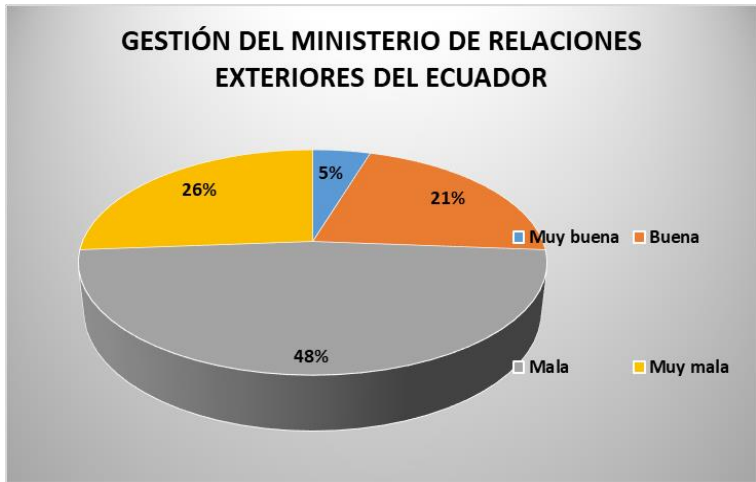


Figura 4 Gestión del Ministerio de relaciones

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La autora

¿Cómo califica la gestión de la SENAE en los trámites de comercio exterior?

Conforme la encuesta desarrollada se evidencia que el 43% de las empresas manifiesta que la gestión del SENAE en torno a los trámites de Comercio Exterior es mala, mientras que el 29% asegura que la gestión es buena y en igualdad de porcentajes con el 14% expresan que es muy buena y muy mala. Evidenciando que la mayor parte de las empresas no considera que la gestión del SENAE les permita desarrollarse y crecer dentro del mercado internacional, aseverando de esta manera que es importante se mejore la gestión de la institución de forma que contribuya e impulse a las empresas a desarrollarse y posicionarse en merados internacional, de igual manera los datos se pueden apreciar en la siguiente figura.

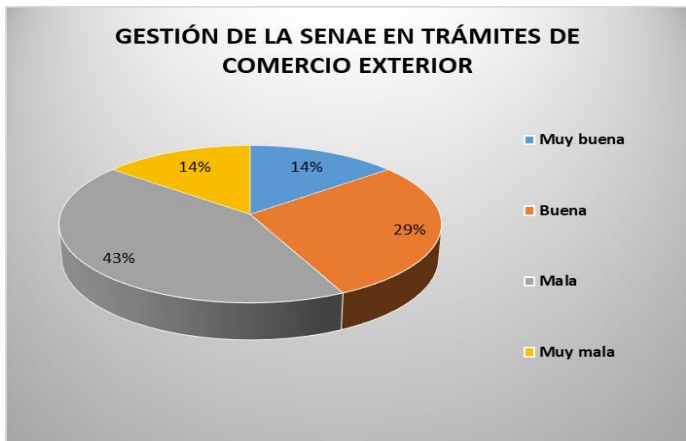


Figura 5 Gestión de la SENAE en trámites de comercio exterior

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La autora

¿Ha mantenido usted excelentes negociaciones con las empresas mexicanas en los últimos doce meses?

En torno a la recopilación de información se evidencia que el 33% de las empresas califica a las negociaciones con las empresas mexicanas como favorables, mientras que el 31% manifiesta que son poco favorables, el 19% dice que son muy favorables y el 17% establece que son desfavorables. Estableciendo en este sentido que, la mayor parte de las empresas califico a estas negociaciones como favorables, ya que han obtenido diversos beneficios, además de abrirse paso en el mercado mexicano y adquirir posicionamiento internacional y competitivo, datos que se observan en la siguiente figura.



Figura 6. Calidad de las empresas mexicanas en los últimos doce meses

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La autora

Objetivo 2: Analizar la participación de México y Ecuador en las exportaciones e importaciones ecuatorianas y mexicanas

¿Se ha obtenido beneficios arancelarios en la exportación de los productos de su empresa hacia México?

A través de la investigación de campo, se evidencia que el 36% de los encuestados consideran que casi nunca han obtenido beneficios arancelarios en la exportación de productos de su empresa hacia México, mientras que el 29% manifiesta que casi siempre, de igual manera con el 21% menciona que siempre los han obtenido y menor porcentaje con el 14% dice que nunca, por lo que se evidencia que la mayor parte de la empresa

asegura no haber tenido ningún tipo de beneficio a pesar de que ya mantienen relaciones de exportación dentro del mercado mexicano, datos que se aprecian en la siguiente figura.

