

UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

**Impacto del acuerdo comercial con China en el sector textil
ecuatoriano, oportunidades y desafíos.**

AUTORAS:

Meléndez Hurtado, Martha Cristine

Tenorio Bagui, Sandra Micaela

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de

LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR

TUTOR:

Ing. Santillán Pesantes Jaime Antonio, MBA.

Guayaquil, a los 30 días del mes de agosto del año 2024



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación fue realizado en su totalidad por **Meléndez Hurtado, Martha Cristine** y **Tenorio Bagui, Sandra Micaela** como requerimiento para la obtención del título de **Licenciada en Comercio Exterior**.

TUTOR:



Ing. Santillan Pesantés, Jaime Antonio Mgs.

DIRECTORA DE LA CARRERA

Ing. Knezevich Pilay, Teresa Susana, PhD.

Guayaquil, a los 30 días del mes de agosto del año 2024



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Meléndez Hurtado, Martha Cristine

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, **Impacto del acuerdo comercial con China en el sector textil ecuatoriano, oportunidades y desafíos** previo a la obtención del título de Licenciado/a en Comercio Exterior, 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 30 días del mes de agosto del año 2024

marthamelendez

LA AUTORA



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Tenorio Bagui, Sandra Micaela

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, **Impacto del acuerdo comercial con China en el sector textil ecuatoriano, oportunidades y desafíos** previo a la obtención del título de Licenciado/a en Comercio Exterior, 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 30 días del mes de agosto del año 2024

LA AUTORA



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

AUTORIZACIÓN

Yo, Meléndez Hurtado, Martha Cristine

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Impacto del acuerdo comercial con China en el sector textil ecuatoriano, oportunidades y desafíos**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 30 días del mes de agosto del año 2024

marthamelendez

LA AUTORA



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

AUTORIZACIÓN

Yo, Tenorio Bagui, Sandra Micaela

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Impacto del acuerdo comercial con China en el sector textil ecuatoriano, oportunidades y desafíos**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 30 días del mes de agosto del año 2024

LA AUTORA



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

Certificación de Antiplagio

Certifico que después de revisar el documento final del trabajo de titulación denominado: **Impacto del tratado comercial con China en el sector textil ecuatoriano, oportunidades y desafíos**, presentado por la/el/los estudiantes **apellidos, nombres**, fue enviado al Sistema Antiplagio COMPILATIO, presentando un porcentaje de similitud correspondiente al **3 %**, por lo que se aprueba el trabajo para que continúe con el proceso de titulación.

 INFORME DE ANÁLISIS
magister

Martha.melendez_Sandra.tenorio

3%
Textos sospechosos

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

Nombre del documento: Martha.melendez_Saandra.tenorio.docx
ID del documento: 07f472b51f0d2495dab24e748ab58fdb18a5e578
Tamaño del documento original: 429,65 kB
Autor: MARTHA MELENDEZ

Depositante: MARTHA MELENDEZ
Fecha de depósito: 21/8/2024
Tipo de carga: url_submission
fecha de fin de análisis: 21/8/2024

Número de palabras: 21.479
Número de caracteres: 145.620

Ubicación de las similitudes en el documento:



TUTOR



Ing. Santillan Pesantes, Jaime Antonio Mgs.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco profundamente a Dios por guiarme y darme la oportunidad de alcanzar cada uno de mis objetivos y culminar con éxito mi trabajo de titulación y hacerme entender que los sueños si se cumplen.

A mis padres, Pilar Hurtado y Roberto Meléndez, quiero expresarles mi más profundo agradecimiento. Gracias, mamá por estar a mi lado, tu apoyo incondicional y tu fé inquebrantable en mí han sido el motor que me ha impulsado a seguir adelante. Papá, gracias por ser mi guía y mi fortaleza. Tus consejos siempre han sido mi norte, y tu amor ha sido la base sólida sobre la cual he construido mis sueños. No me alcanzaría la vida para agradecer todo lo que han hecho por mí, pero sepan que todo su esfuerzo y cada gesto han quedado grabados en mi corazón.

Gracias por ser los pilares de mi vida, por enseñarme a soñar y por estar a mi lado en cada paso del camino, en cada logro mío siempre serán ustedes mi mayor inspiración y fuerza.

A mi hermano, Roberto Meléndez que ha estado a mi lado desde siempre, preocupándose por mí y en todo momento creyendo en mi capacidad para poder lograr todo lo que me proponga. Mis logros también son tuyos y hoy por hoy los comparto con mucha satisfacción.

A mi hermana, Priscila De Mora gracias por escucharme cuando necesitaba desahogarme, y por esos momentos de risa que tanto alivio me han dado. Gracias por estar a mi lado en cada paso, este logro también es tuyo.

A mi sobrina, Sofía verte crecer y convertirte en la persona increíble que eres ha sido una de las mayores alegrías de mi vida, gracias por apoyarme.

A mi abuelita, Martha Quincha por ser un gran ejemplo y una mujer tan maravillosa, gracias por todo su amor y estar siempre a mi lado.

A mi mami, Mercedes Pozo la cual amo con todo mi corazón. Por cuidarme siempre desde que era una niña y estar pendiente de mí, apoyándome en todo.

A mis hermanos, mis sobrinos, mis tíos, mis primos, mis amigos, toda mi familia que de una u otra manera han estado presentes apoyándome en este camino, que suerte tengo de tenerlos.

A mi nala, mi mascota, compañera incondicional durante todo este proceso. Tu amor incondicional han sido un refugio en los momentos más difíciles. Este logro también es para ti, mi fiel compañera.

A mi mejor amigo y compañero, Piero que indudablemente desde que llegó a mi vida me ha llenado de inspiración, motivación y me enseñó a creer más en mí y en mis capacidades. Gracias por apoyarme y celebrar cada pasito que doy, espero compartir junto a ti todos los logros de mi vida.

A mi mejor amiga, Jeniffer que me acompañó muchas noches, que me ayudó, me escuchó y fue mi compañera de vida en esta etapa que está por terminar. La vida juntas en una ciudad lejos de nuestra casa con ella se sintió cómo si estuviera en mi hogar.

A mis amigas de la universidad, que hicieron de la carrera una aventura bonita e inolvidable, Jessica, Adriana, Alicia, Melanie y Melissa siempre las llevaré en mi corazón.

Meléndez Hurtado Martha Cristine

AGRADECIMIENTOS

Esta sección es muy importante para mí, puesto que va dedicada a las personas más importantes en mi vida, quienes han sido la base fundamental de todos mis éxitos. Describir cuán agradecida estoy con cada uno de ustedes es complicado, pues son escasas las hojas y sobran las palabras de agradecimiento, así que trataré de mencionarlas brevemente.

Padres: Primeramente, quiero agradecer a mis padres **Jessica Bagui y Carlos Tenorio**. Mis padres son las personas más importantes de mi vida y quienes me inspiran a alcanzar mis éxitos. Ellos me han inculcado valores muy importantes que me han formado y han hecho de mí lo que soy, y por eso siempre les estaré muy agradecida. Los amo mucho a los dos por ser quienes son y enseñarme que en la vida todo se consigue con esfuerzo. Son unos excelentes padres y agradezco el ternelos a mi lado

Familia: Quiero agradecer a mi familia en general, pero especialmente a mi tío **Henry Bagui**, por ser un gran ser humano y un excelente tío. Muchas gracias, tío por cada vez que se levantó temprano por mí para llevarme a la parada del bus, gracias, tío, por ser incondicional para mí.

También quiero agradecer a cada uno de mis hermanos: **Diana, Roxana, Harold, Víctor, Michael, Xiomara, Yare y Pola**. Tenerlos como hermanos es un privilegio. Deseo verlos crecer, superarse y ser felices en cada ámbito de sus vidas.

Amigos: Tengo una lista muy corta de amistades especiales y valiosas, y me alegro de que sea así porque no necesito más personas que las que ya tengo a mi lado. Quiero aprovechar este espacio para dedicarles unas palabras y que sepan lo importante que son en mi vida.

Joel: Eres el amigo más leal y real que me dejó la universidad, eres de las pocas personas en las que puedo confiar ciegamente y agradezco cada segundo de tu amistad. Gracias, amigo por acompañarme en cada proyecto y alegrarte por mis éxitos, por incentivar me a seguir siempre adelante y por creer en mí más de lo que yo misma creo. Eres ese amigo valioso que jamás quiero perder.

Federico: Encontrarte en este camino llamado vida ha sido uno de mis mayores aciertos; me has enseñado tantas cosas y me acompañado en tantos momentos en donde me he sentido insegura y quiero desertar, sin embargo, tú siempre has estás allí ayudándome a seguir. No sabes lo valioso que eres para mí. Eres la persona más increíble que he conocido y te admiro muchísimo por ser ese tan apasionado y determinado en lograr todo lo que te propones.

Zuly: Tú sabes lo especial que eres para mí, eres mucho más que una prima, eres mi amiga y mi hermana. Deseo verte alcanzar todas tus metas porque sé que eres capaz de lograr todo lo que te propones y espero estar a tu lado en cada paso que des. Quiero que sepas que estoy orgullosa del ser humano maravilloso que eres.

Oscar: Eres alguien muy especial para mí; has estado conmigo desde el día uno apoyándome y alentándome a seguir. Eres el ser más noble que he conocido y te agradezco por siempre apoyarme sin esperar nada a cambio. Espero tu vida esté llena de éxitos porque eres merecedor de todo lo bueno que el mundo pueda darte.

Por último, quiero agradecer a mis profesores y especialmente a la universidad por brindarme esta oportunidad inimaginada para mí. Gracias por creer en mí y brindarme la oportunidad de estudiar.

Tenorio Bagui Sandra Micaela

DEDICATORIAS

A mis queridos padres, Roberto Meléndez y Pilar Hurtado;

Tengo mucho que aprender de ustedes, y cada día me doy cuenta de lo afortunada que soy al tenerlos como ejemplo en mi vida. Su amor, sabiduría, fortaleza, dedicación me inspiran profundamente, y no hay palabras que puedan expresar cuánto los admiro. Son una bendición que llevo en mi corazón con orgullo y gratitud.

Son el significado de la perseverancia y lucha, mis más grandes ejemplos de lo que algún día quisiera llegar a ser, los amo, gracias por todo lo que me han dado, espero algún día devolverles tanto esfuerzo y amor.

Este logro es tanto de ustedes como mío, pues sin su apoyo y guía, no habría llegado hasta aquí. Les dedico este trabajo con todo mi amor y agradecimiento.

Meléndez Hurtado, Martha Cristine

A mis padres:

Jessica Bagui Arroyo: Mamá este logro es tan tuyo como mío. Gracias por sacrificarte para que yo pueda alcanzar mis metas, gracias por trabajar duro para que a mí no me falte nada, gracias por motivarme a seguir, gracias por trasnocharte conmigo, gracias por ser mi amiga, gracias por confiar en mí, gracias por motivarme, gracias por cada piso limpiado, gracias por cada almuerzo cocinado, gracias por cada beso, por cada abrazo, por cada lagrima por cada sudor derramado, gracias mamá por siempre dar todo de ti para que yo pueda seguir, muchas gracias mamá por todo el sacrificio que haces, espero poder hacerte la mujer más orgullosa del mundo. Mil gracias, mamá. Te amo mamá y ser tu hija es lo más valioso que puedo tener.

Carlos Tenorio González: Papá este logro es para ti. Gracias por darme cariño, gracias por cada día preocuparte por mi bienestar, gracias por cada día ponerme en tus oraciones, gracias por cada día salir a trabajar por mí y por mis hermanos, gracias por hacerme reír, gracias por enseñarme a trabajar, gracias por inculcarme el valor de las cosas y el amor a demás. Te agradezco mucho papá y admiro tu capacidad de nunca rendirte, de siempre ser optimista aun cuando las cosas salen mal para ti. Eres alguien al que he visto luchar mucho y nunca rendirse, alguien que jamás demostraba dolor antes nosotros y siempre intentaba darnos lo mejor, te amo papá y estoy planamente agradecida ser tu hija.

Espero poder tenerlos el suficiente tiempo en mi vida y hacerlos sentir muy orgullosos.

Tenorio Bagui, Sandra Micaela



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA CARRERA DE
COMERCIO EXTERIOR**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

ING. SANTILLAN PESANTES, JAIME ANTONIO, MBA.

TUTOR

ING. KNEZEVICH PILAY, TERESA SUSANA, PHD.

DIRECTORA DE CARRERA

EC. ULLOA ARMIJOS, ANA DEL ROSARIO, PHD.

COORDINADOR DEL
ÁREA

ING. ALCIVAR AVILES, MARIA TERESA, PHD.

OPONENTE

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	2
CAPÍTULO I.....	4
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	4
Antecedentes	4
Planteamiento del problema	5
Sistematización del problema.....	6
Indicadores.....	6
Formulación del Problema.....	7
Preguntas de investigación	7
Delimitación del problema	7
Objetivos	8
Objetivo General.....	8
Objetivos Específicos	8
Justificación.....	8
Limitaciones	9
CAPÍTULO II	10
MARCO TEÓRICO.....	10
Comercio Internacional	10
Ventajas Competitivas.....	12
Marco Referencial	14
Comercio Internacional en Ecuador	14
Marco Conceptual	17
Cadena de suministro.....	17
Convenios	18
Desgravación arancelaria.....	18
Partida arancelaria	19
Protocolos	20
Subpartida arancelaria	20

Tratados	21
Tratado de libre comercio	21
Tratado de libre comercio Ecuador- China.....	21
Marco Metodológico	22
Tipo de Investigación	23
Enfoque de investigación.....	23
Diseño de la investigación.....	23
Técnica de investigación.....	24
Muestra	24
Instrumentos de recolección de información	24
Guía de entrevista diseñada para importadores de productos textiles	25
Guía de entrevista diseñada para el representante de la AITE (Asociación de industrias textiles del Ecuador).....	26
Guía de entrevista diseñada para productores en la industria textil.....	27
Herramientas y procedimiento para procesar la información recopilada	27
CAPÍTULO III	29
CONTEXTO COMERCIAL DE ECUADOR FRENTE AL TLC CON CHINA.....	29
Balanza comercial de los últimos 5 años.....	29
Análisis del tratado a nivel general	35
Análisis de importaciones y exportaciones	40
Análisis de importaciones.....	40
Análisis de exportaciones	41
Evaluación de experiencia Peruana, Chilena y Costarricense con el TLC con China	42
Experiencia peruana.....	42
Experiencia chilena.....	44
Experiencia costarricense	45
CAPÍTULO IV	47
ANÁLISIS DE DATOS	47
Análisis del TLC con China y su implicación en el sector textil	47

Situación del sector textil en los últimos 5 años.....	49
Análisis de entrevistas	54
Análisis de la entrevista a Katherine Larrea, directora técnica de la AITE.....	54
Análisis de la entrevista a Mario Hernán Izurieta Sánchez	56
Análisis de la entrevista a Eduardo Veintimilla	58
Análisis de la entrevista a Alfredo Carrión.....	59
Análisis de las entrevistas realizadas.....	60
Tabla 4 Hallazgos de las entrevistas.....	60
Hallazgos de las entrevistas	60
Discusión	65
CONCLUSIONES	69
RECOMENDACIONES	71
Referencias.....	72
ANEXOS.....	79

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Balanza Comercial de Ecuador 2019</i>	31
Tabla 2 <i>Balanza Comercial de Ecuador Enero-Abril 2024</i>	32
Tabla 3 <i>Exportaciones de productos textiles</i>	52
Tabla 4 Hallazgos de las entrevistas	60

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo A. Entrevista a Caterina Rea, directora técnica de la AITE	79
Anexo B. Entrevista a delegada de TORNASOL	83
Anexo C. Entrevista a Eduardo Veintimilla.....	87
Anexo D. Entrevista a Alfredo Carrión.....	98

RESUMEN

En el contexto del acuerdo comercial entre Ecuador y China, esta investigación busca explorar el impacto del Tratado de Libre Comercio (TLC) en la industria textil ecuatoriana, centrándose sobre todo en las oportunidades como los desafíos emergentes. La información hallada ha detallado que, desde la firma del TLC en 2023, Ecuador ha experimentado un acceso más favorable al mercado chino y una reducción arancelaria para insumos textiles, lo que podría mejorar la competitividad de la industria local. No obstante, la importación de productos textiles de origen chino de bajo costo representa una amenaza significativa para los productores y emprendedores ecuatorianos, que deben enfrentarse a un alto nivel de competencia intensificada. Para este análisis se recolectaron datos a través de revisión de literatura académica y entrevistas con actores clave del sector textil. De allí se obtuvieron los datos que sugieren que, aunque el TLC abre nuevas oportunidades para diversificar mercados y reducir costos, también muestra desafíos por la competencia y adaptación a estándares internacionales. Además, destaca las estrategias de adecuación y defensa para que el sector textil nacional pueda aprovechar los beneficios del acuerdo, al mismo tiempo que se mitigan los riesgos por competencia desleal y reprimarización económica.

Palabras clave: Tratado de Libre Comercio, sector textil, Ecuador, China, competencia internacional.

ABSTRACT

In the context of the trade agreement between Ecuador and China, this research sought to explore the impact of the Free Trade Agreement (FTA) on the Ecuadorian textile industry, focusing mainly on emerging opportunities and challenges. The information found has detailed that, since the signing of the FTA in 2023, Ecuador has experienced more favorable access to the Chinese market and a reduction in tariffs for textile inputs, which could improve the competitiveness of the local industry. However, the importation of low-cost Chinese textile products represents a significant threat to Ecuadorian producers and entrepreneurs, who face a high level of intensified competition. For this analysis, data were collected through a review of academic literature and interviews with key actors in the textile sector. The data obtained suggest that, although the FTA opens new opportunities to diversify markets and reduce costs, it also shows challenges due to competition and adaptation to international standards. In addition, it highlights the strategies for adaptation and defense so that the national textile sector can take advantage of the benefits of the agreement, while mitigating the risks of unfair competition and economic reprimarization.

Keywords: Free Trade Agreement, textile sector, Ecuador, China, international competition.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación denominada "Impacto del Acuerdo de Libre Comercio con China en el Sector Textil Ecuatoriano: Oportunidades y Desafíos" pretende analizar el acuerdo comercial firmado entre Ecuador y China. En este caso específico se buscará centrarse en la industria textil del país.

Este acuerdo entró en vigor a principios de 2024 y representa un cambio significativo en la dinámica comercial ecuatoriana, en específico con el gigante asiático. El objetivo de este análisis es potenciar las oportunidades de exportación mientras se abordan las complejidades de las importaciones chinas. Además, se proporciona un estudio integral tanto de los potenciales beneficios como de los obstáculos que enfrentan quienes se dedican a la elaboración y venta de textiles ecuatorianos en el mercado internacional.

Esta investigación abarca la revisión de investigaciones previas y examina documentos oficiales y datos comerciales relacionados con el acuerdo y la relación comercial entre los países involucrados. En ese sentido, se estructuró el presente documento de manera que se pueda identificar los elementos clave del tratado, evaluar los mecanismos de protección y promoción; y evaluar el impacto en el acceso al internacional. Con esto se pretende aclarar la manera en que el acuerdo puede modificar el panorama de la industria y las tácticas para que las industrias locales aborden estos cambios de manera efectiva.

El planteamiento del problema es el primer capítulo, centrándose en cómo el TLC influye en el sector textil ecuatoriano. Evalúa el equilibrio entre oportunidades, como el acceso mejorado al mercado y la reducción de aranceles, frente a los desafíos planteados por la mayor competencia de los textiles chinos a precios más bajos. Además se contextualiza la relación comercial actual y se identifica las posibles repercusiones del acuerdo en los productores textiles nacionales.

El segundo capítulo trata el marco teórico, iniciando con la reflexión de términos como comercio internacional, ventaja competitiva, el contexto comercial de Ecuador con China. Así mismo, se menciona los cambios sufridos en razón de la pandemia de COVID-19 sobre el comercio y las tendencias actuales en las actividades de exportación e importación de Ecuador. De esta manera se construye un fundamento teórico firme para entender las implicaciones del acuerdo comercial.

Más adelante, el tercer capítulo se centra en el contexto comercial de Ecuador en relación con el acuerdo. Esto se realizó mediante un análisis de los patrones comerciales que incluye fluctuaciones en los saldos comerciales, tendencias de importación y exportación; y el impacto del acuerdo en la dinámica comercial de Ecuador. Para esclarecer algunas ideas se incluye información de acuerdos similares entre China con otros estados de la región tales como Perú, Chile y Costa Rica. La idea de este apartado es entender los posibles resultados que Ecuador puede enfrentar a medida que implementa el acuerdo comercial.

Por otra parte, el cuarto capítulo trata sobre los datos recopilados, destacando los impactos específicos del acuerdo en el sector textil ecuatoriano apoyándose de datos del Banco Central del Ecuador y la AITE, así como de los puntos clave del mismo acuerdo. Además, se incluye la opinión de actores importantes dentro del comercio textil internacional y lo que han identificado en su quehacer desde la aprobación del TLC.

Finalmente, en las conclusiones y recomendaciones, se subrayan los efectos mixtos del acuerdo. Esto muestra que dicho documento abre oportunidades de expansión del mercado y de reducción de costos, al mismo tiempo que impone presiones competitivas significativas provenientes de las importaciones chinas. Las recomendaciones hablan de la necesidad la adaptación de los productores textiles nacionales mediante mejoras en calidad, innovación y diversificación del mercado.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Este capítulo analiza el problema que representa el tratado de libre comercio entre Ecuador y China con el sector textil nacional, explorando tanto las oportunidades como los desafíos que este acuerdo presenta. Para esto se detalla la información de investigaciones realizadas previamente, los objetivos y preguntas para llevar con un sentido claro el estudio y la justificación que demuestra la urgencia de abordar esta cuestión.

Antecedentes

De acuerdo a Ríos (2019), entre 1995 y 2015, China se consolidó como un socio importante para América Latina, convirtiéndose como el segundo socio comercial más importante en Latinoamérica después de Estados Unidos. A través de inversiones en infraestructura que superaron los 110.000 millones de dólares entre 2003 y 2017, la estrategia china incluyó alianzas estratégicas con diversos países, basándose en el desarrollo. Más concretamente, las relaciones entre China y Ecuador se intensificaron en 2016, al punto de que el estado asiático se convirtió en el principal socio comercial de Ecuador en 2023.

Para Correa et al. (2022), estas relaciones han sido principalmente de la venta de petróleo ecuatoriano a China, mientras que Ecuador importa una gran cantidad de bienes manufacturados chinos. Esta relación permitió a Ecuador diversificar sus mercados de exportación y beneficiarse de tecnología y los productos manufacturados a bajo costo. La consolidación de estos vínculos ha sido crucial para el desarrollo económico ecuatoriano que cuenta con un mercado estable para sus exportaciones.

La investigación de Márquez et al. (2022) señala que desde el inicio de la "Revolución Ciudadana" en 2007 con la presidencia de Rafael Correa, Ecuador intensificó sus relaciones comerciales con China, buscando diversificar la dependencia de Estados Unidos. En este periodo crecieron las exportaciones ecuatorianas de materias primas a China y la importación de productos industrializados chinos, siguiendo un patrón de dependencia similar al que históricamente se mantenía con EE.UU. Esto subraya la necesidad de Ecuador de diversificar sus exportaciones y mejorar su competitividad en el mercado internacional.

Frente a esto, Delgado (2019) añade que este cambio responde al rápido desarrollo económico de China, que lo ha posicionado como la primera potencia mundial en comercio exterior desde 2014, desplazando a Estados Unidos. Las importaciones no petroleras desde China hacia Ecuador han alcanzado los 17.176 millones de dólares entre 2013 y 2017.

Ahora bien, la OEC (2022) señala que las principales exportaciones de Ecuador incluyen petróleo crudo, crustáceos, plátanos, pescado procesado y productos de petróleo refinado. Esto implica que los recursos petroleros son significativos y representan que el 40% de los ingresos por exportaciones y una cuarta parte del presupuesto gubernamental. Por lo tanto, las variaciones en los precios internacionales tienen impacto económico interno.

Durán y Morales (2024), destacan que, aunque hasta 2005 la inversión extranjera directa desde China era escasa y volátil, a partir de 2006 los flujos anuales de inversión crecieron, con un volumen de 67 millones de dólares anuales. Este aumento estuvo impulsado por la participación de empresas chinas en proyectos de ingeniería y construcción, con más del 25% de las obras adjudicadas a empresas chinas entre 2011 y 2015. La inversión china es más notoria en la minería (96% entre 2007 y 2021) y la construcción, con un volumen de 18 millones de dólares por año.

Ahora bien, Rodríguez et al. (2020) analizan el impacto del TLC entre Ecuador y China, destacando un posible aumento del 15% anual en las exportaciones y beneficios para pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, una complejidad es la competencia de productos chinos y altos costos logísticos en Ecuador. Frente a esto, los autores recomiendan políticas públicas para mejorar la infraestructura y reducir costos operativos en las industrias.

Planteamiento del problema

La política comercial ecuatoriana frente a los TLC presenta desafíos y oportunidades. Estos acuerdos buscan impulsar las exportaciones al abrir mercados, pero generan preocupación en la industria local por la competencia externa. La falta de un marco legal explícito, las condiciones laborales y de calidad de importaciones son preocupaciones importantes.

La experiencia de otros países latinoamericanos muestra que la apertura comercial expone a economías basadas en materias primas a peligros como competencia desigual y falta de desarrollo tecnológico. En ese sentido, el éxito de los TLC en Ecuador depende de abordar estas preocupaciones y promover un desarrollo equitativo y sostenible a largo plazo.

La inversión extranjera directa ha sido significativa para el país. De tal manera que, para maximizar sus beneficios, Ecuador debe mejorar la seguridad jurídica, reducir la burocracia, aumentar la transparencia y garantizar la estabilidad política. Estos pasos pueden atraer inversión extranjera y avivar el progreso económico.

La propuesta del TLC con China se planteó como una forma de mejorar el acceso a mercados competitivos, promover la especialización y que la economía del país tenga un crecimiento sostenible. Además, China, al ser un país en continuo crecimiento, es un mercado atractivo para los productos ecuatorianos. De tal manera que, con el acuerdo se pueden eliminar barreras arancelarias, facilitar medidas sanitarias y el acceso a tecnologías e insumos útiles para la producción.

Cabe señalar que Ecuador tiene una larga tradición comercial con China, mediante la exportación de petróleo, camarón, banano, cacao y flores, productos altamente demandados por ese país. El acuerdo presenta oportunidades de exportación en sectores como frutas tropicales, lácteos y preparaciones alimenticias, además de complementariedad económica entre ambas naciones.

