



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
SISTEMA DE POSGRADO  
MAESTRÍA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**TEMA:**

**Acuerdo comercial Ecuador-Brasil: participación de MIPYMES  
ecuatorianas en el comercio y confecciones con telas brasileñas**

**AUTORA:**

**Iguasnia Portilla Emely Dayanara**

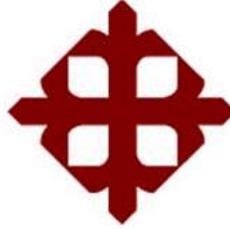
**Previo a la obtención del grado Académico de:  
MAGÍSTER EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**TUTOR:**

**Econ. Uriel Castillo Nazareno, PhD.**

**Guayaquil, Ecuador**

**2025**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
SISTEMA DE POSGRADO  
MAESTRÍA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por la **Ing. Iguasnia Portilla, Emely Dayanara**, como requerimiento parcial para la obtención del Grado Académico de **Magíster en Negocios Internacionales**.

**DIRECTOR DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

---

**Econ. Uriel Castillo Nazareno, PhD.**

**REVISOR**

---

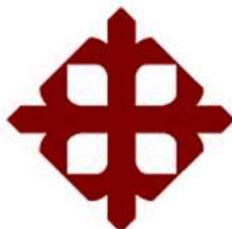
**Prof. José Manuel Saiz Álvarez, PhD.**

**DIRECTORA DEL PROGRAMA**

---

**Econ. María Teresa Alcívar Avilés, PhD.**

**Guayaquil, a los 12 días del mes de septiembre del año 2025**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
SISTEMA DE POSGRADO  
MAESTRÍA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

**Yo, Iguasnia Portilla, Emely Dayanara**

**DECLARO QUE:**

El Proyecto de Investigación **Acuerdo Comercial Ecuador-Brasil: Participación de MIPYMES Ecuatorianas en el Comercio y Confecciones con Telas Brasileñas** previa a la obtención del **Grado Académico de Magíster en Negocios Internacionales**, ha sido desarrollada en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

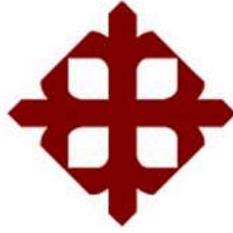
En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de investigación del Grado Académico en mención.

**Guayaquil, a los 12 días del mes de septiembre del año 2025.**

**LA AUTORA**

---

**Emely Dayanara Iguasnia Portilla**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
SISTEMA DE POSGRADO  
MAESTRÍA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**AUTORIZACIÓN**

**Yo, Iguasnia Portilla, Emely Dayanara**

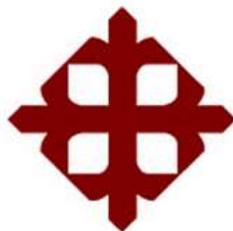
Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del **Proyecto de Investigación** para alcanzar el grado de Magíster titulada: **Acuerdo Comercial Ecuador-Brasil: Participación de MIPYMES Ecuatorianas en el Comercio y Confecciones con Telas Brasileñas**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, a los 12 días del mes de septiembre del año 2025.**

**LA AUTORA:**

---

**Iguasnia Portilla, Emely Dayanara**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
SISTEMA DE POSGRADO  
MAESTRÍA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

INFORME DE COMPILATIO

 CERTIFICADO DE ANÁLISIS  
magister

TESIS FINAL DAYANARA IGUASNIA  
verison corregida

2%  
Textos  
sospechosos

< 1% Similitudes  
0% similitudes entre  
carrillas (ignorado)  
0% entre las fuentes  
mencionadas (ignorado)  
2% Idiomas no reconocidos  
(ignorado)  
1% Textos potencialmente  
generados por la IA

Nombre del documento: TESIS FINAL DAYANARA IGUASNIA verison  
corregida.docx  
ID del documento: 66b11100c78db101cbbf1abc6dc2f305cb5a6605  
Tamaño del documento original: 2,3 MB

Depositante: María Teresa Alcívar Ardás  
Fecha de depósito: 20/9/2025  
Tipo de carga: Interface  
Fecha de fin de análisis: 20/9/2025

Número de palabras: 18.739  
Número de caracteres: 122.703

Ubicación de las similitudes en el documento:



Fuentes principales detectadas:

## **Agradecimiento**

Agradezco a mis padres por su apoyo constante.

A las MIPYMES que participaron en esta investigación.

A mis docentes del programa de Maestría en Negocios Internacionales de la UCSG, en especial a mi tutor, Econ. Uriel Castillo Nazareno, PhD.

Y a todas las personas que colaboraron en el desarrollo de esta investigación, entrevistados, docentes y amigos.

***Dayanara Iguasnia Portilla***

## **Dedicatoria**

A Dios, por ser mi inspiración y darme fortaleza espiritual y física en todo momento.

A mis Padres, por su buen ejemplo de valores y perseverancia en la vida.

*Dayanara Iguasnia Portilla*

## Índice General

Introducción .....	1
Capítulo I.....	2
Problema de Investigación .....	2
Antecedentes .....	2
Planteamiento del problema .....	4
Delimitación del problema .....	7
Justificación.....	8
Objetivo general .....	9
Objetivos específicos.....	9
Capítulo II .....	10
Marco Teórico, Conceptual y Legal.....	10
Marco Conceptual .....	10
Comercio Exterior .....	10
Cadena de Suministro.....	11
Acuerdos Comerciales.....	13
Balanza comercial .....	15
Incoterms 2020 .....	16
MIPYMES.....	18
Marco Teórico .....	19
Teorías Clásicas del Comercio Internacional .....	19
Teoría de la Ventaja Absoluta .....	20

Teoría de la Ventaja Comparativa.....	21
Teoría de la Ventaja Competitiva de las Naciones.....	22
Teoría del proteccionismo.....	23
Teorías de la integración y cooperación.....	24
Marco Referencial.....	29
Marco Legal .....	32
Acuerdo de Complementación Económica (ACE) N°59 .....	32
Preferencias que Ecuador otorga a Brasil.....	33
Preferencias que Brasil otorga a Ecuador.....	34
Capítulo III.....	35
Marco metodológico .....	35
Postura epistemológica.....	35
Nivel de investigación.....	36
Enfoque .....	37
Fuentes de información.....	38
Técnicas metodológicas para la recolección de datos:.....	39
Variables.....	40
Indicadores .....	41
Operacionalización de variables.....	42
Población y muestra .....	43
Capítulo IV.....	45
Análisis de situación del Acuerdo Comercial Ecuador – Brasil .....	45
Dinámica Comercial entre Ecuador y Brasil.....	45

Perfil de Brasil.....	45
Análisis del entorno de Brasil .....	46
Político .....	46
Económico.....	47
Social.....	48
Tecnológico.....	48
Comercio Bilateral Ecuador – Brasil.....	49
Evolución de la Balanza Comercial del Ecuador .....	49
Política Comercial del Ecuador – COPCI.....	51
Productos de mayor intercambio entre Ecuador y Brasil.....	53
MIPYMES del Sector Textil.....	55
Barreras Arancelarias y No Arancelarias .....	58
Barreras arancelarias en la importación de textiles desde Brasil a Ecuador .....	58
Barreras no arancelarias en la importación de textiles desde Brasil a Ecuador .....	60
Barreras logísticas en la importación de textiles desde Brasil a Ecuador	61
Capítulo V .....	64
Análisis de Resultados de Encuestas.....	64
Resultado de las entrevistas.....	75
Entrevista a Administradores o Propietarios MIPYMES.....	75
Entrevista a Expertos.....	79
Conclusiones .....	83

Recomendaciones.....	85
Referencias .....	86
Apéndices .....	92

## Índice de Tablas

Tabla 1 Operacionalización de Variables .....	42
Tabla 2 Características principales de Brasil .....	46
Tabla 3 Productos que Ecuador exportó a Brasil entre 2019 – 2023 .....	54
Tabla 4 Productos que Ecuador importó desde Brasil entre 2019 – 2023 .....	55
Tabla 5 Importaciones desde Brasil bajo la partida 6004100000, período 2019 – 2023 .	56
Tabla 6 Importaciones desde Brasil bajo la partida 5407730000, período 2019 – 2023 .	56
Tabla 7 Importaciones desde Brasil bajo la partida 5407830000, período 2019 – 2023 .	57
Tabla 8 Aranceles de textiles importados desde Brasil a Ecuador.....	60

## Índice de Figuras

Figura 1. Ilustración de los principales INCOTERMS 2020 .....	17
Figura 2 Medidas proteccionistas más comunes .....	24
Figura 3 Número de MIPYMES textiles en Guayas .....	44
Figura 4. Evolución de la balanza comercial del Ecuador, 2021 - 2023.....	49
Figura 5 Balanza Comercial entre Ecuador y Brasil, 2019 – 2023 .....	53
Figura 6. Empresas que han importado desde Brasil en los últimos tres años.....	65
Figura 7. Conocimiento de los beneficios del ACE No.59 .....	66
Figura 8. ACE No.59 es un aspecto importante que se ha conseguido con Brasil .....	67
Figura 9. Acuerdo con Brasil es una opción competitiva frente a China.....	68
Figura 10. Barreras que enfrenta su empresa al importar textiles desde Brasil .....	69
Figura 11. Posible reducción de costos de importación aprovechando beneficios del acuerdo con Brasil.....	70
Figura 12. Importar desde Brasil es más sencillo que otros países .....	71
Figura 13. La calidad de los textiles de Brasil cumple los estándares de su empresa ....	72
Figura 14. Probabilidad de que su empresa aumente importaciones desde Brasil en el futuro.....	73
Figura 15. Ha experimentado mejora en la competitividad de los productos al importar .....	74
Figura 16. La importación de textiles desde Brasil podría aumentar la participación de su empresa .....	75

## Resumen

La presente investigación tiene por objetivo analizar la incidencia del Acuerdo Comercial Ecuador-Brasil en la participación de las MIPYMES ecuatorianas en la comercialización de telas brasileñas para proponer una perspectiva técnica de mejora de los aspectos competitivos. Para este trabajo se desarrolló bajo una metodología de enfoque mixto que contempló la aplicación tanto de encuestas a una muestra de 56 empresas del sector textil, pero también incluyó la participación de siete expertos en comercio exterior y seis administradores de estos negocios, a través de una entrevista, para tener mayores detalles sobre los beneficios específicos que otorga este Acuerdo, la capacidad para importar telas desde Brasil, considerando la oferta y demanda de este mercado. Vale destacar que también se complementaron datos de la situación actual del comercio bilateral entre Ecuador y Brasil, y se llegó a la conclusión de que el acuerdo es desconocido por la mayoría de los negocios dedicados a la importación de telas, y Mientras no exista una estrategia clara de capacitación, apoyo técnico y difusión real, se seguirán desaprovechando los beneficios que trae consigo para negocios que, logísticamente, están más cercano que otros países como China.

**Palabras Clave:** Acuerdo Comercial, Comercio Bilateral, Cadena de Suministro, Importación Textil, Preferencias Arancelarias, Logística.

## **Abstract**

The objective of this research is to analyze the impact of the Ecuador-Brazil Trade Agreement on the participation of Ecuadorian MSMEs in the marketing of Brazilian fabrics to propose a technical perspective for improving competitive aspects. This work was developed using a mixed methodology that included surveys of a sample of 56 companies in the textile sector, as well as interviews with seven foreign trade experts and six business administrators to obtain more details on the specific benefits of this agreement and the capacity to import fabrics from Brazil, considering the supply and demand in this market. It is worth noting that data on the current situation of bilateral trade between Ecuador and Brazil was also supplemented, and it was concluded that the agreement is unknown to most businesses engaged in fabric imports. Until there is a clear strategy for training, technical support, and real dissemination, the benefits it brings to businesses that are logistically closer than other countries such as China will continue to be wasted.

**Keywords:** Trade Agreement, Bilateral Trade, Supply Chain, Textile Imports, Tariff Preferences, Logistics.

## **Introducción**

Desde hace varios años atrás se viene anunciando una ansiada transformación de la matriz productiva, y productos como el camarón y el banano hoy en día están destacando por su preferencia en los mercados internacionales, lo que ha ido impulsando la economía ecuatoriana, pero el país necesita más acuerdos para poder afianzar la sostenibilidad del comercio internacional. Para Villalobos (2017), es simplemente el intercambio de productos, servicios y dinero entre un país y otro, donde cada uno trata de vender lo que le sobra y comprar lo que le falta.

Pero el Ecuador se enfoca y depende básicamente de la exportación de productos tradicionales y acuerdos con mercados ya conocidos, no dando cabida a nuevos socios comerciales que pueden traer interesantes aportes a su económica, en particular, la balanza comercial. De hecho, gran parte de esta dependencia tiene mucho que ver con la imagen que tienen los productos chinos de ser económicos. De ahí que es importante analizar otros mercados que podrían abastecer la demanda nacional de textiles, y así encontrar soluciones que aprovechan ciertos acuerdos comerciales poco conocidos como el que hay entre Ecuador y Brasil.

Es así como el trabajo nace porque intenta presentar un mecanismo técnico que ayude en el fortalecimiento de las relaciones bilaterales entre Ecuador y Brasil, para que se pueda impulsar una mayor integración económica. Para lo cual, este trabajo se desarrolla en cuatro capítulos que tratan desde el problema de investigación, los fundamentos teóricos, la metodología y los resultados.

## Capítulo I

### Problema de Investigación

#### Antecedentes

En los últimos años, el comercio internacional se ha convertido en una fuente importante de divisas para Ecuador, especialmente para el caso de las exportaciones no petroleras, las cuales han mostrado un crecimiento sostenido (Saenz-Lluipuma et al., 2022). Productos como el camarón y el banano hoy en día están destacando por su preferencia en los mercados internacionales, lo que ha ido impulsando la economía ecuatoriana y, de a poco, empieza a reducir esa dependencia del petróleo, la misma que ha sido resultado de un modelo extractivista que, aunque ha sido la base de la economía por décadas (Portillo, 2014), está mostrando no ser sostenible a largo plazo.

Y es que desde hace varios años atrás se viene anunciando una ansiada transformación de la matriz productiva, la misma que impulsaba cuatro ejes interesantes (Braña et al., 2016); uno de esos ejes apuntaba hacia la diversificación de mercados, como factor clave para asegurar la estabilidad económica, en la medida que se impulsa la búsqueda de nuevos mercados y productos exportables.

Es así como diversos sectores económicos, como el textil empiezan a analizar ciertas oportunidades más allá de las fronteras tradicionales, y tratan de experimentar con nuevos mercados. Si bien Ecuador tiene una industria textil en crecimiento, esta no ha logrado despegar del todo porque hay ciertos factores que no le permiten competir en igualdad de condiciones con otros países. Uno de estos factores tiene que ver con el

costo de la mano de obra que, pese a ser calificada, es más cara con relación a otros mercados de la región (Asociación de Industriales Textiles del Ecuador, 2019).

Entonces, esto le resta competitividad a la industria porque el resultado es prendas confeccionadas localmente, pero a un costo y precio más alto que la hace menos atractiva versus la mercadería que se importa. Para variar, el país no produce una cantidad importante de hilados y telas, sino que depende de la importación de estas materias primas de países como China, donde los precios son más bajos.

Por esta razón, las empresas que elaboran prendas en el Ecuador, importan casi toda la materia desde China, y a veces esto genera un problema de carácter logístico, pues la importación de toda esa mercadería depende de un tiempo que puede variar entre 30 y 60 días, lo que no es muy eficiente para aquellos negocios que necesitan un abastecimiento ágil y oportuno (Bravo, 2020). Es en este escenario donde se cree que el mercado brasileño podría convertirse en una opción atractiva para la importación de textiles, tomando en cuenta que hay un Acuerdo de Complementación Económica No. 59 (ACE 59) que facilita el intercambio comercial bajo un marco de preferencias arancelarias que podría favorecer al mercado textil.

Por ejemplo, en 2021 el intercambio comercial entre Ecuador y Brasil indicó resultados atractivos, exportándose al país carioca cerca de \$ 122 millones de dólares, mientras que las importaciones correspondieron a \$ 916 millones, destacándose la industria automotriz. Aunque el mercado textil brasileño ha tenido un rol importante, al representar cerca del 1% de las importaciones ecuatorianas, y esto significa un poco más

de \$ 10 millones. Si bien no se trata de un mercado tan masivo, porque todo esto ha sido acaparado por China, este intercambio podría fomentar el interés del sector Mipyme para dedicarse a la importación de telas e hilados, considerando que su participación es del 85% en la industria textil nacional.

### **Planteamiento del problema**

Para efectos de este trabajo, se define como problema de investigación al hecho de que el mercado textil ecuatoriano no es competitivo a nivel regional. Si bien destaca por su oferta de prendas de vestir, que son de gran calidad, así como también por sus diseños, el tema de los precios termina pasando factura en el sector que lo vuelve poco atractivo. A esto se suma la recesión generada por la pandemia del Covid-19, que aun no ha sido superada del todo en el país (Murrell-Blanco et al., 2022). Inclusive, esta situación se ha visto agravada por temas de inseguridad y por los apagones masivos que enfrentó todo el país por más de 12 horas diarias, en el año 2024.

Todo esto ha derivado en una contracción económica sin precedentes, y el país afronta crisis tras crisis, que parece no encontrar una estabilidad en el largo plazo. Esto obliga a que muchas empresas cierren sus actividades económicas, generando desempleo y un ambiente de incertidumbre, en particular aquellas relacionadas con el sector textil. De esta forma, la problemática que enfrenta este sector también tiene que ver con la dependencia masiva de las importaciones de hilados y telas, provenientes de China para satisfacer la demanda interna.

Pero gran parte de esta dependencia tiene mucho que ver con la imagen que tienen los productos chinos de ser económicos, a pesar de que la mercadería puede tardar hasta 2 meses en llegar. De ahí que es importante analizar otros mercados que podrían abastecer la demanda nacional de textiles, y así encontrar soluciones que aprovechan ciertos acuerdos comerciales poco conocidos como el que hay entre Ecuador y Brasil.

Claro está que este nicho de mercado aún no ha sido aprovechado totalmente por los importadores nacionales, lo que podría estar limitando su crecimiento en el sector textil, y considerando que Brasil se encuentra dentro del mismo continente, los tiempos de entrega podrían ser más ágiles, al menos para servir como un contingente interesante que le ayude a suplir el suministro de hilados y telas para la producción textil.

Además, una causa válida tiene que ver con la falta de aprovechamiento del acuerdo comercial con Brasil que, pese a ser una economía industrializada y emergente, este país no ha sido una opción preferida por los importadores ecuatorianos, posiblemente debido a una falta de conocimiento sobre los beneficios del acuerdo o la percepción de que los costos podrían ser similares a los de producir localmente.

De hecho, la escasa promoción de las ventajas del Acuerdo de Complementación Económica N°59 ha limitado el interés de las MIPYMES en explorar este mercado, a pesar de que Brasil se posiciona como un socio comercial estratégico dentro de América del Sur. Por ello, de no aprovecharse el potencial de Brasil como socio comercial, Ecuador seguirá perdiendo oportunidades clave en términos de diversificación de

mercados y productos, lo que limitará el crecimiento económico de sectores como el textil.

Al depender de mercados más lejanos como China, las empresas ecuatorianas continuarán enfrentando problemas logísticos y tiempos prolongados de entrega, afectando su competitividad. De ahí que la falta de integración con Brasil, como país que está a la vanguardia de la industrialización en la región, también podría resultar en la pérdida de oportunidades para las MIPYMES ecuatorianas, que podrían beneficiarse de condiciones más favorables y tiempos de envío más cortos.

Además, la limitada relación comercial entre Ecuador y un miembro de los BRICS impide que las MIPYMES accedan a un mercado en crecimiento y con un gran potencial de desarrollo económico, lo que podría ser decisivo para su expansión a nivel internacional. Por ello, es necesario desarrollar esta investigación para determinar esos beneficios a los que pueden acceder estas empresas, al importar y comercializar telas provenientes de Brasil.

### **Formulación del problema**

¿De qué manera el Acuerdo Comercial Ecuador – Brasil incide en la participación de las MIPYMES textileras ecuatorianas en importaciones desde Brasil?

### **Sistematización del problema**

¿Cuáles son los indicadores clave que muestran la situación del comercio textil entre Ecuador y Brasil?