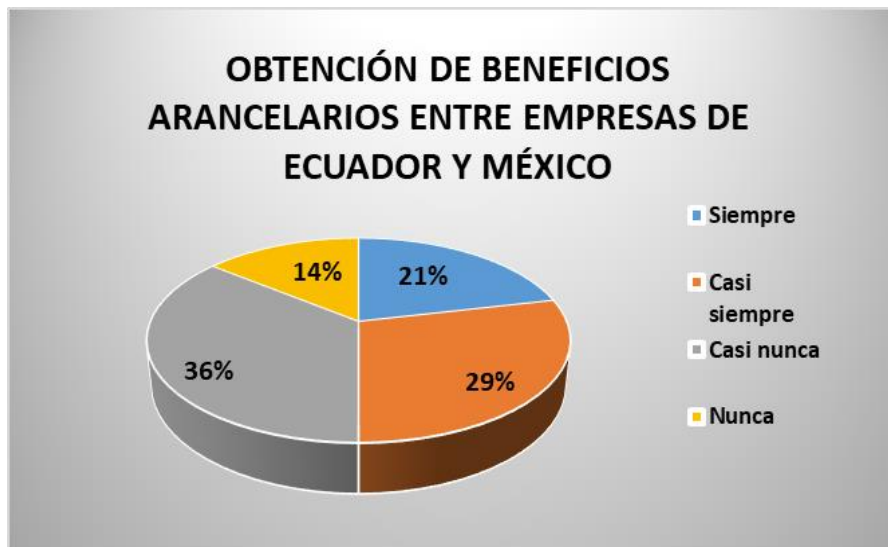


Figura 7 Obtención de beneficios arancelarios entre empresas de Ecuador y México

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La autora

¿Cómo califica usted la gestión del Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador en el impulso a las exportaciones en el mercado internacional entre Ecuador y México en los últimos doce meses?

En base a la encuesta aplicada se establece que el 38% de los encuestados asegura que la gestión del Ministerio de Comercio Exterior es mala, mientras que el 24% manifiesta que es muy mala, el 21% dice que es buena y el 17% expresa que es muy buena. Evidenciando en este sentido, que la mayoría de las empresas considera que la gestión no es la correcta, puesto que limita y frena el desarrollo de las empresas dentro de los mercados internacionales, además de que no impulsa ni fortalece dichas relaciones incidiendo de forma negativa en el alcance de los objetivos de las organizaciones que se desenvuelven dentro del mercado internacional, dichos datos se visualizan en la siguiente figura.

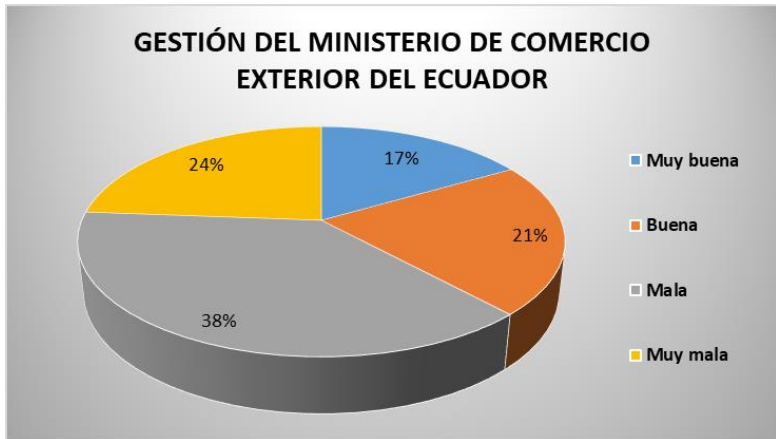


Figura 8 Gestión del Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La autora

¿Le ha afectado a su empresa la devaluación del dólar en la exportación de productos en territorio mexicano?

En base a la información obtenida mediante la aplicación de la encuesta se evidencia que el 33% de los encuestados manifiesta que casi siempre les ha afectado la devaluación del dólar en la exportación de productos al territorio mexicano, mientras que el 29% asegura que casi nunca le ha afectado en ningún sentido dicha devaluación, el 21% menciona que siempre le ha afectado y el 17% dice que nunca. Estableciendo de esta forma que la mayor parte de las empresas si se ha visto afectada casi siempre por dicha devaluación, ya que esto ha minimizado sus ganancias y es más complicada la ampliación de la cartera de clientes debido a los costos, datos que se verifican en la siguiente figura.



Figura 9 Devaluación del dólar en la exportación de productos hacia México

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La autora

¿Cuál es el principal motivo por el que se han generado conflictos entre su empresa con las corporaciones mexicanas?

Conforme a los datos obtenidos se evidencia que en relación al factor de acuerdos de pago en aranceles el 38% menciona que es bueno, el 29% que es malo, el 19% dijo que era muy bueno y el 14% manifestó que es muy malo. Evidenciando que las empresas consideran que el este motivo no ha generado conflicto entre sus empresas y las empresas mexicanas.

En cuanto al factor de cambios en el precio del producto, e 31% asevero que es malo, el 29% menciona que bueno, el 24% dice que muy malo y el 17% dijo que muy bueno. Evidenciado que este es un factor que genera incidencias negativas para las empresas, puesto que disminuye la adquisición de productos y por ende la rentabilidad de esta.

En torno al factor de calidad en la fabricación del producto, el 36% menciona que es bueno, e 29% dijo que malo, el 21% menciona que es muy malo y el 14% asevero que es muy malo. Determinando que la mayoría de las empresas asegura que la calidad es un factor importante dentro de las negociaciones internacionales, ya que un producto de calidad permitirá que el cliente escoja siempre los productos de la empresa.

En torno a los acuerdos en el lugar de desembarque del producto, el 38% manifiesta que es bueno, el 31% dice que es malo, el 19 asevera que es muy bueno y el 12% muy malo. Determinado que la mayor parte de las empresas asegura que los acuerdos en el puerto de desembarque son buenos puesto que han no han tenido ningún inconveniente al momento de enviar los productos y estos llegan de manera correcta.