La principal preocupación con este acuerdo se ha manifestado desde los sectores sensibles, como el ensamblaje de vehículos y la importación de desechos chinos. Aun así, se espera un aumento significativo en las exportaciones ecuatorianas con la entrada en vigencia de este documento.

Sistematización del problema

Indicadores

- Análisis de la literatura académica respecto a los impactos de los acuerdos de libre comercio en sectores industriales específicos como el textil y revisión de documentos oficiales de la relación entre Ecuador y China en los últimos años.

- Identificación de los puntos más relevantes del tratado a través de un análisis del documento y evaluación de los mecanismos de protección y promoción establecidos para el sector textil ecuatoriano.
- Medición del incremento en la entrada al mercado chino de textiles ecuatorianos y evaluación de posibles reducciones arancelarias y beneficios para la competitividad del sector.
- Análisis de la competencia con productos textiles chinos en mercados terceros y de la capacidad de adaptación del sector frente a estándares de calidad y exigencias de mercado en China.

Formulación del Problema

¿Cómo impacta el tratado de libre comercio entre Ecuador y China en el sector textil ecuatoriano, sus oportunidades y desafíos?

Preguntas de investigación

- ¿Cuál es el efecto de los acuerdos de libre comercio en sectores industriales específicos, como el textil, según la literatura académica, y cómo se ha desarrollado la relación comercial entre Ecuador y China en los últimos años?
- ¿Cuáles son los puntos más relevantes del tratado de libre comercio según evaluación de los mecanismos de protección y promoción establecidos para el sector textil ecuatoriano?
- ¿En qué medida ha incrementado la apertura al mercado chino para los productos textiles ecuatorianos?
- ¿Cómo compiten los productos textiles ecuatorianos con los productos textiles chinos en mercados terceros, y cuál es la capacidad del sector textil ecuatoriano para adaptarse a los estándares de calidad y exigencias del mercado chino?

Delimitación del problema

- Temporal: 2024
- Espacial: Sector textil ecuatoriano
- Teórico: Comercio internacional, Tratado de libre comercio, Importaciones y exportaciones, ventajas y desventajas, Convenios internacionales.

Objetivos

Objetivo General

Examinar el impacto del Acuerdo Comercial entre Ecuador y China en el sector textil ecuatoriano, identificando oportunidades y desafíos para la industria.

Objetivos Específicos

- Analizar la literatura académica sobre las consecuencias de los tratados de libre comercio en sectores industriales específicos como el textil a través de documentos y cifras oficiales de la relación entre Ecuador y China en los últimos años.
- Identificar los puntos más relevantes del tratado a través de un análisis del documento y evaluar los mecanismos de protección y promoción establecidos para el sector textil ecuatoriano.
- Medir el incremento en la apertura al mercado chino para textiles ecuatorianos y evaluar posibles reducciones arancelarias y beneficios para la competitividad del sector.
- Analizar la competencia con productos textiles chinos en mercados terceros y la capacidad de adaptación del sector frente a estándares de calidad y exigencias de mercado en China.

Justificación

Esta investigación surge en un momento crucial, ya que, como mencionan Macías et al. (2020), Ecuador es una economía en desarrollo que se ha visto especialmente afectada por la disminución significativa en las exportaciones no petroleras, esto se observa en productos como el cacao, el banano y el camarón. Esta situación evidencia fragilidad de la economía ecuatoriana ante las variaciones en la demanda externa y los precios del petróleo, por lo que es necesario comprender el impacto los acuerdos comerciales en sectores específicos como el textil.

El sector textil ecuatoriano, aunque modesto en términos de contribución al PIB, despliega un impacto notable en la economía ecuatoriana, como lo indican Lucero (2021) y Matovelle (2022), generando empleo y contribuyendo significativamente al desarrollo nacional. Cabe mencionar que, durante la pandemia del COVID-19, este sector sufrió un golpe considerable, con una disminución del 9,9% en la fabricación

de productos textiles y una reducción del 40% en las ventas durante el período entre 2020 y 2021 de acuerdo a Llanos & Salazar (2023). La pérdida de más de 10,000 empleos formales en solo ocho meses evidencia la fragilidad del sector y la necesidad de comprender cómo los acuerdos comerciales, como el que Ecuador tiene con China, pueden influir en su recuperación y desarrollo futuro.

Por otra parte, el comercio entre Ecuador y China ha crecido notablemente en las últimas décadas. Esto lo mencionan Durán y Morales (2024), en cuya investigación se demuestra que se alcanzaron niveles récord en 2022 con respecto a la cantidad de exportaciones que se enviaron a China. El problema aquí es la alta dependencia de Ecuador de las importaciones chinas y la asimetría en los beneficios comerciales (Herrera, 2021). Esto demuestra la necesidad de estudios que analicen detenidamente el TLC y puedan definir tanto las oportunidades como los desafíos que plantea.

Limitaciones

La disponibilidad y calidad de los datos pueden ser restringidas debido a la reciente implementación del acuerdo, lo que dificulta la evaluación completa de sus efectos a largo plazo. Otro punto a considerar es el análisis es que se limita a una visión macroeconómica y no profundiza en los efectos específicos sobre cada segmento del sector textil ni en las posibles diferencias entre grandes y pequeñas empresas.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Este capítulo aspectos clave como el comercio internacional facilita el intercambio global de bienes y servicios, apoyado en la especialización y la ventaja competitiva. Con respecto a Ecuador, se habla de la dependencia histórica de productos específicos y la diversificación de exportaciones han sido cruciales para enfrentar desafíos como la pandemia. También se discuten elementos importantes como la cadena de suministro, los convenios comerciales, la desgravación arancelaria, y los tratados internacionales, incluyendo el Tratado de Libre Comercio entre Ecuador y China, que busca eliminar barreras y fomentar la cooperación económica bilateral.

Comercio Internacional

Este representa el intercambio de bienes, capitales y servicios entre diferentes estados o regiones económicas. Este intercambio se fundamenta en la especialización de la producción y la ventaja comparativa, permitiendo a cada país beneficiarse de la oferta y demanda globales, así como acceder a recursos y productos que no están disponibles localmente. El comercio internacional implica el tránsito de mercancías a través de limitaciones geográficas, facilitado por acuerdos comerciales, políticas aduaneras y sistemas financieros internacionales.

El comercio exterior es sumamente importante para la ampliación económica de un país, permitiéndoles obtener materias primas, bienes, servicios y tecnologías necesarias para el desarrollo socioeconómico. A través de este intercambio, los países pueden compensar deficiencias internas en recursos humanos, naturales, financieros e industriales, lo que impulsa el bienestar económico y social, esto a su vez afianza precios, reduce el desempleo y acrecienta la producción y competitividad.

Para Casquete et al. (2022), existen retos como el aumento de impuestos, deterioro de mercancías, inestabilidades políticas y comercio ilegal. La política optimiza y organiza las relaciones comerciales mediante acuerdos internacionales que, potencialmente, podrían abrir plazas de empleo, modernizar el aparato productivo y promover inversiones extranjeras. Además, enfatizan que el comercio electrónico internacional, emergido con la revolución tecnológica, ha transformado la manera de

hacer negocios, facilitando que las pequeñas y medianas empresas se expandan a mercados internacionales.

Este modelo de comercio exterior ha ampliado el acceso a productos sin limitaciones geográficas y reducido costos y tiempos. De tal manera que permite a individuos ser consumidores y operadores. Para que el sistema funcione, los países generan marcos legales que aseguran transacciones seguras y velan por los intereses de las industrias nacionales (Casquete et al., 2022).

Las cadenas globales de suministro comienzan con proveedores internacionales de materias primas y componentes, dispersos geográficamente, lo que diversifica la cadena. La fabricación y ensamblaje se realizan en ubicaciones estratégicas que ofrecen ventajas competitivas, como menores costos laborales y especialización técnica. Para Merizalde et al. (2024), la logística eficiente es crucial, garantizando la entrega puntual a través de empresas especializadas en transporte y almacenamiento. La tecnología de la información, mejora la coordinación y visibilidad en la cadena de suministro, impulsando su evolución hacia mayor sostenibilidad, agilidad y resiliencia.

Actualmente, las cadenas globales de suministro abarcan los sectores de tecnología, moda, automoción y atención médica, ya que se presta mayor atención a la creación de productos más complejos. Debido a la existencia de países primario exportadores e industriales, la interconexión global ha llevado a la dependencia geoeconómica, donde la producción en una región puede ser vital para otras partes del mundo.

Esta dependencia implica vulnerabilidades compartidas, como lo ocurrido durante la pandemia de COVID-19, que mostró la inestabilidad de estas cadenas frente a eventos globales emergentes (Merizalde et al., 2024). En ese sentido, cabe recalcar las estrategias de innovación y resiliencia que llevaron a cabo empresas y gobiernos, como fueron la diversificación de fuentes y la adopción de tecnologías avanzadas.

En 2021, el comercio global de los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) expuso un desarrollo significativo del 32.4% en comparación con el año anterior, recuperándose de las caídas sufridas en 2020 y 2019. Este aumento se desglosa en un aumento del 27.3% en las exportaciones y del 38.1% en las importaciones, con el comercio intrarregional registrando un

crecimiento superior al comercio extrarregional. Las exportaciones intrarregionales aumentaron un 39.7%, alcanzando los 128,477 millones de dólares. Por otra parte, las importaciones aumentaron un 42.7%, totalizando 134,054 millones de dólares. Los productos manufacturados, especialmente vehículos y maquinaria, dominaron el comercio intrarregional (ALADI, 2022).

Según ALADI (2022), los precios globales de las materias primas exportadas por la región también afectaron este aumento. En 2021, el aumento promedio de precios de productos básicos (54%), especialmente combustibles (85%), impulsó significativamente el crecimiento de las exportaciones de los países miembros de la ALADI. Por otra parte, las exportaciones extrarregionales crecieron un 28.8% y las importaciones un 37.4%, con Estados Unidos y Canadá como principales destinos, mientras que el PIB de los países de la ALADI creció un 6.2% y se proyecta un aumento del 2.1% para 2022 (ALADI, 2022).

Ventajas Competitivas

Las ventajas competitivas son atributos que permiten a una empresa superar a sus competidores, ya sea mediante costos más bajos o características únicas de sus productos. En el comercio exterior, estas ventajas son cruciales para posicionarse en mercados internacionales, atraer clientes globales y asegurar una participación sostenible en dichos mercados.

Díaz et al. (2021) explica que la competitividad es un concepto proveniente de las teorías clásicas de Adam Smith y David Ricardo pero que se mantiene hasta las recientes interpretaciones de Michael Porter. Además, la competitividad es la capacidad de una empresa o nación para ofrecer bienes y servicios con notables mejoras en cuanto calidad, costo y eficiencia frente a sus competidores.

Esta capacidad es fundamental para lograr una mayor participación en el mercado internacional, incrementando así las exportaciones y mejorando la balanza comercial. Porter argumenta que la competitividad se deriva de la habilidad de las empresas para innovar y mejorar continuamente, lo cual se traduce en ventajas sobre los mejores competidores globales.

Desde una perspectiva práctica, la competitividad en comercio exterior se sustenta en cuatro pilares principales: liderazgo, estrategia empresarial, productividad

y la capacidad de adaptarse a la globalización. Las empresas que pueden mantener costos bajos sin comprometer la calidad o que pueden diferenciar sus productos a través de la innovación tienen una ventaja significativa en el mercado global (Díaz et al., 2021). Además, el talento humano y una gestión eficiente de los recursos son cruciales para sostener esta competitividad. En un entorno económico globalizado, las estrategias deben ser dinámicas y adaptativas, orientadas en cumplir las demandas del mercado con eficiencia en la competencia.

De acuerdo a Martínez y Ajilla (2022), Ecuador sobresale por productos como banano, cacao, frutas, flores y mariscos ya que son los que más se exportan. Estos artículos no petroleros son fundamentales para empresas ecuatorianas, ya que con ellos acceden a mercados globales y grandes ingresos. Por ejemplo, en 2021, las exportaciones de camarón fueron de 861 mil toneladas métricas, valoradas en 5,078.83 millones de dólares, siendo un producto sumamente importante.

Empresas como Industria Pesquera Santa Priscila y Promarisco lideran el mercado debido a sus altos estándares de calidad y el compromiso con el medio ambiente, ya que también se encargan de reforestar manglares y el tratamiento de aguas residuales. Así también, estas empresas han facilitado que Ecuador mantenga un buen nivel de competitividad en el mercado europeo, ya que España, Francia, Italia y Alemania son los principales destinos de sus exportaciones (Martínez & Ajila, 2022).

El Boletín del Banco Central del Ecuador (2020) realizó el análisis de las ventajas competitivas del comercio exterior ecuatoriano abarca el período 2001-2018 y se basa en diversos indicadores económicos. En promedio, el país mostró ventajas competitivas reveladas en alrededor de 10 capítulos del Sistema Armonizado (SA), con productos destacados como plantas vivas, frutos comestibles, preparaciones de carne y cacao. Estos productos muestran índices de ventaja competitiva revelada (VCR) superiores a 1, indicando una fuerte presencia en los mercados internacionales. Por ejemplo, las plantas vivas alcanzaron un índice VCR de 32.29, mientras que los frutos comestibles llegaron a 26.84. En términos generales, el 91% de las exportaciones ecuatorianas provienen de productos con una VCR positiva, mientras que el restante 9% corresponde a productos con desventaja competitiva.

En cuanto a la diversificación de mercados, el Índice de Herfindahl Hirschmann (IHH) revela que Ecuador tiene una concentración moderada en sus

exportaciones, con un IHH de 0.29. Esto indica que, aunque el país tiene nichos específicos con alta competitividad, la mayor parte de sus productos se hallan en mercados diversificados (BCE, 2020a).

En el contexto regional, Ecuador se sitúa entre los países con un mercado de exportaciones más concentrado, junto con Venezuela, Trinidad y Tobago y Colombia. El análisis del BCE (BCE, 2020a) resalta la necesidad de políticas económicas enfocadas en diversificar aún más los sectores competitivos y en fortalecer aquellos con menor ventaja comparativa para mejorar el desempeño global del comercio exterior ecuatoriano.

Marco Referencial

Comercio Internacional en Ecuador

El comercio internacional es fundamental en las economías de muchos países y Ecuador no es la excepción, permitiendo la importación de maquinaria y bienes de consumo, así como la exportación de productos agrícolas y petróleo.

Correa et al. (2022) explican que, históricamente, las exportaciones ecuatorianas han dependido de productos como banano, café y cacao, y en la década de 1970, el petróleo se sumó como un recurso clave. La dolarización en el año 2000 estabilizó la economía, aumentando la productividad y el empleo. Ecuador ha desarrollado importantes relaciones comerciales con China y Estados Unidos, siendo el primero un gran comprador de petróleo ecuatoriano.

Durante el período 2014-2018, Ecuador desarrolló su política de comercio exterior bajo dos planes de desarrollo distintos. Bajo la administración de Rafael Correa, el Plan Nacional para el Buen Vivir (2013-2017) se centró en transformar la matriz productiva, diversificar las exportaciones y aumentar la productividad. Con la llegada de Lenín Moreno en 2017, el Plan Nacional de Desarrollo Toda una Vida continuó con estos objetivos, pero agregó un enfoque más fuerte en atraer inversión extranjera y mejorar la competitividad del sector exportador (Quiñónez & Quiñónez, 2020).

En este período, Quiñónez y Quiñónez (2020) señalan que Ecuador firmó varios acuerdos comerciales significativos, incluyendo el Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea en 2017, que facilitó el acceso a nuevos mercados

para los productos ecuatorianos. Además, se formalizaron acuerdos de alcance parcial con Nicaragua y El Salvador, y un Acuerdo de Asociación Económica con los estados de la Asociación Europea de Libre Cambio. Estas iniciativas tenían como objetivo diversificar los destinos de exportación y reducir la dependencia del mercado estadounidense, que seguía siendo el principal socio comercial de Ecuador.

Los indicadores de comercio exterior reflejaron estos esfuerzos con fluctuaciones en las exportaciones totales. En 2015 y 2016, se observó un descenso significativo por el bajo precio del petróleo, pero en 2017 y 2018, las exportaciones mostraron signos de recuperación. La balanza comercial, negativa en 2014 y 2015, registró un superávit en 2016, aunque volvió a ser deficitaria en los años posteriores. El índice de cobertura mejoró, alcanzando un valor de 108 en 2016, lo que indicó una mayor capacidad de las exportaciones para cubrir las importaciones (Quiñónez & Quiñónez, 2020).

La estrategia de comercio exterior ecuatoriano a partir de 2015 se enfocó en consolidar la presencia del país en el mercado global, a través de la diversificación de productos y mercados y la promoción de exportaciones no tradicionales; teniendo en cuenta que el petróleo ha sido el producto estrella del país por varias décadas. En ese sentido, las políticas implementadas desde el gobierno han conseguido que se aumente el volumen de exportaciones no petroleras y la diversificación de mercados.

La pandemia de Covid-19 significó fuertes consecuencias en el comercio internacional de Ecuador. En 2020, las exportaciones totalizaron 20,226.6 millones de USD, una caída del 9.4% en comparación con 2019. Las importaciones disminuyeron un 21%, alcanzando los 16,986.8 millones de USD. A pesar de la disminución general, ciertos productos como el camarón y el banano mostraron un aumento en las ventas internacionales (Correa et al., 2022b). Las restricciones impuestas para contener la pandemia afectaron tanto la oferta como la demanda, reduciendo el volumen de exportaciones y causando una contracción en la actividad económica.

La pandemia impactó la balanza comercial y la estructura económica de Ecuador, provocando una crisis en sectores dependientes de materias primas, con disminución del comercio con países clave, como China y Estados Unidos; y afectación en la producción y exportación debido a restricciones globales y confinamientos.

Frente a estos desafíos, Ecuador ha comenzado a diversificar sus mercados y adoptar nuevas estrategias para enfrentar el dinamismo del mercado internacional. La necesidad de cambiar modelos de negocios tradicionales se ha vuelto imperativa para adaptarse a las nuevas realidades económicas impuestas por la pandemia (Correa et al., 2022b). La recuperación del comercio internacional está en el nivel del país para innovar y encontrar nuevas oportunidades en un entorno global cambiante.

Es en ese sentido que el informe del Banco Central del Ecuador (BCE) (Aguirre et al., 2023) muestra que la actividad comercial internacional de Ecuador en el primer trimestre de 2023 estuvo influenciada por diversos factores globales. La Organización Mundial del Comercio (OMC) proyectó un modesto crecimiento del 1,7% en el comercio de productos, atribuido a tensiones geopolíticas y financieras a nivel mundial. La Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) corroboró esta tendencia con un crecimiento del comercio de bienes del 1,9% en valor, impulsado por China y un repunte en vehículos de carretera y productos farmacéuticos.

A nivel financiero, tensiones en Estados Unidos afectaron el sector bancario, con el cierre de tres bancos importantes relacionados con tecnología y criptomonedas, generando incertidumbre y repercusiones en los mercados financieros globales. Esto se reflejó en una disminución en los precios del crudo WTI y BRENT, con caídas diarias de alrededor del 6,8% y 9,7%, respectivamente, entre marzo 13 y 15 (Aguirre et al., 2023).

El comercio exterior ecuatoriano se vio afectado, principalmente en sus exportaciones. Las exportaciones petroleras del primer trimestre de 2023 disminuyeron significativamente, con una caída del 26,5% en valor, debido a menores volúmenes exportados y precios internacionales. Las exportaciones no petroleras, sin embargo, mostraron un crecimiento trimestral del 6,6%, destacando productos como el banano, camarón y café (Aguirre et al., 2023).

Los principales destinos de las exportaciones ecuatorianas en 2023 fueron Estados Unidos y China, seguidos por Panamá, Rusia, Chile y Países Bajos. Estos países fueron los responsables de más de dos terceras partes de la totalidad de exportaciones en ese período. El haber logrado diversificar el mercado es parte de la intención de mantener relaciones comerciales estables en un contexto global volátil.

En el primer trimestre de 2023, las importaciones totales de Ecuador experimentaron una contracción, registrando un valor FOB de USD 7.019,3 millones. Esta cifra representó una reducción trimestral del 7,6% y una disminución interanual del 1,9%. La caída más pronunciada se observó en las importaciones petroleras, que disminuyeron un 12,2% en valor, mientras que las importaciones no petroleras cayeron un 5,5% en términos interanuales. Entre los principales países proveedores se encuentran Estados Unidos, China y Panamá, que en conjunto abarcan el 67,2% del mercado importador ecuatoriano (Aguirre et al., 2023).

Las importaciones por uso o destino también mostraron una tendencia a la baja en el primer tercio del 2023. Todos los rubros presentaron una contracción a nivel trimestral, afectando especialmente a los bienes de consumo, materias primas y bienes de capital. El volumen de importaciones de China disminuyó en un 8,3%, reflejando una reducción significativa en las compras al país asiático (Aguirre et al., 2023).

En contraste, las exportaciones ecuatorianas alcanzaron un total de USD 7.461,7 millones durante el mismo período, con una caída trimestral del 4,3% e interanual del 7,7%. Los destinos fundamentales fueron Estados Unidos, China y Panamá. La balanza comercial tuvo un superávit de USD 442,4 millones, aunque 52,6% menor que el año anterior (Aguirre et al., 2023).

A nivel internacional, términos de intercambio mostraron un deterioro en las exportaciones ecuatorianas frente a las importaciones, con una caída en el índice de términos de intercambio. Sin embargo, se observó una mejora en la competitividad relativa del Ecuador debido a la apreciación de varias monedas internacionales en términos reales, lo que impulsó el índice de tipo de cambio real efectivo a niveles más favorables para el país (Aguirre et al., 2023).

Marco Conceptual

Cadena de suministro

Conjunto de procesos y acciones que se coordinan e integran a partir de la elaboración de materias primas hasta la entrega del producto final al cliente. Para Balanzategui et al. (2022), este sistema abarca la planificación, adquisición, producción, almacenamiento, transporte y distribución, buscando optimizar el movimiento de bienes y servicios para cubrir la demanda del mercado de forma

efectiva. Las operaciones logísticas, un componente crucial dentro de la cadena de suministro, gestionan el movimiento y almacenamiento de productos, asegurando la disponibilidad adecuada y oportuna para los consumidores.

Adicionalmente, Campos et al. (2023) agrega que el manejo de cadenas de suministro implica que empresas y áreas funcionales colaboren entre sí para optimizar la eficiencia operativa y generar valor económico. Este procedimiento abarca la gestión de sistemas de información, programación de producción, control de inventarios y atención al cliente. La cadena de suministro mantiene la competitividad de una empresa, al tener un buen rendimiento, menores costos, mejor calidad y tiempos de entrega más rápidos. Estos factores ayudan a responder a las demandas del mercado y mejorar la satisfacción del cliente

Convenios

En el contexto del comercio exterior, los convenios son acuerdos formales entre países que establecen las normas y condiciones para llevar a cabo el intercambio de bienes de manera más propicia, servicios y capitales. Estos acuerdos buscan fomentar la cooperación económica, eliminar barreras comerciales y asegurar estándares comunes para potenciar el desarrollo económico y las relaciones tanto bilaterales como multilaterales.

Sandoval et al. (2022) señala que los convenios entre países europeos y latinoamericanos mantienen las relaciones comerciales sólidas y la promoción del desarrollo económico. Estos acuerdos han servido para incrementar el comercio y las inversiones; promover la estabilidad política y social; y la cooperación interregional y bilateral.

Desgravación arancelaria

La desgravación arancelaria es un componente crucial en el comercio exterior que, de acuerdo a Alas (2023) implica la exclusión gradual y cronológica de las tarifas aduaneras aplicados a mercancías provenientes del extranjero. Estas medidas arancelarias, que son esencialmente impuestos sobre importaciones o exportaciones, suelen enfocarse predominantemente en las importaciones en la actualidad. Hay tres tipos principales de aranceles: ad valorem que se guían por el valor de las mercancías,

específicos que se centran en una cantidad fija por unidad y mixtos, es decir, que combinan los anteriores.

El proceso de desgravación arancelaria está regulado por calendarios y listas de desgravación. Los calendarios de desgravación proporcionan información sobre las categorías arancelarias representadas por letras del alfabeto e indican plazos de reducción, fechas de inicio y finalización; y períodos de gracia. Además, las listas de desgravación, son más detalladas debido que se estructuran por productos, sus códigos arancelarios, la descripción de las mercancías, el arancel base aplicado antes del tratado, la categoría de desgravación y si existen medidas de salvaguardia (Alas, 2023).

Partida arancelaria

En el contexto del comercio exterior, una partida arancelaria se refiere a la clasificación específica que se asigna a cada tipo de mercancía según el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, determinado internacionalmente, permite identificar y categorizar productos de manera uniforme a nivel global. Cada partida arancelaria se compone de un código numérico y una descripción detallada que especifica las características esenciales de la mercancía (Exporta fácil, 2023).

El objetivo de las partidas arancelarias es determinar la tarifa tributaria sobre una mercancía al momento de importarla o exportarla, abarcando el tipo de producto, sus componentes, características técnicas y usos específicos. En Ecuador, el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) es la institución responsable de emitir resoluciones para la clasificación arancelaria de mercancías específicas (Exporta fácil, 2023).

Cabe señalar la existencia de la resolución anticipada de clasificación arancelaria, misma que se obtiene mediante una solicitud al Director General del SENAE o a su delegado. Esta solicitud debe contener la descripción de la mercancía, datos del solicitante, y otros (Exporta fácil, 2023). La emisión de estas resoluciones tarda treinta días desde su admisión a trámite.

Las resoluciones anticipadas del SENAE se publican en el Registro Oficial y en su web, sirviendo de guía para trámites similares y asegurando uniformidad en la aplicación de normativas arancelarias (Exporta fácil, 2023). Además, en caso de que

existan resoluciones acumuladas que aborden temas relacionados, se emite una resolución anticipada de carácter general que sustituye a las anteriores y se publica de manera oficial.

Protocolos

Los protocolos son acuerdos formales que regulan y estandarizan las transacciones internacionales de bienes y servicios. En ese sentido, Ramírez y Arias (2022) señalan que durante la pandemia del COVID-19 los protocolos adquirieron una relevancia aún mayor debido a las restricciones impuestas en las fronteras y la necesidad de garantizar la seguridad sanitaria en el comercio internacional. Esta crisis global impactó significativamente el comercio mundial, con una caída del 17.7% en el volumen de comercio de bienes en mayo de 2020 comparado con las cifras del 2019, afectando especialmente a exportaciones clave de potencias económicas como Estados Unidos, Japón y la Unión Europea

Para asegurar el comercio y superar los desafíos de la pandemia, los protocolos se ajustaron a nuevas demandas, fomentando la innovación tecnológica y la simplificación de procesos. Estos ajustes incluyeron la digitalización de documentos aduaneros, la implementación de sistemas de trazabilidad más robustos y la automatización de procesos logísticos para asegurar la continuidad de las cadenas de suministro globales.

