UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

MAESTRIA EN COMERCIO EXTERIOR CON MENCION EN PUERTOS Y ADUANAS COHORTE I

Comercio internacional del Ecuador y desacuerdos externos: consecuencias económicas periodo 2020-2024

PEREIRA TIGRE BRYAN RENÉ

ECONOMISTA

MACHALA

2025

Comercio internacional del Ecuador y desacuerdos externos: consecuencias económicas periodo 2020-2024

Resumen

Este estudio tiene como objetivo analizar las consecuencias económicas de los desacuerdos externos en el comercio internacional del Ecuador durante el periodo 2020-2024, centrándose en productos estratégicos como el camarón, banano y cacao. La investigación se desarrolla bajo un enfoque mixto, utilizando métodos descriptivos, explicativos y correlacionales. En el componente cualitativo, se aplicó un análisis documental de normativas, informes oficiales y reportes de organismos internacionales como la OMC, CEPAL y el Banco Central del Ecuador. A nivel cuantitativo, se utilizaron técnicas estadísticas para examinar datos históricos de exportaciones, evaluando la relación entre las barreras comerciales y la reducción del comercio exterior.

Los resultados evidencian que los desacuerdos comerciales, como el caso de las tensiones con México, han generado efectos negativos directos sobre las exportaciones ecuatorianas, especialmente por la imposibilidad de concretar tratados comerciales clave. Entre las principales conclusiones, se destaca la vulnerabilidad de los sectores productivos frente a factores externos y la necesidad de fortalecer la resiliencia comercial del país. Asimismo, se plantea la importancia de diversificar mercados y mejorar la estrategia negociadora del Ecuador para reducir su dependencia de pocos socios y aumentar su competitividad en el entorno internacional.

Palabras clave: comercio exterior, Ecuador, desacuerdos comerciales, exportaciones, barreras arancelarias, competitividad.

Abstract

This study aims to analyze the economic consequences of external disputes on Ecuador's international trade during the 2020-2024 period, focusing on strategic products such as shrimp, bananas, and cocoa. The research is conducted using a mixed approach, using descriptive, explanatory, and correlational methods. The qualitative component included a documentary analysis of regulations, official reports, and reports from international organizations such as the WTO, ECLAC, and the Central Bank of Ecuador. At the quantitative level, statistical techniques were used to examine historical export data, assessing the relationship between trade barriers and the reduction in foreign trade.

The results show that trade disputes, such as the tensions with Mexico, have had direct negative effects on Ecuadorian exports, particularly due to the failure to conclude key trade agreements. The main conclusions highlight the vulnerability of productive sectors to external factors and the need to strengthen the country's trade resilience. Likewise, the importance of diversifying markets and improving Ecuador's negotiating strategy is raised to reduce its dependence on a few partners and increase its competitiveness internationally.

Keywords: foreign trade, Ecuador, trade disagreements, exports, tariff barriers, competitiveness.

Introducción

Durante el periodo 2020-2024, Ecuador se enfrentó a una combinación de desafíos sin precedentes: la pandemia de COVID-19, tensiones geopolíticas internacionales y una creciente incertidumbre económica global. Estos factores dieron lugar a múltiples desacuerdos comerciales con socios estratégicos, así como a la imposición de medidas proteccionistas, obstáculos arancelarios y dificultades en la negociación de tratados comerciales. En conjunto, estos eventos no solo interrumpieron los flujos comerciales, sino que también debilitaron la capacidad del país para integrarse de manera efectiva en mercados internacionales competitivos.

Uno de los casos más emblemáticos es el desacuerdo con México en torno a productos clave como el atún, camarón y banano, cuya sensibilidad en las negociaciones impidió la concreción de un tratado de libre comercio, requisito indispensable para la incorporación plena de Ecuador a la Alianza del Pacífico (El Comercio, 2022). Esta situación reflejó las limitaciones del país para consolidar alianzas estratégicas y evidenció los costos económicos asociados, tales como la pérdida de oportunidades de exportación, el encarecimiento de insumos importados y una disminución en la competitividad internacional.

Se vuelve urgente analizar con mayor profundidad los efectos de estos desacuerdos externos sobre la economía ecuatoriana. Comprender sus implicaciones permite no solo identificar las áreas más vulnerables del comercio exterior, sino también diseñar estrategias que fortalezcan la resiliencia del país frente a un entorno global cada vez más cambiante y competitivo.

A partir de este análisis, la presente investigación se plantea tres preguntas clave: ¿Cuáles han sido los principales desacuerdos externos que ha enfrentado Ecuador entre 2020 y 2024? ¿Qué consecuencias económicas han generado estos conflictos en los sectores productivos y comerciales? ¿Qué estrategias pueden implementarse para reducir la vulnerabilidad estructural del país frente a estos eventos?

En consonancia con lo expuesto, este estudio tiene como propósito Analizar las consecuencias económicas de los desacuerdos externos en el comercio internacional del Ecuador durante el período 2020-2024, basándose en información publicada, reportes y estadísticas relevantes. Para cumplir con esta finalidad, se plantean como objetivos específicos identificar los principales desacuerdos externos que afectaron el comercio internacional del Ecuador entre 2020 y 2024. Analizar las consecuencias económicas de estos desacuerdos en los sectores clave de la economía ecuatoriana y por último indagar como las estrategias fortalecen la resiliencia del comercio exterior ecuatoriano frente a desacuerdos internacionales.

1. Revisión de Literatura

1.1. El comercio internacional: fundamentos y contexto actual

El comercio internacional es fundamental en la actualidad, ya que permite el intercambio de bienes y servicios para cubrir tanto las necesidades esenciales como las de comodidad. Asimismo, impacta significativamente en áreas como la generación de empleo directo e indirecto, los derechos humanos, el transporte, y el desarrollo de políticas y normativas, entre otros aspectos (Suriaga y Hidalgo, 2021).

Según Freire *et al.* (2022) las relaciones internacionales fortalecen la economía al fomentar la competitividad y el intercambio eficiente, reflejándose en el dinamismo de las exportaciones e importaciones. El comercio internacional ha constituido un eje central en la dinámica económica del Ecuador a lo largo de su historia reciente.

Por otro lado, Correa *et al.* (2022) mencionan que el comercio internacional desempeña un papel clave en el progreso de los países, permitiendo el intercambio de bienes, tecnología y recursos financieros, lo que fomenta relaciones bilaterales sólidas y refuerza sus economías.

A partir de la adopción de estrategias de apertura moderada y el impulso de diversos acuerdos comerciales, el país ha buscado posicionarse como un exportador de materias

primas y productos agroindustriales en los mercados globales. Esta orientación, sin embargo, ha estado marcada por una fuerte dependencia en productos primarios como petróleo, banano, camarón y flores, lo que ha expuesto a la economía nacional a fluctuaciones de precios internacionales y a riesgos macroeconómicos considerables.

1.2. Teorías económicas del comercio exterior

Desde la teoría de la dependencia, las economías latinoamericanas coloniales no pueden considerarse feudales, ya que se organizaron en función de la exportación de materias primas. Esta estructura impidió el desarrollo de un mercado interno e industrial, y reforzó su carácter subordinado al comercio exterior. En lugar de promover relaciones capitalistas modernas, estas economías se sostuvieron en formas de trabajo servil o esclavista, lo que limitó su autonomía y transformación estructural (Dos Santos, 2021).

Desde la teoría de la dependencia, se interpreta que la economía ecuatoriana ha estado históricamente vinculada a un modelo centrado en la exportación de materias primas, lo que ha impedido el desarrollo de una base industrial sólida y de un mercado interno autosuficiente. Aunque este patrón se originó durante la época colonial, su lógica persiste en la actualidad. Ecuador continúa enviando al exterior productos con escaso valor agregado, mientras importa bienes manufacturados y tecnológicos provenientes, en su mayoría, de países del centro como China. Esta relación evidencia una estructura desigual, en la que las naciones centrales avanzan gracias a su capacidad de innovación y autonomía tecnológica, mientras que economías como la ecuatoriana siguen dependiendo de decisiones externas. De este modo, se refuerza el papel periférico del país dentro del sistema económico global, lo que dificulta su transformación estructural y su desarrollo independiente (Márquez *et al*., 2022).

Cuando se analiza el comercio exterior de un país como Ecuador, es importante entender que la competitividad de sus productos no depende únicamente de cuánto se produce o de los costos internos, sino también de las condiciones del entorno internacional. En este contexto, el modelo de las cinco fuerzas de Porter ayuda a ver con mayor claridad cómo influyen factores como la competencia entre países exportadores, el poder que tienen los compradores en el mercado, y la posibilidad de que existan productos sustitutos. Según Niño *et al.* (2020), estas fuerzas afectan directamente los precios, los costos y las decisiones de inversión, orientando a las empresas a enfocarse en lo que más impacta su rentabilidad a largo plazo. En el caso ecuatoriano, este enfoque resulta muy útil para

entender cómo ciertos desacuerdos comerciales, como el conflicto con México por el acceso de productos como el banano o el camarón, pueden debilitar la posición del país en los mercados internacionales y mostrar qué tan vulnerable es frente a decisiones que se toman desde fuera.

1.3. Breve panorama histórico de la inserción de Ecuador en los mercados globales

La inserción de Ecuador en el comercio global se consolidó durante el siglo XX, especialmente a raíz de la expansión de la industria bananera en la región litoral y de la explotación petrolera en la Amazonía. En la década de 1970, la producción y exportación de petróleo se convirtieron en la principal fuente de ingresos fiscales para el Estado, lo que resultó en un impulso económico sostenido, aunque volátil. Sin embargo, en los años ochenta, América Latina vivió la "década perdida" una crisis marcada por el alto endeudamiento y la incapacidad de cumplir con pagos financieros. En Ecuador, esta situación generó recesión, desempleo y una disminución de la inversión, destacando la vulnerabilidad económica de la región (Baena et al., 2023).

Posteriormente, la apertura gradual de la economía ecuatoriana a través de tratados y acuerdos con distintos bloques comerciales (CAN) y, más tarde, convenios con la Unión Europea y Estados Unidos, lo que permitió una mayor diversificación exportable, sin que ello significara una transformación estructural profunda de la matriz productiva.

Según Jiménez (2021) el comercio mundial sufrió una significativa contracción a causa de las restricciones implementadas durante la pandemia de coronavirus. En 2020, los principales destinos de las exportaciones ecuatorianas fueron Estados Unidos, China, España e Italia. Las exportaciones a Estados Unidos disminuyeron un 29% y a España un 16%, mientras que hacia China crecieron un 10%, aunque con un ritmo menor al registrado en años anteriores (Macías et al.,2021).

1.4. Características estructurales de la economía ecuatoriana

La economía ecuatoriana se caracteriza por la dolarización adoptada en el año 2000, mecanismo que brindó estabilidad monetaria e inflacionaria, pero limitó la capacidad del país para realizar ajustes cambiarios en respuesta a choques externos. Asimismo, el Estado desempeña un rol significativo a través de políticas de protección social e inversión en infraestructura, financiadas en gran medida con ingresos petroleros. Esta dependencia se traduce en vulnerabilidad ante la volatilidad de los precios de las materias

primas, afectando no solo la balanza comercial, sino también las cuentas fiscales. De acuerdo a Andino *et al.* (2022) Ecuador, junto con Brasil, Argentina, Colombia, Chile y Perú, es una de las economías sudamericanas que destaca por su diversidad en la producción y exportación de materias primas, tanto no elaboradas como semielaboradas.

1.5. Importancia del comercio internacional como motor de la economía ecuatoriana

El comercio internacional ha funcionado como uno de los pilares fundamentales para la generación de divisas y el crecimiento económico. Las exportaciones de productos primarios han mantenido un papel protagónico, sosteniendo el ingreso de capitales y contribuyendo al equilibrio de la balanza de pagos. Una característica destacada de Ecuador es su sector bananero, que constituye un pilar esencial para el desarrollo económico y comercial del país, generando miles de empleos en la región costa, tanto en la producción agrícola como en el comercio mayorista y minorista de este importante producto (Díaz y Montealegre, 2022).

El cacao, conocido como la "pepa de oro" es un producto emblemático de la economía ecuatoriana y un claro ejemplo de la importancia del comercio internacional como motor de desarrollo. Este cultivo tradicional ha sido fundamental en la historia económica del país, destacándose como una de las principales exportaciones. Su producción y comercialización no solo generan ingresos significativos para Ecuador, sino que también fomentan la creación de empleo y fortalecen su posición en el mercado global, evidenciando el impacto positivo del comercio internacional en la economía nacional (Cambisaca y Macías, 2023).

2. Desacuerdos comerciales y su relevancia en el comercio internacional

Para comprender los desacuerdos comerciales es imprescindible primer entender que son los acuerdos comerciales, estos son pactos entre países diseñados para fomentar el intercambio de bienes y servicios, impulsando la economía mediante la reducción de barreras comerciales. Cumplen su objetivo principal al dinamizar la economía, facilitar el comercio y fortalecer las relaciones económicas entre las naciones participantes (Alvarado y Muñoz, 2022).

Los desacuerdos comerciales constituyen un fenómeno inherente a la dinámica del intercambio global de bienes y servicios. Estas controversias pueden surgir por diversos motivos, incluyendo desequilibrios en las balanzas comerciales, diferencias en la

implementación de normas sanitarias o fitosanitarias y disputas por la imposición de aranceles. La relevancia de estos desacuerdos radica en su potencial para trastocar las relaciones comerciales y, en última instancia, para impactar la competitividad de los países involucrados.

2.1. Conceptualización de los desacuerdos comerciales

Un desacuerdo comercial es un conflicto entre países o entidades por diferencias en la aplicación o interpretación de normas comerciales internacionales. La OMC ofrece un mecanismo clave para resolver estas disputas, combinando arbitraje y revisión jurisdiccional a través de un panel de expertos y el Órgano de Apelación, asegurando estabilidad y cumplimiento en el comercio global (Petrova, 2021).

Desde una perspectiva teórica, los desacuerdos comerciales se entienden como conflictos que emergen cuando los intereses de dos o más Estados o bloques económicos entran en colisión. Bajo el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC), estas controversias pueden derivar en disputas formales, las cuales se someten a mecanismos de resolución específicos.

Al aceptar obligaciones contractuales internacionales, el Estado se compromete a cumplirlas de manera íntegra y no puede renunciar a ellas arbitrariamente ni utilizar su legislación interna como justificación para su incumplimiento (Paronyan et al., 2023)

2.2. Factores que generan y exacerban los desacuerdos internacionales

La intensificación de desacuerdos en el ámbito del comercio exterior responde tanto a factores económicos como políticos. Por un lado, las crisis financieras o los ciclos de recesión pueden estimular políticas proteccionistas diseñadas para salvaguardar empleos y sectores productivos nacionales. La guerra comercial entre China y Estados Unidos ejemplifica cómo los desacuerdos comerciales surgen por medidas como el aumento de aranceles y las represalias. Estas acciones, motivadas por la protección de mercados internos y el intento de equilibrar balanzas comerciales, han generado tensiones que afectan el comercio global, debilitando la demanda y causando fricciones económicas a nivel internacional (González, 2020).

2.3. Mecanismos de solución de controversias comerciales

La OMC, en su rol de organismo rector del comercio multilateral, ofrece canales formales de solución de diferencias a través del Órgano de Solución de Diferencias (OSD) de esta

forma se garantiza el cumplimiento de las normas comerciales y facilita el comercio global. Los países pueden presentar disputas cuando creen que sus derechos han sido vulnerados, y el sistema emplea varios mecanismos clave, como la promoción de consultas iniciales para resolver conflictos de manera amistosa. Si estas fallan, se inicia un proceso estructurado que incluye la intervención de un grupo especial de expertos que emite resoluciones basadas en los acuerdos y compromisos asumidos (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, s.f.).

Igualmente, numerosos acuerdos bilaterales o regionales incluyen cláusulas que regulan la resolución de disputas, ya sea mediante arbitrajes independientes o comisiones especiales. Sin embargo, países en desarrollo, como Ecuador, enfrentan limitaciones en cuanto a la capacidad institucional y financiera para sostener litigios prolongados, lo que con frecuencia afecta su posición negociadora. Estas asimetrías plantean la necesidad de fortalecer la diplomacia económica y la coordinación interinstitucional para prevenir y gestionar los desacuerdos de manera más eficiente.

3. Desacuerdos comerciales en Ecuador durante el período 2020-2024

Durante el período 2020-2024, Ecuador no enfrentó numerosos desacuerdos comerciales significativos, destacándose únicamente el conflicto con México relacionado con el acceso de productos como camarón, banano y atún al mercado mexicano. Este desacuerdo surgió debido a la resistencia de México a eliminar aranceles, argumentando la necesidad de proteger a sus productores locales. Este impasse afectó las negociaciones para un Tratado de Libre Comercio (TLC) y complicó el proceso de adhesión de Ecuador a la Alianza del Pacífico, demostrando las dificultades específicas de alcanzar consensos en ciertos sectores estratégicos (Primicias, 2022)

3.1. Contexto de la pandemia de COVID-19 y sus efectos en el comercio

Según Fairlie (2022) la facilitación del comercio se logra mediante una cooperación más estrecha y la plena ejecución de los acuerdos de asociación comercial y cooperación económica que la UE ha firmado con países de América Latina, incluidos Perú, Colombia y Ecuador. Sus beneficios incluyen la generación de empleo, el acceso a mercados internacionales de mayor alcance y el aumento de la eficiencia gracias a la implementación de métodos de producción modernos (Quintana Romero, Kwon Mun , & Álvarez García, 2023).

La crisis sanitaria global generó una disrupción sin precedentes en las cadenas de valor y de suministro, con cierres temporales de fronteras y restricciones al transporte aéreo, marítimo y terrestre. Estas medidas impuestas por diversos gobiernos para frenar la propagación del virus resultaron en una reducción drástica del volumen de comercio internacional. En el caso de Ecuador, las exportaciones de productos perecibles, como flores y banano, enfrentaron demoras y encarecimiento de los costos logísticos. Asimismo, se registraron barreras adicionales para la importación de insumos médicos, ocasionando un aumento de los precios internos y alimentando tensiones en los mercados internacionales.

4. Consecuencias económicas de los desacuerdos externos en Ecuador

Los desacuerdos comerciales han generado repercusiones de amplio alcance en la economía ecuatoriana, especialmente en términos de estabilidad y crecimiento. Estos conflictos, al traducirse en la imposición de barreras o en la modificación de términos comerciales previamente establecidos, han configurado escenarios de incertidumbre que se reflejan en una mayor volatilidad de precios y en la alteración de las previsiones de producción. En este contexto, los productores y exportadores se ven obligados a reconfigurar sus estrategias de mercado y abastecimiento de materias primas, lo que eleva sus costos de oportunidad y limita su capacidad de respuesta ante cambios súbitos en la oferta y la demanda.

La afectación a la balanza de pagos es un aspecto particularmente sensible, puesto que el encarecimiento de las importaciones y la eventual caída de las exportaciones generan desequilibrios en los flujos de divisas. Tal situación puede derivar en presiones sobre las reservas internacionales y, en el caso de economías dolarizadas como la ecuatoriana, acentúa la dependencia de la entrada de capitales externos y el mantenimiento de acuerdos comerciales favorables. Asimismo, el deterioro de la competitividad se hace evidente cuando las medidas restrictivas o los ajustes en los términos de intercambio reducen la capacidad de los agentes económicos para colocar sus productos en el exterior con márgenes de rentabilidad adecuados.

4.1. Impacto en el volumen de exportaciones y la balanza comercial

El volumen de exportaciones ecuatorianas se ve afectado cuando los socios comerciales incrementan los aranceles o establecen restricciones sanitarias. Esta situación se traduce, a menudo, en menores ingresos por ventas al exterior y en la pérdida de cuotas de

mercado. En el mediano plazo, la balanza comercial experimenta desequilibrios debido al descenso en el flujo de divisas. Así, los sectores agrícolas y pesqueros, que tradicionalmente han sido los pilares del comercio exterior ecuatoriano, son los más vulnerables a las variaciones de la demanda y a la introducción de medidas restrictivas en mercados de destino.

4.2. Incremento en los costos de importación

Los desacuerdos no solo afectan a la dimensión exportadora, sino también a la estructura de costos internos, especialmente cuando se suscitan represalias comerciales o se encarecen los insumos importados. En el caso de Ecuador, muchas industrias dependen de equipos, tecnología y materias primas provenientes de países con los que se han registrado disputas. Esto genera un aumento en los costos de producción y, potencialmente, en los precios finales para el consumidor. La falta de una política industrial sólida y la dependencia tecnológica acrecientan la exposición a este tipo de conflictos, dificultando la competitividad de las empresas nacionales.

4.3. Deterioro en la competitividad y en la inversión extranjera directa (IED)

La incertidumbre generada por los desacuerdos desincentiva la llegada de inversión extranjera, dado que los inversionistas perciben un riesgo mayor en aquellas economías sujetas a barreras en su acceso al mercado internacional. En Ecuador, la competitividad se ve mermada cuando el aparato productivo no puede innovar o expandirse oportunamente por las limitaciones impuestas desde el exterior. La ausencia de estabilidad y de marcos claros para la resolución de controversias disuade la instalación de nuevos capitales, ralentizando la modernización de los sectores productivos.

4.4. Acuerdo de Facilitación Comercial de OMC

El Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (AFC) de la OMC representa un avance clave en la búsqueda de un comercio internacional más eficiente, inclusivo y menos burocrático. Este acuerdo, que entró en vigor en 2017 busca reducir las demoras y los costos innecesarios derivados de procedimientos aduaneros complejos, promoviendo la simplificación, modernización y armonización de los procesos de importación y exportación (Organización Mundial del Comercio (OMC), s.f.).

Para un país en desarrollo como Ecuador, la implementación del AFC ha sido clave para mejorar su competitividad y fortalecer su inserción en el comercio internacional. Desde

que el acuerdo entró en vigor en 2019, el país ha avanzado en un 75 % de su aplicación, superando el promedio regional. Este progreso ha permitido reducir trabas como la duplicación de trámites, la falta de coordinación entre instituciones y la escasa automatización en los procesos aduaneros. Además, se estima que su implementación total podría reducir los costos comerciales en hasta un 13,9 %, beneficiando especialmente a las Mipymes y a los actores de la economía popular y solidaria. Así, el AFC no solo promueve un comercio más ágil y transparente, sino que también impulsa una participación más equitativa de los sectores productivos en el mercado global (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, s.f.).

4. Metodología

Este estudio adopta un enfoque descriptivo y explicativo, orientado a analizar cómo los desacuerdos comerciales externos han afectado el comercio internacional del Ecuador entre 2020 y 2024. Los estudios descriptivos, cuando se apoyan en una base teórica sólida, pueden facilitar predicciones preliminares (Arias Gonzales, 2021). En este caso, el componente explicativo busca comprender el impacto de dichos desacuerdos sobre las exportaciones, los costos de importación y la competitividad, mientras que el análisis correlacional permite explorar la relación entre el aumento de barreras comerciales y la reducción del intercambio exterior.

La investigación se apoya en un enfoque mixto, que combina técnicas cualitativas y cuantitativas para ofrecer una visión integral del fenómeno. De acuerdo a Borjas (2020), la investigación cualitativa debe estar estructurada desde el inicio, empleando métodos que garanticen la validez y confiabilidad de la información. En este sentido, se realiza una revisión documental de informes oficiales, normativas y reportes de organismos como la OMC, CEPAL y el Banco Central del Ecuador. A nivel cuantitativo, se procesan datos estadísticos mediante técnicas de regresión y análisis comparativo.

La recolección de datos se basa en fuentes secundarias. Se analizan documentos institucionales, bases estadísticas de comercio exterior y estudios sobre barreras comerciales. Se construyen tablas y gráficos para representar la evolución de las exportaciones ecuatorianas entre 2020 y 2024, permitiendo identificar variaciones vinculadas con eventos internacionales.

Finalmente, la muestra se concentra en tres productos estratégicos: camarón, banano y cacao, seleccionados por su relevancia en la balanza comercial ecuatoriana y su

exposición a restricciones arancelarias y no arancelarias. Estos rubros permiten evaluar con claridad el efecto económico de los desacuerdos internacionales durante el periodo analizado, contando con información oficial confiable y suficiente para su estudio.

Variables del estudio

Variables dependientes:

- Volumen de exportaciones (libras o toneladas).
- Valor FOB de las exportaciones (USD).

Variables independientes:

- Aumento de aranceles o barreras no arancelarias.
- Medidas proteccionistas impuestas por socios comerciales.

5. Resultados

Tabla 1

Exportaciones de camarón ecuatoriano 2020 - 2024

Exportaciones de camarón ecuatoriano 2010 - 2024				
Período	**Libras**	**Dólares**	**Libras % Variación**	**Dólares % Variación**
ene-dic 2020	1.491.132.214	$3.611.870.630	6,70%	-1,12%
ene-dic 2021	1.855.634.851	$5.078.825.249	24,44%	40,61%
ene-dic 2022	2.338.695.245	$6.653.084.049	26,03%	31,00%
ene-dic 2023	2.676.645.175	$6.288.727.456	14,45%	-5,48%
ene-dic 2024	2.671.219.027	$6.068.447.480	-0,20%	-3,50%

Nota: Cámara Nacional de Acuacultura 2025

Elaboración propia

Las exportaciones de camarón ecuatoriano durante el período 2010-2024 muestran un crecimiento significativo, acompañado de fluctuaciones en el valor generado, lo que refleja la dinámica del mercado internacional y las condiciones productivas internas. El análisis de la información revela un crecimiento sostenido en el volumen exportado, contrastado con variaciones en los ingresos, influenciadas por factores externos como la demanda global y los precios internacionales.

Así en, 2020, las exportaciones alcanzaron 1.491.132.214 libras, con ingresos de 3.611,87 millones de dólares. A pesar del aumento del 6,70% en el volumen exportado, los ingresos disminuyeron un 1,12%, lo que sugiere una caída en los precios internacionales debido a los efectos de la pandemia de COVID-19. Posteriormente, en 2021, se produjo un crecimiento significativo, con un incremento del 24,44% en volumen y un 40,61% en

valor, alcanzando 1.855.634.851 libras y 5.078,83 millones de dólares, impulsado por la recuperación económica global.

El 2022 marcó un récord histórico, con 2.338.695.245 libras exportadas y un crecimiento del 26,03% en volumen y del 31% en ingresos, alcanzando 6.653,08 millones de dólares. No obstante, en 2023, se observó una desaceleración, con un crecimiento del 14,45% en volumen, pero una caída del 5,48% en valor, lo que indica una baja en los precios internacionales a pesar del aumento de la oferta. Para 2024, se proyecta una leve disminución del 0,20% en el volumen exportado y una reducción del 3,50% en el valor, lo que refleja posibles ajustes en la demanda externa y la estabilidad de los precios internacionales.

Tabla 2

Exportaciones de banano ecuatoriano 2020 - 2024

Exportaciones de banano ecuatoriano 2020 - 2024				
Período	**Libras**	**Dólares**	**Libras**	**Dólares**
			% Variación	
ene-dic 2020	16.016.803	$3.682,40	5,58%	11,23%
ene-dic 2021	14.135.863	$3.181,53	-11,74%	-13,60%
ene-dic 2022	13.283.071	$3.124,22	-6,03%	-1,80%
ene-dic 2023	14.296.978	$3.587.383	7.63%	14.83%
ene-dic 2024	15.294.737	$3.838.702	7.01%	7.01%

Nota: Banco Central del Ecuador 2024 - Boletín de Análisis Agropecuario 2024

Elaboración propia

Entre 2020 y 2024, las exportaciones de banano de Ecuador experimentaron una evolución marcada por altibajos tanto en volumen como en valor, reflejo de las condiciones externas e internas que afectaron al comercio internacional. Este periodo permite observar cómo factores sanitarios, logísticos y comerciales influyeron de forma decisiva en uno de los principales productos de exportación agrícola del país.

En 2020, Ecuador exportó aproximadamente 16 millones de libras de banano, lo que representó un crecimiento del 5,58% en comparación con el año anterior. En términos de ingresos, el país obtuvo USD 3.682 millones, un aumento del 11,23%. Este repunte estuvo directamente relacionado con la alta demanda global de productos alimenticios durante la pandemia de COVID-19, ya que el banano fue percibido como un alimento nutritivo, asequible y de fácil transporte, lo que lo convirtió en un producto esencial para muchos países importadores.

Sin embargo, esta tendencia positiva se revirtió en 2021, cuando el volumen de exportación cayó a 14,1 millones de libras, una disminución del 11,74%. El valor también retrocedió en 13,60%, situándose en USD 3.181 millones. Esta contracción fue el resultado de una severa crisis logística a nivel global: escasez de contenedores refrigerados, congestión en puertos internacionales y aumentos significativos en los costos de transporte. A estos problemas se sumaron mayores exigencias fitosanitarias en algunos mercados de destino y una mayor competencia internacional, especialmente de países como Colombia y Guatemala, que ofrecieron banano a precios más competitivos.

La caída continuó en 2022, aunque con menor intensidad. Ecuador exportó 13,3 millones de libras, lo que representó una reducción del 6,03% en volumen y del 1,80% en valor (USD 3.124 millones). Si bien persistieron algunas dificultades logísticas, el impacto fue moderado por una relativa estabilización de los precios internacionales del banano. Esta ligera mejora en el precio ayudó a compensar parcialmente la disminución del volumen exportado, evitando una caída más pronunciada en los ingresos.

El panorama mejoró significativamente en 2023. La reactivación progresiva del comercio mundial, junto con una normalización en las rutas logísticas y los costos de transporte, permitió una recuperación del 7,63% en el volumen exportado, que alcanzó los 14,3 millones de libras. A la par, el valor de las exportaciones creció un 14,83%, alcanzando los USD 3.587 millones. Además de la mejora en infraestructura y transporte, influyó positivamente la reactivación de la demanda en mercados clave como Rusia, China y Europa del Este.

Para 2024, se proyecta una consolidación de esta recuperación. Se estima un crecimiento del 7,01% tanto en volumen como en valor, con exportaciones que alcanzarían los 15,3 millones de libras y USD 3.839 millones respectivamente. Esta tendencia responde a un entorno logístico más favorable, una estrategia de diversificación de destinos comerciales por parte de los exportadores ecuatorianos y un esfuerzo sostenido en mantener la calidad y competitividad del banano nacional en los mercados internacionales.

Tabla 3

Exportaciones de cacao ecuatoriano 2020 - 2024

Exportaciones de cacao ecuatoriano 2020 - 2024				
Período	**Toneladas**	**Dólares**	**Toneladas**	**Dólares**

			% Variación	
ene-dic 2020	323.240	$815,53	19,38%	24,19%
ene-dic 2021	329.365	$817,48	1,98%	0,24%
ene-dic 2022	370.526	$865,79	-49,80%	5,91%
ene-dic 2023	362.494	$ 1.005.694	-2.7%	16.15%
ene-dic 2024	420.493	$ 3.137.77	16%	21,2%

Nota: *Banco Central del Ecuador 2025 - Boletín de Análisis Agropecuario 2025*
Elaboración propia

Entre 2020 y 2024, las exportaciones de cacao ecuatoriano mostraron una evolución marcada por fluctuaciones en el volumen exportado, pero con una tendencia creciente en los ingresos generados, especialmente hacia el final del período. Esta dinámica responde a la interacción de factores como la demanda internacional, los precios del mercado global y la capacidad de producción nacional.

En el año 2020, Ecuador exportó 323.240 toneladas de cacao, generando USD 815,5 millones en ingresos. Este resultado representó un incremento del 19,38% en volumen y del 24,19% en valor con respecto al año anterior. A pesar de las restricciones derivadas de la pandemia por COVID-19, la demanda de cacao se mantuvo sólida en los principales mercados de Europa y Norteamérica, lo que permitió este crecimiento destacado.

Durante 2021, el comportamiento de las exportaciones fue más moderado. El volumen aumentó apenas un 1,98%, alcanzando 329.365 toneladas, mientras que el valor total llegó a USD 817,5 millones, con un crecimiento mínimo del 0,24%. Este estancamiento en los ingresos, a pesar del aumento en volumen, podría explicarse por una caída temporal en los precios internacionales del cacao, en un contexto de recuperación económica desigual en los países importadores.

En 2022, las exportaciones aumentaron más significativamente en volumen, llegando a 370.526 toneladas, lo que representó un alza del 12,5%. Sin embargo, el crecimiento en valor fue relativamente menor, con un 5,91%, para alcanzar USD 865,8 millones. Esto sugiere que, aunque la producción nacional se expandió, los precios aún no reflejaban un cambio sustancial, limitando el incremento en los ingresos.

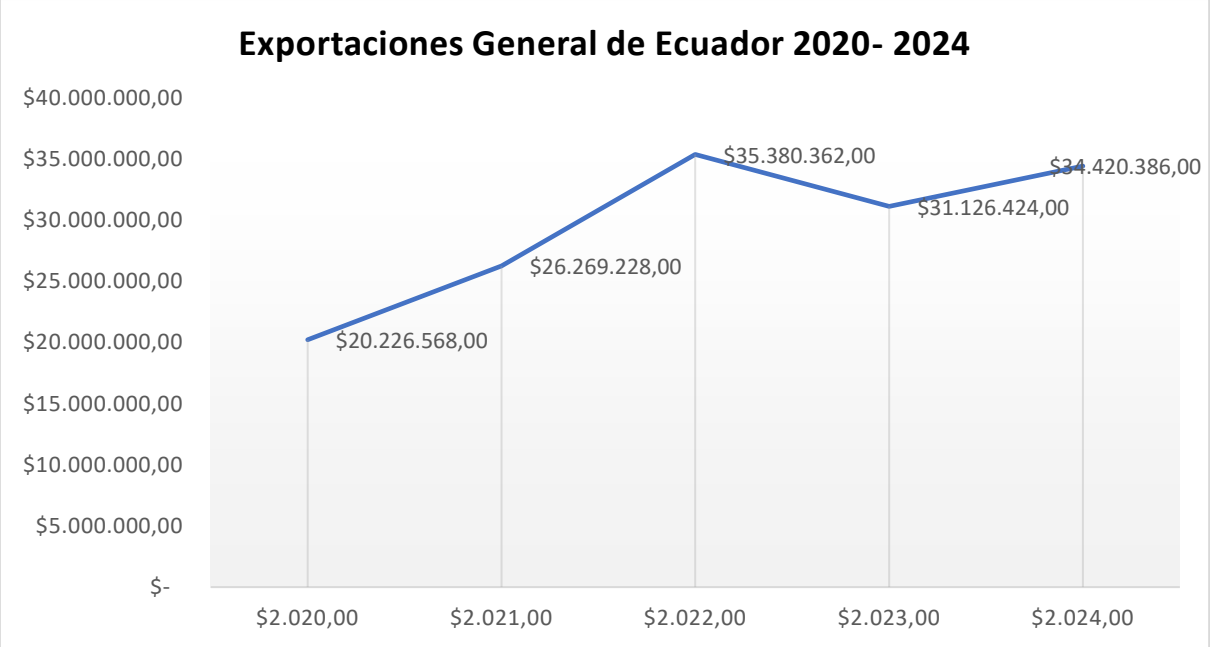
El año 2023 presentó una ligera caída del 2,7% en el volumen exportado, que se situó en 362.494 toneladas. No obstante, los ingresos se incrementaron considerablemente, alcanzando USD 1.005,7 millones, lo que representa un aumento del 16,15% en valor. Este fenómeno podría atribuirse a un alza en los precios internacionales del cacao,

probablemente asociada a menores cosechas en países competidores o al fortalecimiento del cacao fino de aroma, del cual Ecuador es un productor destacado.

Finalmente, para 2024 se proyecta un crecimiento notable tanto en volumen como en valor. Se estima que se exportarán 420.493 toneladas, lo que implica un aumento del 16% respecto al año anterior. El ingreso esperado es de USD 3.137,8 millones, lo que representaría un crecimiento del 21,2% en términos de valor. Este salto considerable refleja no solo una mayor producción nacional, sino también una fuerte revalorización del cacao ecuatoriano en los mercados internacionales, probablemente como resultado de una diversificación de destinos, mejoras en calidad y trazabilidad del producto, y una creciente preferencia global por productos sostenibles y de origen certificado.

6. Discusión

Gráfico 1



Fuente: Datos obtenidos de (Trade Map, 2025)
Elaboración propia

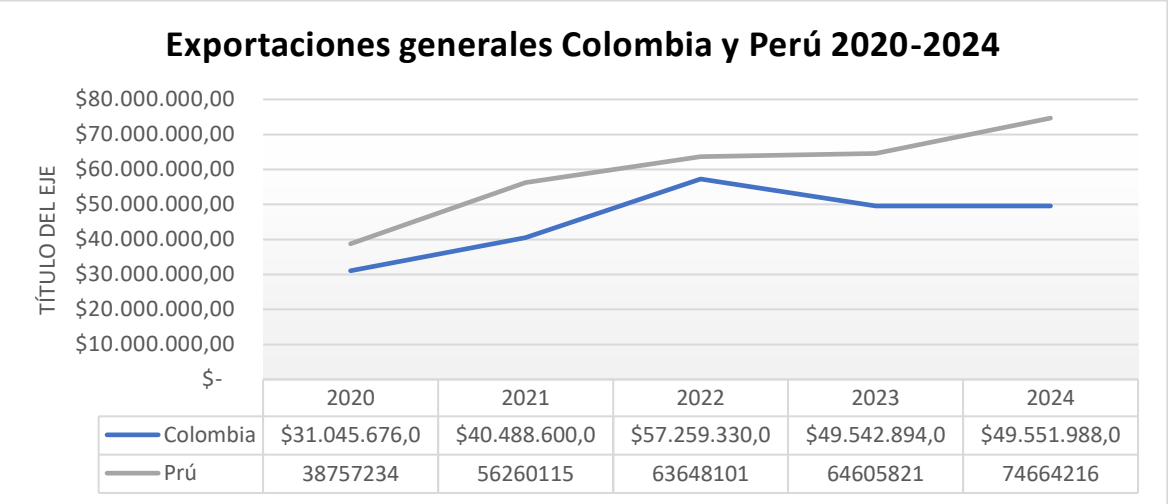
El gráfico muestra la evolución de las exportaciones generales del Ecuador entre 2020 y 2024. En 2020, las exportaciones se ubicaron en aproximadamente 20.2 millones de dólares, reflejando una cifra moderada, que puede interpretarse como el resultado de las restricciones globales impuestas por la pandemia del COVID-19, que afectaron gravemente la logística internacional y la demanda externa.

En 2021, se observa un repunte significativo, alcanzando los 26.2 millones de dólares, lo que sugiere una recuperación parcial del comercio mundial y una reapertura progresiva de mercados. Sin embargo, es en 2022 cuando se alcanza el punto más alto, con 35.3 millones de dólares, evidenciando un año de máximo dinamismo exportador, posiblemente impulsado por la recuperación acumulada de la demanda externa, el aumento de precios de materias primas y la reactivación de sectores clave como el banano, el camarón y el cacao.

En 2023, hay una caída considerable a 31.1 millones de dólares, lo que podría explicarse por diversos factores como la inestabilidad política interna, la reducción de precios internacionales, o la persistencia de barreras comerciales y logísticas. No obstante, en 2024, se registra una nueva recuperación con 34.4 millones de dólares, lo que indica un esfuerzo exitoso por parte del país en la reorganización de su oferta exportable, así como una posible mejora en la implementación de acuerdos comerciales y facilitación del comercio.

Gráfico 2

Exportaciones generales Colombia y Perú 2020-2024



	2020	2021	2022	2023	2024
Colombia	$31.045.676,0	$40.488.600,0	$57.259.330,0	$49.542.894,0	$49.551.988,0
Prú	38757234	56260115	63648101	64605821	74664216

Fuente: Datos obtenidos de (Trade Map, 2025) Elaboración propia

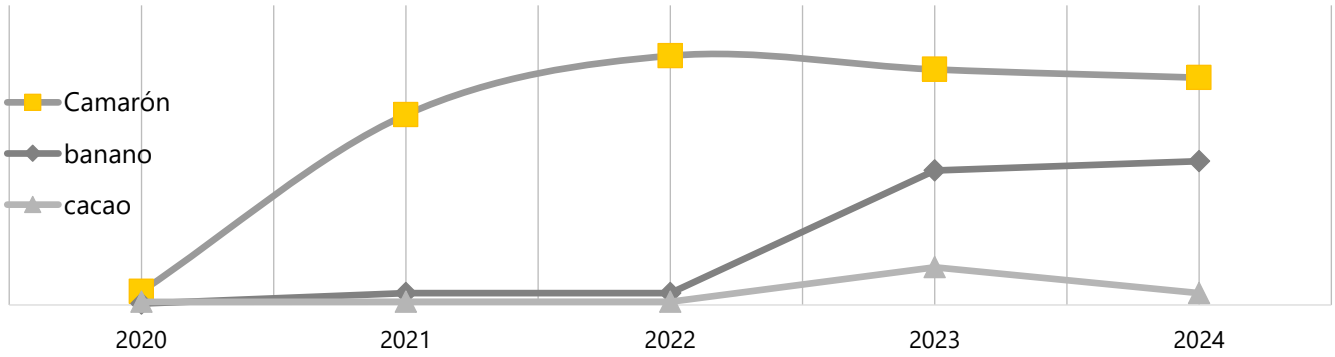
El gráfico 2 muestra cómo han evolucionado las exportaciones generales de Colombia y Perú entre 2020 y 2024. Ambos países comenzaron el periodo con cifras superiores a las de Ecuador y, a lo largo de los años, han mantenido una trayectoria más estable y creciente. En el caso de Perú, se observa un crecimiento constante, alcanzando su punto más alto en 2024 con más de 74 millones de dólares, lo que refleja una economía

exportadora dinámica y resiliente. Colombia también mostró una tendencia positiva hasta 2022, aunque a partir de 2023 sus exportaciones se estabilizaron, manteniéndose en torno a los 49 millones de dólares.

Cuando se compara esta evolución con la de Ecuador, se nota que, aunque el país logró recuperarse después del impacto de la pandemia y tuvo un buen desempeño en 2022, sus exportaciones cayeron en 2023 y no lograron alcanzar nuevamente el pico anterior. Esto evidencia que Ecuador, a diferencia de sus vecinos, sigue enfrentando desafíos estructurales que limitan su crecimiento sostenido en el comercio exterior. Mientras Perú ha logrado consolidar un modelo más robusto y diversificado, Ecuador aún necesita fortalecer sus capacidades logísticas, diversificar su oferta exportadora y mejorar sus acuerdos comerciales para tener una presencia más competitiva en los mercados internacionales.

Gráfico 3 **Evolución de las exportaciones de camarón, banano y cacao en Ecuador (2020 - 2024)**

Evolución de las exportaciones de camarón, banano y cacao en Ecuador (2020-2024)



Nota: *Elaboración propia*

El gráfico 3 refleja de manera clara las tendencias diferenciadas en el desempeño exportador de estos tres productos emblemáticos del comercio exterior ecuatoriano durante un período marcado por tensiones comerciales internacionales, desafíos logísticos y efectos postpandemia.

Se observa que el camarón mantiene un crecimiento sostenido desde 2020 hasta 2022, con un ligero retroceso en 2023 y una estabilización en 2024. Esta curva indica que, pese

a los desafíos externos, este sector logró adaptarse con relativa eficacia, probablemente gracias a la diversificación de mercados y mejoras tecnológicas en la producción acuícola. Sin embargo, la caída en valor exportado en los últimos años evidencia vulnerabilidad ante la caída de precios internacionales, lo cual está estrechamente relacionado con la hipótesis H1 del estudio, que plantea cómo el aumento de barreras externas puede generar una contracción del volumen exportado.

El comportamiento del banano muestra una mayor inestabilidad. Tras una caída significativa en 2021 y 2022, el sector experimenta una recuperación en 2023 y 2024, aunque sin alcanzar los niveles iniciales de 2020. Esto refleja cómo este producto fue más sensible a las disrupciones logísticas y a la competencia internacional. Además, el conflicto con México, aunque centrado en otros productos, sirvió como advertencia del riesgo que representan los desacuerdos bilaterales en mercados estratégicos, y cómo estos pueden tener efectos colaterales en todo el portafolio exportador.

El cacao, por su parte, presenta una evolución irregular, con picos de crecimiento y caídas sucesivas. A pesar de que en volumen presenta ciertas caídas, el valor exportado en 2024 se incrementa exponencialmente, lo que se traduce en un auge de precios internacionales o mejora de calidad exportable. Este comportamiento sugiere que, aun en contextos adversos, ciertos sectores pueden capitalizar nichos de mercado con productos diferenciados, lo cual se relaciona con la hipótesis H4 que propone que la diversificación y adaptación comercial son claves para la resiliencia ante desacuerdos.

Estos comportamientos exportadores evidencian que los desacuerdos externos (tales como barreras arancelarias, disputas sanitarias o demoras en tratados de libre comercio) han generado un impacto significativo y diferenciado entre los sectores. Si bien no todos los productos se vieron afectados de la misma forma, existe un patrón común: la vulnerabilidad frente a cambios repentinos en el entorno global.

A nivel macroeconómico, estas fluctuaciones afectan directamente a la balanza comercial, un componente sensible en un país dolarizado como Ecuador. La caída de exportaciones o el aumento de los costos de importación genera desequilibrios en el flujo de divisas, presión sobre las reservas internacionales y limitaciones para la sostenibilidad fiscal, debido a la menor entrada de ingresos tributarios derivados del comercio.

Asimismo, los costos de importación también aumentaron, como resultado de desacuerdos o restricciones en países proveedores. La dependencia tecnológica y de

insumos extranjeros encarece la producción interna, lo cual repercute en los precios finales y en la inflación importada, afectando tanto al productor como al consumidor. Aquí se refleja la hipótesis H2, en la que se vincula la caída en exportaciones y el encarecimiento de importaciones con la pérdida de competitividad.

Otro aspecto crítico es el impacto sobre la inversión extranjera directa (IED). La inestabilidad comercial y la falta de resolución efectiva de controversias disuaden a potenciales inversionistas, quienes perciben un entorno de riesgo. La ausencia de políticas claras y marcos estables dificulta el desarrollo de sectores estratégicos y la innovación, lo cual, según la hipótesis H3, reduce la diversificación exportable.

En este escenario, resulta vital reforzar estrategias de diplomacia comercial, adaptación regulatoria y acuerdos de mitigación de riesgos, promoviendo alianzas público-privadas que fortalezcan la resiliencia del comercio exterior ecuatoriano. Algunas recomendaciones incluyen: modernizar puertos y aduanas, fomentar la trazabilidad de productos para cumplir con estándares internacionales, y diversificar destinos comerciales más allá de los socios tradicionales.

La lectura conjunta del gráfico, las tablas y la fundamentación teórica permite afirmar que el comercio internacional del Ecuador se mantiene como una herramienta vital para su desarrollo, pero enfrenta desafíos significativos derivados de su estructura primario-exportadora, su limitada capacidad de respuesta institucional ante controversias, y su exposición a variables externas.

7. Conclusión

El presente estudio ha permitido evidenciar cómo los desacuerdos externos en el comercio internacional han influido de manera directa y profunda en la estructura económica del Ecuador durante el período 2020-2024. A partir del análisis de datos estadísticos, marcos teóricos y eventos concretos como la pandemia del COVID-19 y los conflictos comerciales bilaterales, se ha comprobado que estos desacuerdos no solo son frecuentes, sino que también generan efectos estructurales que afectan tanto a los sectores productivos como a la estabilidad macroeconómica del país.

En el plano sectorial, productos como el camarón, el banano y el cacao, que constituyen pilares fundamentales de la balanza comercial ecuatoriana, han experimentado fluctuaciones significativas en sus volúmenes y valores de exportación. Estas fluctuaciones, que en algunos casos se han debido a caídas en los precios internacionales,

también responden a restricciones impuestas por socios comerciales estratégicos, a la reducción de cuotas de mercado y a mayores exigencias normativas. Así, se confirma la hipótesis H1 del estudio, que plantea una correlación negativa entre el aumento de barreras arancelarias y la reducción en el volumen de exportaciones.

Asimismo, los desacuerdos externos han encarecido las importaciones, especialmente de insumos estratégicos y tecnología, lo que ha repercutido en un aumento generalizado de los costos de producción. Este escenario ha deteriorado la competitividad del aparato productivo nacional, afectando su capacidad para innovar, expandirse y sostener márgenes de rentabilidad. Tal situación se vincula estrechamente con las hipótesis H2 y H3, que destacan la relación entre las barreras comerciales, el encarecimiento de las importaciones y la pérdida de competitividad estructural.

Desde una perspectiva macroeconómica, estos desequilibrios se han manifestado en la balanza de pagos, donde se observa una mayor presión sobre las reservas internacionales como resultado de la reducción de ingresos por exportaciones y el aumento del déficit comercial. En un contexto de dolarización, esta situación limita considerablemente las herramientas de política económica disponibles para mitigar los efectos de los choques externos, agravando la dependencia del país de los flujos de capital externo.

La investigación también ha permitido demostrar que la falta de adaptación institucional, la baja capacidad de negociación internacional y la limitada diversificación de mercados y productos exportables han amplificado los efectos negativos de los desacuerdos externos. Esto resalta la necesidad de fortalecer la diplomacia comercial, promover una transformación productiva con mayor valor agregado, y generar estrategias proactivas que mejoren la resiliencia del comercio exterior ecuatoriano ante las incertidumbres del sistema internacional.

Por otro lado, se han identificado ciertos sectores y productos que, pese a las restricciones, han logrado mantener e incluso incrementar su presencia en mercados internacionales. Esto valida la hipótesis H4, que señala que la implementación de políticas de diversificación y mejora en estándares puede contrarrestar los efectos de los conflictos comerciales. Estos casos exitosos deben ser analizados y replicados como parte de una estrategia nacional de largo plazo.

No obstante, es importante señalar las limitaciones del presente estudio. En primer lugar, los datos correspondientes al año 2024 son proyecciones estimadas, por lo que podrían

variar en función de las condiciones reales del cierre de año. Además, el análisis se centró únicamente en tres productos agrícolas de exportación: camarón, banano y cacao. Si bien estos representan una parte significativa de las exportaciones no petroleras del país, futuras investigaciones deberían incluir sectores estratégicos adicionales, como el petróleo, las flores o los productos industriales, para ofrecer una visión más integral del impacto del comercio internacional en la economía ecuatoriana.

En definitiva, el comercio internacional sigue siendo un motor esencial para el crecimiento económico del Ecuador, pero su efectividad y sostenibilidad dependen de la capacidad del país para anticiparse, adaptarse y responder estratégicamente a los desafíos externos. Los desacuerdos comerciales no deben entenderse únicamente como obstáculos, sino también como señales de advertencia que exigen reformas estructurales, modernización institucional y un replanteamiento del modelo de inserción internacional del país.

Solo a través de una visión integral, una planificación estratégica y una política comercial basada en la resiliencia, la sostenibilidad y la competitividad será posible fortalecer la posición del Ecuador en los mercados globales y garantizar que el comercio internacional siga contribuyendo al bienestar de su población en el largo plazo

8. Recomendaciones

A partir de los hallazgos presentados, se proponen una serie de recomendaciones concretas orientadas a fortalecer la estrategia comercial del Ecuador y reducir su vulnerabilidad frente a los desacuerdos internacionales.

En primer lugar, resulta fundamental que el Estado ecuatoriano replique en otros sectores las estrategias que han demostrado ser exitosas. El caso del cacao es un ejemplo claro: su crecimiento en valor y volumen durante 2023 y 2024 estuvo vinculado a mejoras en la calidad del producto, la obtención de certificaciones internacionales y la apertura a nuevos mercados. Estas mismas acciones deberían aplicarse a otros productos emblemáticos como el camarón y el banano, promoviendo una oferta exportable diferenciada que responda a las exigencias de los mercados más competitivos.

Asimismo, se recomienda que el Ecuador aproveche de manera más eficaz los mecanismos disponibles en el Acuerdo de Facilitación del Comercio (AFC) de la

Organización Mundial del Comercio. La implementación plena de este acuerdo permitiría agilizar trámites aduaneros, reducir los costos de exportación y mejorar la competitividad general del país. Esto implica digitalizar procedimientos, simplificar la documentación requerida, modernizar los puntos de control fronterizos y aumentar la coordinación entre las entidades responsables del comercio exterior.

Otra prioridad debe ser la diversificación de mercados de destino. Actualmente, las exportaciones ecuatorianas están concentradas en unos pocos socios comerciales, lo que amplifica el impacto de cualquier desacuerdo bilateral. Establecer relaciones comerciales con economías emergentes en Asia, África y Medio Oriente podría brindar nuevas oportunidades y reducir la dependencia estructural. Para ello, se sugiere fortalecer las misiones comerciales, negociar acuerdos bilaterales y promover la imagen del país como proveedor confiable.

En paralelo, es necesario fomentar la industrialización y el valor agregado en las exportaciones. Exportar productos con mayor grado de transformación, como barras de chocolate en lugar de cacao en grano, o camarón cocido y empacado con marca nacional, permitirá al país capturar más valor dentro de la cadena global y generar empleo de mayor calidad.

Para enfrentar los desafíos estructurales, se recomienda también fortalecer la diplomacia comercial y técnica del Ecuador. Esto implica dotar a las misiones en el exterior de más recursos y personal calificado en normativas internacionales, resolución de controversias y defensa comercial. Una diplomacia profesional y especializada puede mejorar la capacidad del país para negociar en condiciones más favorables y defender sus intereses ante organismos multilaterales.

Es necesario fortalecer la capacitación continua de todos los actores del comercio exterior. Formarlos en normativas sanitarias, fitosanitarias, técnicas y de calidad exigidas por los mercados internacionales es esencial para asegurar que los productos ecuatorianos cumplan con los estándares requeridos. Este esfuerzo debe complementarse con asistencia técnica permanente.

Finalmente, cabe señalar que el presente estudio se centró en tres productos agroexportadores: camarón, banano y cacao. Si bien estos representan sectores clave, futuras investigaciones deberían incorporar otros productos estratégicos, como el

petróleo, las flores o bienes industriales con potencial exportador, con el fin de ampliar la visión y contar con un diagnóstico más integral del comercio exterior ecuatoriano.

Bibliografía

Alvarado Guzmán, A. R., & Muñoz García, M. I. (2022). Análisis del impacto de los acuerdos comerciales en la importación de productos cerámicos desde Italia, España, Perú y Colombia en el sector de cerámica plana del Ecuador en los años 2010-2020. *UDA AKADEM, 1*(9), 238–265. doi:https://doi.org/10.33324/udaakadem.v1i9.484

Andino Chancay, T. S., Rodríguez López, V. E., Párraga Mogrovejo, M. I., & Molina Quiroz, C. A. (2022). Pequeñas y medianas empresas y la política comercial internacional del Ecuador. *Revista de ciencias sociales, 28*(4), 448-469. Obtenido de https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8703855

Arias Gonzales, J. (2021). *Diseño y metodología de la investigación.* Enfoques Consulting Eirl. Obtenido de https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w26022w/Arias_S2.pdf

Baena Rojas, J. J., Mackenzie Torres, T. M., & Guerrero Molina, M. I. (2023). Políticas de comercio exterior: las exportaciones mexicanas tras su ingreso a la OMC 1995-2019. *Revista Científica General José María Córdova, 21*(42), 453-476. doi:https://doi.org/10.21830/19006586.1072

Borjas García, J. E. (2020). Validez y confiabilidad en la recolección yanálisis de datos bajo un enfoque cualitativo. *Trascender, Contabilidad y Gestión, 5*(15), 79-97. doi:https://doi.org/10.36791/tcg.v0i15.90

Cambisaca Díaz, M., & Macías Badaraco, K. (2023). Competitividad de las exportaciones de cacao en Ecuador 2015 – 2020. *Revista Económica, 11*(1), 83–91. doi:https://doi.org/10.54753/rve.v11i1.1595

Correa Castillo , A. V., Zarango Espinoza , K. L., & Aguilar Ordoñez, L. R. (2022). Covid-19 y su impacto en el comercio Internacional de Ecuadorr. *Polo del conocimiento, 7*(2), 249-261. doi:10.23857/pc.v7i1.3583

Díaz Cueva, J. G., & Montealegre Lozano, R. J. (2022). Crisis Internacional de Contenedores en las Exportaciones de Banano desde Ecuador. *Economía y Negocios, 13*(2), 124-132. doi:https://doi.org/10.29019/eyn.v13i2.1008

Dos Santos, T. (2021). Capitalismo, subdesarrollo y dependencia. *El trimestre económico, 88*, 249-274. doi:https://doi.org/10.20430/ete.v88i349.1209

El Comercio. (22 de 9 de 2022). México y Ecuador mantienen desacuerdo comercial en atún, camarón y plátano. *El Comercio*. Obtenido de https://www.elcomercio.com/actualidad/mexico-ecuador-mantienen-desacuerdo-comercial/

Fairlie Reinoso, A. (2022). Nuevos retos para el Acuerdo Comercial Multipartes de la Unión Europea con Perú, Colombia y Ecuador. *: Documentos de trabajo (Fundación Carolina): Segunda época*(2), 1-35. Obtenido de https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8490582

Freire, C. E., Carrera, F. M., Hurtado, G. E., & Matute, J. S. (2022). Análisis de las relaciones internacionales del Ecuador con la Comunidad Andina de Naciones (CAN) para determinar su efecto en el flujo del comercio internacional de la región. *Información tecnológica, 33*(1), 25-34. doi:http://dx.doi.org/10.4067/S0718-07642022000100025

González García, J. (2020). Causas, evolución y perspectivas de la guerra comercial para China. *Análisis económico, 35*(89), 91-116. Obtenido de https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S2448-66552020000200091&script=sci_arttext&utm_source

Jiménez, J. (2021). Análisis a las Innovaciones de los Incoterms 2020 y la Situación Actual del Comercio Exterior del Ecuador. *Revista Ciencias Sociales y Económicas, 5*(1), 53–71. doi:https://doi.org/10.18779/csye.v5i1.423

Macías Badaraco, K. V., Correa Quezada, R., Álvarez García, J., & de la Cruz del Río Rama, M. (2021). Efectos del Covid-19 en el comercio internacional del Ecuador. *Contaduría y administración, 66*(5), 1-24. doi:http://dx.doi.org/10.22201/fca.24488410e.2021.3336

Márquez Carriel , G., Vergara Romero, A., Márquez Sánchez, F., & Albán Molestina, G. (2022). Bidependencia internacional en Ecuador: Estados Unidos y China. *REVISTA CIENTÍFICA ECOCIENCIA, 9*(6), 1-19. doi:https://doi.org/10.21855/ecociencia.96.747

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (s.f.). *Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca*. Obtenido de Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca: https://www.produccion.gob.ec/ecuador-avanza-con-la-implementacion-del-acuerdo-de-facilitacion-de-comercio/

Niño Durán, N. F., Camelo Cabuya, I. R., & Pulgarin Molina, S. A. (2020). Modelo de fiabilidad y validez de la fuerza competitiva de Porter “amenaza de entrantes potenciales”: hallazgos desde el sector financiero colombiano. *Contaduría y administración, 62*(2), 1-27. doi:https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2018.1796

Organización Mundial del Comercio (OMC). (s.f.). *Organización Mundial del Comercio (OMC)*. Obtenido de Organización Mundial del Comercio (OMC): https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tradfa_s/tradfa_s.htm#II

Paronyan, H., Espín Canga, L. H., Carrión León, K. E., & Montecé Giler, S. A. (2023). La aplicación de los tratados internacionales en el ordenamiento jurídico interno. *Estudios del Desarrollo Social:Cuba y América Latin, 11*(2), 116-126. Obtenido de https://revistas.uh.cu/revflacso/article/view/7313

Petrova Georgieva, V. (2021). La crisis de la Organización Mundial del Comercio: problemas e (im) posibles soluciones. *Anuario mexicano de derecho internacional, 20*, 25-60. doi:https://doi.org/10.22201/iij.24487872e.2020.20.14470

Primicias. (22 de Seotiembre de 2022). México dice que hay desacuerdo con Ecuador por tres productos. *México dice que hay desacuerdo con Ecuador por tres productos*. Obtenido de https://www.primicias.ec/noticias/economia/mexico-desacuerdo-ecuador-productos/

Quintana Romero, L., Kwon Mun , N., & Álvarez García, J. (2023). Efectos económicos de la complementariedad comercial en la negociación de un tratado de libre comercio entre México y Corea del Sur*. *El Trimestre Económico, 90*(358), 497-529. doi:https://doi.org/10.20430/ete.v90i358.1666

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (s.f.). *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. Recuperado el 2025, de Servicio Nacional de Aduana del Ecuador: https://www.aduana.gob.ec/organizacion-mundial-de-comercio-omc/

Suriaga Sánchez, M. A., & Hidalgo Hidalgo, W. A. (2021). Pinceladas del Comercio Internacional. *E-IDEA Journal of Business Science, 3*(13), 27-43. doi:https://doi.org/10.53734/eidea.vol3.id142

Trade Map. (2025). *Trade Map*. Obtenido de Trade Map: https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c218%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1

Trade Map. (2025). *Trade Map*. Obtenido de Trade Map: https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c170%7c%7c604%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1