Finalmente, frente al factor de comunicación en la aplicación de campañas publicitarias, el 33% de las empresas reconoce que es bueno, el 31% menciona que es malo, el 19% reconoce que muy malo y el 17% como muy bueno. Estableciendo de esta manera que para la mayoría de las empresas este factor es bueno ya que permite a la misma darse a conocer a más personas en el mercado internacional, y por ende abarcar una mayor cobertura de la demanda, dichos datos se reflejan en la siguiente figura.

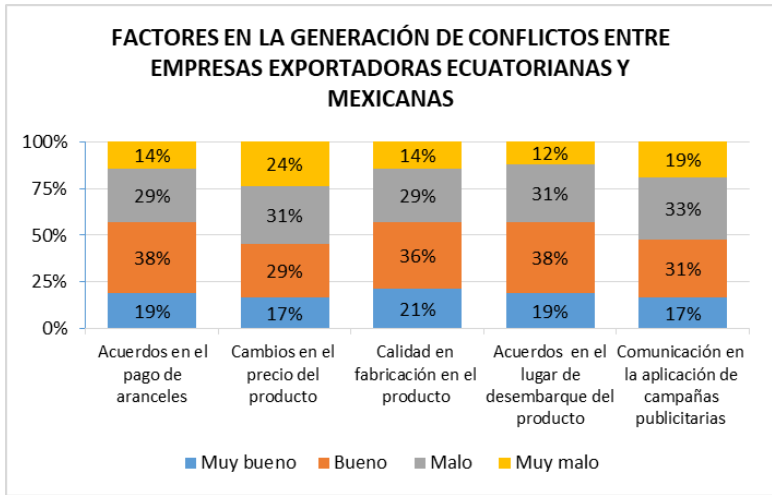


Figura 10 Factores en la generación de conflictos entre empresas exportadoras ecuatorianas y mexicanas

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La autora

Objetivo 3. Evaluar las posibilidades de un TLC entre México y Ecuador para favorecer el ingreso a la Alianza del Pacífico.

¿Cómo califica usted las relaciones comerciales internacionales entre Ecuador y México?

En torno a la encuesta aplicada se evidencia que el 36% de los encuestados califica a las relaciones comerciales internacionales entre Ecuador y México como malas ya que no se han establecido ningún tipo de estrategias que las fortalezca e impulsen, el 31% menciona que son buenas a pesar de que requieren de mejoras para su fortalecimiento, el 17% estale que son muy buenas y otro porcentaje igualitario que son muy malas, por lo que perjudica en el desarrollo comercial, de estos países y, por ende en el desarrollo de los sectores productivos, datos que se aprecia en la siguiente figura.

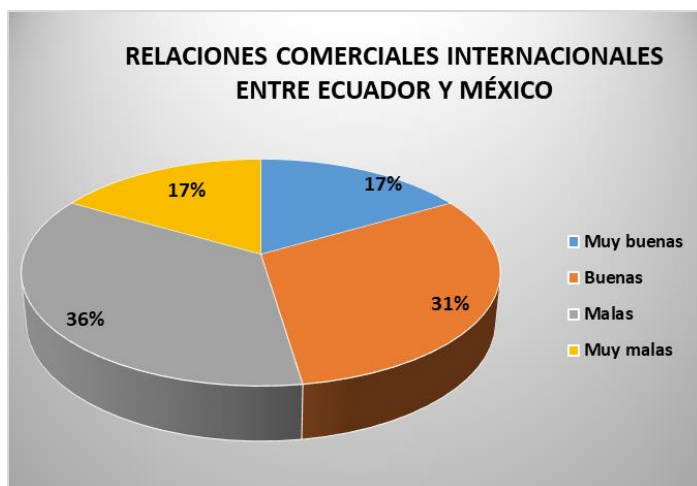


Figura 11 Relaciones Comerciales Internacionales entre Ecuador y México

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La autora

¿Cómo califica usted la inserción del Ecuador a la Alianza del Pacífico?

En torno a la encuesta aplicada se evidencia que el 43% de las empresas califica la inserción del Ecuador en la Alianza del Pacífico como muy buena, mientras que el 38% la califica como buena, el 14% asevera que es mala y el 5% dice que muy mala. Evidenciando que la mayor parte de las empresas considera esta inserción como muy buena debido a que esta se considera como un factor para atraer mayor cantidad de inversionistas al país, por lo cual las empresas tendrían beneficios como mayor generación de ingresos y adquisición de ventaja competitiva dentro del mercado internacional, datos que se aprecia en la siguiente figura.