Un claro ejemplo es el de las aduanas ecuatorianas que buscaron medidas nuevas frente a las condiciones sin precedentes que se presentaron producto de la pandemia. A través de la transformación de los protocolos para que sean modernos se sentaron las bases para una respuesta ágil y resiliente frente a la posibilidad de futuras contingencias globales (Ramírez & Arias, 2022).

Subpartida arancelaria

Una subpartida arancelaria se refiere a una subdivisión más detallada dentro de una partida arancelaria específica. Estas subpartidas están diseñadas para distinguir diferentes características o usos de productos que pertenecen a una misma partida general. Cada subpartida arancelaria se identifica mediante un código numérico más específico dentro del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA).

La clasificación se basa en criterios específicos como la composición del producto, su función, características técnicas y cualquier factor relevante para su comercio internacional. La subpartida arancelaria permite que la gestión aduanera sea eficiente, precisa y completamente legal (Exporta fácil, 2023).

Las subpartidas arancelarias se utilizan para diferenciar productos que pueden variar en tamaño, composición específica o grado de procesamiento. Esta subdivisión es otra herramienta para el cálculo de los aranceles aplicables y la elaboración de políticas comerciales específicas (Exporta fácil, 2023).

Tratados

Jaramillo y Tonon (2023) mencionan que los tratados internacionales son acuerdos formales entre países o bloques económicos que regulan aspectos específicos de las relaciones internacionales, incluyendo el comercio. Estos acuerdos pueden abarcar desde la cooperación militar hasta la protección ambiental y, crucialmente, la facilitación de la compraventa de bienes y servicios entre los involucrados.

Tratado de libre comercio

Los tratados de libre comercio (TLC) son acuerdos que buscan eliminar o reducir notablemente las barreras arancelarias y no arancelarias entre las economías involucradas. Estos acuerdos tienen como objetivo principal fomentar el intercambio comercial sin restricciones excesivas, promoviendo la competencia y optimizando la asignación de recursos a nivel global. Históricamente, los TLC han evolucionado desde el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1948 hacia acuerdos más complejos y abarcativos, como los impulsados por la OMC y otras entidades regionales (Jaramillo & Tonon, 2023).

Los TLC se han convertido en herramientas estratégicas para los países y regiones en la era contemporánea, ya que reducen los costos de transacción para las empresas al facilitar el acceso a mercados externos y fomentan la integración económica regional y global. Según datos de la OMC hasta 2021, señalados por Jaramillo y Tonon (2023), se contabilizan 349 acuerdos comerciales regionales vigentes, lo que destaca su papel como catalizadores del comercio internacional y el desarrollo mercantil entre las partes firmantes.

Tratado de libre comercio Ecuador- China

Este acuerdo fue firmado en mayo de 2023 y ratificado en febrero de 2024 y es importante en las relaciones comerciales. Este acuerdo busca impulsar la expansión y diversificación del comercio, eliminar barreras, promover una competencia justa y establecer normas claras para fomentar empleo y cooperación a niveles bilateral, regional y multilateral, abarcando 17 capítulos sobre comercio bilateral y estableciendo derechos y obligaciones bajo la OMC y otros acuerdos internacionales (Ministerio de Producción, 2023).

El acuerdo exige a las partes adoptar medidas para implementar efectivamente el tratado, enfocándose en el acceso a mercados, el trato nacional de mercancías, la reducción de aranceles según cronogramas y la regulación de medidas no arancelarias, además de crear un Comité de Comercio de Mercancías para supervisar la implementación y el cumplimiento de los cronogramas arancelarios (Ministerio de Producción, 2023).

El tratado establece reglas para identificar el origen de las mercancías, con un Comité para asegurar el cumplimiento. Esto simplifica los procedimientos aduaneros, aborda la defensa comercial con mecanismos de cooperación, y aplica las medidas sanitarias y fitosanitarias. El comité tiene la capacidad para supervisar la implementación y consultas técnicas (Ministerio de Producción, 2023).

El tratado asegura el cumplimiento del Acuerdo OTC de la OMC sobre obstáculos técnicos al comercio mediante la aceptación mutua de normas y procedimientos, mientras que promueve la Responsabilidad Social Empresarial. Cabe agregar que se diseñó pensando en incluir la regulación del comercio electrónico, y establecer un marco para la competencia y la resolución de disputas (Ministerio de Producción, 2023).

De igual manera, instituye una Comisión de Libre Comercio para supervisar la implementación del tratado, resolver diferencias y promover áreas adicionales de cooperación bilateral. Se establece un marco específico para abordar situaciones excepcionales y facilitar el desarrollo económico de ambas partes mediante cooperación en diversas áreas estratégicas.

Marco Metodológico

El presente Marco Metodológico describe la metodología cualitativa empleada en la investigación. Se ha optado por un enfoque cualitativo debido a la complejidad y la naturaleza interpretativa del tema, utilizando entrevistas semi-estructuradas para recoger datos directamente de actores clave del sector. Esta metodología proporcionará una visión completa y detallada de las percepciones y experiencias de los participantes, facilitando un análisis exhaustivo de las dinámicas y efectos del tratado en el ámbito textil.

Tipo de Investigación

De acuerdo a Salazar (Salazar, 2020), la investigación cualitativa se enfoca en analizar datos no numéricos como textos y entrevistas. Es ideal para esta investigación debido a que proporciona una visión detallada y matizada de cómo el TLC influye en los actores clave del sector.

Enfoque de investigación

Para Durán (2021), el enfoque interpretativo es una perspectiva metodológica que se enfoca en entender cómo las personas interpretan y dan sentido a sus experiencias y a su entorno social. Este enfoque considera que la realidad es construida socialmente y que el conocimiento se desarrolla mediante la interacción y el significado que las personas atribuyen a sus experiencias. En el contexto de la investigación cualitativa, el enfoque interpretativo permite explorar cómo los participantes perciben y comprenden los fenómenos, sin imponer categorías predefinidas o teorías a priori.

El enfoque interpretativo, es este estudio, permitirá explorar cómo los actores clave del sector textil perciben las oportunidades y desafíos del acuerdo. Así se busca interpretar las narrativas y percepciones de los involucrados desde sus experiencias empíricas.

Diseño de la investigación

El diseño descriptivo-cualitativo, según García y Sánchez (2021), es un enfoque de investigación que busca describir y analizar fenómenos mediante la recolección de datos cualitativos. Este diseño busca ofrecer una descripción detallada y completa de un fenómeno específico utilizando métodos cualitativos como entrevistas, observaciones y análisis de documentos. El objetivo es captar la riqueza y

complejidad de las experiencias y perspectivas de los participantes, sin realizar generalizaciones cuantitativas o comparaciones estadísticas.

Así se puede contrastar las experiencias de los actores con el análisis de la literatura existente, con el fin de analizar el TLC desde diferentes puntos de vista.

Técnica de investigación

Las entrevistas semiestructuradas son una técnica cualitativa en la que el investigador sigue una guía de temas y preguntas predefinidos, pero mantiene flexibilidad para explorar en profundidad las respuestas y temas emergentes que surjan durante la conversación (González et al., 2022). Este tipo de entrevista permite obtener datos detallados y contextuales sobre las experiencias y percepciones de los participantes, facilitando una comprensión profunda del fenómeno estudiado a través de un diálogo abierto y adaptativo.

Las entrevistas semiestructuradas se van a diseñar de manera que sean flexibles para agregar temas que surjan en las respuestas de las personas entrevistadas.

Muestra

Hernández y Carpio (2019) explican que el muestreo por conveniencia es un método de selección de muestras en el que se eligen los participantes que están fácilmente disponibles o accesibles para el investigador. Este enfoque no busca una representación aleatoria o exhaustiva de la población, sino que selecciona casos que son prácticos y accesibles para el estudio. Es útil para obtener información de manera eficiente y explorar fenómenos específicos en contextos donde el acceso a los participantes puede ser limitado.

En este estudio, las entrevistas están dirigidas a personas relacionadas con la importación de productores de textiles y la directora técnica de la AITE (Asociación de industrias textiles del Ecuador). Aunque el muestreo es por conveniencia se busca procurar que sea con personas que, por su actividad profesional, pueden aportar a la investigación.

Instrumentos de recolección de información

Las guías de entrevistas semi-estructuradas son listas de preguntas y temas que el investigador utiliza para dirigir las entrevistas, permitiendo flexibilidad para

explorar respuestas y temas emergentes. Por lo que se diseñaron cuatro guías de entrevistas destinadas a obtener información específica en base a la ocupación de cada entrevistado.

Guía de entrevista diseñada para importadores de productos textiles

Nombre:

Ocupación:

Empresa:

Años de experiencia en el sector de importación:

1. ¿Qué productos importa de China? ¿Planea diversificar los productos textiles que importa desde China? ¿Cuáles son los productos con mayor potencial en el mercado ecuatoriano?
2. ¿Qué estrategias de marketing y ventas está implementando para captar la atención de los compradores ecuatorianos de productos textiles chinos?
3. ¿Cómo percibe la competencia en el mercado ecuatoriano de textiles importados de China? ¿Qué ventajas competitivas cree que tiene su empresa?
4. ¿Cuáles han sido los principales beneficios y desafíos que ha experimentado su empresa debido al TLC entre Ecuador y China?
5. ¿Qué medidas ha adoptado o adoptará su empresa para aprovechar al máximo las oportunidades brindadas por el TLC?
6. ¿Ha experimentado algún cambio en la demanda de productos textiles chinos tras el TLC?
7. ¿Ha habido algún cambio en los requerimientos de documentación aduanera en Ecuador para los productos textiles importados de China?
8. ¿Qué beneficios específicos espera obtener de este TLC en términos de reducción de aranceles y otras barreras comerciales?
9. ¿Ha identificado alguna cláusula del TLC que represente retos para su empresa? ¿Cuáles son? ¿Cómo puede combatirlos?
10. ¿Cómo se asegura de cumplir con las normativas ecuatorianas para productos textiles importados de China? ¿Está realizando alguna adaptación o certificación específica para sus productos?

11. ¿Cuáles son sus proyecciones de crecimiento en el mercado ecuatoriano para los próximos 5 años debido al TLC?

12. ¿Tiene planes de expandirse a otros mercados latinoamericanos aprovechando la experiencia ganada con la importación de productos textiles chinos?

Guía de entrevista diseñada para el representante de la AITE (Asociación de industrias textiles del Ecuador)

Nombre:

Años de ocupación del cargo:

Experiencia en el sector textil:

1. ¿Cuáles son los principales productos textiles que Ecuador exporta actualmente a China? ¿Existen planes para diversificar esta oferta?

2. ¿Cómo percibe la competencia en el mercado chino de textiles? ¿Qué ventajas competitivas tienen los productos ecuatorianos frente a otros países?

3. Desde la perspectiva de la AITE, ¿cuáles han sido los principales beneficios y desafíos que ha traído el TLC entre Ecuador y China para la industria textil ecuatoriana?

4. ¿Qué medidas considera necesarias para que las empresas textiles ecuatorianas puedan aprovechar al máximo las oportunidades brindadas por el TLC?

5. ¿Se ha observado algún cambio significativo en la demanda de productos textiles ecuatorianos en China desde la implementación del TLC?

6. ¿Qué beneficios específicos en términos de reducción de aranceles y eliminación de barreras comerciales espera obtener el sector textil ecuatoriano con el TLC?

7. ¿Existen cláusulas del TLC que presenten desafíos para las empresas textiles ecuatorianas? ¿Qué estrategias propone para superar estos desafíos?

8. ¿Qué medidas deben tomar las empresas textiles ecuatorianas para cumplir con las normativas chinas? ¿Existen certificaciones específicas?

9. ¿Cree usted que, con el TLC firmado, el contrabando de textiles disminuiría?

Guía de entrevista diseñada para productores en la industria textil

Nombre:

Años de ocupación del cargo:

Experiencia en el sector textil:

1. ¿Cómo percibe el impacto del Tratado de Libre Comercio con China en la competitividad de su empresa dentro del mercado nacional y en mercados internacionales?
2. ¿Ha experimentado algún cambio en la demanda de sus productos desde la implementación del tratado? Si es así, ¿podría describir estos cambios?
3. ¿Qué oportunidades específicas ha identificado para su empresa a raíz del acceso preferencial al mercado chino proporcionado por el tratado?
4. ¿Cuáles son los principales desafíos que ha enfrentado su empresa debido a la mayor competencia de productos textiles chinos en el mercado ecuatoriano?
5. ¿Cómo ha afectado el tratado la estructura de costos de su empresa, especialmente en términos de insumos y materiales importados?
6. ¿Qué medidas ha adoptado o planea adoptar su empresa para mejorar su competitividad frente a los productos textiles chinos en el mercado local y extranjero?
7. ¿Considera que el tratado ha tenido un impacto positivo o negativo en los productos textiles ofrecidos por su empresa? ¿De qué manera?
8. ¿Qué recomendaría para que el gobierno maximice las oportunidades y se mitiguen los desafíos que presenta el tratado?

Herramientas y procedimiento para procesar la información recopilada

Para procesar la información se utilizará una matriz de análisis. Para esto primero se revisa las transcripciones y se crea una tabla con columnas para temas y categorías emergentes. Luego, se codifican los fragmentos relevantes de las entrevistas, asignando códigos a cada tema. Agrupa los datos en categorías temáticas, resume los hallazgos clave y compara estas categorías para identificar patrones. Luego, se realizará una triangulación cruzando los resultados con la literatura existente y revisa tus interpretaciones con colegas si es posible. Finalmente, se llevará a cabo un

informe que resuma los hallazgos y respalde tus conclusiones con citas directas de las entrevistas.

CAPÍTULO III

CONTEXTO COMERCIAL DE ECUADOR FRENTE AL TLC CON CHINA

En los últimos años, Ecuador ha consolidado una relación comercial estratégica con China, reflejada especialmente en el dinamismo de su balanza comercial. Este capítulo se centra en analizar la evolución de esta relación a través de los datos de la balanza comercial de los últimos cinco años, destacando los sectores clave de exportación e importación que han sido influenciados por este vínculo bilateral. Además, se examinan los impactos del TLC como un hito significativo al abrir nuevas oportunidades para las exportaciones ecuatorianas y enfrentar desafíos competitivos ante la penetración de productos chinos en el mercado local.

Balanza comercial de los últimos 5 años

De acuerdo al reporte del Banco Central del Ecuador (BCE, 2020b), entre enero y diciembre de 2019, la balanza comercial de Ecuador mostró un saldo positivo de USD 820.1 millones, reflejando una mejora significativa respecto al déficit de USD 477.6 millones en 2018. Este resultado fue impulsado por un aumento del 3.2% en las exportaciones totales, que alcanzaron los USD 33,100 millones, mientras que las importaciones disminuyeron un 2.7%, totalizando USD 21,509.3 millones. En el sector petrolero, las exportaciones mostraron una ligera disminución del 1.4%, manteniendo un saldo favorable de USD 4,520.6 millones de debido a reducciones en las importaciones de bienes petroleros.

En 2020, Ecuador enfrentó desafíos marcados por la caída de las exportaciones petroleras, que disminuyeron en un 39.5%, afectadas por la reducción de precios y demanda global.

Para el año 2021, según el BCE (2022), hubo un superávit en la balanza comercial de USD 2,870.7 millones. Este fue 15.8% inferior al del año anterior. Las exportaciones totales alcanzaron USD 32,451.5 millones, impulsadas principalmente por productos petroleros que representaron el 60.8% del total exportado. Las exportaciones no petroleras, aunque alcanzaron USD 12,719 millones, registraron un déficit debido al aumento en las importaciones en este segmento.

Durante el año 2022, se exhibió un superávit en su balanza comercial de USD 2,324.6 millones, es decir que creció 34.6% en las exportaciones petroleras, favorecido por el aumento en los precios internacionales del petróleo. Sin embargo, las exportaciones no petroleras mostraron un déficit, contribuyendo al incremento del 27.3% en las importaciones totales, que alcanzaron los USD 30,333.7 millones (BCE,2023).

Para el año 2023, Ecuador registró un superávit en su balanza comercial de USD 1,998.3 millones (Datos Macro, n.d.-b). Las exportaciones totales sumaron USD 31,228.3 millones. La caída de los precios internacionales del petróleo produjo una disminución de 22.7%. Las exportaciones no petroleras aumentaron un 5.2%, alcanzando los USD 12,491.7 millones, mientras que las importaciones totales disminuyeron un 4.0%, situándose en USD 20,129.9 millones, lo que contribuyó positivamente al saldo favorable de la balanza comercial (BCE, 2024b).

Tabla 1*Balanza Comercial de Ecuador 2019*

	Ene - Dic 2019		Ene - Dic 2020		Ene - Dic 2021		Ene - Dic 2022		Ene - Dic 2023	
	TM	Valor								
Exportaciones Totales	33,100.0	22,329.4	32,502.2	20,226.6	32,451.5	26,699.2	32,018.1	32,658.3	31,228.3	21,126.4
Petroleras	22,212.1	8,679.6	20,839.1	5,250.4	19,732.4	8,607.3	19,533.1	11,587.0	18,736.6	8,951.6
No petroleras	10,887.9	13,649.8	11,663.2	14,976.2	12,719.0	18,091.9	12,485.0	21,071.4	12,491.7	22,174.8
Importaciones Totales	17,373.7	21,509.3	15,339.6	16,986.8	18,379.8	23,828.5	19,267.7	30,333.7	20,129.9	29,128.1
Bienes de consumo	1,213.7	4,910.9	998.4	4,116.3	1,148.3	5,132.9	1,281.7	6,040.5	1,373.9	6,552.3
Materias primas	8,576.2	6,940.8	7,9156.4	5,992.7	9,821.0	9,019.2	9,948.5	10,666.9	10,048.8	9,379.8
Bienes de capital	556.1	5,373.7	394.6	4,152.0	512.5	4,925.0	623.7	5,838.3	609.4	6,057.5
Combustibles y Lubricantes	7,017.0	4,148.8	6,023.0	2,647.1	6,892.3	4,640.6	7,406.6	7,639.8	8,089.9	7,041.4
Diversos	10.6	100.0	7.2	78.8	5.7	110.9	7.3	131.4	7.8	89.1
Ajustes		35.0		0.0		0.0		16.9		8.0
Balanza Comercial – Total		820.1		3,239.8		2,870.7		2,324.6		1,998.3
Bal. Comercial - Petrolera		4,520.6		2,599.1		3,951.0		3,995.2		2,193.1
Exportaciones petroleras		8,679.6		5,250.4		8,607.3		11,587.0		8,951.6
Importaciones petroleras		4,159.0		2,651.3		4,656.2		7,631.8		6,758.8
Bal. Comercial - No petrolera		-3,700.4		640.6		-1,080.4		-1,630.6		-194.8
Exportaciones no petroleras		13,649.8		14,976.2		18,091.9		21,071.4		22,174.8
Importaciones no petroleras		17,350.3		14,335.5		19,172.3		22,702.0		22,369.6

Nota. Fuente Banco Central del Ecuador (2020) (2021) (2022) (2023) (2024)

Estos datos reflejan la dinámica de la economía ecuatoriana en los últimos cinco años, caracterizada por fluctuaciones en los precios del petróleo y esfuerzos por diversificar las exportaciones no petroleras para fortalecer la estabilidad económica a largo plazo.

Entre enero y abril de 2024, las exportaciones ecuatorianas alcanzaron un valor FOB de USD 10,985.2 millones, reflejando un incremento del 10.0% en comparación con el mismo período de 2023. El sector petrolero fue especialmente destacado, con exportaciones que crecieron un 30.4% en valor, alcanzando USD 3,415.0 millones, impulsadas por un aumento del 12.5% en el valor unitario del barril exportado. El crudo, componente principal, incrementó su valor FOB en un 35.7%, mientras que los derivados del petróleo experimentaron una ligera disminución del 3.6%.

Por otro lado, las exportaciones no petroleras aumentaron un 2.7% en valor, totalizando USD 7,570.2 millones, a pesar de una reducción del 3.2% en volumen exportado. Dentro de este grupo, el cacao y sus derivados fueron destacados, con un aumento del 164.3% en valor FOB. Sin embargo, productos clave como el camarón y el banano mostraron descensos en su valor unitario. En contraste, las importaciones totales de Ecuador en el mismo período alcanzaron los USD 8,683.8 millones, reflejando una disminución del 6.9% respecto al año anterior, afectando todos los grupos de productos, especialmente las materias primas industriales y los bienes de capital (BCE, 2024a).

Tabla 2

Balanza Comercial de Ecuador Enero-Abril 2024

	Ene - Abr 2022		Ene - Abr 2023		Ene - Abr 2024		Variación Ene-Abr 2024-2023 USD	
	TM	Valor	TM	Valor	TM	Valor	Absoluta	Relativa
Exportaciones Totales	10,456.1	10,976.8	10,174.0	9,989.9	11,321.9	10,985.2	995.3	10.0%

Petroleras	6,345.8	3,976.8	5,875.1	2,619.1	7,161.4	3,415.0	795.9	30.4%
No petroleras	4,110.3	7,069.4	4,298.9	7,370.8	4,160.5	7,570.2	199.4	2.7%
Importaciones Totales	6,582.2	9,631.8	6,699.3	9,323.0	6,338.1	8,683.8	-639.2	-6.9%
Bienes de consumo	368.4	1,790.7	397.5	1,974.7	427.3	1,940.6	-7.1	-0.4%
Materias primas	3,758.9	3,732.0	3,450.2	3,109.7	3,240.3	2,788.3	-321.4	-10.3%
Bienes de capital	213.4	1,904.0	176,5	1,906.0	176.7	1,811.1	-94.9	5.0%
Combustibles y Lubricantes	2,238.7	2,153.8	2,672.4	2,333.2	2,491.8	2,120.6	-212.6	-9.1%
Diversos	2.7	51.4	2.7	25.6	2.0	20.1	-5.5	-21.5%
Ajustes		0.0		0.8		3.1	2.3	
Balanza Comercial - Total		1,345.0		666.9		2,301.4	1,634.5	245.1%
Bal. Comercial - Petrolera		1,735.5		335.5		1,360.6	1,025.1	305.5%
Exportaciones petroleras		3,907.4		2,619.1		3,415.0	795.9	30.4%
Importaciones petroleras		2,171.9		2,283.6		22,054.4	-229.2	-10.0%
Bal. Comercial - No petrolera		-390.5		331.4		940.8	609.4	-183.9%
Exportaciones no petroleras		7,069.4		7,370.8		7,570.2	199.4	2.7%
Importaciones no petroleras		7,459.9		7,039.4		6,629.4	-410.0	5.8%

Nota. Fuente Banco Central del Ecuador (2024)

De tal manera, en los últimos cinco años, la balanza comercial de Ecuador ha experimentado variaciones significativas. Desde un superávit de 820.1 millones de USD en 2019, impulsado por el aumento en las exportaciones no petroleras, hasta una reducción a 1,998.3 millones de USD en 2023, con una caída en las exportaciones petroleras y un crecimiento en las no petroleras, reflejando una mayor diversificación económica.

Ahora bien, en el año 2019, la balanza comercial entre Ecuador y China mostró un dinámico patrón de intercambio. Las exportaciones ecuatorianas hacia China alcanzaron un total de USD 671,415.8 millones en toneladas métricas (TM), con un valor en FOB de USD 261,105.4 millones. Este flujo principalmente consistió en productos petroleros, destacándose por su participación en las exportaciones totales. Las importaciones desde China, por otro lado, fueron significativas en bienes de consumo, con toneladas métricas de 304,077.99 y un valor FOB de USD 2,005,666.29 millones (BCE, 2020b). Estos datos reflejan una relación comercial robusta, con un

notable desequilibrio en la balanza a favor de las importaciones, sugiriendo una dependencia considerable en bienes de consumo chinos para el mercado ecuatoriano.

El sector no petrolero tradicional de Ecuador, como el café, camarón y banano, también mostró una participación relevante en las exportaciones hacia China en 2019. El café, por ejemplo, fue exportado en toneladas métricas por un valor de FOB de USD 351,841.2 millones, representando el 53.6% de las exportaciones totales hacia ese destino en esta categoría. Asimismo, el banano y el plátano contribuyeron con USD 458,384.0 millones en toneladas métricas y un valor FOB de USD 220,277.6 millones, destacándose como otros productos significativos (BCE, 2020b). Estos resultados subrayan la importancia estratégica de China como mercado clave para las exportaciones ecuatorianas no petroleras tradicionales, diversificando así las fuentes de ingreso del país en el ámbito internacional.

Por otra parte, en 2020 Ecuador mantuvo una balanza comercial deficitaria con China, registrando exportaciones por un total de 360,987.86 miles de USD, que representan el 4.3% del total de exportaciones no petroleras ecuatorianas. Los productos más exportados fueron los tradicionales, es decir, camarón, atún y pescado. En cambio, las exportaciones no tradicionales alcanzaron los 131,018.38 miles de USD, lo que representó el 22.7% del total (BCE, 2021). En este caso los productos fueron mineros, manufacturas de metal, y enlatados de pescado.

En contraste, las importaciones de China hacia Ecuador en 2020 totalizaron 1,890,948.29 miles de USD, lo que representó el 49.5% del total de importaciones no petroleras del país. Los productos más importados incluyeron manufacturas de plástico, caucho, y químicos y fármacos, reflejando una dependencia significativa en productos manufacturados de alto valor añadido (BCE, 2021). Esta dinámica comercial ha contribuido a un desequilibrio en la balanza comercial bilateral, destacando la importancia de políticas que promuevan una mayor diversificación y valor agregado en las exportaciones ecuatorianas hacia China para reducir la dependencia en importaciones de productos manufacturados.

Ahora bien, la balanza comercial entre Ecuador y China ha mostrado dinámicas significativas entre 2021 y 2024. Durante este período, las exportaciones ecuatorianas hacia China han experimentado fluctuaciones moderadas. En 2021, las exportaciones alcanzaron los 2.949 millones de USD, aumentando ligeramente a 3.623 millones de

USD en 2022, antes de registrar una ligera disminución a 3.573 millones de USD en 2023. Este patrón refleja la estabilidad general en los envíos, con una leve reducción del 1% en 2023 respecto al año anterior (Ministerio de Producción Comercio Exterior, 2023).

En 2021, las importaciones fueron de 5.706 millones de USD, disminuyendo a 5.669 millones de USD en 2022, lo que representa una caída de 0,6%. En 2023, las importaciones aumentaron a 5.673 millones de USD, con una disminución de 2,4% con respecto al año anterior (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2023). Este comportamiento variaciones en los flujos de importación desde China hacia Ecuador.

