



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

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

**CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**TEMA:**

**Plan de negocio bajo modelo de comercio compensado entre banano ecuatoriano y frutos  
secos chilenos**

**AUTORES:**

**Vera Paguay, Ariel Isaías  
Zambrano Cedeño, Hillary Narcisa**

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

**TUTORA:**

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

**Guayaquil, Ecuador**

**A los 13 días del mes de septiembre del año 2021**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

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

**CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Vera Paguay, Ariel Isaías y Zambrano Cedeño, Hillary Narcisa**, como requerimiento para la obtención del título de **Licenciados en Comercio y Finanzas Internacionales**.

**TUTORA:**

---

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

**DIRECTORA DE LA CARRERA**

---

Ing. Knezevich Pilay, Teresa Susana, PhD.

**Guayaquil, a los 13 días del mes de septiembre del año 2021**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

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

**CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Yo, **Vera Paguay, Ariel Isaías**

**DECLARO QUE:**

El Trabajo de Titulación: **Plan de negocio bajo modelo de comercio compensado entre banano ecuatoriano y frutos secos chilenos**, previo a la obtención del título de **Licenciados en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe** ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

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

**Guayaquil, a los 13 días del mes de septiembre del año 2021**

**EL AUTOR:**

---

**Vera Paguay, Ariel Isaías**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

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

**CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

**Yo, Zambrano Cedeño, Hillary Narcisa**

**DECLARO QUE:**

El Trabajo de Titulación: **Plan de negocio bajo modelo de comercio compensado entre banano ecuatoriano y frutos secos chilenos**, previo a la obtención del título de **Licenciada en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe** ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

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

**Guayaquil, a los 13 días del mes de septiembre del año 2021**

**LA AUTORA:**

---

**Zambrano Cedeño, Hillary Narcisa**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

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

**CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**AUTORIZACIÓN**

**Yo, Vera Paguay, Ariel Isaías**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **Plan de negocio bajo modelo de comercio compensado entre banano ecuatoriano y frutos secos chilenos**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, a los 13 días del mes de septiembre del año 2021**

**EL AUTOR:**

---

**Vera Paguay, Ariel Isaías**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

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

**CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**AUTORIZACIÓN**

**Yo, Zambrano Cedeño, Hillary Narcisa**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **Plan de negocio bajo modelo de comercio compensado entre banano ecuatoriano y frutos secos chilenos**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, a los 13 días del mes de septiembre del año 2021**

**LA AUTORA:**

---

**Zambrano Cedeño, Hillary Narcisa**



UNIVERSIDAD CATÓLICA

DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y  
EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES

**Certificación de Antiplagio**

Certifico que después de revisar el documento final del trabajo de titulación denominado , **Plan de negocio bajo modelo de comercio compensado entre banano ecuatoriano y frutos secos chilenos**, presentado por los estudiantes **Vera Paguay, Ariel Isaías y Zambrano Cedeño, Hillary Narcisa**, fue enviado al Sistema Antiplagio URKUND, presentando un porcentaje de similitud correspondiente al 1%, por lo que se aprueba el trabajo para que continúe con el proceso de titulación.

URKUND

Documento	<a href="#">Trabajo de Titulación Ariel Vera y Hillary Zambrano, C.pdf</a> (D111776840)
Presentado	2021-08-28 10:14 (-05:00)
Presentado por	Teresa Alcívar Avilés (maria.alcivar10@cu.ucsg.edu.ec)
Recibido	maria.alcivar10.ucsg@analysis.orkund.com
Mensaje	Documento segundo Envío urkund Ariel Vera y Hillary Zambrano <a href="#">Mostrar el mensaje completo</a>

1% de estas 44 páginas, se componen de texto presente en 2 fuentes.

*-Teresa Alcívar Avilés*

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

## **Agradecimiento**

A Dios, por haber sido mi sustento a lo largo de mi vida Universitaria, por su incondicional amor y por todo aquello que no alcanzaría a expresar en este texto.

A mi Madre, la Sra. Sara Paguay Becerra, por su indispensable apoyo en todas las áreas de mi vida, por haber financiado mi carrera y sobre todo por su amor, esfuerzo, y dedicación al haberme enseñado el valor de la vida, al igual que mi Familia, en particular, mi Abuela, mis dos Hermanas y mi Padre.

A mi gran amiga Hillary Zambrano, quien a lo largo de mi carrera universitaria y en especial en este ciclo de titulación ha sido pieza clave en mi vida, al igual que otra gran amiga Sunnky Uruchima, ambas me han enseñado el significado de amistad y compañerismo.

A mi querida tutora Mgs. María Teresa Alcívar Avilés, PhD., quien con su gran conocimiento y paciencia ha guiado mi trabajo de titulación de la mejor manera, un agradecimiento especial también al Econ. Jack Chávez, por haber aportado con su conocimiento para el entendimiento de la parte financiera de la investigación.

*Ariel Vera*

En primer lugar a Dios porque es gracias a Él que tengo la oportunidad y la bendición de estar en este momento con mucha salud y vida, dando este gran paso en mi vida, en segundo lugar a mi madre y padre a la vez, Narcisa Cedeño, mi guerrera, luchadora incansable, instrumento de Dios, a quien le debo todo lo que soy, la que siempre estuvo a mi lado apoyándome y dándome ese empujón que todos necesitamos alguna vez.

A mis hermanos Paola y Luis, a Renato Alcivar y mis primas hermanas Miluskha y María José, en quienes siempre encontré apoyo incondicional y mucho amor.

Y por último y no menos importante a mi mejor amigo Ariel, quien siempre estuvo ahí apoyándome en todo momento, a mis amigas Sunnky y Yolanda, porque más que compañeras, juntas hemos pasado tantas anécdotas, y porque me enseñaron lo que es el verdadero valor de una amistad.

A mi tutora Teresa Alcivar, quien por su paciencia, motivación y tiempo invertido para que este trabajo concluya. Así mismo, a todos mis profesores y a todos mis demás amigos y compañeros que de una u otra forma estuvieron presente dentro de este periodo universitario.

*Hillary Zambrano*



## **Dedicatoria**

Dedico este trabajo al Eterno Dios, razón de mi existencia y dueño de todos mis logros, así mismo con mucho aprecio a mi Familia, en especial a mi Madre, dueña de mi admiración y mi ejemplo a seguir.

*Ariel Vera.*

Se la dedico a Dios, a mi papá en el cielo, quién hoy estuviese orgulloso de verme triunfar y a mi madre, mi amor puro sincero

*Hillary Zambrano.*



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

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

**CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN**

---

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

TUTORA

---

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

---

**Ing. Ulloa Armijos, Ana del Rosario  
COORDINADOR DEL ÁREA**

---

**Ing. Santillán Pesantes, Jaime Antonio**

OPONENTE



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

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

**CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**Calificación**

<b>APELLIDOS Y NOMBRES</b>	<b>NOTA FINAL DEL TUTOR</b>
VERA PAGUAY ARIEL ISAIAS	
ZAMBRANO CEDEÑO HILLARY NARCISA	

---

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

**TUTORA**

## Tabla de Contenido

Introducción .....	2
Capítulo I: Generalidades del Trabajo .....	4
Justificación .....	5
Planteamiento del Problema .....	6
Formulación del problema .....	7
¿Preguntas de investigación? .....	7
Delimitación de investigación.....	7
Objetivo General.....	7
Objetivos Específicos.....	7
CAPITULO II: .....	8
Marco Teórico, Conceptual, Legal y Metodológico.....	8
Teoría de la Ventaja Absoluta y Ventaja Comparativa .....	8
Teoría de la Ventaja Competitiva .....	9
Liderazgo por costo: .....	9
La diferenciación: .....	10
El enfoque: .....	10
El Modelo Heckscher - Ohlin (H-O) .....	10
Marco Conceptual.....	12
Exportación.....	12
Importación.....	12
Oferta exportable .....	12
Tratado de libre Comercio .....	12
Acceso a los mercados .....	12
Principales modalidades del intercambio compensado.....	13
Origen y evolución del comercio compensado.....	14
La importancia del acuerdo compensado como una alternativa favorable en la economía de América.....	15
Marco Legal .....	16
Acuerdo de Integración Comercial entre Ecuador y Chile.....	16
Contrato de Comercio Compensatorio.....	17
Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones: .....	17

Marco Metodológico.....	18
Postura epistemológica .....	18
Método Descriptivo .....	18
Enfoque Mixto .....	18
Enfoque Cualitativo .....	19
Enfoque Cuantitativo .....	19
Tipo de diseño.....	19
Fuentes de Información.....	19
Fuentes primarias:.....	19
Fuentes secundarias: .....	20
Alcance .....	20
Población.....	20
CAPITULO III.....	21
Demanda internacional .....	21
Relación comercial histórica entre Ecuador y Chile.....	21
Historia Comercial entre Ecuador y Chile .....	22
Chile y Ecuador en relación a los bloques CAN, ALADI, ALCA. ....	24
Relación comercial en el contexto con la ALADI.....	25
Acuerdos de mayor relevancia celebrados entre Ecuador y Chile.....	26
Acuerdo de Complementación Económica ACE 65.....	27
Indicadores macroeconómicos de Ecuador y Chile .....	29
Balanza Comercial entre Ecuador y Chile .....	30
Principales productos de exportación desde Ecuador hacia Chile.....	31
Principales productos de importación desde Chile hacia Ecuador. ....	31
Presencia de Banano Ecuatoriano en el Mercado Chileno. ....	32
Presencia de Frutos Secos Chilenos (Almendra sin Cáscara) en el mercado ecuatoriano.....	33
Capítulo IV.....	36
Análisis de la compensación.....	36
Entrevistas a Empresarios.....	36
Exportador de banano .....	36
Importadora de Frutos Secos .....	40
Análisis PESTEL de Ecuador .....	42

Análisis de los contextos chileno.....	42
Análisis PESTAL de Chile .....	44
Análisis de PESTAL entre Ecuador y Chile .....	47
Análisis de las fuerzas de Porter .....	48
FODA de Banano.....	49
FODA de Frutos Secos chilenos .....	50
Análisis FODA de ambos países.....	51
CAPITULO V.....	52
Análisis de los factores que pueden incidir en una negociación bajo modelo compensado entre Banano Ecuatoriano y Frutos Secos Chilenos. ....	52
Swaps .....	52
Lógica de la permuta financiera.....	53
Intercambio compensado .....	53
Cambio de Peso Chileno (CLP) a Dólar (USD). ....	53
Caso Práctico .....	54
Análisis de almendras: .....	57
Análisis de banano: .....	59
Detalles de cálculos para la liquidación de la compensación .....	60
Análisis de cálculos (ambas empresas):.....	60
Declaración aduanera de exportación .....	61
Conclusiones .....	62
Recomendaciones .....	64
Referencias.....	66
Contrato de Permuta: .....	70

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. ....	29
<i>Indicadores macroeconómicos. ....</i>	29
Tabla 2. ....	30
<i>Participación porcentual de los principales países /Ene- Mar 2021 .....</i>	30
Tabla 3. ....	31
<i>Exportaciones de las 10 principales partidas arancelarias (Enero/Marzo, 2021) .....</i>	31
Tabla 4. ....	32
<i>Principales productos importados desde Chile .....</i>	32
Tabla 5. ....	46
<i>Indicadores de crecimiento .....</i>	46
Tabla 6. ....	56
<i>Registro de ventas de almendras .....</i>	56
Tabla 7. ....	56
<i>Negociación pactada de Almendra .....</i>	56
Tabla 8. ....	57
<i>Tipo de cambio (TC) (36,750 CLP) * Caja .....</i>	57
Tabla 9. ....	57
<i>Negociación pactada de almendras .....</i>	57
Tabla 10. ....	58
<i>Registro de ventas .....</i>	58
Tabla 11. ....	58
<i>Negociación pactada de banano .....</i>	58
Tabla 12. ....	59
<i>Tipo de Cambio (TC) banano (4.830 CLP) * Caja .....</i>	59
Tabla 13. ....	59
<i>Negociación pactada de banano .....</i>	59
Tabla 14. ....	60
<i>Cálculo de compensación Chile .....</i>	60
Tabla 15. ....	60
<i>Cálculo de compensación Ecuador .....</i>	60

## Índice de figuras

Figura 1. ....	11
Modelo Heckscher Olin (H-O) .....	11
Figura 2. ....	33
Importaciones de banano desde Chile 2020.....	33
Figura 3 .....	33
Principales exportaciones chilenas sin cascara. ....	33
Figura 4. ....	54
Tipo de cambio .....	54



## RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo diseñar un plan de negocio bajo modelo de comercio compensado, entre banano ecuatoriano y frutos secos chilenos, esto nace debido a la falta de información que existe en el Ecuador acerca de este método y su aplicación, ya que en el ámbito financiero es un término muy conocido, sin embargo en las negociaciones bilaterales, su participación, es casi nula, por tal motivo se busca obtener información que guie a importadores y exportadores a la toma de decisiones desde una nueva perspectiva provista y de cómo este método puede ayudar en el equilibrio de la balanza comercial de los países involucrados, llegando a acuerdos entre las partes para la liquidación de los productos a intercambiar. Para lo cual se tuvo en consideración indicadores comerciales entre Ecuador y Chile, además de algunas teorías citadas que han permitido el entendimiento del tema, tomando en consideración que la metodología utilizada fue descriptiva, con un enfoque mixto, basándose en las entrevistas, realizadas a empresarios, conocedores del comercio internacional, por lo que se realizó un ejemplo de liquidación en relación al tema de compensación y se determina que las partes deberán acordar los términos de intercambio, para proceder al pago mediante el Trueque, mismo que deberá ser cancelado por la parte más beneficiada a la que ha perdido, mediante una permuta de exportación, esta deberá ser emitida por un banco que dicte los términos de cancelación, sin que afecte la ley monetaria de los países involucrados.

***Palabras claves:*** Intercambio, Compensación, Trueque, Balanza Comercial, Negocio.

## **ABSTRACT**

The main objective of this investigation project is to design a business plan following the compensation trade model, the products to trade are Ecuadorian bananas and Chilean dried fruits. This project started due to the lack of information in Ecuador about this type of countertrade, this is a well-known term in the financial ambit, however, is rarely used in bilateral negotiations. The reason of this project is to look for information in order to guide importers and exporters to make decisions from a different point of view to have better deals between the countries involved regarding the exchange of the products mentioned before. It has been taken into consideration trade indicators between Ecuador and Chile and some theories that will allow readers to understand everything about this trading type. The methodology used in this project was descriptive and its approach was mixed based on interviews of businessmen and people involved in international business, an example of this type of countertrade was made in which both sides of the trade set the terms of the exchange, the side that has got more products has to barter the products received for them owns products. A bank must issue the exchange without affecting in any way the monetary laws of the countries involved.

***Key words: exchange, compensation, barter, balance of trade, business***

## **Introducción**

Las perspectivas de comercializar de manera internacional han sido siempre bien apetecibles por parte de personas naturales y jurídicas que aspiran a un crecimiento y extensión de sus compañías, debido a esto, la incertidumbre que se tiene por los altos costos de impuestos aduaneros y tasas de cambio entre comercializaciones con países que no comparten la misma moneda es latente y muy continuo, por lo expresado, se presentará el modelo de compensación entre negocios, lo cual no significa una comercialización sin divisas, pero si ayudará al equilibrio entre las balanzas comerciales de los países involucrados.

El Ecuador, como todos los países del mundo, ha atravesado por una serie de crisis económicas durante su vida como república, Sin embargo, no han faltado oportunidades ni épocas buenas en las cuáles el país y sus habitantes han sabido aprovecharlas, es por eso que se busca insertar un plan de negocio para la importación y exportación de productos, creando así un comercio compensado que permita la comercialización internacional sin que haya una salida de divisas de los países involucrados, permitiendo así un beneficio económico el cual aporte a la creación de nuevos empleos dentro de la sociedad.

Por lo antes expuesto, se pone a vuestra consideración este proyecto que se basa en un plan de negocio compensado basado en la importación de frutos secos desde Chile y la exportación banano ecuatoriano hacia el mismo, ya que, por ser productos de gran consumo, y con muchos beneficios para la salud, ofrece una oportunidad de negocio extraordinaria que ambos mercados deben aprovechar. El fin es adquirir grandes cantidades de frutos, y distribuirla, a las cadenas de supermercados, logrando de esta manera llegar a los consumidores tanto en Ecuador como en Chile, y creando plazas que reactiven la economía, así mismo con la exportación de banano que pueda suplir necesidades en el país destino.

Se indica en el primer capítulo de este trabajo de titulación lo siguiente; los aspectos generales de la titulación que toma en cuenta los antecedentes y la justificación, en esto queda explicada la relevancia e importancia del tema, una vez aclarado estos aspectos se procede a la formulación y a el planteamiento del problema. A continuación, se ha podido establecer aquellos objetivos (generales y específicos), llegando así a la conclusión del capítulo con la delimitación del problema de dicho trabajo. Analizando todos los datos obtenidos para poder así dar apertura a los capítulos a continuación.

En el segundo capítulo se procederá a la descripción del marco teórico, el marco conceptual, legal y por último el marco metodológico, todo eso con la finalidad de respaldar este trabajo de investigación el cual se va a realizar, por medio de las teorías investigadas y la aplicación de leyes, que permitan la libre negociación de este método de comercio compensado, así mismo se prevé conocer de manera teórica el significado y las formas en las que puede suceder una compensación, basándose en teorías existentes que respalden la información del trabajo de investigación.

En el tercer capítulo, se expondrá la relación histórica entre ambos países, los primeros sucesos e interacciones que han permitido lograr una relación bilateral entre Ecuador y Chile, así mismo, se podrá analizar bajo cifras históricas de datos oficiales, la Relación Comercial que ha venido desarrollándose en el tiempo entre ambas naciones, ya sea desde los primeros intercambios, hasta acuerdos, convenios firmados que han permitido la libre circulación de bienes y servicios entre países, detallando de manera gráfica, sus balanzas, su historial de productos comercializados, esto permitirá que exista una comprensión de las facilidades al momento de negociar con Chile.

En el cuarto capítulo se detallará de manera escrita las entrevistas que se realizará a personas conocedoras del tema, tanto en el área de Exportación de Banano hacia Chile y de Importación de frutos secos desde el mismo país, analizando de manera detallada y cautelosa, aquella información de primera fuente, la misma que será útil para la toma de decisiones y corroboración al tema de investigación, tomando en consideración sus experiencias y sus recomendaciones, lo que facilitará el proceso de negociación, del mismo modo aquella entrevista permite conocer el punto de vista y si el proyecto de comercio compensado tiene una buena aceptabilidad o prefieren no adaptar este modelo de intercambio.

## Capítulo I: Generalidades del Trabajo

### Antecedentes

El Ecuador, es reconocido por ser uno de los principales países exportadores de materia prima entre ellos está el banano, el cacao, el café, camarón y las flores. En vista de que su producción satisface al requerimiento de sus habitantes tienen un sobrante lo cual es exportado a los países del continente americano, europeo y asiático.

Se conoce muy bien que a lo largo de la historia el comercio internacional se ha venido presentando de diversas maneras, llevando a convertirlas en modalidades, que, debido a las fluctuaciones en la forma de comercialización y tecnología, competencias, y muchas más que se van incrementando, razón por la cual se ha visto la necesidad en que se inserte o se incline hacia distintas formas de poder desenvolverse en el comercio internacional (Pineda, 2009).

Los numerosos desplomes económicos y financieros que se ha experimentado a nivel global, tomando en cuenta la actual crisis que se está llevando debido al Covid 19, ha hecho posible el surgimiento y el desarrollo de formas no tradicionales de comercialización internacional, como es la propuesta de la compensación entre mercados (Pineda, 2009).

Es notable que el banano ecuatoriano en el 2020 abasteciera casi en su totalidad el 99.17% de la demanda chilena de esta fruta, teniendo así, un incremento del 0,4% en relación en sus ventas del año anterior. Según encuestas que se realizaron a importadores chilenos esto indica que la capacidad competitiva del banano ecuatoriano en comparación a países centroamericanos y aún más de la región del sur es mayor (PRO ECUADOR, 2021).

Asimismo, las exportaciones de frutos secos sumaron en el año 2020 una suma de \$587 millones, siendo Italia el país destino mundial con una participación del 31%. Otros países con mercados de gran relevancia en Europa y Medio Oriente son Turquía con un 5,4% de participación, España un 4,5%, Rusia y Emiratos Árabes Unidos con un 3% (PROCHILE, 2021).

## **Justificación**

Esta investigación está dirigida a todos los pequeños negocios en general y familiares, que se dedican a la distribución de productos importados, analizando datos estadísticos y demás teorías relacionadas al método de intercambio compensatorio entre productos de alta productividad, esto facilitará el entendimiento de dicho método y de esta manera se podrá concretar un plan de negocio compensado, basándose en el comercio internacional, entre Ecuador y Chile.

El propósito de esta investigación es aprovechar la libertad arancelaria que existe entre estos países latinoamericanos donde se podrá obtener beneficios, no solo personales, sino también gubernamentales, ya que se tratará de compensar la salida de divisas, con el intercambio de productos, en este caso la compra de frutos secos y la venta de banano actuando como mediador para que exista la compensación mencionada y así justificar la investigación.

Las transacciones de compensación surgieron después de algunas coyunturas económicas las cuales han hecho mucho más eficiente el intercambio de sus productos que el valor de su propia moneda. Es por eso que bastantes empresas y países decidieron que todas las transacciones comerciales inspiradas en el intercambio, eran mucho más beneficiosas que las que son basadas o inspiradas en sistemas financieros clásicos. Mientras el dinero esté sujeto a continuos cambios en su valor, los productos y mercancías permanecen, hablando comparativamente, más estables. (Asturias Corporación Universitaria, s/n)

Finalmente, este proyecto de investigación por parte de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil estará lineado al desarrollo y crecimiento económico, ya que en su dominio 3 destaca una “Economía para el desarrollo Social y Empresarial” fomentando al área profesional de la Carrera de Comercio y Finanzas Internacionales.

## **Planteamiento del Problema**

La manera tradicional de comercializar entre países ha sido muy bien aprovechada por grandes y pequeñas empresas, ya que al practicar esto hacen que se internacionalice sus compañías, pero el flujo de dinero es alto y por ende en un trato de pago, siempre se comercializa en una moneda, en estos casos la más fuerte, sin embargo aunque entre países hayan acuerdos comerciales, tratados firmados, también existen impuestos de divisas, tasas de cambio al momento de liquidar una transacción y esto puede incurrir en grandes costos al momento de calcular el valor final de la mercadería, es por esa razón que se opta por plasmar una nueva forma de negocio en modelo de compensación entre Ecuador y Chile.

Se caracteriza a Ecuador como un buen socio comercial en la región, por su nivel de producción agrícola y demás productos no derivados del petróleo, lo que le da una ventaja ante el resto de países debido a la fertilidad de su tierra, y por sobretodo la calidad de los productos estrellas de exportación, como el Banano, Camarón, Cacao, etcétera, sin embargo este país aún tiene mucho por ser explotado y escalar en la oferta mundial, pudiendo llevar su competencia a grandes naciones importadoras de recursos agrícolas, tal cual Europa o Asia, los mismos que optan comprar a ciertos países Hispanos gran cantidad de mercadería, como Brasil o Costa Rica, dado a esto, se ha optado por relacionar de manera comercial a Ecuador y Chile los cuales ha tenido un gran histórico comercial.

Como lo ya expuesto Chile ha sido considerado para llevar a cabo esta investigación, debido a las ventajas arancelarias con los que estos países cuentan, además se busca restablecer y seguir cautivando el mercado chileno de manera total con la exportación de Banano, llevando así un intercambio entre empresas con Frutos Secos Chilenos, tales como; Almendras, Nueces, Pasa, etcétera. Se busca crear un impacto económico e igualitario en la balanza entre ambos países, ya que según los datos investigados en el presente proyecto han venido mostrando un Superávit para Ecuador, es así que la inserción de una nueva forma de negocio (Compensado), podrá equilibrar el mercado entre las empresas involucradas, tanto en Ecuador y Chile.

### **Formulación del problema**

- ¿Cómo debe de ser un plan de negocio bajo modelo de comercio compensado entre banano ecuatoriano y frutos secos chilenos?

### **¿Preguntas de investigación?**

- ¿Cómo se fundamenta teóricamente la investigación?
- ¿Cómo se analizará la historia comercial entre Chile y Ecuador?
- ¿Cuál es la demanda de frutos secos ecuatoriano?
- ¿Cuál es la demanda de banano chileno?
- ¿Cómo debe de ser el comercio compensado?

### **Delimitación de investigación**

- **Tiempo:** 2021-2026
- **Mercado:** Santiago de Chile, Chile.
- **Proveedor:** Ecuador, Chile.
- **Teórica:** “Económica para el desarrollo Social y empresarial”
- **Problemática:** necesidad de ejecutar el comercio compensado entre Ecuador y Chile.

### **Objetivo General**

- Diseñar un plan de negocio bajo modelo de comercio compensado entre banano ecuatoriano y frutos secos chilenos.

### **Objetivos Específicos**

- Fundamentar teóricamente la investigación.
- Determinar la demanda de frutos secos ecuatoriano y banano ecuatoriano chileno.
- Analizar la historia comercial entre Chile y Ecuador.
- Analizar los factores que pueden incidir en un comercio compensado.



## **CAPITULO II:**

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

Dentro de este capítulo se desarrollará los principales fundamentos de algunas teorías más importantes para poder comprender este proyecto de investigación. A continuación, se procederá a describir el marco legal ecuatoriano y chileno en base a las exportaciones e importaciones, entre ambos países, así mismo, en el marco conceptual se plasmara todas aquellas hipótesis y análisis en bases estadísticas y datos históricos sobre las relaciones comerciales entre Ecuador y Chile para poder así analizar la continuidad comercial que los países involucrados en la investigación han venido desarrollando a lo largo de la historia, culminando así el marco metodológico que se procederá a utilizar en el presente trabajo investigativo.

### **Marco Teórico**

#### **Teoría de la Ventaja Absoluta y Ventaja Comparativa**

David Ricardo expone en su teoría de ventaja comparativa, conocida también en la actualidad como la teoría Ricardiana aclara que el centro de la comercialización internacional es el aprovechamiento de un bien, esto quiere decir que el grado de producción de un bien en un país debe ser masivo para exportarlo y debería enfocarse en importarse productos en los cuales sus productos sean débiles o insuficientes (Lavados, 1978).

David Ricardo aclaró que, aunque en un país exista una inferioridad en los bienes disputados en comparación al país involucrado en la comercialización, cabe recalcar que, si los costos relacionados a la medición comparativa del costo de un bien con el otro no son iguales, la comercialización es posible y rentable para ambos, el país el cual es débil en su bien producido debería enfocarse en la producción y negociación del mismo bien exportable que muestra que su desventaja absoluta es mínima, se muestra que este bien le da ventaja comparativa al país, sin embargo dicho país tendría que enfocarse en importar dicho bien que muestra una desventaja absoluta superior, esto quiere decir que se debe importar dicho bien en el que existe la desventaja comparativa (González Blanco & Medina, 2011, p.16).

## **Teoría de la Ventaja Competitiva**

En el entorno comercial los términos, competencia o competitividad es de magna referencia para poder explicar y exponer la posibilidad que tiene una identidad para involucrarse en este entorno en relación a su bienes y servicios ofertables (Carro & Gonzáles, 2012). No obstante, esta definición va en constante evolución en el momento en que una entidad u organización fija de manera clara los factores del macro entorno o micro entorno como los cuales van a llegar a afectar, ambos de igual manera el desempeño general de la compañía para poder así crear estrategias positivas que logren un posicionamiento superior en el ámbito comercial, cuando esto sucede se deduce que en una entidad existe una ventaja competitiva.

Según Michael Porter (1980) la ventaja comparativa es una teoría que plantea los modelos de una planeación estratégica, por lo tanto, una estrategia competitiva puede tornarse ofensivo o defensivo, pero que es conveniente para llegar a una condición oportuna dentro de una industria, efectuando las relaciones competitivas para que de esta manera influya favorablemente al retorno de inversión.

Basándose en esta definición, si alguna compañía logra crear y establecer permanencia en su ventaja competitiva, visiblemente será acreedor de resultados favorables en comparación a diferentes compañías que estén relacionadas a su sector, obteniendo así una oportunidad conveniente para poder sobrellevar cualquier conflicto que pueda suscitar, entre distribuidores, acreedores, discrepancia con la competencia que quiera ingresar al mercado o la misma que ya ha coexistido, en resumen se puede decir que una ventaja competitiva es un factor diferenciador que le da cierto grado de superioridad a una entidad sobre otra, debido a la complejidad que existe en esta particularidad, otras compañías carecen de alternativas para replicar su factor, además que está siendo expuesta desde un punto de vista innovador, expuesto así las entidades pueden acceder a dos perspectivas que corresponden a la ventaja competitiva.

### **Liderazgo por costo:**

Esto afirma que, aunque el costo de una compañía sea el más competitivo, no quiere decir que su producto es de calidad inferior o estrictamente tiene que ser económico, más bien esto trata de buscar una permanencia entre precio y calidad, lo cual es muy tentador y satisfactorio para el consumidor. Se trata de saber cómo utilizar los recursos eficientemente para que el costo resulte

lo más atractivo para el mercado, pero a su vez, garantice márgenes de rentabilidad para el negocio (Porter, 1990).

### **La diferenciación:**

Que constituye una opción atractiva para empresas que quieren construirse su propio nicho en el mercado y no apuestan necesariamente a un elevado porcentaje de consensos en términos generales, sino en compradores que buscan características peculiares del producto distintas a las que ofrecen las empresas oponentes. Algunas buenas actuaciones de la estrategia competitiva de la diferenciación pueden ser: materias primas de mayor valor frente a los productos en el mercado, un servicio al cliente más específico y capacitado para proporcionar más seguridad a los compradores en el tiempo, ofrecer un diseño del producto exclusivo que sea un atractivo muy fuerte para los clientes (Porter, 1990, p.4).

### **El enfoque:**

Que consiste en especializarse en un dado segmento del mercado y en ofrecer el mejor producto pensado expresamente para los reales requerimientos de nuestro segmento. Ejemplos concretos de enfoque pueden ser: una categoría especial de potenciales compradores, un área geográfica específica, un segmento particular de la línea de productos (Porter, 1990, p.4).

### **El Modelo Heckscher - Ohlin (H-O)**

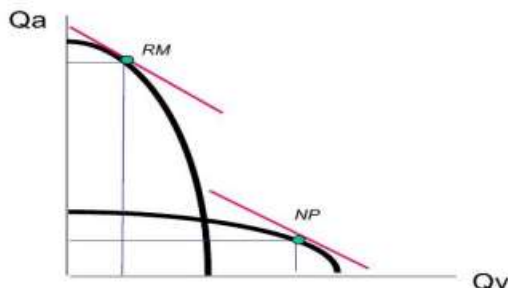
Este modelo se basa en el conocido tripe 2, que se lo puede deducir como 2 naciones las cuales están conformadas por dos bienes y dos factores los cuales son, Capital y Trabajo. Este modelo recibe este nombre ya que se lo relaciona a Bertil Ohlin, quien fue un sueco, economista que expuso un cambio en el teorema explicado por Eli Heckscher en 1977, con el objetivo de esclarecer las maneras en las cuales funcionaban las fluctuaciones del comercio internacional.

Se relaciona a este modelo con la conocida teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo, y decreta que la determinación de este modelo se da gracias a la integración y participación entre los recursos de un país, la relacionada magnitud de los factores relacionados a la producción e innovaciones tecnológicas, significa entonces que, por medio de la interacción mencionada que relaciona a la magnitud e intensidad con la cual los recursos mencionados son explotados, tiende a generarse una ventaja comparativa (Llano, 2014 como se citó López & Torres, 2020). Si bien es cierto que, desde el punto de vista de este modelo, tiende a generar pérdidas para

algunas compañías al momento de efectuar el intercambio, sin embargo, el resultado de esto estará ligado a la preparación que tengan, teniendo en consideración, la plataforma para la competencia de sus compañías.

**Figura 1.**

Modelo Heckscher Olin (H-O)



Nota: Adaptado de Modelo Heckscher Olin (H-O) [grafico], Llano, (2014)

En concordancia al modelo expuesto, si el factor tierra es en un país se rige en abundancia, tiene una superior ventaja en comparación a todas aquellas naciones que poseen una fuerza mayor en lo laboral, es así que, si se conoce la elevada disponibilidad de algún recurso en un País, es factible señalar que dicho país está apto para producción y exportación de manera masiva en dicha área.

En resumen, cuando un país exporta algún servicio o bien, es porque abunda del mismo, mostrando así que no es limitado en su capacidad para una producción que abastezca el consumo local, mostrando que su producción excedente es suficiente y de alta magnitud para optar por una comercialización internacional y ofrecer aquellos productos a nivel global, un claro ejemplo es el Banano y el Camarón, los mencionados son los productos con más excedentes en Ecuador lo que los convierten en los más comercializados por su nivel de producción, tomando en consideración que son selectos los de mejor calidad al momento de exportar, mientras que en el país se quedan los de menor calidad, para la distribución de los mismos.

## **Marco Conceptual**

Dentro del marco conceptual, se desarrollarán los criterios claves de este trabajo de titulación.

### **Exportación**

Quien se encarga de evaluar y aprobar toda la salida de productos y su circulación legal del territorio es el sistema de aduanas del Ecuador o en relación a esto un este especial denominado Zona especial de desarrollo económico, el mismo que está ligado a los requerimientos dispuestos en los términos legales en ejecución. (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2017).

### **Importación**

De la misma manera el ente nacional que se encuentra encargada de del ingreso de productos y de su circulación legal en el mismo país, es la aduana del Ecuador, tomando en cuenta que los requisitos para ser aprobados, será dispuesto por el directorio general del mencionado ente. (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2017).

### **Oferta exportable**

Se define como oferta exportable “contar con un producto competitivo (que cumpla los requerimientos de calidad, precio y ventajas competitivas) y tener la capacidad de producción, entrega a tiempo y flexibilidad para cumplir con los términos de su contrato de exportación” (Secretaría de Información Arancelaria de México, 2019).

### **Tratado de libre Comercio**

El Diccionario de Campaña hace referencia que el tratado de libre comercio “son acuerdos contractuales establecidos entre dos o más países que se conceden mutuamente el acceso preferencial a un mercado, que incluye también a los productos sensibles” (Argibay & Celorio, 2009 como se citó en Armijos & Carriel, 2021, p.16).

### **Acceso a los mercados**

“En la OMC se entiende por acceso de las mercancías a los mercados las condiciones y las medidas arancelarias y no arancelarias convenidas por los Miembros para la entrada de determinadas mercancías a sus mercados” (Organización Mundial del Comercio, 2020).

## **Principales modalidades del intercambio compensado**

El intercambio compensado se presenta en distintas maneras, lo cual hace referencia a los distintos acuerdos que participan en un comercio compensado. Las más relevantes son: Compensación, trueque, retro compra, compra recíproca, offset, switch y clearing.

### **- Trueque, permuta, canje o -por su nombre en inglés barter:**

Esta es la forma más primitiva de intercambio compensado y se realiza a través de un solo contrato por el cual una de las partes se compromete a entregar cierta cantidad de mercaderías o servicios contra la entrega, por la otra parte, de una cierta cantidad de otro producto o servicios, siendo el valor de la transacción totalmente equilibrado, o sea, no hay pago de un saldo de divisas y los productos o servicios a intercambiarse están estipulados en el contrato (C.I.R.A, 2008 como se citó en Pineda, 2009).

El trueque en ocasiones se lo realiza, en mayoría de los casos, en los gobiernos mediante acuerdos bilaterales. El comercio de trueque bilateral, se refiere a que las dos partes intercambien directamente bienes y servicios. Es reconocido y establecido en partes del Hemisferio Sur (Alcívar, 2015).

Se señal que otra referencia que ha suscitado en el comercio de compensación es el caso de México entre el año 1980 – 1983 el mismo que indica la celebración de algunos contratos de intercambio o Trueque con Estados Unidos, este acuerdo relaciona el intercambio de banano contra la capacitación de personal para intervenciones petroleras. (FMI, 1988 como se citó en Pineda, 2009).

El contrato por trueque no necesita dinero para su realización, es decir, en un principio no necesitaría de la banca comercial ya que no requiere financiamiento, y, por ende, no requeriría de la tradicional carta de crédito, pero sí de una carta de crédito stand by, que en caso de que una de las partes incumpla entregue a la que si cumplió el pago en divisas. Esa carta stand by hace segura la transacción. (Alcívar, 2015, p. 100)

**Compensación o contrapartida:** Es un acuerdo contractual en el que las mercancías exportadas son pagadas parcialmente en productos y divisas. Se realiza un intercambio de las partes entre bienes o divisas convertibles, con lo cual se puede llegar a utilizar el dinero, a menos que se trate de una compensación total. En el caso de compensación triangular; el

agente exportador recibe divisas de un tercer país que sería la parte que adquiere la deuda del importador de origen.

Cabe recalcar que el intercambio compensado es una terminología la cual hace referencia a las distintas maneras de negociar en el término de que la parte de pago o cobro sea un acuerdo entre los involucrados el recibir un producto por otro, esto siempre y cuando sea un acuerdo bilateral entre los países o negociantes involucrados, como cancelación en total o parcial de los bienes relacionados a intercambio, los métodos de este método de compensación viene representados en ,manera de Trueque, y demás maneras de cancelación a través del comercio tradicional, ejemplo una casa financiera local o exterior. (Bancomext, s/n, como se citó en Pineda, 2009)

Lo visto anteriormente ilustra un acuerdo de compensación parcial, puesto que en los casos donde la compensación es total, las operaciones de intercambio se dan como un trueque.

- **Contra-compra, counterpurchase:** La Contra-compra señala que:

Es la operación en la que las partes, al celebrar el contrato de compra en una dirección, llegan a un acuerdo en el que se comprometen a celebrar un contrato de compra en la otra dirección, es decir, un contrato de compra compensatoria. Esta, se distingue del buy back, cuando en la compra compensatoria las mercancías suministradas no se utilizan para la producción de las mercancías compradas en contrapartida (CNUDMI, s/n como se citó en Villacis, 2015, p. 19).

Estos acuerdos comprenden el compromiso de un exportador al efectuar compras de contrapartidas de bienes que produce el país receptor de sus exportaciones sobre la base de los términos de un contrato separado e independiente del convenio negociado que cubre dichas ventas

### **Origen y evolución del comercio compensado**

Al hablar acerca de comercio compensado sabemos que este puede abarcar varias formas de intercambio lo que a su vez nos permite incursionar en cualquiera de las áreas comerciales, que van desde lo que son las empresas particulares hasta las multinacionales o transnacionales.

Es conocer el origen e importancia de la evolución del comercio compensado para poder entender dichas relaciones, estudiando las variaciones extranjeras, las mismas que han tenido influencia en las negociaciones, como referencia alguna se puede indicar ciertas crisis en el ámbito

económico acontecidos en el 1930, de la misma forma se indica el declive financiero y económico en el 1980 en relación al petróleo, mencionando la recesión mundial del 2000.

Este modelo de comercio compensado se sustenta con el principio indispensable de la retribución condicionada, para el acuerdo de intercambios compensados, esto quiere decir que las partes involucradas están en su derecho de percibir bastante o muy bajo grado de participación frente a las normativas obtenidas, teniendo en consideración que toda relación de negocio bajo modelo compensado es por propia voluntad.

En razón de poder aplicar el comercio de productos bajo modelo compensado de manera acelerada, para ello están las entidades encargadas de posibilitar las transacciones comerciales, mencionando así los diferentes bloques, como los acuerdos de libre comercio, la OMC, y demás que tomaran cartas al momento de que se suscite algún conflicto, así mismo permanecen ciertos registros como aranceles, los mismo que condicionan el intercambio, sin embargo esto se ve mayormente reflejado en productos de consumo humano, entre otros, aplicados en distintos países aun o desarrollados de manera alta, llegando así con costos más elevados al país destino.

### **La importancia del acuerdo compensado como una alternativa favorable en la economía de América**

El comercio compensado se refiere al intercambio de bienes y servicios, de esta manera el pago se da por medio de especies, es decir, se da sin la utilización real del dinero. Este tipo de modelo se da más comúnmente en los países que tienen muy poca capacidad de pago sin embargo se puede liquidar con el intercambio de bienes.

La experiencia del intercambio compensado, ha sido aplicada por todos los países del mundo, así como América Latina y el Caribe donde han realizado varias transacciones de esta naturaleza, con el fin de reactivar la económica que fueron impactadas en varios casos por la crisis económica experimentada a lo largo de la historia. Especialmente la crisis del petróleo, enfatizo la necesidad de: “corregir los déficit de sus balanzas de pago y las elevadas cargas de deuda externa, -pues la grave crisis de liquidez financiera por la que atravesaron los países de esta región-, agudizó la situación de pagos de deuda externa, así como el fortalecimiento del dólar de Estados Unidos, cuya denominación estaba contraída entre el 90 o 95% de su deuda externa; adicionalmente a ello, la restricción de créditos adicionales, para muchos de los países de Latinoamérica” (CEPAL, 1986



como se citó en Pineda, 2009). Incentivando al desarrollo significativo de los países en desarrollo necesitan de un crecimiento económico, debido a que depende de niveles sostenidos por la importación, motivando así a la expansión significativa de acuerdos que están al intercambio compensado.

Es muy importante reconocer los países que necesitan de un crecimiento económico, dado que depende de niveles sostenibles de importación y a su vez de una paralela expansión de exportación, lo cual desarrolla ambas posibilidades de lograr en época de crisis financiera para reactivar su economía de dicho país mediante el intercambio compensado.

### **Marco Legal**

La base legal de este proyecto de investigación se considera una serie de reglamentos, leyes y normas que se plantean en este caso:

#### **Acuerdo de Integración Comercial entre Ecuador y Chile**

Desde el punto de vista de Laura Márquez, este tipo de acuerdo tiene muchos beneficios tanto para ambos países, ya que busca reducir las barreras no arancelarias y eliminar los aranceles, pero se excluyen los países que no están inmersos en el acuerdo. En consecuencia, cuando se eliminan las barreras comerciales, estos países tienen la obtención de ganancias por medio del crecimiento de exportación que se dan entre ellos (Márquez, 2016).

Por lo tanto, Chile, como Ecuador celebraron juntos este acuerdo de integración comercial, donde se inició el 13 de agosto del año 2020. En ese acuerdo hay términos que engloban a las exportaciones, donde se benefician 160 productos ecuatorianos con el 0% de arancel, donde 1000 conforman el mismo. Del mismo modo, que productos como el arroz y el maíz se unen en ese tipo de arancel. En importación se abren caminos a los productos como: aceite de soya, azúcar, pastas alimenticias, maíz y otros, donde entraran al mercado ecuatoriano y pagaran menos impuestos. Ecuador a su vez, importa de Chile productos, tales como: metales, productos químicos, enlatados, cereales (Alvarado, 2020).

## **Contrato de Comercio Compensatorio**

Esto se rige mediante acuerdos básicos en las operaciones del comercio compensatorio y se puede añadir cláusulas de un compromiso de compensación, cuando las partes tengan pronosticado realizar a futuro uno o varios contratos de exportación compensatoria, o cuando las partes han pronosticado realizar a futuro un contrato en ambas direcciones. Así mismo, se acude a un acuerdo de comercio compensado sin compromiso, cuando las partes han gozado al inicio de la operación, donde los contratos de suministros de mercancías tengan ambas direcciones, de modo que, no haya necesidad de un contrato de compensación (Villacís, 2015).

### **Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones:**

El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones establece la normativa que dicta a las personas jurídicas y naturales además de formas que desarrollen una actividad productiva, en el territorio nacional, conteniendo e impulsando el proceso productivo en todos sus niveles de desarrollo en las diversas formas que existen de organización de la economía en su producción, a través los instrumentos de aplicación de la política comercial (Servicio Nacional de Aduana, 2010).

TITULO IV Del Fomento y la Promoción de las Exportaciones. - El estado desarrollará la producción mediante las exportaciones e impulsara los mecanismos que dan orden al Gobierno. Según el COPCI (2010) los siguientes mecanismos son:

- a. Acceso a programas que sean de preferencias arancelarias;
- b. Derecho a que se les devuelva total y parcialmente los impuestos que hubieren pagado por concepto de insumos y materia prima importada y que hubiere ido añadida a productos de exportación;
- c. Derecho a respaldarse bajo regímenes especiales aduaneros;
- d. Asistencia o facilitación financiera ofrecida a través de programas generales basándose específicamente en el programa nacional de desarrollo;
- e. Derecho a recibir asistencia sobre áreas de información, capacitación, promoción, desarrollo de mercados y demás actividades relacionadas con el proceso de exportación;
- f. Derecho a tener acceso a aquellos incentivos destinados a la inversión pública (Art 93).

## **Marco Metodológico**

En este marco se presenta el diseño metodológico que se usará durante el estudio, el cual, se va a realizar gracias a una investigación analítica descriptiva con enfoque mixto, ya que se analizará la información y se evaluarán los criterios, tanto cuantitativos como cualitativos, para de esta manera, poder obtener los resultados del elemento de estudio.

### **Postura epistemológica**

La postura paradigmática es lo que le ayuda a un investigador asumir y establecer bases ontológicas, epistemológicas y metodológicas claras y concisas, para ejecutar un proceso de investigación, por lo tanto, esto facilita la involucración y congruencia con el tema investigativo (Rojas, 2014, como se citó en Boscán, 2016). En función de aquello, el presente proyecto se acoge a una postura constructivista, lo que indica la transformación del conocimiento logrado a partir de la comprensión de toda la información que fue recopilada acerca del objeto de estudio.

### **Método Descriptivo**

Bernal (2010) menciona que el método descriptivo “es la capacidad para seleccionar las características fundamentales del objeto de estudio y su descripción detallada de las partes, categorías o clases de ese objeto. (...) La investigación descriptiva se soporta principalmente en técnicas como la encuesta, la entrevista, la observación” (p.113).

En el presente trabajo, se investigan características principales del mercado ecuatoriano y chileno con el objetivo de explicar ciertos aspectos tales como la oferta y demanda exportable, la exportación de productos sustitutos, entre otros.

### **Enfoque Mixto**

El enfoque mixto representa la unión de los enfoques cuantitativos y cualitativos, “para realizar inferencias producto de toda la información recabada -meta inferencias y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio” para así obtener de la combinación de estos enfoques un resultado de investigación más idóneo, objetivo y congruente (Hernández et al., 2014, p. 24).

### **Enfoque Cualitativo**

El enfoque cualitativo se refiere al: "procedimiento metodológico que utiliza palabras, textos, discursos dibujos, gráficos e imágenes' [...] la investigación cualitativa estudia diferentes objetos para comprender la vida social del sujeto a través de los significados desarrollados por éste" (Katayama, 2014 como se citó en Sánchez, 2019)

Este enfoque sostiene evidencias que se orientan a la recolección, descripción y análisis de datos de modo que se pueda comprender para así afinar las preguntas de investigación o descubrir nuevas interrogantes en el proceso de estudio.

### **Enfoque Cuantitativo**

Este enfoque es el paso más importante y decisivo de la investigación, ya que es la elección del método o procedimiento donde se podrá obtener de la investigación resultados válidos y confiables que garanticen los objetivos planteados (Hernández et al., 2014)

### **Tipo de diseño**

El diseño que se usara es el no experimental, considerando que el investigador no tiene el control de las variables sujetas de estudio, por lo tanto, no las puede manipular y actúan como un observador simple (Coello, 2017, cómo se citó en Salgan & Suquinagua, 2020, p. 17).

### **Fuentes de Información**

En el presente, plan de negocio mediante comercio compensado entre Ecuador y Chile, se usarán dos tipos de fuentes, las primarias y secundarias, a continuación, se detallará cada una de ellas.

#### **Fuentes primarias:**

Este tipo de fuentes de primera mano; se obtienen de libros, monografías, publicaciones ya sea en periódicos o alguna página de internet, informes técnicos de instituciones públicas o privadas, foros, tesis, testimonio de expertos, es decir, contienen información original ya que son el resultado de varios conceptos, teorías y resultados de investigaciones, sin ser antes evaluadas o interpretadas por otra persona (Maranto & González, 2015).

**Fuentes secundarias:**

Este tipo de fuentes son las que ya han sido analizadas, interpretadas y/o evaluadas por otra persona, es decir, información procesada de una fuente primaria (Maranto & González, 2015)

**Alcance**

El alcance del presente proyecto es efectuar un análisis descriptivo sobre las relaciones comerciales entre Ecuador y Chile para así ejecutar el comercio compensado.

**Población**

La población objetiva de Chile se define por la cantidad de habitantes que se encuentran localizados en Santiago de Chile, donde residen un total de 7 '115 310 de personas. Se eligió esta ciudad porque existe una relación directa entre los clientes directos los cuales distribuirán al consumidor final, los bananos provistos.

## CAPITULO III

### **Demanda internacional**

#### **Relación comercial histórica entre Ecuador y Chile.**

En este capítulo se expondrá la relación comercial que ha venido efectuándose a través del tiempo entre Ecuador y Chile, así mismo se conocerá desde una perspectiva general aquellos sucesos acontecidos que han ayudado al desarrollo económico y que han ocasionado un impacto en las negociaciones internacionales entre ambos países, observando así los inicios desde los primeros acuerdos verbales y todos los convenios contractuales que han facilitado el intercambio de bienes y servicios de los países involucrados en el trabajo de investigación, observando los distintos acuerdos comerciales, balanza comercial, alianzas entre dichos países, con el fin de analizar el desenvolvimiento comercial de Ecuador y Chile.

De la misma manera, observar los productos que se importan y exportan entre estos países, observando las estadísticas monetarias y de negociaciones que involucran el comercio internacional entre estas naciones, analizando el impacto y la relevancia de cada país con su contraparte, mostrando sus balanzas de pagos, balanza comercial aun hasta los productos comercializados no petroleros, citando fuentes oficiales de gobierno que respalden la credibilidad del trabajo de investigación, todo esto con el fin de conocer la importancia que tiene el comercio exterior y relacionarlo al tema objetivo de estudio.

El comercio ya sea en su forma de localidad, internacional o transnacional tiene un desempeño sobresaliente en el desarrollo económico de las naciones, señalando la aparición de nuevas entidades, especialmente algunas teorías como es la de la internacionalización y el concepto de la globalización, observando así la importancia de plasmar en este capítulo todos aquellos hechos históricos comerciales entre Chile y Ecuador reformándolos de manera cíclica, que permita para llegar a análisis y conclusiones de cómo han impactado los distintos acuerdos internacionales firmados por estas naciones en la comercialización internacional. (Vieria, 2002).

Según Silva, (2017):

El intercambio comercial ha pasado de ser no solo un factor económico sino también social por su influencia dentro del diario vivir de las personas, es así que el comercio alrededor del

mundo ha tenido un desarrollo sustancial que ha generado recursos económicos en los países. En este marco, los estados y gobiernos buscan firmar acuerdos comerciales que ligen sus intereses con los beneficios a obtener, de esta manera crean un comercio sin aranceles de bienes y servicios que les permita ingresar a nuevos mercados y diversificar sus productos (p. 10).

### **Historia Comercial entre Ecuador y Chile**

Las primeras interacciones entre Ecuador y Chile se dieron a inicio a inicios del siglo XIX en el momento de la independización de América, es ahí cuando las repúblicas se establecen y acogen el UTI POSSIDETIS, se rigen las fronteras, no obstante no fueron radicales, se convirtieron en hincapié para el acontecimiento de conflictos bélicos, aquellos países que gozan de libertad pueden reconocerse de manera homogénea entre los mismos, dando así inicio a una breve interacción regional, por medio del cual tuvieron aperturas establecimientos consulares con el fin de proyectar sus aspiraciones comerciales, para posteriormente establecer relaciones políticamente estratégicas, cimentadas en independencia como un mecanismo necesario para la determinación de las pertinentes zonas geográficas (Álvarez, 2007).

El poderío global de la religión en aquel periodo era de tal magnitud, a tal punto de que la Santa Sede tenía el deber de incluir a los diversos países como republicas UTI POSSIDETIS: Del Latín, (acción de derecho en virtud) del cual los Combativos guardan de modo efímero el área poseído a la última etapa de un problema, la economía sin dependencia esto toma lugar para ambos países a mediados del siglo XIX, esto data que las prematuras naciones se manejaban con el fin de ser reconocidas como tales, así mismo estaban deseosos de introducirse a la economía de la región independientes, esto sucede para los dos países a mitad del siglo XIX; las nacientes Repúblicas tenían especial interés en el reconocimiento como tales, también deseaban incursionar en la economía regional, al celebrar acuerdos de comercio, amistad y navegación, lo que culminó con las posibilidades de mercados y un brote acelerado del regionalismo (Álvarez, 2007).

Los acuerdos comerciales entre Ecuador y Chile amparan el poderío tanto como el eje colonial, al contar como el punto de intercambio a Valparaíso, Guayaquil y El Callao como ruta de contacto a las carreteras o vías terrestres que unificaban Santiago a Portobello en Panamá, teniendo como ruta en el camino La Real Audiencia de Quito. En el año 1828 en Chile es nombrado Isidro Cordobés como cónsul de Guayaquil aconteciéndole en 1839 Fernando Márquez de la Plata, en los años 1836 -1839, se lleva a cabo la primera Guerra entre Chile y Perú y Bolivia, al notar la

relevancia geográfica que Ecuador posee en relaciones a temas de Expansión, manda una determinación para adquirir su apoyo, el país se rehúsa y sin darle importancia alguna Chile envía un segundo intento, haciendo que el mismo declare su imparcialidad, no obstante dicha nación continua remitiendo representantes gubernamentales en el 1940 (Shicheng, 2006).

En 1940 las migraciones de los ecuatorianos hacia tierras chilenas eran de índole laboral, también para estudios y un avance en sus desarrollo general y personal, llegando así a firmar algunos tratados bilaterales que tuvieron la finalidad de horizontal la presencia de ecuatorianos para el desarrollo del país. Se menciona los más relevantes tratados de cooperación que son: el Convenio Cultural de 1913, este dinamizó el intercambio de Profesores, el establecimiento de facilidades mutuas para la fomentación presentaciones artísticas y el registro de propiedad (Quezada, 2013).

En el año 1949 tiene lugar a cabo el histórico y trágico terremoto de la ciudad de Ambato en Ecuador, es así que el Estado Chileno destinó una Comisión Nacional delegada de regular las incalculables declaraciones de afecto popular (Memoria del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, 1942). En 1955 se accedió un Acuerdo de Cooperación Económica para componer espacios agropecuarios, forestales e industriales y en 1962 se suscribió un acuerdo Cultural y de Becas.

La Cuarta Reunión de la Comisión Especial de Coordinación Chilena –ecuatoriana, tuvo celebración en Quito en el año 1974 en el mismo se inducia términos de intercambio comercial, cooperación técnica y cultural, complementación industrial, en conjunto a la (ALAC) Asociación Latinoamericana de Libre Comercio y el Pacto Andino. Aunque Chile se remueve del Pacto Andino en el 1976, sigue manteniendo sus relaciones comerciales con Ecuador, es por esa razón que Ecuador Exportó a Chile 46.1 millones en 1984, (1985, \$43.7 millones); en (1986, \$37.7 millones); en (1987, \$29.6 millones); por el contrario, las exportaciones de Chile hacia Ecuador fueron; (\$27.8 millones), (\$30.0 millones), (\$36.6 millones) y (\$26 millones) en los años mencionados anteriormente (Quezada, 2013).

Entre los años 1990 y 1999 constó una persistencia diplomática entre Ecuador y Chile, en aquella época transcurrieron algunas visitas por parte de los mandatarios, elementos de juntas gubernamentales, se suscitó un Convenio de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones también tuvo lugar el Acuerdo de Complementación Económica ACE 32 el cual fue celebrado en el año 1994. Sin embargo, este convenio comercial quedó sin relevancia alguna. No obstante, entre



los años 1999 y 2010 la agrupación toma valor, con un crecimiento las variaciones políticas comerciales con diversificaciones en las reuniones y visitas de nivel estatal como el arribo del ex presidente del Ecuador, Rafael Correa para la celebración del ACE 32, esto impacta con un incremento en la actividad comercial dado a la recepción de bienes y servicios con un arancel liberado de impuestos, gracias al tratado complementación económica. (Couyoumdjian, 2003).

Se observa claramente que las relaciones entre Ecuador y Chile han venido cumpliéndose sin interrupción alguna, demostrando la continuidad de acuerdos, no solo con beneficios económicos por ambas partes, sino que también se reforzaron los lazos de solidaridad por parte de Chile en un momento crucial acontecido en Ecuador, teniendo como consecuencia un impacto positivo en los acuerdos de movilización, no solo de bienes físicos, sino que también de personas, para un refuerzo intelectual, esto ha causado que las negociaciones se lleven con tal versatilidad para ambos países.

Por su parte, esto muestra un superávit en términos monetarios para Ecuador en la fecha, promoviendo así las visitas de mandatarios a territorio aliado para la continuación diplomática de los distintos acuerdos celebrados entre ambos países que han permitido la circulación con baja tasa arancelaria entre Ecuador y Chile, señalando la importancia de la relación cultural que se intercambiaba en estas naciones, impactando y fortaleciendo así la comercialización, regulando ciertos productos a tasa libre de arancel mediante el acuerdo ACE32, firmado por el ex presidente Rafael Correa en el 2010.

### **Chile y Ecuador en relación a los bloques CAN, ALADI, ALCA.**

Ecuador y Chile logran ser identificados como naciones que han venido trabajando en conjunto en los tres bloques ya mencionados.

Siendo la ALADI catalogado como un movimiento integrativo de la región, el mismo que representa y detalla relaciones de forma concurrente entre los países ya mencionados, respaldados en convenios que han sido celebrados, tales como el ACE 65 Y EL ACE 32. La participación como pionero por parte de Chile, al presenciar acuerdos no permitidos por el mismo, tuvo que apartarse en el 1976, por otro lado Ecuador, ha venido siendo miembro primordial hasta la actualidad tomando en consideración que bajo el bloque de la CAN, considerando la desestabilidad arancelaria, Además, se puede decir que Chile aun forma parte de la CAN, pero solo es un miembro asociado, finalmente, se denominó al ALCA, en sus ideales y comienzos, los mismo que fueron

acelerados por Estados Unidos, donde se debió acontecer con las naciones pertenecientes al NAFTA, incluyendo a los países de América Latina, concluyendo solo en un proyecto donde se integraban parte de Ecuador y Chile, donde no surgió por las diferencias económicas entre los estados miembros (Silva, 2017).

### **Relación comercial en el contexto con la ALADI**

Asociación Latinoamericana de Integración La ALADI es uno de los mayores logros de agrupación fundada en Agosto 18 del 1980, sin embargo el 18 de Febrero en el 60 fue creada la ALALC, aunque en vista a lo acontecido posteriormente a la segunda guerra Mundial, los gobiernos de Latinoamérica hallan en los países de guerra mejores mercados, sin embargo después de un tiempo las naciones europeas fortifican sus economías, lo que impacte de manera negativa a las exportaciones de la región, por lo que fue necesario la creación de fuentes de ingreso, de la manera en que se da inicio a proyectos de industrialización para poder cubrir la demanda de bienes consumibles y bienes de capital (Sáez & Valdés, 1999).

Con la inducción de la ALADI, brotó un enfoque moderno en el transcurso de integración, su meta a futuro es el establecimiento de manera gradual y en progreso de un Mercado Común Latinoamericano, que comenta un espacio de particularidades económicas, una es de preferencia arancelaria en la región, por tratado de cobertura regional y por tratado de cobertura parcial. En cuanto al tratado de alcance regional, el Art. 18 señala que los países que son miembros tendrán que aprobar caminos nómimos negociados de productos industriales preferentemente, que vengan de cada nación que tenga la menor tasa de desarrollo económico relativamente, para los que será acordado de manera no recíproca, la total eliminación de gravámenes aduaneros y otras restricciones por medio de todas las naciones asociadas (ALADI, 1980).

De acuerdo a lo establecido (ALADI, 1980), las naciones que forman parte de este bloque económico han firmado varios tratados de parcial alcance y regional, los que otorgan una cadena de comportamientos en sentido de unificación económica, a estos sucesos de integración, se adhieren otros que están relacionados con trabajos proyectados en estrategia de energía, transportación, infraestructura, la nueva forma de pensar empresarial y el involucramiento de los civiles.

Ecuador y Chile han acordado bajo el contexto de ALADI, algunos tratados, en los que se hallan acuerdos que protegen, promocionales y recíprocas de convenios e inversiones, para la debida protección, la misma que estipula un tratado que protege de la tributación doble, evitando la evasión de la fiscalía, mencionando los acuerdos en relación al ámbito aéreo, aunque desde el punto de vista de la LADI, los que ha hecho que las relaciones bilaterales entre ambos países han sido los acuerdos complementarios 032 y 065.

Con la finalidad de establecer una relación comercial con fuertes cimientos entre países fueron establecidos distintos bloques económicos, de los cuales los países de la región pueden ser parte, como es el caso de Ecuador y Chile, son miembros de la ALADI, bloque que busca integrar ideologías de comercialización, para fomentar bajo un acuerdo la circulación de bienes y servicios, exceptuando todo tipo de gravámenes, dicho convenio ha traído muchos beneficios para ambos países, aseguran su legalidad en las distintas transacciones monetarias y se asegura que las normas sean cumplidas de manera recíproca por parte y parte, pero sobre todo son los Acuerdos complementarios celebrados en contexto de ALADI, los que han guiado dicha relación comercial entre ambas naciones.

### **Acuerdos de mayor relevancia celebrados entre Ecuador y Chile.**

#### Acuerdo de Complementación Económica No. 32

El Acuerdo de Complementación Económica ACE 32, Ecuador obtuvo un lugar muy importante el 20 de diciembre de 1994, ya que se comenzó a regir desde el 01 de enero de 1995, Se determina un límite en ambas naciones sobre las exportación donde se fortaleció las relaciones entre Ecuador y Chile; este convenio toma en consideración un proyecto de liberación en el comercio que integran una variedad de productos según el acuerdo considera un programa de liberación comercial que contempla distintos tipos de productos según los términos de liberación; una desgravación contigua, otra desgravación a tres años plazo y existe otra desgravación a cinco años, al término del 1999 y una lista de particularidades como lo son bienes delicados como, las carnes de bovino, y todo lo derivado a los insumos humanos diarios de primera necesidad, así mismo el petróleo crudo también productos, esta propuesta fue favorecida por las proyecciones que tuvieron las personas que iban a invertir en ambos países (Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE), 1994).

Por su parte, los inversionistas y diferentes autoridades ejecutan un gran proyecto de inspiración en el comercio, lo cual tuvo un resultado positivo, mostrando en una elevada cifra de \$333 millones, esto quiere decir un incremento del 25 % en comparación al anterior año; al siguiente año (1993) vuelve a tener un incremento y alcanza los \$415 millones. Existía una transacción por parte y parte, de modo en que Ecuador exportaba productos como Petróleo, banano y demás que son considerados tradicionales, artículos de uso doméstico, en cambio las exportaciones de Chile hacia Ecuador fueron, papel en rollos, alambre de cobre refinado, gasolina de avión, frutas frescas y conservas y demás productos que son derivados y utilizados en la industrialización (Quezada, 2013).

### **Acuerdo de Complementación Económica ACE 65**

Ecuador firmó un Acuerdo de Complementación Económica ACE 65 con Chile en el año 2010 ante negociaciones de asimetrías existentes, el cual reemplazó al acuerdo ACE 62 firmado con anterioridad en 1994, obteniendo un documento suscrito en el marco del Tratado de Montevideo de 1980 creado por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). El intercambio comercial entre Ecuador y Chile es principalmente por los mercados específicos como es el petróleo, debido a sus economías. Por lo tanto, el comercio de Chile está enfocado en las aperturas de mercado libre comercio de bienes y servicios. De modo que el proteccionismo de Ecuador, busca restricciones en mercados especiales que tengan baja diversificación de productos, lo cual, no se ha podido obtener los beneficios esperado del acuerdo, es por eso, analizar el acuerdo 65 y sus efectos comerciales para el Ecuador, ya que, se rigen bajo acuerdos comerciales proteccionistas y la falta de diversificaciones que influyen en el comercio bilateral. (Silva, 2017)

El Régimen de la República del Ecuador y el Régimen de la República de Chile acordaron las coincidencias en los lineamientos de las políticas comerciales de ambos territorios, tanto en materia arancelaria como en las orientaciones simples de sus políticas económicas, cabe señalar que los beneficios de dar a los agentes económicos son normas claras y predecibles para el desarrollo del negocio de mercancías y servicios, como para el flujo de las inversiones conveniencia de conseguir una colaboración más activa de los agentes económicos (Acuerdo de Complementación N°65, 2008).

## **Acuerdo de integración comercial AIC 2019**

El pleno de la Asamblea Nacional ratificó con 87 votos el AIC (Acuerdo de Integración Comercial) entre Ecuador y Chile, lo que indujo a un gran avance en cuanto al proceso de incorporación del país en la Alianza del Pacífico. Dicho acuerdo integra nuevas materias enfocadas en la modernización de la alianza bilateral, facilitando de esta manera la facilitación de comercio, servicios telecomunicaciones, compras públicas, comercio electrónico, entre otras.

Una vez que ambos países notifiquen a la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) que finalizaron los trámites internos de ratificación, el AIC entrará en vigor 90 días después. Luego de dicho plazo se prevé un alza de las exportaciones en un 5% beneficiando aproximadamente a alrededor de 16000 empleos directos de los sectores industriales y agrícolas, y a 710 empresas que exportan a Chile por alrededor de USD 1614 millones de dólares (Ministerio de producción, comercio exterior, inversiones y pesca, 2021).

De esta manera, se estima un aproximado de USD 12.6 millones en exportaciones ecuatorianas hacia el mercado chileno como resultado del aprovechamiento total de los contingentes y preferencias logradas mediante este acuerdo. Además, gracias a la ratificación de este acuerdo, Ecuador alcanzaría beneficios para impulsar exportaciones de servicios informáticos, profesionales y de apoyo a empresas, así como también la apertura en compras gubernamentales (Ministerio de producción, comercio exterior, inversiones y pesca, 2021).

Se señala que los distintos acuerdos y convenios celebrados entre los gobiernos de Ecuador y Chile, han permitido que las facilidades de negociaciones dentro y fuera de cada país sea exitoso, pues esto ha ayudado no solo a grandes empresas a cumplir sus objetivos o desde un punto de vista macro, alcanzar relaciones diplomáticas entre las naciones, sino que también ha impulsado en consumo e intercambio de cultura en lo gastronómico como en lo intelectual, son tantas las facilidades que se han generado por el último acuerdo firmado por el Ex presidente Lenin Moreno, que ahora resulta fiable enfocarse y cimentar el proyecto con Chile, dado flujo constante de relaciones y saldos favorables ya plasmados en la investigación (Ministerio de producción, comercio exterior, inversiones y pesca, 2021).

Se señala que los distintos acuerdos y convenios celebrados entre los gobiernos de Ecuador y Chile, han permitido que las facilidades de negociaciones dentro y fuera de cada país sea exitoso,

pues esto ha ayudado no solo a grandes empresas a cumplir sus objetivos o desde un punto de vista macro, alcanzar relaciones diplomáticas entre las naciones, sino que también ha impulsado en consumo e intercambio de cultura en lo gastronómico como en lo intelectual, son tantas las facilidades que se han generado por el último acuerdo firmado por el Ex presidente Lenin Moreno, que ahora resulta fiable enfocarse y cimentar el proyecto con Chile, dado flujo constante de relaciones y saldos favorables ya plasmados en la investigación.

## Indicadores macroeconómicos de Ecuador y Chile

**Tabla 1.**

*Indicadores macroeconómicos.*

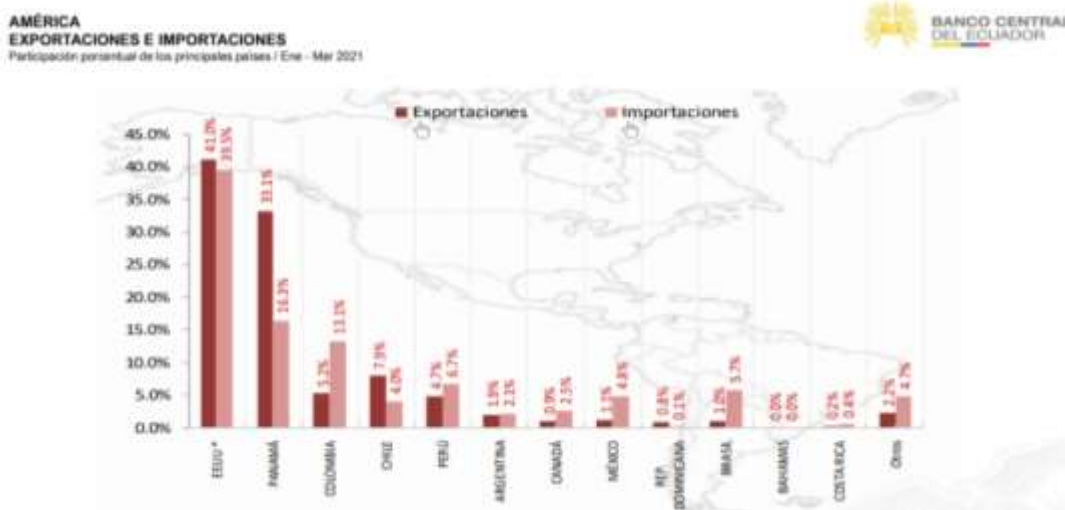
<b>Cifras 2020</b>	<b>ECUADOR</b>			<b>CHILE</b>		
PIB (miles de millones de US\$)	97			253		
Crecimiento PIB real (%)	-7,5%			-5,8%		
Crecimiento PIB real estimado para 2021 (%)	2,5%			8,5-9,5 BCCH 6,2 FMI		
Población (millones de personas)	17,5			19,5		
PIB per cápita (PPA) (US\$)	11.009			23.366		
(Exportaciones +Importaciones)/PIB	46% <sup>(2019)</sup>			59,5%		
Turismo (ingreso al país)(miles de personas)	-			1.222		
	<b>Ecuador invierte en Chile<sup>3</sup></b>			<b>Chile invierte en Ecuador<sup>4</sup></b>		
Inversión recíproca acumulada 2019 (millones de US\$)	0,9			435		
<b>COMERCIO DE ECUADOR</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>Crec. prom. anual 2016-2020</b>
Exportaciones de Bienes (miles de millones de US\$)	17	19	22	22	22	6,7%
Importaciones de Bienes						
Monto importado (miles de millones US\$)	16	20	23	20	15	-1,3%
Volumen de importaciones (2000=100)	322	385	428	419	9,2%	
Participación en el total mundial	0,101%	0,112%	0,117%	0,106%	0,088%	

*Nota:* Adaptado de Exportaciones e Importaciones [Tabla], por Banco Central del Ecuador, 2020

Como se observa en el cuadro, Ecuador tiene una economía inferior en comparación a la de Chile, sin embargo el buen comportamiento que ha mantenido en el comercio internacional le ha dado un sesgo positivo en las transacciones entre ambos países, de esta manera claramente se ve que las importaciones de Ecuador a Chile durante los últimos años han sido bajas, mientras que las exportaciones hacia el mismo país han sido superiores por mucho, creando de esta manera superávit en la balanza comercial Ecuatoriana y un déficit en la balanza Chilena, mostrando una proyección positiva de comercio con el País Andino.

**Tabla 2.**

*Participación porcentual de los principales países /Ene- Mar 2021*



*Nota:* Adaptado de Exportaciones e Importaciones [Tabla], por Banco Central del Ecuador, 2021

Se puede visualizar en la balanza comercial, que ha tenido Ecuador con todo el continente americano ubicando a Chile como su cuarto socio comercial en América, detallando el superávit histórico ya mencionado en la investigación, estos datos permiten conocer la situación de Ecuador en base al comercio internacional.

### **Balanza Comercial entre Ecuador y Chile**

Se señala que el 13 de Agosto del pasado año, se celebra un nuevo acuerdo entre Ecuador y Chile, el mismo que promete un fortalecimiento comercial entre ambas naciones, es prudente indicar que en los últimos meses del 2020 la balanza comercial obtuvo un valor por USD 941.69 millones, con un superávit para Ecuador, esto debido a la venta de petróleo, aunque esta cifra es inferior al histórico del año pasado, cabe recalcar que en relación a las exportaciones de productos no petroleros desde Ecuador a Chile, los productos que han tenido un incremento han sido, conservas de atún, plátanos y bananos, en comparación a Chile, las exportaciones de dicho país con un incremento considerable han sido Abonos, Alimentos y Tableros de madera (Cerdea Castillo, 2020).

### Principales productos de exportación desde Ecuador hacia Chile

Ecuador tiene una serie de exportaciones en su lista de productos disponibles, teniendo como sus principales el crudo de petróleo y el banano que el último año ha cubierto el 99.17% de la demanda chilena, siendo esto un índice a favor por parte de Ecuador, sin embargo, el intercambio que existe entre estos países involucran más productos de consumo masivo los cuales se mostraran el gráfico a continuación.

**Tabla 3.**

*Exportaciones de las 10 principales partidas arancelarias (Enero/Marzo, 2021)*

Partida	Chile	TM	FOB	Part. FOB (%)
2709	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	461,096.2	172,792.1	65.5%
0803	Bananas, incluidos los plátanos «plantains», frescos o se	66,949.2	27,026.8	10.2%
1604	Preparaciones y conservas de pescado; caviar y sus suci	2,281.2	8,008.9	3.0%
0306	Crustáceos, incluso pelados, vivos, frescos, refrigerados,	1,379.1	7,853.9	3.0%
3920	Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico no c	2,023.7	5,084.0	1.9%
0804	Dátiles, higos, piñas (ananás), aguacates (paltas), guayal	8,507.2	3,817.7	1.4%
0603	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, fresco:	553.7	3,370.6	1.3%
7321	Estufas, calderas con hogar, cocinas (incluidas las que p	781.0	3,364.9	1.3%
2008	Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plant	1,823.1	3,050.8	1.2%
2523	Cementos hidráulicos (comprendidos los cementos sin pi	63,406.2	2,346.0	0.9%
Otras		16,001.9	27,026.6	10.2%

*Nota:* Adaptado de Exportaciones e Importaciones [Gráfico], por Banco Central del Ecuador, 2021

El Ecuador exporta una serie de productos no petroleros, considerados como un acuerdo importante para la economía ecuatoriana, encabezando la lista de estas exportaciones se encuentra el banano.

### Principales productos de importación desde Chile hacia Ecuador.

Se conoce muy bien que Chile es una nación que tiene una participación mundial por sus productos que son frutas frescas y secas, además de los insumos para minería que también representan un artículo importante en su balanza comercial global, sin embargo los principales productos que Ecuador adquiere de Chile son Frutas, como la manzana, cabe recalcar que la introducción de frutos Secos como Almendras, Nueces, entre otros no son mayoritarios, pero entran en la relación lo que es beneficioso para ambas partes y poder lograr un mercado compensado dentro de los productos de transacción con los que cuentan ambos países.



A continuación, se muestra los productos de mayor relevancia que Ecuador adquiere de Chile.

**Tabla 4.**

*Principales productos importados desde Chile*

2020 (ENERO-AGOSTO)  
MILLONES USD FOB

PRODUCTOS	Participación % 2020	2017	2018	2019	2020	Var. 2019-2020		
						%	USD	
Manzanas, peras y membrillos	13%	31	39	40	38	↓	-5%	-2
Preparaciones alimenticias n.c.o.p.	13%	44	42	40	39	↓	-3%	-1
Medicinas	8%	30	27	26	22	↓	-16%	-4
Otras frutas	8%	12	20	21	23	↑	11%	2
Abonos	6%	6	10	12	17	↑	36%	4,5
Papel o cartón	5%	18	16	12	13	↑	9%	1
Polímeros	4%	13	12	11	11	↓	-3%	0
Artículos electrodomésticos	1%	7	4	11	4	↓	-64%	-7
Otros prod. Agrícolas	3%	10	9	10	8	↓	-18%	-2
Hilos, cables y demás conductores aislados para electricidad	2%	13	6	9	5	↓	-37%	-3
<b>Principales productos</b>	<b>63%</b>	<b>182</b>	<b>185</b>	<b>192</b>	<b>180</b>	↓	-6%	-12
<b>Resto de productos</b>	<b>37%</b>	<b>116</b>	<b>138</b>	<b>105</b>	<b>107</b>	↑	2%	2
<b>Importaciones no petroleras</b>	<b>100%</b>	<b>298</b>	<b>323</b>	<b>297</b>	<b>287</b>	↓	-3%	-10

Fuente: Banco Central del Ecuador: Años 2010 -2020 (Ene-Agos)  
Elaboración: Dirección de Estadística Económica y Comercial, MPOEIP

*Nota:* Adaptado de Exportaciones e Importaciones [Gráfico], por Banco Central del Ecuador, 2020

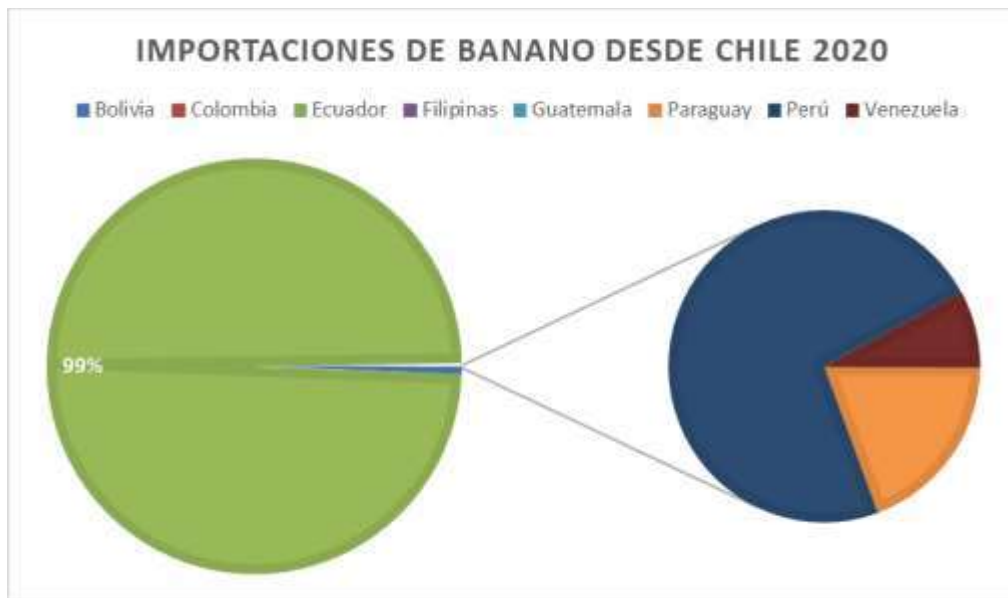
**Presencia de Banano Ecuatoriano en el Mercado Chileno.**

Ante lo ya expuesto en el tema de investigación, se ha citado que, en el 2020, Ecuador ha sido el principal Proveedor de Bananos en Chile, cubriendo así casi en su mayoría la demanda nacional de dicho país, por lo que se detalla en la siguiente cita.

En concordancia con los datos estadísticos del departamento aduanero de Chile, indica que el segundo proveedor de banano es Bolivia, después de Ecuador, cabe recalcar que la participación de Bolivia en el mercado chileno con respecto al banano es tan baja, que no alcanza ni el 1% en el año 2020. Es de general conocimiento que, los precios del banano en Chile, asciende en temporada de primavera, motivo por el cual ciertas regiones de dicho país, como es el caso de Antofagasta y Arica, prefieren adquirir banano desde Bolivia, esto se debe a la inferioridad de precios y calidad de la fruta por parte de dicho país, según importadores. (PRO ECUADOR, 2021).

**Figura 2.**

Importaciones de banano desde Chile 2020.

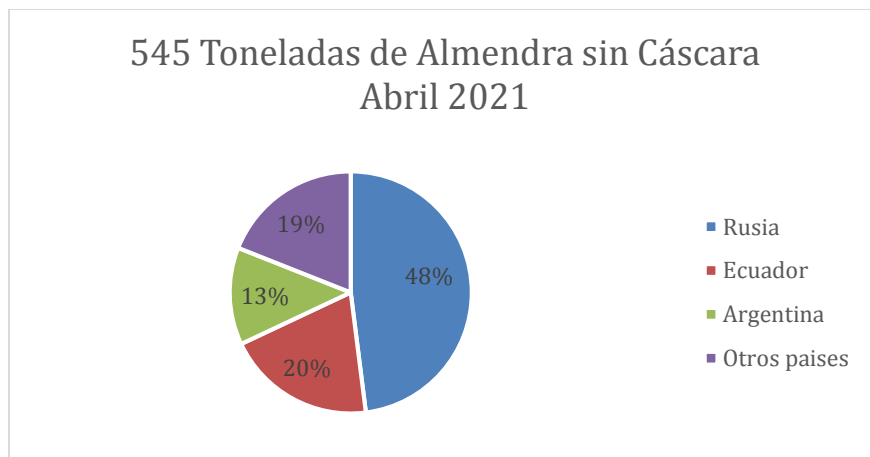


*Nota:* Adaptado de Boletín de Inteligencia de Negocios [Figura], por Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2021

**Presencia de Frutos Secos Chilenos (Almendra sin Cáscara) en el mercado ecuatoriano.**

**Figura 3**

Principales exportaciones chilenas sin cascara.



*Nota:* Adaptado de Boletín de Fruta [Figura], por Ministerio de Agricultura (ODEPA), 2021

El incremento de la comercialización y producción de frutos secos a nivel mundial se debe al alto índice de consumo del mismo, ya que este producto contiene propiedades saludables, tal como señala la ONU para la Agricultura y Alimentación (FAO, 2016).

El creciente consumo de frutos secos en el Ecuador ha sido considerable, y esto data desde el comportamiento social que señala la evolución del cambio de ámbito alimenticio, el cual está por dirigido una gran parte de personas que han optado por agregar este producto en sus dietas, no obstante, esto no solo acontece en el país, sino a nivel global, y como resultado ha permitido que las demandas de Frutos Secos, sea cada vez mayor, aunque cabe recalcar que Chile no es el principal exportador de frutos secos en el mundo, una gran parte de las importaciones de Ecuador son de aquel país, por muchas razones, una de ellas y muy importante es la zona geográfica y los acuerdos de liberación de aranceles que han celebrado estos países.

En el transcurso de los meses de enero-febrero, 2021 Chile tiene un registro de exportaciones de 680.200 toneladas de fruta por un valor de \$ 2.307 millones FOB, esto sin tener en consideración el IVV<sup>1</sup>. En comparación en el mismo lapso de tiempo de un año atrás, se visualiza un incremento del 10% en temas de exportación, además del 13% registrado en valor.

Cabe señalar que el porcentaje correspondiente de exportación mayor en el registro es del 90% con respecto a fruta fresca, mientras que la fruta procesada se registra en un 8%, tales como: (aceites, conservas, jugos, deshidratados, congelados), mientras que los frutos secos tienen un registro de 1,3 %. De este total en valor, (almendras, avellanas, nueces, etcétera) (Pefaur, 2021)

Tomando en consideración a los datos de los Frutos Secos, se registran que las ventas de este producto llegaron a alcanzar ventas de 5.460 toneladas equivalentes, que equivalen en cantidades monetarias por \$29.350 millones FOB, teniendo en consideración las comparaciones del periodo de enero- febrero del 2020, la representación de estos valores muestran un ascenso del 90% en relación a exportaciones y cuando se habla de valor, un aumento del 62% (Pefaur, 2021).

En consideración el producto de mayor relevancia en términos de exportación y valor ha sido la Nuez sin cáscara, las mismas que proyectan valores por \$ 17,5 millones FOB, y ventas por 30218 El principal producto exportado en términos de valor, estadísticas que representan el 60% de la totalidad en Frutos secos. Se presenta como destino primordial fue Alemania, Francia, Brasil y Países Bajos, representados en siguiente orden de %. (18%), (16%), (11%), (10%). Por otro

lado, las avellanas sin cascara como lugar prioritario de exportación a Italia con un 93%, con 790 toneladas y valores por \$ 5,59 millones FOB, se presentan en segundo lugar y las Almendras sin cascara en tercer lugar, con valores por \$3,58 millones FOB, relacionados en 579 toneladas. Los envíos se reparten en su gran mayoría para, Rusia (52%), Ecuador (19%), Argentina (13%) (Pefaur, 2021).

## Capítulo IV

### Análisis de la compensación

En este capítulo se definirá el estudio de mercado, al igual que la transcripción de la información que se pudo obtener mediante las herramientas de investigación de fuentes primarias como es la entrevista a expertos.

#### Entrevistas a Empresarios

Para poder entender mejor sobre cómo actúa un comercio compensado, se decidió realizar dos entrevistas, la primera fue a un exportador de banano y la segunda al representante de un importador de frutos secos.

#### Exportador de banano

##### Exportadora TOTO SAMY S.A

La primera entrevista se hizo al Ingeniero Jorge Luis Salazar de nacionalidad ecuatoriana el miércoles 18 de agosto del 2021 vía online por la aplicación de Zoom por motivos de la pandemia que estamos atravesando. A continuación, las preguntas con sus correspondientes respuestas:

1. ¿Estaría usted dispuesto a implementar una forma de comercialización y pago sin utilizar divisas?

Bueno si, justamente ya estoy trabajando en eso hace varios meses con el mercado al que yo estoy exportando, para así evitar el tema del envío de dinero y la pérdida en el cambio de moneda. Por ejemplo, yo vendo en dólares y allá me pagan en pesos chileno, entonces yo transformarlo a dólares si se pierde bastante, entonces justamente yo quiero traer productos de Chile para poder comprar en moneda chilena y traerlo acá y convertirlo en dólares automáticamente.

2. ¿Cuánto tiempo mantiene sus relaciones comerciales con Chile?

En Chile llevo aproximadamente seis años.

Ariel: ¿En este tiempo que ha estado exportando a Chile se han visto cambios de acuerdos o mejoras al momento de exportar?

Bueno, ahora los primeros años estaban dándose de manera regular el negocio, las proyecciones que se hacen en base de los datos históricos pues estaba manejándose dentro de los parámetros normales, pero debido a la pandemia sí cambió todo, sí ha habido una

ralentización en los negocios, una demora en los pagos, tenemos ahora demora también en las entregas y en las congestiones de puertos por la falta de personal y tiempos. Los barcos no están llegando con el cronograma normal que se venía trabajando, sino están demorando y hay semanas que no hay barcos. Entonces lo principal es que ha provocado el retorno del dinero, el pago está demorando un promedio de treinta días más, entonces eso afecta al flujo bastante.

3. ¿Estaría usted dispuesto a formar relaciones comerciales con alguna otra empresa e incrementar una nueva forma de pago?

Claro, las alianzas estrategias son buenas para crecer, porque en el mundo de los negocios trabajar solo es un poco difícil, querer acabar todo el negocio uno solo es difícil, entonces yo si soy una persona que siempre está abierto a escuchar nuevas ideas, que si se puede hacer algo en conjunto bienvenido.

4. ¿Que inconterms usted recomienda al momento de transar una negociación internacional?

Bueno, eh, usualmente yo trabajo con mi comercio FOB Posorja y FOB Guayaquil, eh, hay ciertos clientes que han trabajado con CIF con puerto destino, pero es un poco más complicado porque se necesita más flujo para los fletes y todo, y cuando los fletes se pagan en origen la tarifa es un poco más cara, inclusive te cobran adicionales por pagar el origen. A mí me gusta trabajar FOB por temas de flujo, gasto menos dinero y tengo menos responsabilidad.

Hillary: Claro

Ariel: ¿En temas de calidad de exportador usted recomienda el FOB?

Jorge Luis: Aja

5. ¿De qué manera ha impactado el Covid 19 en las relaciones bilaterales?

Uff tremendamente, como te digo, esto ha tenido dos etapas, la primera que fue el confinamiento, provoco un incremento de consumo que luego fue mermando a raíz que paso el tiempo, hasta estos últimos dos o tres meses que nuevamente los países comenzaron a comprar y abastecerse que la mayoría de países se desabastecieron de productos, entonces ahora se abastecieron mucho más y esa es una de las consecuencias que tenemos con los escasos de tiempo porque especialmente China la parte de Asia está consumiendo mucho y hasta que ellos tengan en stock nuevamente los productos que necesitan pues vamos a tener este problema de la naviera con la escasos de tiempo. Y también otra cosa que afecto

mucho a los negocios pequeños y a los emprendedores independientes, entonces el circulante la liquidez no hay, el dinero no se ve como antes, la circulación del dinero y el flujo hay muy poco, las ventas tanto como los supermercados como mercados al menos en la parte de Latinoamérica ha bajado bastante, esto ha hecho que inclusive un grupo de emigrantes de Chile estén tratando de emigrar a los Estados Unidos, y eso está provocando lógicamente lentitud en las ventas. Si nos ha afectado bastante eso y como también con el tema de factores climáticos y un poco de descuido de la producción por cuanto de la pandemia, justamente que no se podía salir, había gente que no iba a trabajar, no se contaba con mano de obra disponible por eso hizo que el producto baje la calidad y haya menos productos y el precio suba, los commodittis suban

6. ¿Según su criterio por qué le ha sido más factible exportar a Chile y no hacia a Estados Unidos o la Unión Europea?

A ver, yo tengo exportando ya más de doce años que yo empecé, yo empecé con el mercado de Estados Unidos justamente, pero Estados Unidos es un mercado que es bastante informal en el sentido de contratos con los importadores, entonces como es una fruta fresca al haber variaciones de productos ahí yo empecé a tener problemas con descuentos. Se manejan por un grupo de empresarios o personas que allá que realmente no trabajan de una manera adecuada, entonces tratan de sacarle provecho al importador, muchas veces dicen que tu fruta llegó mala, que tu fruta te llegó de mala calidad, cuando la cantidad es diferente, entonces eso me llevo a mí a buscar otros mercados, y la competencia también en los Estados Unidos es bastante más grande que aquí en El Ecuador y actualmente por ejemplo ya el Ecuador ha perdido bastante posicionamiento de su fruta en Estados Unidos por el tema de la calidad hablando del plátano del sector que yo me muevo, por el tema de calidad hemos perdido básicamente ese mercado. Ahora ellos están comprando bastante en Guatemala que ha aumentado muchísimo su producción, Honduras y cuando no hay compran aquí en Ecuador, pero seguimos con bastantes problemas de calidad, y eso es lo que se está trabajando con los organismos competentes aquí en el país para poder succionar estos problemas y sacar una fruta de mejor calidad. Eso es en cuanto al mercado de Estados Unidos, como te digo yo me retire por esa razón porque no había una seriedad por parte de exportadores y algunos importadores con los que yo trabajé entonces me di cuenta que era bien difícil trabajar sino tienes una persona que vea allá directamente tu carga o que tu

recibas una carga allá, porque tu como una empresa extranjera quieres demandar a una empresa americana por un problema de descuentos de calidad de algo tienes que inclusive dejar un deposito del doble de lo que tu estas reclamando para poder acceder a un wisher, entonces eso hizo que yo me abra a otros mercados y actualmente como les digo estoy trabajando directamente con Chile, con la Unión Europea también tuve la oportunidad de trabajar y mande a Bélgica, Italia, estuve trabajando con piña, con plátano a España, pero haciendo las averiguaciones del caso, el problema con Europa es el riesgo a la contaminación a los contenedores con drogas, según lo que yo investigue a su debido momento, la mayoría de contenedores que se contaminan son directamente en el puerto con gente en el puerto, entonces yo siempre cuando exportaba a Europa trataba de que mis contenedores vengan inspeccionados desde origen, que vengan con inspección anti narcóticos, los inspeccionaba aquí en planta, los mandaba con rastreo satelital, solicitaba a los anti narcóticos que haga la inspección aquí en Ecuador para poder tener un poco más de seguridad, pero empezamos a tener un poco más de problema con el tema de transito con las navieras que se estaban demorando mucho tiempo, alrededor de 25 días entonces eso hacía que cuando por a o b razón había un retraso la frute llegaba hasta más de 30 días no llegaba en un buen estado, es un mercado bastante riesgoso por eso decidí también dejarlo, pero si es un mercado que es bastante apetecible desde el sentido si tu minimizar los riesgos en todo sentido, claro que minimizar los riesgos estamos hablando que también aumentan los costos y pierdes competitividad hasta cierto punto, pero si es un mercado que no mucha gente trabaja con ese mercado por este tipo de razones, yo como te digo, tome la decisión trabajar solamente con Chile y estoy en ese mercado ya aproximadamente seis años hasta la presente fecha, entonces es un mercado que hay menos riesgos y el transito es más corto, la fruta llega mejor, entonces todo eso yo lo analice para poder exportar la fruta porque como te digo, la calidad del producto no esta tan buena como para darle tanto tiempo de viaje, entonces los más corto es aquí en Sudamérica.



## **Importadora de Frutos Secos**

### **Empresa GRANESPE SA**

En esta segunda entrevista se realizó 5 preguntas, para entender el tema de los frutos secos.

La entrevistada fue la representante Ing. María Viviana Mariscal Rodríguez.

1. ¿Estaría usted dispuesto a implementar una forma de comercialización y pago sin utilizar divisas?

Mariana: Bueno, es muy interesante el tema que me estas planteando y pienso que como empresa implica un crecimiento bastante interesante, y pienso que si, en crecer la empresa, de generar más recursos, de generar plazas de trabajo, si estaría dispuesta.

2. ¿Hace que tiempo mantiene sus relaciones comerciales con Chile?

Mira, nosotros tenemos 20 años en el mercado, los primeros 15 años, solamente comercializábamos líneas nacionales, de pronto algo importábamos como frutos secos, pero con compras locales, entonces hace 5 años comenzamos, no ha sido fácil, hemos tenido que buscar los recursos, pero hemos encontrado muchísimo apoyo en el mercado internacional, en cuanto a calidad de producto, en cuanto a créditos, formas de trabajos, muchas facilidades realmente. Ya venimos cinco años haciendo la importación.

3. ¿Estaría usted dispuesto a formar relaciones comerciales con alguna otra empresa e incrementar una nueva forma de pago?

Sería indispensable, porque pienso que al inicio comenzar de cero en una exportación tienes que buscar productos, tienes que buscar los recursos, las plantas, la operativa, entonces es bastante la infraestructura y pienso que no hay mejor forma que la alianza que de alguna manera con una empresa que haga la parte de la exportación que nosotros no la tenemos al momento.

4. ¿Que inconterms usted recomienda al momento de transar una negociación internacional en su postura como importadora?

Mira, en los 5 años de experiencia que tenemos que realmente no son muchos, en cada importación se presenta un sinnúmero de inconvenientes, entonces la mayoría de ocasiones

nosotros compramos CIF, tuvimos robos de un contenedor, se presentó en aquella situación era CIF y se presentó el tema de que tuvimos que vender la póliza de seguro que coge el exportador en el país de origen, entonces en hora buena tuvimos un buen partner ahí, realmente se demoraron como seis meses talvez, tuvimos al final el respaldo de la póliza, ellos fueron muy agiles dentro de lo posible, pero el valor que de volvieron, pues, se lo dejaron ellos, entonces uno está sujeto que ellos hagan la gestión del seguro en este caso. Temas así, sin embargo, sigo creyendo que CIF es lo más práctico, porque realmente tu buscas aquí en el mercado, de pronto contratar FOB y contrastas todos tus servicios, te genera como PYMES que somos nosotros, no tenemos una infraestructura para el sector muy grande, pero como PYMES que somos te genera mayor comodidad, porque ya tienes todo el paquete y te tienes que a hacer cargo solamente en los gastos locales, la operativa local y la logística local, entonces que diferente es cuando contratas FOB tienes que estar hasta con tu estructura de COMEX pendiente de que si lo embarcaron, la naviera, la póliza, entonces es complicado, entonces amerita para mi caso siempre me ha gustado más trabajar con CIF, por costo también.

Ariel: entonces usted como importadora nos recomienda CIF.

Mariana: A no ser que, seas una empresa más grande, donde ya tengas tu departamento de comercio exterior de relaciones internacionales, pues te queda más ágil, más fácil, más cómodo, puedes pelear precios, que nosotros como pymes no la tenemos.

5. ¿De qué manera ha impactado el covid 19 en las relaciones bilaterales?

Bueno, bastante. Hemos encontrado flexibilidad, realmente en los proveedores. Nosotros nos manejamos mucho con el tema de crédito, sin embargo, en plena pandemia, ellos fueron muy flexibles saber esperar, y dejar pasar este tiempo que fue bastante difícil para todos, pero también hay mucho problemas en la naviera, con el tema de covid, ha afectado mucho, como por ejemplo, las plantas de selección que tienen los proveedores, no pueden trabajar con todo el personal completo como es lo normal, habitual, entonces al haber restricciones personal, las respuestas de nuestros pedidos son más lentas, sé que también hay problemas en las navieras, sé que también hay problemas con los contenedores en China, porque cierran los puertos y no pueden descargar los contenedores, entonces hay escases de contenedores a nivel mundial, entonces sí, sí ha visto bastante afectado.

6. ¿Según su criterio por qué le ha sido más factible exportar a Chile y no hacia a Estados Unidos o la Unión Europea?

Por los convenios internacionales que nos liberan de los impuestos, básicamente eso, por la proximidad que hay, en cuanto al tiempo de navegación de la mercadería, hay muchísima más facilidad, por ejemplo, mi línea también la venden Estados Unidos, pero Estados Unidos es mucho más estricto, en cuanto a venderte a crédito, no te da crédito, trabaja solo con empresas muy grandes en cuanto a créditos. Chile no, trabaja mucho con empresas de seguros de crédito, como Coface, entonces ellos te califican, ellos ven tu record y es más flexible, entonces ya se respalda con Coface, te da crédito y es mucho mejor. A mí me ha gustado bastante, he trabajado con Chile, Argentina, he trabajado con Estados Unidos, pero, me he quedado con Latinoamérica.

## **Análisis PESTEL de Ecuador**

### **Análisis de los contextos chileno.**

#### **Político**

La situación política de Ecuador se ha convertido en un foco de atención entre las naciones, debido al drástico cambio que obtuvo en las últimas elecciones realizadas este año, de ser gobernado por un partido izquierdista a un partido de derecha, es permisible señalar que este cambio obtuvo una reducción del riesgo país del Ecuador, lo que es interesante cuando se habla de inversión, señalando así la creciente aceptación que ha tenido el actual presidente, en relación al proyecto, es indispensable señalar el acuerdo firmado por el ex presidente Lenin Moreno con Chile, lo que permite una libre circulación de mercadería entre ambos países.

#### **Económico**

El Ecuador al igual que la mayoría de los países del mundo ha experimentado una crisis interna drástica en el periodo anterior, esto debido a la temporada de confinamiento ocasionada por el Covid-19, sin embargo las proyecciones económicas del país para el año 2021 han sido favorables, ya que las relaciones internacionales de Ecuador han ido en aumento en relación a sus exportaciones, todo esto se analiza el porcentaje de crecimiento económico, un claro ejemplo de esto es la relación que hubo en la relación a los precios del barril de Petróleo que en el 2019 fue

de \$19,70 a diferencia que en el 2020 fue de \$35,62. Esto influye mucho en la recuperación económica del país.

Se prevé que los egresos gubernamentales tengan un decrecimiento del 0,03% en el año 2021, en comparación al año pasado, justificado de manera primordial por la recesión de salarios, rubros, sueldos, además de la adquisición de bienes y servicios, relacionando a la Formación bruta de Capital Fijo, (inversión), se estima además un aumento del 1% en el presente año, frente al 2020, una de las principales causas de este suceso, se debe al proyectado incremento de la inversión pública que representa \$671,6 millones, esto impactará en el tema de importaciones de bien de capital, que se verá reflejado en \$866,7 millones. Por último, el registro de exportaciones señalan de manera positiva una variación anual de 2,8% en este año, esto se debe de manera primordial a la extensión de exportaciones de productos no petroleros, como, por ejemplo: Banano y plátano, cacao en grano y sus productos derivados, camarón procesado, así también como los minerales metálicos y no metálicos. (Banco Central del Ecuador, 2021).

### **Social.**

El comportamiento de la sociedad en el país en los últimos años ha sido favorable en relación al tema de investigación, ya que tanto en Ecuador el creciente consumo de comida saludable y adhesión de frutos secos en sus dietas ha aumentado, sin embargo en términos generales la cultura nacional aún carece de disciplina para aquello, es de vital importancia detallar que debido a la pandemia del Covid-19 la tasa de pobreza ha incrementado en gran manera en el país, ya conociendo que Ecuador ha venido batallando desde hace mucho tiempo con esto, sin embargo su decadencia ha sido más notable y acelerada en el 2020.

### **Tecnológico**

Ecuador ha sido un país que ha venido en continuo desarrollo ya sea en su tasa de emprendimiento o convenios con otros países, sin embargo es prudente señalar que en Tecnología, el país ha ido evolucionando de manera pausada, dando énfasis al desarrollo del internet como tal, cabe recalcar que los anteriores gobiernos se han preocupado en insertar la digitalización en la Educación, el Trabajo y demás entes públicos, sin embargo aún existen regiones en el país en las que este acceso es nulo, expuesto eso, se concluye que aquello retrasa la participación social en

las distintas áreas, debido a que menos personas tienen la oportunidad de interactuar en el comercio, provocando un retroceso.

### **Ambiental**

Es notable que todas las entidades ambientales han cobrado mucha relevancia en los últimos años, trayendo consigo un sin número de sofisticadas reglas que permiten cumplir con todas las especificaciones y poder calificar un permiso medioambiental. El país tiene un sesgo positivo en relación a su competencia cercana, debido a que cuenta con una extensa riqueza en su flora y fauna, motivo por el cual ha sido considerado como uno de los países más biodiversos del planeta, se busca con estas exigencias en el medio ambiente por parte de las entidades responsables, salvaguardar el impacto sin precedentes que la ambición del ser humano puede causar.

### **Legal**

Ecuador es un Estado de derecho, así como lo detalla en la constitución, el Ecuador se basa en la soberanía de su territorio y vela por la seguridad jurídica de sus habitantes, es necesario señalar que se han prolongado leyes que respaldan la adquisición de bienes y alimentos, que garantice la salud y bienestar de los ecuatorianos, así mismo se han prolongado leyes medioambientales que respaldan la integridad de los recursos naturales del territorio nacional, tomando en cuenta que Ecuador uno de los países más biodiversos del mundo (Constitución Política de la República del Ecuador, 2008).

## **Análisis PESTAL de Chile**

### **Análisis Político**

Chile es una nación en donde el poder político está repartido en tres entes gubernamentales, como por ejemplo, el primer poder es el Presidente, el segundo se refiere al poder legislativo y el tercero al poder Judicial, tomando en consideración que este último solo tiene como ente regulador a la corte suprema, el cual es superior a aquello, la estabilidad económica Chile se basa en la estabilidad democrática una peculiar manera de hacer negocios, lo que le ha permitido bajar en esa área un alto índice de corrupción permitiéndole así formar parte de varios organismos y bloques económicos internacionales.

Sin embargo la estabilidad política y monetaria con la que contaba Chile, tuvo un impacto negativo, siendo visto por todo el mundo al momento en que se anunciaron por parte del Gobierno

de Piñera un incremento en el transporte público, acción que desató una ola de protestas en las calles, obligando a cerrar el comercio en ese país, pues esto tuvo una extensión de varios meses, y consigo y trajo también teorías del sesgo monetario y social que existe en dicho país, lo que infirió en la salud, perspectivas sociales, como el género, mostrando la incertidumbre política en la que vivía Chile.

El covid -19 invadió a Chile, ya que, aumentaron la complejidad política y la sociedad chilena, ya que dejaron claro que dichos representantes del gobierno presentan escases de legitimidad política, por lo tanto, con un presidente impopular, se debió asumir una difícil tarea de vigilar la emergencia de la historia moderna. De todas formas, el gobierno sigue recibiendo críticas, sigue comprometido para ejercer el cargo (Castiglioni, 2020).

### **Económico**

Chile ha sido considerada como una de las mejores economías de América latina, debido a sus formas de negociación y sus extensos acuerdos, lo que permiten que exista un amplio sector dispuesto a receptar inversión extranjera en este país, además como se conoce la producción de cobre de Chile, sido revolucionario, ofreciendo a nivel mundial dicho producto debido al correcto método de explotación de sus mineras, Chile ha sido considerada la quinta mayor economía de América del Sur, sin tomar en consideración los ingresos que esta región tiene por exportación de sus frutas, frescas o secas, lo que aporta de manera significativa su PIB.

A pesar de, cerca de más del 30% de los chilenos cuentan con una economía débil, y sus ingresos aumentan en procesos de desigualdad. En Chile el PIB termino en 3,9% en el año 2018, y en el 2019 tuvo una depreciación al 1,1%, todo por las condiciones climáticas de dicho país, el retraso de las reformas del gobierno, levantamientos que ocasionaron por la pérdida de miles de millones en el sector privado y las protestas de dicho país (Banco Mundial, 2020).

En la tabla 5, se expondrá la economía de Chile en los dos últimos años y sus expectativas de los próximos.

**Tabla 5.***Indicadores de crecimiento*

<b>Indicadores de crecimiento</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
PIB ( <i>miles de millones de USD</i> )	298,20	282,25	245,41	280,17	304,47
PIB ( <i>crecimiento anual en %, precio constante</i> )	4,0	1,1	-6,0	4,5	3,2
PIB per cápita ( <i>USD</i> )	15	14	12	14	15
Saldo de la hacienda pública ( <i>en % del PIB</i> )	-1,5	-1,7	-3,3	-4,4	-3,0
Endeudamiento del Estado ( <i>en % del PIB</i> )	25,6	27,9	32,8	37,5	41,7
Tasa de inflación (%)	2,3	2,3	2,9	2,7	3,0
Tasa de paro ( <i>% población activa</i> )	7,4	7,2	11,4	10,2	9,1
Balanza de transacciones corrientes ( <i>miles de millones de USD</i> )	-10,65	-10,85	-3,86	-8,18	-5,60
Balanza de transacciones corrientes ( <i>en % del PIB</i> )	-3,6	-3,8	-1,6	-2,9	-1,8

*Nota:* Adaptado de Chile: Política y Economía [Tabla], Santader, (2021), Santander Trade Markets

**Social**

Es prudente señalar el comportamiento social de este país que aunque en lo ya conocido, existe un sesgo social y una desigualdad en los factores de Salud, gozan de una buena calificación de crecimiento esto debido a que el problema de sobrepoblación es bajo, ya que aunque las personas fallecen de manera normal, pues el país creciendo de manera no acelerada, mostrando estadísticas de que existen más mujeres que hombres, eso como dato, así mismo se conoce de la buen educación de la que Chile participa y sus ciudadanos reciben, cabe recalcar de igual manera que con el transcurso del tiempo la sociedad Chilena se ha catalogado como clase media.

## **Ambiental**

Se expone que Chile al ser un país con una gran producción industrial y una fauna muy rica, la cual es explotada para su consumo, registra muchas ciudades en contaminación, un gran numero en comparación a otras ciudades de Latinoamérica, es por esa razón que el ministerio del Ambiente de dicho país, ha creado presión en los empresarios que deforestan la vegetación obligándolos a la compensación del mismo, dando una iniciativa a la reutilización de sus prácticas industriales, además de la iniciativas de forestación y plantaciones por parte de la sociedad para poder remediar aquel impacto ambiental.

## **Legal**

Chile es un país en el cual el poder legislativo está muy involucrado en el diario vivir de sus ciudadanos pues el estado vela por la seguridad laboral, haciendo uso de su presencia en dicho ítem, así también como las leyes medioambientales, las que aseguran la vitalidad de la naturaleza en dicho país y su protección en contra la irresponsabilidad de su uso, el ente legislativo toma en su protección los contratos de los trabajadores y demás factores de la sociedad, así también como asegura mediante el poder fiscal la seguridad jurídica y fiscal.

## **Análisis de PESTAL entre Ecuador y Chile**

En relación a cada uno de los entornos citados es preciso señalar que, los acuerdos políticos entre Ecuador y Chile son beneficiosos no solamente en términos de comercio tradicional, lo que indica una baja barrera arancelaria y arancel cero en relación al tema de investigación, dando así un entorno económico favorable para ambas empresas ya que, al momento de verificar las balanzas comerciales desde el inicio de las relaciones bilateral ha habido un superávit para Ecuador, sin embargo este tema busca un equilibrio en la balanza entre las dos naciones, intercambiando sus productos, impactando así el consumo masivo en la sociedad de cada país, adquiriendo culturas alimenticias lo mismo que serán aprovechados debido a la adquisición de los productos entre sus habitantes.

Analizando este comportamiento, se señala que, los términos de comercialización entre ambos países serán muchos más factibles, debido a los avances tecnológicos que han tenido cada una de las Aduanas en las naciones involucrados al implementar un sistema electrónico en el registro de sus mercaderías como lo es en Ecuador el caso de (ECUAPASS) y en Chile es (OEA),



es importante señalar que, ambos países han creado prorrogas que limitan la deforestación en su territorios, ya que se conoce que la producción de los frutos secos y del banano tiene un gran impacto ambiental. Es indispensable detallar que, las comercializaciones entre ambos países son reguladas por leyes de comercio exterior, teniendo en consideración aquello es fiable respetar bajo acuerdos bilaterales entre las empresas involucradas los artículos legales dispuestos por el ente encargado de las negociaciones internacionales de cada país, con el fin de que no se afecte la soberanía de Ecuador y Chile.

### **Análisis de las fuerzas de Porter**

Este análisis permitirá que el comercio compensado este orientado a las estrategias futuras para así poder potenciar las negociaciones futuras, evitando las debilidades y amenazas que se presentaran en el camino.

### **Poder de negociación de los proveedores**

Haciendo énfasis a esta fuerza, es decir que la capacidad o el poder por parte del proveedor es alta, esto debido a que el banano como fruta de exportación referenciado al trabajo de investigación es uno de los productos con mayor capacidad productiva en el Ecuador, siendo así el producto estrella de dicho país, reconocido por su calidad y en ventaja con la libre relación comercial que mantiene Chile y Ecuador, señalando que Chile ha llegado como un mercado cautivo en las exportaciones de banano ecuatoriano. “El poder del proveedor determina que tu posición en el mercado está en las manos de quien suministra materia prima” (Morales, 2018).

Los principales proveedores que intervienen en estos mercados, son los suficientemente capaces de producir y abastar la demanda de sus clientes, por ejemplo: Las importaciones que se realizan de frutos secos desde Chile, a menudo son por parte de FRUTXPORT S.A la cual cuenta con una extensa capacidad geográfica en producción de frutos secos y por parte de Ecuador TOTOSAMY, la cual ha participado en exportaciones teniendo como referencias en el mercado norteamericano y europeo cabe recalcar su actual participación en el mercado chileno.

### **La amenaza de los nuevos entrantes**

Tomando en cuenta el alto consumo del banano ecuatoriano y frutos secos chilenos en cada uno de sus mercados destinos, es normal que las empresas y las personas que se dedican al comercio internacional se vean tentadas a aprovechar una nueva oportunidad de negocio, esto se

debe al creciente consumismo de los productos ya mencionados que ha venido experimentando estos países involucrados se ha visto una oportunidad de generar ingresos señalando que la amenaza es alta, ya que así, esto debido a que los beneficios que tienen las empresas que se han dedicado a lo largo de la historia, como es el caso de la empresa relacionada al tema de investigación como GRANESPE S.A, en relación a los acuerdos bilaterales entre ambos países, pueden ser aprovechados por los nuevos entrantes, creando así una alta competencia.

### **La naturaleza de la rivalidad**

Es prudente señalar que el grado de rivalidad para ambos productos y en ambos países es alto, ya que como lo antes mencionado tanto Ecuador y Chile, gozan de una amplia extensión geográfica en el cultivo y producción de banano ecuatoriano y frutos secos chilenos, esto ocasiona que se diversifique el producto en otro país, debido a la alta competencia mundial y local, aclarando que Ecuador tiene una amplia competencia en relación a otros países que también se dedican a la exportación de banano.

Se considera como ventaja de la calidad del banano ecuatoriano, lo cual ha permitido que se mantenga como el mayor productor a nivel mundial, sin embargo, es preciso detallar que lo mismo sucede con Chile al momento de competir en el mercado de frutos secos y esto se debe a que la ventaja que lleva Estados Unidos en la producción de dicho producto es mucho mayor, razón por la cual se ve obligado a adaptarse a los precios de la competencia, evitando así un lucro mayor que puede beneficiar su balanza comercial.

### **FODA de Banano**

Fortalezas:

- Libertad arancelaria entre ambos países
- Reconocimiento de la calidad del banano ecuatoriano.
- Capacidad productiva del banano en Ecuador.

Oportunidad:

- Tratado de libre comercio
- Reconocimiento de los beneficios saludables del banano.
- Aceptación en el mercado chileno.

Debilidades:

- Capital limitado.
- Falta de experiencia en dicho campo.
- Carencia de personal capacitado en relación al tema de compensación.

Amenazas:

- Recesión comercial por el Covid 19.
- Perdida de presencia en el mercado chileno.
- Alta presencia de la competencia en Chile.
- Irregularidad de precios en la caja del banano.
- Falta del vasto conocimiento sobre el método de compensación.

### **FODA de Frutos Secos chilenos**

Fortalezas

- Cumplimiento de las normas de sanidad.
- Capacidad productiva.
- Adaptabilidad de productos en mercados emergentes.

Oportunidad:

- Principal proveedor en el hemisferio sur.
- Aumento de la superficie frutícola en los últimos años.
- Tratado de libre comercio con Ecuador.
- Creciente demanda mundial de frutos secos
- Libertad arancelaria con más de 65 países.

Debilidad:

- Desconocimiento de las vías más factibles de negociación entre ambos países.
- Incertidumbre en la variación de la moneda local.
- Falta de experiencia en mercado internacionales.

## Amenazas

- Competencia con mayor presencia en el mercado mundial.
- Estragos post pandemia.
- Baja participación chilena en el mercado mundial.
- Alta competencia de importadores en Ecuador.

## **Análisis FODA de ambos países**

### Fortaleza:

- Producción masiva del banano y frutos secos
- Ubicación geográfica entre ambos países.
- Histórica relación comercial entre ambos países.

### Oportunidades:

- Acuerdos Comerciales.
- Alta aceptación de cada producto en los países destino.
- Repentino creciente del comercio bilateral.
- Libre barrera arancelaria.

### Debilidades:

- Falta de conocimiento de las negociaciones bajo el modelo compensado.
- Dominio del tema por parte del personal.
- Variación de costo de logística.

### Amenazas:

- Variación en el tipo de cambio de moneda extranjera
- Incertidumbre debido a la pandemia Covid-19
- Retraso del transporte marítimo
- Irregularidad de precios en los productos señalados.

## CAPITULO V

### **Análisis de los factores que pueden incidir en una negociación bajo modelo compensado entre Banano Ecuatoriano y Frutos Secos Chilenos.**

En este capítulo se detallará el proceso de compensación entre las partes involucradas responsables de la negociación, en este caso, la empresa exportadora de Frutos Secos y la empresa Exportadora de Banano, también se dará a conocer teorías que respalden la aplicación del sistema de liquidación mediante un Swap. Todo esto estará detallado bajo una permuta financiera, para mayor responsabilidad de las partes.

Bajo las teorías, análisis y datos estadísticos investigados se procede al análisis de compensación, que tendrá el proyecto de investigación mediante la referencia de banano ecuatoriano y frutos secos chilenos, tomando en consideración que, al ser un estudio de investigación se expondrá los requisitos necesarios basándose en un ejemplo facilitado por el Econ. Jack Chávez, debido a que en el país esta modalidad de comercio es lo suficientemente baja como para tomar de referencia algún caso que haya sucedido o esté sucediendo, se seguirá los pasos detallados en el artículo para una mayor comprensión de este proceso.

La manera de compensación que se va a utilizar es mediante la teoría utilizada del Trueque, el cual consiste en intercambiar bien por bien, en este caso, se procederá a importar frutos secos (compra) desde Chile y el método de compensación será la exportación de banano ecuatoriano (venta), esto tomando en consideración que deberá ser el valor a compensar de igual magnitud. Detallando que, si llegase a existir un saldo, el mismo será liquidado mediante un Swap de Divisas, estipulado en una permuta financiera, acordado por las partes involucradas en el tema de investigación, para una mayor comprensión se expone lo siguiente:

#### **Swaps**

Como menciona Chávez (2021):

Un swap de divisas (o swap de tasas de interés y divisas) es un acuerdo entre dos partes que intercambian una cantidad específica valorada (en moneda extranjera) y acuerdan mutuamente hacer pagos regulares correspondientes a las variaciones que se puedan dar (ejemplo intereses) y devolver (revalorizar) la cantidad intercambiada entre sí en una fecha específica. Para asegurar la liquidez, los actores realizan con sus bancos unas permutas de

exportación. Ello representa, en cierto modo, un anticipo que será reembolsado cuando el empresario haya recibido el pago de sus ventas. (p. 1)

### **Lógica de la permuta financiera**

Se estipula bajo condiciones, conociendo que se materializa como un objeto derivado a economía entre dos involucrados, de la misma manera se señala la participación de ambas partes en un acuerdo que está destinado en un lapso de tiempo, lo que permite que instituciones o entidades puedan transar de manera legal fuera de su país, siempre y cuando se estipule un tiempo determinado en dicho acuerdo (Chávez, 2021).

Para esto, existen condiciones detalladas en lo siguiente:

1. “Intercambio con la contraparte, sobre los flujos relacionados al Activo, estructura «el principal» fijándolo (a fin de ponderar la «exposición de riesgo» que se tiene) a través de: • una fecha específica • una tasa acordada con antelación” (Chávez, 2021, p. 1).
2. “Acuerdo de «contrato de futuro» para contrarrestar variaciones, desconocidas al momento de instrumentarlo, del valor decidido inicialmente emplear (organiza las actividades de inicio, implantación y desarrollo de la «aventura en el exterior»)” (Chávez, 2021, p. 1).

### **Intercambio compensado**

El termino compensación en relaciones de comercio, es utilizada para la descripción de transacciones comerciales, en donde se establece que la adquisición de un bien o servicio va a ser pagado o compensado mediante el intercambio de otro bien o producto en vez de dinero, razón por la cual lo han determinado como comercio sin dinero, lo cual no es cierto, debido a que la compensación que se dará al final de la negociación (Asteggiano, 2010 como se citó en Maciel et al., 2011).

### **Cambio de Peso Chileno (CLP) a Dólar (USD).**

Para un entendimiento claro y oficial del Caso Práctico, se evidencia el valor actual del Peso Chileno en relación al Dólar, teniendo en evidencia, que 1 Dólar equivale a 783 Pesos Chilenos a la fecha del martes, 24 de ago. De 2021, sin embargo, se señala que, la actividad comercial entre Chile y Ecuador entra en vigencia el 26 de julio del presente año, dejando así las

evidencias de las fluctuaciones del periodo de la permuta para el preciso calculo (Valor- Dólar. CL, 2021).

26 de Julio: 700 pesos chilenos equivalían a \$1

1 de agosto: 757 pesos chilenos equivalían a \$1

9 de agosto: 788 pesos chilenos equivalían a \$1

16 de agosto 787 pesos chilenos equivalían a \$1

23 de agosto 784 pesos chilenos equivalían a \$1

#### Figura 4.

*Tipo de cambio*



Nota: Adaptado en Fuente Valor- Dólar [Figura], Valor- Dólar. CL, (2021)

Para una mayor comprensión del Sistema de compensación se procederá a realizar un caso práctico, en el que se evidenciará el método de comercio, y liquidación mediante permuta de divisas, caso basado bajo una guía obtenida por parte del Econ. Jack Chávez.

#### Caso Práctico

Cabe recalcar que el siguiente caso está establecido bajo consentimiento de las empresas entrevistadas en Ecuador, la exportadora de Banano, TOTOSAMI S.A, la misma que es representada por el Ing. Jorge Luis Salazar Valencia, y la Importadora de Frutos secos GRANESPE S.A, la misma que es representada por la Ing. María Viviana Mariscal Rodríguez, sin

embargo por pedido de ambas empresas la información a detallar deberá ser expuesta de manera en que no afecte los valores reales financieros de la compañía por razones de seguridad.

La Empresa FRUTXPORT S.A, la misma que maneja el peso Chileno, va a negociar bajo modelo compensado con la empresa TOTOSAMY S.A, , el producto a comercializar será el Banano Ecuatoriano, cabe señalar que el método de pago será el intercambio con Frutos Secos, transados en el valor actual del dólar, la cantidad de dos mil cien cajas de banano valoradas en \$6,90 c/u, por un total de \$14.490,00 por doscientos setenta y seis cajas de Almendras, valoradas en 36750 pesos la caja de 22 libras valoradas en \$10.143.000 millones de pesos, cabe recalcar que esta negociación se toma en cuenta desde el 21 de julio, con un tipo de cambios de 700 pesos chileno equivalente a \$1 dólar, se llega al acuerdo de que la negociación va hacer detallada en dólares, por lo tanto, la conversión seria la siguiente: \$52,50, por un valor igualitario de \$14.490,00, cabe señalar que el tiempo estimado de la operación será establecido mediante una permuta a un mes, recalcando que los valores estipulados, serán negociados semanalmente.



## Empresa FRUTXPORT S.A (Chile)

Escenario 0: \$10.143.000 millones de pesos chileno.

### Registro de ventas de almendras precio pactado en \$52,50 la caja (36,750 CLP) y compra de banano desde el 26 de julio al 23 de agosto del 2021.

**Tabla 6.**

*Registro de ventas de almendras*

	(CL.P)	(USD)	Valor por caja
Semana 0	700	\$1	\$52.50
Semana 1	700	\$1	\$52,50
Semana 2	700	\$1	\$52,50
Semana 3	700	\$1	\$52,50
Semana 4	700	\$1	\$52,50

*Nota.* Desglose de valores pactados semanalmente. Elaborado por autores.

**Tabla 7.**

*Negociación pactada de Almendra*

Valor semanal	Unidades de caja
14.490,00	276 cajas
14.490,00	276 cajas
14.490,00	276 cajas
14.490,00	276 cajas
14.490,00	276 cajas
<b>72.450,00</b>	<b>1380 Cajas</b>

*Nota.* Calculo de negociación pactada. Elaborado por autoras.

**Tabla 8.***Tipo de cambio (TC) (36,750 CLP) \* Caja*

	(CL.P)	(USD)	Valor por caja
Semana 0	700	\$1	\$6,90
Semana 1	757	\$1	\$6,38
Semana 2	788	\$1	\$6,13
Semana 3	787	\$1	\$6,14
Semana 4	784	\$1	\$6.16

*Nota.* Cálculo de negociación semanalmente de almendras. Elaborado por autores.

**Tabla 9.***Negociación pactada de almendras*

Valor semanal	Unidades de caja
14490,00	276 cajas
15668,52	276 cajas
16311,60	276 cajas
16289,52	276 cajas
16228,80	276 cajas
<b>78988,44</b>	<b>1380 Cajas</b>

*Nota.* Cálculo de negociación pactada. Elaborado por autores.

**Análisis de almendras:**

En relación a las ventas de banano en 72.450,00 (precio pactado) se recibe al final una cantidad de 78988,44, precio convertido en almendras.

Detallando que, el peso chileno cada semana mencionada aumentaba su valor, el poder adquisitivo del dólar en relación a dicha moneda disminuía constantemente, llegando así a causar una variación en la compra de almendras, la cual aumento su valor. Como está señalado, (757\* 52,55/ 700) se multiplica la nueva variación del peso chileno (CLP 757) por el precio pactado de la caja (\$52,55), eso nos da el resultado del valor actual de la caja en pesos (CLP 39780,35), ese valor se lo divide para la variación del dólar pactada (700 CLP), dándonos así el valor actual en

dólares de la caja de almendras (\$56,77), siguiendo la secuencia de la misma ecuación hasta la semana 4.

**Registro de ventas del banano con precio pactado en \$6.90 la caja (4830 CLP) y compras de almendras a precio convertido desde el 26 de julio al 23 de agosto**

**Empresa TOTOSAMY S.A (Ecuador)**

**Tabla 10.**

*Registro de ventas*

	(CL.P)	(USD)	Valor por caja
Semana 0	700	\$1	\$6,90
Semana 1	700	\$1	\$6,90
Semana 2	700	\$1	\$6,90
Semana 3	700	\$1	\$6,90
Semana 4	700	\$1	\$6,90

*Nota.* Desglose de valores pactados semanalmente. Elaborado por autores.

**Tabla 11.**

*Negociación pactada de banano*

Valor semanal	Unidades de cajas
\$ 14.490,00	2100 cajas
\$ 14.490,00	2100 cajas
\$ 14.490,00	2100 cajas
\$ 14.490,00	2100 cajas
\$ 14.490,00	2100 cajas
<b>\$ 72450,00</b>	<b>10500 Cajas</b>

*Nota.* Cálculo de negociación pactada. Elaborado por autores.

**Tabla 12.***Tipo de Cambio (TC) banano (4.830 CLP) \* Caja*

	(CL.P)	(USD)	Valor por caja
Semana 0	700	\$1	\$52.50
Semana 1	757	\$1	\$56.77
Semana 2	788	\$1	\$59.10
Semana 3	787	\$1	\$59.02
Semana 4	784	\$1	\$58.80

*Nota.* Cálculo de negociación semanalmente de almendras. Elaborado por autores.

**Tabla 13.***Negociación pactada de banano*

Valor semanal	Unidades de cajas
\$ 14.490,00	2100 cajas
\$ 13.398,00	2100 cajas
\$ 12.873,00	2100 cajas
\$ 12.894,00	2100 cajas
\$ 12.936,00	2100 cajas
<b>\$ 66.591,00</b>	<b>10500</b>
	<b>Cajas</b>

*Nota.* Cálculo de negociación pactada. Elaborado por autores.

**Análisis de banano:**

En relación a las ventas de almendras en 72.450,00 (precio pactado) se recibe al final del caso una cantidad de 66.591,00 precio convertido en banano.

Se verifica mediante el caso práctico realizado que, la variación del peso chileno ha sido favorable para FRUTXPORT S.A, debido que, el dólar devaluó frente a dicha moneda, dando como resultado una inversión al final del contrato mucho menor en relación a TOTOSAMY S.A, obteniendo estos cálculos de la siguiente manera:

Al ser el precio pactado del banano de (\$6,90), convertido en (4830 CLP), se divide la variación actual por el precio pactado; ejemplo: (4830/757) obteniendo así el precio neto que debe cancelar la empresa en chilena en dólares.

### Detalles de cálculos para la liquidación de la compensación

**Tabla 14.**

*Cálculo de compensación Chile*

<b>EMPRESA FRUTXPORT S.A</b>	
VARIACION	<b>66,591,00</b>
V. COMPENSADO (+)	6,538,44
S. FAVORABLE (=)	73.129,44
S. COMPENSADOR (-)	679,44
VALOR INICIAL (+)	<b>72.450,00</b>
50% V. COMPENSAR (+)	339,72
<b>V. NETO COMPENSADO</b>	<b>72.789,72</b>

*Nota.* Cálculo para la liquidación pactada de almendras. Elaborado por autores.

**Tabla 15.**

*Cálculo de compensación Ecuador*

<b>EMPRESA TOTOSAMY. SA</b>	
VARIACION	<b>78.988,44</b>
S. COMPENSADOR (-)	6.538,44
VALOR INICIAL	<b>72.450,00</b>
V. COMPENSADO 50% (+)	339,72
<b>V. NETO COMPENSADO</b>	<b>72.789,72</b>

*Nota.* Cálculo para la liquidación pactada de banano. Elaborado por autores.

### **Análisis de cálculos (ambas empresas):**

Se detalla el cálculo de compensación de las partes en relación a la empresa ecuatoriana, la empresa chilena tiene mayor participación de compra en la comercialización haciendo que TOTOSAMY rembolsa a FRUTXPORT S.A la cantidad de \$6.538,44 dejando en \$72.450,00 su saldo inicial, causando un relevo en FRUTXPORT por \$733.129,44 evidenciando el saldo de compensación por \$679,44 el mismo que ha sido acordado compensar entre ambas partes iguales para la respectiva liquidación de la permuta, se divide el saldo de compensación y se le devuelve el de \$339,72 a TOTOSAMY, dejando un equilibrio en la balanza de \$72.789,72 en ambas empresas.

### **Declaración aduanera de exportación**

En términos gubernamentales la legalización de este método de comercio compensado se debe hacer mediante los siguientes requisitos expuestos por la Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE):

En el código B13 indica la forma de pago de la transacción comercial, la cual se aplicará el trueque.

## Conclusiones

- Como conclusión en el primer capítulo, se señala lo ya expuesto, el desarrollo de la investigación ha impactado de manera positiva en el enriquecimiento del intelecto de los participantes, se precisa que al haber analizado el comercio internacional de manera tradicional durante los últimos años de estudio; el tema investigado ha creado una nueva perspectiva al momento de llevar las relaciones bilaterales de comercialización entre dos países, como es el caso de Ecuador y Chile, detallados en las teorías citada. Cabe recalcar que el mundo sigue en constante evolución y por ende cada país es responsable de ir creciendo, adaptando nuevas formas de relacionarse en el ámbito financiero y comercial.
- Conclusión del capítulo dos, este marco teórico indica que, el modelo de compensación se ha ido introduciendo de manera sigilosa en las negociaciones internacionales y ha ayudado a crear un equilibrio en las balanzas comerciales de sus involucrados, como es el caso del Banano Ecuatoriano y el fruto seco chileno, ya detallados; en el que se proyecta una facilidad al momento de realizar el pago entre ambas partes, evitando el tráfico de divisas y cobro excesivo de impuestos por tasas de cambio al momento de transar una negociación. Se concluye que adaptar este complejo, pero beneficioso método de comercialización, ayudará a la reducción del déficit señalado en las balanzas de las naciones, esto debido a la visión igualitaria de costos al momento de pagar producto con producto, utilizando el trueque como referencia en este método de compensación.
- En conclusión del capítulo tres, es preciso señalar que bajo las teorías investigadas y aplicadas en el capítulo actual, se opta por dar un análisis respectivo y favorable para las exportaciones de Ecuador hacia Chile, dado a que con datos históricos se puede verificar los datos favorables en las ventas del país Andino, además se observa la buena relación que ambos países han sobrellevado a través del tiempo, es así que las celebraciones de convenios y acuerdos que han permitido la libre circulación de mercadería entre los países involucrados han impactado de manera positiva en las relaciones comerciales y desarrollo económico de las dos naciones, dando relevancia a la salida de mercadería ecuatoriana y receptando bienes chilenos con aranceles en muy bajo nivel y en su mayoría nivel cero.
- En el capítulo 4, se establecieron la entrevistas realizadas a empresarios dedicados a la exportación e importación de los productos señalados en el tema de investigación, obteniendo así, respuestas pertinentes, las mismas que, han servido para la toma de decisiones y análisis

del comportamiento bilateral entre las negociaciones de Chile y Ecuador, aclarando que, aunque existe un bajo conocimiento en temas relaciones bajo modelo compensado, ambas partes, tanto como exportador e importador, se ven forzados a incursionar a este método de negociaciones, exponiendo así la aceptación del proyecto investigativo.

- En el capítulo 5, se concluye que, aunque las variaciones debido al tipo de cambio del peso chileno en comparación al dólar fueron altas, trayendo consigo, beneficios en términos de compra para Ecuador, debido a que pago una cantidad de dinero mucho menor a la que debió pagar al convertirse las variaciones en el término de la permuta, sin embargo para aplicar el modelo de negocio compensado bajo la modalidad del trueque, ambas partes tuvieron que compensar su beneficio que fue el valor de seiscientos setenta y nueve con cuarenta y cuatro mediante una permuta financiera, expresados en una compensación del cincuenta por ciento (50 %) expresadas en una suma a su saldo inicial que fue de setenta y dos mil cuatrocientos cincuenta por cada parte, detallando así, el valor neto compensado final en setenta y dos mil setecientos ochenta y nueve con setenta y dos centavos, señalando que el termino de pago fue en divisa dólar americano.
- El conocimiento acerca del comercio internacional bajo modelo compensado no ha sido compartido en su totalidad, es por esa razón que la muy poca aplicación de este método de negociación abunda en gran manera por parte de un gran número de personas que se dedican al intercambio internacional de bienes o servicios, motivo por el cual ha sido de vital importancia para el aporte social, académico y económico, no solamente propio, sino en general el desarrollo de este trabajo investigativo que ha permitido tener una visión clara de lo que abarca esta función, se establece que la mejor manera de llevar un comercio son las buenas relaciones entre las partes, factor por el cual tiene como base este modelo de negocio.



## Recomendaciones

Ya conociendo la teoría del sistema de modelo compensado, es indispensable tomar en cuenta muchos factores que pueden suceder al momento de incursionar en este método de negocio de compensación, explicado esto, se recomienda lo siguiente:

- Es de vital importancia asesorarse mediante canales oficiales, dedicados al comercio exterior (Senae), para poder conocer los requisitos, que inciden en la negociación de comercio compensado, evitando así cualquier contratiempo que llegue a suscitar por falta de cumplimiento de lo establecido en legalidad.
- El acuerdo entre las partes es importante, por tal motivo se recomienda plasmar mediante una permuta, las condiciones de liquidación, plazo de la negociación, factores económicos globales, como el valor actual de la moneda, entre otros, las declaraciones deberán ser entendibles y fáciles de comprender, mediante la autorización del pleno legal de ambos países.
- Al tratarse de compensar un producto por otro, es considerable tomar en cuenta que existen varios tipos de métodos de compensación, como se lo ha explicado en el documento, razón por la cual, se debería hacer un análisis y elegir el modelo más factible para la negociación, en este caso, se tomó en consideración el Trueque, debido a la facilidad que existe entre ambos países al momento de realizar un comercio internacional, con tratados y acuerdos que respaldan lo expuesto.
- Fijar los términos de compra, cantidades, forma de pago; ejemplo: Toneladas contra toneladas de productos, llevando a la igualdad de valor en las mercaderías negociadas.
- Mantener alianzas con empresas locales, que puedan respaldar el intercambio comercial de productos, garantizando la veracidad y calidad de los productos de la empresa escogida, evitando así experiencias desfavorables en los términos del Trueque.
- La vitalidad de escoger un producto de intercambio que sea interesante al momento de ofertar en el país destino, esto se debe a un estudio del caso, para tener en consideración la aceptabilidad del producto, en el caso de ser algo nuevo, sin embargo, en este trabajo de investigación se optó por escoger productos de consumo masivo y que cada día va en aumento, como es el intercambio entre banano y frutos secos chilenos.

Finalmente, con este modelo de intercambio internacional logramos equiparar nuestras balanzas comerciales además de conseguir un incremento entre las ventajas comparativas de un país con las ventajas comparativas de otro país consiguiendo de esta manera lo esencial del comercio exterior. Por lo que esto debe ser de tal manera que el Estado ecuatoriano debería promocionar este tipo de negociaciones que facilita y fortalece las relaciones comerciales entre los países.