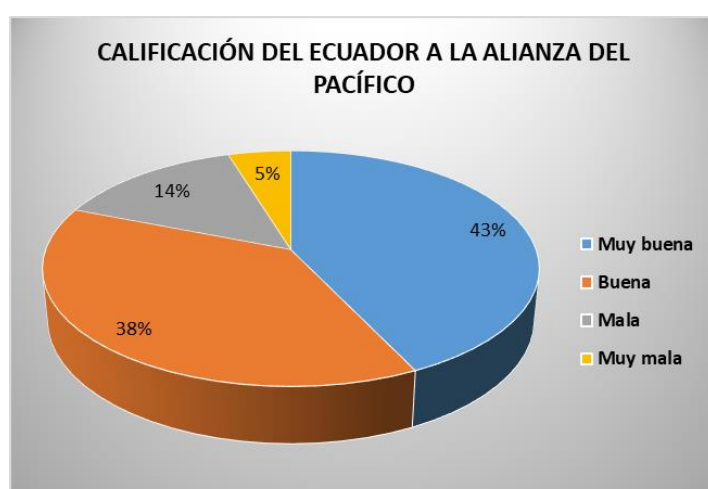


Figura 12 Calificación del Ecuador a la Alianza del Pacífico

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La autora

CAPÍTULO IV

DISCUSIÓN

Durante los últimos diez años el Estado ecuatoriano ha tomado la decisión política de abrir 32 Oficinas Comerciales alrededor del mundo siendo fundamental potencializar el comercio exterior pues las exportaciones nacionales están representadas básicamente por productos primarios mientras que las importaciones se conforman por productos con valor agregado, sin embargo, no ha existido un acuerdo para fortalecer el comercio internacional entre México y Ecuador, pues se reconoce que los gobiernos mexicanos tienden a establecer relaciones comerciales con los países que hayan firmado tratados de libre comercio con los Estados Unidos, por lo cual el Ecuador al no establecer este tipo de acuerdos con este país se le dificulta mantener relaciones comerciales con México. Se agrega además que Ecuador tiene una economía pequeña por lo que se le dificulta negociar con grandes mercados como Estados Unidos, China e inclusive con México, sin embargo, es indispensable que con este último país se revisen los acuerdos parciales a los que se ha llegado con el gobierno nacional (Albán, 2015).

Adicional a ello, existe una diferencia importante en las importaciones y exportaciones ecuatorianas, se reconoce que existe una Balanza Comercial positiva en 3.291,4 millones de dólares en el año 2020 a pesar de la evolución de la crisis sanitaria por el coronavirus COVID – 19, pues si bien es cierto este evento ha afectado el comercio internacional se reconoce que se han disminuido los valores de importaciones totales pasando de \$ 21.474,2 a \$ 16.935,2 millones de dólares entre el año 2019 y 2020 respectivamente.

A más de ello, las importaciones mexicanas que arriban hacia el territorio ecuatoriano han superado en 470 millones de dólares anuales desde el año 2010 lo que representa el 3,0% del total de las importaciones para el Ecuador, mientras que las exportaciones que se envían desde el territorio nacional hacia México es de 168 millones de dólares y no superan el 1,0% de las exportaciones totales para el mismo año. Al llegar el 2020 la crisis del confinamiento por la pandemia del COVID – 19, ha influido en el comercio

internacional pues tanto las exportaciones como importantes entre México y Ecuador se han disminuido, pues se refleja una diferencia desfavorable para el territorio ecuatoriano de -447,0 millones de dólares.

En base a los resultados de la encuesta realizada en el presente trabajo, las empresas nacionales que exportan sus productos hacia México mencionan que las autoridades ecuatorianas y entidades gubernamentales como el Ministerio de Relaciones Exteriores y el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) no han brindado el apoyo suficiente para fortalecer las relaciones comerciales con el país mexicano, pues se reconoce que solamente la mitad de las empresas exportadoras reconocen los beneficios arancelarios que acceden al enviar sus productos hacia otro país, sin embargo, en el trabajo desarrollado por Albán (2015), señala que la Oficina Comercial de ProEcuador en México destaca que empresas como América Móvil, ARCA Continental, Mexichem y Limbo son compañías mexicanas que se han posicionado en el territorio nacional haciendo de Ecuador un socio ideal para invertir.

Es por ello, que las compañías exportadoras apoyan el Acuerdo con la Alianza del Pacífico pues se facilita el ingreso de productos ecuatorianos hacia otros países como Chile, Colombia, Perú y México eliminando las tasas arancelarias para los productos nacionales, de tal manera que las empresas exportadoras ecuatorianas sean más competitivas en el mercado internacional, pues los países que conforman la Alianza del Pacífico suman aproximadamente un total de 2,2 billones de dólares al finalizar el año 2019, demostrando así que los países que conforman este acuerdo multilateral se caracterizan por ser naciones altamente competitivas en el mercado internacional (Espinosa, 2018).

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES

Ecuador exporta sus productos hacia México cumpliendo un acuerdo de alcance parcial otorgando beneficios arancelarios solamente para un grupo de productos, aplicando un intercambio comercial por vía aérea y marítima desde su territorio nacional. Los productos que se envían por vía aérea se lo realiza desde las ciudades de Quito y Guayaquil lo cual representa tanto solo un 6,8% del valor total exportado, es decir que la mayor parte de las mercaderías se realizan por vía marítima pues el 93,2% se exporta desde el puerto de la ciudad de Guayaquil. No obstante, a pesar de existe un amplio intercambio comercial entre Ecuador y México, no se han establecido acuerdos comerciales bilaterales entre ambos países en los que se permita fortalecer sus relaciones de comercio internacional, por lo que al no existir este tipo alianzas no se tiene una reducción de las tasas arancelarias entre ambos países lo que hace que sus productos exportados e importados se incrementen sus niveles de precio hacia el consumidor final, dificultando ser más competitivos en el mercado internacional.