En los últimos cinco años, la relación comercial entre Ecuador y China ha mostrado una dinámica notable. En 2019, Ecuador exportó principalmente productos petroleros a China, con exportaciones valuadas en USD 261,105.4 millones, mientras que importó significativamente bienes de consumo chinos por USD 2,005,666.29 millones. Esta balanza comercial desigual evidenció una dependencia considerable en bienes importados, subrayando la necesidad de diversificar las exportaciones no petroleras tradicionales como el café, camarón y banano, que también jugaron roles importantes ese año.

En contraste, en 2020, Ecuador experimentó un déficit comercial con China, destacándose las exportaciones de camarón y productos mineros, y una marcada dependencia en importaciones de manufacturas de alto valor añadido. En los años siguientes, las exportaciones ecuatorianas hacia China han mostrado estabilidad con fluctuaciones moderadas, mientras que las importaciones han mantenido una tendencia relativamente estable, evidenciando la importancia de políticas que fomenten la diversificación y el valor agregado en las exportaciones para equilibrar la balanza comercial bilateral.

Análisis del tratado a nivel general

Este TLC es el primer acuerdo comercial suscrito por Ecuador con un país asiático. Este acuerdo, firmado el 10 y 11 de mayo de 2023, se desarrolló a través de cuatro rondas de negociaciones y varias reuniones técnicas virtuales entre abril y diciembre de 2022. El TLC abarca 17 disciplinas, destacándose por incluir un capítulo

sobre comercio electrónico (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2024).

En 2023 las exportaciones de Ecuador a China fueron de USD 31.126,4 millones, 4,7% menos que en 2022. Las exportaciones petroleras disminuyeron 4,1% en volumen y 22,7% en valor FOB (BCE, 2024b).

En contraste, las exportaciones no petroleras mostraron un aumento del 5,2% en valor, alcanzando USD 22.174,8 millones. Dentro de estas, las exportaciones tradicionales crecieron un 5,4%, destacándose productos como camarón, banano y plátano, y cacao y sus derivados. Las exportaciones no tradicionales también aumentaron en un 5,0%, lideradas por productos como minerales, enlatados de pescado, y flores naturales, entre otros (BCE, 2024b).

En 2022, el comercio bilateral entre Ecuador y China alcanzó alrededor de USD 12.000 millones. Ecuador exportó USD 5.823 millones en productos como camarón, banano y cacao, mientras que las importaciones desde China totalizaron USD 6.353 millones, principalmente en manufacturas de metales y tecnología, con un 77% en materias primas y bienes de capital (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2024).

El BCE (2024) ha evaluado el TLC como una oportunidad para fomentar la expansión y diversificación del comercio bilateral. Con este acuerdo se espera que el país sea prioritario para el mercado chino, teniendo en cuenta que en este país existen aproximadamente 1.400 millones de consumidores y un ingreso per cápita anual considerable.

Aunque Ecuador acumuló un déficit comercial histórico hasta 2023, las exportaciones, destacando productos como camarón y minerales, han crecido notablemente. El TLC con China, que excluye ciertos productos sensibles y ofrece desgravaciones escalonadas, promete un impulso para las exportaciones e importaciones ecuatorianas, mejorando el acceso a un mercado de 1.400 millones de consumidores con desgravación del 99,6% de la oferta exportable (Banco Central del Ecuador [BCE], 2024). Esto permitirá a Ecuador competir en igualdad de condiciones con países vecinos como Perú y naciones de Centroamérica que ya tienen acuerdos comerciales con China, así como con otros competidores asiáticos en el mercado. La

eliminación gradual de aranceles permite que productos ecuatorianos, como los textiles, ingresen competitivamente al mercado chino.

El acuerdo, además, establece reglas para el comercio que intentan mantener un entorno justo para los exportadores. Aunque estas medidas no necesariamente eliminan la competencia desleal de productos chinos que pueden afectar a las industrias locales. Aun teniendo en cuenta que se busca que los productos con contenido regional reciban beneficios arancelarios, hacer más sencillos los procedimientos aduaneros y controlar medidas sanitarias y fitosanitarias de salud pública (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2023).

Adicionalmente, el TLC establece que, en caso de disputas comerciales, se lleven a cabo consultas y/o arbitraje internacional con el fin de solucionar las diferencias. Esto se pensó con la finalidad de mantener certeza y estabilidad en las relaciones comerciales y que se cumplan los compromisos acordados (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2023).

Con respecto a este acuerdo, Rosero (2024) menciona que la intensificación de acuerdos comerciales es una prioridad para Ecuador, ya que solo el 43% de su oferta exportable está cubierta por los actuales acuerdos comerciales. El gobierno ecuatoriano busca fortalecer la competitividad de los pequeños productores mediante capacitaciones y la formación de cooperativas. Además, se planea proyectar la economía nacional a nivel global, atraer inversiones y fomentar la innovación tecnológica.

El enfoque liberal clásico de Adam Smith sugiere que un mercado sin intervención estatal se autorregularía y alcanzaría una competencia perfecta. Sin embargo, la realidad sistémica del comercio internacional revela una competencia imperfecta, ya que los países en desarrollo enfrentan desventajas estructurales en sus exportaciones de materias primas frente a los bienes de países desarrollados.

Para Rosero (2024), los países avanzados protegieron sus industrias en sus etapas iniciales, lo que deja a Ecuador vulnerable a la competencia con productos chinos en un TLC, afectando negativamente sus exportaciones basadas en materias primas frente a los bienes de capital importados (Rosero, 2024). Esto podría deteriorar los términos de intercambio para Ecuador, que enfrenta una balanza comercial desfavorable y una mayor valorización de los productos industriales sobre las materias

primas. Chang indica que los países desarrollados esperaron a consolidar su desarrollo antes de liberalizar el comercio, sugiriendo que un enfoque prematuro podría perjudicar a las naciones en desarrollo

La relación comercial entre Ecuador y China presenta una evidente asimetría en términos de importaciones y exportaciones, lo que invita a reconsiderar las perspectivas del libre comercio como motor de desarrollo y explorar alternativas más equitativas. Es allí donde las iniciativas del gobierno deben tomar acciones para procurar mayores beneficios para los productores locales.

La historia de Latinoamérica muestra que las exportaciones ecuatorianas son intensivas en materias primas y no en bienes de capital, lo que limita la competitividad y el valor agregado de sus productos. Este enfoque estático de las ventajas comparativas hace que las exportaciones sean vulnerables a las fluctuaciones del mercado internacional (Rosero, 2024). Un tratado de libre comercio con China podría acentuar la reprimarización de la economía ecuatoriana y mantener una balanza de pagos deficitaria.

Aunque el libre comercio se presenta como una oportunidad para aumentar los ingresos y generar empleo, no necesariamente contribuye a la reducción de la pobreza ni al desarrollo económico sostenible. La estabilidad institucional, el aprendizaje tecnológico y una estructura educativa adecuada son esenciales para que el libre comercio sea un factor colaborativo en el crecimiento económico.

El concepto de nacionalismo económico enfatiza la importancia del interés nacional, protegiendo industrias estratégicas y manteniendo una balanza comercial favorable. La relación comercial de Ecuador con China refleja esta tendencia, con una balanza comercial negativa para Ecuador. El poder político influye en la producción, consumo, intercambio e inversión, y el sector privado debe estar subordinado al poder del Estado para proteger los intereses nacionales (Rosero, 2024).

Las fuentes internas de política exterior, como las industrias productivas, medios de comunicación, academia y sociedad civil son importantes en la toma de decisiones. Sin embargo, la participación de la sociedad civil ha sido limitada en la formulación de la política exterior ecuatoriana. Este es un punto a tomar en cuenta para mejorar la inclusividad y representación de diversas realidades.

Ahora bien, González (2024) sostiene que el TLC representa una oportunidad significativa para el comercio bilateral entre Ecuador y China. Esto se debe a que, en la actualidad, las exportaciones a China alcanzaron USD 4.747 millones entre enero y noviembre de 2023, con 15% de aranceles. Con el TLC, se prevé que las desgravaciones arancelarias aumenten las exportaciones en USD 1.000 millones en los primeros tres años de vigencia del acuerdo.

El camarón y el banano se beneficiarían con desgravaciones a mediano plazo. El camarón ecuatoriano, que ya tiene una excepción arancelaria del 2%, dejaría de pagar aranceles en un lapso de 10 años. El banano, que actualmente paga un 10% de arancel, también vería una desgravación arancelaria a 10 años, potencialmente multiplicando por tres o cuatro las exportaciones en los primeros tres años (P. González, 2024).

Productos no tradicionales como la pitahaya, arándanos y quinua ingresarán al mercado chino con arancel 0% desde el primer año del acuerdo. La pitahaya, que comenzó a exportarse en abril de 2023 con un arancel del 20%, y los arándanos y la quinua, que tienen aranceles del 30% y 3% respectivamente, verán una eliminación de estos aranceles. Otros productos como la piña y el mango, que actualmente tienen aranceles del 12% y 15%, serán desgravados en un plazo de cinco años (P. González, 2024).

Por otro lado, la industria automotriz ecuatoriana enfrenta desafíos. Los vehículos chinos, que representan el 35% del mercado automotor ecuatoriano, verán desgravaciones arancelarias en un plazo de 15 años, con algunas partidas específicas desgravadas en 20 años (P. González, 2024). Esta competencia es vista como un riesgo para la industria nacional de ensamblaje de vehículos.

Industrias sensibles, como la textil, calzado, sombreros de paja toquilla sintética, y otros sectores como la línea blanca, madera, metalmecánica, plástico, aluminio y autopartes, fueron excluidas del acuerdo comercial, es decir, no habrá desgravación para productos chinos de estos sectores.

Las importaciones de China a Ecuador, que alcanzaron USD 4.747 millones entre enero y noviembre de 2023, podrían crecer en un 19% gracias al TLC. Más de 4.600 productos chinos podrán ingresar a Ecuador sin aranceles, incluyendo insumos industriales como semillas, fertilizantes, químicos, tractores, insumos médicos,

medicamentos y vacunas, así como productos de consumo como cámaras digitales, discos duros, bicicletas y motos eléctricas. Los celulares ya gozan de este beneficio desde cualquier destino (P. González, 2024).

Algo que sin duda ha generado ruido entre la población es los beneficios arancelarios para la importación de residuos. Aunque algunos residuos están prohibidos, como los radiactivos; otros, como los residuos metálicos, son importados bajo normativa y utilizados como insumos en la industria del acero (P. González, 2024).

Análisis de importaciones y exportaciones

Análisis de importaciones

Entre los años 2010 y 2019, Ecuador experimentó fluctuaciones significativas en su balanza comercial. Las importaciones mostraron un crecimiento constante, alcanzando su punto más alto en 2013 con 25.829 millones de dólares, reflejando una dependencia continua de productos manufacturados, bienes de capital y materias primas, fundamentales para sostener la producción local (Santacruz & Brito, 2023).

Santacruz y Brito (2023) explican que, durante este período, las exportaciones ecuatorianas también variaron, con picos y valles. Por ejemplo, en 2015, las exportaciones se vieron afectadas negativamente por la caída de los precios del petróleo, disminuyendo en un 28,74% respecto al año anterior, mientras que las importaciones se mantuvieron relativamente estables debido a la demanda de materias primas industriales y productos de consumo a largo plazo.

Para Ramírez y Arias (2022), la enfermedad por coronavirus (Covid-19) impactó significativamente en las importaciones ecuatorianas. Durante el período de 2020, las importaciones totales disminuyeron un 21% en comparación con 2019, reflejando una tendencia similar a caídas históricas anteriores. Esta contracción se vio exacerbada por medidas gubernamentales de salvaguardia para productos de consumo, implementadas para proteger las reservas de divisas ante la reducción de importaciones.

Las categorías más afectadas fueron los suministros industriales elaborados, que experimentaron una disminución del 12% en 2020. Este declive impactó directamente en la capacidad productiva y en la oferta manufacturera nacional,

evidenciando la vulnerabilidad del sector frente a crisis sanitarias globales (Ramírez & Arias, 2022).

El análisis de Ramírez y Arias (2022) también destaca el contraste con el sector exportador, que mostró una resiliencia relativa impulsada por productos tradicionales como el banano, cuyas exportaciones mantuvieron una tendencia positiva en mercados clave como Europa y Asia durante el primer semestre de 2020. Esta dinámica subraya la adaptabilidad del sector exportador ecuatoriano frente a crisis económicas y sanitarias globales.

En Ecuador, las importaciones son cruciales para cubrir demandas internas que no se pueden satisfacer localmente. Gallegos et al. (2023) indican que, en 2021, el crecimiento de las importaciones fue menor al de las exportaciones, resultando en una balanza comercial positiva. Los principales socios comerciales, como Estados Unidos, China y la Unión Europea, han regulado este comercio a través del COMEX y leyes que promueven la competitividad y el desarrollo sostenible del país, ajustándose a las demandas del mercado global.

Análisis de exportaciones

Para el Ecuador, las exportaciones han sido un componente crucial en su economía durante la última década, influenciadas por cambios estructurales desde el auge petrolero de los años setenta. Este período marcó una expansión significativa de la economía gracias a los ingresos generados por las exportaciones de petróleo y otros productos primarios. Sin embargo, la dependencia de productos básicos ha dejado al país vulnerable a fluctuaciones en los precios internacionales y ha limitado su capacidad de industrialización autónoma.

Santacruz y Brito (2023) hicieron un análisis de las exportaciones ecuatorianas entre 2010 y 2019 revela fluctuaciones significativas en la balanza comercial. Durante estos años, se observó una tendencia general hacia un déficit comercial, con períodos de superávit intercalados. Por ejemplo, los años 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015 y 2018 mostraron un saldo negativo, donde las importaciones superaron a las exportaciones. Solo en 2016, 2017 y 2019 se registraron superávits, reflejando una mejoría temporal en las exportaciones. Esta variabilidad subraya la vulnerabilidad del país frente a cambios externos y la necesidad de estrategias para diversificar y fortalecer su base productiva.

Ahora bien, Ramírez y Arias (2022) revelan que los productos tradicionales mantienen una mayor participación y crecimiento anual en las exportaciones no petroleras. Para el primer semestre de 2020, el comercio de Ecuador experimentó una recuperación económica impulsada por el crecimiento del consumo en mercados clave como Asia, Europa y Estados Unidos. Las exportaciones de banano y plátano, por ejemplo, incrementaron un 10.83% en comparación con el mismo período de 2019, mientras que las ventas de banano de Costa Rica aumentaron un 1.53% y las de Colombia disminuyeron un 8.72%. Sin embargo, en junio de 2020, las exportaciones de banano se redujeron un 22% en comparación con mayo del mismo año.

Las medidas adoptadas por el SENA E durante la emergencia sanitaria fueron la implementación de protocolos sanitarios estrictos, atención en línea al 100%, y la ampliación de los plazos de pago para operadores de comercio exterior calificados (Ramírez & Arias, 2022). Estas acciones buscaban normalizar el comercio internacional y regular las exportaciones.

Gracias a esto, en 2021, según Gallegos et al. (2023); las exportaciones ecuatorianas crecieron un 26.67% respecto al año anterior, convirtiéndose en el 25.17% del PIB del país. Los principales destinos de las exportaciones fueron Estados Unidos, la Unión Europea, y China. EE.UU. ha sido históricamente el principal socio comercial de Ecuador, ya que consume productos primarios como petróleo y camarón. Por su parte, China compra productos agrícolas y agroindustriales. Las exportaciones ecuatorianas entre 2018 y 2022 revela que el comercio exterior ha mostrado una tendencia creciente.

Evaluación de experiencia Peruana, Chilena y Costarricense con el TLC con China

Experiencia peruana

Torres (2010) menciona que acuerdo entre Perú y China, firmado en 2009, ha delineado una relación bilateral significativa en términos comerciales y de inversiones. Este acuerdo se estructura en dos principales pilares: comercio de servicios e inversiones, con disposiciones específicas que regulan el acceso a mercados y el tratamiento nacional. En el ámbito del comercio de servicios, ambos países acordaron listas positivas que detallan los sectores y modalidades de suministro incluidos para liberalización. Perú y China inscribieron un total de 41 subsectores, excluyendo

servicios sociales y de salud, destacándose la liberalización parcial en sectores como recreación, cultura, deporte, y turismo.

En términos de inversiones, el TLC incluye disposiciones que protegen y promueven la inversión extranjera, aunque con diferencias significativas en el trato y protección otorgados a los inversionistas de cada país. China introdujo una definición amplia de inversionistas que beneficia a empresas bajo control efectivo chino, extendiendo la protección más allá de sus fronteras (Torres, 2010). Por otro lado, Perú mantiene restricciones en sectores sensibles y reserva el derecho a medidas que favorezcan a minorías y grupos étnicos. Las disposiciones de solución de controversias han sido uno de los puntos más debatidos, limitando las acciones legales internacionales para inversionistas peruanos mediante procesos de revisión administrativa previa en China.

A pesar de estos avances regulatorios, el TLC ha sido objeto de críticas por su falta de disposiciones ambientales y laborales robustas, dejando un vacío significativo en la protección de estándares sociales y ambientales en las operaciones comerciales bilaterales. Este aspecto, junto con la dinámica desigual en el comercio de textiles y confecciones, donde las importaciones chinas han dominado el mercado peruano, subraya los desafíos persistentes en la implementación y equidad del TLC entre Perú y China.

Este acuerdo ha tenido un impacto considerable en los flujos comerciales peruanos, especialmente en las exportaciones que han más que triplicado su valor hacia China desde 2009, alcanzando los 13,238 millones de dólares en 2018 con una tasa de crecimiento anual del 12%. Las exportaciones se han concentrado principalmente en materias primas, beneficiando especialmente a este sector. Por otro lado, las importaciones desde China también han aumentado significativamente, triplicándose para alcanzar los 10,059 millones de dólares en 2018, con un crecimiento anual del 10%, destacándose por la importación de bienes de capital (Fairlie, 2019).

La evaluación empírica del efecto del TLC con China mediante un modelo pseudo-gravitatorio con datos de 57 países entre 1998 y 2017 revela que el TLC ha tenido un efecto positivo y significativo en los flujos comerciales peruanos. El coeficiente del TLC con China muestra un impacto más del doble en las exportaciones que en las importaciones, con incrementos promedio del 1.6% y 0.7% respectivamente

(Fairlie, 2019). Este fenómeno se debe principalmente al incremento de exportaciones de materias primas y bienes intermedios a China, mientras que las importaciones se han diversificado hacia bienes de capital y de consumo, con el PBI, la distancia y el idioma también influyendo en el comercio entre Perú y China.

López y López (2023) señalan que el comercio bilateral entre China y Perú ha mostrado una tendencia creciente en términos de importaciones chinas de minerales peruanos. A pesar de que el saldo comercial tiende a ser favorable para China en las exportaciones hacia Perú, el enfoque del comercio sigue siendo interindustrial, destacando la importancia de los recursos naturales peruanos para la industria manufacturera china. Este patrón refleja la dinámica de un comercio Centro-Periferia en el contexto de una relación bilateral que ha evolucionado notablemente desde la firma del tratado de libre comercio entre ambos países en 2010.

Experiencia chilena

Ahumada (2021) menciona que se han destacado diversos aspectos clave y datos relevantes que delimitan la evolución y el impacto de este acuerdo bilateral. Iniciado en 2005, el TLC fue el primer tratado de este tipo negociado por China con un país fuera del bloque de la ASEAN. La firma del TLC no solo abrió las puertas para un intercambio comercial robusto, sino que también fortaleció la cooperación diplomática y económica, posicionando a China como el principal socio comercial de Chile en Asia y consolidando a Chile como el principal exportador mundial de cobre hacia China.

Desde la entrada en vigencia del TLC en 2006, las exportaciones chilenas a China crecieron de US\$ 8,122.7 millones en 2005 a US\$ 39,126.1 millones en 2019. Los productos más exportados son cobre, minerales de hierro, cerezas, celulosas, carne de porcino y vino (Ahumada, 2021). La estabilidad del TLC fomentó la cooperación política y cultural entre ambos países, posicionando a Chile como un actor relevante en Asia y a China como un socio estratégico para Sudamérica.

El TLC está compuesto por catorce capítulos que establecen reglas en defensa comercial, antidumping, derechos compensatorios y salvaguardias. Estas medidas se relacionan otras propuestas por la OMC y que cumplen la función de proteger las industrias frente a prácticas desleales.

En esta organización del acuerdo, el capítulo VI establece las salvaguardias bilaterales y globales y los procedimientos para la imposición de derechos antidumping y compensatorios para evitar conflictos y procurar mecanismos de solución de controversias específicos (Cabrera & Vargas, 2024). Además, el acuerdo aborda barreras técnicas al comercio ya que establece la certificación de productos como el acero y mantener estándares técnicos.

En términos comerciales, China ha elevado su participación en las importaciones de Chile de un modesto 5.7% en 2000 a un considerable 17% en 2022, evidenciando su creciente dependencia de recursos minerales. Esta dinámica se refleja también en el saldo comercial bilateral, donde China muestra un superávit consistente, aprovechando su posición como principal destino de exportaciones chilenas (López & López, 2023).

Experiencia costarricense

En Costa Rica, este acuerdo entró en vigor desde el 1 de agosto de 2011 tras tres años de negociaciones. Este acuerdo surgió durante la administración del presidente Arias Sánchez en junio de 2007, reflejando el interés de Costa Rica en fortalecer lazos diplomáticos y comerciales con la República Popular China.

De acuerdo a la investigación de Guevara (2024), el propósito inicial del TLC fue diversificar los mercados de exportación costarricenses ante la recesión económica en Estados Unidos y la reducción de demanda en la Unión Europea, motivando a Costa Rica a penetrar el mercado asiático. En 2020, el comercio bilateral entre Costa Rica y China alcanzó los US\$2,271 millones, con un crecimiento anual promedio del 6.2% desde la implementación del acuerdo.

Inicialmente, los principales productos costarricenses exportados a China incluían procesadores electrónicos, partes de computadoras, y cueros bovinos y equinos curtidos. Gracias al TLC, productos como jugo de naranja congelado, tilapia, camarón, flores, cacao, yuca, pinturas, chocolates, palmito, ron y cueros han podido ingresar al mercado chino sin aranceles, fortaleciendo la competitividad de Costa Rica en sectores específicos (Guevara, 2024).

A pesar de que China se esperaba como el principal socio comercial de Costa Rica, Estados Unidos sigue liderando en volumen comercial debido a obstáculos

culturales, logísticos y regulatorios que han limitado el pleno aprovechamiento del TLC. La infraestructura deficiente y los prolongados procesos de certificación fitosanitaria han dificultado el acceso de productos costarricenses al mercado chino, contribuyendo a un déficit comercial persistente (Guevara, 2024).

Aunque el TLC entre Costa Rica y China facilitó mayores intercambios comerciales y promovió la cooperación económica, se han evidenciado problemas logísticos, regulaciones sanitarias y fitosanitarias; y la dependencia continua del país centroamericano de importaciones chinas. Estos aspectos son clave para futuros acuerdos comerciales entre América Latina y Asia.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DE DATOS

Este capítulo abordará los efectos que está teniendo el TLC en el comercio de textiles, centrándose en las dinámicas comerciales, arancelarias y competitivas que han emergido desde su implementación. A través de entrevistas con actores clave del sector, se explorarán tanto las oportunidades que ofrece el acuerdo, como los desafíos que enfrentan las empresas textiles locales en un entorno cada vez más dominado por la competencia internacional. Este análisis permitirá comprender las implicaciones económicas y estratégicas del TLC, así como las adaptaciones necesarias para que la industria textil ecuatoriana pueda enfrentar los retos que este nuevo contexto comercial presenta.

Análisis del TLC con China y su implicación en el sector textil

Este acuerdo, que fue firmado en 2023, establece un marco legal que facilita el acceso al mercado chino, ofreciendo a los exportadores ecuatorianos la posibilidad de ingresar a un mercado vasto y diversificado. Sin embargo, también abre la puerta a la competencia de productos textiles chinos en el mercado ecuatoriano, lo que podría tener consecuencias profundas para la industria textil local.

En cuanto a las subpartidas arancelarias, el TLC establece un enfoque estratégico en su desgravación y exclusión, con el objetivo de proteger sectores sensibles del mercado ecuatoriano. Se excluyen del tratado algunas subpartidas relacionadas con productos textiles terminados, como prendas de vestir y tejidos acabados, para salvaguardar a la industria local de una competencia directa que podría resultar devastadora debido a los bajos costos de producción en China.

Este acuerdo permite que más de 4.600 tipos de productos provenientes del país asiático ingresen a Ecuador con aranceles del 0%. Estos productos han sido seleccionados principalmente porque son insumos esenciales para la industria ecuatoriana, como tractores, fertilizantes y ciertos medicamentos (P. González, 2024b). La eliminación inmediata de aranceles para estos productos busca fortalecer el sector productivo local, reduciendo los costos de importación de bienes necesarios para la producción, lo que podría a su vez disminuir los precios de los productos importados.

Productos como pescados frescos, anchoas, microondas y artículos de higiene se desgravarán en 5-20 años para proteger la competitividad local frente a la competencia extranjera (P. González, 2024b). Esto permite a las industrias adaptarse gradualmente, evitando un choque abrupto y promoviendo una integración sostenida al mercado global.

Sin embargo, algunos productos fueron excluidos del acuerdo para proteger sectores clave de la economía nacional. De acuerdo a González (2024b), un ejemplo notable es el atún, que no fue incluido en la negociación para evitar una competencia desleal con la industria atunera ecuatoriana, que es un pilar fundamental del sector exportador del país. Además, existen 1.089 subpartidas arancelarias que serán desgravadas en plazos más largos, de entre 15 y 20 años. Estos incluyen productos como juguetes, maletas, artículos de plástico y vehículos, que actualmente enfrentan aranceles elevados. En particular, los automóviles chinos, que pagan entre 35% y 40% de arancel, seguirán enfrentando estos aranceles por un largo período para evitar un impacto negativo en la industria automotriz local.

Cabe resaltar que, de las 9,000 subpartidas negociadas, 960 correspondían al sector textil. De estas, 509 subpartidas fueron excluidas del tratado para proteger la producción nacional, dada la competitividad y los bajos costos de producción de China. Estas subpartidas excluidas representaron el 57,08% del valor total de las importaciones textiles provenientes de China en 2022 (Asociación de Industrias Textiles del Ecuador [AITE], 2024).

La exclusión de subpartidas en el tratado busca proteger la industria local frente a la competencia desleal, especialmente considerando la capacidad productiva y bajos costos de China que colocan a este país como el mayor productor textil mundial (P. González, 2024b). Así se garantizan importaciones y exportaciones justas.

El tratado implementa desgravaciones arancelarias graduales y mecanismos de verificación nuevos para las empresas ecuatorianas. Como la certificación de origen y los controles adicionales que, además, generar costos extras y demoras- A su vez, esto exige inversiones en capacitación para cumplir con los requisitos. Adoptar normas internacionales y enfrentar la competencia china requieren inversiones en varios sectores, pero el más fuerte es en tecnología, lo que puede ser complejo de lograr en empresas pequeñas.

Para la empresa Alexa Tejidos (2024), este acuerdo permite acceder al mercado chino con mayor facilidad e impulsando sus exportaciones textiles, pero también exponiéndolo a la competencia de productos chinos de bajo costo. Esto obligó a la empresa Alexa Tejidos a mejorar calidad e innovación. Además, al China consolidar su liderazgo exportador, genera desafíos en el sector laboral, lo que es problemático con el porcentaje de desempleo del país.

Si bien el TLC ofrece un acceso privilegiado al gigantesco mercado chino y facilita la importación de insumos a costos más bajos, también expone a la industria local a una competencia extranjera intensa, especialmente en productos terminados.

La estructura del tratado, con sus exclusiones, aranceles cero y desgravámenes progresivos, refleja una estrategia de apertura controlada que busca proteger y fortalecer la industria textil ecuatoriana mientras se integra de manera más competitiva en la economía global. Sin embargo, para aprovechar plenamente estas oportunidades y mitigar los riesgos, será crucial que las empresas ecuatorianas, junto con el apoyo gubernamental, inviertan en innovación, capacitación y mejoras en la gestión aduanera y regulatoria, asegurando así que puedan competir eficazmente en este nuevo entorno comercial.

Situación del sector textil en los últimos 5 años

El sector textil en Ecuador ha sido crucial para la economía y el empleo, pero ha enfrentado desafíos significativos que han afectado su desempeño. Según Albán et al. (2020), desde 2000 hasta 2017, su participación en el PIB manufacturero y total ha disminuido, mostrando un retroceso en su relevancia económica y en la creación de empleo.

El sector textil en Ecuador se dedica a la elaboración y comercialización de prendas de vestir y accesorios, con una significativa concentración en las provincias de Guayas y Pichincha, que representan el 74% de las empresas dedicadas a esta actividad. En 2019, el sector empleó a 6,549 personas, con una notable participación de empresas grandes que generaron el 48% de estos empleos. Sin embargo, la industria textil experimentó una contracción del 3.66% en 2018 en comparación con 2017, contribuyendo apenas con un 0.30% al PIB total del país y un 2.40% al PIB de la industria manufacturera, reflejando la vulnerabilidad del sector frente a los desafíos económicos y de mercado (Corporación Financiera Nacional [CFN], 2020).

El sector también presenta una dinámica de comercio exterior significativa, con exportaciones que alcanzaron los \$25.16 millones FOB en 2019, evidenciando un crecimiento del 22% respecto al año anterior. Estados Unidos fue el más importante mercado, absorbiendo el 47% de las exportaciones textiles, seguido por Perú y Colombia. Las exportaciones a nivel global mostraron una tendencia positiva hasta 2019, aunque en 2020, a causa de factores externos como la pandemia, se registró una reducción, alcanzando solo el 39% del volumen exportado en el año previo (CFN, 2020). Este comportamiento refleja tanto la dependencia del sector de mercados internacionales clave como su exposición a fluctuaciones globales.

Adicionalmente, las importaciones del sector textil también crecieron, sumando \$240.6 millones FOB en 2019, un incremento del 11% en comparación con 2018. China y Colombia fueron los principales proveedores, representando el 57% de las importaciones textiles de Ecuador (CFN, 2020). A pesar del crecimiento en las importaciones, que reflejan la demanda interna por productos textiles, el sector enfrenta retos en términos de competitividad y sostenibilidad, especialmente frente a la fuerte competencia de productos importados.

En el ámbito del comercio internacional, el sector textil ecuatoriano se vió afectado por la reducción de importaciones de materia prima y maquinaria, lo que ha contribuido al estancamiento de la producción local. Durante los últimos años, se observó una disminución en las compras de hilos y telas, reflejando un debilitamiento en la capacidad productiva del sector. Esto se ha traducido en una caída en los ingresos, costos y utilidades del sector textil entre 2013 y 2018, con una reducción significativa en los balances financieros de las empresas, afectando la viabilidad y sostenibilidad del sector (Albán et al., 2020).

Por otro lado, las exportaciones textiles han mostrado un crecimiento moderado, impulsadas por la excelencia y el valor añadido de los productos ecuatorianos. A pesar de este crecimiento, la balanza comercial del sector textil ha sido persistentemente deficitaria, ya que el valor de las importaciones es mayor al de las exportaciones por mucho (Albán et al., 2020). Este déficit en la balanza comercial refleja las dificultades estructurales que enfrenta el sector textil ecuatoriano en el contexto global, demostrando una urgente necesidad para revisar las estrategias de producción y comercio para mejorar su competitividad internacional.

En 2020, las exportaciones textiles enfrentaron desafíos adicionales, con una caída en el volumen y el valor unitario, lo que reflejó las dificultades del sector ante la pandemia global. La disminución en la demanda internacional se hizo notar al disminuir el nivel de exportaciones en términos absolutos y relativos. La contribución del sector textil al total de exportaciones no petroleras se vio impactada, evidenciando la fragilidad del sector ante influencias externas (BCE, 2021).

La Industria Textil a nivel global presenta un panorama mixto de desafíos y oportunidades. En la primera mitad de 2020, el comercio internacional de textiles sufrió una caída cercana al 70% en exportaciones hacia mercados clave como la Unión Europea, Estados Unidos y Japón, debido a interrupciones en la cadena de suministro y a la escasez de insumos cruciales como el algodón. No obstante, la rápida modernización industrial y el avance tecnológico están permitiendo a las instalaciones textiles mejorar su eficiencia y rendimiento, lo que contribuye a una recuperación progresiva en el sector para el año 2021 y se proyecta un crecimiento continuo hacia 2026 (ASOBANCA, 2022).

En 2021, las exportaciones de prendas de vestir crecieron notablemente, alcanzando USD 19.2 millones, es decir 35.6% más que el año anterior. Aún así, el grupo "Otras manufacturas textiles" disminuyó sus exportaciones, con un valor total de USD 33.7 millones, es decir 7.1% menos que el 2020. En cuanto al valor unitario de las prendas de vestir, incrementaron de USD 13.5 a USD 17.0 por kilogramo (BCE, 2022). Esto demuestra un cambio en la demanda internacional tanto en crecimiento como disminución de demanda.

Para 2022, las exportaciones de prendas de vestir de fibras textiles crecieron un 18.8%, alcanzando USD 22.8 millones, mientras que "Otras manufacturas textiles" cayeron un 13.8% a USD 29.1 millones. Además, el valor unitario de las prendas aumentó a USD 18.5 por kilogramo, mostrando una mejora en calidad y precio (BCE, 2023). El año 2022 muestra un consolidado crecimiento en las exportaciones textiles principales, a pesar de la reducción en algunas categorías secundarias.

Con respecto al 2023, las exportaciones del sector textil en Ecuador reflejaron un volumen de 31,228 toneladas métricas y un valor FOB de 31,126.4 millones de USD, mostrando una ligera disminución en comparación con 2022. En términos de productos textiles específicos, las exportaciones de prendas de vestir de fibras textiles,

con un valor de 24.2 millones de USD, experimentaron un aumento modesto del 5.1% en valor unitario. Sin embargo, otras manufacturas textiles mostraron una disminución significativa del 13.0% en valor, alcanzando un total de 45.7 millones de USD (BCE, 2024b). La contribución del sector textil a las exportaciones no petroleras se mantuvo relativamente constante, sin mostrar variaciones significativas, destacando la resistencia en la categoría de prendas de vestir, a pesar de la caída en otras áreas.

En el año 2023, de acuerdo al reporte de la AITE (2024), el sector textil disminuyó en sus ventas locales y exportaciones. Las ventas locales mostraron una caída del 2,8% en comparación con 2019, y una reducción del 10,3% respecto a 2022. Los datos indican que el sector no ha logrado recuperar los niveles previos a la pandemia. Esta tendencia sugiere una persistente debilidad en el mercado interno.

Tabla 3

Exportaciones de productos textiles

Miles de USD FOB	Enero-Diciembre							Enero		
	2019	2020	2021	2022	2023	%	%	Enero	Enero	%
						Variación	Participación	2023	2024	Variación
					2023/2019	2019/2023				2024/2023
Productos textiles	78.549	86.022	112.878	88.867	72.501	-7,7%	79%	4.018	5.992	49,1%
Prendas de vestir	25.160	18.418	25.992	23.017	24.184	-3,9%	21%	1.189	2.190	84,2%
Total	130.709	104.439	138.870	111.884	96.685	-6,8%	100%	5.207	8.182	57,1%
Variación Interanual		0,7%	33,0%	-19,4%	-				57,1%	
						13,6%				

Nota. Información del informe de la AITE (2024).

Tal como se puede evidenciar en la tercera tabla, las ventas externas del sector textil y de indumentaria también han mostrado un desempeño insatisfactorio en 2023. Las exportaciones disminuyeron en valor un 6,8% y en volumen un 4,5% en comparación con 2019. Aunque hubo una mejora en enero de 2024, con un incremento del 57,1% en valor y 65,5% en volumen, los niveles de exportación aún se encuentran por debajo de los registrados antes de la pandemia. Los principales mercados de destino en enero de 2024 incluyen Reino Unido y Colombia, con significativas variaciones en las tasas de participación (AITE, 2024).

En términos de empleo, el sector textil y de confección mostró un leve incremento del 0,7% en los últimos 3 meses del 2023 en comparación con el 2022,

sumando 866 empleos adicionales. A pesar de esta mejora, el sector ha enfrentado una disminución general en el empleo desde 2019, aunque sigue siendo un importante contribuyente al empleo manufacturero, representando el 16,4% del total en el sector (AITE, 2024). En contraste, las importaciones de productos textiles y prendas de vestir crecieron en valor en 2023, aunque también se redujeron en volumen comparado con el año anterior.

En lo referente al primer trimestre de 2024, las exportaciones textiles aumentaron significativamente, alcanzando 11,322 toneladas métricas y un valor FOB de 10,985.2 millones de USD, un 11.3% más que en el mismo periodo de 2023. Las prendas de vestir de fibras textiles mantuvieron su relevancia con 24.2 millones de USD, aunque su valor unitario creció menos que otros productos textiles. Las manufacturas textiles, por otro lado, experimentaron una reducción en valor unitario del 13.0% a 45.7 millones de USD, sugiriendo una tendencia hacia un menor rendimiento en comparación con otros segmentos (BCE, 2024a).

En la Programación macroeconómica. Sector Real 2024-2027 del Banco Central del Ecuador (2024c), el sector textil en el contexto económico reciente revela una disminución en las importaciones de productos textiles y prendas de vestir, con una caída de 0,9% en comparación con el año anterior. Esta tendencia se alinea con una desaceleración general en la actividad económica y una menor demanda de insumos para diversas industrias, incluida la construcción. Esta caída en las importaciones indica una menor demanda de productos textiles en el mercado local, probablemente debido a la desaceleración económica nacional.

Además, el impacto de la desaceleración económica también se evidencia en el consumo de productos textiles, que ha mostrado una disminución. Este fenómeno puede estar vinculado a la caída en el gasto de los hogares en varios sectores, incluidos los bienes de consumo como la ropa y otros productos textiles (BCE, 2024c). La reducción en la demanda textil contribuye a la caída general de importaciones, sugiriendo una contracción del mercado y la necesidad de ajustar estrategias comerciales.

Por otro lado, el sector textil experimenta una reducción en su participación dentro del total de importaciones, lo que subraya un ajuste en la estructura de consumo e inversión. Este cambio es indicativo de una disminución en la demanda interna de

productos textiles, en un contexto donde el crecimiento del gasto en consumo final del gobierno y los hogares ha sido modesto (BCE, 2024c). La caída en las importaciones textiles puede afectar la estabilidad del sector y las empresas vinculadas, evidenciando la necesidad de una adaptación en las políticas comerciales y estrategias de inversión para mitigar los efectos de la desaceleración económica.

Respecto a las importaciones de textiles, el Boletín Estadístico de la AITE (2024) señala que entre 2019 y 2023, las importaciones de textiles en Ecuador experimentaron fluctuaciones. Esto se demuestra con los datos de 2019, donde las importaciones fueron de 867,788 toneladas y un valor de 795,057 miles de dólares FOB; mientras que en 2020, esta cantidad disminuyó a 703,534 toneladas y un valor de 680,649 miles de dólares FOB.

A partir de 2021, el sector textil mostró signos de recuperación. Las importaciones aumentaron en un 17% en términos de volumen y un 23% en valor comparado con el año anterior, alcanzando un volumen de 755,293 toneladas y un valor de 588,316 miles de dólares FOB. Esta tendencia positiva continuó en 2022, con un volumen de importaciones de 867,788 toneladas y un valor de 795,057 miles de dólares FOB, reflejando una reactivación del comercio y una mayor demanda interna (AITE, 2024).

No obstante, en 2023, las importaciones del sector textil redujeron. Para noviembre de ese año, el volumen de importaciones bajó 11,7% y su valor 5,0% en comparación con el mismo mes de 2022 (AITE, 2024).

China se consolidó como el principal proveedor de textiles para Ecuador durante este periodo, representando el 36,2% del valor total de las importaciones y el 55,2% del volumen a noviembre de 2023. Otros países como Colombia, Perú, Estados Unidos, Bangladesh, Vietnam, India, Brasil, Turquía y Taiwán también desempeñaron roles importantes, aunque en menor medida (AITE, 2024).

Análisis de entrevistas

Análisis de la entrevista a Katherine Larrea, directora técnica de la AITE

La entrevista con Katerina Larrea, Directora Técnica de la AITE, una organización sin fines de lucro fundada en 1943, que representa y defiende los

intereses del sector textil y confección en Ecuador, promoviendo la competitividad y el desarrollo de este sector.

Según Larrea, la producción textil ecuatoriana depende en gran medida de importaciones de materias primas, ya que el país solo produce hilos, telas y confecciones a partir de insumos importados, mientras China suministra el 36.2% de estas importaciones. Por esto, la industria textil ecuatoriana tiene dificultades para competir con China debido a altos costos de energía y salarios.

El TLC ha brindado acceso a tecnología, materiales y mayor competitividad a través de la reducción de aranceles, pero también ha introducido desafíos como la importación masiva de productos chinos a precios bajos y el contrabando. Para aprovechar estas oportunidades, Larrea sugiere mejorar la relación con aduanas chinas, diversificar proveedores y adoptar tecnología avanzada para mejorar la competitividad.

La primera observación significativa es la falta de un crecimiento notable en la demanda de productos textiles ecuatorianos en el mercado chino desde la implementación del TLC. Aunque la caída en las ventas locales del sector textil ecuatoriano ya se había iniciado antes del TLC y se agravó con la pandemia, el tratado no consigue revertir esta tendencia. La caída del 7.1% en las ventas locales desde 2019 refleja una serie de problemas estructurales en el sector, como la situación económica del país, conflictos políticos, informalidad y contrabando, que han afectado negativamente el desarrollo del sector textil.

En cuanto a la disminución de impuestos de importación y la eliminación de obstáculos comerciales, el TLC ha tenido un impacto limitado para el sector textil ecuatoriano. Aunque algunas partidas arancelarias relacionadas con materias primas y maquinaria han experimentado reducciones significativas, con 197 partidas obteniendo arancel cero y 258 sometidas a un cronograma de desgravación, un número considerable de partidas, especialmente prendas de vestir, han permanecido excluidas del tratado. Esta exclusión limita el alcance de los beneficios directos del TLC para el sector, haciendo que las oportunidades principales del acuerdo se centren en la transferencia de tecnología, nuevos materiales y el acceso a tecnología más económica, en lugar de en mejoras directas en la competitividad exportadora.

Las cláusulas del TLC no presentan desafíos directos para las empresas textiles ecuatorianas debido a la exclusión del sector textil del acuerdo. Sin embargo, para cumplir con las normativas y estándares chinos, las empresas necesitan tomar medidas que les beneficie en la competencia mercantil que valora la certificación en prácticas laborales y calidad, aunque no se han identificado certificaciones específicas requeridas por China para los productos textiles. La obtención de certificaciones adicionales puede representar una ventaja competitiva en un entorno dominado por la informalidad.

Análisis de la entrevista a Mario Hernán Izurieta Sánchez

Mario Hernán Izurieta Sánchez es el director de la AITE y presidente de industrias textiles Tornasol. Esta empresa fue fundada en 1985 en Quito y está especializada en la producción y venta de tejidos de punto de poliéster y algodón, destacándose por su alta calidad y amplia experiencia en la confección de prenda.

La empresa Tornasol sigue bajo protección arancelaria en categorías como confecciones y telas, pero el TLC ha incrementado las importaciones, afectando su competitividad. A pesar de la protección, los altos costos en Ecuador por impuestos, energía, transporte y salarios que dificultan competir con productos chinos elaborados con bajos costos por subsidios y economías de escala. Esto genera una competencia desigual, pues los precios de exportación chinos están por debajo de los costos reales de producción, agravando la situación de los productores locales.

La entrevista también destaca que el aumento en las importaciones no se debe exclusivamente al TLC, sino a una "fiebre de importaciones" que ha hecho que muchos se inclinen por productos más baratos provenientes de China, como los ofrecidos por plataformas como SHEIN y Alibaba. Aunque la empresa Tornasol ha tenido éxito importando materia prima desde China para sus propios procesos de producción, la proliferación de productos confeccionados baratos ha afectado el mercado local, contribuyendo a una reducción en la demanda de productos textiles nacionales.

Para Tornasol, sus mayores problemas con la falta de circulante y la disminución general en la demanda interna, aunque consideran que esto se vincula más a la situación económica interna del país que al acuerdo. Por eso, la empresa está investigando nuevas telas y mejoras en sus procesos para adaptarse a un mercado cambiante.

Así mismo, las palabras del Señor Izurieta indican que, a pesar de la existencia de algunas protecciones arancelarias para productos textiles específicos, el impacto del TLC ha sido negativo para la industria textil ecuatoriana en general. Las empresas textiles locales, como la representada en la entrevista, están considerando cambiar su modelo de negocio debido a la intensificación de las importaciones de telas y prendas desde China a costos más bajos. Este cambio hacia la importación masiva en lugar de la producción local es una respuesta a la competitividad de precios de los productos chinos, que a menudo se benefician de subsidios estatales y economías de escala.

En cuanto a la expansión internacional, la empresa no ha considerado la exportación a nuevos mercados debido a la limitada ventaja que ofrece el TLC con China para el sector textil. En comparación con sectores como la alimentación, la agricultura y la pesca, que han visto beneficios significativos del TLC, la industria textil ha quedado rezagada. La posibilidad de firmar tratados con Estados Unidos o Canadá se percibe como problemática, dado que los mercados ya están saturados y la influencia de países como China e India limita las oportunidades para Ecuador en estos mercados.

La empresa también expresa su frustración con la falta de medidas que protejan adecuadamente la producción textil nacional en el marco del TLC. A pesar de los intentos de excluir 800 partidas arancelarias del tratado para proteger al sector textil, las ventajas del acuerdo se limitan principalmente a la importación de maquinaria, tecnología y colorantes, lo que no compensa completamente el impacto de las importaciones masivas de productos confeccionados desde China.

El entrevistado también hace hincapié en la situación económica del país ha limitado la inversión en nuevas tecnologías, afectando la liquidez y la demanda interna. A pesar de la competencia externa y la escasez de recursos, la empresa se mantiene competitiva actualizándose mediante ferias internacionales, revistas especializadas y un equipo de ventas a nivel nacional. Su enfoque en productos de alta calidad y servicio al cliente le permite conservar una ventaja frente a la presión de precios .

Aunque la empresa ha logrado adaptarse a los cambios en el mercado, ayudada por el marketing digital, la falta de ventas en línea significativas refleja la necesidad de contacto físico para demostrar las características de las telas y satisfacer las expectativas del mercado altamente exigente. La empresa busca ir a la vanguardia y

diversificar su oferta, pero encuentra una serie de obstáculos tanto relacionados con el TLC como con la economía nacional, que requieren estrategias de adaptación y mejora continua.

Análisis de la entrevista a Eduardo Veintimilla

La entrevista con Eduardo Veintimilla, Director Industrial de Vicunha Ecuador, una empresa brasileña, líder global en la fabricación de tela denim, que adquirió en 2007 a La Internacional, una histórica empresa ecuatoriana, y actualmente es la única productora de este tejido en Ecuador. Veintimilla describe cómo el mercado textil en Ecuador es sumamente reducido en comparación con la magnitud de la producción china, enfatizando la desventaja estructural de los productores locales frente a un gigante industrial como China. El volumen de producción textil chino es tan vasto que en solo diez horas pueden igualar la producción anual total de Ecuador, lo que ilustra la disparidad significativa en capacidades y economías de escala.

En cuanto al impacto del TLC, Veintimilla destaca que, pese a las ventajas que ofrece a ciertos sectores agroindustriales de Ecuador, la industria textil parte en una posición de desventaja considerable. El acuerdo comercial, en su configuración actual, ha excluido la liberalización total de las partidas textiles, manteniendo aranceles en algunos niveles de la cadena de producción para proteger a los productores nacionales. Esta decisión responde a la necesidad de preservar la industria local, ya que incluso con aranceles, China domina entre el 70% y el 80% del mercado textil en Ecuador. La decisión de no desgravarse en el futuro responde a un reconocimiento mutuo de esta realidad, en la que la liberalización adicional podría devastar aún más la industria textil ecuatoriana.

Veintimilla también aborda la liberalización parcial en niveles de la cadena productiva como las fibras y algunos tipos de hilos, lo cual podría beneficiar a Ecuador al facilitar el acceso a insumos que no se producen localmente. Sin embargo, advierte que la capacidad de los productores ecuatorianos para competir está limitada por la falta de economías de escala y la inversión en tecnología, lo que impide que la industria se modernice al ritmo necesario para mantener competitividad a largo plazo. Asimismo, señala que ciertos tejidos técnicos y especializados, que no se fabrican en Ecuador, también fueron liberados en el tratado, una medida que reconoce las limitaciones industriales del país.

El Señor Veintimilla señala un problema crucial: Ecuador depende cada vez más de las importaciones de textiles, lo que podría reducir gradualmente la producción local. Este problema se agrava por el cambio en las preferencias del consumidor hacia productos importados, impulsado por el acceso a plataformas de comercio electrónico globales. Sin una estrategia adecuada, el sector textil ecuatoriano podría enfrentar una reducción notable en su capacidad productiva, afectando tanto a la industria como a la autosuficiencia del país.

El entrevistado destaca la urgencia de combatir problemas sistémicos como la corrupción, el contrabando y la evasión de impuestos para mejorar la competitividad del sector textil, sugiriendo que Ecuador debe exigir mayor transparencia en el comercio con China. Además, propone que acuerdos con países como Canadá y Estados Unidos, donde no existe una fuerte industria textil, podrían posicionar a Ecuador como un proveedor de alta calidad, aprovechando la proximidad geográfica y abriendo oportunidades en mercados menos competitivos

Sin embargo, el entrevistado también señala que la situación económica y política interna de Ecuador ha impactado negativamente la demanda en el sector textil, lo que no está directamente relacionado con el TLC con China, sino con factores como la recesión económica, la inseguridad y la crisis eléctrica. Estas condiciones adversas han provocado una disminución en las ventas, ya que los consumidores han reducido sus gastos, afectando a toda la economía y, en particular, al sector textil.

La entrevista resalta que el éxito del sector textil ecuatoriano frente al TLC con China dependerá de la capacidad para innovar, diversificar productos y colaborar entre gobierno y sector privado en políticas que impulsen la competitividad.

Análisis de la entrevista a Alfredo Carrión

En la entrevista con Alfredo Carrión, Gerente General de Romiliza, una empresa que se dedica a la importación y venta minorista de productos variados, como prendas, muebles, cosméticos, ferretería, joyería, juguetes y artículos deportivos. Carrión subraya que la empresa ha experimentado un impacto significativo en su portafolio de productos textiles, principalmente en términos de diversificación. El TLC ha disminuido obstáculos comerciales, permitiendo a Romiliza acceder a más productos y proveedores en China, lo que ha impulsado la expansión hacia textiles técnicos, decorativos y productos especializados anteriormente difíciles de obtener.

Carrión menciona que uno de los mayores retos que enfrentan es la necesidad de realizar rigurosos controles de calidad en origen. Además, la volatilidad de los precios de las materias primas y los constantes cambios en las regulaciones aduaneras añaden un nivel adicional de complejidad a sus operaciones. Estos factores podrían controlarse tomando medidas adaptativas.

El entrevistado observa que la competencia en textiles importados en Ecuador es fuerte, pero Romiliza ha adoptado tácticas para mantenerse competitiva. La empresa se destaca por su extensa red de distribución, productos de alta calidad y cercanía con los clientes, y está invirtiendo en marketing digital, fidelización y mejora de procesos para adaptarse a las demandas del mercado y mantenerse firme frente a la competencia.

Romiliza fortaleció las relaciones con proveedores y participó en ferias comerciales. Además, la inversión en tecnología ha optimizado sus procesos de importación y distribución, que a su vez mejoran la eficiencia operativa y reducen costos. Esto ha permitido a la empresa ofrecer productos de calidad a precios atractivos.

Para Carrión, hay que prestar atención a los ajustes en la documentación aduanera, incluyendo la adopción de nuevos sistemas electrónicos y la adaptación a mayores requisitos de certificados de origen. Esto requirió capacitación adicional, actualización de los sistemas internos y mayores costos en certificaciones.

Aunque la digitalización de procesos ha reducido costos y tiempos, los controles adicionales han generado algunas demoras en aduanas. Debido a esto, Romiliza implementó la presentación anticipada de documentos y mejoró la comunicación con autoridades. En el futuro, la empresa prevé un incremento en importaciones desde China, con planes de expansión en línea y físicas, y el desarrollo de su plataforma de comercio electrónico.

Análisis de las entrevistas realizadas

La siguiente tabla y el análisis pueden servir para entender las dinámicas del TLC con China y su impacto en el sector textil ecuatoriano, tomando en cuenta las opiniones que brindaron las personas entrevistadas.

Tabla 4

Hallazgos de las entrevistas

Tema	Categoría emergente	Código	Entrevistado	Fragmento relevante	Hallazgo clave
Productos Textiles Importados y Exportados	Importación de materias primas y productos confeccionados	IMP-MP-PC	Katherine Larrea	"De China, principalmente importamos materia prima y productos confeccionados."	China es un socio comercial clave para la importación de materias primas en el sector textil.
Exportación de telas y fibra de abacá	EXP-FA	Katherine Larrea	"Ecuador exporta telas y fibra de abacá, una fibra vegetal que tiene un nicho en el mercado."	La exportación de abacá representa un nicho dentro del mercado textil ecuatoriano.	
Competencia en el Mercado Chino	Desventaja competitiva de Ecuador	DVC	Caterina Rea	"Ecuador enfrenta altos costos en energía y salarios, lo que lo convierte en un mercado poco competitivo."	Los altos costos de producción en Ecuador limitan su competitividad en el mercado chino.
Beneficios del TLC	Transferencias tecnológicas y nuevos materiales	TTNM	Katherine Larrea	"El acuerdo con China ha traído numerosas oportunidades en cuanto a transferencias tecnológicas y nuevos materiales."	El TLC facilita el acceso a tecnología y materiales más económicos.
Desafíos del TLC	Aumento de importaciones masivas desde China	AIMC	Katherine Larrea	"La limitada capacidad productiva nacional frente a la importación masiva desde China."	Las importaciones masivas desde China representan una amenaza para la producción local.
Problemas de contrabando	PC	Katherine Larrea	"El contrabando es un problema amplio y complejo que afecta tanto a Ecuador como a China."	El contrabando sigue siendo un desafío significativo para la industria textil.	
Adaptación al TLC	Diversificación de proveedores y mejora de costos	DVMC	Caterina Rea	"El objetivo del acuerdo es que las empresas puedan diversificar sus proveedores y	Diversificar proveedores es clave para aprovechar los beneficios del TLC.

Impacto en la Demanda	Disminución en ventas locales	DVL	Katherine Larrea	mejorar sus costos." "Comparando las ventas actuales con las de 2019, el sector ha caído un 7.1% en ventas locales."	Las ventas locales del sector textil han disminuido desde la pandemia.
Incremento ligero en exportaciones	ILE	Katherine Larrea	"En 2021 y 2022 se observó un ligero incremento en las exportaciones debido a la pandemia."	La pandemia impulsó un aumento temporal en exportaciones textiles.	
Protección Arancelaria	Exclusión de subpartidas arancelarias	ESA	Mario Izurieta	"Protección en confecciones, en prendas confeccionadas y en telas."	La protección arancelaria cubre prendas confeccionadas y telas.
Beneficios del TLC	Importación de maquinaria y tecnología	IMT	Mario Izurieta	"Podemos importar maquinarias, tecnología, colorantes; auxiliares textiles y así podemos beneficiarnos."	La importación de maquinaria y tecnología es un beneficio clave del TLC.
Desafíos del TLC	Alta competitividad china y subsidios estatales	ACCS	Mario Izurieta	"Empresas en China están subsidiadas para hacerlas competitivas."	Los subsidios en China crean una competencia desleal para las empresas ecuatorianas.
Adaptación al TLC	Futuro como importadores en lugar de productores	FIP	Mario Izurieta	"Vamos a dejar de ser productores y convertirnos en importadores."	Empresas ecuatorianas consideran cambiar de producción a importación.
Expansión Internacional	Limitaciones del mercado internacional	LIMI	Mario Izurieta	"Es limitado expandirse con nuevos tratados debido a la competencia en el mercado norteamericano."	La expansión internacional está limitada por la competencia global.
Desafíos del TLC	Falta de liquidez en el mercado nacional	FLMN	Mario Izurieta	"Falta de circulante hace que el mercado haya bajado, es un problema del país."	La falta de liquidez en el mercado nacional es un obstáculo crítico.

Competencia en el Mercado Chino	Escasez de demanda nacional	EDN	Mario Izurieta	"El problema no es la competencia, sino la escasa demanda, es un problema del país."	La escasez de demanda en Ecuador afecta gravemente al sector textil.
Impacto del TLC en la Competitividad	Competencia desleal por subsidios chinos	CDSC	Eduardo Veintimilla	"China subvenciona empresas textiles, lo que hace que sus precios sean mucho más bajos."	Los subsidios en China crean una competencia desleal para los productos textiles ecuatorianos.
Estrategias para Mitigar Impactos del TLC	Innovación y mejora tecnológica	IMT	Eduardo Veintimilla	"La única forma de competir es innovar en tecnología y mejorar procesos de producción."	Innovar en tecnología es esencial para que Ecuador compita eficazmente.
Impacto en la Demanda	Reducción de la demanda interna debido al TLC	RDIT	Eduardo Veintimilla	"El TLC ha afectado la demanda de productos nacionales, aumentando la preferencia por productos chinos más baratos."	La preferencia por productos chinos ha reducido la demanda de textiles nacionales.
Beneficios del TLC	Acceso a nuevos mercados para materias primas	ANMP	Eduardo Veintimilla	"El TLC abre oportunidades para acceder a mercados chinos con materias primas ecuatorianas."	El TLC permite a Ecuador exportar materias primas a China, abriendo nuevos mercados.
Estrategias de Adaptación al TLC	Cooperación entre empresas textiles	CET	Eduardo Veintimilla	"Las empresas textiles deben cooperar para crear economías de escala y reducir costos."	La cooperación entre empresas es crucial para enfrentar la competencia china.
Impacto en la Demanda	Aumento de importaciones y disminución de producción nacional	AIDPN	Alfredo Carrión	"El TLC ha llevado a un aumento en las importaciones y una disminución en la producción local."	El TLC ha exacerbado la dependencia de importaciones en detrimento de la producción nacional.
Estrategias de Supervivencia Post-TLC	Diversificación hacia productos de nicho	DPN	Alfredo Carrión	"Debemos diversificar hacia productos de nicho para sobrevivir al impacto del TLC."	La diversificación hacia nichos específicos es vista como una estrategia de

Protección Arancelaria	Exclusión arancelaria de ciertos productos textiles	EACPT	Alfredo Carrión	"Algunas partidas fueron excluidas del TLC, pero no es suficiente para proteger la industria nacional."	supervivencia post-TLC. La exclusión de productos textiles del TLC no es suficiente para proteger a la industria ecuatoriana.
Competitividad y Sostenibilidad	Necesidad de políticas de apoyo gubernamental	NPAG	Alfredo Carrión	"Es vital que el gobierno implemente políticas para apoyar la competitividad de la industria textil."	Políticas gubernamentales de apoyo son necesarias para sostener la competitividad del sector.
Futuro de la Industria Textil	Redefinición del modelo de negocio	RMB	Alfredo Carrión	"Debemos redefinir nuestro modelo de negocio para enfrentar los desafíos que presenta el TLC."	La redefinición del modelo de negocio es esencial para adaptarse a la nueva realidad post-TLC.

Nota. Elaboración propia

Las entrevistas realizadas a actores clave del sector revelan una preocupación generalizada por la competitividad del mercado local frente a la avalancha de productos chinos que, debido a subsidios estatales, presentan precios considerablemente más bajos. Este fenómeno ha llevado a una reducción en la demanda de productos textiles nacionales, afectando directamente a la producción local y generando un entorno de mayor incertidumbre económica.

Los entrevistados destacan la oportunidad de acceder a nuevos mercados para exportar materias primas ecuatorianas, como la fibra de abacá que tiene demanda en China. Sin embargo, la alta competitividad de las empresas chinas que cuentan con subsidios que permiten precios bajos, limita las ventajas del TLC para los productores ecuatorianos. Por eso, las empresas locales deben innovar, mejorar sus procesos tecnológicos y cooperar para crear economías de escala. Esta estrategia requiere, además, de políticas gubernamentales.

Que se importe un mayor número de textiles chinos ha provocado una disminución en la producción nacional, lo que amenaza la sostenibilidad del sector. Esta situación ha llevado a algunos empresarios a considerar la posibilidad de redefinir su modelo de negocio, orientándose hacia la diversificación en productos de nicho que

no compitan directamente con los textiles chinos de bajo costo. Esta diversificación es vista como una vía para asegurar la supervivencia de la industria, aunque con márgenes de ganancia reducidos.

Otro aspecto crucial es la exclusión de ciertas partidas arancelarias del TLC, una medida que, si bien busca proteger a la industria nacional, es considerada insuficiente por los actores del sector. La falta de liquidez en el mercado nacional también se suma a los problemas que enfrentan las empresas textiles, limitando su capacidad de inversión y adaptación a los nuevos desafíos que presenta el acuerdo comercial.

El TLC ha traído consigo la posibilidad de importar maquinaria y tecnología a costos más bajos, lo que permite la modernización de la industria textil ecuatoriana. Sin embargo, esta ventaja está condicionada a la capacidad de las empresas para realizar inversiones, teniendo en cuenta que la competencia con productos chinos es feroz. Sin un enfoque estratégico y un respaldo adecuado por parte del gobierno es difícil que se materialicen las oportunidades de modernización en un tiempo prudente.

Por otra parte, la sostenibilidad del sector textil en Ecuador bajo el nuevo régimen del TLC dependerá de un equilibrio entre innovación, cooperación empresarial y apoyo gubernamental. La redefinición de modelos de negocio y la orientación hacia productos de nicho representan posibles vías de adaptación, pero estas solo serán efectivas si se complementan con políticas públicas que mitiguen los efectos negativos del tratado y fomenten la competitividad del sector a largo plazo.

Discusión

El análisis de entrevistas e información muestra que la gran entrada de textiles chinos al mercado ecuatoriano ha intensificado la competencia para las empresas locales, debido a los bajos precios impulsados por subsidios estatales en China. Esto ha reducido la demanda de textiles nacionales y afectado la producción local, generando preocupaciones sobre la viabilidad del sector. Los miembros del sector textil están preocupados por su capacidad para competir equitativamente, ya que los productos chinos suponen un desafío considerable para la competitividad en Ecuador (Rosero, 2024).

No obstante, el TLC también presenta oportunidades para el sector textil ecuatoriano. Las entrevistas indican que el acuerdo abre nuevas posibilidades para exportar materias primas ecuatorianas, como la fibra de abacá a mercados específicos en China. Esta apertura podría diversificar las relaciones internacionales que sostienen la economía del país. Sin embargo, el beneficio potencial se ve limitado por la alta competitividad y los bajos precios de los productos textiles chinos, lo cual subraya la necesidad de estrategias de adaptación y diferenciación para los productores ecuatorianos (P. González, 2024).

La necesidad de innovación y modernización en el sector textil es otra consecuencia destacada del TLC. Las empresas ecuatorianas deben invertir en tecnología y mejorar sus procesos para enfrentar la presión competitiva. Para el Banco Central del Ecuador (2024b) La cooperación entre empresas para generar economías de escala y reducir costos se ha señalado como una estrategia esencial para sobrevivir en el nuevo entorno comercial. Sin embargo, estas medidas deben ser respaldadas por políticas gubernamentales que apoyen la modernización y garanticen un marco competitivo adecuado para la industria textil ecuatoriana.

Además, la exclusión de ciertas partidas arancelarias del TLC, como las relacionadas con productos textiles terminados, busca proteger a la industria local, pero esta medida ha sido considerada insuficiente por los actores del sector, tal como lo menciona González (2024). La falta de liquidez en el mercado nacional también impacta la capacidad de inversión y ajuste de las empresas textiles. Este obstáculo adicional limita la capacidad del sector para aprovechar las oportunidades que ofrece el TLC.

La sostenibilidad y competitividad del sector textil ecuatoriano bajo el nuevo régimen del TLC dependerán de un equilibrio entre la innovación, la cooperación empresarial y el apoyo gubernamental. La orientación hacia productos de nicho y la redefinición de modelos de negocio pueden ser vías efectivas de adaptación. Sin embargo, estas estrategias solo tendrán éxito si se complementan con políticas públicas que mitiguen los efectos negativos del tratado y fomenten un entorno competitivo favorable para el sector a largo plazo.

Durante la última década, Ecuador ha experimentado fluctuaciones significativas en su balanza comercial, especialmente en el contexto de importaciones

y exportaciones. Según Santacruz y Brito (2023), el país ha mostrado un notable aumento en las importaciones desde 2010, alcanzando un pico en 2013. A pesar de una disminución en las exportaciones en años como 2015, las importaciones se mantuvieron estables, subrayando una dependencia persistente de productos manufacturados y bienes de capital. La pandemia de COVID-19 exacerbó esta situación, reduciendo las importaciones en un 21% en 2020, aunque las exportaciones de productos tradicionales como el banano demostraron resiliencia (Ramírez & Arias, 2022). En 2021, se observó una recuperación en las exportaciones, mientras que las importaciones crecieron a un ritmo más moderado, logrando una balanza comercial positiva (Gallegos et al., 2023).

El TLC con China, se enmarca en una tendencia de apertura comercial que ha sido observada en otros países latinoamericanos. Experiencias previas, como el TLC entre Perú y China, han mostrado un incremento en las exportaciones de materias primas y una diversificación de importaciones, aunque también han sido criticadas por la falta de disposiciones robustas en áreas ambientales y laborales (Torres, 2010; Fairlie, 2019). Chile, con su TLC vigente desde 2005, ha experimentado un crecimiento significativo en sus exportaciones, mientras que Costa Rica, a pesar de un incremento en el comercio bilateral con China, aún enfrenta barreras culturales y logísticas (Ahumada, 2021; Guevara, 2024).

Las entrevistas con actores clave del sector textil ecuatoriano destacan tanto oportunidades como desafíos del TLC. A pesar de las posibilidades de acceder a nuevos mercados y exportar materias primas, los productos textiles nacionales enfrentan dificultades debido a la competitividad de los textiles chinos. En la práctica, esto disminuye la demanda local y afecta la producción.

Las empresas textiles ecuatorianas están obligadas a innovar y mejorar sus procesos tecnológicos para enfrentar la presión competitiva. La cooperación entre empresas para crear economías de escala se presenta como una estrategia clave para reducir costos, aunque esta medida requiere un respaldo gubernamental significativo para mantener la competitividad internacional. La posibilidad de importar maquinaria y tecnología a costos más bajos ofrece un potencial para la modernización del sector, pero su éxito dependerá de la habilidad de las empresas para efectuar las inversiones requeridas en un contexto de elevada rivalidad.

La información investigada y los hallazgos de las entrevistas sugieren que la sostenibilidad del sector textil ecuatoriano bajo el TLC con China dependerá de un equilibrio entre innovación, cooperación empresarial y apoyo gubernamental. La necesidad de redefinir modelos de negocio y orientarse hacia productos de nicho es evidente, pero estos esfuerzos solo serán efectivos si se complementan con políticas públicas que mitiguen los efectos negativos del tratado y fomenten la competitividad a largo plazo.

CONCLUSIONES

El análisis de la literatura académica, las investigaciones previas y la revisión de documentos oficiales han proporcionado una visión integral sobre los efectos del TLC con China, específicamente para el sector textil. Los estudios revelan que los TLC pueden ofrecer múltiples beneficios, como el acceso preferencial a nuevos mercados y la reducción de barreras comerciales. Sin embargo, también destacan desafíos significativos, como la competencia desleal y la presión sobre las industrias locales para adaptarse a estándares internacionales. En el contexto de la relación China-Ecuador, la literatura indica que el TLC podría abrir el mercado chino a los textiles ecuatorianos, pero también podría intensificar la competencia con productos chinos más económicos, perjudicando a los fabricantes locales.

El análisis detallado de los apartados que componen el TLC ha permitido identificar varios puntos clave relevantes para el sector textil ecuatoriano. El acuerdo incluye mecanismos de protección como la exclusión de ciertas subpartidas textiles de la desgravación arancelaria inmediata y medidas para proteger a la industria local de una inundación de productos textiles chinos. Estos mecanismos buscan balancear la apertura de mercados con la protección de sectores importantes, aunque su éxito dependerá de su aplicación y del entorno competitivo.

Además, se ha revelado que, a pesar de las reducciones arancelarias para ciertos insumos textiles, el incremento en el acceso a este mercado ha sido limitado hasta ahora. Los beneficios de la reducción de aranceles para productos textiles ecuatorianos aún deben traducirse en una mayor competitividad y una expansión significativa en el mercado chino. Los datos sugieren que, aunque el tratado ofrece oportunidades para diversificar las exportaciones ecuatorianas, el sector textil todavía enfrenta barreras y desafíos para aprovechar plenamente estos beneficios.

En cuanto a la competencia con productos textiles chinos, el sector textil ecuatoriano se enfrenta a los reducidos costos de fabricación chinos. Esta competencia es problemática porque bajar los precios actuales es posible, pero pone en riesgo la calidad de los productos. Por lo tanto, la capacidad de adaptación requiere inversión en innovación, estrategias de diferenciación y la posibilidad de negociar subvenciones.

De tal manera que el TLC entre Ecuador y China presenta al mismo tiempo oportunidades y desafíos para el sector textil ecuatoriano. En este sentido, la

adaptación y resiliencia que adopten los negocios textiles pueden fructificar las oportunidades y mitigar los impactos negativos, pero para esto también es necesaria la inversión social que pueda garantizar el gobierno para esta industria.

RECOMENDACIONES

Para maximizar los beneficios del TLC en el sector textil, se recomienda que las autoridades ecuatorianas promuevan un enfoque integral que fortalezca la competitividad del sector textil local. Una estrategia esencial es invertir en la modernización de infraestructuras y tecnología de producción. Las empresas textiles ecuatorianas deben adoptar tecnologías avanzadas y capacitar a su personal para mejorar la eficiencia y calidad, y así competir eficazmente con los productos textiles chinos.

A la par, el sector textil ecuatoriano debe buscar oportunidades en otros mercados internacionales con países que demanden productos textiles, como es el caso de Canadá. Además, las alianzas estratégicas y la participación en ferias internacionales permiten ingresar a nuevos mercados y que los productos nacionales tengan mayor visibilidad en espacios internacionales.

Adicionalmente, las empresas pueden generar publicidad que se enfoque en la calidad y valor agregado de sus productos. Esto incluye el desarrollo de una identidad de marca que resalte los atributos distintivos de sus productos que justifiquen los precios en comparación con los productos chinos y, al mismo tiempo, garanticen la preferencia de los consumidores.

Es fundamental fortalecer las políticas de protección y apoyo al sector textil para evitar la saturación del mercado con productos chinos. Para esto se debe implementar vigilancia activa y medidas antidumping. Además, se recomienda ofrecer subsidios e incentivos para mejorar la infraestructura y competitividad del sector.

Establecer un diálogo continuo entre el gobierno, asociaciones del sector y empresas va a generar la cooperación y el intercambio de datos entre las partes interesadas y facilitará estrategias eficaces para la adaptación del sector textil ecuatoriano.

Referencias

- Aguirre, I., Andrade, C., & Segovia, S. (2023). *Informe de Resultados de Comercio Exterior*.
https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/ComercioExterior/informes/ResultCE_012023.pdf
- Ahumada, M. (2021). Chile y China: una mirada retrospectiva a 50 años de relaciones diplomáticas y de amistad. *Interacción Sino-Iberoamericana / Sino-Iberoamerican Interaction*, 1(1), 19–41. <https://doi.org/10.1515/SAI-2021-2007>
- ALADI. (2022). *Informa de comercio exterior Global*.
<https://www2.aladi.org/sitioaladi/documentos/tenci/2022/3032.pdf>
- Alas, F. (2023). *Implicaciones económicas del proceso de desgravación arancelaria del CAFTA-DR sobre la agroindustria de El Salvador*.
- Albán, J., García, D., & Tapia, J. (2020). Costos de importación de productos textiles y su incidencia en la utilidad empresarial. *Universidad Ciencia y Tecnología*, 24(105), 12–19. <https://doi.org/10.47460/uct.v24i105.376>
- Alexa Tejidos. (2024, May 3). *TLC en la Industria Textil Ecuatoriana*. Alexa Tejidos.
<https://alexatejidos.com.ec/tlc-en-la-industria-textil-ecuatoriana/>
- ASOBANCA. (2022). *Guía de Industria Textil*. <https://asobanca.org.ec/wp-content/uploads/2022/12/19.-Guia-Industria-Textil.pdf>
- Asociación de Industrias Textiles del Ecuador [AITE]. (2024). *Boletín Estadístico*.
<https://aite.com.ec/boletines/2024/BoletinEnero2024.pdf>
- Balanzategui, R., Vega, J., & López, A. (2022). Cadena de Suministro de Bienes y Servicios en las Empresas Industriales. *Polo Del Conocimiento*, 7(1), 978–997.
<https://doi.org/10.23857/pc.v7i1.3523>
- Banco Central del Ecuador [BCE]. (2024, January 22). *Suscripción del Tratado de Libre Comercio con China: Una gran oportunidad para Ecuador*.
<https://www.bce.fin.ec/boletines-de-prensa-archivo/suscripcion-del-tratado-de-libre-comercio-con-china-una-gran-oportunidad-para-ecuador>
- BCE. (2020a). *Boletín de Competitividad del Comercio Exterior-Julio 2020*.

- BCE. (2020b). *Evolución de la Balanza Comercial. Enero-Diciembre 2019*.
<https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc202002.pdf>
- BCE. (2021). *Evolución de la Balanza Comercial. Enero-Diciembre 2020*.
<https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc202102.pdf>
- BCE. (2022). *Evolución de la Balanza Comercial por Productos. Enero-Diciembre 2021*.
<https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc202202.pdf>
- BCE. (2023). *Evolución de la Balanza Comercial por Productos. Enero-Diciembre 2022*.
<https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc202302.pdf>
- BCE. (2024a). *Evolución de la Balanza Comercial por Productos. Enero-Abril 2024*.
<https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc202406.pdf>
- BCE. (2024b). *Evolución de la Balanza Comercial por Productos. Enero-Diciembre 2023*.
<https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc202402.pdf>
- BCE. (2024c). *Programación macroeconómica. Sector Real 2024-2027*.
https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Administracion/SectorReal_042024.pdf
- Cabrera, F., & Vargas, A. (2024). *Tratado de Libre Comercio Chile-China. Defensa comercial y las normas de dumping y subvenciones establecidas en el marco de la OMC*.
https://obtienearchivo.bcn.cl/obtienearchivo?id=repositorio/10221/35949/1/Informe_BCN_Acuerdo_Comercial_China___Chile_FINAL.pdf
- Campos, P., Cerrud, F., González, M., & Oxdalia, B. (2023). La administración de la cadena de suministro y su importancia en las empresas, como parte de la

- estrategia en los nuevos modelos de negocios. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(3), 7203–7219. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i3.6709
- Casquete, N., Mejía, O., & Alvarado, L. (2022). El comercio exterior y la nueva tendencia del comercio electrónico internacional. *AlfaPublicaciones*, 4(1.1), 473–484. <https://doi.org/10.33262/ap.v4i1.1.180>
- Corporación Financiera Nacional [CFN]. (2020). *Ficha sectorial: Prendas de vestir*. <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/downloads/biblioteca/2020/ficha-sectorial-4-trimestre-2020/FS-Prendas-de-vestir-4T2020.pdf>
- Correa, A., Zarango, K., & Aguilar, L. (2022a). Covid-19 y su impacto en el comercio Internacional de Ecuador. *Polo Del Conocimiento*, 7(2), 249–261. <https://doi.org/10.23857/pc.v7i1.3583>
- Correa, A., Zarango, K., & Aguilar, L. (2022b). Covid-19 y su impacto en el comercio Internacional de Ecuador. *Polo Del Conocimiento*, 7(2), 249–261. <https://doi.org/10.23857/pc.v7i1.3583>
- Datos Macro. (n.d.-a). *Ecuador - Balanza comercial 2020*. Datosmacro. Retrieved June 20, 2024, from <https://datosmacro.expansion.com/comercio/balanza/ecuador?anio=2020>
- Datos Macro. (n.d.-b). *Ecuador - Balanza comercial 2023*. Datosmacro. Retrieved June 20, 2024, from <https://datosmacro.expansion.com/comercio/balanza/ecuador>
- Delgado, R., & Yáñez, M. (2019). Impacto de las importaciones no petroleras desde China, en la balanza comercial del Ecuador, período 2013-2017. *INNOVA Research Journal*, 4(3.2), 205–216. <https://doi.org/10.33890/innova.v4.n3.2.2019.1100>
- Díaz, G., Quintana, M., & Fierro, D. (2021). La Competitividad como factor de crecimiento para las organizaciones. *INNOVA Research Journal*, 6(1), 145–161. <https://doi.org/10.33890/innova.v6.n1.2021.1465>
- Durán, J., & Morales, J. (2024). *Estudio sobre los posibles impactos de un acuerdo comercial entre el Ecuador y China*. CEPAL. www.issuu.com/publicacionescepal/stacks

- Durán, L. (2021). El enfoque interpretativo: Una nueva manera de ver la contabilidad. *Actualidad Contable FACES*, 24(42), 95–112. <https://doi.org/10.53766/accon/2021.42.03>
- Exporta fácil. (2023). *Clasificación de partidas arancelarias*. www.aduana.gob.ec
- Fairlie, A. (2019). La influencia del TLC con China en los flujos comerciales del Perú. *Latin American Journal of Trade Policy*, 2(5), 23–43. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7472814>
- Gallegos, M., Carrión, R., Espinoza, L., & Lopez, C. (2023). Exportaciones e importaciones y su impacto en la balanza comercial del Ecuador. *593 Digital Publisher CEIT*, 8(2–1), 104–114. <https://doi.org/10.33386/593dp.2023.2-1.1726>
- García, J., & Sánchez, P. (2021). Diseño teórico de la investigación: instrucciones metodológicas para el desarrollo de propuestas y proyectos de investigación científica. *Informacion Tecnologica*, 31(6), 159–170. <https://doi.org/10.4067/S0718-07642020000600159>
- González, A., Molina, R., López, A., & López, G. (2022). La entrevista cualitativa como técnica de investigación en el estudio de las organizaciones. *New Trends in Qualitative Research*, 14(14), e571. <https://doi.org/10.36367/ntqr.14.2022.e571>
- González, P. (2024, January 19). *¿Qué está en juego en el acuerdo comercial con China?* <https://www.primicias.ec/noticias/economia/china-acuerdo-comercial-tlc-ecuador/>
- Guevara, B. (2024). *Análisis comparativo del TLC China-Costa Rica y el TLC China-Perú: Perspectivas para el Ecuador* [Tesis de Estudios Internacionales]. Universidad del Azuay.
- Hernández, C., & Carpio, N. (2019). Introducción a los tipos de muestreo. *ALERTA Revista Científica Del Instituto Nacional de Salud*, 2(1), 75–79. <https://doi.org/10.5377/alerta.v2i1.7535>
- Herrera, L. (2021). A la sombra del dragón. Interdependencia asimétrica de China con Ecuador y Costa Rica. In *A la sombra del dragón. Interdependencia asimétrica de China con Ecuador y Costa Rica*. FLACSO Ecuador. <https://doi.org/10.46546/2021-16atrio>

- Jaramillo, S., & Tonon, L. (2023). Ventajas y desventajas de la firma de tratados de libre comercio. *Estudios de La Gestión: Revista Internacional de Administración*, 14, 155–177. <https://doi.org/10.32719/25506641.2023.14.7>
- Llanos, M., & Salazar, Á. (2023). Efectos post pandemia en el desempeño del sector industrial textil ecuatoriano de ropa liviana: periodo 2020-2021. *ECA Sinergia*, 14(3), 129–141. <https://doi.org/10.33936/ecasinergia.v14i3.5665>
- López, J. A., & López, J. E. (2023). Comercio entre China y América Latina: tratados de Libre Comercio y alianzas estratégicas. *Revista de Economía Mundial*, 65, 93–114. <https://doi.org/10.33776/rem.v0i65.7885>
- Lucero, K. (2021, May 2). *El sector textil, un puntal de la industria que busca levantarse*. Revista Gestión. <https://revistagestion.ec/economia-y-finanzas-analisis/el-sector-textil-un-puntal-de-la-industria-que-busca-levantarse/>
- Macías, L., Mero, C., & Montalvan Jorly. (2020). Exportaciones ecuatorianas: un análisis a la producción no afectada por la emergencia sanitaria. *Polo Del Conocimiento*, 5(10), 89–103. <https://doi.org/10.23857/pc.v5i10.1790>
- Márquez, G., Vergara, A., Márquez, F., & Albán, G. (2022). Bidependencia internacional en Ecuador: Estados Unidos y China. *REVISTA CIENTÍFICA ECOCIENCIA*, 9(6), 1–19. <https://doi.org/10.21855/ecociencia.96.747>
- Martínez, B., & Ajila, J. (2022). Estrategias Competitivas en las Empresas Ecuatorianas exportadoras de Camarón hacia el Mercado Europeo. *European Scientific Journal ESJ*, 8, 165–180. <https://doi.org/10.19044/esipreprint.8.2022.p165>
- Matovelle, C. (2022, February 7). *La industria textil y de confección continúa con un largo proceso de desarrollo*. Mucho Mejor Ecuador. <https://muchomejorecuador.org.ec/la-industria-textil-y-de-confeccion-continua-con-un-largo-proceso-de-desarrollo/>
- Merizalde, D., Mendieta, P., Estupiñán, D., Briones, J., Siavichay, S., & Suarez, K. (2024). La globalización y su impacto en el comercio internacional, un análisis en el contexto de las cadenas globales de suministro. *South Florida Journal of Development*, 5(2), 750–764. <https://doi.org/10.46932/sfjdv5n2-027>

- Ministerio de Producción, C. E. I. y P. (2023). *Tratado de libre comercio entre el gobierno de la República del Ecuador y el gobierno de la República Popular China*. <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2023/05/FTA-ECUADOR-CHINA-SPANISH.pdf>
- Ministerio de Producción Comercio Exterior, I. y P. (2023). *Boletín de cifras Comercio Exterior*. www.produccion.gob.ec
- Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca. (2023). *Tratado de Libre Comercio entre el gobierno de la República del Ecuador y el gobierno de la República Popular China*. https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2023/12/Copia-de-FTA-COPY-ECUADOR-SPANISH_.pdf
- Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca. (2024). *Tratado de Libre Comercio Ecuador – China*. <https://www.produccion.gob.ec/tratado-de-libre-comercio-ecuador-china/>
- OEC. (2022). “Ecuador.” OEC. <https://oec.world/en/profile/country/ecu>
- Quiñónez, M., & Quiñónez, L. (2020). Política de comercio exterior en Ecuador: Un análisis comparativo. *Centro Sur. Social Science Journal*, 4(2), 266–284.
- Ramírez, M., & Arias, J. (2022). Análisis organizacional de las Aduanas en Ecuador, durante la pandemia Covid 19 periodo 2020 - 2021. *Digital Publisher*, 7(5), 58–76. <https://doi.org/10.33386/593dp.2022.4-5.1289>
- Ríos, X. (2019). *El estado de las Relaciones China-América Latina*. https://www.fundacioncarolina.es/wp-content/uploads/2019/03/DT_FC_01.pdf
- Rodríguez, A., Benalcázar, M., Pozo, F., & Soza, K. (2020). China una alianza favorable o desfavorable para América Latina y su influencia en la economía de Ecuador. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(4), 275–280. <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v12n4/2218-3620-rus-12-04-275.pdf>
- Rosero, J. (2024). Tratado de Libre Comercio Ecuador-China. ¿Condiciones de vulnerabilidad o ventajas para el Estado ecuatoriano? Un análisis que trasciende factores ideológicos. *Revista De Relaciones Internacionales De La UNAM*, 146, 111–136. <https://www.revistas.unam.mx/index.php/rri/article/view/87835>

- Salazar, L. (2020). Investigación Cualitativa: Una respuesta a las Investigaciones Sociales Educativas. *CIENCIAMATRIA*, 6(11), 101–110. <https://doi.org/10.35381/cm.v6i11.327>
- Sandoval, K., Sandoval, C., & Almeida, P. (2022). Convenios de Derecho Mercantil Internacional: Una revisión actualizada. *Polo Del Conocimiento*, 7(6), 1888–1899. <https://doi.org/10.23857/pc.v7i6.4170>
- Santacruz, E., & Brito, R. (2023). Modelo de Correlación entre Exportaciones e Importaciones del Ecuador entre los Años 2010 y 2019. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(4), 5136–5149. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i4.7339
- Torres, V. (2010). El TLC Perú-China: Posibles implicancias para el Perú. *Pensamiento Crítico*, 13, 101–120. <https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/econo/article/view/9004/7832>

ANEXOS

Anexo A. Entrevista a Caterina Rea, directora técnica de la AITE

Nombre: Caterina Rea

Cargo: Directora técnica de la Asociación de Industrias Textiles del Ecuador

- 1. ¿Cuáles son los principales productos textiles que Ecuador exporta e importa actualmente a China? ¿Existen planes para diversificar esta oferta?**

En cuanto a exportaciones, Ecuador no es un país fuerte. No produce tantas materias primas; sin embargo, es importante destacar que actualmente se están produciendo y exportando telas y fibra de abacá, una fibra vegetal que tiene un nicho en el mercado. A pesar de esto, no existe una producción nacional significativa de materias primas. Generalmente, iniciamos la producción desde el hilado, es decir, importamos la materia prima y producimos hilos, telas y confecciones. Esa es la estructura de nuestra producción.

De China, principalmente importamos materia prima y productos confeccionados. En temas de importación, China es nuestro principal socio comercial, representando el 36.2% de las importaciones totales.

- 2. ¿Cómo percibe la competencia en el mercado chino de textiles? ¿Qué ventajas competitivas tienen los productos ecuatorianos frente a otros países?**

Ecuador no tiene una gran ventaja competitiva en comparación con China en el sector textil, ya que China es uno de los principales países en producir y exportar materiales, insumos y prendas de vestir a nivel mundial. Ecuador podría tener ventajas competitivas solo si estas se dan condiciones justas. Sin embargo, Ecuador enfrenta altos costos en energía y salarios, lo que lo convierte en un mercado poco competitivo, especialmente cuando las condiciones no son similares en términos de pago de aranceles, impuestos, y otros factores.

- 3. Desde la perspectiva de la AITE, ¿cuáles han sido los principales beneficios y desafíos que ha traído el TLC entre Ecuador y China para la industria textil ecuatoriana?**

El acuerdo con China ha traído numerosas oportunidades en cuanto a transferencias tecnológicas, nuevos materiales y bienes intermedios, tecnología más económica, desarrollo competitivo para la cadena productiva y acceso al

mercado. La mayoría de estas oportunidades se surgieron para facilitar las importaciones desde China mediante la reducción de aranceles.

Como todo tratado entre países, este no solo trae beneficios, sino también amenazas. En la industria textil, las amenazas que debe afrontar el sector, tanto antes como después de la entrada en vigor del tratado, incluyen la limitada capacidad productiva nacional frente a la importación masiva desde China. China tiene una producción a gran escala en comparación con la producción que existe dentro del país.

Otras posibles amenazas para considerar son los problemas de contrabando, el riesgo de disminución gradual de la producción nacional debido a las importaciones chinas a precios bajos, la asimetría en los costos de producción y la desconfianza hacia los productos y prácticas comerciales chinas. Estas amenazas podrían seguirse dando si no se efectúa un debido control de estas.

4. ¿Qué medidas considera necesarias para que las empresas textiles ecuatorianas puedan aprovechar al máximo las oportunidades brindadas por el TLC?

El tratado con China buscaba principalmente mejorar los problemas de informalidad. Las condiciones en las que se realizaban las importaciones no eran justas para el sector textil ecuatoriano, por lo que el acuerdo trató de mejorar estas condiciones. Con el tratado se busca tener una relación más cercana con las aduanas de China y lograr una cooperación aduanera beneficiosa tanto para Ecuador como para China, mejorando así las condiciones de las importaciones.

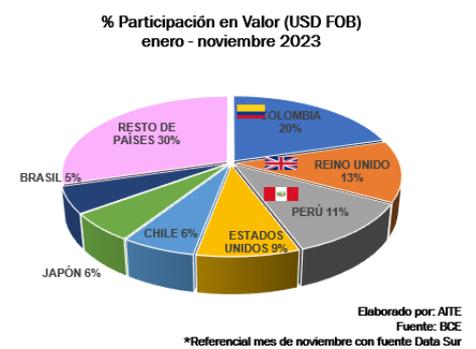
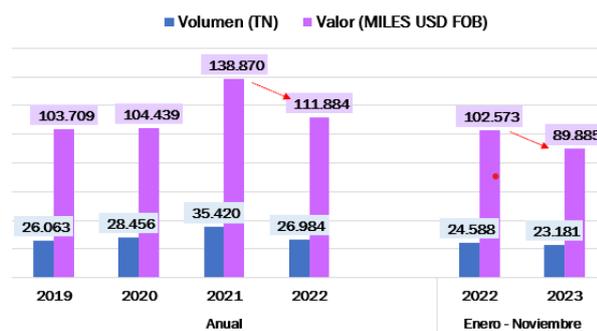
En cuanto a las oportunidades, es necesario que las empresas conozcan las ventajas de obtener tecnología de China y diversifiquen sus fuentes de mercancías. El objetivo del acuerdo es que las empresas puedan aprovechar la reducción de aranceles para diversificar sus proveedores, explorar posibles nichos de mercado y mejorar sus costos.

5. ¿Se ha observado algún cambio significativo en la demanda de productos textiles ecuatorianos en China desde la implementación del TLC?

Antes de la entrada en vigor del TLC, las ventas locales del sector ya mostraban una tendencia a la baja. Comparando las ventas actuales con las de 2019, el sector ha caído un 7.1% en ventas locales. Desde la primera caída causada por la pandemia del COVID-19, las ventas no han logrado recuperarse completamente. Aunque una parte del mercado se ha recuperado ligeramente desde 2020, las

ventas no han superado las cifras de 2019. Esta disminución en las ventas puede estar relacionada con diversos factores, como la situación económica del país, conflictos políticos, informalidad y contrabando, los cuales afectan significativamente el desarrollo del sector.

En cuanto a la demanda de exportaciones, tampoco ha habido un crecimiento notable. Solo en 2021 y 2022 se observó un ligero incremento en las exportaciones, debido a que, tras la pandemia, se encontró un nicho de mercado en la elaboración de mascarillas y otros productos similares. Sin embargo, las exportaciones no han mostrado un crecimiento constante.



6. ¿Qué beneficios específicos en términos de reducción de aranceles y eliminación de barreras comerciales se ha obtenido para el sector textil ecuatoriano con el TLC?

Actualmente el sector textil cuenta con 964 partidas, de las cuales 509 subpartidas arancelarias que hacen referencia principalmente a prendas de vestir se encuentran excluidas del tratado, es decir que con la entrada en vigor del TLC estas partidas mantendrían su mismo porcentaje de arancel. De los otros productos que son generalmente materias primas, insumo como maquinarias 197 ya tendrían un 0% de arancel y 258 subpartidas contarían con un cronograma de desgravación, que va desde los 15 a 20 años.

En cuanto a los beneficios que el tratado traería para la industria textil se debe destacar que China no es un mercado en donde exista una oportunidad como tal, en cuanto a exportaciones trata, por lo cual el mayor beneficio que este tratado tendría para el sector ecuatoriano va ligado más a las transferencias tecnológicas, nuevos materiales y intermedios, tecnología más barata, desarrollo competitivo para la cadena productiva y acceso al mercado, serían algunas de las oportunidades que el TLC con China traería al sector textil.

7. ¿Existen cláusulas del TLC que presenten desafíos para las empresas textiles ecuatorianas? ¿Qué estrategias propone para superar estos desafíos?

No existirían cláusulas como tal, ya que el sector textil fue excluido del acuerdo comercial.

8. ¿Qué medidas deben tomar las empresas textiles ecuatorianas para cumplir con las normativas y estándares chinos? ¿Existen certificaciones específicas que deban obtener?

No hay información concreta sobre la existencia de certificaciones específicas para el mercado chino. La mayoría de las certificaciones están orientadas hacia mercados europeos, donde se valora mucho el tema del trabajo infantil y la explotación.

En Ecuador, generalmente, las empresas cumplen con estas certificaciones. Para ellas, obtener un certificado en otro país representa una oportunidad para competir contra la informalidad.

9. ¿Cree usted que, con el TLC firmado, el contrabando de textiles disminuiría?

El contrabando es un problema amplio y complejo que afecta tanto a Ecuador como a China. Desde la AITE, se están llevando a cabo una serie de campañas de concienciación para informar a la comunidad sobre los perjuicios del contrabando. Además, con el acuerdo, se busca establecer una relación más cercana con las entidades aduaneras para reducir el trabajo informal.

El objetivo es que este acuerdo sea un instrumento para formalizar las importaciones y mitigar el problema del contrabando.

Anexo B. Entrevista a delegada de TORNASOL

Empresa tornasol son parte de la Aite, participan en las negociaciones con china, está al tanto de las exclusiones que se hicieron, separaron aproximadamente 800 partidas.

1. ¿Es productor?

Si, producimos tejidos de punto, que es uno de los items- partidas que tienen protección arancelaria

Hay protección en confecciones, en prendas confeccionadas y en telas.

IMPORTA DESDE CHINA: maquinaria, hilos, tela, colorantes

2. ¿El tratado en que se negoció, lo beneficiaría a usted como empresa/productor?

No me va a beneficiar, el tratado de libre comercio no debería alterar por sí solo la producción nacional, el problema es que con la firma del TLC se ha desatado una fiebre de importaciones.

Hay mucha cantidad de cursos y eso hace que la gente se entere de que importando desde china los precios si son más bajos que los nuestros.

3. ¿Por qué nuestros precios son altos?

Por el costo PAÍS, la mano de obra, la energía eléctrica, los transportes, los impuestos, tenemos un costo país muy elevado.

Un punto muy importante en las relaciones con china es que ciertas empresas que no están teniendo salida en las exportaciones desde china están subsidiadas con el estado para hacerlas competitivas, entonces eso hace que los precios de exportación de ellos de a más bajo que sus costos

4. ¿Las empresas subsidiadas son ecuatorianas?

No, son empresas en China.

En Ecuador nos exprimen todo lo que puedan, le ponen impuestos a todo.

Hay muchas facilidades para la manufactura en China, aquí hay muchos impedimentos, allá dan muchas facilidades que necesita la industria.

Los costos internos de fabricación en china son más bajos, otro tema importante es la producción masiva hay grandes cantidades de producción y procesos eso abarata costos, es una economía de escala.

Yo pienso que si nos va a afectar el tratado de libre comercio porque ahora todo el mundo quiere importar cualquier cosa.

5. ¿Antes no existía ese nivel de importación alto? ¿Si lo ve como una afectación del tratado o sigue similar?

Nosotros tenemos protección sobre la producción fundamentalmente de tejidos de punto, pero nos va a afectar de una manera colateral porque se perdió el MITO de la importación y habrá mucha importación de productos elaborados (SHEIN, ALIBABA, TEMU). Nosotros hemos importado materia prima desde China y nos ha ido bien para elaborar nuestros productos

Vende a nivel nacional, Guayaquil, Machala, Cuenca Quito.

6. ¿Ha pensado en diversificar la oferta de productos?

Si, estamos investigando para crear nuevas cosas, nuevas telas, mejorar procesos. Existe un problema muy grande en el país, la falta de circulante y eso hace que el mercado haya bajado, los mismos productores estamos peleandonos con los clientes por una cantidad reducida de demanda, es un caso de economía interna que no tiene que ver con el TLC.

7. ¿Están buscando maneras para que su empresa se adapte y aprovechar de alguna forma el tratado?

En un futuro cercano vamos a dejar de ser productores y si yo no me convierto en importador alguien más lo hará, importará telas y prendas al por mayor y reemplazará los nichos de mercado que vamos dejando nosotros.

con un coste más bajo

8. ¿Han considerado expandirse fuera de Ecuador?

No, con el TLC con china las empresas y proyectos que ganan son los alimenticios, la agricultura, la pesca, acuicultura, la industria textil NO.

Un TLC con USA O CANADÁ, es muy problemático que vayamos a exportar, Colombia y Perú ya tienen este tratado, pero han bajado las exportaciones porque tienen una gran influencia en el mercado norteamericano tanto en la China como en India, entonces para nosotros sería limitada una expansión con nuevos tratados.

9. ¿Qué cree que hubiera sido importante que se tome en cuenta y que nos de un beneficio a nosotros como País?

Nosotros hicimos lo posible para que no nos tomen en cuenta y nos den protección arancelaria y que no entre en la canasta de negociaciones 800 partidas arancelarias.

Las ventajas de TLC con china son buenas para nosotros, podemos importar maquinarias, tecnología, colorantes; auxiliares textiles y así podemos beneficiarnos. No podíamos pedir más ventajas porque nosotros queremos que nos importen telas, prendas que nos aporten a nuestra producción nacional.

10. ¿Piensa en invertir en nuevas tecnologías para su empresa?

Tenemos una buena tecnología en maquinaria, tal vez acorde a las circunstancias y la época, pero por el momento no queremos invertir en nada más porque el mercado está muy complicado y no podemos invertir.

La competencia no es problema, sino la escasa demanda, es un problema del país que no tiene liquidez y la gente no tiene plata en el bolsillo, porque si hubiera una buena demanda no importara, falta liquidez en el país y entonces todos estamos en problemas, todos los textileros, mientras no se solucionen los problemas del país.

11. ¿Cómo se mantienen actualizados en el mercado textil?

Tenemos una fuerza de ventas que recorren todo el país, ofreciendo productos, tomando pedidos, cobranzas, ellos son los encargados de la retroalimentación de los últimos productos de moda y lo que está demandando el mercado y eso es lo que tratamos de producir. Estamos afiliados a revistas informativas que nos hablan de la moda, asistimos a ferias, una que se llama ITMA que expone todo tipo de maquinaria y procesos, los más modernos para la industria textil, vamos a colombiatex que se exhibe lo último en telas y moda, entonces con esas experiencias tratamos de adaptarnos con lo que está demandando el mercado.

Nuestro mercado es muy pequeño y la inversión es muy grande entonces nosotros personalmente nos dedicamos a la producción de comodities

Tres tela clásicas: Jersey, Piqué, Frizz.

Ventajas competitivas:

Servicio al cliente, garantía que damos sobre nuestras telas, la oportunidad de servicio, la calidad a pesar que esto no se discute mucho porque todo el mundo está obligado a dar buena calidad y nuestro mercado es muy exigente en cuanto calidad.

El cliente exige una calidad alta y paga lo menos posible, estamos en un mercado de precios, pero a pesar de esto todo el mundo se disputa con vender al menos con descuentos y la calidad tiene que ser alta. Estamos en un nivel alto de exigencia.

12. ¿Su empresa se ha logrado adaptar a los cambios? ¿Las ventas en línea?

Si, estamos en redes sociales, tenemos buenos anuncios, pero como no son artículos terminados sino materia prima para confección es fundamental la visita del asesor comercial para que los clientes palpen la tela y vean su presentación.

Anexo C. Entrevista a Eduardo Veintimilla

Nombre: Eduardo Veintimilla

Cargo: Director industrial de Vicunha Ecuador

Años de experiencia: 35 años de experiencia en el sector textil

Vicunha es una empresa brasilera, que compró a la Internacional. La Internacional era una empresa centenaria de Ecuador y fue adquirida por Vicunha en el año 2007.

Estamos dedicados a la producción de tejido denominado denim, que es el jean, el tejido con el que se hacen las prendas jean.

Esta es una industria entonces transformamos básicamente algodón en tejido. El tejido jean es fundamentalmente de algodón, este tejido es el más consumido en el mundo, es decir, casi toda persona en el planeta tiene un jean y cada vez más el jean que antes se usaba como ropa de trabajo en sus orígenes en los años 50-40 ahora es usado por los jóvenes, convirtiendo al jean en un artículo de moda y luego se convierte es un artículo útil para trabajo, para moda, para el día a día, para descanso. Una persona puede tener tres, cuatro, cinco jeans, que es una prenda que no tiene tiempo, digamos, puede utilizarse en muchos años.

Toda persona consume un jean, entonces el jean es moda, es comodidad. Se puede poner para ir a la universidad, para ir a trabajar, para ir a descansar, para ir con sus amigos. En un short de jeans puede irse a la playa, puede irse a pasear. Es decir, el tejido jean es muy versátil. Entonces hay muchísima producción de tejido jean en el mundo.

Ecuador es un puntito muy pequeñito. Somos la única industria ecuatoriana que produce tejido jean. Es un producto específico en donde está tinturado el algodón con un colorante que se denomina índigo y eso es algo especial y solamente de jean.

Una camisa no tiene jean. Las camisas, una gabardina. Pueden hacerse camisas de tejido jean, sí, pero la definición de este artículo está debido a que el hilo está tinturado con este colorante llamado índigo. Es un colorante, que hoy es sintético, pero en sus orígenes es un colorante natural que nació en la India y que es una flor y con esa flor usted puede tinturar en ese azul.

En el año 1900, hace ya más de 120 años, un ingeniero químico alemán encontró la forma de producir el mejor colorante sintético igual al índigo y con eso él ganó el premio nobel, su nombre es Bayer ingeniero químico, el ganó el nobel por encontrar la manera de producir el colorante sintéticamente igual al que producía la planta de índigo. Entonces la historia del índigo es muy rica y la historia textil en general es muy rica en la creación de la industria de todo tipo, a partir de la industria textil nacen muchas industrias.

En el Ecuador nosotros somos los únicos productores, pero el mercado es un mercado abierto, entonces acá se importan tejidos denim de todo lado. Vienen tejidos de la región andina, que serían los más cercanos, Colombia, Perú, viene también producto de lo que se llama el MERCOSUR, Argentina, Chile, especialmente Brasil. Y también viene mucho producto o tejido jean de Asia, fundamentalmente China, India, pero también viene de Turquía, Bangladesh. Inicialmente, hasta el año 80-90, el denim se producía solo en el primer mundo, es decir, Estados Unidos, Inglaterra, Alemania, Italia, Francia, producían el denim y era costoso. En esa época la internacional ya producía denim y se vendía un metro de tela, en 8 dólares, 9 dólares, era un artículo caro.

Conforme la globalización, que ha acontecido en estas décadas, las industrias se movilizaron al sur, entonces hay inversiones muy grandes de textiles en Centroamérica, en América del Sur, en el África, en el sureste asiático, es decir, pasaron del primer mundo a lo que se denomina los países en desarrollo. Y en el norte, digamos, dejaron de producir, porque requieren mucha mano de obra, entonces se volvió lo contrario. Los países del tercer mundo aprendieron a hacer tejido, aprendieron a hacer denim, aprendieron a hacer muchos textiles.

Entonces hoy en día la producción mundial está en el sur, en el mundo el mayor productor es China, como país. Como empresa, los mayores productores están primero en la China, como empresa, la segunda está en Brasil, que es Vicunha, es el segundo productor más grande del mundo de tejido jean o de denim. Entonces es una pelea muy compleja que se da a nivel de países del tercer mundo.

La industria textil ya fue abandonada por los países del primer mundo. Quedan pocas industrias de denim en el primer mundo, queda una en España y otra en Italia, y no hay más.

El comercio exterior en textiles es súper agresivo, muy, muy agresivo. Toda persona puede importar. Usted puede decir, yo quiero importar 5.000 metros de tejido jean, y usted importa de donde quiera, de la India, de la China, de Turquía, de Pakistán, y aquí no hay ninguna regulación, ninguna restricción

Yo no hago jeans, yo vendo el tejido. Los jeans, les vendo, hay confeccionistas que hacen jeans aquí en Ecuador. Yo les vendo el tejido.

1. Antes de que Vicunha comprara la internacional, ¿ya se dedicaba la internacional a producir denim?

Sí, yo trabajaba en la internacional también mucho tiempo, aproximadamente, yo estoy ya en la empresa 35 años, 15 años en Vicunha y 20 años en la internacional, entonces 35 años. Antes nosotros también hacíamos producto denim, y también producíamos gabardinas y otro tipo de tejidos. Hoy estamos más focalizados a pantalonería pesada, que sería jean, gabardina pesada, ese tipo de productos es una especialización

2. ¿Usted cómo visualiza el impacto a largo plazo del tratado con China en la industria textil, sobre todo aquí en Ecuador, en base a su empresa?

Para que usted tenga una idea, la producción textil de China es tan grande que, si usted coge lo que ellos producen, digamos, desde el punto de vista económico, en aproximadamente diez horas, corresponde a la producción total del Ecuador en un año. Es decir, el tamaño es increíblemente mayor. O sea, textiles de China es gigantesco y textiles de Ecuador, producidos en Ecuador, es mínimo, es un elefante y una pulga. Si le ponen términos de un año, corresponde a menos de la mitad de un día. Entonces, esa es la pelea, la desigualdad.

En la negociación del TLC con China, los textileros partimos en total desventaja, por obvias razones. Un estado que quiere tener tratado de libre comercio con China porque tiene una cantidad de productos que China quiere. Tenemos cacao, café, camarón, banano, pescado, productos lácteos, productos, flores, etcétera, etcétera. Los productos agro y agroindustriales, por eso nos interesa a China, es un gran mercado y está perfecto, pero del lado industrial tenemos graves diferencias.

En textiles, en el corto plazo, quedaron exentas las liberaciones de partidas y se mantuvo el arancel o la prohibición de importación sin aranceles desde China. No

hay libre comercio en textiles. Entonces, le recuerdo que a un delegado chino y al delegado ecuatoriano que estaba negociando, le planteábamos la siguiente reflexión.

Sin tratado de libre comercio y con aranceles, la China tiene el 75 al 80 por ciento del mercado. ¿Para qué necesita un libre comercio si tiene entre el 70 y el 80 por ciento del mercado, más o menos, quiere eliminarme? Porque ya tiene usted el gran, el gran porcentaje de propiedad del mercado en Ecuador. Entonces, nunca China peleó por bajar los aranceles textiles.

Y la razón es porque con aranceles y todo, ya tienen el 80. ¿Para qué quieren más? Entonces, se llegó a un acuerdo de excluir a los textiles de la negociación. Hay algunas partidas, que se propuso eliminar el arancel, liberar.

Es muy simple cómo están definidos los aranceles. Está clasificado en la construcción del producto. Primero están las fibras.

Con las fibras se construyen hilos, con los hilos se construyen tejidos, y con los tejidos se hacen prendas. Son cuatro niveles. Entonces, China produce gran cantidad de textiles en todos esos niveles.

Produce fibras, produce algodón, productos textiles, filamentos, poliésteres. Fibras, digamos, es, todavía no está hecho nada. Eso se denomina fibras. En eso nosotros no tuvimos ningún reparo, porque el Ecuador no produce fibras, ni siquiera tiene una producción de algodón que pueda suplir a su industria. La siembra de algodón no es atractiva para el agricultor ecuatoriano.

No lo siembra. Entonces no tenemos fibras. Contrario a eso, ahí dijimos entonces, estamos de acuerdo que se liberalice el comercio porque puede haber fibras que le sirvan al Ecuador.

El siguiente nivel es hilo. Es decir, sí hay aquí en Ecuador hilaturas que toman las fibras y fabrican los hilos. Entonces, pero estuvimos de acuerdo que en un plazo entre 15 y 20 años los hilos sean liberados del arancel de 15 por ciento al cero por ciento.

3. ¿Por qué se hizo que haya desgravamen en los hilos?

Son dos causas. La primera es que el hilo es una de las partes más bajas de la producción textil. Tiene muy poco agregado, muy poco valor agregado. Porque es la

fibra hecho hilo. Hay muy poco contenido industrial. Entonces el costo entre hilo y fibra está muy cercano.

Y depende mucho de la inversión, de tener maquinaria muy moderna. Entonces la pregunta era, Ecuador, los textiles, ¿están dispuestos a hacer inversiones para mantener competitividad con tecnología, con maquinaria nueva, etcétera, etcétera, que tenga sentido en 15 años? Entonces ahí la duda partió de que en realidad sostener ese negocio es muy difícil. Porque los volúmenes para el consumo que está aquí son muy chiquitos para que tú puedas invertir en una maquinaria muy moderna. Entonces no es simple, pero se decidió desgravar en un entre 15 y 20 años.

El tercer nivel era tejido. El tejido quedó un poquito más protegido, pero no todos los tejidos. Hay algunos tejidos que no se fabrican en Ecuador, entonces esos quedaron liberados. Especialmente tejidos técnicos, tejidos industriales de alta complicación.

Por ejemplo, tejidos que se usan para carreteras. ¿Han visto esos tejidos técnicos que se ponen en las bases de las carreteras antes del asfalto? Eso es un tejido muy fuerte. Eso no se fabrica en Ecuador, no hay maquinaria. Es un ejemplo. O tejidos antibalas, por ejemplo, que son materiales muy complicados que no tiene el Ecuador y que no los va a tener. La inversión es muy alta, también se liberó.

Pero los tejidos más sencillos, como por ejemplo el tejido de punto para hacer camiseta, para hacer camisería, pijametería, vestidos, el tejido de punto básico, más el tejido plano, que sería la tela, era para hacer una camisa o un jean. Esos quedaron protegidos, no se desgravó y quedaron fuera del negocio de liberar los aranceles. Como digo, no hubo un reparo importante de China, porque entendieron que ya tienen el 80% del mercado.

Era que cerremos las puertas de cerrar. Entonces, no se desgravó ni se colocó desgravación en el futuro. Y el siguiente nivel es confección. Lo mismo, se quedó que algunas confecciones se liberen, ciertas especialidades, pero la mayoría de confección queda como está, es decir, paga por tarifas y aranceles de manera normal y regular. No hay desgravación y el motivo es el mismo. Hoy ya tienen el 70-80% del mercado en confección, todo lo que ustedes pueden imaginarse, si tendrían un libre comercio, sería aún peor.

Entonces, el Ecuador no tiene, digamos, este concepto de suficiencia textil. Nosotros no somos capaces de autoabastecernos en confección, en textiles. Así como se habla de la suficiencia alimentaria. Somos autosuficientes en alimentos, pero en textiles no lo somos.

Es decir, cada vez más, el ecuatoriano depende mucho de comprarse un tejido, una prenda que viene importada. Entonces, también es un tema de mentalidad. Todos prefieren entrar a la web, entran a Amazon y se compra una promoción de un jean en 10 dólares.

Entonces, listo, eso hace que la producción local caiga, caiga, caiga, caiga, y sea más fácil importar que fabricar. Y el resultado será que en 15, 20 años no podremos ni siquiera comprar localmente o fabricar localmente los uniformes de colegio, por ejemplo. No se podrá fabricar.

Tendrá que importarse, porque el sector industrial no está para mantener ese nivel de riesgo. No hay el apoyo para eso. Los países que están apoyados son los grandes del sur, China, Brasil, India, y de ahí en confección Bangladesh, África, que tienen muchísimo poder.

Entonces, eso es más o menos cómo fue y cómo vemos nosotros el tema de la liberación de comercio con China. Para mí no me quedó nada justo, porque lo lógico hubiera sido, a mi criterio, muy personal, era que se diga, bueno, en realidad tenemos un exceso de producción china colocada en Ecuador. Vamos a autolimitarnos en acuerdo. Vamos a decir, bueno, el 50% tiene que ser de origen ecuatoriano y el 50% de otros orígenes.

Pero si ya tienes el 80%, ¿para qué vienes a decirme que quieres libre comercio? Me parece que lo único que buscaron era validar el resto de otras cosas que quería el Ecuador, pero industrialmente no hubo ninguna cosa favorecida. Nada. Lo único que dijeron es, bueno, en 25 años quedará en cero, en 15 años empieza la desgravación.

4. ¿Ha experimentado algún cambio en la demanda de sus productos desde la implementación del tratado?

No ha habido ningún cambio en la demanda, todo se ha mantenido igual. Yo no veo, desde el lado textil industrial, que exista un beneficio. El TLC a mí no me ha

cambiado, más bien las expectativas son de ¿oye tu quisieras estar aquí en 20 años con una industria textil? Y yo diría no, mejor cámbiate de industria.

5. ¿Hay algún tipo de favorecimiento que haya traído el tratado para su empresa?

Me puede favorecer poder comprar ciertos filamentos, ciertos hilos que yo utilizo.

En unos años van a ser más baratos para mí. Hoy no, en unos años sí. Entonces, ah, qué bueno, sí, en 10 años yo puedo empezar a comprar un poco más barato los filamentos, los hilos. Tal vez me va a ayudar a mí en mi producción, pero yo tengo que sobrevivir 10 años sin tener cómo vender, porque ellos están vendiendo ya aquí 80% de la producción. Entonces, ahí hay un engaño. La otra, ¿sería exitoso si yo, me van a comprar a mí jeans hechos en el Ecuador o tejido ecuatoriano en la China? ¿Existe la mínima posibilidad de que un gigante le compre suplay a una pulga? Es muy difícil, ¿no es cierto? Es decir, ellos, les sobra porque exportan a todos los países del mundo.

Entonces, es absurdo que a mí me pongan a competir con la China. No va a haber cómo. Ecuador no es un país industrial. La producción local no está siendo defendida porque, de alguna manera, hay una visión anti-industrial en el Ecuador. El industrial no bien vista, las industrias no han crecido, por lo contrario, se han achicado y con el tiempo van a desaparecer.

Podría decirse que el principal beneficio es que se estructuró de alguna forma el comercio, quiero decir, ellos saben que hay un compromiso de transparencia de la información, de verificaciones en sitios al momento que se requiera saber de qué las empresas no sean falsas.

Hay un compromiso del gobierno hacía transparentar mejor la información y evitar malos juegos que benefician al comprador que tiene que pagar impuestos y le evade impuestos al Ecuador. Creo que esa formalización va a ayudar, pero también se necesita de parte del gobierno ecuatoriano pedir esa información, gestionarla, estarla verificando. Siguen llegando contenedores desde china y ¿Quién los verifica? Es un tema de control, de políticas de aduanas que Ecuador no está realizando.

¿En qué me facilita el tratado? Me facilita si el Ecuador usa su derecho a la información que consta en el tratado. El tratado permite regular el flujo de dinero,

activos e información. Pero si yo no pido y yo no exijo como país, los chinos no van a decir.

6. ¿Qué recomendaciones haría usted al gobierno ecuatoriano para maximizar las oportunidades y mitigar los desafíos que el tratado presenta para el sector textil?

Hay cosas que nos pueden beneficiar, que no tenemos, industria maquinaria, por ejemplo, China tiene maquinaria económica. Entonces, es saber aprovechar la industria de la confección, la industria de estampación, que es una industria muy interesante, que genera empleo, y que debería haber una promoción gubernamental en apoyar esas pequeñas industrias, apoyar al pequeño industrial, no estoy hablando a los grandes porque es más complejo, pero el pequeño industrial, generar puentes de conexión entre la industria textil de la industria maquinaria china y la ecuatoriana. Hay países de Centroamérica que se han concentrado muchísimo en confección, y ha desarrollado mucho la confección generando empleo, bajando la pobreza en base a confección. Un ejemplo, es un país como Honduras que hoy día es el cuarto proveedor más importante de textiles en los Estados Unidos y Honduras es más chiquito que Ecuador ¿Cómo lo hizo? Se focalizó en confección.

Creo que el Ecuador podría intentar a través del gobierno y el sector privado, juntos, encontrar un mecanismo de inversión china en Ecuador o inversión de créditos, blandos, facilitaciones, de la maquinaria textil china. Ahí hay un espacio que puede ser explotado. Ese es uno. El otro es la lucha contra la corrupción, el enriquecimiento ilícito, el contrabando, la evasión de impuestos.

Esta parte es algo que mundialmente se le reclama a China, que transparente la información porque afecta a los países que receptan sus productos. El compromiso es que sí, que el comercio tiende a hacer comercio lícito, ahí debería haber una pro actividad de Ecuador del gobierno y de las entidades privadas.

7. Hace unos días nos reunimos con una señorita de la AITE y nos comentó que se esperaba un tratado de libre comercio con Canadá o Estados Unidos . ¿Considera que un tratado con alguno de estos países nos podría beneficiarnos en el ámbito textil?

Sí. A diferencia de China, Canadá no tiene industria textil. Entonces yo, para ellos, puedo ser realmente un proveedor. Si yo encuentro el producto, la adecuada confección y diseño, algo que efectivamente se le puede ofrecer al comprador, el canadiense lo va a comprar porque estamos más cerca. Es muy factible ya que no hay quien compita como industria en Canadá en textiles porque no existe lucha textil.

Y lo mismo sucede en Estados Unidos, la industria textil es muy chiquita, casi no existe. Ecuador podría vender sin duda tejido, podría venderle prendas ecuatorianas hechas de aquí a los Estados Unidos. Entonces, los dos países serían muy buenos para Ecuador.

8. El tratado no ha cambiado mucho las cosas dentro del ámbito de las empresas, pero en el caso de su empresa ¿cómo venía siendo en cuanto a la demanda?

Yo en el sector textil, así como muchos otros sectores del Ecuador, enfrentan problemas en cuanto a recesión, quiere decir no está volviéndose ni creciendo en el mismo ritmo de que uno espera, no, cierto. Uno planifica crecer, vender más. No vendo menos que el mismo periodo del año pasado. Entonces, de alguna manera, hay una caída de ventas.

No nos olvidemos que en menos de un año han existido cambios de presidentes y es un ambiente negativo electoral. La política aplaza cosas, la gente no quiere invertir, la gente no sale, prefiere no gastar, entonces, el ambiente político negativo afecta. Recuérdese que el año pasado tuvimos problemas por temas de gasolina, por temas de gobierno, etcétera. Afectan las decisiones y afecta en contra de la demanda. La crisis eléctrica, de repente no hay energía eléctrica, entonces las fábricas chiquitas no pueden producir, la gente no puede trabajar. La gente prefiere no gastar por muchas razones.

La falta de empleo, la gente no gasta sino tiene empleo. Entonces, el impacto de estas cosas no necesariamente tiene que ver nada con China, al estar en un ambiente negativo, es difícil para todos los ecuatorianos salir adelante. Pero hoy por hoy, hay menos circular en economía. Hay menos políticas para hacer negocio, hay bastante digamos problemas y se le suma el problema de la inseguridad.

La gente no quiere salir. La gente durante varios periodos los fines de semana estaba encerrada, en las noches los negocios no funcionan, el comercio no se mueve,

el turismo se ha detenido, entonces, ¿quién compra prendas? ¿pantalones? ¿short? ¿ropa la playa?, si la playa está cerrada, además, ese ambiente no es propicio para generar negocios. Esto no es solo del sector textil, todos los sectores, por cierto, todos los sectores. El textil tiene una peculiaridad. Es el primero que cae y el primero que se recupera. ¿Por qué?

Porque la persona prefiere aplazarla. Si tiene un poquito de crisis, aplaza la compra de un pantalón. Dice hoy no, hoy no puedo, pero no voy a conseguir trabajo y lo primero que se compra es lo cierto, porque se siente renovado, se compra un pantalon porque consiguió trabajo. El textil normalmente acompaña la recuperación es el primero que cae y es el primero que se recupera.

9. ¿Considera adoptar medidas para mejorar la competitividad de su empresa frente a productos extranjeros?

Permanentemente, es decir, esa es la lucha diaria. Encontrar un camino hacia la productividad. No, no es un plan, no es un llegar a ser productivo. Es, es el día a día, es hacer bien las cosas, gastar menos, generar mejores productos, la mejor eficiencia productiva es tener menos impacto ambiental, un poco de regulaciones, pero sobre todo es ser rentables.

Entonces es todos los santos días, usted tiene que tener planos de productividad, entonces la empresa invierte, por ejemplo, en este año cambiamos una línea de producto con una inversión importante para generar artículos un poco más de gabardina que de Jean porque la gabardina está un poco más de moda. Entonces el mercado lo ha aceptado especialmente en Colombia, Perú, hemos logrado colocar el producto en Ecuador también e incluso México no decir un poco de artículos diferentes al jean que están de moda tejidos blancos o que pueden ser colocados color luego de que se hace prenda, no prenda tinturada ese es un ejemplo.

Todos los días estamos buscando en diversificación, división del costo, nuevos productos, mejores deficiencias, le puedo decir que tenemos planes muy, muy, muy regulares de mejoramiento de productos. Somos una empresa grande. En Ecuador somos grandes, para el grupo vicuña somos chiquitos, en el grupo somos pequeños, pero pertenecemos a un grupo grande que piensa en grande, que exporta al mundo entero desde Brasil, desde Ecuador, desde Argentina.

Desde aquí exporto a México, Centroamérica, todos los países a Colombia, Brasil, Argentina, Chile, Bolivia desde aquí producimos artículos diferentes, entonces tiene que estar pensando en diversificación, en moda, en diseño y colores en cosas.

Tenemos colecciones dos veces por año y se van agregando nuevos productos, ya sea en abril y agosto, en abril y agosto, generamos nuevos productos para ir surtiendo las demandas de los diferentes países.

10. ¿Cuál es el país al que más exportan?

Esto va cambiando según los años, por dar un ejemplo el año pasado, el país al que más exportaba era argentina, ya con la crisis de argentina pase de mucho a nada, ese es un ejemplo claro. Hoy en día el país al que más se exporta es Brasil, luego Perú. Perú ha crecido de manera muy importante por la crisis de la industria textil peruana.

La industria textil peruana está muy amenazada por la industria china y la industria textil peruana se ha ido achicando y en ese espacio, nosotros hemos logrado ingresar a pelear un poco con China. También Colombia es importantísimo, el mercado para nosotros, el mercado nacional también es importante. Luego sigue México, Guatemala, El Salvador, República Dominicana, pero el más grandes sería al día de hoy, Brasil.

Anexo D. Entrevista a Alfredo Carrión

Alfredo Carrión, Gerente General

Importador desde China.

Romiliza es una empresa ecuatoriana dedicada principalmente a la venta al por menor de una amplia variedad de productos.

1. ¿Qué productos importa Romiliza?

Como mencioné anteriormente, Romiliza ofrece una amplia variedad de productos. Gran parte de su inventario es importado, principalmente desde China. Algunos de los productos más destacados que puedes encontrar en sus tiendas son:

- Ropa y accesorios: Prendas de vestir para toda la familia, desde ropa casual hasta formal, así como accesorios como bolsos, zapatos y joyería.
- Electrodomésticos: Refrigeradoras, lavadoras, televisores, equipos de sonido y pequeños electrodomésticos para el hogar.
- Muebles: Muebles para el hogar, como sofás, camas, mesas y sillas.
- Artículos para el hogar: Productos para la cocina, el baño y otras áreas de la casa, como vajilla, utensilios de cocina, textiles para el hogar, etc.
- Juguetes: Una amplia variedad de juguetes para niños de todas las edades.
- Artículos de ferretería: Herramientas, materiales de construcción y productos para el hogar.

2. ¿Planea diversificar los productos textiles que importa desde China?

Es muy probable que continuemos diversificando la oferta de productos textiles, especialmente si identifica nuevas tendencias en el mercado ecuatoriano. Esto podría incluir la importación de productos más especializados, como ropa deportiva, ropa de bebé o textiles para nichos específicos.

3. ¿Cómo ha impactado el nuevo TLC entre Ecuador y China en la diversificación de su portafolio de productos textiles importados?

El TLC ha sido un catalizador para diversificar nuestra oferta. Las menores barreras comerciales nos permiten acceder a una gama más amplia de productos y proveedores chinos. Estamos explorando nuevas categorías como textiles técnicos, textiles para decoración y productos de nicho que antes eran menos accesibles.

4. ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrentan al importar textiles desde China y cómo los están superando?

Uno de los mayores desafíos es garantizar la calidad de los productos. Realizamos rigurosos controles de calidad en origen y trabajamos con proveedores confiables. Además, la volatilidad de los precios de las materias primas y los cambios en las regulaciones aduaneras son factores que debemos gestionar constantemente.

5. ¿Cómo ven la competencia en el mercado ecuatoriano de textiles importados y qué estrategias están implementando para mantenerse competitivos?

La competencia es intensa, pero Romiliza se diferencia por su amplia red de distribución, la calidad de sus productos y una relación cercana con nuestros clientes. Estamos invirtiendo en marketing digital, fidelización de clientes y la mejora continua de nuestros procesos internos.

6. ¿Qué medidas han tomado para aprovechar al máximo las oportunidades que brinda el TLC con China?

Hemos fortalecido nuestras relaciones con los proveedores chinos, participado en ferias comerciales y misiones comerciales. Además, hemos invertido en tecnología para optimizar nuestros procesos de importación y distribución.

7. ¿Qué beneficio podría darles como empresa el TLC?

Al reducir las barreras arancelarias y simplificar los procesos de importación, hemos podido acceder a una mayor variedad de productos a precios más competitivos. Esto se traduce en una serie de beneficios para nuestra empresa:

- Mayor variedad de productos: Podemos ofrecer a nuestros clientes una gama mucho más amplia de productos, desde las últimas tendencias en moda hasta tecnología de punta.
- Precios más competitivos: Al reducir los costos de importación, podemos ofrecer precios más atractivos a nuestros clientes, lo que aumenta nuestra competitividad en el mercado.

- Mejor calidad: El TLC nos ha permitido establecer relaciones más directas con fabricantes chinos de alta calidad, lo que nos permite ofrecer productos de mejor calidad a nuestros clientes.
- Mayor frecuencia de reposición de inventario: Gracias a la agilización de los procesos de importación, podemos reponer nuestro inventario con mayor frecuencia, evitando así faltantes de productos.

8. ¿Han experimentado algún cambio significativo en los requerimientos de documentación aduanera desde la entrada en vigencia del TLC?

Sí, ha habido algunos ajustes en los requisitos de documentación aduanera. Hemos trabajado en estrecha colaboración con nuestros agentes aduaneros para adaptarnos a estos cambios y garantizar el cumplimiento de todas las normativas.

9. ¿Cuáles han sido esos ajustes?

La entrada en vigencia del TLC con China ha traído consigo una serie de ajustes en los requisitos de documentación aduanera para las importaciones de textiles. Principalmente, hemos notado una mayor exigencia en cuanto a los certificados de origen. Estos documentos son ahora fundamentales para demostrar que nuestros productos cumplen con las reglas de origen establecidas en el acuerdo y así poder acceder a los beneficios arancelarios preferenciales.

Además, se han implementado nuevos sistemas electrónicos para la presentación de la documentación aduanera, lo que ha agilizado los procesos, pero también ha requerido una mayor capacitación de nuestro equipo. Por otro lado, las autoridades aduaneras han intensificado los controles sobre la calidad y seguridad de los productos, especialmente en lo que respecta a sustancias químicas y normas ambientales.

En términos prácticos, hemos tenido que adaptar nuestros procesos internos para asegurar el cumplimiento de estos nuevos requisitos. Esto ha involucrado la actualización de nuestros sistemas de gestión de calidad, la capacitación de nuestro personal en las nuevas regulaciones y una mayor coordinación con nuestros agentes aduaneros.

10. ¿Cómo han afectado estos cambios a los costos y tiempos de importación?

Los cambios en los requisitos de documentación aduanera han tenido un impacto mixto en nuestros costos y tiempos de importación. Por un lado, la digitalización de los procesos ha agilizado los trámites y reducido los costos administrativos. Sin embargo, la mayor exigencia en cuanto a los controles de calidad y seguridad ha implicado mayores inversiones en pruebas y certificaciones.

En cuanto a los tiempos de importación, hemos observado que en general los procesos se han vuelto más eficientes. No obstante, en algunos casos, los nuevos controles pueden generar demoras en el despacho aduanero. Para mitigar este riesgo, hemos implementado medidas como la presentación anticipada de la documentación y una comunicación más estrecha con las autoridades aduaneras.

11. ¿Cuáles son sus expectativas a futuro en cuanto a las importaciones de textiles desde China?

Esperamos que las importaciones de textiles desde China continúen creciendo, impulsadas por el TLC y las nuevas tendencias del mercado. Nuestro objetivo es consolidar nuestra posición como uno de los principales importadores y distribuidores de textiles en Ecuador.

12. ¿Cómo ha influido el TLC con China en el volumen de importación de productos textiles?

Es una excelente pregunta. Si bien el Tratado de Libre Comercio con China representa una oportunidad para el País, aún es temprano para observar un impacto significativo en el volumen de nuestra importación.

Desde la firma del TLC, hemos estado monitoreando de cerca los cambios en el mercado y las posibles implicaciones para nuestra empresa. Sin embargo, hasta el momento, no hemos experimentado variaciones significativas en nuestro volumen de importación como resultado directo de este acuerdo.

Los TLC suelen requerir un período de adaptación para que las empresas puedan ajustar sus operaciones y aprovechar las nuevas oportunidades comerciales.

Planes a Futuro: Nuestros planes a futuro incluyen la expansión de fortalecer nuestra presencia en línea, la apertura de nuevas tiendas físicas. Además, estamos trabajando en el desarrollo de una plataforma de comercio electrónico propia para ofrecer una experiencia de compra personalizada a nuestros clientes.



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



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

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Nosotras, **Tenorio Bagui, Sandra Micaela** con C.C: **2150124846** y **Meléndez Hurtado, Martha Cristine**, con C.C: **1251192256** autoras del trabajo de titulación: **Impacto del acuerdo comercial con China en el sector textil ecuatoriano, oportunidades y desafíos** previo a la obtención del título de **LICENCIADAS EN COMERCIO EXTERIOR** 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, **30 de agosto de 2024**

Nombre: **Tenorio Bagui, Sandra Micaela**

C.C: **2150124846**

Nombre: **Meléndez Hurtado, Martha Cristine**

C.C: **1251192256**



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TEMA Y SUBTEMA:	Impacto del acuerdo comercial con China en el sector textil ecuatoriano, oportunidades y desafíos		
AUTORES	Tenorio Bagui, Sandra Micaela; Meléndez Hurtado, Martha Cristine		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Ing. Santillán Pesantes, Jaime Antonio, MBA.		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Economía y Empresa		
CARRERA:	Comercio Exterior		
TÍTULO OBTENIDO:	Licenciado/a en Comercio Exterior		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	30 de agosto del 2024	No. DE PÁGINAS:	100
ÁREAS TEMÁTICAS:	Economía para el desarrollo social y empresarial		
PALABRAS CLAVE/ KEYWORDS:	Tratado de Libre Comercio, sector textil, Ecuador, China, Competencia internacional		
RESUMEN/ABSTRACT:	<p>En el contexto del acuerdo comercial entre Ecuador y China, esta investigación busca explorar el impacto del Tratado de Libre Comercio (TLC) en la industria textil ecuatoriana, centrándose sobre todo en las oportunidades como los desafíos emergentes. La información hallada ha detallado que, desde la firma del TLC en 2023, Ecuador ha experimentado un acceso más favorable al mercado chino y una reducción arancelaria para insumos textiles, lo que podría mejorar la competitividad de la industria local. No obstante, la importación productos textiles de origen chino de bajo costo representa una amenaza significativa para los productores y emprendedores ecuatorianos, que deben enfrentarse a un alto nivel de competencia intensificada. Para este análisis de recolectaron datos a través de revisión de literatura académica y entrevistas con actores clave del sector textil. De allí se obtuvieron los datos que sugieren que, aunque el TLC abre nuevas oportunidades para diversificar mercados y reducir costos, también muestra desafíos por la competencia y adaptación a estándares internacionales. Además, destaca las estrategias de adecuación y defensa para que el sector textil nacional pueda aprovechar los beneficios del acuerdo, al mismo tiempo que se mitigan los riesgos por competencia desleal y reprimarización económica.</p>		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593959192344 +593963273989	E-mail: Sandra.tenorio@cu.ucsg.edu.ec Martha.melendez@cu.ucsg.edu.ec	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN	Nombre: Ing. Mónica Echeverría Bucheli, Mgs. Teléfono: PBX: 043804600 o call center: 2222024, 2222025 ext. 5021, 5129 E-mail: monica.echeverria@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			