## Referencias

- Acevedo Albornoz, I., Quezada Vergara, A., & Riquelme Rivera, J. (junio de 2013). Una mirada a las relaciones paravecinales de Chile: Los casos de Brasil y Ecuador (1990-2010). *Si Somos Americanos*, 13(1). <http://dx.doi.org/10.4067/S0719-09482013000100007>
- Acuerdo de Complementación Económica No 32 suscrito entre Chile y Ecuador*. (20 de diciembre de 1994). Ministerio de Relaciones Exteriores. <https://bit.ly/3jdmc9V>
- Acuerdo de Complementación N°65*. (10 de marzo de 2008). Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. 2-124. <https://bit.ly/3sEXrWY>
- ALADI. (Agosto de 1980). *Tratado de Montevideo*. ALADI. <https://bit.ly/3k7ScLB>
- Alcívar Avíles, M. (2015). *Propuesta de un modelo de comercio compensado para Ecuador-Brasil*. [Tesis Doctoral, Universidad de Nebrija].
- Alvarez, R. (2007). *América Latina entre fronteras difusas: desafíos para la integración*. Año 18, 32, 11-24: <http://www.produccioncientificaluz.org>
- Austrias Corporación Universitaria. (s/n). *Comercio de compensación*. Centro Virtual. <https://bit.ly/3D1NQyf>
- Banco Central del Ecuador. (18 de mayo de 2021). *Evolución de la Balanza Comercial Balanza Comercial del Ecuador por país*. Obtenido de Banco Central del Ecuador. <https://bit.ly/3gdfkY7>
- Banco Mundial. (19 de abril de 2021). *El Banco Mundial en Chile*. Recuperado el 23 de Agosto de 2021, de Banco Mundial. <https://bit.ly/3sGO9Kc>
- BANCOMEXT (Banco Nacional de Comercio Exterior). (s/n). *Intercambio compensado (countertrade)*. BANCOMEX. <https://bit.ly/3k9pCcG>
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación*. Pearson.
- Boscan de Pacheco, G. (julio de 2016). *CONOCIMIENTO, Contexto y método. aspectos que promueven una postura de investigador*. *Compendium*, 19(36), 75-86. <https://www.redalyc.org/pdf/880/88046587005.pdf>
- Carro Paz, R., & Gonzales Gomez, D. (2012). *Productividad y Competitividad*. [Recursos de aprendizajes]. <http://nulan.mdp.edu.ar/id/eprint/1607>
- Castiglioni, R. (Mayo-Junio de 2020). La política chilena en tiempos de pandemia. *Nueva Sociedad*, 287. <https://bit.ly/3kiKbDL>
- Chávez, J. (24 de Agosto de 2021). *Compensar con Swaps*.
- Cerda Castillo, C. (31 de 12 de 2020). *2020: Un buen año para la relación comercial Chile- Ecuador*. Criterios digital. <https://criteriosdigital.com/contexto/carmen-cerda-castillo/2020-un-buen-ano-para-la-relacion-comercial-chile-ecuador/>

- Código Organico de la producción, comercio e inversiones (COPCI). (29 de Diciembre de 2010). *Boletín Oficial del Estado*. 1-9. <https://bit.ly/3go7db1>
- Constitucion de la republica del Ecuador 2008 [Const ]. (s.f.). Art. 210. [Título IV ], Registro Oficial 449 de 20 de octubre de 2008. <https://bit.ly/3knA40q>
- Couyoumdjian, J. (2003). La influencia del Ejército chileno en América Latina 1900-1950" de Roberto Arancibia Clavel. *Historia*, 36, 435-490. <https://bit.ly/3y8vmc0>
- Craig , A., & Herrador Guzman, S. (14 de Mayo de 2020). *Proyecciones de la actividad económica de Chile*. Deloitte. <https://bit.ly/3yeb14K>
- El Comercio. (13 de agosto de 2020). *Ecuador firmó nuevo acuerdo comercial con Chile; ¿qué beneficios trae?* El Comercio. <https://bit.ly/3gtN7wd>
- Food and Agriculture Organization of United Nations. (11 de 2016). *Frutas de exportación S.A. Frutexsa*. <https://bit.ly/3C3KKJ3>
- Gob.ec. (29 de diciembre de 2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Gob.ec. <https://bit.ly/3sIWU6I>
- Gobierno del Ecuador. (s/n). *Régimenes Aduaneros*. Gobierno del Ecuador. <https://bit.ly/3y5mLXy>
- González Blanco, R. (enero-febrero de 2011). *Diferentes teorías del comercio internacional. Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica*, 858. <https://bit.ly/3svWtfN>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucia, P. (2014). *Metodología de la investigación*. Mc Graw Hill. <https://bit.ly/3meSNOv>
- Lavados Montes , H. (diciembre de 1978). *Teorías del comercio internacional. Modelos y algunas evidencias empíricas: una revisión bibliográfica*. [Tesis de Titulacion, Universidad de Chile] Repositorio Institucional Uchile. <https://bit.ly/3xZyre4>
- López León, A., & Torres Muñoz, L. (2020). *Plan Estratégico para la exportación de camarones precocidos a la ciudad de Nueva York, EE. UU. Caso Camaronera Piquerosa*. [Tesis de titulacion, Universidad Catolica Santiago de Guayaquil] Repositorio Institucional Ucsg. <https://bit.ly/3mgbelW>
- Maciel, M., Bulian, A., & Kraus, G. (2011). *Intercambio Compensado*. [Tesis de titulación, Universidad Abierta Interamericana] Repositorio Institucional unsj [http://www.facso.unsj.edu.ar/catedras/ciencias-economicas/comercializacion\\_internacional/documentos/2011/intercom.pdf](http://www.facso.unsj.edu.ar/catedras/ciencias-economicas/comercializacion_internacional/documentos/2011/intercom.pdf)
- Maranto Rivera, M., & González Fernández, M. (febrero de 2015). *Fuentes de Información*. Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo. <https://bit.ly/3gfBGbo>
- Márquez Ramos, L. (05 de diciembre de 2016). *Acuerdos de Integración Comercial*. Asociación Española de Ciencia Regional. <https://bit.ly/2UGwzcG>
- Medel , R., Botto- Mahan, C., Smith Ramirez, C., Méndez, M., Ossa, C., Caputo, L., & Gonzáles, W. (03 de 2002). Historia natural cuantitativa de una relación parásito-hospedero: el sistema

- Tristerix-cactáceas en Chile semiárido. *Rev. chil. hist. nat.*, 75(1) .  
<http://dx.doi.org/10.4067/S0716-078X2002000100012>
- Morales, D. (14 de diciembre de 2018). *5 fuerzas de Porter: conócelas a detalle para analizar tu competencia y orientar mejor tu negocio*. rockcontent. <https://bit.ly/3sKc0IV>
- OMC (Organización Mundial del Comercio). (s/n). *Acceso a los mercados de las mercancías*. Organización Mundial del Comercio. <https://bit.ly/3ARq2LI>
- Pefaur Lepe, J. (15 de marzo de 2021). *Boletín de fruta, marzo 2021*. Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (ODEPA). <https://bit.ly/3mmESWC>
- Pineda Linares , C. (2009). *El impacto de los acuerdos de intercambio compensado, como instrumento de desarrollo para las micro, pequeñas y medianas empresas – mip y mes – agroforestales en Guatemala*. Trabajo de titulación, Universidad de San Carlos de Guatemala] Repositorio institucional USAC. <https://bit.ly/3BafesY>
- PRO ECUADOR . (23 de 03 de 2021). *Banano y plátano en chile*. pro ecuador .
- Pro Ecuador. (23 de marzo de 2003). *Boletín De Inteligencia Comercial*,. Banano y plátano en Chile. <https://bit.ly/3jhClv3>
- ProChile. (17 de Mayo de 2015). *Rueda de negocios: ProChile busca aumentar exportaciones de frutos secos y deshidratados en Europa, África y Medio Oriente*. ProChile. <https://bit.ly/2W8eBA1>
- Saez, S., & Valdez, J. (1999). Chile y su política comercial lateral. *Revista de la CEPAL*, 81-94. <https://bit.ly/2W9dyQu>
- Salcan Lema, R., & Suquinagua León, M. (16 de septiembre de 2020). *Factibilidad económica para exportar una crema untable tipo “Nutella” de macadamia con cacao al Mercosur*. <https://bit.ly/3DhYx02>
- Sanchez Flores, F. (Enero-Junio de 2019). Fundamentos epistémicos de la investigación cualitativa y cuantitativa: Consensos y disensos. *Rev. Digit. Invest. Docencia Univ*, 13(1) .  
<http://dx.doi.org/10.19083/ridu.2019.644>
- Santander. (Agosto de 2021). *Chile: política y economía*. Recuperado el 23 de agosto de 2021, de Santander. <https://bit.ly/38n1b6t>
- Shicheng, X. (2006). Las diferentes etapas de la relación sino-latinoamericanas. *NuevaSociedad*, 203, 103-113. <https://bit.ly/2WbWkBV>
- SIAVI (Sistema de informacion comercial via internet). (s/n). *Determine si cuenta con oferta exportable*. Gobierno de Mexico. <https://bit.ly/3suK63A>
- Silva Cobo, M. (abril de 2017). *Estudio del acuerdo de complementación económica ace no 65 entre ecuatorchile y su efecto comercial para el ecuador en el periodo 2010 – 2014*. [Trabajo de titulación, Pontificia Universidad Católica del Ecuador] Repositorio institucional PUCE. <https://bit.ly/3yZAhwD>
- valor-dolar.c. (2021). *Cambio de Peso Chileno (CLP) a Dólar (USD)*. valor-dolar.c. [https://www.valor-dolar.cl/CLP\\_USD](https://www.valor-dolar.cl/CLP_USD)

Vieira, C. (2002). Globalización, comercio internacional y equidad en materia de Salud. *Rev Panam Salud Publica*, 11(5), 425-429. <https://bit.ly/3ii8b8T>

Villacís Naranjo , R. (2015). *El comercio compensatorio y sus potenciales afectaciones al principio de no discriminación establecido en los acuerdos de la OMC*. [Tesis de Maestría, Universidad Andina Simón Bolívar] Repositorio Institucional Uas. <https://bit.ly/3zp73Yo>

Villacís Naranjo , R. (4 de mayo de 2015). *El comercio compensatorio y sus potenciales afectaciones al principio de no discriminación establecido en los acuerdos de la OMC* . [Tesis de Maestría, Universidad Andina Simón Bolívar] Repositorio Institucional Uasb . <https://bit.ly/2Xuud88>

## ÁPENDICE

### **Contrato de Permuta:**

En la ciudad de El Carmen, a los 26 días del mes de julio de 2021, celebran el presente instrumento por cual se suscribe un contrato de permuta que las partes otorgan libre y voluntariamente al tenor de las siguientes cláusulas y estipulaciones:

**CLÁUSULA PRIMERA: COMPARECIENTES.** - Comparecen a la celebración del presente instrumento por una parte la compañía **TOTOSAMI S.A.**, debidamente representada por el señor Jorge Luis Salazar Valencia; y, por otra parte, la compañía **FRUXPORT S.A.**, debidamente representada por el señor Oscar Rodríguez.

En conjunto a ambas partes se las podrá denominar indistintamente como los “**COMPARECIENTES**”.

**CLÁUSULA SEGUNDA: OBJETO:** Los comparecientes acuerdan intercambiar los siguientes bienes:

1. Por una parte, la compañía TOTOSAMI S.A., acuerda dar en favor de la compañía FRUXPORT S.A, dos mil cien cajas de banano.
2. Por otra parte, la compañía FRUXPORT S.A, acuerda dar en favor de la compañía TOTOSAMI S.A. la cantidad de doscientas setenta y seis cajas de almendras.

**CLÁUSULA TERCERA: PERMUTA:** De conformidad con, en concordancia con el Artículo 3.9, del ACE 65 (acuerdo de complementación económica), celebrados entre Ecuador y Chile, en concordancia con lo dispuesto en el Artículo 1837 del Código Civil ecuatoriano, las partes de común acuerdo dan en permuta los siguientes bienes:

1. Por una parte, la compañía TOTOSAMI S.A., acuerda dar en favor de la compañía FRUXPORT S.A, cajas de banano, cuya unidad tiene un valor monetario de SEIS DOLARES CON NOVENTA CENTAVOS DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (US \$6,90), por lo que, entregará una cantidad de dos mil cien cajas con un valor de CATORCE MIL CUATROCIENTOS NOVENTA DOLARES AMERICANO (US \$14.490).
2. Por otra parte, la compañía FRUXPORT S.A, acuerda dar en favor de la compañía TOTOSAMI S.A., DOSCIENTAS SETENTA Y SEIS CAJAS DE ALMENDRAS, lo que representa a un valor de

CINCUENTA Y DOS DÓLARES CON CINCUENTA CENTAVOS DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA (US \$52,50) por cajas, señalando, que cada caja tiene un peso de VEINTI DOS LIBRAS con un valor total de importación de CATORCE MIL CUATROCIENTOS NOVENTA DOLORES AMERICANO (US \$14,490)

3. (En caso de que aplique) Por ser el precio del plátano barraganete mayor al de las pasas, la permutante compañía XXXXXXXXXX, entregará la diferencia del precio en dinero en efectivo o mediante transferencia bancaria, calculados en dólares.

**CLAUSULA CUARTA: FORMA DE PAGO.** - Las obligaciones recíprocas de los permutantes se entregarán a la fecha de la firma del contrato, y, la diferencia deberá ser entregada por la compañía V FRUXPORT S.A, a la compañía TOTOSAMI S.A., dentro de un plazo improrrogable de un mes desde la fecha de suscripción.

**CLÁUSULA QUINTA: CONTROVERSIAS.** - Los comparecientes acuerdan que en caso de que existan controversias como consecuencia del presente instrumento, serán resueltas en Arbitraje en Derecho, con un Tribunal, conforme las reglas establecidas en la Comisión Interamericana de Arbitraje.

**CLÁULA SEXTA: ACEPTACIÓN.** - Las partes aceptan de forma libre y voluntaria y sin presión de ninguna naturaleza, que los acuerdos arribados en el presente instrumento serán de obligatorio cumplimiento para ambos.

**CLAUSULA SÉPTIMA: NOTIFICACIONES.** - Los comparecientes señalan los siguientes medios de notificación para efectos del presente instrumento:

A la compañía TOTOSAMI S.A., se la deberá notificar en las direcciones de correos electrónicos [jorgeluis12@hotmail.com](mailto:jorgeluis12@hotmail.com)

A la compañía FRUXPORT S.A, se la deberá notificar en las direcciones de correos electrónicos [frutxporte90.@hotmail.com](mailto:frutxporte90.@hotmail.com)

Para constancia de lo aquí manifestado, las partes suscriben dos (2) ejemplares del presente instrumento en la ciudad de El Carmen, 10 de agosto de 2021.

**Jorge Luis Salazar Valencia**

**Gerente General**

**TOTOSAMI S.A.**

**Oscar Rodríguez**



**Gerente general**


**FRUXPORT S.A**




# Declaración Aduanera

Buzón Electrónico · SERNAE · VUE · Guía del uso  
 HIDALGO COBENA MARLY YEMINA Cerrar sesión  
Consultar





 Bandeja de entrada

**límites Operativos**
**Servicios Informativos**
**Soporte al Cliente**

Trámites Operativos > 1.1.1 Documentos Electrónicos > Declaración de Exportación
El menú 

### Declaración de Exportación



**INFORMACION GENERAL**

* A05.Código del declarante	16009421	* A01.Código del distrito	--Selección--
* A03.Código de Régimen	--Selección--	* A04.Tipo de despacho	--Selección--

**INFORMACION DE EXPORTADOR**

* B04.Código de tipo de identificación del exportador	[001] RUC	2992337330001	[V]	*	B01.Nombre del exportador	CEVALCOCK S.A.
B02.Dirección del exportador	MANABI, LOS NARANJALES AV LA ESPERANZA			*	B03.Teléfono del exportador	052642067
* B06.Ciudad de residencia del exportador	EL CARRIEN			*	B07.CIUD	--Selección--

**INFORMACION DEL DECLARANTE**

* B08.Código de tipo de identificación del declarante	[001] RUC	2992337330001	[V]	*	B10.Nombre del declarante	CEVALCOCK S.A.
B11.Dirección del declarante	MANABI, LOS NARANJALES AV LA ESPERANZA					

**COMUN** Items DOCUMENTOS

B19.Nombre del consignatario	B20.Dirección del consignatario
* B25.Código de país de destino final	--Selección--
* B21.Ciudad del consignatario	
* B12.Value FOB USD	0 \$
* B13.Código de forma de pago de la transacción comercial	[15] TRUEQUE
* B14.Código de unidad de moneda de transacción	{USD} DOLAR ESTADOUNIDENSE
* B18.Fecha de emisión de la carta de crédito	25/08/2021
* C01.Código de moneda	{USD} DOLAR ESTADOUNIDENSE
* C02.Tipo de cambio	1.00
* C03.Total Moneda transacción	0 \$
* B22.Tipo de carga	--Selección--
B24.Medio de transporte del lugar de partida	--Selección--
* B15.Código de puerto de embarque	--Selección--
* B16.Código de puerto privado desde donde embarca	--Selección--
* B17.Código de puerto de llegada o de destino	--Selección--
* B23.Almacén de lugar de partida	--Selección--

**TOTALES**

* C04.Cantidad total de items	0
* C05.Peso neto total	0,000
* C06.Peso bruto total	0,00



## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Nosotros, Vera Paguay, Ariel Isaías, con C.C: #1250634175 y Zambrano Cedeño, Hillary Narcisa, con C.C: #1311058661 autores del trabajo de titulación: **Plan de negocio bajo modelo de comercio compensado entre banano ecuatoriano y frutos secos chilenos**, previo a la obtención del título de **EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGÜE** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

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

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

**Guayaquil, A los 13 días del mes de septiembre del año 2021**

Nombre: **Vera Paguay, Ariel Isaí**

C.C: **1250634175**

Nombre: **Zambrano Cedeño, Hillary Narcisa**

C.C: **1311058661**



## REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

### FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

<b>TEMA Y SUBTEMA:</b>	Plan de Negocio bajo modelo de Comercio Compensado entre Banano Ecuatoriano y Frutos Secos Chilenos.		
<b>AUTOR(ES)</b>	Vera Paguay Ariel Isaías; Zambrano Cedeño Hillary Narcisa		
<b>REVISOR(ES)/TUTOR(ES)</b>	Alcívar Avilés María Teresa		
<b>INSTITUCIÓN:</b>	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
<b>FACULTAD:</b>	CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y EMPRESARIALES		
<b>CARRERA:</b>	Comercio y Finanzas Internacionales		
<b>TÍTULO OBTENIDO:</b>	Licenciados en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe		
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>	<b>13 de septiembre del 2021</b>	<b>No. DE PÁGINAS:</b>	<b>72</b>
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b>	<b>MARKETING COMERCIALIZACIÓN</b>		
<b>PALABRAS CLAVE/ KEYWORDS:</b>	INTERCAMBIO, COMPENSACIÓN, TRUEQUE, BALANZA COMERCIAL, NEGOCIO.		
<b>RESUMEN:</b>	<p>El presente trabajo de investigación tiene como objetivo diseñar un plan de negocio bajo modelo de comercio compensado, entre banano ecuatoriano y frutos secos chilenos, esto nace debido a la falta de información que existe en el Ecuador acerca de este método y su aplicación, ya que en el ámbito financiero es un término muy conocido, sin embargo en las negociaciones bilaterales, su participación, es casi nula, por tal motivo se busca obtener información que guie a importadores y exportadores a la toma de decisiones desde una nueva perspectiva provista y de cómo este método puede ayudar en el equilibrio de la balanza comercial de los países involucrados, llegando a acuerdos entre las partes para la liquidación de los productos a intercambiar. Para lo cual se tuvo en consideración indicadores comerciales entre Ecuador y Chile, además de algunas teorías citadas que han permitido el entendimiento del tema, tomando en consideración que la metodología utilizada fue descriptiva, con un enfoque mixto, basándose en las entrevistas, realizadas a empresarios, conocedores del comercio internacional, por lo que se realizó un ejemplo de liquidación en relación al tema de compensación y se determina que las partes deberán acordar los términos de intercambio, para proceder al pago mediante el Trueque, mismo que deberá ser cancelado por la parte más beneficiada a la que ha perdido, mediante una permuta de exportación, esta deberá ser emitida por un banco que dicte los términos de cancelación, sin que afecte la ley monetaria de los países involucrados.</p>		
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
<b>CONTACTO CON AUTORES:</b>	<b>Teléfono:</b> 0980134173; 0996824450	<b>E-mail:</b> <a href="mailto:arielvera_197@hotmail.com">arielvera_197@hotmail.com</a> ; <a href="mailto:Hillaryzam23@gmail.com">Hillaryzam23@gmail.com</a>	
<b>CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN</b>	<b>Nombre:</b> Ing. Mónica Echeverría Bucheli, Mgs.		
	<b>Teléfono:</b> PBX: 043804600 o call center: 2222024, 2222025 ext. 5021, 5129		
	<b>E-mail:</b> monica.echeverria@cu.ucsg.edu.ec		
<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>			