A nivel general, se reconoce que Ecuador ha mantenido cifras favorables en cuanto a su balanza comercial en los últimos años, sin embargo, las exportaciones que se envían desde Ecuador hacia México han sido inferiores a los 168 millones de dólares en el 2010, reduciendo inclusive a los 91 millones de dólares en el año 2020. Estas cifras, demuestran que los nuevos acuerdos comerciales entre Ecuador y México es muy posible que sean beneficiadas las empresas mexicanas pues ellas generan mayores niveles de exportación que las compañías ecuatorianas.

Los dueños o administradores de las empresas que exportan sus productos hacia el territorio mexicano apoyan a que Ecuador forme parte de la Alianza del Pacífico; la misma que se encuentra conformada por países como México, Chile, Colombia y Perú; pues todos ellos se caracterizan por ser naciones altamente competitivas a nivel internacional y juntos suman un PIB (Producto Interno Bruto) de 2,2 billones de dólares en el año 2019. De tal manera, que el Ecuador al formar parte de la Alianza del Pacífico se estarían eliminando las tasas arancelarias de los productos ecuatorianos que se exportan

hacia México, Chile, Colombia y Perú, a pesar de que en Ecuador se tiene una balanza comercial desfavorable con los productos mexicanos por lo que ante esta situación es preponderante desarrollar ventajas competitivas para posicionar los bienes que se fabriquen al interior del territorio nacional.

CAPÍTULO VI

RECOMENDACIONES

Con la finalidad de fortalecer el comercio internacional en los países latinos, es necesario que se otorgue una mayor importancia a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), por parte de los gobiernos de cada uno de los países que lo conforman favoreciendo hacia el libre mercado y reducción de las tasas arancelarias. Inclusive la ALADI puede actuar como organismo intercesor para que incentive aún más en establecer acuerdos comerciales entre Ecuador y México, como una de las formas principales para fomentar el comercio entre ambos países.

La Balanza Comercial del Ecuador ha sido favorable durante los últimos años debido a la mayor exportación de sus productos primarios, sin embargo, es recomendable y hasta fundamental que las empresas exportadoras ecuatorianas envíen hacia el comercio internacional productos terminados lo que incrementa el empleo a nivel nacional ante la elaboración de nuevos tipos de bienes en el país. Este modelo de comercialización puede aplicarse principalmente a México donde las importaciones ecuatorianas son superiores a las exportaciones, por lo que al enviar productos terminados hacia el territorio mexicano se estaría reduciendo la tasa diferencial negativa de la Balanza Comercial. Es por ello que es preponderante establecer acuerdos entre Ecuador y México, pues se tiene la oportunidad de incrementar el mercado de los productos que han sido elaborados en el país para exportarlos hacia el exterior, obteniendo así recursos financieros suficientes que fortalecen a un sistema dolarizado en el territorio nacional.

Al ingresar el Ecuador a la Alianza del Pacífico, se tiene la oportunidad de comercializar libremente los productos de empresas ecuatorianas en países como Chile, Colombia, México y Perú, lo cual fortalece los niveles de exportación entre todos ellos. Ante esta situación es recomendable que con ayuda de las autoridades estatales, se establezcan alianzas estratégicas entre dos empresas exportadoras, de tal manera que los valores de inversión sean compartidos entre ambas entidades reduciendo así las condiciones de riesgo en el mercado internacional.

BIBLIOGRAFÍA

- Abad, M. M. (26 de Noviembre de 2020). *Las relaciones comerciales de Ecuador y Estados Unidos*. (U. d. Azuay, Editor) Recuperado el 29 de Enero de 2021, de Las relaciones comerciales de Ecuador y Estados Unidos: <https://www.primicias.ec/noticias/firmas/relaciones-comerciales-ecuador-estados-unidos/>
- Abrantes, J. (2015). TEORIA DA VANTAGEM COMPETITIVA Michael Porter. *Economía Internacional* , 12.
- Alarcón, P. (5 de Julio de 2019). *NotiMundo*. Obtenido de <https://notimundo.com.ec/porque-es-importante-que-ecuador-ingrese-a-la-alianza-del-pacifico/>
- Albán, D. (2015). *Relaciones Comerciales entre México y Ecuador*. México D.F.: Proecuador en Mexico.
- Alvarez. (19 de Octubre de 2018). *Comercio Intrarregional del Ecuador* ([http://www2.aladi.org/nsfaladi/Estudios.nsf/cbb2f4bc1f0ccfec032574a3005461cc/c66b9a15f389b02483257e5700503924/\\$FILE/208.pdf](http://www2.aladi.org/nsfaladi/Estudios.nsf/cbb2f4bc1f0ccfec032574a3005461cc/c66b9a15f389b02483257e5700503924/$FILE/208.pdf) ed.). (ALADI, Ed.) Montevideo, Uruguay. Recuperado el 29 de Enero de 2021, de Comercio Intrarregional del Ecuador: [http://www2.aladi.org/nsfaladi/Estudios.nsf/cbb2f4bc1f0ccfec032574a3005461cc/c66b9a15f389b02483257e5700503924/\\$FILE/208.pdf](http://www2.aladi.org/nsfaladi/Estudios.nsf/cbb2f4bc1f0ccfec032574a3005461cc/c66b9a15f389b02483257e5700503924/$FILE/208.pdf)
- Amaral. (2018). *Las relaciones comerciales de América Latina*. Lima, Peru: Universidad Fiscal.
- Banco Central del Ecuador. (20 de septiembre de 2018). Obtenido de Informe de Economía Internacional: <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Notas/EntornoEconomicoInternacional/eei201007.pdf>
- Banco Mundial de Desarrollo. (28 de Agosto de 2017). *International Comparison Program*. (T. W. Bank, Editor) Recuperado el 29 de Enero de 2021, de International Comparison Program: <https://www.worldbank.org/en/programs/icp>
- Briceño. (28 de Enero de 2020). *Tratado de libre comercio*. (EUSTON, Ed.) Recuperado el 29 de Enero de 2021, de Tratado de libre comercio: <https://www.euston96.com/tratado-libre-comercio/>
- Carlos, G. (06 de Diciembre de 2020). *La importancia del comercio internacional*. (Emagister, Editor) Recuperado el 29 de Enero de 2021, de La importancia del comercio internacional: <https://www.emagister.com/blog/la-importancia-del-comercio-internacional/>