¿Qué beneficios otorga el Acuerdo de Complementación Económica N° 59 a las MIPYMES ecuatorianas en la importación de textiles?

¿Qué capacidad tienen las MIPYMES ecuatorianas para importar telas desde Brasil, considerando la oferta disponible en el mercado brasileño?

¿Cuáles son las ventajas competitivas logísticas que las MIPYMES ecuatorianas tendrían en la importación de telas desde Brasil?

### **Delimitación del problema**

- Delimitación espacial: Está enfocado principalmente en el acuerdo de integración latinoamericana y la relación comercial que existe entre Ecuador y Brasil
- Delimitación temporal: A partir del 1 de abril del 2005 donde se firma el acuerdo de complementación económica entre los países miembros de la CAN-MERCOSUR
- Delimitación teórica: Dentro de la investigación, se genera a partir de un acuerdo generado en el mundo del comercio internacional dentro del cual dicho acuerdo a afectado de alguna manera a la economía en nuestro país, de igual manera se analiza el mercado de las MIPYMES ecuatorianas y su desarrollo por la importación textil

## **Justificación**

Este trabajo es importante dado que, una vez que se analice el Acuerdo de Complementación Económica No. 59 entre Ecuador y Brasil, se podrá tener más claro cuáles son los beneficios que trae para las MIPYMES del sector textil ecuatoriano, así como conocer las preferencias arancelarias, así como los mecanismos de cooperación o los incentivos comerciales disponibles. Además, este trabajo podría servir de apoyo para que las MIPYMES puedan diversificar sus mercados de importación, a fin de acceder a telas de gran calidad, y a costos competitivos, pero agilizando la parte logística, al reducir temas como el tiempo de llegada de la mercadería.

Desde la perspectiva teórica el trabajo es relevante porque ayudaría a comprender de mejor manera la forma en que teorías como la ventaja absoluta o ventaja comparativa se ponen en práctica, y esto ayuda a ampliar el conocimiento académico vinculado con el comercio internacional. Por otro lado, en la arista práctica es útil porque así se puede tener una guía que permita a los importadores textiles conocer los beneficios de traer materias primas desde Brasil, haciendo una comparativa de los costos inmersos en la importación y ver si les resultado igual o mejor que traer la mercadería desde China, y en qué casos podría ser útil para optimizar los procesos de importación.

De esta forma, el trabajo se justifica porque intenta presentar un mecanismo técnico que ayude en el fortalecimiento de las relaciones bilaterales entre Ecuador y Brasil, para que se pueda impulsar una mayor integración económica. Así se logre abrir paso a nuevas colaboraciones comerciales, no solo en el sector textil, sino inclusive en el

campo industrial. Por ello, levantar estos datos permitiría sentar las bases para un intercambio comercial más dinámico y favorable para las relaciones diplomáticas y comerciales entre ambas naciones.

### **Objetivo general**

Analizar la incidencia del Acuerdo Comercial Ecuador-Brasil en la participación de las MIPYMES ecuatorianas en la comercialización de telas brasileñas para proponer una perspectiva técnica de mejora de los aspectos competitivos.

### **Objetivos específicos**

Analizar los indicadores que reflejan la situación del comercio bilateral entre Ecuador y Brasil en el sector textil.

Evaluar los beneficios específicos que el Acuerdo de Complementación Económica N°59 otorga a las MIPYMES ecuatorianas en la importación de textiles.

Determinar la capacidad de las MIPYMES ecuatorianas para importar telas desde Brasil, considerando la oferta y demanda del mercado brasileño.

Identificar el proceso logístico y los costos asociados a la importación de textiles que deben enfrentar las MIPYMES ecuatorianas.

## **Capítulo II**

### **Marco Teórico, Conceptual y Legal**

#### **Marco Conceptual**

El marco conceptual presenta a breves rasgos qué es el comercio internacional, cómo funcionan los acuerdos comerciales y por qué son clave para que las MIPYMES puedan importar telas desde Brasil con mejores condiciones. Básicamente, pone claro el panorama para entender cómo juegan las reglas y beneficios del acuerdo entre Ecuador y Brasil.

#### **Comercio Exterior**

El comercio exterior, según Villalobos (2017), es simplemente el intercambio de productos, servicios y dinero entre un país y otro, donde cada uno trata de vender lo que le sobra y comprar lo que le falta. González y Pérez (2018) lo definen como ese movimiento constante de mercancías entre países, que siempre está lleno de reglas, acuerdos y condiciones que cada país pone para cuidar lo suyo. Para Castillo (2019), el comercio exterior no es otra cosa que la forma en que los países hacen negocios con el mundo, buscando mejorar su economía y ayudar a sus empresas a crecer.

En el caso de Ecuador, el comercio exterior es más que necesario, sobre todo para las empresas pequeñas y medianas que no tienen cómo conseguir todo lo que necesitan dentro del país. En el sector textil pasa mucho eso. La mayoría de las telas y materias primas no se fabrican localmente, así que las empresas tienen que comprarlas fuera, y ahí es donde el comercio exterior entra en juego. Saber cómo funciona, entender

las reglas y aprovechar acuerdos como el que tiene Ecuador con Brasil, puede ser la clave para que esas empresas consigan mejores precios y productos, y así puedan competir sin quedarse atrás.

El comercio exterior es clave para un país como Ecuador porque permite traer productos que aquí no existen o son muy caros de producir. Pero no solo se trata de traer cosas, también es la puerta para que lo que Ecuador produce llegue a otros países. En el caso del sector textil, tener la opción de importar telas brasileñas con beneficios arancelarios por el Acuerdo de Complementación Económica N° 59 es una gran oportunidad, aunque muchas empresas ni siquiera lo conocen o no saben cómo aprovecharlo.

Entre las cosas más importantes que tiene el comercio exterior está el hecho de que no es solo comprar y vender, sino cumplir normas, adaptarse a los precios internacionales, lidiar con el transporte, los tiempos de entrega y hasta con la tasa de cambio. Además, no es un tema solo para las grandes empresas. Muchas MIPYMES dependen directamente del comercio exterior para conseguir sus materias primas o incluso para vender sus productos fuera. Por eso, entenderlo y saber moverse en ese mundo no es un lujo, es casi una obligación para cualquier empresa que quiera crecer y no quedarse en lo mismo.

### **Cadena de Suministro**

La cadena de suministro, según Christopher (2016), es básicamente el camino completo que sigue un producto desde que se consigue la materia prima, pasa por la

producción, y llega al cliente final. Para Chopra y Meindl (2019), es más como una red donde varias empresas y procesos trabajan conectados para transformar materiales en productos listos para la venta. Ballou (2004) lo dice más simple: es el recorrido completo que hace un producto, desde el primer proveedor hasta el consumidor final, y cada parte del proceso tiene su peso.

Tener clara la cadena de suministro es clave para cualquier negocio, pero para las MIPYMES textiles es aún más importante porque no tienen el dinero ni el margen de error de las empresas grandes. Si algo falla en la compra de las telas o en el transporte, se les atrasa la producción, se atrasan los pedidos y, al final, pierden clientes. Por eso, conocer bien cada parte de esa cadena les ayuda a planificar mejor, negociar con los proveedores y hasta buscar opciones más baratas cuando toca ajustar costos.

Una de las principales características de la cadena de suministro es que todo está conectado. Si un proveedor se retrasa o cambia el precio, todo el resto del proceso se ve afectado. Además, no es un sistema rígido, cada empresa adapta su cadena según lo que necesita y cómo le conviene moverse. En el caso de las telas brasileñas, la cadena arranca con la compra de la materia prima en Brasil, sigue con el transporte internacional, los trámites de aduana, el almacenamiento en Ecuador y termina cuando esas telas se transforman en prendas y llegan al cliente final.

Y aquí entra la logística internacional, que es básicamente el puente que conecta a las empresas ecuatorianas con sus proveedores en Brasil o cualquier otro país. Según Bowersox, Closs y Cooper (2014), la logística internacional es la planificación y

ejecución de todo lo necesario para mover productos entre países. González (2017) lo resume mejor: es todo el trabajo que hay detrás para que un producto cruce la frontera sin problemas, desde el transporte hasta la documentación. En pocas palabras, es lo que hace posible que una tela brasileña salga de la fábrica, suba a un barco, pase por aduana y termine en el taller de una MiPyme en Guayaquil o Cuenca.

Para las MIPYMES textiles, entender cómo funciona toda esa parte logística es clave porque cada error o retraso les cuesta plata. Negociar bien el flete, saber qué documentos necesitan o entender cómo aprovechar los beneficios arancelarios del Acuerdo Comercial con Brasil puede marcar la diferencia entre un negocio rentable o uno que no sobrevive.

### **Acuerdos Comerciales**

Para tener claro el enfoque de este trabajo es necesario explicar de qué se tratan los acuerdos comerciales. En primera instancia, los acuerdos comerciales son necesarios para los procesos de integración, como se explicó previamente, y estos acuerdos pueden ser entre países de una misma región geográfica, e inclusive intercontinental. El punto es que estos acuerdos tienen un objetivo en común y es mejorar el intercambio comercial. Ahora bien, el impacto de estos acuerdos dependerá del nivel de integración que exista entre las naciones que lo suscriben.

Galindo y Viridiana (2015) explican que los acuerdos consisten en un conjunto de disposiciones que se fijan entre dos o más naciones, dejando por escrito que quienes lo suscriben aceptan la aplicación de menores medidas protecciones a las exportaciones

de un tercero, y así mismo lo hacen las otras partes involucradas. Es como que cada uno sede ciertas cosas en favor de llegar a un equilibrio o punto intermedio de conformidad, a fin de que sea lo más justo para los países involucrados.

En el caso ecuatoriano, desde su unión a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1996, empezó a abrirse un abanico de oportunidades de negociación de varios acuerdos comerciales. De alguna forma, estos acuerdos lo que buscan es minimizar las barreras al comercio, mientras se crea un ambiente más igualitario entre los países miembros, todo esto en favor del desarrollo económico y social. Asimismo, el rol de la OMC es velar porque estos acuerdos se cumplan y faciliten el diálogo entre los países involucrados, a fin de alcanzar los mejores términos posibles.

De hecho, antes de unirse a la OMC, el Ecuador ya formaba parte de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) desde 1969. Actualmente, los miembros de este bloque solo son cuatro: Bolivia, Colombia, Perú y Ecuador. No obstante, a través del tiempo el país ha firmado diversos acuerdos y tratados comerciales que han hecho posible un acceso a varios mercados con mejores condiciones arancelarias.

Entre los más conocidos puede mencionarse al Acuerdo de Libre Comercio con la Unión Europea suscrito y en vigor desde 2017. También está el Acuerdo de Cartagena que lo establece a Ecuador como miembro de la CAN, y recientemente el Tratado de Libre Comercio con China suscrito y en vigor desde mayo del 2024. Otro acuerdo no muy conocido es el Acuerdo de Complementación Económica N°59 suscrito 2004, y para efectos de este trabajo es tema central de análisis.

## **Balanza comercial**

La Balanza Comercial es uno de los indicadores más utilizados en el comercio exterior para medir la evolución del intercambio comercial entre varios países.

Básicamente, se trata de la diferencia entre lo que un país exporta, versus lo que un país importa; esa diferencia o saldo es lo que se conoce como Balanza Comercial y ayuda a establecer si la situación económica es favorable o no. Autores como Palacios y Reyes, (2016) sostienen que la balanza comercial es parte de algo más grande llamado la balanza corriente, en la cual se encuentran las inversiones, impuestos y otros conceptos.

En este indicador hay que tener claro que las importaciones abarcan todos los bienes que ingresan a un país, ya sea porque lo compren las empresas o personas naturales, sin importar si se trata de compras al por mayor o menor. Mientras que, las exportaciones son aquellos productos que se venden al extranjero, desde el mercado nacional. De esta manera, la fórmula de la balanza comercial es la siguiente:

$$\text{Exportaciones (X)} - \text{Importaciones (M)} = \text{Saldo de la Balanza Comercial (BC)}$$

De esta forma, un saldo negativo en la balanza comercial se conoce como un déficit y esto implica que el país importa más de lo que exporta, por tanto, es perjudicial para la economía porque sale más dinero del que debería ingresar, y en especial en un país dolarizado como el Ecuador, debido a que no se tiene política monetaria y como tal, no se puede imprimir moneda propia. Por ello, es vital generar formas de atraer capitales al país para que eso inyecte liquidez a la economía.

Por otro lado, un saldo positivo refleja un superávit y esto es resultado de un mayor volumen de exportaciones. Por tanto, esto conviene más porque se inyecta dinero a la economía. Ahora bien, en el caso de Ecuador existen dos tipos de balanza comercial bien diferenciadas. La primera se trata de una balanza comercial petrolera que acoge a todos los ingresos y gastos por concepto de venta de petróleo y sus derivados. Mientras que la balanza no petrolera incluye todo tipo de productos, principalmente: agrícola, ganadero, pesquero, acuícola, maderero, floricultor, entre otros. Y aquí hay productos que son tradicionales, como no tradicionales.

### **Incoterms 2020**

Los Términos de Comercio Internacional, conocidos como Incoterms, son un conjunto de reglas que definen las condiciones bajo las cuales las mercancías se entregan desde su punto de origen hasta su destino final. Estas normativas, creadas y actualizadas por la Cámara Internacional de Comercio, buscan adaptarse a los cambios en la economía global y la tecnología, y generalmente se revisan cada diez años (Cámara Marítima del Ecuador, 2020).

Gracias a estos términos, las relaciones comerciales ayudan a establecer las responsabilidades de cada parte involucrada, y es clave para resolver cualquier inconveniente que pudiera generarse durante el tránsito de mercancías. A partir del 2020, se hicieron algunos cambios. Por ejemplo, el término DAT (Entregado en la Terminal) fue reemplazado por DPU (Delivered at Place Unloaded). También se actualizaron otros términos como el FCA y el CIF.

Por ello, escoger el Incoterm adecuado para una transacción comercial es importante para establecer relaciones claras entre las partes involucradas. Esto ayuda a definir las responsabilidades y obligaciones de cada parte, permitiendo una mejor identificación de los costos y la coordinación logística necesaria hasta el punto en el que la mercancía se intercambia entre las empresas (Calderón, 2018).

**Figura 1.**  
*Ilustración de los principales INCOTERMS 2020*



## **MIPYMES**

Las micro, pequeñas y medianas empresas, mejor conocidas como MIPYMES, son esos negocios chiquitos o medianos que funcionan con pocos empleados y recursos limitados, pero que son clave para la economía de cualquier país. Chiavenato (2011) dice que las MIPYMES son empresas con estructuras simples, donde las decisiones se toman rápido y donde adaptarse a los cambios es parte del día a día. Rodríguez (2015) también las define como el motor de muchas economías, porque generan empleo, mueven la producción local y ayudan a que la plata circule dentro de las comunidades.

En Ecuador, las MIPYMES son prácticamente el corazón del sector productivo. Según datos del INEC (2023), más del 60% de los trabajos formales vienen de este tipo de empresas. En el sector textil pasa algo parecido, ya que la mayoría de los talleres y negocios que confeccionan ropa son MIPYMES. Son las que compran las telas, las transforman en prendas y las venden en mercados, ferias o tiendas. Sin ellas, el sector textil ecuatoriano simplemente no existiría como se lo conoce hoy.

Lo bueno de las MIPYMES es que son rápidas para moverse y buscar soluciones cuando las cosas se complican. Son cercanas a sus clientes, saben qué quieren y muchas veces personalizan lo que venden. Pero al mismo tiempo, por ser tan pequeñas, tienen un montón de limitaciones. Dependiendo de pocos proveedores, cualquier subida de precios o atraso en la entrega les afecta el negocio completo. Les cuesta conseguir créditos, no siempre tienen acceso a tecnología y muchas veces trabajan sin un plan claro a largo plazo.

Cuando se meten en temas de comercio exterior, la cosa se pone más complicada. Traer telas de fuera o vender productos al extranjero es un reto para las MIPYMES textiles, porque tienen que lidiar con papeles, permisos, costos que suben y bajan, y encima competir con empresas más grandes que importan en volumen y consiguen mejores precios. En el caso específico de Ecuador y Brasil, muchas MIPYMES ni siquiera saben que existe un acuerdo comercial que les da ventajas para traer telas brasileñas a mejor precio.

En pocas palabras, las MIPYMES son clave para la economía ecuatoriana, pero si quieren crecer y meterse de lleno en el comercio internacional, necesitan más información, apoyo y herramientas que las ayuden a jugar en igualdad de condiciones con las empresas grandes. Sin eso, seguirán moviéndose a ciegas y perdiendo oportunidades que podrían hacer la diferencia.

## **Marco Teórico**

Dentro de esta sección se abordan las teorías más relevantes al momento de considerar el contexto de los acuerdos comerciales, partiendo del análisis de las teorías clásicas del comercio internacional, así como también aquellas teorías vinculadas con la integración y cooperación internacional, según lo expuesto por diversos autores en los últimos años.

### **Teorías Clásicas del Comercio Internacional**

De acuerdo con Coppelli (2018) la globalización hizo posible que, durante el intercambio de bienes de productos terminados, también se incorporen servicios y

tecnología de punta. Al entender estos conceptos, los países empezaron a elaborar medidas para maximizar las ventajas del comercio internacional, al fomentar un crecimiento económico sostenible y equilibrado. Esto se explica de mejor forma en teorías como: la ventaja absoluta, ventaja comparativa y la ventaja competitiva de las naciones.

### **Teoría de la Ventaja Absoluta**

Esta teoría acuñada al economista escocés Adam Smith en su conocida obra “La Riqueza de las Naciones” de 1776, plantea el hecho de que cuando un país es capaz de producir un bien utilizando menores recursos que otro, debería enfocarse en la elaboración de este. Rache de Camargo (2021) explica que la ventaja absoluta tiene que ver con la capacidad de un país para la producción eficiente de algunos bienes, con relación a otras naciones, especialmente en materia de costos.

Algunos expertos consideran que esta teoría podría ser la base del libre comercio porque propone que los países pueden verse beneficiados en el comercio internacional cuando se especializan en aquellos productos donde son mejores, y tienen la capacidad de hacerlo a menor costo, para luego exportarlo a otros países.

China e India son el claro ejemplo de cómo funciona esta teoría, convirtiéndose en referentes al momento de manufacturar productos terminados; mientras que Estados Unidos y Japón se especializan en sectores como la innovación tecnológica y los servicios, y las naciones de América Latina, en la producción y exportación de productos

en su estado natural, o materias primas. De esta manera se confirma la importancia de esta teoría en la economía contemporánea.

### **Teoría de la Ventaja Comparativa**

Por otro lado, se tiene a la ventaja comparativa desarrollada por David Ricardo, un economista británico reconocido en 1817 por su obra “Principios de Economía Política y Tributación”. Para Pérez-Romero et al., (2022) Ricardo fue capaz de demostrar que si una nación no posee una ventaja absoluta, aun así puede verse favorecida del comercio siempre y cuando sea capaz de identificar aquellos sectores en los que tiene menor desventaja.

Dicho de otra forma, un país tiene una ventaja comparativa cuando puede producir un bien o servicio a un precio relativamente inferior respecto a otra nación. De ahí que esta teoría justifica el intercambio comercial entre países que presentan distintos niveles de eficiencia en temas de producción. Además, es un supuesto interesante para comprender porque aquellas naciones que, pese a no tener ventajas absolutas, todavía son capaces de participar en el comercio exterior y sacar provecho de él.

Nótese que, Ecuador así como la mayoría de las economías sudamericanas se encuentran en vías de desarrollo, y se basan en un modelo extractivista, explotando mayormente sus recursos naturales; entonces, se enfocan en la producción y exportación de productos del sector agrícola, pesquero, minero o petrolero, convirtiéndose en proveedores de materias primas, a la vez que importan derivados o productos terminados, cumpliéndose así lo que manifiesta esta teoría.

### **Teoría de la Ventaja Competitiva de las Naciones**

Otra de las teorías influyentes del comercio internacional es la ventaja competitiva de las naciones propuesta por Michael Porter en 1990. Aquí la diferencia con relación a las teorías ya analizadas se evidencia en la capacidad de un país por lograr procesos de innovación y mejora continua, en lugar de únicamente depender de sus recursos naturales o bajo costo de mano de obra. Azua (2015) destaca que esta teoría se apoya en cuatro ejes que son:

- a) Las condiciones de los factores que pueden ser: materias primas, infraestructura, fuerza laboral y tecnología.
- b) Demanda, sustentada en una gran cantidad de consumidores que motiven la innovación y aprecio por la calidad.
- c) Industrias relacionadas y/o de soporte.
- d) Nivel de rivalidad entre los competidores existentes.

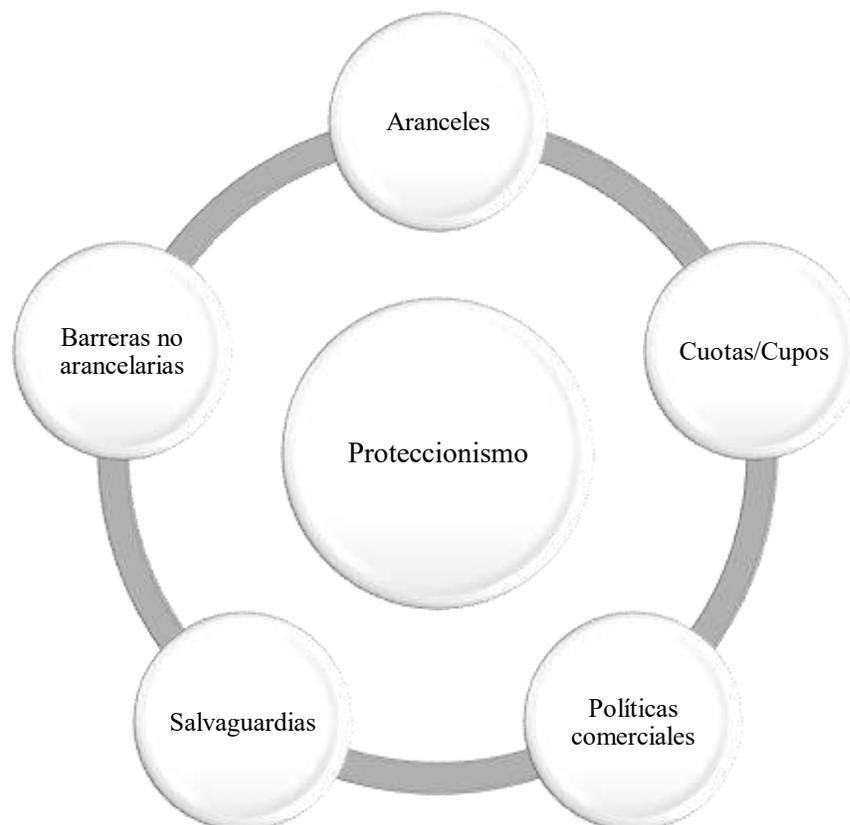
Por otro lado, Arroyo (2017) explica que las naciones, inclusive, pueden forjar un ambiente propio para la competitividad cuando se diseñan políticas públicas que dan cabida a la innovación, y sobre todo al acceso de educación de calidad. De ahí que esta teoría va más allá de la posibilidad de sobresalir por aspectos físicos, sino más bien de destacarse por aspectos intelectuales, la investigación y desarrollo, algo que difícilmente se puede imitar.

## **Teoría del proteccionismo**

Por lo general, el proteccionismo ocurre cuando un país presenta de manera constante un déficit en su balanza comercial, lo que significa que el valor de sus importaciones es mucho mayor que el de sus exportaciones. En consecuencia, esto estaría afectando directamente a las industrias locales, por lo que se vuelve necesario implementar ciertas acciones para proteger la economía, la inversión y los empleos nacionales (Chiatchoua et al., 2019).

Sin embargo, el proteccionismo solo se justifica cuando es claro que existe un impacto serio en sectores claves para el desarrollo económico de un país, y no con el único fin de incrementar los ingresos fiscales. En ese sentido, Pereyra (2015) sostenía que, el proteccionismo resulta beneficioso, cuando promueve el crecimiento industrial y la generación de empleo, contribuyendo al bienestar económico del país. Por ello, las medidas más frecuentes que se utilizan como proteccionismo son:

**Figura 2**  
*Medidas proteccionistas más comunes*



*Nota.* Adaptado de Pereyra (2015)

Empezando con los aranceles, se tratan de un impuesto que todo producto importado suele pagar al momento de ingresar a un país. El ente recaudador es la aduana, así como quien fija el valor, pudiendo ser calculado en términos porcentuales, o fijando un valor como tal. Mientras que las cuotas de importación lo que hacen es determinar un número específico de ítems que pueden ingresar a una nación (Baena, 2003). Entonces, las políticas comerciales lo que pretenden es impulsar la industria local con ciertos beneficios, como lo pueden ser los subsidios o subvenciones, o cualquier otra

ventaja. De ahí que Coppelli (2019) dice que si las políticas se salen de control, podrían caerse en prácticas desleales que, definitivamente, afectan el comercio internacional.

Las salvaguardias son medidas extremas que se emplean cuando hay un crecimiento excesivo de bienes extranjeros en el mercado local. Esto provoca una importante salida de divisas que, a su vez, podría desencadenar en un mayor índice de inflación, a causa de la depreciación de la moneda local, afectando negativamente la economía a largo plazo. Para el caso ecuatoriano, al ser economía dolarizada, la salida de divisas le afecta en el sentido de ralentizar el comercio, y genera poco circulante.

Finalmente, las barreras no arancelarias o también llamadas obstáculos técnicos, se tratan de una serie de requisitos que los países imponen para regular el acceso de productos extranjeros. Entre estos obstáculos se pueden mencionar: licencias, certificados de origen, normas de calidad y medidas fitosanitarias, todas diseñadas para dificultar el comercio internacional (Albertoni, 2009).

### **Teorías de la integración y cooperación**

La integración de países suele generar cierto temor entre las naciones que lo aplican, dado que en el intercambio de bienes algunas industrias podrían verse afectadas, ante lo cual se aplican medidas “proteccionistas” en defensa de un posible abuso del poder de mercado (Chiatchoua et al., 2019). No obstante, para evitar que el proteccionismo sea una barrera para el desarrollo del libre comercio, las naciones buscan llegar a acuerdos al consolidarse en bloques lo suficientemente competitivos, en materia

económica y comercial, para impulsar un intercambio que no afecte la inversión, el empleo, la balanza comercial y, especialmente, el bienestar de sus ciudadanos.

En este contexto, surgen las teorías de la integración y cooperación cuyo fin es lograr la conformación de un bloque competitivo. Es claro que se trata de una tarea compleja porque depende de un acuerdo mutuo entre varias naciones, y en la medida que esto se logre, habrá uno o varios niveles de integración económica, en base al interés que busque cada país.

Quiliconi & Salgado (2017) indican que la palabra “integración” viene del latín *integratio* que implica construir o completar algo hasta formar un todo. Es decir, la integración económica se basa en la idea de que uno o más países puedan unir esfuerzos a tal punto que sean capaces de negociar con países fuertes o más desarrollados en materia política, económica, o comercial, y así consolidar una ventaja competitiva de un país por medio del apoyo de otros, formando un bloque comercial de varios países cuyo compromiso es mejorar aspectos el bienestar social, libre tránsito de personas, libre comercio, eliminación de barreras comerciales, no discriminación, entre otros aspectos.

El Banco Mundial (2017) argumentó que la teoría de la integración económica podría ser vital para mejorar el intercambio comercial dentro de la región de América Latina, la misma que podría llevarse a cabo a través de la existencia de acuerdos comerciales preferenciales y bloques donde los países potencien sus fortalezas. No obstante, esta visión no ha podido hacerse una realidad a causa de las diferencias políticas existentes dado que, la mayoría de los gobiernos de estos países, poseen

enfoques diferentes, que se centran en el fomento individual. Es decir, existen bloques que suelen perder el enfoque y más bien se ven sesgados por ideologías políticas que frenan el progreso de integración.

La integración implica un proceso de adaptación en el que cada país miembro busca formar parte de un conjunto, con el objetivo de unir esfuerzos en áreas como la política, economía, comercio, sociedad y migración. Según Malamud (2015), “la integración regional se caracteriza por la convergencia voluntaria de las naciones, que deciden ceder parte de su soberanía para ganar la capacidad de resolver problemas de interés común” (p. 219).

En otra arista Guariglia (2014) señalaba que la integración podría lograrse mediante la firma y ejecución de acuerdos y tratados comerciales, los cuales fomentan el dinamismo económico al aprovechar las potencialidades, recursos y necesidades compartidas, fortaleciendo las relaciones comerciales bilaterales. De esta forma, los argumentos de Malamud (2015) y Guariglia (2014) van en la misma dirección. Queda claro que la integración económica es un generador de mejores oportunidades de comercio e impulsar el desarrollo económico de los países. Gil & Paikin (2013) destacan que los procesos de integración pueden dividirse en cinco fases o etapas:

1. **Zona de libre comercio:** En esta fase, varios países se ponen de acuerdo para eliminar parcial o totalmente las restricciones comerciales que existían entre ellos, haciendo posible una libre circulación de mercancías sin aranceles dentro de la zona.

2. **Unión Aduanera:** Además de eliminar las barreras comerciales entre los países miembros, esta fase agrega una tarifa externa común y se establece una aduana común. Generalmente, los fondos recaudados por esta aduana se distribuyen entre los países que forman parte de la unión.
3. **Mercado Común:** En este nivel de integración, no solo se garantiza la libre circulación de bienes y la adopción de un arancel externo común, sino que además se impulsa la libre movilidad de los factores de producción, eliminando toda barrera arancelaria entre los países.
4. **Unión Económica y Monetaria (UEM):** Esta fase trae consigo un mayor nivel de integración, pues busca armonizar las políticas económicas y sociales dentro del mercado común, maximizando el aprovechamiento de la zona económica compartida. Una característica importante es la libertad de circulación de capital, por la existencia del euro cuyo antecedente es el European Currency Unit (ECU) que nunca estuvo en circulación, pero que actuó como moneda escritural para ir unificando contabilidades, tanto de empresas como de las Administraciones Públicas, a fin de facilitar la llegada del euro.
5. **Unión Política:** Tiene que ver con el proceso de crear un gobierno central común entre Estados que están previamente separados, por lo que en esta instancia se forma una entidad política única que debe ser reconocida a nivel internacional. Actualmente, la Unión Europea está en ello, y falta definir si la capital política se ubicará en Bruselas o en Estrasburgo.

## **Marco Referencial**

Dentro de este apartado se incluyen trabajos que han abordado una temática similar a la expuesta. Por ello, se muestra un resumen de los aspectos claves de cada investigación.

El trabajo de Ortiz (2010) pone en contexto las relaciones comerciales entre Ecuador y Brasil, destacando las dificultades y oportunidades que se han caracterizado en la última década. Desde 2007, bajo el gobierno del presidente Rafael Correa, Ecuador percibió una serie de tensiones diplomáticas y comerciales, siendo un caso destacado la expulsión de la constructora brasileña Odebrecht en 2008, tras los problemas técnicos que afectaron a la central hidroeléctrica San Francisco. Esta situación marcó un punto de inflexión, generando una congelación de las relaciones bilaterales, principalmente en el ámbito financiero; aunque se mantuvieron ciertos vínculos en áreas sociales y de cooperación técnica.

Durante los primeros años del gobierno de Correa, Ecuador no logró grandes avances en sus relaciones comerciales con Brasil, debido a la centralización del poder en el ejecutivo y la implementación de una “diplomacia de micrófono”. De esta forma, las relaciones comerciales empeoraron luego de la suspensión del pago de un crédito otorgado por el Banco Nacional de Desarrollo de Brasil (BNDES), lo que desencadenó el retiro temporal del embajador brasileño en Ecuador.

Este deterioro en las relaciones comerciales afectó la posibilidad de cooperación financiera, a pesar de que Brasil continuó apoyando proyectos en educación y

biocombustibles. En términos económicos, Brasil se posiciona como un mercado clave debido a su creciente clase media, lo que representa una gran oportunidad para las exportaciones ecuatorianas. No obstante, Ecuador ha mantenido una balanza comercial históricamente negativa con Brasil durante la última década.

Generalmente, las exportaciones ecuatorianas a Brasil tienen que ver con productos primarios y semi industrializados, mientras que las importaciones desde Brasil incluyen bienes de consumo y productos intermedios de mayor valor agregado, lo que subraya la vulnerabilidad del comercio ecuatoriano.

Una de las principales herramientas para mejorar las relaciones comerciales entre ambos países fue el Acuerdo de Complementación Económica No. 59 (ACE 59), firmado en 2004 entre los países del MERCOSUR y la Comunidad Andina. El Octavo Protocolo Adicional de este acuerdo, firmado en 2009, concede a Ecuador preferencias arancelarias del 100% en más de 3.280 partidas arancelarias, sin exigir reciprocidad por parte de Ecuador. Sin embargo, a pesar de su potencial, este protocolo aún no ha sido implementado completamente, lo que limita los beneficios que podría aportar al comercio bilateral.

Este trabajo llega a la conclusión de la importancia de acelerar la entrada en vigor del Octavo Protocolo del ACE 59, ya que su plena implementación beneficiaría a los productos manufacturados ecuatorianos. Además, resalta que las empresas ecuatorianas que busquen expandirse en el mercado brasileño deben estar alineadas con las demandas de la clase media brasileña, la cual destina una parte importante de su

presupuesto a productos como alimentos, ropa y entretenimiento. Aunque el mercado brasileño es prometedor para Ecuador, la falta de una política comercial clara y a largo plazo ha impedido que se capitalicen plenamente estas oportunidades.

La investigación de Franco (2013) trata del estado del comercio entre ambos países y las perspectivas a futuro. La investigación aborda varios aspectos clave, como los acuerdos comerciales entre las dos naciones, las exportaciones e importaciones ecuatorianas, y los productos más importantes que se comercializan, como el atún, los confites y los chocolates.

Uno de los problemas centrales identificados en este análisis es el déficit comercial que Ecuador ha mantenido con Brasil durante el período estudiado. A pesar de los esfuerzos por mejorar la balanza comercial, las exportaciones ecuatorianas a Brasil siguen siendo limitadas en comparación con las importaciones. Los principales productos exportados desde Ecuador incluyen atún y productos semi-manufacturados, mientras que Brasil exporta a Ecuador bienes de mayor valor agregado, como maquinaria y vehículos.

El estudio utiliza un enfoque cuantitativo, basado en datos de comercio bilateral proporcionados por fuentes oficiales, como ProEcuador y el Banco Central de Brasil. Este análisis permitió identificar las principales tendencias y desafíos en el comercio entre ambos países. También se realizaron proyecciones sobre el crecimiento potencial de las exportaciones ecuatorianas en sectores estratégicos como el de confites y chocolates, basadas en la promoción comercial impulsada por el gobierno ecuatoriano.

El resultado del estudio evidencia que, aunque existen oportunidades significativas para mejorar el comercio bilateral, como el Acuerdo de Complementación Económica No. 59, las relaciones comerciales entre Ecuador y Brasil aún enfrentan obstáculos. Uno de los principales es la falta de una estrategia comercial coherente por parte de Ecuador, lo que limita su capacidad para competir eficazmente en el mercado brasileño.

Al final, el estudio recomienda que Ecuador implemente políticas comerciales más enfocadas en la diversificación de productos y en la exportación de bienes con mayor valor agregado. Además, se subraya la importancia de aprovechar los acuerdos comerciales vigentes para incrementar las exportaciones y equilibrar la balanza comercial con Brasil, lo que permitiría a Ecuador fortalecer su presencia en uno de los mercados más grandes de América Latina.

## **Marco Legal**

### **Acuerdo de Complementación Económica (ACE) N°59**

Este acuerdo fue firmado entre los países del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) y tres países miembros de la Comunidad Andina (Colombia, Ecuador y Venezuela). Su propósito es establecer una mayor integración económica entre las partes, promoviendo el libre comercio de bienes, servicios e inversiones. Dentro de sus objetivos se destacan la creación de una zona de libre comercio, la eliminación progresiva de barreras arancelarias y no arancelarias, y el fomento de inversiones recíprocas.

El ACE N°59 se fundamenta en la idea de facilitar y ampliar el comercio entre las partes signatarias, permitiendo que los productos circulen con mayor libertad y competitividad en la región. Para ello, se establecen cronogramas de desgravación arancelaria progresiva, que permiten que los productos de los países firmantes gocen de preferencias arancelarias al ingresar en los mercados de las otras naciones, en comparación con bienes provenientes de terceros países. Esto incentiva el comercio interregional, al reducir costos y generar condiciones más favorables para los exportadores.

### **Preferencias que Ecuador otorga a Brasil**

En el marco del acuerdo, Ecuador se compromete a otorgar a Brasil una serie de preferencias arancelarias que se detallan en el Programa de Liberación Comercial del acuerdo. Estas preferencias consisten en reducciones progresivas en los aranceles aplicables a una variedad de productos brasileños que ingresen al mercado ecuatoriano. La desgravación arancelaria varía dependiendo del producto y su inclusión en los cronogramas del acuerdo, lo que significa que algunos productos verán reducciones más rápidas y significativas en sus aranceles, mientras que otros podrán tener una liberación más gradual. Entre los productos que se benefician de estas preferencias se encuentran aquellos del sector agrícola, industrial y manufacturero, lo que facilita una mayor competitividad de los bienes brasileños en el mercado ecuatoriano. Esto hace posible que Ecuador acceda a productos brasileños a precios más competitivos, lo que puede beneficiar tanto a consumidores como a empresas locales.

### **Preferencias que Brasil otorga a Ecuador**

De igual manera, Brasil otorga a Ecuador un conjunto de preferencias arancelarias para los productos ecuatorianos que ingresan al mercado brasileño. Estas preferencias permiten que los productos originarios de Ecuador gocen de aranceles reducidos o eliminados en comparación con los aranceles que se aplican a productos de países no signatarios del acuerdo.

Brasil también ha incluido dentro de su cronograma de desgravación productos clave para la economía ecuatoriana, lo que permite a los exportadores ecuatorianos posicionarse de manera más competitiva en el mercado brasileño. Algunos productos ecuatorianos se benefician de desgravación arancelaria inmediata, es decir, ingresan al mercado brasileño con un margen de preferencia del 100% desde la entrada en vigor del acuerdo. Por ejemplo, dentro del sector agrícola de Ecuador, los más favorecidos con 0% de arancel incluye productos como: frutas tropicales, café y cacao. Algo similar ocurre con los productos manufacturados, como textiles y ciertos alimentos procesados, que también reciben preferencias significativas, fortaleciendo las exportaciones ecuatorianas hacia Brasil. Otros productos ecuatorianos están sujetos a cronogramas de desgravación progresiva. Por ejemplo, algunos productos cuentan con márgenes de preferencia que inician en 50% y se incrementan gradualmente hasta alcanzar el 100% en un periodo de cinco a diez años. Este tipo de preferencias se aplica, por ejemplo, a ciertos productos del sector agroindustrial y manufacturas, que requieren una transición más suave para no afectar a los productores locales brasileños de manera inmediata.

## Capítulo III

### Marco metodológico

#### Postura epistemológica

La presente investigación se desarrolla bajo una postura epistemológica constructivista, donde predomina el reconocimiento cultural y la diversidad de criterios para sistematizar el conocimiento (Piedra & Castelo, 2022). Esto quiere decir que, no solo se trata de copiar la realidad presente, sino que implica un proceso dinámico e interactivo, donde los datos recopilados se interpretan y reinterpretan, de ser necesario, para darle sentido a las vivencias y contextos.

Para Medina (2017) la postura constructivista se ejecuta a través de las experiencias y del entorno de los participantes. Por ello, este trabajo se enfoca en determinar si las MIPYMES ecuatorianas del sector textil conocen los beneficios arancelarios que les otorga el Acuerdo de Complementación Económica No. 59, y cómo este podría influir en su competitividad para proponer acciones que optimicen su participación en la importación de textiles en mercados estratégicos, como Brasil.

Además, la postura constructivista fue vital para determinar varios aspectos interesantes. Primero, la dinámica comercial existente entre Ecuador y Brasil, a fin de establecer el estado de la balanza comercial. Segundo, los productos que mayor intercambio se generan entre ambas naciones. Y por último, abordar concretamente el sector textil para establecer qué volumen se importa desde Brasil, y así conocer con más detalle la situación de este campo.

## **Nivel de investigación**

De acuerdo con Hernández et al., (2016) existen al menos cuatro tipos o niveles de investigación: exploratorio, descriptivo, correlacional y causal. Sin embargo, para efectos de este trabajo la investigación es descriptiva porque se trata de un nivel que busca detallar y caracterizar un fenómeno tal como es, sin intervenir ni modificarlo, sino que más bien, la idea es describir características, o situaciones que giran en torno al objeto de estudio.

En este caso, se podría identificar aspectos relevantes de las MIPYMES ecuatorianas que importan textiles desde Brasil, como su tamaño, productos que manejan, trayectoria en el mercado, y si han aprovechado o no los beneficios del Acuerdo de Complementación Económica No. 59, entre otros aspectos relevantes. Asimismo, se pretende describir las características del comercio entre Ecuador y Brasil, así como la participación de las MIPYMES ecuatorianas en la importación de textiles brasileños.

En este sentido, fue necesario acudir a la base de datos de la Superintendencia de Compañías, específicamente en el ranking sectorial, tomando como punto de partida el código internacional industrial uniforme (CIU), para distinguir aquellas empresas dedicadas a la importación y comercialización de textiles, pero sobre todo filtrándolas como microempresas de la provincia del Guayas.

Con la información recopiladas, se hace un análisis de la forma en que este acuerdo comercial afecta o beneficia a estas empresas, buscando las razones que

impulsaban o limitaban su participación. De esta manera, se analiza el Acuerdo 59 para determinar qué tipo de arancel se paga o no al momento de ingresar al Ecuador, tomando como base la partida arancelaria que más se utiliza para importar textiles desde Brasil.

Además, fue importante hacer una comparativa entre la forma en que se importa en la actualidad, que normalmente es desde China, versus lo que implica importar desde Brasil en términos de tiempo, distancia, navieras, opciones de transporte, y demás aspectos que ayuden a tener una visión de qué tan viable es esta relación comercial para las MIPYMES del sector textil. Con este análisis se pretende explicar qué tan conveniente resulta importar textiles de Brasil con relación a China, a fin de considerarlo como una opción de emergencia para las importaciones locales.

### **Enfoque**

Este trabajo se desarrolla bajo un enfoque mixto porque combina métodos cuantitativos y cualitativos para que el análisis de la problemática de estudio sea más completa, y así se obtenga una comprensión más equilibrada y profunda (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018). Por un lado, los datos cuantitativos se obtienen mediante técnicas como la encuesta, que ayudan a describir las características relevantes de las MIPYMES objeto de estudio, sobre todo en cuanto a la forma que importan textiles desde Brasil y el aprovechamiento del Acuerdo Comercial mencionado.

Por otro lado, los métodos cualitativos se relacionan más con la revisión documental de boletines oficiales de la Superintendencia de Compañías, Banco Central, TradeMap y Data Sur, para obtener información del volumen de importación de textiles

entre Ecuador y Brasil. Además, se incluyen entrevistas a expertos y profesionales en comercio exterior, así como importadores del sector textil, para comprender más a fondo sus vivencias y percepciones frente al mercado brasileño, el acuerdo comercial en mención y sus oportunidades.

Es así como la combinación de estos métodos ayuda a tener un panorama más completo donde, a más de medir la participación de las MIPYMES en la importación de textiles, también se entiendan las razones detrás de sus decisiones, y los desafíos que pudieran estar enfrentando. Esto fortalece la validez y profundidad de los resultados de la investigación.

### **Fuentes de información**

Las fuentes de información son importantes para respaldar cualquier investigación, y así se garantiza que los datos utilizados sean confiables. Según Hurtado (2020) existen dos tipos de fuentes: las primarias, que provienen directamente de las personas involucradas o de las situaciones relacionadas con la temática de estudio; y las secundarias, que son datos ya analizados y publicados como: informes, artículos, libros y otros documentos.

En este trabajo, se recurrió a ambos tipos de fuentes. Por un lado, las fuentes primarias incluyeron encuestas y entrevistas realizadas directamente a dueños, gerentes y administradores de MIPYMES ecuatorianas que importan textiles desde Brasil. Estas permitieron recoger información de primera mano sobre sus experiencias, desafíos y percepciones.

Por otro lado, las fuentes secundarias consistieron en informes de comercio, estadísticas oficiales y documentos clave como el Acuerdo de Complementación Económica No. 59, que regula las relaciones comerciales entre Ecuador y Brasil. Estas fuentes complementaron el análisis, ofreciendo datos concretos sobre la situación del comercio textil y el impacto del acuerdo en las MIPYMES. Gracias a esta combinación de fuentes, fue posible construir una investigación que integrara perspectivas reales con datos cuantitativos y normativos.

### **Técnicas metodológicas para la recolección de datos:**

Para poder recolectar los datos, se proponen las siguientes técnicas:

**Análisis documental:** Esta técnica se basa en la observación, revisión y análisis de información que se encuentra publicada en fuentes secundarias, ya sea mediante informes, estadísticas, artículos y otras normativas legales. De aquí se obtienen cifras que ayudan a conocer ciertos indicadores del comercio bilateral entre Ecuador y Brasil, y específicamente del sector textil; así como los productos de mayor intercambio, y la partida arancelaria que más se utiliza para importar textiles desde Brasil, así como cualquier otro dato histórico y tendencia vinculada con el sector textil. Estos datos se obtienen mayormente de fuentes oficiales como: Superintendencia de Compañías, Banco Central, TradeMap y Data Sur.

**Encuestas:** Se trata de una técnica que se recopila datos a partir de un cuestionario de preguntas cerradas, pero que su enfoque es más generalizado, y ayuda a comprender ciertos patrones y tendencias de una muestra. Es ideal para tomar gran

cantidad de datos, pero no da mayores detalles del por qué los encuestados responden o se comportan de una forma.

Para este estudio es útil la aplicación de una encuesta para identificar el grado de conocimiento de las MIPYMES respecto al Acuerdo de Complementación Económica No. 59; así como también de las barreras percibidas para la importación desde Brasil; y su percepción sobre algún beneficio económico o logístico que se generase a partir del acuerdo. En el Apéndice A se observa el formato de encuesta utilizado en esta investigación, el mismo que está conformado por 10 preguntas cerradas.

**Entrevistas:** Por otro lado, están las entrevistas, las cuales vienen a ser diálogos semiestructurados para tener más detalles sobre las percepciones, experiencias y opiniones de una muestra en particular. En este caso, se realizará entrevistas a un grupo pequeño de propietarios o administradores de negocios MIPYMES del sector textil, así como también la opinión de expertos en comercio exterior, para tener un panorama más completo de cómo funciona el ACE No. 59 y qué oportunidades podrían tener las empresas que realicen una importación desde Brasil, y quieran beneficiarse de alguna preferencia arancelaria descrita en el acuerdo en mención. Aquí se hicieron dos cuestionarios de preguntas abiertas, debido a que son dos enfoques diferentes (Ver Apéndices B y C).

### **Variables**

Para medir los efectos del acuerdo comercial en las MIPYMES, se definieron las siguientes variables:

- **Conocimiento del Acuerdo de Complementación Económica No. 59:**  
Es el nivel de información y entendimiento que tienen las MIPYMES ecuatorianas del sector textil sobre las condiciones, beneficios arancelarios y oportunidades comerciales que ofrece el Acuerdo de Complementación Económica N° 59 entre Ecuador y Brasil.
- **Participación de las MIPYMES:** Se evaluó según la cantidad de textiles importados y los costos que las empresas debían asumir, así como la percepción de los empresarios sobre la calidad y la disponibilidad de los productos.

### **Indicadores**

Los principales indicadores por evaluar son los siguientes:

- Oferta exportable textil
- Análisis del acuerdo entre Brasil y Ecuador
- Caracterización de la empresa
- Análisis de la demanda local textil

Con esta información se elaboró una matriz de operacionalización de variables para tener más clara la forma en que las variables y dimensiones se pretenden recopilar dentro de esta investigación.

## Operacionalización de variables

**Tabla 1**  
*Operacionalización de Variables*

<b>Variable</b>	<b>Definición Operacional</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>
<b>Independiente:</b> <b>Conocimiento del Acuerdo de Complementación Económica N° 59</b>	Nivel de información que tienen las MIPYMES sobre el acuerdo, sus beneficios y condiciones.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nivel de conocimiento</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Porcentaje de MIPYMES que conocen el acuerdo</li> <li>Porcentaje de MIPYMES que saben cuáles son los productos con arancel preferencial</li> <li>Nivel de conocimiento sobre los beneficios logísticos o comerciales.</li> </ul>
<b>Variable Dependiente:</b> <b>Participación de las MIPYMES ecuatorianas en la importación de textiles</b>	Nivel de participación de las MIPYMES en la importación de textiles brasileños, considerando volumen, costos y percepción de beneficios.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Volumen de importaciones</li> <li>Percepción de calidad y disponibilidad</li> <li>Costos de importación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cantidad de textiles importados desde Brasil</li> <li>Nivel de satisfacción con la calidad de los textiles</li> <li>Porcentaje de costos reducidos gracias al acuerdo</li> </ul>

### **Población y muestra**

Para efectos de esta investigación, se definió como población a la totalidad de empresas MIPYMES ecuatorianas del sector textil. A partir del código internacional uniforme CIIU G4610.06 se hizo una búsqueda en la base de datos de la Superintendencia de Compañías, y se determinó que son 216 MIPYMES a nivel nacional, que se dedican a la actividad de “intermediarios del comercio de textiles, prendas de vestir, peletería, calzado y artículo de cueros”.

Vale aclarar que, esta clasificación incluye a todas las compañías que importan y comercializan todo tipo de textiles, de diferentes países. De esta manera, como no se tenía un registro exacto de las empresas que se dediquen específicamente a la importación desde Brasil, se trabajó con un muestreo por conveniencia, seleccionando un grupo de 79 empresas de la provincia del Guayas. De esta manera, la muestra abarcó principalmente empresas de la región costera del Ecuador, donde se concentra gran parte del comercio, es decir, Guayaquil y cantones aledaños como Daule, Samborondón, Durán y Milagro, tal como muestra la figura 3.

**Figura 3**  
Número de MIPYMES textiles en Guayas

No. A.	Nombre	CUII #	Empleados	Ingresos Totales	IR Causado	Activos	Patrimonio	Ingresos ventas
5022	MODA PINK S.A.	G4610.06	43	2,639,585.40	807.02	5,482,856.30	28,894.49	2,639,585.40
6438	COSAABA CORPORACION SAAB SA	G4610.06	10	2,008,060.42	16,001.66	3,771,687.04	624,188.86	1,983,126.20
9922	MCOAREN S.A.	G4610.06	79	3,188,212.10	712.99	295,858.40	14,387.81	3,188,212.10
10011	PASSARELA TEXTILES S.A. TEXTIPASS	G4610.06	16	375,835.24	0.00	2,797,991.16	5,705.80	375,835.24
10159	COMERCIAL DANSAAB S.A.	G4610.06	12	476,511.75	1,842.53	2,331,450.35	698,145.82	475,915.18
10442	LATINA IRISTEX S.A.	G4610.06	5	2,299,913.85	79,190.20	685,487.66	397,548.71	2,299,913.85
18794	IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA ESAU S.A.	G4610.06	12	848,949.31	4,311.50	337,482.47	159,459.50	848,949.31
18954	ECUAFORTUNE S.A.	G4610.06	2	547,638.20	10,578.51	602,880.21	135,206.71	547,638.20
21235	BUENAS TELAS BUETELAS S.A.S.	G4610.06	4	951,006.88	0.00	76,345.61	37,926.26	951,006.88
21440	MINI URBAN STYLE - MINIUS S.A.	G4610.06	15	382,694.72	0.00	460,135.44	302,278.13	382,694.72
21580	ACCESORIOS DE MODA MODAVIP S.A.	G4610.06	13	350,246.27	60.00	717,106.71	251,918.48	350,052.13
22748	TEXTILESCORP S.A.	G4610.06	2	421,649.60	276.86	451,947.81	27,802.62	421,649.60
23445	BAZARCOIM S.A.	G4610.06	4	628,153.20	0.00	230,612.64	3,880.81	628,153.20
23509	GRANDTENDENCIA S.A.S.	G4610.06	3	462,429.01	10,799.26	312,140.88	143,943.75	462,072.50
31006	TODOIMPORT S.A.	G4610.06	4	201,285.34	0.00	299,228.76	3,781.00	201,285.34
31106	TELAS FINAS ECUATORIANAS TELASFINEC S.A.S.	G4610.06	4	432,699.33	0.00	87,568.76	2,547.38	432,699.33
31360	INVERSIONES JAVLEN IMPORT S.A.	G4610.06	3	161,187.05	2,627.04	297,557.35	82,454.77	154,346.92
32562	CORITZA S.A.	G4610.06	10	408,493.17	1,888.05	117,405.76	11,992.68	346,903.97
32598	COMERCIALIZADORA TABEN JA AETOC S.A.	G4610.06	5	283,978.84	3,410.34	141,972.67	85,258.13	283,978.84
34502	GRANDTEXTIL S.A.S.	G4610.06	2	85,514.73	830.22	261,935.94	110,071.74	85,514.73
35163	IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA SHOPS S.A.	G4610.06	5	245,482.72	4,411.27	125,413.94	55,145.93	245,482.72

Fuente: Superintendencia de Compañías, 2024

De igual manera, para el caso de las entrevistas, se escogió a un grupo de trece entrevistados, a través de un muestreo por saturación, debido a que los entrevistados se escogieron de manera progresiva, hasta alcanzar una cantidad suficiente de información, pues, de esta forma las respuestas ya empiezan a ser repetitivas y más que cantidad, lo que se pretende es lograr calidad de información. Por ello, se seleccionaron a seis propietarios o administradores de MIPYMES del sector textil, y siete expertos en la rama del comercio exterior, para entrar en más detalles sobre los alcances del Acuerdo de Complementación No. 59 entre Ecuador y Brasil.

## **Capítulo IV**

### **Análisis de situación del Acuerdo Comercial Ecuador – Brasil**

#### **Dinámica Comercial entre Ecuador y Brasil**

##### **Perfil de Brasil**

Brasil, conocido como la economía más grande de América Latina, es un mercado clave para cualquier empresa que busque expandirse en la región. Este país no solo destaca por su tamaño, sino también por su potencial como productor y exportador de textiles de calidad. Para las MIPYMES ecuatorianas del sector textil, Brasil representa una oportunidad interesante, especialmente por los beneficios del Acuerdo de Complementación Económica N°59, que otorga condiciones preferenciales para el comercio entre ambos países.

Que Brasil se escoja como proveedor comercial tiene sentido por varias razones. Primero, su proximidad geográfica facilita los tiempos de transporte y reduce costos logísticos, algo que no ocurre con mercados más lejanos como China. Además, su industria textil es una de las más grandes de la región, con una oferta que va desde telas básicas hasta productos especializados, ideales para satisfacer la demanda de los fabricantes ecuatorianos. Para entender mejor las características del mercado brasileño, aquí hay un breve resumen de algunos datos clave:

**Tabla 2**  
*Características principales de Brasil*

<b>Aspecto</b>	<b>Detalle</b>
<b>Bandera:</b>	
<b>Continente:</b>	América del Sur
<b>Superficie:</b>	8.515.770 km <sup>2</sup>
<b>Población:</b>	212,6 millones de habitantes (Censo 2024)
<b>Moneda:</b>	Real brasileño (BRL)
<b>Idioma Oficial:</b>	Portugués
<b>Organización del Estado:</b>	República Federativa Presidencialista
<b>Capital:</b>	Brasilia
<b>Puertos Principales:</b>	Santos, Paranaguá, Río de Janeiro, Salvador, Itajaí
<b>Religión Predominante:</b>	Cristianismo (principalmente católicos)

Nota: Con estos datos en mente, Brasil no solo es un mercado atractivo, sino también accesible para las MIPYMES ecuatorianas que buscan diversificar sus proveedores de textiles.

## **Análisis del entorno de Brasil**

### **Político**

Brasil tiene una historia marcada por la democracia y, aunque enfrenta retos como la polarización y la corrupción, sigue siendo un país confiable para hacer negocios, especialmente en comercio exterior. El Acuerdo de Complementación

Económica N°59 demuestra ese compromiso con la región, ya que facilita a las empresas ecuatorianas importar textiles con menos barreras arancelarias. Además, al ser parte del Mercosur, Brasil está conectado a una amplia red de acuerdos comerciales que hacen más fácil mover bienes entre países. Para las MIPYMES ecuatorianas, esto significa una gran oportunidad de aprovechar estas condiciones y explorar este mercado estratégico.

### **Económico**

Brasil no solo es la economía más grande de América Latina, sino también una de las más diversas. Su moneda, el real brasileño, ha tenido altibajos, pero esto puede ser una ventaja para Ecuador porque los productos brasileños se vuelven más accesibles en precio. El sector textil de Brasil es enorme y variado, en especial porque producen desde telas básicas hasta tejidos más sofisticados. Esto lo convierte en un aliado perfecto para las MIPYMES ecuatorianas que buscan materiales de calidad sin romper el presupuesto. Además, su apuesta por la modernización tecnológica asegura que lo que ofrecen está a la altura de los estándares internacionales. Ahora bien es importante mencionar en el período de la pandemia del Covid-19, si hubo una afectación importante en el comercio exterior ecuatoriano, especialmente en los años 2020 y 2021, dado que el cierre de las fronteras y la paralización de los puertos, producto de las restricciones sanitarias complicaron la dinámica comercial entre estos países, generando atraso en la entrega de la carga, aumento de costos, y una caída como tal de las exportaciones e importaciones también. Por esta razón, el comercio bilateral entre estas dos naciones se vio afectado.

De hecho, las cifras del comercio bilateral muestran que el déficit de la balanza comercial (Ecuador – Brasil) fue negativa y creció en un 57% para Ecuador, pasando de -\$556 a -\$877 millones, en el período 2020 – 2021. medio de la incertidumbre, la mayoría de los negocios prefirió mantener sus proveedores tradicionales —como China— y postergaron cualquier intento de diversificar con nuevos mercados como Brasil. Esto limitó el aprovechamiento del Acuerdo de Complementación Económica N°59 justo en un momento donde podría haber sido clave. Además, la falta de asesoría, liquidez y alternativas logísticas accesibles impidió que las MIPYMES aprovecharan las condiciones favorables del acuerdo con Brasil, a pesar de que este país mantuvo abiertos sus canales comerciales

### **Social**

Con 212,6 millones de habitantes, Brasil es un mercado lleno de posibilidades. Su gente valora mucho la moda y el diseño, lo que genera una demanda constante de textiles de buena calidad. Esto refuerza su lugar como uno de los mayores exportadores en este sector. Para las empresas ecuatorianas, esto puede ser una oportunidad para adquirir textiles que cumplan con las preferencias del consumidor local. Además, también podría ser una puerta para que las confecciones ecuatorianas, que destacan por su creatividad, ganen espacio en el mercado brasileño.

### **Tecnológico**

La industria textil de Brasil no se ha quedado atrás en innovación. Han avanzado mucho en tecnología y sostenibilidad, lo que les permite producir de manera más

eficiente y con respeto al medio ambiente. Además, el crecimiento del comercio electrónico en el país ha transformado la forma de hacer negocios, conectando a proveedores y compradores de forma más sencilla. Todo esto no solo mejora la calidad de los productos brasileños, sino que también facilita que las MIPYMES ecuatorianas encuentren aliados comerciales en Brasil sin tantas complicaciones. Es un panorama que abre muchas puertas para fortalecer los lazos comerciales entre ambos países.

## Comercio Bilateral Ecuador – Brasil

### Evolución de la Balanza Comercial del Ecuador

Como complemento de este análisis se tomó como referencia la balanza comercial del Ecuador de enero a diciembre, en el período 2021 – 2023.

**Figura 4.**

*Evolución de la balanza comercial del Ecuador, 2021 - 2023*

Período	Ene - Dic 2021		Ene - Dic 2022		Ene - Dic 2023		Variación Ene. - Dic. 2023 / 2022	
	TM	Valor	TM	Valor	TM	Valor	Absoluta	Relativa
<b>Exportaciones totales</b>	<b>32.451,5</b>	<b>26.699,2</b>	<b>31.980,6</b>	<b>32.658,3</b>	<b>31.228,3</b>	<b>31.126,4</b>	<b>-1.531,9</b>	<b>-4,7%</b>
Petroleras	19.732,4	8.607,3	19.533,1	11.587,0	18.736,6	8.951,6	-2.635,3	-22,7%
No petroleras	12.719,0	18.091,9	12.447,5	21.071,4	12.491,7	22.174,8	1.103,4	5,2%
<b>Importaciones totales</b>	<b>18.379,5</b>	<b>23.831,0</b>	<b>19.267,7</b>	<b>30.333,7</b>	<b>20.129,9</b>	<b>29.128,1</b>	<b>-1.205,6</b>	<b>-4,0%</b>
Bienes de consumo	1.148,3	5.132,9	1.281,7	6.040,5	1.373,9	6.552,3	511,8	8,5%
Materias primas	9.821,0	9.019,2	9.948,5	10.666,9	10.048,8	9.379,8	-1.287,1	-12,1%
Bienes de capital	512,5	4.925,0	623,7	5.838,3	609,4	6.057,5	219,2	3,8%
Combustibles y Lubricantes	6.892,1	4.643,0	7.406,6	7.639,8	8.089,9	7.041,4	-598,4	-7,8%
Diversos	5,7	110,9	7,3	151,4	7,8	89,1	-42,3	-32,2%
Ajustes *		0,0		16,9		8,0	-8,9	-52,8%
<b>Balanza Comercial - Total</b>		<b>2.868,2</b>		<b>2.324,6</b>		<b>1.998,3</b>	<b>-326,2</b>	<b>-14,0%</b>
<b>Bal. Comercial - Petrolera</b>		<b>3.948,5</b>		<b>3.955,2</b>		<b>2.193,1</b>	<b>-1.762,0</b>	<b>-44,6%</b>
Exportaciones petroleras		8.607,3		11.587,0		8.951,6	-2.635,3	-22,7%
Importaciones petroleras		4.658,7		7.631,8		6.758,5	-873,3	-11,4%
<b>Bal. Comercial - No petrolera</b>		<b>-1.080,4</b>		<b>-1.630,6</b>		<b>-194,8</b>	<b>1.435,8</b>	<b>88,1%</b>
Exportaciones no petroleras		18.091,9		21.071,4		22.174,8	1.103,4	5,2%
Importaciones no petroleras		19.172,3		22.702,0		22.369,6	-332,4	-1,5%

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2024

La figura 4 revela que, en el período de enero a diciembre de 2023, el saldo de la balanza comercial total presentó una importante reducción en comparación con 2022.

Mientras que en 2022 la balanza comercial registró un superávit de \$2.324,6 millones de dólares, en 2023 este saldo disminuyó a \$1.998,3 millones de dólares, lo que significó una reducción de \$326,2 millones de dólares o un 14% de variación. Esta situación refleja un deterioro en el equilibrio comercial del país, donde el superávit cada vez se va reduciendo.

En cuanto a la balanza petrolera, el saldo positivo también se redujo una forma dramática, pasando de \$3.955,2 millones de dólares en 2022 a \$2.193,1 millones de dólares en 2023, lo que implica una disminución de \$1.762,0 millones de dólares o un 44.6% en términos porcentuales. Esta caída se debe principalmente a una reducción en las exportaciones petroleras, que pasaron de \$11.587 millones de dólares en 2022 a \$8.951,6 millones de dólares en 2023, lo que representó una variación de -22.7%. Vale destacar que las importaciones petroleras también disminuyeron, pero en menor medida, con una caída del 11.4%.

En contraste, la balanza comercial no petrolera continuó mostrando un déficit, el cual se incrementó de -\$1.080,4 millones en 2021, a \$ -1.630,6 millones en 2022, es decir, 51% de aumento; pero en el 2023 se aprecia que este déficit comercial se redujo significativamente, al ubicarse en -\$194,8 millones de dólares, lo que refleja una mejor dinámica en cuando al crecimiento de las exportaciones no petroleras. De hecho, en 2023 el monto de las exportaciones no petroleras fue ampliamente superior con relación a las no petroleras, ubicándose en \$ 22.174 millones, versus \$ 8.951 millones de exportaciones petroleras.

### **Política Comercial del Ecuador – COPCI**

En Ecuador, la política comercial como estrategia para la apertura del comercio exterior tiene sus raíces en la década de 1980 y, tradicionalmente, ha estado vinculada con las políticas proteccionistas, cuyo propósito es proteger la economía nacional mediante el uso de medidas como los aranceles y otros instrumentos de política comercial (Garcés, 2015). Una característica que la destaca es que reconoce la existencia de competencia imperfecta en el comercio internacional, por lo que se implementan medidas proteccionistas enfocadas únicamente en sectores estratégicos que requieren fortalecerse.

Bellina & Frontons (2012) mencionaban que la política comercial es utilizada por el gobierno para regular de manera eficiente el intercambio entre empresas nacionales e internacionales en sectores específicos. Sin embargo, es importante señalar que, en ocasiones, estas medidas pueden no tener un impacto positivo en las relaciones comerciales con otros países, lo que puede dificultar las negociaciones internacionales.

Por ejemplo, en el caso de Ecuador, las políticas de comercio exterior han sido diseñadas para mejorar la participación de los productos locales en el mercado, regulando la entrada y los precios de bienes importados. Una de las principales herramientas utilizadas es la imposición de aranceles, con el fin de controlar el flujo de productos y servicios extranjeros que ingresan al país.

Según Camino et al., (2018) un arancel es un impuesto aplicado a los bienes que provienen del exterior. Estas medidas buscan proteger a la industria local, que puede

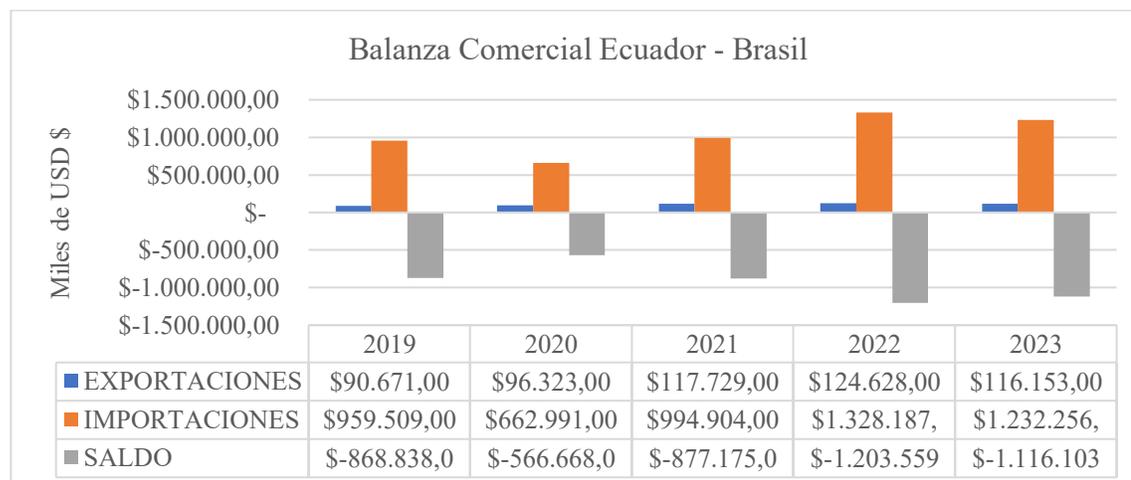
verse afectada por el exceso de importaciones, lo que podría llevar al cierre de empresas y la consecuente pérdida de empleos.

En este sentido, la política comercial de Ecuador está regulada a través del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), específicamente en su libro V, donde se abordan temas como la competitividad sistemática y la facilitación aduanera. Este apartado incluye las medidas destinadas a regular las transacciones comerciales, promover el desarrollo de sectores estratégicos, impulsar la industria local y gestionar las actividades aduaneras que complementan el comercio exterior del país (Asamblea Nacional del Ecuador, 2013).

La balanza comercial entre Ecuador y Brasil ha sido desfavorable para Ecuador durante 2019-2023, con exportaciones muy bajas frente a importaciones muy altas. El peor déficit se dio en 2022, alcanzando \$-1.203.559, impulsado por importaciones récord y exportaciones que no lograron crecer al mismo ritmo. En 2023, aunque el déficit bajó a \$-1.116.103, la diferencia sigue siendo considerable.

El principal problema es que Ecuador importa productos de alto valor agregado, mientras sus exportaciones, en su mayoría bienes primarios, son limitadas. Para mejorar esta situación, es necesario diversificar la oferta exportable y aprovechar mejor los beneficios del Acuerdo de Complementación Económica N°59.

**Figura 5**  
Balanza Comercial entre Ecuador y Brasil, 2019 – 2023



Fuente: TradeMap, 2024

### Productos de mayor intercambio entre Ecuador y Brasil

Entre 2019 y 2023, Ecuador exportó a Brasil \$545.504. La mayoría de este monto se concentró en pocas categorías: manufacturas diversas (24%), barcos y artefactos flotantes (13%) y objetos de arte o colección (7%). El resto, que representa un 56%, se distribuyó entre 94 productos agrupados en una categoría genérica, sin mayor impacto económico.

En realidad, estas cifras dejan claro que las exportaciones ecuatorianas hacia Brasil son muy limitadas y están enfocadas en unos pocos productos clave. La mayoría de los envíos son puntuales o tienen poca demanda, lo que demuestra que no hay una estrategia bien definida para aprovechar este mercado de forma constante. Por ello, si Ecuador quiere hacer algo más significativo en su relación comercial con Brasil, es clave diversificar lo que ofrece y apostar por productos con mayor valor agregado. Tener una

estrategia clara no solo abriría más oportunidades, sino que también permitiría competir mejor en el comercio con este importante socio.

**Tabla 3**

*Productos que Ecuador exportó a Brasil entre 2019 – 2023*

<b>Código del producto</b>	<b>Descripción del producto</b>	<b>Total 2019 - 2023</b>	<b>% Participación</b>
'TOTAL	Todos los productos	\$ 545.504,00	100%
'89	Barcos y demás artefactos flotantes	\$ 72.465,00	13%
'96	Manufacturas diversas	\$ 128.452,00	24%
'97	Objetos de arte o colección y antigüedades	\$ 39.427,00	7%
<b>Los demás (94 productos)</b>		<b>\$ 305.160,00</b>	<b>56%</b>

*Fuente:* TradeMap, 2024

Por otro lado, entre 2019 y 2023, Ecuador gastó \$5.177.847 en productos importados desde Brasil. Los más importantes fueron vehículos y sus partes, que representaron el 16% (\$807.465), seguido de maquinaria y artefactos mecánicos con un 13% (\$666.459), y plásticos, que sumaron un 9% (\$471.711). También hubo compras relevantes de hierro, acero (8%, \$411.867) y papel y cartón (6%, \$297.410). El resto, que equivale al 44%, se repartió entre 91 productos más, mostrando una mezcla bastante amplia.

Esta relación comercial deja claro que Ecuador depende mucho de Brasil para productos esenciales como vehículos, maquinaria y materiales de construcción. Son bienes que el país necesita para mantener su industria y otros sectores importantes funcionando. Brasil se ha convertido en un proveedor clave para suplir esas necesidades.

El problema es que estos productos son caros, y eso explica por qué el déficit comercial con Brasil sigue siendo tan grande. Si Ecuador quiere equilibrar un poco las

cosas, tendría que encontrar maneras de exportar más o buscar alternativas que reduzcan su dependencia, quizás apostando por desarrollar más capacidad productiva local o diversificar los mercados.

**Tabla 4**

*Productos que Ecuador importó desde Brasil entre 2019 – 2023*

<b>Código del producto</b>	<b>Descripción del producto</b>	<b>Total 2019 - 2023</b>	<b>% Participación</b>
<b>'TOTAL</b>	Todos los productos	\$ 5.177.847,00	100%
<b>'84</b>	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas ...	\$ 666.459,00	13%
<b>'72</b>	Fundición, hierro y acero	\$ 411.867,00	8%
<b>'87</b>	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	\$ 807.465,00	16%
<b>'39</b>	Plástico y sus manufacturas	\$ 471.711,00	9%
<b>'48</b>	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón	\$ 297.410,00	6%
<b>'85</b>	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción ...	\$ 228.425,00	4%
<b>Los demás (91 productos)</b>		<b>\$ 2.294.510,00</b>	<b>44%</b>

*Fuente:* TradeMap, 2024

### **MIPYMES del Sector Textil**

Las importaciones de tejidos de punto desde Brasil han sido de todo menos estables entre 2019 y 2023. En 2019 llegaron a \$247.417,78, pero en 2020 bajaron un 18%, quedándose en \$201.918,68, probablemente por la pandemia. Para 2021, se recuperaron con fuerza, subiendo un 77% hasta \$358.296,43, y en 2022 alcanzaron su punto más alto con \$509.662,67, un 42% más. Sin embargo, 2023 dio un giro total, con una caída del 73%, dejando las importaciones en apenas \$139.801,51. En total, durante estos cinco años, Ecuador importó \$1.457.097,07, mostrando un mercado que no ha

tenido mucha estabilidad, seguramente por cambios en la demanda o en las condiciones económicas.

**Tabla 5**

*Importaciones desde Brasil bajo la partida 6004100000, período 2019 – 2023*

AÑO	PARTIDA	No.	No.	VALOR FOB \$	% VARIACIÓN
		TRANS.	IMPORTADORES		
<b>2019</b>	6004100000	299	10	\$ 247.417,78	-
<b>2020</b>	6004100000	208	9	\$ 201.918,68	-18%
<b>2021</b>	6004100000	408	10	\$ 358.296,43	77%
<b>2022</b>	6004100000	371	13	\$ 509.662,67	42%
<b>2023</b>	6004100000	140	8	\$ 139.801,51	-73%
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 1.457.097,07</b>	

*Fuente:* Data Sur, 2024

Entre 2019 y 2023, las importaciones de tejidos sintéticos desde Brasil (partida 5407730000) tuvieron altibajos marcados. En 2019 comenzaron con \$1.100.861,26, pero cayeron un 19% en 2020, llegando a \$892.684,87. La tendencia a la baja siguió en 2021 y 2022, con descensos del 54% y 43%, cerrando en apenas \$234.280,70. Sin embargo, en 2023 hubo un repunte importante, subiendo un 187% hasta \$672.191,53. En total, se importaron \$3.311.510,15 en este periodo, reflejando un mercado inestable, probablemente influido por cambios en la demanda o las condiciones económicas de cada año.

**Tabla 6**

*Importaciones desde Brasil bajo la partida 5407730000, período 2019 – 2023*

AÑO	PARTIDA	No.	No.	VALOR FOB \$	% VARIACIÓN
		TRANS	IMPORTADORES		
<b>2019</b>	5407730000	210	4	\$1.100.861,26	0
<b>2020</b>	5407730000	146	2	\$ 892.684,87	-19%

<b>2021</b>	5407730000	73	2	\$ 411.491,79	-54%
<b>2022</b>	5407730000	46	2	\$ 234.280,70	-43%
<b>2023</b>	5407730000	86	2	\$ 672.191,53	187%
<b>TOTAL</b>				<b>\$3.311.510,15</b>	

*Fuente:* Data Sur, 2024

Entre 2019 y 2023, Ecuador importó tejidos sintéticos de Brasil bajo la partida 5407830000 por un total de \$421.331,04. En 2019 empezaron con \$90.608,08, subiendo un 12% en 2020 hasta \$101.429,55. Pero a partir de ahí, las cosas fueron en picada. En 2021 bajaron un 8% (\$93.557,73), en 2022 cayeron otro 16% (\$78.440,55) y en 2023 terminaron con \$57.295,13, una caída del 27%. Estas cifras muestran un mercado pequeño y con tendencia a la baja, probablemente por menor demanda o cambios en las necesidades de importación.

**Tabla 7**

*Importaciones desde Brasil bajo la partida 5407830000, periodo 2019 – 2023*

<b>AÑO</b>	<b>PARTIDA</b>	<b>No.</b>	<b>No.</b>	<b>VALOR FOB \$</b>	<b>% VARIACIÓN</b>
		<b>TRANS</b>	<b>IMPORTADORES</b>		
<b>2019</b>	5407830000	27	2	\$ 90.608,08	0
<b>2020</b>	5407830000	31	2	\$101.429,55	12%
<b>2021</b>	5407830000	20	3	\$ 93.557,73	-8%
<b>2022</b>	5407830000	23	4	\$ 78.440,55	-16%
<b>2023</b>	5407830000	14	3	\$ 57.295,13	-27%
<b>TOTAL</b>				<b>\$421.331,04</b>	

*Fuente:* Data Sur, 2024

### **Barreras Arancelarias y No Arancelarias**

Las barreras al comercio son reglas que cada país pone para controlar lo que entra y sale. Se dividen en arancelarias, que son impuestos que encarecen los productos importados para proteger a las empresas locales, y no arancelarias, que incluyen permisos, límites de importación, normas sanitarias y requisitos técnicos. Estas últimas pueden hacer que traer productos sea más complicado y costoso, ya que hay que cumplir con trámites adicionales. Para evitar problemas, quienes importan textiles desde Brasil tienen que conocer bien estas reglas y asegurarse de que todo esté en orden antes de traer la mercancía.

#### **Barreras arancelarias en la importación de textiles desde Brasil a Ecuador**

Las barreras arancelarias son los impuestos que se cobran a los productos importados cuando llegan a un país. En el caso de los textiles esto quiere decir que, al traer telas desde Brasil, las empresas ecuatorianas deben pagar ciertos aranceles que aumentan el costo del producto. Sin embargo, el Acuerdo de Complementación Económica N° 59 (ACE 59) fue creado para eliminar progresivamente estos impuestos y facilitar el comercio entre Ecuador y Brasil.

El ACE 59, firmado en 2004, busca eliminar los aranceles entre Ecuador y los países del MERCOSUR, incluyendo Brasil. La idea era que, en un plazo determinado, la importación de productos entre estos países fuera más barata y competitiva. Se estableció un cronograma de reducción de aranceles, con la meta de eliminarlos

completamente en 2018. Sin embargo, la implementación ha tenido algunos retrasos y variaciones, sobre todo en sectores sensibles como el textil.

El sector textil es clave en la economía de muchos países porque genera empleo y mueve la industria local. Aunque el ACE 59 facilita la importación de telas desde Brasil, algunas siguen teniendo aranceles o condiciones especiales que las empresas ecuatorianas deben considerar antes de importar. A pesar del acuerdo, no todos los textiles tienen cero aranceles. Algunas telas pueden seguir pagando impuestos por diversas razones. Por eso, antes de importar, es fundamental que las empresas verifiquen en el Arancel Nacional de Importaciones de Ecuador cuál es la tarifa que deben pagar por cada tipo de tela. Este trámite se puede hacer en línea a través del portal del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE). Al importar textiles desde Brasil a Ecuador, las empresas deben considerar diversos aranceles que varían según el tipo de producto. A continuación, se detallan las tarifas aplicables a diferentes categorías de textiles:

**Tabla 8**  
*Aranceles de textiles importados desde Brasil a Ecuador*

<b>Categoría</b>	<b>Arancel Ad Valorem</b>	<b>Arancel Específico</b>	<b>IVA</b>	<b>FODINFA</b>	<b>Notas</b>
<b>Prendas de vestir, textiles confeccionados y calzado (Categoría D)</b>	10% del valor de la mercancía	\$5.50/kg (prendas y textiles) \$6.00/par (calzado)	15% sobre CIF + Arancel Ad Valorem + Arancel Específico	0.5% sobre CIF	Peso máximo 20 kg, valor máximo \$2,000
<b>Envíos hasta 100 kg y \$5,000 (Categoría C)</b>	Depende del producto específico	No aplica	15% sobre CIF + Arancel Ad Valorem	0.5% sobre CIF	No se contemplan textiles y calzado
<b>Envíos hasta 4 kg y \$400 (Categoría B - 4x4)</b>	Exento si es mercancía sin fines comerciales	No aplica	Exento	No aplica	Máximo \$1,600 por año fiscal

*Nota.* Tomado del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2025

### **Barreras no arancelarias en la importación de textiles desde Brasil a Ecuador**

Más allá de los impuestos, hay otras reglas y requisitos que pueden hacer más difícil importar textiles desde Brasil. Estas barreras no arancelarias incluyen normas de calidad, requisitos sanitarios, trámites aduaneros y permisos especiales.

Ecuador tiene normas que los textiles importados deben cumplir para garantizar que sean seguros y de buena calidad. Estas regulaciones pueden incluir aspectos como la composición del material, la resistencia de la tela y el etiquetado del producto. Si una

tela no cumple con estos estándares, podría ser retenida en aduana o incluso devuelta al país de origen. Cualquier importación debe cumplir con una serie de documentos obligatorios. En el caso de los textiles, las empresas deben presentar:

- **Factura comercial** (que detalle la compra).
- **Certificado de origen** (para confirmar que la tela proviene de Brasil y califica para el ACE 59).
- **Lista de empaque** (con el contenido exacto de la carga).
- **Permisos sanitarios o fitosanitarios**, si aplica.

Si alguno de estos documentos tiene errores o no se presenta a tiempo, el proceso de importación se puede retrasar y generar costos extra. Además, vale destacar que algunos productos textiles pueden requerir licencias previas para su importación. Esto significa que, antes de traer ciertas telas, la empresa debe pedir un permiso al gobierno ecuatoriano. Estas restricciones suelen aplicarse para proteger la industria nacional o garantizar estándares de seguridad y salud. En ciertos casos, Ecuador establece límites a la cantidad de textiles que se pueden importar en un período determinado. Esto se hace para regular la oferta en el mercado y evitar que demasiadas telas importadas afecten a los fabricantes locales. Las MIPYMES que importan deben estar atentas a estas regulaciones para evitar complicaciones.

### **Barreras logísticas en la importación de textiles desde Brasil a Ecuador**

Además de los impuestos y trámites, el transporte y la logística juegan un papel clave en la importación de textiles. Aunque Brasil está más cerca de Ecuador que otros

proveedores como China, hay varios factores que pueden hacer que la importación no sea tan sencilla como parece:

**a) Costos de flete y transporte:** A primera vista, importar desde Brasil debería ser más barato que desde China debido a la menor distancia. Sin embargo, varios factores influyen en los costos finales:

- **Infraestructura portuaria:** Los puertos en Brasil pueden ser congestionados, lo que genera demoras en la carga y descarga de mercancía.
- **Disponibilidad de rutas marítimas directas:** No siempre hay barcos directos de Brasil a Ecuador, lo que obliga a pasar por otros puertos y encarece el transporte.
- **Demanda y oferta de transporte:** Si hay pocas empresas importando desde Brasil, los costos de flete pueden ser más altos.

Por eso, antes de importar, las MIPYMES deben cotizar precios con diferentes navieras y buscar la opción más conveniente.

#### **b) Tiempo de Entrega**

Uno de los puntos fuertes de importar desde Brasil es que los tiempos de entrega suelen ser más cortos que desde China. Mientras un contenedor desde Asia puede tardar hasta 45 días en llegar, desde Brasil puede tomar entre 15 y 25 días, dependiendo de la ruta y el tipo de transporte. Sin embargo, hay que considerar:

- **Procesos en aduana:** Si hay demoras en los documentos o inspecciones, la importación puede tardar más.
- **Frecuencia de los envíos:** No hay barcos saliendo todos los días de Brasil a Ecuador, por lo que la disponibilidad de carga puede afectar los tiempos.

### **c) Facilidad de Acceso a Proveedores Brasileños**

Brasil tiene una industria textil fuerte, pero muchas MIPYMES ecuatorianas no tienen conexiones directas con los proveedores brasileños. Esto hace que el proceso de negociación y compra sea más complicado. Algunos retos son:

- **Idioma y comunicación:** No todas las empresas brasileñas manejan español, lo que puede dificultar la negociación.
- **Métodos de pago:** Algunas fábricas brasileñas prefieren pagos por adelantado o en moneda local, lo que puede complicar las transacciones para las empresas ecuatorianas.
- **Manejo de pedidos pequeños:** Algunas fábricas solo trabajan con grandes volúmenes, lo que puede ser una barrera para las MIPYMES que buscan importar en cantidades menores.

## **Capítulo V**

### **Análisis de Resultados de Encuestas**

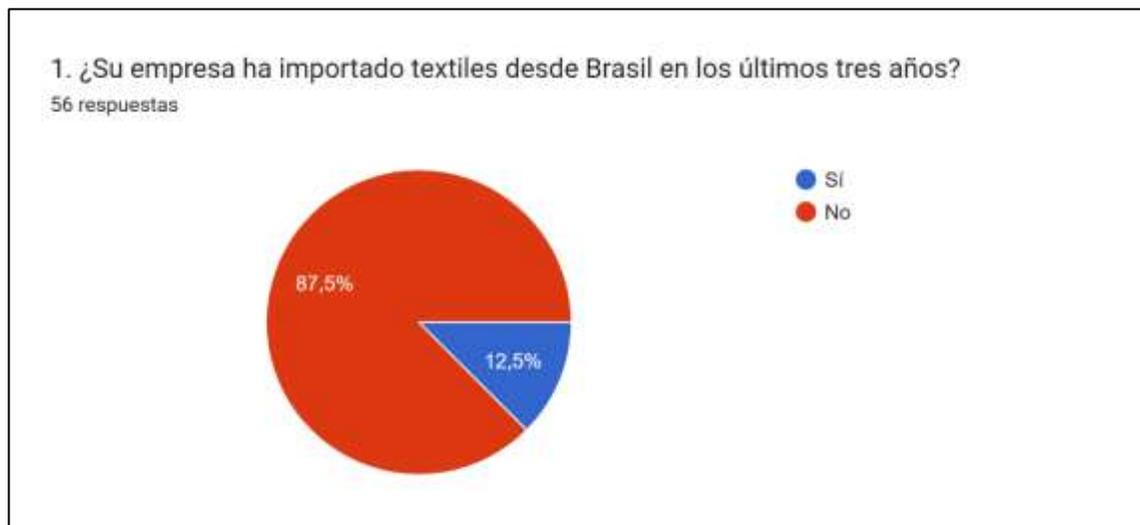
Para tener más clara la temática que gira en torno a la forma en que las MIPYMES textiles podrían aprovechar los beneficios del Acuerdo de Complementación Económica (ACE) No. 59, se llevó a cabo una investigación de enfoque mixto a través de la recopilación de datos cuantitativos mediante una encuesta, y datos cualitativos a partir de una entrevista. A continuación, se presentan los hallazgos claves de ambas técnicas de levantamiento de datos.

#### **1. Empresas que han importado desde Brasil**

Según los datos obtenidos, apenas el 12,5% de los encuestados señaló que su empresa ha importado textiles desde Brasil en los últimos tres años, mientras que la gran mayoría (87,5%) afirmó que no lo ha hecho. Con estos resultados se puede notar que, a pesar de existir un acuerdo comercial vigente entre ambos países, su aprovechamiento es casi nulo en este segmento productivo. De esta forma, queda claro que las importaciones desde Brasil no forman parte del panorama habitual para la mayoría de estas empresas. Se podría decir que este bajo nivel de importación responde a varios factores: desconocimiento del acuerdo, barreras logísticas o simplemente falta de interés por explorar nuevos proveedores fuera de los ya tradicionales, como China o Colombia.

**Figura 6.**

*Empresas que han importado desde Brasil en los últimos tres años*



## 2. Conocimiento de los beneficios del ACE No.59

Con estos resultados se puede notar que el nivel de conocimiento sobre el Acuerdo de Complementación Económica No. 59 entre Ecuador y Brasil es bastante bajo entre los empresarios textiles. Solo el 1,8% de los encuestados aseguró conocer plenamente sus beneficios, mientras que el 41,1% manifestó tener una idea vaga y el 57,1% admitió no conocerlo en absoluto. De esta forma, se podría decir que hay una brecha informativa bastante evidente que impide que las MiPymes se animen a importar desde Brasil. Si ni siquiera saben qué beneficios podrían obtener, difícilmente tomarán decisiones estratégicas basadas en ese acuerdo. Es así como se hace evidente la necesidad de campañas de difusión más claras, prácticas y orientadas al sector productivo.

**Figura 7.**  
*Conocimiento de los beneficios del ACE No.59*



### 3. ACE No.59 es un aspecto importante que se ha conseguido con Brasil

Según los encuestados, una gran mayoría (66,1%) considera que el ACE No. 59 sí ha permitido establecer una base importante para el comercio entre Ecuador y Brasil, lo que refleja una percepción positiva sobre el acuerdo, al menos en teoría. Sin embargo, también hay un grupo (25%) que no está totalmente convencido, y otro 8,9% que cree que se necesitan acuerdos adicionales para que el impacto sea real y más efectivo. De modo que, aunque hay respaldo general hacia el ACE 59, aún se percibe que el acuerdo por sí solo no basta. Se podría decir que falta una mayor implementación práctica y una agenda más clara que garantice resultados tangibles para las MiPymes del sector textil. Esto refuerza la idea de que el acuerdo necesita estar mejor aterrizado en el contexto productivo local.

**Figura 8.**

*ACE No.59 es un aspecto importante que se ha conseguido con Brasil*



#### **4. Acuerdo con Brasil es una opción competitiva frente a China**

Con estos resultados se puede notar que la mayoría de los encuestados (76,8%) no tiene una posición clara sobre si el acuerdo con Brasil representa una opción realmente competitiva frente a proveedores como China. Solo el 19,6% cree que sí representa una opción competitiva, lo que significa que aún no se ha posicionado como una ventaja tangible frente al mercado asiático. De esta manera, queda claro que, aunque el ACE 59 está vigente, aún no ha logrado consolidarse como una opción viable y reconocida entre los importadores textiles. Se podría decir que hace falta una estrategia más agresiva de difusión y comparación de beneficios para que Brasil se perciba como una alternativa real frente a la hegemonía de China en este sector.

**Figura 9.**

*Acuerdo con Brasil es una opción competitiva frente a China*



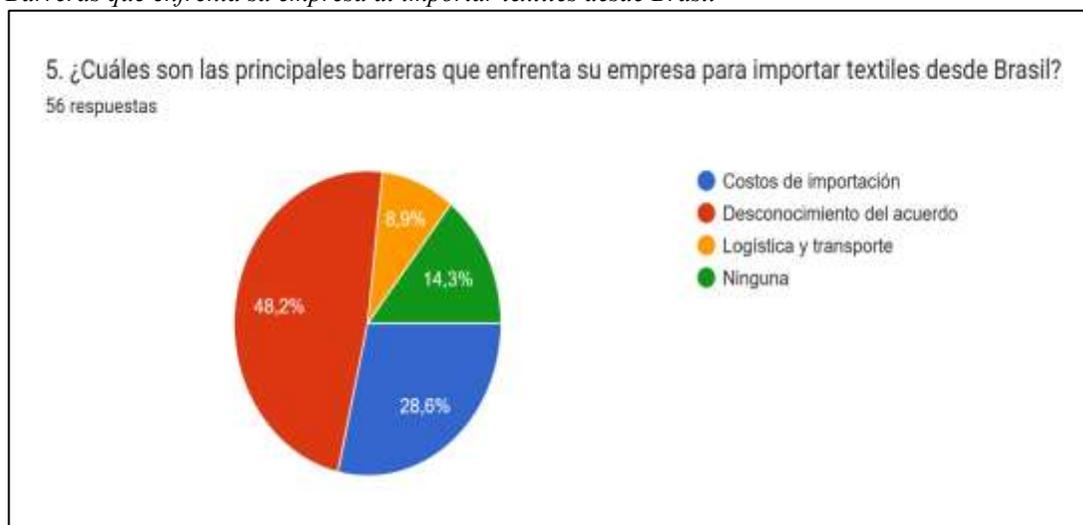
### 5. Barreras que enfrenta su empresa al importar textiles desde Brasil

La principal barrera que enfrentan las empresas para importar textiles desde Brasil es, sin duda, el desconocimiento del acuerdo comercial (48,2%). Con esto se puede ver que muchas MiPymes ni siquiera tienen claro cómo funciona el ACE 59, lo que limita totalmente su capacidad para aprovecharlo. Es así como se puede entender por qué este tratado no ha tenido el impacto esperado en el sector textil ecuatoriano.

Por otro lado, un 28,6% indicó que los costos de importación son otro obstáculo importante. Es decir, más allá del tratado, aún hay temas financieros que preocupan, como aranceles residuales o gastos logísticos. De forma similar, un 8,9% menciona la logística y transporte, lo que implica que todavía existen barreras operativas para importar desde Brasil. Solo el 14,3% dijo no tener barreras, lo que refuerza la idea de que este acuerdo no ha sido bien comprendido ni aplicado de manera generalizada.

**Figura 10.**

*Barreras que enfrenta su empresa al importar textiles desde Brasil*

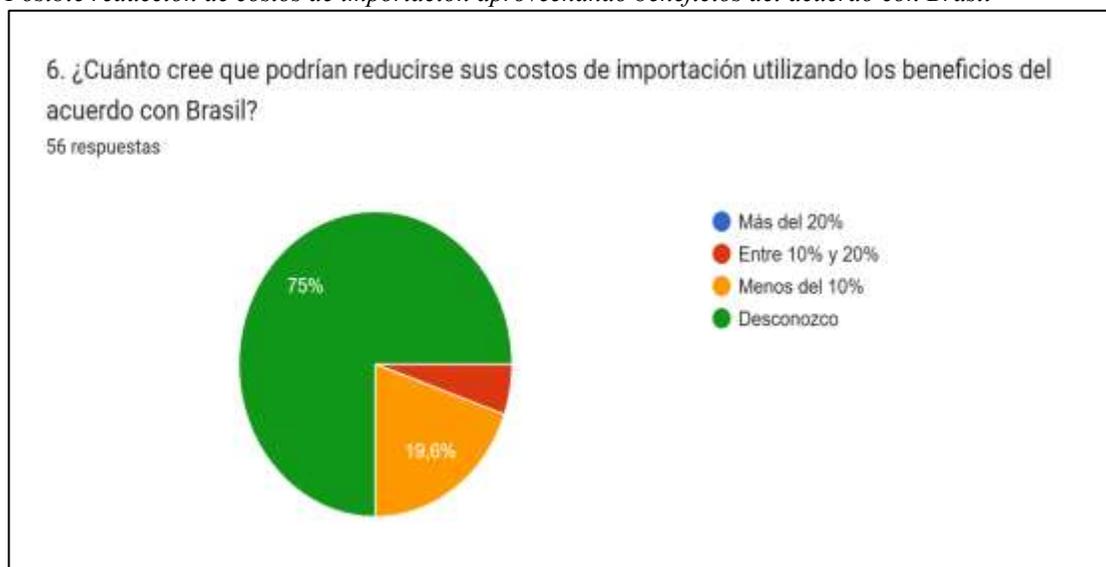


### **6. Posible reducción de costos de importación aprovechando beneficios del acuerdo con Brasil**

Los resultados muestran que el 75% de los encuestados respondió que desconoce cuánto podrían reducirse sus costos de importación utilizando los beneficios del acuerdo con Brasil. De esta manera, queda claro que el problema no está solo en la política comercial, sino también en la forma en la que se difunde y se aterriza el acuerdo entre los empresarios. Por otro lado, un 19,6% cree que el ahorro sería menor al 10%, mientras que solo una pequeña parte estima que podría superar ese porcentaje. Se podría decir que la percepción general es de incertidumbre, lo que impide que las MiPymes se animen a explorar esta alternativa. En consecuencia, aunque el acuerdo existe, su impacto real está ligado al desconocimiento y la falta de claridad sobre los beneficios económicos que podría representar.

**Figura 11.**

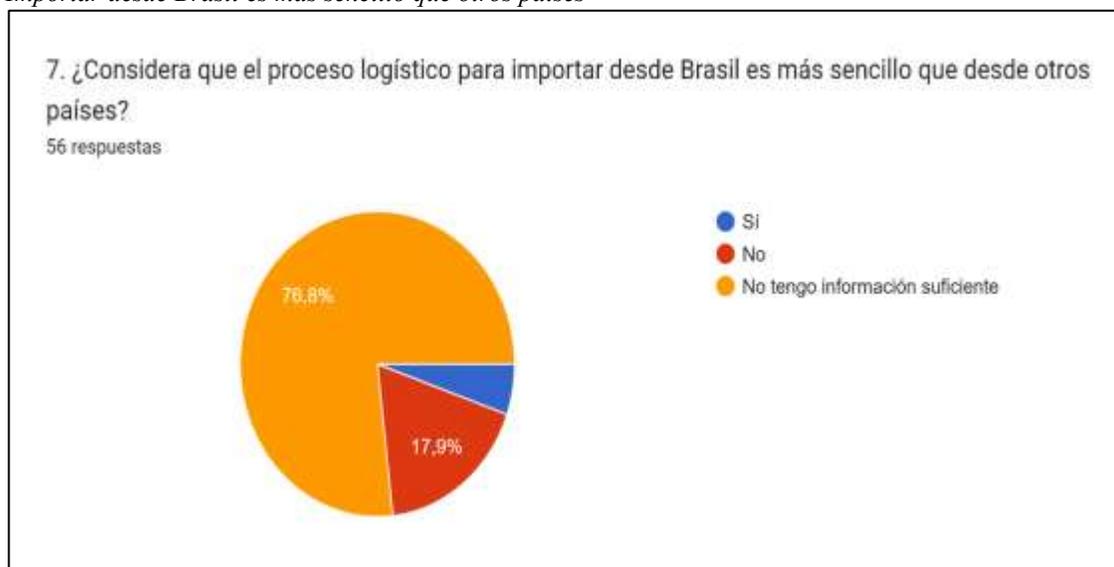
*Posible reducción de costos de importación aprovechando beneficios del acuerdo con Brasil*



### **7. Importar desde Brasil es más sencillo que otros países**

Con estos resultados se puede notar que la mayoría de los encuestados (76,8%), expresó no tener información suficiente para comparar el proceso logístico de importar desde Brasil con el de otros países. Esto evidencia un vacío importante en la difusión de datos logísticos, lo que limita la capacidad de análisis y decisión de los empresarios. Es así como el desconocimiento vuelve a repetirse como un factor determinante en la baja participación de las MiPymes en este tipo de acuerdos comerciales.

De modo que, si bien el acuerdo busca facilitar el comercio, en la práctica no se está percibiendo así. Además, solo un 5,4% considera que el proceso es más sencillo, mientras que el 17,9% piensa lo contrario. Entonces, queda claro que la logística aún es vista como una barrera más que como una ventaja, posiblemente por la falta de claridad en trámites, costos o tiempos asociados al comercio con Brasil.

**Figura 12.***Importar desde Brasil es más sencillo que otros países*

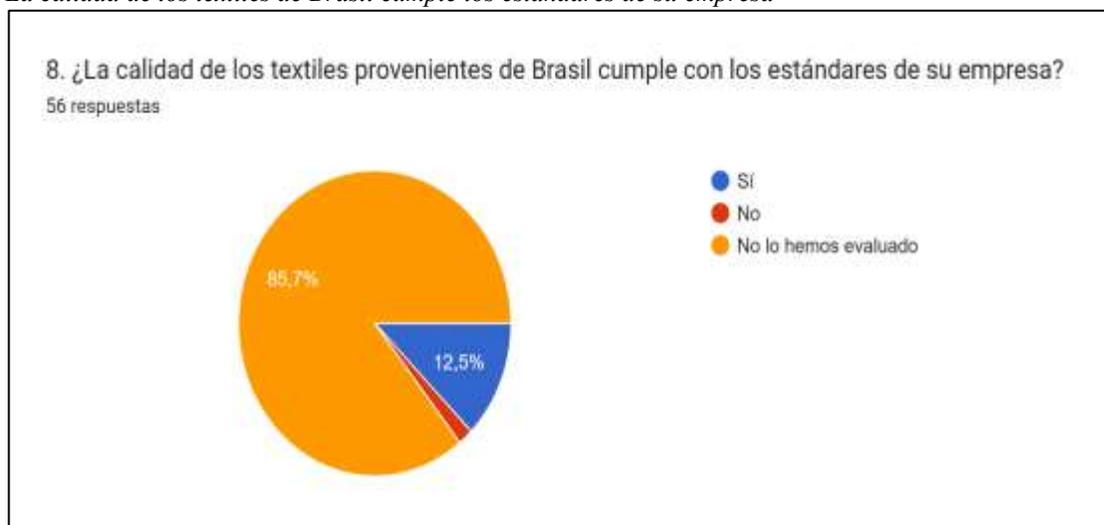
### 8. La calidad de los textiles de Brasil cumple los estándares de su empresa

Con base a esta pregunta, la mayoría de los encuestados (85,7%) no ha evaluado aún la calidad de los textiles provenientes de Brasil. Esto deja entrever que el interés por este mercado existe, pero que aún no ha habido una experiencia directa suficiente como para emitir un juicio sobre el estándar del producto. Es así como se confirma nuevamente la poca familiaridad de las MiPymes con las importaciones desde Brasil.

De esta forma, solo un 12,5% afirma que la calidad sí cumple con los estándares de su empresa, mientras que un porcentaje mínimo (1,8%) considera que no. Se podría decir que, aunque hay indicios positivos, aún falta información concreta. Las empresas no han tenido contacto suficiente con estos textiles, por lo que surge la necesidad de generar espacios de muestra, ferias o mecanismos que permitan comprobar la calidad antes de realizar grandes importaciones.

**Figura 13.**

*La calidad de los textiles de Brasil cumple los estándares de su empresa*



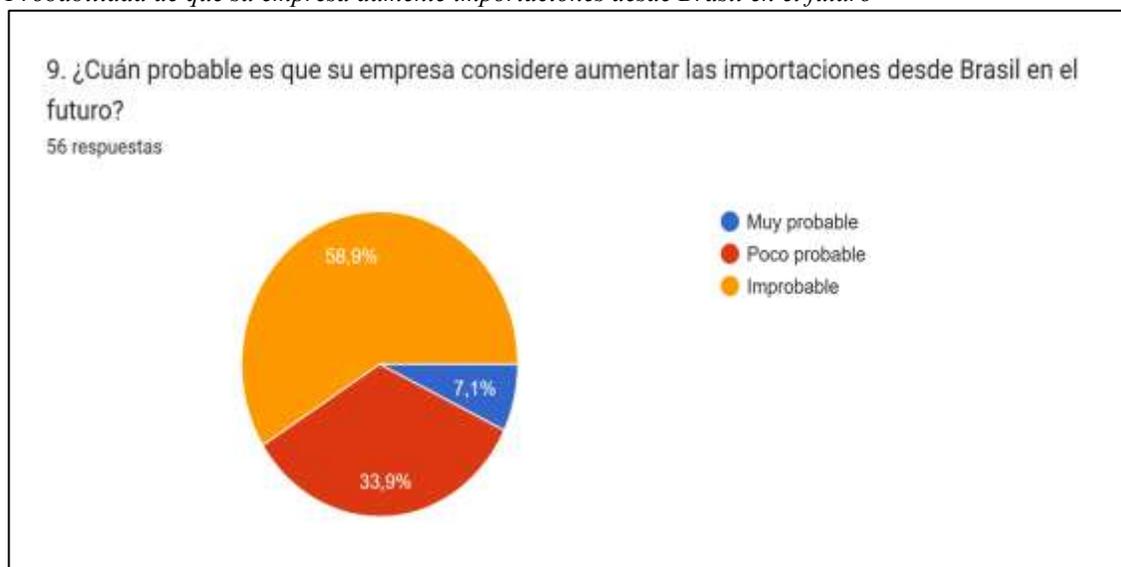
### **9. Probabilidad de que su empresa aumente importaciones desde Brasil en el futuro**

Según los encuestados, la probabilidad de importar textiles desde Brasil no es del todo optimista. El 58,9% considera improbable aumentar estas importaciones, lo cual deja ver que aún existen muchas dudas, miedos o simplemente falta de información y confianza en el proceso. De esta forma, se confirma que las MiPymes textiles todavía no ven al mercado brasileño como una opción real o rentable en el corto plazo.

Por otro lado, un 33,9% lo ve poco probable, lo que podría interpretarse como un grupo que aún no descarta del todo la idea, pero necesita mejores condiciones o más incentivos para considerarlo. Solo un 7,1% expresó que sería muy probable hacerlo, lo cual representa una minoría. Ante esto, es urgente trabajar en estrategias de difusión, acompañamiento técnico y reducción de barreras, especialmente en costos y trámites.

**Figura 14.**

*Probabilidad de que su empresa aumente importaciones desde Brasil en el futuro*

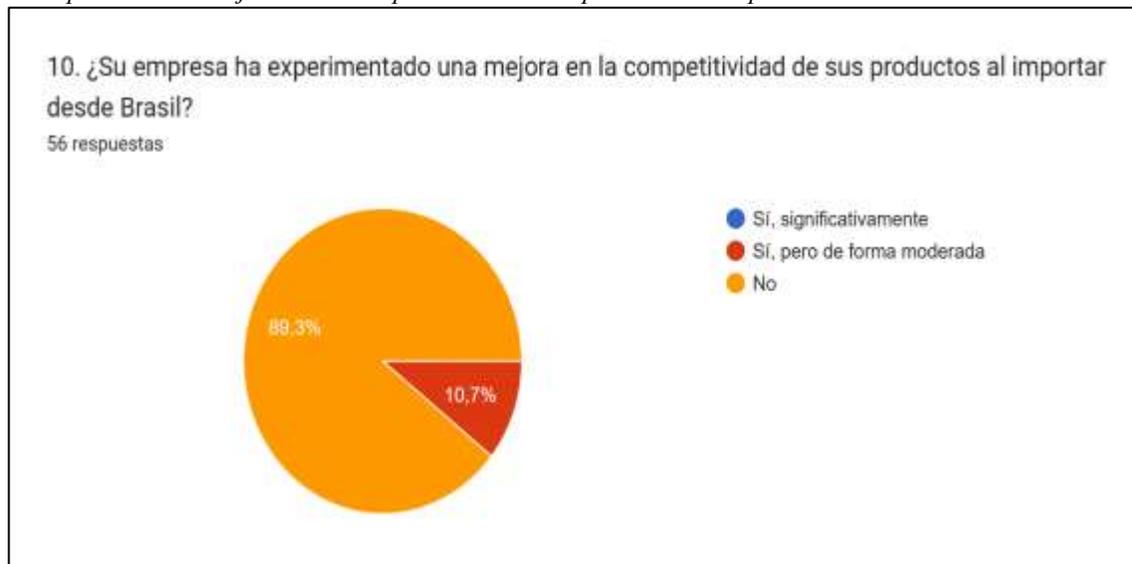


#### **10. Ha experimentado mejora en la competitividad de los productos al importar**

Acerca de esta pregunta se observa que la gran mayoría de las empresas textiles encuestadas no ha percibido una mejora en su competitividad al importar productos desde Brasil. Un 89,3% respondió directamente que no, lo que deja claro que, hasta ahora, el acuerdo no ha generado un impacto visible en su desempeño comercial. Por otro lado, solo un 10,7% dijo haber visto una mejora, pero de manera moderada. Es así como se confirma que aún falta mucho por hacer para que el acuerdo con Brasil sea aprovechado de forma real y efectiva por este sector. Tal vez el problema no es el acuerdo en sí, sino la falta de información, asesoramiento o incentivos que impulsen a las empresas a usarlo con confianza y continuidad.

**Figura 15.**

*Ha experimentado mejora en la competitividad de los productos al importar*

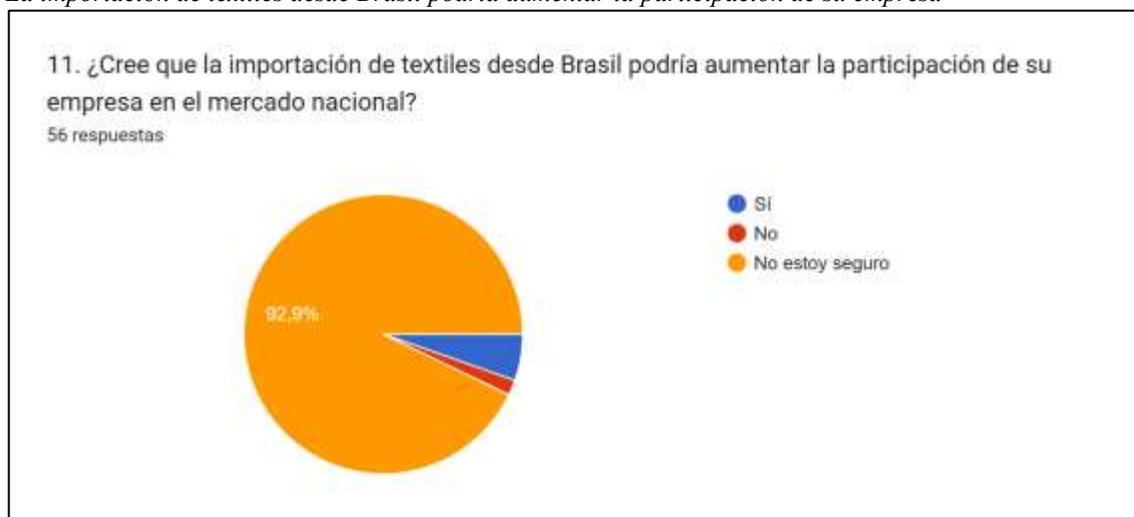


### **11. La importación de textiles desde Brasil podría aumentar la participación de su empresa**

Finalmente, los datos de la encuesta muestran que el 92,9% respondió no está seguro de que la importación de textiles desde Brasil aumente la participación de sus empresas en el mercado nacional, lo cual evidencia una gran falta de información o experiencias concretas que les permitan emitir una opinión firme al respecto. Solo un pequeño porcentaje (3,6%) considera que sí podría influir positivamente, mientras que un 3,6% piensa lo contrario. Es así como se refuerza la idea de que el acuerdo comercial con Brasil, aunque tiene potencial, todavía no ha sido bien comprendido ni explorado por las MIPYMES del sector textil. Esto deja abierta la necesidad de procesos de difusión, capacitación o acompañamiento técnico que orienten mejor a los empresarios sobre las oportunidades reales de crecimiento comercial.

**Figura 16.**

*La importación de textiles desde Brasil podría aumentar la participación de su empresa*



### **Resultado de las entrevistas**

La entrevista se dividió en dos grupos, dado que la idea era conocer el criterio de expertos en comercio exterior, acerca de la temática objeto de estudio, pero a la vez, también era pertinente entender la forma en que los propietarios o administradores de un grupo de MIPYMES Textiles conocían los beneficios de este acuerdo ACE No. 59, y si lo aplicaban o no.

#### **Entrevista a Administradores o Propietarios MIPYMES**

Una vez que se completó un grupo importante de encuestas, y dado que los resultados son generales, se trató de tomar una muestra de seis administradores o propietarios del sector textil MIPYME, para una entrevista que permita tener un conocimiento más amplio, sobre cinco ejes temáticos que se describen a continuación:

## **1. Nivel de conocimiento sobre el ACE 59**

Con las respuestas de los entrevistados, lo primero que salta a la vista es que el Acuerdo de Complementación Económica N.º 59 (ACE 59), en su mayoría, es un completo desconocido para los pequeños empresarios del sector textil. La mayoría respondió con un rotundo “no”, y apenas uno o dos entrevistados dijeron haber escuchado del acuerdo, ya sea por noticias o por iniciativa propia. Sin embargo, estas respuestas dejan en evidencia una brecha bastante preocupante entre la política comercial exterior del país y los actores productivos que podrían beneficiarse de ella.

Entonces, lo que se puede percibir es una desconexión estructural, y no tanto una falta de interés de parte de las MIPYMES, quienes están tan inmersas en el día a día — en sobrevivir, producir, vender, pagar sueldos— que no les queda espacio para estudiar acuerdos comerciales ni estrategias de diversificación. Es posible que los canales institucionales de información están fallando, y si existe un acuerdo que podría abaratar costos y abrir nuevas oportunidades, pero nadie lo conoce, entonces claramente hay algo que no está funcionando a nivel de comunicación y difusión.

## **2. Percepciones sobre importar textiles desde Brasil y criterios de comparación**

Cuando se preguntó si habían considerado importar telas desde Brasil, las respuestas fueron variadas (unos sí y otros no), pero en su mayoría indicaban que no lo habían hecho o que apenas lo estaban evaluando. Lo interesante es que algunos empresarios sí reconocieron que Brasil es una buena alternativa por ser un país cercano,

con buena calidad de productos, y que incluso ofrece ventajas como idioma y afinidad regional. No obstante, China sigue dominando el alcance comercial del sector textil, en especial por sus bajos precios.

Entonces, queda claro que las MIPYMES no necesariamente desconfían de Brasil, pero tampoco tienen datos ni experiencias previas que les permitan compararlo objetivamente (al menos los que fueron entrevistados). Por lo que, se dejan llevar más por la inercia del mercado —es decir, por lo que ya conocen y han probado— que por una búsqueda activa de nuevos socios. De hecho es comprensible, pero también limita el crecimiento y la competitividad. La mayoría considera factores como tiempo, costos y calidad, pero sin información clara, les resulta más cómodo seguir con los proveedores tradicionales.

### **3. Principales barreras para importar desde Brasil**

Cuando se les consultó sobre las dificultades o barreras, salió a relucir el tema de la falta de información, en casi todas las respuestas. Muchos ni siquiera sabían qué trámites debían hacer o si había requisitos específicos para importar desde Brasil. Otros mencionaron problemas logísticos, como los altos costos del flete o los tiempos de tránsito, que son factores clave al momento de hacer un pedido internacional.

Pero más allá de lo técnico, apareció una limitante más profunda que viene a ser la resistencia interna al cambio. Un entrevistado fue muy directo al decir que el principal problema era la “falta de voluntad de los dueños de la empresa”. Y tiene razón, pues, muchas veces, el miedo a lo nuevo, a equivocarse o simplemente la comodidad de seguir

como siempre, frena cualquier intento de innovación o exploración de nuevos mercados. Esto demuestra que no basta con ofrecer beneficios o facilitar trámites, sino que también hay que trabajar en el cambio de mentalidad empresarial, especialmente en sectores donde el acceso a información y asesoría es limitado.

#### **4. Opiniones sobre el potencial de importar desde Brasil para mejorar calidad o costos**

Aquí se observó una postura más abierta, dado que varias respuestas indicaron que sí, que importar desde Brasil podría ser una buena opción para mejorar la calidad de las materias primas y, en ciertos casos, reducir costos. Uno de los entrevistados mencionó que traer desde Asia implicaba una gran inversión inicial (por tiempos de producción y transporte), y que desde Brasil eso podría optimizarse. Otros dijeron que “tal vez”, pero aclararon que no conocían bien el mercado brasileño.

Entonces, lo que se puede extraer de estas opiniones es una especie de ambivalencia porque si bien existe interés, también existen dudas, pero es claro que nadie rechaza de plano a Brasil como proveedor, sino que al no haber experiencias previas, ni datos concretos a la mano, se mantienen en una zona de incertidumbre. Lo positivo es que, a diferencia de los prejuicios que pueden tener sobre otros destinos, con Brasil existe una predisposición favorable, aunque no esté todavía lo suficientemente informada o explorada.

## **5. Apoyo necesario por parte de instituciones o gremios**

En este último eje temático, la demanda fue clara entre los entrevistados, quienes dijeron casi al unísono que hace falta más apoyo informativo y práctico. Los empresarios quieren charlas informativas, talleres, ferias, mesas de trabajo. Quieren entender cómo funciona el acuerdo, qué beneficios tiene, qué productos se pueden traer y qué requisitos hay que cumplir. Piden también conocer a los proveedores brasileños, tener contactos, ver ejemplos reales de importación. Por tanto, si las autoridades, cámaras y gremios realmente quieren fomentar la internacionalización de las MIPYMES, deben hablar en su mismo idioma, salir del lenguaje técnico y llegar a donde están ellos, es decir, en sus talleres, oficinas o ferias locales.

### **Entrevista a Expertos**

Es importante mencionar que se contó con la opinión de siete expertos en comercio exterior, quienes por su trayectoria y desenvolvimiento en el campo tienen amplio conocimiento de este acuerdo, y podrían aclarar un poco el panorama acerca de este acuerdo. La guía de entrevista gira en torno a cinco ejes temáticos: (1) nivel de conocimiento del acuerdo; (2) ventajas que ofrece; (3) Comparativa; (4) razones por las que es poco conocido; y (5) estrategias para fomentar el uso del acuerdo. A continuación, se presenta el análisis de los aportes de estos expertos; mientras que la entrevista completa se encuentra en anexos.

## **1. Nivel de conocimiento sobre el Acuerdo ACE No. 59**

La mayoría de los entrevistados coincidió en que el Acuerdo de Complementación Económica No. 59 es poco o nada conocido dentro del sector de las MIPYMES textiles ecuatorianas. A lo mucho, algunos reconocen haber oído hablar del tema, pero no tienen claro en qué consiste ni cómo se aplica. Esto muestra que existe una desconexión evidente entre la política comercial del país y el acceso real que tienen las microempresas a esos instrumentos. Que un acuerdo de libre comercio con un socio clave como Brasil pase prácticamente desapercibido, dice mucho sobre la falta de canales efectivos de difusión y acompañamiento. Aquí no se trata solo de falta de conocimiento, sino de una ausencia estructural de acercamiento entre el Estado y las pequeñas empresas, y ante la falta de conocimiento no se están aprovechando posibles ventajas que les podrían ayudar a tener un mejor desempeño económico.

## **2. Ventajas que ofrece el ACE 59 a las MIPYMES**

A partir de la opinión de los entrevistados, los beneficios del acuerdo sí son reconocidos, pero solo por quienes ya tienen alguna noción del tema, pero entre los más claros están: la reducción o eliminación de aranceles, el acceso a productos de buena calidad, la previsibilidad en las importaciones, entre otros. A simple vista, esto suena como una gran oportunidad para importar más barato y con reglas claras. Sin embargo, si no se sabe que ese beneficio existe o cómo usarlo, termina siendo una ventaja vacía. Es así como las microempresas podrían estar pagando aranceles que ya no deberían pagar, simplemente por desconocer que hay un acuerdo que les permite traer telas desde Brasil a menor costo. Esto deja en evidencia que el problema no es solo técnico, sino

práctico y de gestión, pues, no basta con que el acuerdo exista, sino que hay que traducirlo en acciones que lo hagan útil y accesible para las empresas.

### **3. Comparación entre Brasil y China como proveedores de textiles**

Los entrevistados mencionaron que, en cuanto a los proveedores, la comparación entre Brasil y China deja claro que China sigue siendo el referente dominante. Esto se debe a que los productos chinos son más baratos, hay más variedad, más frecuencia en los envíos y mayor experiencia comercial. Mientras que Brasil destaca en calidad y cercanía, pero sus precios al ser más altos, y tener menor escala de producción lo colocan en desventaja. Lo interesante es que las propias microempresas no rechazan la opción brasileña, pero sí perciben que no tienen la misma facilidad para trabajar con ese mercado. De esta forma, se puede interpretar que, aunque Brasil podría convertirse en una opción viable y estratégica, por estar dentro del acuerdo comercial y ofrecer mejores condiciones de origen, aún no se ha posicionado como una alternativa real frente al gigante asiático. O sea, el acuerdo existe, pero Brasil aún no es un competidor fuerte en la mente de los importadores.

### **4. Razones por las que no se aprovecha el acuerdo**

Los entrevistados creen que las microempresas textiles no están aprovechando los beneficios del acuerdo porque, primero que todo existe una falta de acompañamiento; a esto se suma el hecho de haber un desconocimiento generalizado; le sigue la poca experiencia en trámites, el temor a lo nuevo, la falta de asesoría; e incluso hay barreras financieras al momento de considerar a otros proveedores. Entonces, todo este panorama no es raro en sectores como el textil, donde muchas de las empresas son

familiares, de pocos empleados y con recursos muy limitados. Además, estas empresas no tienen departamentos de comercio exterior, ni asesores legales, ni tiempo para analizar acuerdos, ni el presupuesto para contratar a expertos agentes de aduana. Entonces, si el Estado o las instituciones no se acercan a explicarles, es lógico que el acuerdo siga sin usarse. De esta manera, es posible que no se trate de un tema por falta de interés, sino más bien es falta de acceso práctico a la información y a los recursos.

### **5. Estrategias para fomentar el uso del ACE 59**

Finalmente, la mayoría de los expertos coincide en las estrategias para fomentar el uso de este acuerdo. Aquí se describen los puntos clave:

- Programas de capacitación, simplificación de trámites y asesoría.
- Campañas de difusión, charlas con los artesanos
- Guías prácticas, ruedas de negocio con proveedores brasileños
- Líneas de crédito para aquellas MIPYMES que decidan diversificarse.

Todo esto apunta a una necesidad urgente de aterrizar el acuerdo a la realidad cotidiana de estas empresas. No basta con un boletín en una página web o una normativa legal; se necesita un enfoque más humano, donde las microempresas tengan apoyo concreto, herramientas simples y acompañamiento paso a paso. Solo así se puede traducir el acuerdo en beneficios reales. Si esto no ocurre, el ACE 59 seguirá siendo letra muerta para un sector que, paradójicamente, podría beneficiarse muchísimo si se le abrieran las puertas correctamente.

## Conclusiones

A continuación, se desarrollan las conclusiones en respuesta a los objetivos específicos de la investigación.

1. A partir de la revisión documental sobre la dinámica comercial entre estos dos países, se puede decir que el comercio textil entre Ecuador y Brasil sigue siendo bastante limitado. Aunque el acuerdo entre ambos países lleva años en vigencia, la verdad es que las MiPymes todavía no han aprovechado este beneficio, y es evidente que la mayoría sigue recurriendo a proveedores asiáticos, por costumbre o por falta de opciones claras, al menos en el campo textil.
2. Lo que más salta a la vista es que el acuerdo ofrece beneficios reales, como la reducción de aranceles e incentivos para importar, pero el problema está en que muy pocas empresas lo conocen. De modo que no es que no funcione, sino que no ha sido socializado correctamente. Según los encuestados, el Estado no ha hecho el trabajo de explicar bien cómo funciona, y muchas MiPymes ni siquiera saben que pueden importar pagando menos. En resumen, el acuerdo sí ayuda, pero la mayoría ni lo sabe ni lo usa.
3. Se podría decir que muchas de estas pequeñas empresas quieren crecer, pero no están listas para asumir un proceso de importación desde un país como Brasil. Les falta guía, experiencia y acompañamiento. Algunas sí han mostrado interés, pero no cuentan con equipos preparados para enfrentar

trámites, buscar proveedores o manejar la logística. Esto hace que, aunque Brasil tenga buena calidad, la mayoría prefiera quedarse con lo que ya conoce, incluso si les cuesta más.

4. Según las respuestas de los encuestados, el tema logístico pesa mucho.

Aunque Brasil está más cerca que China, los tiempos de entrega, los costos del flete y la burocracia siguen siendo una traba. A esto se suma que muchas empresas no tienen claro cómo importar desde ese país o piensan que es más complicado de lo que en realidad es. De esta manera, el miedo a equivocarse o a perder dinero hace que se cierren a explorar esa opción. La percepción es que importar desde Brasil no es tan accesible como debería ser.

En este contexto, se puede concluir que el Acuerdo de Complementación Económica con Brasil tiene buenas intenciones, pero le falta aterrizar. El problema no está en el papel, sino en la práctica. Las MiPymes no lo usan porque nadie les ha mostrado cómo hacerlo. Mientras no exista una estrategia clara de capacitación, apoyo técnico y difusión real, este acuerdo seguirá siendo una oportunidad perdida.

## Recomendaciones

Como recomendaciones de esta investigación se establecen los siguientes puntos:

1. Capacitar a las MiPymes en comercio exterior, dado que es urgente ofrecer talleres y asesoría técnica sobre importaciones desde Brasil, incluyendo trámites, proveedores y beneficios del ACE 59.
2. Crear una guía práctica de importación desde Brasil, por lo que se recomienda elaborar un manual paso a paso, que explique cómo aprovechar el acuerdo y acceder a textiles brasileños con aranceles reducidos.
3. Impulsar ferias y ruedas de negocio regionales. Aquí las autoridades deberían organizar encuentros entre proveedores brasileños y compradores ecuatorianos para abrir canales comerciales reales.
4. Facilitar apoyo logístico y financiero, por lo que se sugiere implementar líneas de crédito y alianzas con operadores logísticos para reducir costos de flete y tiempos de entrega.
5. Acompañamiento institucional personalizado; esto es clave que las MiPymes cuenten con asesoría directa, caso por caso, para aplicar correctamente los beneficios del acuerdo.

## Referencias

- Albertoni, N. (2009). El riesgo del proteccionismo comercial turbio en una economía global interconectada e incierta. *Trade Protectionism in an Uncertain and Interconnected Global Economy*, 205, 9–43.  
<https://doi.org/10.4324/9781003340393>
- Arroyo Prado, J. N. (2017). El desarrollo de las ventajas competitivas de Porter y los IPAS verdes en el comercio exterior del Perú. *Paideia*, 4(5), 13–27.  
<https://doi.org/10.31381/paideia.v4i5.904>
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2013). Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. *Registro Oficial*, 351, 56.
- Asociación de Industriales Textiles del Ecuador. (2019). *Cifras del Sector Textil*.  
[https://www.aite.com.ec/boletines/2019/AITE\\_Boletín Mensual Febrero\\_Marzo.pdf](https://www.aite.com.ec/boletines/2019/AITE_Boletín_Mensual_Febrero_Marzo.pdf)
- Azua, J. (2015). La ventaja competitiva de las naciones. Una experiencia de éxito , reorientando la económico y social del País Vasco. *Cuadernos Orkestra*, 1(12), 1–19. <https://enovatinglab.com/wp-content/uploads/2015/12/La-Ventaja-Competitiva-de-las-Naciones.pdf>
- Baena, M. (2003). Globalización, proteccionismo y libre comercio. *Semestre Económico*, 6(12), 37–78.
- Banco Mundial. (2017). *Latinoamérica: 5 razones para fortalecer la integración*

*regional.*

<https://www.bancomundial.org/es/news/feature/2017/03/17/latinoamerica-razones-para-fortalecer-integracion-regional>

Bellina, J., & Frontons, G. (2012). Política comercial, acuerdos y negociaciones externas: la Argentina y el Mercosur. *Invenio*, 15(28), 41–64.

Braña, F., Domínguez, R., & León, M. (2016). *Buen Vivir y Cambio de la Matriz Productiva Reflexiones desde Ecuador*. <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/quito/12781.pdf>

Bravo, L. (2020). Los desafíos de la Nueva Ruta de la seda para América Latina: entre la autonomía y la dependencia. *Perspectivas Revista de Ciencias Sociales*, 5(10), 173–186. <http://databank.worldbank.org/data/>

Calderón, E. (2018). Los incoterms como instrumento de derecho suave. *Revista E-Mercatoria*, 17(1), 47–85.

Cámara Marítima del Ecuador. (2020). *Incoterms 2020: Los cambios que llegan*. <http://www.camae.org/incoterms/incoterms-2020-los-cambios-que-llegan/>

Camino - Mogro, S., Bermudez - Barrezueta, N., & Alvarado, E. (2018). Panorama de la Inversión Empresarial en Ecuador. *Superintendencia de Compañías Valores y Seguros*, 58. <https://investigacionyestudios.supercias.gob.ec/wp-content/uploads/2018/04/Estudio-Sectorial-Inversión-Empresarial-2013-2017.pdf>

Chiatchoua, C., Neme, O., Valderrama, A. L., & Tomta, D. (2019). El proteccionismo

como nueva estrategia para el crecimiento económico. *Revista Electrónica Gestión de Las Personas y Tecnologías*, 12(34), 83–95.

<http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=fap&AN=137220465&login.asp&lang=es&site=ehost-live>

Coppelli, G. (2018). La globalización económica del siglo XXI. Entre la mundialización y la desglobalización. *Universidad Central de Chile*, 1(1), 10–22.

Coppelli Ortiz, G. (2019). Entre el libre comercio y el proteccionismo. Impacto de los obstáculos sobre la equidad en el comercio en el marco de la Agenda 2030. *Anuario Español de Derecho Internacional*, 35, 333–371.

<https://doi.org/10.15581/010.35.333-371>

Galindo, M., & Viridiana, R. (2015). Exportaciones. *Serie de Estudios Económicos*, 1, 2–8.

Garcés Cano, J. E. (2015). Revisión crítica de los postulados clásicos del comercio internacional: un ejercicio empírico sobre Colombia y Perú. *Revista Finanzas y Política Económica*, 1(2), 147–168.

<https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.2015.7.1.8>

Gil, L., & Paikin, D. (2013). Mapeo de la Integración Regional en América Latina, procesos e instituciones. *Nueva Sociedad*, 3–32.

Guariglia, Á. (2014). *La Integración Fronteriza En El Proceso De Planificación Territorial Del Cosiplan*.

[http://www.iirsa.org/admin\\_iirsa\\_web/Uploads/Documents/pfr\\_buenosaires14\\_ane](http://www.iirsa.org/admin_iirsa_web/Uploads/Documents/pfr_buenosaires14_ane)

xo17\_guariglia\_argentina.pdf

Hernández-Sampieri, R., & Mendoza, C. (2018). Metodología de la Investigación. Las rutas Cuantitativa Cualitativa y Mixta. In *Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Mc Graw Hill Interamericana.

[shorturl.at/mwS39](https://shorturl.at/mwS39)

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2016). *Metodología de la investigación*. Mc Graw Hill.

Hurtado Talavera, F. J. (2020). Fundamentos Metodológicos de la Investigación: El Génesis del Nuevo Conocimiento. *Revista Scientific*, 5(16), 99–119.

<https://doi.org/10.29394/scientific.issn.2542-2987.2020.5.16.5.99-119>

Malamud, C. (2015). *Integración y cooperación regional en América Latina: diagnóstico y propuestas*. Real Instituto Elcano.

Medina, M. I. (2017). Estrategias metodológicas para el desarrollo del pensamiento lógico matemático. *UNESUM-Ciencias. Revista Científica Multidisciplinaria*. ISSN 2602-8166, 1(3), 73–80. <https://doi.org/10.47230/unesum-ciencias.v1.n3.2017.28>

Murrell-Blanco, M., Mora-Cruz, A., & Gomez-Melendez, A. (2022). Factores determinantes del crecimiento empresarial en MIPYMES afectadas por el COVID-19. *Revista Tecnología En Marcha*, 35, 236–246.

<https://doi.org/10.18845/tm.v35i5.6050>

Palacios, D., & Reyes, P. (2016). Cambio de la matriz productiva del Ecuador y su

efecto en el comercio exterior. *Dominio de Las Ciencias*, 2, 418–431.

<https://doi.org/dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/article/download/183/pdf>

Pereyra, M. (2015). Librecomercio vs Proteccionismo: un debate desde la teoría del comercio internacional. *Temas de Reflexión y Debate*, 1(7), 65–88.

Pérez-Romero, M. E., Azuara-Jiménez, J. A., Jiménez-Islas, D., Ventura-Cruz, I., & Flores-Romero, M. B. (2022). Análisis de la ventaja comparativa en la producción mundial de biocombustibles. *Inquietud Empresarial*, 22(2), 55–70.  
<https://doi.org/10.19053/01211048.13862>

Piedra-Castro, W. I., & Castelo-Vinueza, E. M. (2022). Metodología de investigación tecnológica aplicada a las ciencias sociales. *Cienciamatria*, 8(3), 609–622.  
<https://doi.org/10.35381/cm.v8i3.794>

Portillo, L. H. (2014). Extractivismo clásico y neoextractivismo, ¿Dos tipos de extractivismos diferentes? *Revista Tendencias*, 15(2), 11–29.

Quiliconi, C., & Salgado, R. (2017). Integración de América Latina : Regionalismo a la carta en un mundo multipolar ? *Colombia Internacional*, 92, 15–41.  
<https://doi.org/x.doi.org/10.7440/colombiaint92.2017.01>

Rache de Camargo, B. L. (2021). Grandes pensadores de la ciencia económica. Adam Smith El liberalismo Económico. *Catálogo Editorial*, 1–232.  
<https://doi.org/10.15765/poli.v1i190.2231>

Saenz-Lluipuma, J., Buele-Illescas, K., & Elizalde-Orellana, M. (2022). Efectos de la balanza comercial no petrolera en el crecimiento económico ecuatoriano, período 1996-2021. *593 Digital Publisher CEIT*, 7(2), 96–108.  
<https://doi.org/10.33386/593dp.2022.2.1042>

## Apéndices

### Apéndice A. Formato de Encuesta

#### Dirigido a: Microempresas del sector textil

Instrucciones: Por favor, seleccione la respuesta que mejor refleje la situación de su empresa.

- 1. ¿Ha importado su empresa textil desde Brasil en los últimos tres años?**
  - a) Sí
  - b) No
- 2. ¿Conoce los beneficios del Acuerdo de Complementación Económica No. 59 entre Ecuador y Brasil?**
  - a) Sí, plenamente
  - b) Algo, pero no en detalle
  - c) No, no lo conozco
- 3. En su aspecto fundamental el ACE No. 59 plantea: zona de libre comercio, programa de liberación comercial y tratamiento asimétrico para productos sensibles a países de menor desarrollo como Ecuador, ¿considera que es un aspecto importante que se ha conseguido con Brasil?**
  - a) Sí
  - b) No
  - c) No estoy seguro
- 4. ¿Cuáles son las principales barreras que enfrenta su empresa para importar textiles desde Brasil?**
  - a) Costos de importación
  - b) Desconocimiento del acuerdo
  - c) Logística y transporte
  - d) Ninguna
- 5. ¿Cuánto cree que podrían reducirse sus costos de importación utilizando los beneficios del acuerdo con Brasil?**
  - a) Más del 20%
  - b) Entre 10% y 20%
  - c) Menos del 10%
  - d) No lo sé

**6. ¿Considera que el proceso logístico para importar desde Brasil es más sencillo que desde otros países?**

- a) Sí
- b) No
- c) No tengo información suficiente

**7. ¿La calidad de los textiles provenientes de Brasil cumple con los estándares de su empresa?**

- a) Sí
- b) No
- c) No lo hemos evaluado

**8. ¿Cuán probable es que su empresa considere aumentar las importaciones desde Brasil en el futuro?**

- a) Muy probable
- b) Poco probable
- c) No es probable

**9. ¿Su empresa ha experimentado una mejora en la competitividad de sus productos al importar desde Brasil?**

- a) Sí, significativamente
- b) Sí, pero de forma moderada
- c) No

**10. ¿Cree que la importación de textiles desde Brasil podría aumentar la participación de su empresa en el mercado nacional?**

- a) Sí
- b) No
- c) No estoy seguro

## **Apéndice B. Formato de Entrevista**

### **Cuestionario para Propietarios o Administradores de MIPYMES Textiles**

1. ¿Conoce usted o su empresa sobre el Acuerdo de Complementación Económica N° 59 entre Ecuador y Brasil? Si lo conoce, ¿cómo se enteró y qué beneficios cree que ofrece?
2. ¿Alguna vez ha considerado importar telas desde Brasil? ¿Qué factores ha tomado en cuenta al comparar con otros proveedores, como China?
3. ¿Cuáles son las principales dificultades o barreras que enfrenta su empresa al momento de importar telas desde Brasil? (Costos, tiempos, trámites, falta de información, etc.)
4. ¿Considera que importar desde Brasil podría mejorar la calidad o reducir los costos de sus materias primas? ¿Por qué sí o por qué no?
5. ¿Qué tipo de apoyo o información cree que las autoridades o gremios deberían brindar para facilitar que las MIPYMES textiles aprovechen mejor este acuerdo comercial?

### **Cuestionario para Expertos en Comercio Exterior**

1. Desde su experiencia, ¿qué tan conocido es el Acuerdo de Complementación Económica N° 59 entre las MIPYMES textiles ecuatorianas?
2. ¿Qué ventajas concretas ofrece este acuerdo para las empresas ecuatorianas que importan textiles desde Brasil?
3. En comparación con otros proveedores internacionales, como China, ¿cuáles son los puntos fuertes y débiles de Brasil como proveedor para el sector textil ecuatoriano?
4. ¿Cuáles considera que son las principales razones por las que las MIPYMES textiles ecuatorianas no están aprovechando al máximo este acuerdo comercial?
5. ¿Qué recomendaciones o estrategias considera necesarias para fomentar un mayor conocimiento y aprovechamiento del Acuerdo de Complementación Económica N° 59 entre Ecuador y Brasil por parte de las MIPYMES?



**Presidencia  
de la República  
del Ecuador**



**Plan Nacional  
de Ciencia, Tecnología,  
Innovación y Saberes**



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

## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Iguasnia Portilla Emely Dayanara**, con C.C: # 0928735067 autora del trabajo de titulación: **ACUERDO COMERCIAL ECUADOR-BRASIL: PARTICIPACIÓN DE MIPYMES ECUATORIANAS EN EL COMERCIO Y CONFECCIONES CON TELAS BRASILEÑAS** previo a la obtención del grado de **MAGÍSTER EN NEGOCIOS INTERNACIONALES** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

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

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

Guayaquil, 12 de septiembre del 2025.

f. \_\_\_\_\_

**Iguasnia Portilla Emely Dayanara**

C.C: 0928735067



**Presidencia  
de la República  
del Ecuador**



**Plan Nacional  
de Ciencia, Tecnología,  
Innovación y Saberes**



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

## **REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA**

### **FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE GRADUACIÓN**

<b>TÍTULO Y SUBTÍTULO:</b>	Acuerdo comercial Ecuador-Brasil: participación de MIPYMES ecuatorianas en el comercio y confecciones con telas brasileñas		
<b>AUTORA</b>	Iguasnia Portilla Emely Dayanara		
<b>REVISORA/TUTORA</b>	Econ. Uriel Castillo Nazareno, PhD.		
<b>INSTITUCIÓN:</b>	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
<b>UNIDAD/FACULTAD:</b>	Sistema de Posgrado		
<b>MAESTRÍA</b>	Maestría en Negocios Internacionales		
<b>GRADO OBTENIDO:</b>	Magíster en Negocios Internacionales		
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>	12-09-2025	<b>No. DE PÁGINAS:</b>	95
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b>	Acuerdos Comerciales – Integración Económica		
<b>PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:</b>	Acuerdo Comercial, Comercio Bilateral, Cadena de Suministro, Importación Textil, Preferencias Arancelarias, Logística.		
<b>RESUMEN/ABSTRACT</b>			
<p>La presente investigación tiene por objetivo analizar la incidencia del Acuerdo Comercial Ecuador-Brasil en la participación de las MIPYMES ecuatorianas en la comercialización de telas brasileñas para proponer una perspectiva técnica de mejora de los aspectos competitivos. Para este trabajo se desarrolló bajo una metodología de enfoque mixto que contempló la aplicación tanto de encuestas a una muestra de 56 empresas del sector textil, pero también incluyó la participación de siete expertos en comercio exterior y seis administradores de estos negocios, a través de una entrevista, para tener mayores detalles sobre los beneficios específicos que otorga este Acuerdo, la capacidad para importar telas desde Brasil, considerando la oferta y demanda de este mercado. Vale destacar que también se complementaron datos de la situación actual del comercio bilateral entre Ecuador y Brasil, y se llegó a la conclusión de que el acuerdo es desconocido por la mayoría de los negocios dedicados a la importación de telas, y Mientras no exista una estrategia clara de capacitación, apoyo técnico y difusión real, se seguirán desaprovechando los beneficios que trae consigo para negocios que, logísticamente, están más cercano que otros países como China.</p>			
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
<b>CONTACTO CON AUTORA:</b>	<b>Teléfono:</b> +593-96823076	E-mail: <a href="mailto:Dayanara_iguasnia@hotmail.com">Dayanara_iguasnia@hotmail.com</a>	
<b>CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:</b>	<b>Nombre:</b> María Teresa Alcívar Avilés		
	<b>Teléfono:</b> +593-4-3804600		
	<b>E-mail:</b> <a href="mailto:teresa.alcivar@cu.ucsg.edu.ec">teresa.alcivar@cu.ucsg.edu.ec</a>		
<b>SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA</b>			
<b>Nº. DE REGISTRO (en base a datos):</b>			
<b>Nº. DE CLASIFICACIÓN:</b>			
<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>			