- Carlos, G. (06 de Diciembre de 2020). *La importancia del comercio internacional*. (EMagister, Editor) Recuperado el 29 de Enero de 2021, de La importancia del comercio internacional: <https://www.emagister.com/blog/la-importancia-del-comercio-internacional/>
- Carlos, G. (06 de Diciembre de 2020). *La importancia del comercio internacional*. (E. Magister, Editor) Recuperado el 29 de Enero de 2021, de La importancia del comercio internacional: <https://www.emagister.com/blog/la-importancia-del-comercio-internacional/>
- Chavez. (13 de Agosto de 2017). *Las Relaciones Comerciales*. (Scribd, Editor) Recuperado el 29 de Enero de 2021, de Las Relaciones Comerciales: <https://es.scribd.com/doc/158559268/Las-Relaciones-Comerciales-1>
- Coba, G. (19 de Septiembre de 2019). *Premicias*. Obtenido de <https://www.primicias.ec/noticias/economia/mexico-comercio-ecuador-inversion-importaciones/>
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones . (2018). Facultades constitucionales. Quito, Ecuador: <https://www.correosdeecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2018/11/COPCI.pdf>.
- Coelho, R. A. (2017). REVISÃO BIBLIOGRÁFICA SOBRE COMÉRCIO INTERNACIONAL. *Economía*, 62.
- Constitución de la República del Ecuador . (2008). Elementos constitutivos del estado. Quito, Ecuador: <https://educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/Constitucion.pdf>.
- Corbaz, L. (2015). *Éléments d'économie politique pure; ou, Théorie de la richesse sociale*. Michingan: Universidad de Michingan.
- Del Cid, A., Méndez, R., & Sandoval, F. (2017). *Investigación: Fundamentos y Metodología*. México: Pearson Educación.
- Delgado. (2018). *Relaciones Comerciales y Sociales establecidas por el Tendero de Ibagué*. Tolima, Colombia: Universidad del Tolima.
- Díaz. (2015). *UN SIGLO DE RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES*. Marzo, Madrid: Universidad de Alcalá.
- Dina, C. (16 de Marzo de 2016). *Tipos de acuerdos comerciales*. (U. d. rosario, Editor) Recuperado el 29 de Enero de 2021, de Tipos de acuerdos comerciales: https://www.urosario.edu.co/Universidad-Ciencia-Desarrollo/ur/Fasciculos-Anteriores/Tomo-I-2006/Fasciculo-13/ur/Tipos-de-acuerdos-comerciales/#.YBRK_KRKjcs

- Dominguez. (17 de Abril de 2015). *Tipos de relaciones comerciales con los clientes*. (Gestiopolis, Editor) Recuperado el 29 de Enero de 2021, de Tipos de relaciones comerciales con los clientes: <https://www.gestiopolis.com/tipos-relaciones-comerciales-clientes/>
- Espinosa, L. (03 de julio de 2018). *Ecuador en la Alianza del Pacífico: Un Proyecto Clave*. Obtenido de Instituto de Economía de la Universidad San Francisco de Quito USFQ: <https://www.usfq.edu.ec/sites/default/files/2020-09/koyuntura-2018-078.pdf>
- Flores, D. (2015). Relaciones comerciales entre Mexico y Ecuador. *Revista Empresarial ICE-FEE-USCG*.
- Gabriela, S. (26 de Junio de 2014). *Relaciones Comerciales*. (H. Place, Ed.) Recuperado el 29 de Enero de 2021, de Relaciones Comerciales: <https://prezi.com/npgfyeh6u9ms/relaciones-comerciales/?fallback=1>
- Gobierno de México*. (02 de agosto de 2020). Obtenido de Comercio Exterior, Países con Tratados y Acuerdos firmados con México: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico#:~:text=M%C3%A9xico%20cuenta%20con%20una%20red,el%20marco%20de%20la%20Asociaci%C3%B3n>
- Gruppo. (07 de Enero de 2020). *4 Beneficios Del Comercio Internacional Que Hay Que Conocer*. (Gruppo, Editor) Recuperado el 29 de Enero de 2021, de 4 Beneficios Del Comercio Internacional Que Hay Que Conocer: <https://gruppo.com.ar/2020/01/27/4-beneficios-del-comercio-internacional-que-hay-que-conocer/>
- Guerrero, M. (2016). *Metodología de la Investigación*. Bogotá: Editorial Patria.
- Gutiérrez. (2018). *Las relaciones comerciales a largo plazo*. Madrid, file:///C:/Users/Pc/Downloads/las-relaciones-comerciales-a-largo-plazo-entre-empresas-propuesta-de-un-modelo-integrador-de-enfoques--0.pdf: UNIVERSIDAD DE VALLADOLID.
- Hernandez, A., & Ramos, M. (2018). *Metodología de la investigación*. Ecuador : Área de innovación y desarrollo .
- Hernandez, S. (2014). *Metodología e investigación*. México: Patria.
- Hernández, M. S. (2017). Comercio Internacional. *Economía*, 8.
- Ibarra, D. (2017). Crítica a la Teoría Clásica del Comercio Internacional, un enfoque de equilibrio general entre país grande y país pequeño. *Economía*, 61-79. doi:<https://doi.org/10.1016/j.ecin.2016.03.004>

- Ignacion, W. (18 de Julio de 2018). *Hacia una sociedad de actores globales. Las relaciones entre Europa y América Latina en el nuevo contexto global.* (EU-LAC, Editor) Recuperado el 29 de Enero de 2021, de Hacia una sociedad de actores globales. Las relaciones entre Europa y América Latina en el nuevo contexto global: <https://eulacfoundation.org/es/content/hacia-una-sociedad-de-actores-globales-las-relaciones-entre-europa-y-am%C3%A9rica-latina-en-el>
- Jordan. (2016). *Formas de Exportación.* Lima, Ministerio de Desarrollo Agrario: Ministerio de Desarrollo Agrario.
- Lafuente. (2017). *ASPECTOS DEL COMERCIO EXTERIOR.* Lima, Peru.
- Levin, R., & Rubin, L. (2014). *Estadística para Administración y Economía.* México: Pearson Educación.
- Ley del Comercio Exterior. (1997). Sistema Integrado de Legislación ecuatoriana. Quito, Ecuador:
<https://www.uasb.edu.ec/documents/62057/2943769/Texto+Legal+N%C2%B08+Ley+de+Comercio+Exterior/487df07c-f203-47ec-9649-a5701b9b94d5>.
- Miguel, S. G. (26 de Junio de 2020). *La importancia del comercio internacional: Una breve referencia descriptiva.* (C. I. Internacionales, Ed.) Recuperado el 29 de Enero de 2021, de La importancia del comercio internacional: Una breve referencia descriptiva: <https://fundacioncibei.org/la-importancia-del-comercio-internacional-una-breve-referencia-descriptiva/>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (19 de Abril de 2019). *Lo que debemos saber de los Acuerdos Comerciales.* (M. d. Turismo, Editor) Recuperado el 29 de Enero de 2021, de Lo que debemos saber de los Acuerdos Comerciales: http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=48:lo-que-debemos-saber-de-los-tlc&catid=44:lo-que-debemos-saber-de-los-tlc
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca.* (31 de enero de 2020). Obtenido de Ecuador y México cierran: Ronda de negociaciones del Acuerdo de Integración Productiva: <https://www.produccion.gob.ec/ecuador-y-mexico-cierran-i-ronda-de-negociaciones-del-acuerdo-de-integracion-productiva/>
- Moreira, U. (2015). Teorias do comércio internacional: um debate sobre a relação entre crescimento econômico e inserção externa. *Brazilian Journal of Political Economy*, 57.
- Paez. (04 de Junio de 2020). *Importancia del comercio exterior,* Web. (P. E. Argentina, Editor) Recuperado el 29 de Enero de 2021, de Importancia del comercio exterior: <https://economipedia.com/definiciones/importancia-del-comercio-exterior.html#:~:text=El%20comercio%20exterior%20estimula%20la,de%20bien%20y%20la%20producci%C3%B3n>.

- Polanco, H. (2015). EL MODELO RICARDIANO DE VENTAJA COMPARATIVA Y EL COMERCIO CONTEMPORÁNEO: EL CASO DEL SECTOR DE “EQUIPOS DE TRANSPORTE” . *Ciencia y Sociedad*, 555.
- Raffino. (09 de Septiembre de 2020). *e explicamos qué es el comercio, su historia y qué tipos existen Además, el código de comercio y la Organización Mundial de Comercio*. (Concepto, Editor) Recuperado el 29 de Enero de 2021, de e explicamos qué es el comercio, su historia y qué tipos existen Además, el código de comercio y la Organización Mundial de Comercio: <https://concepto.de/comercio/>
- Reino Aduanero. (19 de Febrero de 2016). *Arancel*. Recuperado el 29 de Enero de 2021, de Arancel: <https://reinoaduanero.mx/arancel/>
- Rodriguez. (11 de Septiembre de 2019). *Que es el comercio exterior*. (C. Exterior, Editor) Recuperado el 2021 de Enero de 2021, de Importancia y Ventajas: <https://comercioexterior.la/comercio-exterior/>
- Sanchez. (16 de Marzo de 2020). *Tratado comercial*. (M. d. Mexico, Ed.) Recuperado el 29 de Enero de 2021, de Tratado comercial: <https://economipedia.com/definiciones/tratado-comercial.html#:~:text=Un%20tratado%20comercial%20o%20de,econ%C3%B3micos%20y%20de%20intercambio%20comercial.>
- Schumpeter, J. (1984). *Um Diálogo Inesperado: a social-democracia na teoria da democracia de Joseph Schumpeter*. Barcelona: Ediciones de Occidente.
- Servicio Nacional de Aduana. (19 de Noviembre de 2020). *Para Exportar*. (S. N. Aduana, Editor) Recuperado el 29 de Enero de 2021, de Para Exportar: <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
- Soledad, D. (12 de Agosto de 2020). *Las relaciones comerciales de Ecuador y Chile se fortalecen mediante la suscripción de un acuerdo*. (S. G. Presidencia, Ed.) Recuperado el 29 de Enero de 2021, de Las relaciones comerciales de Ecuador y Chile se fortalecen mediante la suscripción de un acuerdo: <https://www.comunicacion.gob.ec/las-relaciones-comerciales-de-ecuador-y-chile-se-fortalecen-mediante-la-suscripcion-de-un-acuerdo/>
- Veletanga, G. (2016). Teoría de la Ventaja Absoluta de Adam Smith. *Economía y Finanzas Internacionales*, 71.

ANEXOS

Anexo 1. Formato de encuesta.

ENCUESTA APLICADA A LOS DUEÑOS O ADMINISTRADORES DE EMPRESAS EXPORTADORAS ECUATORIANAS HACIA MÉXICO

Datos generales:

Cargo que ocupa en la empresa:

Tiempo de su empresa en el mercado internacional:

Preguntas de investigación:

1. ¿Como califica usted las relaciones comerciales internacionales entre Ecuador y México?

Muy buenas

Buenas

Malas

Muy malas

2. ¿Se ha obtenido beneficios arancelarios en la exportación de los productos de su empresa hacia México?

Siempre

Casi siempre

Casi nunca

Nunca

3. ¿Cómo califica usted la gestión del Ministerio de Relaciones Exteriores del Ecuador en el fortalecimiento de las políticas comerciales entre Ecuador y México en los últimos doce meses?

Muy buenas

Buenas

Malas

Muy malas

4. ¿Cómo califica la gestión de la SENA E en los trámites de comercio exterior?

Muy buenas

Buenas

Malas

Muy malas

5. ¿Cómo califica usted la gestión del Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador en el impulso a las exportaciones en el mercado internacional entre Ecuador y México en los últimos doce meses?

Muy buenas

Buenas

Malas

Muy malas

6. ¿Cómo califica usted la inserción del Ecuador a la Alianza del Pacífico?

Muy buena

Buena

Mala

Muy mala

7. ¿Ha mantenido usted excelentes negociaciones con las empresas mexicanas en los últimos doce meses?

Siempre

Casi siempre

Casi nunca

Nunca

8. Le ha afectado a su empresa la devaluación del dólar en la exportación de productos en territorio mexicano?

Siempre

Casi siempre

Casi nunca

Nunca

9. Cuál es el principal motivo por el que se han generado conflictos entre su empresa con las corporaciones mexicanas?

Desacuerdos en el pago de aranceles

Cambios en el precio del producto

Defectos de fabricación en el producto

Desacuerdos en el lugar de desembarque del producto

Disconformidad en la aplicación de campañas publicitarias

Ninguno

Otro (especifique)

CUESTIONARIO DE VALIDACIÓN DE LA ENCUESTA

Objetivo de la validación

- Evaluar el planteamiento de los ítems del cuestionario de la encuesta aplicada a los dueños o administradores de las empresas exportadoras ecuatorianas

Instrucciones:

En casillero vacío de la siguiente tabla coloque un número que corresponda a su criterio, por lo cual se han planteado las siguientes alternativas:

1. Muy de acuerdo
2. De acuerdo
3. En desacuerdo
4. Muy en desacuerdo

Instrumento de validación

Ítems de la encuesta	Es comprensible	Es susceptible a variaciones	Se justifica en el ítem en el instrumento	Hay una definición clara del ítem	Es posible recopilar datos
1. Como califica usted las relaciones comerciales internacionales entre Ecuador y México?					
2. Se ha obtenido beneficios arancelarios en la exportación de los productos de su empresa hacia México?					
3. Cómo califica usted la gestión del Ministerio de Relaciones Exteriores del Ecuador en el fortalecimiento de las					

políticas comerciales entre Ecuador y México en los últimos doce meses?					
4. Cómo califica la gestión de la SENAE en los trámites de comercio exterior?					
5. Cómo califica usted la gestión del Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador en el impulso a las exportaciones en el mercado internacional entre Ecuador y México en los últimos doce meses?					
6. Cómo califica usted la inserción del Ecuador a la Alianza del Pacífico?					
7. Ha mantenido usted excelentes negociaciones con las empresas mexicanas en los últimos doce meses?					
8. Le ha afectado a su empresa la devaluación del dólar en la exportación de productos en territorio mexicano?					
9.Cuál es el principal motivo por el que se han generado conflictos entre su empresa con las corporaciones mexicanas?					

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN