



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR

TRABAJO DE TITULACION PREVIO A LA OBTENCION DEL TITULO DE

INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

**ANÁLISIS SOBRE LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA FIRMA DE UN
ACUERDO COMERCIAL ENTRE ECUADOR Y COREA DEL SUR EN EL
COMERCIO INTERNACIONAL**

AUTORES:

PABLO WLADIMIR ZAMBRANO PILOZO

JAÍR STEEVE TAMAYO CHICAÍZA

TUTOR:

Ing. Com. GUIDO HOMERO POVEDA BURGOS, MBA

GUAYAQUIL, MARZO DEL 2024



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA			
FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR			
TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Análisis sobre las ventajas y desventajas de la firma de un acuerdo comercial entre Ecuador y Corea del Sur en el comercio internacional		
AUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Pablo Wladimir Zambrano Pilozo Jaír Steeve Tamayo Chicaíza		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Tutor: Ing. Com. Guido Homero Poveda Burgos, MBA Revisor:		
INSTITUCIÓN:	Universidad de Guayaquil		
UNIDAD/FACULTAD:	Ciencias Administrativas		
MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:	Ingeniería en Comercio Exterior		
GRADO OBTENIDO:	Tercer		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	2024	No. DE PÁGINAS:	69
ÁREAS TEMÁTICAS:	Comercio Exterior		
KEYWORDS	acuerdos comerciales, intercambio comercial, Corea del Sur, exportaciones ecuatorianas		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):	<p>El presente proyecto se realizó con el objetivo general de analizar las ventajas y desventajas en la firma de un acuerdo comercial entre Ecuador y Corea del Sur en el comercio internacional. Esto se relaciona directamente con el análisis de teorías del comercio a nivel mundial, buscando diversos enfoques para el intercambio comercial entre naciones. Es necesario comprender que, la firma de acuerdos, permite mejorar las condiciones de negociación entre países, por lo cual se busca determinar el atractivo del mercado surcoreano para las exportaciones del Ecuador. Mediante la aplicación del método descriptivo, con un enfoque mixto, aplicando técnicas como la entrevista y la revisión documental se estableció como resultados que, las relaciones entre ambos países han sido satisfactorias, sin embargo, a pesar del potencial, no existen proyectos o programas que permitan el fomento de este país asiático, como un mercado de interés para la producción local. Es por esto, que la propuesta se direcciona a, con base en las ventajas que este destino representa, crear estrategias para su posicionamiento como mercado potencial para las exportaciones del Ecuador.</p>		
ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: 0993488580 0996514677	E-mail: pablo.zambranop@ug.edu.ec jair.tamayoc@ug.edu.ec	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Ab. Elizabeth Orlanda Coronel Castillo		
	Teléfono: 042848487 Ext: 123		
	E-mail: elizabeth.coronel@ug.edu.ec - fca.secretariageneral@ug.edu.ec		

**ANEXO V. - CERTIFICADO DEL DOCENTE-TUTOR DEL
TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR**

**FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA COMERCIO EXTERIOR**

Guayaquil, 14 de agosto de 2023

Sr.

Ing. Fernando Ponce Orellana, MAE.

DIRECTOR DE LA CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS UNIVERSIDAD DE
GUAYAQUIL

De mis consideraciones:

Envío a Ud. el Informe correspondiente a la tutoría realizada al Trabajo de Titulación: **Análisis sobre las ventajas y desventajas de la firma de un acuerdo comercial entre Ecuador y Corea del Sur en el comercio internacional** de los estudiantes (s) **Pablo Wladimir Zambrano Piloza y Jaír Steeve Tamayo Chicaíza**, indicando que ha(n) cumplido con todos los parámetros establecidos en la normativa vigente:

- El trabajo es el resultado de una investigación.
- El estudiante demuestra conocimiento profesional integral.
- El trabajo presenta una propuesta en el área de conocimiento.
- El nivel de argumentación es coherente con el campo de conocimiento.

Adicionalmente, se adjunta el certificado de porcentaje de similitud y la valoración del trabajo de titulación con la respectiva calificación.

Dando por concluida esta tutoría de trabajo de titulación, **CERTIFICO**, para los fines pertinentes, que el (los) estudiante (s) está (n) apto (s) para continuar con el proceso de revisión final.

Atentamente,



Desarrollado electrónicamente por:
**GUIDO HOMERO POVEDA
BURGOS**

Ing. Com. Guido Homero Poveda Burgos, MBA.

C.I.:

FECHA:

ANEXO VI. - CERTIFICADO PORCENTAJE DE SIMILITUD

Habiendo sido nombrado **Ing. Com. Guido Homero Poveda Burgos, MBA**, tutor del trabajo integración curricular certifico que el presente trabajo ha sido elaborado por **Pablo Wladimir Zambrano Piloza y Jaír Steeve Tamayo Chicaíza**, con mi respectiva supervisión como requerimiento parcial para la obtención del título de **Licenciatura en Comercio Exterior**.

Se informa que el trabajo de titulación: **Análisis sobre las ventajas y desventajas de la firma de un acuerdo comercial entre Ecuador y Corea del Sur en el comercio internacional**, ha sido orientado durante todo el periodo de ejecución en el programa antiplagio **TURNITIN** quedando el 3% de coincidencia.



Atentamente,



Firmado electrónicamente por:
GUIDO HOMERO POVEDA BURGOS

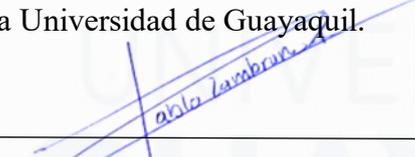
Ing. Com. Guido Homero Poveda Burgos, MBA.

C.I.:

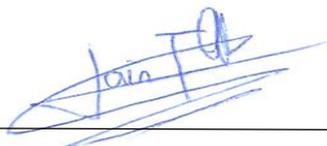
FECHA:

**ANEXO XI.- DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y DE
AUTORIZACIÓN DE LICENCIA GRATUITA INTRANSFERIBLE Y
NO EXCLUSIVA PARA EL USO NO COMERCIAL DE LA OBRA
CON FINES NO ACADÉMICOS**

Nosotros, **Pablo Wladimir Zambrano Pilozo** y **Jair Steeve Tamayo Chicaíza**, con C.I. No. **0940242571 - 0929153971**, certificamos que los contenidos desarrollados en este trabajo de titulación, cuyo título es “**Análisis sobre las ventajas y desventajas de la firma de un acuerdo comercial entre Ecuador y Corea del Sur en el comercio internacional**” son de nuestra absoluta propiedad y responsabilidad, en conformidad al Artículo 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN*, autorizo/amo la utilización de una licencia gratuita intransferible, para el uso no comercial de la presente obra a favor de la Universidad de Guayaquil.


Pablo Wladimir Zambrano Pilozo

CI: **0940242571**


Jair Steeve Tamayo Chicaíza

CI: **0929153971**

***CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN (Registro Oficial n. 899 - Dic./2016) Artículo 114.- De los titulares de derechos de obras creadas en las instituciones de educación superior y centros educativos.- En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos.**

Dedicatoria

Dedico este proyecto principalmente a Dios por haberme dado la fortaleza y el conocimiento y a todas las personas que estuvieron conmigo dándome ánimos y fuerzas. A mis padres que fueron un pilar importante desde que inicié mi vida universitaria para poder llegar a este momento, A mi hijo que es un motor para salir adelante y a toda mi familia y amigos que siempre me apoyaron.

Por último, me dedico este triunfo porque fueron momentos y épocas muy complicadas durante mi vida estudiantil, pero vencí todos los obstáculos y logré culminar este gran objetivo.

Jair Steeve Tamayo Chicaíza

Este trabajo de titulación se lo dedico a mi madre Verónica Pilozo por su amor infinito, por ser mi pilar, por su apoyo incondicional y por los sacrificios que hizo para criarme. A mi pareja y compañero de vida Aron Paredes por ser mi motor, mi fuente de inspiración y mi motivación, porque su paciencia y aliento han sido mi ancla en los momentos más difíciles, a mis hermanos Ivanna y Josué Bajaña, a mi mejor amiga Ing. María Ortiz por ser mi hermana, amiga y apoyo por que su presencia fue de vital importancia en mi vida universitaria. Este logro no es tan solo mío si no también ustedes, porque es el resultado de mucho sacrificio y dedicación gracias por ser una parte fundamental en mi vida y porque siempre creyeron y tuvieron fe en mí.

Pablo Wladimir Zambrano Pilozo

Agradecimiento

Quiero agradecer principalmente a Dios por darme la fuerza para llegar hasta donde he llegado y poder cumplir mi meta universitaria, agradezco a mi madre, pareja, hermanos y amigos que creyeron en mi cuando yo no creía, quiero expresar un agradecimiento especial a nuestro tutor el Ing. Guido Poveda por su guía y consejos a la hora de realizar nuestro trabajo de investigación. De igual forma agradezco al Lcdo. Molina Wilson por impartirnos sus vivencias y conocimientos en cada clase de tutorías, muchas gracias a nuestra prestigiosa Universidad de Guayaquil y sus profesores los cuales fueron parte de este viaje académico y nos enseñaron que todo sacrificio tiene su recompensa cuando tenemos un sueño que anhelamos. Gracias sinceramente por ser parte de este proyecto y por hacerlo posible.

Pablo Wladimir Zambrano Piloza

Quiero agradecer de todo corazón a Dios porque sin él no hubiese llegado hasta aquí, solo él sabe los momentos que he pasado y me dio fortaleza para seguir adelante y poder culminar esta gran meta. Mis padres que estuvieron desde el inicio hasta la actualidad con sus consejos y por su valioso tiempo, a mi tutor por ser esa guía de mucha importancia para este trabajo al compartir sus conocimientos y experiencias personales a todos mis docentes ya que gracias a sus conocimientos y paciencia he logrado a cumplir este sueño.

Sobre todo, infinitamente agradecido con la Universidad de Guayaquil por haberme abierto las puertas y dado la oportunidad de hacer mis estudios y poder ser un profesional en la República del Ecuador.

Jair Steeve Tamayo Chicaíza

Índice

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA.....	ii
FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR	ii
ANEXO V. - CERTIFICADO DEL DOCENTE-TUTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR.....	iii
ANEXO VI. - CERTIFICADO PORCENTAJE DE SIMILITUD.....	iv
ANEXO XI.- DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y DE AUTORIZACIÓN DE LICENCIA GRATUITA INTRANSFERIBLE Y NO EXCLUSIVA PARA EL USO NO COMERCIAL DE LA OBRA CON FINES NO ACADÉMICOS.....	v
Dedicatoria	vi
Agradecimiento.....	vii
Índice	viii
Índice de tablas	xiii
Índice de figuras.....	xiv
Índice de Apéndice.....	xv
ANEXO XII.- RESUMEN DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR (ESPAÑOL).....	xvi
ANEXO XII.- RESUMEN DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR (INGLÉS).....	xvii
Introducción.....	1
CAPÍTULO I.....	3
1 Planteamiento del Problema.....	3

1.1	Antecedentes del Problema	3
1.2	Planteamiento del Problema.....	4
1.2.1	Formulación del Problema	7
1.3	Sistematización del Problema	7
1.4	Objetivos	7
1.4.1	Objetivo General	7
1.4.2	Objetivos Específicos	7
1.5	Justificación del problema	7
1.5.1	Justificación Teórica	7
1.5.2	Justificación Práctica	8
1.5.3	Justificación Metodológica	8
1.6	Hipótesis y Variables de la Investigación.....	8
1.6.1	Hipótesis	8
1.6.2	Variable Independiente	8
1.6.3	Variable Dependiente.....	9
1.7	Viabilidad del Estudio	9
CAPÍTULO II.....		11
2	Marco Teórico	11
2.1	Bases Teóricas.....	11
2.1.1	Los Acuerdos Comerciales Entre Estados.....	11
2.1.1.1	Teoría Del Comercio Internacional.....	12
2.1.1.2	Tipos De Acuerdos Registrados O Archivados E Inscritos.....	13

2.1.1.3	Importancia De Los Acuerdos Comerciales Para El Acceso A Nuevos Mercados.	15
2.1.1.4	Clima de Negociaciones.....	17
2.1.2	Acuerdo Comercial Entre Ecuador Y Corea Del Sur	17
2.2	Marco Contextual.....	20
2.2.1	Relaciones Comerciales Entre Ecuador Y Corea Del Sur.....	20
2.3	Marco conceptual	23
2.4	Marco Legal.....	26
2.4.1	Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones.	26
CAPÍTULO III.....		28
3	Marco Metodológico	28
3.1	Diseño de la metodología de investigación	28
3.2	Tipo de investigación.....	28
3.2.1	Según el alcance.....	28
3.2.2	Según el enfoque.....	29
3.3	Población y muestra	29
3.3.1	Población	29
3.3.2	Muestra.....	29
3.4	Técnica e instrumento de recopilación de datos	30
3.4.1	Técnica de recopilación de datos: Entrevista.....	30
3.4.2	Instrumento de recopilación de datos: Cuestionario	30
3.5	Análisis de los resultados.....	30

3.5.1	Entrevista a Ariana Mocha representante de empresa exportadora de flores MAGICFLOWERS	31
3.5.2	Entrevista a Leonor Monroy, representante de empresa exportadora de Banano REYBANPAC	33
3.5.3	Entrevista a Alexandra Lata, representa de exportadora de atún en empresa EXPALSA.....	36
3.6	Conclusiones Generales De Los Resultados De Las Entrevistas	39
CAPÍTULO IV		41
4	Propuesta.....	41
4.1	Título de la propuesta	41
4.2	Justificación de la propuesta	41
4.3	Objetivos de la propuesta.....	42
4.3.1	Objetivo General De La Propuesta	42
4.3.2	Objetivos Específicos De La Propuesta	42
4.4	Desarrollo de la propuesta.....	42
4.4.1	Análisis De Las Ventajas Y Desventajas De La Firma De Un Acuerdo Comercial Entre Ecuador y Corea del Sur.....	42
4.4.2	Estrategias Para El Incentivo De Un Acuerdo Comercial Entre Ecuador y Corea del Sur.....	43
4.4.2.1	Mejora En Conocimiento Sobre Potencial Del Mercado Surcoreano	43
4.4.2.2	Proyectos De Inversión Para Exportación A Corea	45
4.4.2.3	Protección Del Mercado Interno.....	46

4.5 Futuras líneas de investigación.....	47
Conclusiones.....	48
Recomendaciones.....	49
Bibliografía.....	50
Apéndice	53

Índice de tablas

Tabla 1 Operacionalización de las variables	10
Tabla 2 Productos exportados desde Ecuador hacia Corea del Sur.....	21
Tabla 3 Productos importados desde Corea del Sur hacia Ecuador	22

Índice de figuras

Figura 1. Árbol del problema.....	6
Figura 2 Balanza comercial no petrolera. Valores FOB en millones de USD. Enero 2022	20
Figura 3 Participación porcentual de los principales países asiáticos. Enero 2022	21

Índice de Apéndice

Apéndice A. Formato de entrevista	53
---	----

**ANEXO XII.- RESUMEN DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN
CURRICULAR (ESPAÑOL)**

**FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA COMERCIO EXTERIOR**

**“Análisis sobre las ventajas y desventajas de la firma de un acuerdo comercial
entre Ecuador y Corea del Sur en el comercio internacional”**

Autores

Zambrano Piloza Pablo Wladimir

Tamayo Chicaíza Jaír Steeve

Tutor:

Ing. Com. Guido Homero Poveda Burgos, MBA

El presente proyecto se realizó con el objetivo general de analizar las ventajas y desventajas en la firma de un acuerdo comercial entre Ecuador y Corea del Sur en el comercio internacional. Esto se relaciona directamente con el análisis de teorías del comercio a nivel mundial, buscando diversos enfoques para el intercambio comercial entre naciones. Es necesario comprender que, la firma de acuerdos, permite mejorar las condiciones de negociación entre países, por lo cual se busca determinar el atractivo del mercado surcoreano para las exportaciones del Ecuador. Mediante la aplicación del método descriptivo, con un enfoque mixto, aplicando técnicas como la entrevista y la revisión documental se estableció como resultados que, las relaciones entre ambos países han sido satisfactorias, sin embargo, a pesar del potencial, no existen proyectos o programas que permitan el fomento de este país asiático, como un mercado de interés para la producción local. Es por esto, que la propuesta se direcciona a, con base en las ventajas que este destino representa, crear estrategias para su posicionamiento como mercado potencial para las exportaciones del Ecuador.

Palabras clave: acuerdos comerciales, intercambio comercial, Corea del Sur, exportaciones ecuatorianas

ANEXO XII.- RESUMEN DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN**CURRICULAR (INGLÉS)****FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS****CARRERA COMERCIO EXTERIOR**

**“Analysis of the advantages and disadvantages of the signing of a trade agreement
between Ecuador and South Korea in international trade”****Author:**

Zambrano Piloza Pablo Wladimir

Tamayo Chicaíza Jaír Steeve

Advisor:

Ing. Com. Guido Homero Poveda Burgos, MBA

This project was carried out with the general objective of analyzing the advantages and disadvantages of signing a trade agreement between Ecuador and South Korea in international trade. This is directly related to the analysis of trade theories worldwide, seeking diverse approaches to commercial exchange between nations. It is necessary to understand that the signing of agreements allows the negotiation conditions between countries to be improved, which is why we seek to determine the attractiveness of the South Korean market for Ecuadorian exports. Through the application of the descriptive method, with a mixed approach, applying techniques such as interviews and documentary review, the results were established that the relations between both countries have been satisfactory; however, despite the potential, there are no projects or programs that allow the promotion of this Asian country as a market of interest for local production. This is why the proposal is aimed at, based on the advantages that this destination represents, creating strategies for its positioning as a potential market for Ecuadorian exports.

Keywords: trade agreements, trade exchange, South Korea, Ecuadorian exports.

Introducción

El presente proyecto de investigación se originó con el fin de evaluar el potencial de una posible firma de un acuerdo comercial entre Ecuador y Corea del Sur. Estableciendo la importancia de esta herramienta económica para mejorar los términos de la dinámica entre dos países, es necesario explorar nuevos horizontes en función de las necesidades de la oferta exportable del Ecuador, para ampliarse a nivel internacional.

Actualmente, los acuerdos comerciales más relevantes para Ecuador, son con sus principales socios comerciales, los cuales son Estados Unidos y China, sin embargo, desde el Acuerdo Mutipartes firmado con la Unión Europea, no se ha registrado otras negociaciones que amplíen el comercio internacional del país, y, sobre todo, no se ha detectado la búsqueda de nuevos mercados. Es por ello que, se considera de suma importancia el análisis del mercado surcoreano y su potencial para los bienes producidos en Ecuador.

El presente proyecto se encuentra estructurado en cuatro capítulos, los cuales contienen los siguientes aspectos: en el Capítulo I, por medio del establecimiento de un contexto, se realiza el planteamiento del problema, destacando las causas y efectos de la falta de un acuerdo comercial entre Ecuador y Corea del Sur, además de determinar los objetivos de la investigación. En el Capítulo II, se analizan las teorías relacionadas con los acuerdos comerciales y la dinámica comercial de los países estudiados.

En el Capítulo III, se menciona todo lo referente a la metodología de la investigación, en la cual se establecen parámetros como el enfoque y alcance, además de la aplicación de las herramientas de recolección de datos. Finalmente, en el Capítulo IV, se realiza la propuesta direccionada a potenciar la percepción del mercado surcoreano

como un destino atractivo para las exportaciones ecuatorianas y con potencial para la firma de un acuerdo comercial.

CAPÍTULO I

1 Planteamiento del Problema

1.1 Antecedentes del Problema

Considerando un enfoque internacional, los acuerdos deben ser evaluados como instrumentos para promover el libre comercio mediante el intercambio de bienes y servicios entre países. Estos se fundamentan en la especialización de la producción y la división del trabajo, adaptándose a las necesidades específicas de cada nación con el objetivo de generar ingresos. Es crucial considerar que se exportan productos con altos niveles productivos y se importan aquellos que el país no produce para proteger el mercado interno. Cada país, en el marco regulatorio establecido por entidades como la Organización Mundial del Comercio (OMC) y el Banco Mundial, implementa medidas y políticas para regular la entrada de productos de otras naciones (Ostry, 2021).

En 2021, Corea fue el destino número 18 de las exportaciones ecuatorianas no petroleras al mundo y es el primer país asiático con el que Ecuador inició negociaciones para alcanzar un acuerdo comercial. Este mercado representa 51,3 millones de habitantes y un PIB per cápita de USD 32.143. Los socios comerciales más importantes de Corea del Sur, son China con el que comercia el 21.6%, ASEAN el 11.2%, Unión Europea 10.4%, Japón 10.2% y Estados Unidos el 9.7%, en los cuales concentra el 63.1% que representó la suma de 445,196 millones de dólares de lo que compra y vende con el exterior.

Desde la perspectiva regional, los Acuerdos Comerciales, direccionados a países de primer mundo con Latinoamérica, se convierten en instrumentos internacionales que aportan a los países en vías de desarrollo a mejorar el desenvolvimiento de sus economías y el fomento de un mejor relacionamiento con sus socios comerciales. De ellos, depende establecer mejores herramientas para intercambios justos, reduciendo barreras

arancelarias y permitiendo un intercambio eficiente y beneficioso para ambas partes (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2021).

La mayoría de acuerdos comerciales comprenden dentro de sí varias disciplinas para facilitar el comercio y las inversiones entre los países involucrados, incluyendo disposiciones relativas a Acceso a Mercados de Bienes, Reglas de Origen, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio, Facilitación del Comercio, Competencia, Servicios, Propiedad Intelectual, Compras Públicas, Comercio y Desarrollo Sostenible, Cooperación, entre otras.

Dentro del contexto nacional, desde el 2021, Ecuador reanudó las negociaciones del acuerdo comercial con Corea del Sur, con la firma de una declaración conjunta que reconoce la importancia de un entorno comercial abierto, justo y transparente en medio del impacto ocasionado por la pandemia de COVID-19, además de construir una relación orientada a largo plazo basada en la confianza y la cooperación en las áreas comerciales existentes.

1.2 Planteamiento del Problema

Con la suscripción de un acuerdo comercial entre Corea del Sur y Ecuador, se afirma que ambas partes cooperarán como socios estratégicos para fortalecer los esfuerzos mutuos en la búsqueda de la adhesión a la Alianza del Pacífico y al Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP), a fin de potenciar su posición en términos de comercio e inversión.

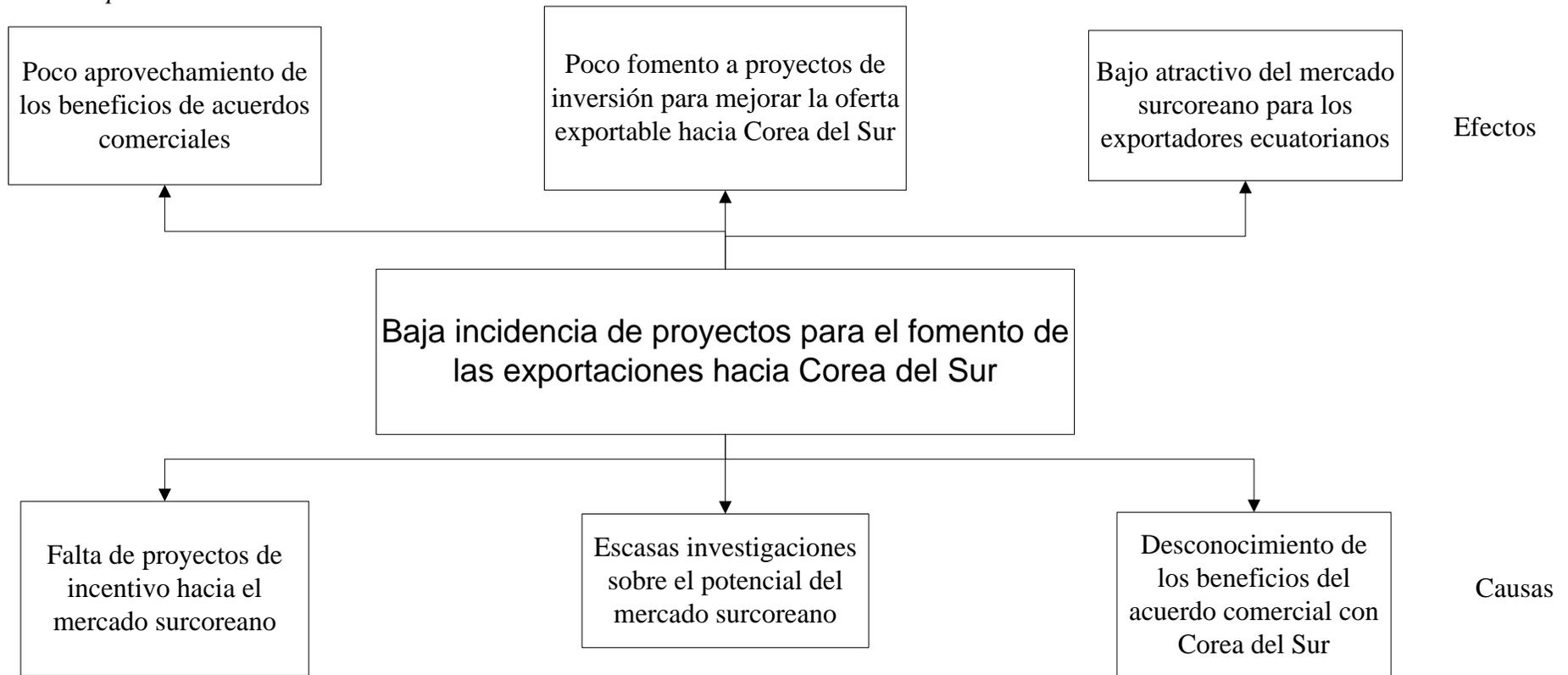
Esta noticia se da posteriormente a la reunión que el ministro Julio José Prado mantuvo con su contraparte surcoreana Sr. Han-Koo Yeo, quien fue el jefe Negociador del acuerdo en 2016. Luego del encuentro los equipos técnicos de ambos países

consensuaron los términos para el relanzamiento de la sexta ronda de negociaciones entre las dos naciones.

Corea representa un mercado de más de 51 millones de habitantes, con un PIB per cápita (USD a precios actuales internacionales) de USD 32.143, al cual Ecuador exportó USD 124,7 millones en 2021 en productos no petroleros, mientras que entre 2017 y 2021 se registraron exportaciones no petroleras por más de USD 530 millones. Los principales productos no petroleros enviados desde Ecuador son camarón, banano, harina de pescado, manufacturas de metales, cacao y pescado (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2021)

Sin embargo, a pesar de estas cifras favorables, aún se considera que el mercado surcoreano es desconocido para la mayoría de industrias del país, además de la falta de conocimiento sobre los beneficios de un acuerdo comercial entre ambas partes, lo que establece como problemática central la falta de proyectos que permitan presentar al mercado de Corea del Sur como el potencial mercado atractivo que representa, lo que genera que no se aproveche al máximo este aspecto para incrementar los ingresos de la balanza comercial del Ecuador.

Figura 1.
Árbol del problema



Nota. Representación gráfica del problema planteado en el proyecto de investigación y sus posibles causas y efectos. Elaborado por: Autores.

1.2.1 Formulación del Problema

- ¿Cuáles son las ventajas y desventajas en la firma de un acuerdo comercial entre Ecuador y Corea del Sur en el comercio internacional?

1.3 Sistematización del Problema

- ¿Cuáles son los términos de negociación actuales para la firma de un acuerdo comercial entre Ecuador y Corea del Sur?
- ¿Cuál es la situación actual de las exportaciones entre Ecuador y Corea del Sur?
- ¿Cuáles serían los beneficios de la firma de un acuerdo comercial entre Ecuador y Corea del Sur en el comercio internacional?

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo General

Analizar las ventajas y desventajas en la firma de un acuerdo comercial entre Ecuador y Corea del Sur en el comercio internacional.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Diagnosticar los términos de negociación actuales para la firma de un acuerdo comercial entre Ecuador y Corea del Sur.
- Analizar la situación actual de las exportaciones entre Ecuador y Corea del Sur.
- Determinar los beneficios de la firma de un acuerdo comercial entre Ecuador y Corea del Sur en el comercio internacional.

1.5 Justificación del problema

1.5.1 Justificación Teórica

La justificación teórica se basa en la necesidad de fomento de las exportaciones existentes en el Ecuador, abriendo nuevos mercados que permitan aumentar su volumen

de ingresos y el análisis de los acuerdos comerciales existentes entre Ecuador y países con economías sostenibles, con el fin de detectar oportunidades para aumentar sus beneficios. De acuerdo a las estadísticas, el mercado surcoreano puede generar un impacto positivo en el crecimiento del comercio internacional del Ecuador.

1.5.2 Justificación Práctica

La presente investigación tiene como justificación práctica, la de generar un documento que analice, por medio de herramientas como el análisis PESTEL, las principales ventajas y desventajas que generaría la firma de un acuerdo comercial entre Ecuador y Corea del Sur en el comercio internacional, con el fin de conocer si un acuerdo de esta índole generará beneficios concretos al desarrollo económico del país y como aprovecharlo de manera correcta.

1.5.3 Justificación Metodológica

Desde el enfoque de la justificación metodológica, esta investigación comprende el uso del método descriptivo, considerando el análisis de teorías relacionadas con el comercio internacional, a fin de poder establecer un marco competitivo para el país, en función de sus características al momento de negociar con otras naciones. Además, la influencia de las mismas, para determinar el atractivo del mercado de Corea del Sur (Arias, 2019)

1.6 Hipótesis y Variables de la Investigación

1.6.1 Hipótesis

La presente investigación se basa en la siguiente premisa: El Acuerdo comercial entre Ecuador y Corea del Sur incidirá de manera positiva en su dinámica comercial.

1.6.2 Variable Independiente

Acuerdo comercial entre Ecuador y Corea del Sur.

1.6.3 Variable Dependiente

Influencia positiva en la dinámica comercial.

1.7 Viabilidad del Estudio

Como viabilidad del presente estudio, analizando 3 aspectos clave, se establecen los siguientes criterios: respecto a la viabilidad financiera, los investigadores cuentan con recursos necesarios para llevar a cabo la realización de este documento, tanto económicos como informativos. Con respecto a la viabilidad humana, se ha establecido un cronograma específico para la realización del estudio, en conjunto con el tutor asignado, el cual cuenta con conocimientos y experiencia de alta calidad para el direccionamiento del estudio y su correcta delimitación.

Finalmente, como viabilidad material, la investigación cuenta con datos actuales sobre el tema, que permitirá que el trabajo cumpla con los parámetros de calidad y fiabilidad establecidos por la Universidad de Guayaquil, y los profesionales altamente capacitados para este fin. Considerando su viabilidad, se procede a establecer el cuadro de operacionalización de las variables:

Tabla 1
Operacionalización de las variables

Variables	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Técnica	Instrumento
Independiente: Acuerdo comercial entre Ecuador y Corea del Sur.	Los acuerdos comerciales como el que se ha negociado entre Ecuador y Corea del Sur, dan paso al acceso para nuevos mercados y la cooperación mutua, a fin de mejorar el intercambio comercial entre ambas naciones y mejorar su dinámica	Beneficios arancelarios Cooperación mutua Importaciones - Exportaciones	Beneficios de los acuerdos Estadísticas macroeconómicas	Revisión bibliográfica	Estadísticas de comercio exterior entre Ecuador y Corea del Sur
Dependiente: Influencia positiva en la dinámica comercial	Los beneficios generados por un acuerdo comercial favorecen a las exportaciones ecuatorianas hacia mercados internacionales ayudando al desarrollo de la economía y generando mayor presupuesto estatal.	Balanza comercial Corea del Sur-Ecuador, Aumento de las exportaciones Crecimiento económico	Opinión de expertos Estadísticas sobre mercado internacional	Entrevistas Análisis de indicadores macroeconómicos	Cuestionario de preguntas abiertas

Nota. Elaborado por: Autores

CAPÍTULO II

2 Marco Teórico

2.1 Bases Teóricas

2.1.1 *Los Acuerdos Comerciales Entre Estados*

Hay varias teorías y enfoques importantes en el campo de los acuerdos comerciales, que buscan explicar, analizar y evaluar los impactos de estos acuerdos entre naciones. Algunas de las teorías más relevantes incluyen:

- **Teoría de la ventaja comparativa:** Propuesta por David Ricardo, esta teoría argumenta que las naciones se benefician al especializarse en la producción de bienes en los que tienen ventaja comparativa (es decir, donde son relativamente más eficientes) y comerciar con otros países por bienes en los que tienen una desventaja comparativa. Los acuerdos comerciales pueden facilitar este intercambio al eliminar barreras arancelarias y promover la especialización (Ricardo, 1817).
- **Modelo de gravedad:** Este enfoque se basa en la idea de que la intensidad del comercio entre dos países es proporcional al tamaño de sus economías y es inversamente proporcional a la distancia entre ellos. Los acuerdos comerciales pueden reducir las barreras y, por lo tanto, aumentar el flujo comercial entre los países que los suscriben.
- **Teoría del ciclo de vida del producto:** Propuesta por Raymond Vernon, esta teoría sugiere que los países tienen ventajas iniciales en la producción de nuevos productos, los cuales posteriormente se exportan. Con el tiempo, a medida que el producto madura, la producción se traslada a otros países. Los acuerdos comerciales pueden influir en la dirección y el flujo del comercio de productos en diferentes etapas de su ciclo de vida (Vernon, 1966)

- **Teoría del equilibrio de poder:** Algunos teóricos sugieren que los acuerdos comerciales reflejan y pueden influir en la distribución del poder entre las naciones. Estos acuerdos pueden ser utilizados como instrumentos para fortalecer alianzas y crear vínculos económicos más estrechos entre países.
- **Teoría de la integración regional:** Esta teoría se centra en el proceso de integración económica entre países de una región específica, como la Unión Europea o el Mercosur. Estos acuerdos promueven la liberalización comercial entre los países miembros y suelen ir acompañados de una mayor cooperación en otros aspectos, como políticas laborales, ambientales y migratorias (Castellanos, 2019).

Estas teorías y enfoques proporcionan marcos conceptuales para comprender los acuerdos comerciales, sus impactos y las dinámicas entre naciones en el contexto de la economía global. Los acuerdos comerciales no solo tienen implicaciones económicas, sino también políticas, sociales y estratégicas, lo que los convierte en un campo de estudio complejo y multifacético.

2.1.1.1 Teoría Del Comercio Internacional.

La teoría de David Ricardo es la base principal dentro del comercio a nivel mundial. Cuando exploramos las ventajas comparativas, ambas partes dentro del comercio pueden ganar ya que las ventajas absolutas solo son posibles en circunstancias especiales en el mercado actual, lo que significa que no se lograrían los beneficios esperados. El fundamento de la teoría “Ricardiana” se basa en la observación de que las reglas que rigen el valor relativo de los bienes dentro de una nación distan del valor utilizado para realizar intercambios de productos entre dos o más países. Además, el costo relativo de producción de los bienes de una nación es la que marca el valor de los intercambios internacionales (Botero, 2019).

De acuerdo con lo mencionado por Cerdá (2019), al elegir los dos factores (costos laborales y relaciones comerciales) de un análisis de costos comparativo, es posible determinar patrones de especialización. Este método consta de tres factores simplificadores que, estudiados, permiten identificar el sector de mercado en el que se desenvolverán las relaciones comerciales:

- Inmovilidad relativa de factores
- Estática
- Estructura del mercado

2.1.1.2 Tipos De Acuerdos Registrados O Archivados E Inscritos.

De acuerdo a datos proporcionados por la Organización de Naciones Unidas (2020), existen diversos tipos de acuerdos o tratados registrados entre dos o varios países, los cuales se clasifican a continuación:

- **Tratados multilaterales**

Un tratado multilateral es un acuerdo internacional concertado entre tres o más sujetos de derecho internacional, cada uno de los cuales está capacitado para celebrar tratados y que llegan a un consenso en el cual establecen diversos tipos de parámetros para mejorar sus relaciones comerciales y diplomáticas (Organización de las Naciones Unidas, 2020)

- **Tratados bilaterales**

La mayoría de los tratados inscritos con arreglo al Artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas son tratados bilaterales. Un tratado bilateral es un acuerdo internacional concertado entre dos sujetos de derechos internacional, cada uno de los está capacitados para celebrar tratados. En algunas situaciones, varios Estados u organizaciones podrán unirse para constituir una sola parte.

No existe ningún formato estándar de tratado bilateral. Un elemento esencial de un tratado bilateral es que ambas partes hayan llegado a un acuerdo sobre su contenido. En consecuencia, las reservas y declaraciones serán generalmente inaplicables a los acuerdos bilaterales. Ahora bien, cuando las partes en un tratado bilateral hayan hecho reservas o declaraciones, o convenido sobre algún otro documento interpretativo, ese instrumento deberá registrarse junto con el tratado presentado para su registro con arreglo al Artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas (Organización de las Naciones Unidas, 2020).

- **Declaraciones unilaterales**

Las declaraciones unilaterales que constituyan declaraciones interpretativas, facultativas u obligatorias podrán registrarse en la Secretaría en virtud de su relación con un tratado o acuerdo internacional registrado previa o simultáneamente. A diferencia de las declaraciones interpretativas, facultativas y obligatorias, se podrá considerar que algunas declaraciones unilaterales tienen el carácter de acuerdos internacionales por sí mismas y podrán registrarse como tales.

Un ejemplo lo constituye una declaración unilateral formulada con arreglo al párrafo 2 del artículo 36 del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia que reconozca como obligatoria la jurisdicción de la Corte. Esas declaraciones se registrarán ex officio cuando se depositan en poder del Secretario General. Una declaración política que carezca de contenido jurídico y no exprese un entendimiento en cuanto al alcance jurídico de una disposición de un tratado o acuerdo internacional no podrá ser registrada en la Secretaría (Organización de las Naciones Unidas, 2020).

- **Medidas, modificaciones y acuerdos ulteriores**

Las medidas ulteriores que efectúen un cambio en las partes, o en los términos, alcance o aplicación de un tratado o acuerdo internacional previamente registrado,

deberán registrarse en la Secretaría. Por ejemplo, esas medidas podrán entrañar ratificaciones, adhesiones, prórrogas, extensiones a territorios o denuncias. En el caso de los tratados bilaterales, la parte responsable de las medidas subsiguientes suele ser la encargada de registrarlas en la Secretaría.

No obstante, cualquier otra parte en dicho acuerdo podrá asumir esa función. En el caso de un tratado o acuerdo multilateral, el depositario efectúa usualmente el registro de tales medidas. Cuando un nuevo instrumento modifica el alcance o la aplicación de un acuerdo matriz, ese nuevo instrumento deberá registrarse también en la Secretaría.

El artículo 2 del Reglamento estipula claramente que para registrar el tratado o acuerdo internacional posterior, deberá registrarse primero el tratado o acuerdo internacional previo, al que se refiere. A fin de mantener la continuidad orgánica, el número de registro asignado al tratado o acuerdo internacional matriz se asignará también al tratado o acuerdo internacional posterior (Organización de las Naciones Unidas, 2020).

2.1.1.3 Importancia De Los Acuerdos Comerciales Para El Acceso A Nuevos Mercados.

Según Sarmiento (2020), aunque sus raíces son antiguas, el fenómeno de la globalización se ha manifestado plenamente desde mediados de los años noventa. La reorganización productiva que caracterizó a la economía internacional desde principios de los años setenta ha llegado a su conclusión, la revolución tecnológica e informática se ha establecido de manera firme, se han implementado nuevas formas de regulación económica y social tanto en países desarrollados como en desarrollo, y, en última instancia, se está delineando un nuevo ciclo económico a largo plazo.

Sin embargo, según Botero (2019), El incremento de la competencia en los mercados motivará mejoras en procesos, productos y estructuras organizativas, resultando en costos más bajos en comparación con fases anteriores. Los precios de los

productos intermedios y las materias primas se mantienen más estables y competitivos, los costos de financiación han experimentado una reducción significativa y los cambios en general serán menos drásticos. Además, este nuevo panorama ofrece oportunidades para que las empresas participen en un mercado más estable y expansivo, con una moneda única y fuerte. Sin embargo, el aumento de la competencia también presenta amenazas para aquellas empresas que no hayan ajustado sus estructuras a las nuevas condiciones del mercado.

De acuerdo a las percepciones analizadas, se puede establecer que la globalización ha permitido un aumento del nivel competitivo en todas las industrias, lo cual, va de la mano con el descubrimiento o el surgimiento de nuevas necesidades para las entidades con el fin de que puedan adaptarse de mejor manera a este fenómeno cada vez más palpable. Esto genera una dinámica particular, debido a que las industrias pasan en un proceso de constante innovación y ajuste, puesto que, mientras más se adaptan a las tendencias del mercado, más cambios se generan volviéndose un proceso de retroalimentación permanente.

A pesar de que, estos cambios afectan a todos, como se mencionó anteriormente, existen niveles, puesto que, las empresas del sector industrial se ven más afectadas que, aquellas que se dirigen al servicio o

Los ajustes afectan principalmente, a las actividades industriales que compiten a nivel nacional e internacional y, en menor medida también a los servicios y las actividades relacionadas directamente con los clientes. Para lograr una mayor competitividad, se ponen a disposición de las empresas diversas alternativas como por ejemplo los acuerdos de asociación, externalización de funciones o la subcontratación.

2.1.1.4 Clima de Negociaciones.

Según Quesada (2020), establece que, la negociación internacional implica representar intereses de distintas nacionalidades, con sus correspondientes implicaciones transculturales. A medida que las economías se globalizan, la cultura de las negociaciones internacionales tiende a converger, aunque aún se destacan las diferencias entre las negociaciones a nivel local y las que se llevan a cabo en el contexto internacional. El establecimiento de acuerdos comerciales se vuelve más complejo debido a la ampliación del número de variables a considerar. A pesar de esto, el proceso de negociación en su esencia sigue siendo similar.

Considerando esta definición, se concluye que, la forma en que los países y las organizaciones interactúan dentro de su ámbito interno está influenciada por sus propias características culturales. Fuera de su entorno nacional, esta interacción tiende a ser regulada por las relaciones con individuos y organizaciones que provienen de culturas diversas, siendo determinada por transacciones de mercado. La interdependencia resultante se destaca como una característica significativa en las acciones de los países en el ámbito de los negocios internacionales.

2.1.2 Acuerdo Comercial Entre Ecuador Y Corea Del Sur

Desde una perspectiva macro, el 26 de enero de 2016 marcó el inicio de las conversaciones entre los equipos negociadores de Ecuador y la República de Corea, quienes se reunieron para llevar a cabo la primera ronda de negociaciones con el objetivo de establecer un Acuerdo Estratégico de Cooperación Económica. Posteriormente, el 1º de diciembre de 2017, el viceministro de Comercio de Ecuador anunció la reanudación de las negociaciones comerciales entre su país y Corea. Finalmente, el 2 de marzo de 2022, Ecuador y Corea acordaron de manera conjunta retomar las negociaciones para la

firma del acuerdo comercial con Corea del Sur (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2023).

El 11 de julio de 2022, en Seúl, Corea del Sur, se dio inicio a la sexta fase de conversaciones para el Acuerdo Estratégico de Cooperación Económica (SECA). Este encuentro se llevó a cabo de manera híbrida, con sesiones tanto presenciales como virtuales. Posteriormente, el 7 de octubre de 2022, concluyó la séptima ronda de negociaciones para el Acuerdo de Complementación Económica Estratégica (SECA) entre Ecuador y Corea. Durante este proceso, los negociadores principales de ambos países anunciaron el cierre de tres nuevas mesas de discusión relacionadas con competencia, facilitación al comercio y obstáculos técnicos al comercio. Luego de ello, la 8va ronda, se realizó en el mes de noviembre, seguido de la 9va realizada en Seúl (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2023).

Desde un enfoque meso, Corea representa el trigésimo segundo destino para las exportaciones no petroleras de Ecuador y ocupa el décimo quinto lugar como país de origen en términos de importaciones. Ecuador ha mantenido una presencia comercial destacada mediante diversas instancias diplomáticas y ministeriales. En el transcurso de 2023, dos eventos significativos marcaron la pauta: el cierre de negociaciones con China y la firma del Acuerdo Comercial con Costa Rica (Diario Expreso, 2023).

A estos desarrollos positivos se suma ahora el anuncio del cierre técnico de las negociaciones con otro país asiático, Corea del Sur. Desde que Ecuador y Corea acordaron reanudar las conversaciones para establecer un Acuerdo Estratégico de Cooperación Económica (SECA) en marzo de 2022, ha pasado un poco más de un año. Las rondas de negociaciones tuvieron lugar en julio, octubre y noviembre de 2022, culminando con el cierre técnico en la novena ronda, llevada a cabo en la primera semana de abril de 2023 en Seúl.

Según el Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca (2023), el Acuerdo Estratégico de Cooperación Económica (SECA) se configura como una herramienta integral que abarca 24 disciplinas de última generación. Según el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP), este acuerdo tiene el potencial de generar oportunidades significativas para el crecimiento del comercio bilateral y la inversión. Es importante destacar que el acuerdo incluye un capítulo robusto de cooperación, lo cual se refleja en su propio nombre.

De acuerdo con la actualidad, según información proporcionada por el Departamento Económico y de Comercio Exterior de la revista digital Criterios (2023), En relación con las importaciones, es necesario acotar que, al finalizar el 2022, un 26% del total importado corresponde a vehículos automotores, alcanzando más de USD 112 millones en importaciones y registrando un crecimiento interanual del 21%. En segundo lugar, se encuentran productos como el polietileno y el polipropileno, clasificados como "Plásticos en formas primarias". A pesar de un modesto crecimiento interanual del 4%, estas importaciones suman USD 66,45 millones, representando el 15% del total importado. Combinando estas categorías con los vehículos, conforman el 40% de las importaciones.

En tercer lugar, con una variación negativa interanual del 20%, se ubican los "Productos laminados" (rollos de acero), que ascienden a casi USD 36 millones. En cuarto y quinto lugar se encuentran las importaciones destinadas a los sectores farmacéutico y químico, con un crecimiento promedio del 15,2%, alcanzando los USD 28,56 millones y USD 22,31 millones respectivamente (Criterios, 2023).

2.2 Marco Contextual

2.2.1 Relaciones Comerciales Entre Ecuador Y Corea Del Sur

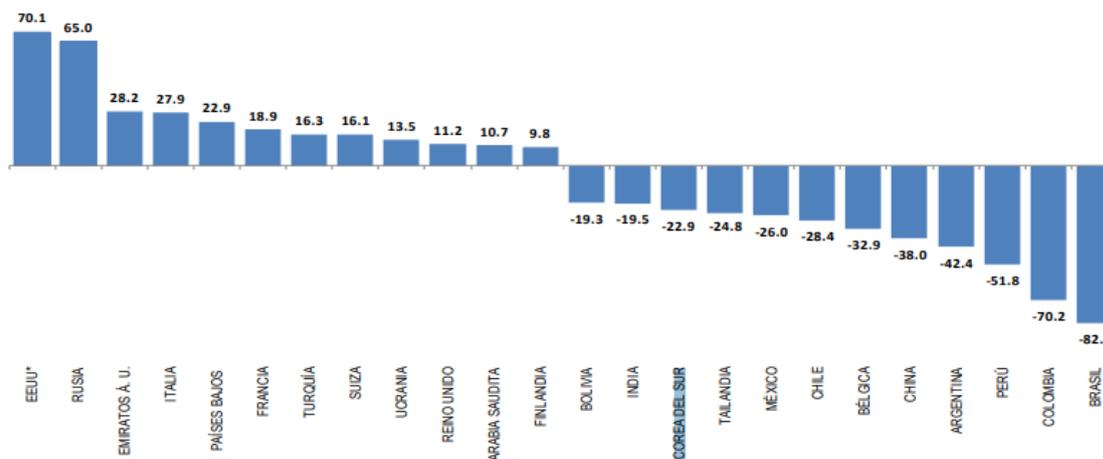
Dentro del marco contextual, se analizan las relaciones comerciales entre Ecuador y Corea del Sur. De acuerdo a fuentes del Banco Central del Ecuador (2022), en este momento sus interacciones comerciales son relativamente limitadas, sin embargo, existe un interés creciente en fortalecer los lazos económicos. Ambos países expresaron interés en aumentar el comercio bilateral y explorar oportunidades de inversión.

Las exportaciones de Ecuador a Corea del Sur incluyen principalmente productos como banano, flores, camarones y atún, entre otros. Por otro lado, Ecuador importaba productos manufacturados y tecnológicos de Corea del Sur, como vehículos, maquinaria y productos electrónicos. Las inversiones directas entre Ecuador y Corea del Sur son limitadas, pero ambas naciones expresaron su interés en fomentar la cooperación económica y atraer inversiones.

En enero de 2022, Ecuador registró los siguientes resultados de la Balanza Comercial No Petrolera con sus principales socios comerciales, estableciendo a Corea del Sur en el 15to lugar, con una balanza negativa de -22,9 millones de dólares:

Figura 2

Balanza comercial no petrolera. Valores FOB en millones de USD. Enero 2022



Nota. Tomado de (Banco Central del Ecuador, 2022).

Considerando unicamente a los países asiáticos, el principal socio comercial del Ecuador es China, seguido de Turquía y Japón. Corea del Sur se ubica en la posición número ocho, con un porcentaje de exportaciones del 1,3% y un valor de importaciones de 4,8%, lo que comprueba el saldo negativo establecido con anterioridad.

Figura 3

Participación porcentual de los principales países asiáticos. Enero 2022



Nota. Tomado de (Banco Central del Ecuador, 2022).

Entre los diez productos que más se exportan desde Ecuador hacia Corea del Sur, seis tuvieron un decrecimiento en las ventas durante el 2022, entre los cuales destacan los siguientes:

Tabla 2

Productos exportados desde Ecuador hacia Corea del Sur

Producto	Exportación en millones de dólares
Camarón	\$ 58 millones
Minerales y metales	\$ 20 millones
Banano y plátano	\$ 7 millones

Productos de la pesca y crustáceos	\$ 800.000
Alimento para animales	\$ 600.000
Café	\$ 500.000
Cacao en grano	\$ 400.000
Otros productos manufacturados	\$ 400.000
Derivados de cacao	\$ 200.000
Madera y manufacturas	\$ 200.000

Nota. Tomado de (Banco Central del Ecuador, 2022).

Entre los diez productos que más se importan desde Corea del Sur, se presentan los siguientes:

Tabla 3
Productos importados desde Corea del Sur hacia Ecuador

Producto	Exportación en millones de dólares
Vehículos y partes	\$ 107 millones
Máquinas y aparatos mecánicos	\$ 73 millones
Plástico y sus manufacturas	\$ 59 millones
Productos farmacéuticos	\$ 38 millones
Fundición de hierro y acero	\$ 33 millones
Máquinas y aparatos eléctricos	\$ 19 millones
Productos químicos orgánicos	\$ 18 millones
Aparatos quirúrgicos	\$ 15 millones
Productos químicos inorgánicos	\$ 11 millones
Caucho y sus manufacturas	\$ 11 millones

Nota. Tomado de (Banco Central del Ecuador, 2022).

En general, la firma de un acuerdo genera expectativas de que las relaciones comerciales entre Ecuador y Corea del Sur podrían fortalecerse en el futuro a medida que ambas partes exploraran oportunidades para diversificar y expandir sus intercambios económicos. Es importante destacar que las dinámicas comerciales entre países pueden cambiar rápidamente debido a factores económicos, políticos y sociales.

2.3 Marco conceptual

- **Acuerdos Comerciales:** Contratos entre dos o más países, mediante los cuales se regulan materias estrictamente comerciales. Tienen carácter de tratados arancelarios para procurar ventajas y seguridad en las aplicaciones de las tarifas y regímenes aduaneros que afectan a los contratantes.
- **Base arancelaria:** Término usado en el contexto de las negociaciones de la OMC. Es un concepto utilizado en el proceso de reducción de los aranceles. La base arancelaria, una vez estrechada mediante el uso de una fórmula de reducción de aranceles, se convierte en la nueva estructura de aranceles consolidados.
- **Balanza comercial:** Conjunto de transacciones comerciales realizadas por un país con el exterior, en un periodo determinado (un año), consistentes en la importaciones y exportaciones de mercancías consideradas en su conjunto, exteriorizándose el resultado de tres maneras distintas, conforme a los resultados de los valores totales intercambiados, puede ser: Balanza comercial nivelada (cuando la importación y la exportación se equilibran), deficitaria o favorable (exceso de importación sobre exportación) y, favorables o con superávit (exceso de exportación sobre importación).
- **Capacidad comercial:** La aptitud (capacidad) de un país, en la esfera de la oferta, de aprovechar las oportunidades ofrecidas por el mercado mundial o el acceso preferencial a los mercados.
- **Certificado Fitosanitario:** Documento que certifica que la mercancía ha sido examinada y se encuentra en perfectas condiciones para el consumo humano. Documento normalmente exigido en exportaciones de productos silvoagropecuarios, que certifica que los productos han sido examinados y que se ajustan a las disposiciones fitosanitarias vigentes en el país del exportador.

- **Concesión:** Un acuerdo de reducción de aranceles, consolidación de aranceles u otro tipo de acuerdo destinado a reducir las limitaciones a las importaciones, generalmente celebrado a través de negociaciones, a cambio de concesiones otorgadas por otras partes.
- **Costo, seguro y flete (CIF):** El costo de un producto entregado en el puerto del país de importación.
- **Demanda:** Es la cantidad y calidad de bienes o servicios que se encuentran disponibles para ser adquiridos por un consumidor o conjunto de consumidores.
- **Exportación:** Es la salida definitiva de mercancías territorio aduanero del país que lo produce, cumpliéndose las normativas legales vigentes según régimen aduanero.
- **Importación:** Introducción legal de mercancía para su uso o consumo en un territorio aduanero.
- **Importador:** Persona natural o jurídica que realiza o solicita, personalmente o a través de terceros, el trámite de importación.
- **Incoterm:** Son términos definidos y elaborados por la Cámara Internacional de Comercio (CIC), con la finalidad de establecer un lenguaje estandarizado que pueda ser utilizado por los compradores y vendedores que participan en negocios internacionales. Son reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales fijados por la Cámara de Comercio Internacional.
- **Licencia de Exportación:** Autorización aduanera que concede permiso bajo requisitos específicos para exportar mercancías.
- **Licencia de Importación:** Es la autorización oficial que permite la entrada de las mercancías en el país del importador. Si las mercancías no están sometidas a restricciones aduaneras se expiden automáticamente.

- **Matriz productiva:** Es la manera en la cual una sociedad se organiza para poder producir bienes o servicios determinados no únicamente mediante procesos técnicos o económicos, sino por medio de un conjunto de interacciones entre los diferentes actores sociales para sacar adelante las actividades productivas.
- **Mercancía Extranjera:** La que proviene del exterior y cuya importación no se ha consumado legalmente, aunque sea de producción o manufactura nacional; o que, habiéndose importado bajo condición, ésta deje de cumplirse.
- **Mercancía Nacional:** Es la producida o manufacturada en el país con materias primas nacionales o nacionalizadas.
- **Mercancía Nacionalizada:** Es la mercancía extranjera cuya importación se ha consumado legalmente, esto es cuando terminada la tramitación fiscal, queda a la libre disposición de los interesados
- **Oferta:** Dentro del sistema de economía de mercado se acepta que el precio y la cantidad ofertada se determina de acuerdo al equilibrio existente entre la oferta y la demanda. El concepto económico se define como aquella cantidad de un bien o servicio que los productores de los mismos venden bajo las distintas condiciones de mercado.
- **Posición Arancelaria:** Permite incorporar la posición arancelaria del producto o servicio. Utiliza el sistema internacional de 6 cifras. El código internacional de 6 dígitos en distintos países se agrega entre 4 y 6 adicionales para una mejor especificación del producto o servicio.
- **Producto Interno Bruto:** mide el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por un país en un período determinado (por ejemplo, un trimestre o un año), y cuenta todo el producto generado dentro de las fronteras.

- **Régimen Aduanero:** Tratamiento aplicable a todas las mercaderías sujetas al control de la aduana, respecto de las leyes y reglamentos aduaneros y de conformidad a su naturaleza y al objetivo de cada operación.
- **Salvaguardas:** Medidas excepcionales de protección que utiliza un país para proteger temporalmente a determinadas industrias nacionales que se encuentran dañadas o que se enfrentan a una amenaza de daño grave, debido a un incremento significativo de las mercancías que fluyen al mercado interno en condiciones de competencia leal.
- **Valor Aduanero:** Es el valor de transacción, es decir, el precio realmente pagado o por pagar de las mercancías cuando éstas se venden para su exportación al país de importación, ajustado cuando corresponda.
- **Valor agregado:** Es la diferencia entre el ingreso que percibe una empresa y los costos de materia prima, capital y variables; mientras que desde el punto de vista contable se refiere a la diferencia entre el importe de las ventas y el de las compras.

2.4 Marco Legal

2.4.1 *Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones.*

El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones aprobado por la Asamblea Nacional del Ecuador en el año 2010, presenta varios artículos enfocados en políticas públicas que buscan el desarrollo del sector productivo y MIPYMES relacionadas, por medio de incentivos como los presentados a continuación (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, 2010):

El artículo 2 de esta legislación, enfocada en la actividad productiva, menciona que se considera así a toda actividad en la cual los ciudadanos transformen recursos en productos o servicios que intercambien con los consumidores luego de agregarles valor.

Adicional a ello, en el artículo 4, se mencionan los fines con los cuales se pueden realizar estas actividades, las cuales son:

- Fomentar el cambio de la matriz productiva, aumentando el valor de la producción actual por medio del conocimiento y la innovación, considerando prácticas que respeten al medio ambiente;
- Permitir el acceso de los recursos productivos para todas las empresas, dándole prioridad a las MIPYMES y a aquellas entidades que representen a la economía popular y solidaria;
- Incentivar a la creación de productos nacionales y su consumo interno, basados en la responsabilidad social y en el uso de energías sustentables.
- Crear plazas de trabajo que permitan a los ciudadanos tener una vida digna cumpliendo con las expectativas del buen vivir, y respetando sus derechos laborales;
- Potenciar el uso de la innovación y la creación de emprendimientos afines que se establezcan como parte del cambio de la matriz productiva, en la cual todos los ciudadanos participen de manera activa;
- Enfocar la inversión en sectores estratégicos establecidos en el Plan Nacional de Desarrollo (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, 2010)

CAPÍTULO III

3 Marco Metodológico

3.1 Diseño de la metodología de investigación

De acuerdo con Arias, (2018), el diseño no experimental es aquel que: “realiza el estudio de una problemática, dividida en sus variables, con el fin de determinar sus acciones o resultados sin la intervención de ningún agente externo o del investigador”. El análisis de las variables en estas condiciones permite establecer punto clave en su interacción de manera transparente y natural.

Se considera que la presente investigación es no experimental, pues se realiza el análisis de las relaciones comerciales entre Ecuador y Corea del Sur, con el fin de determinar su potencial para la firma de un acuerdo comercial entre ambos países y los beneficios que esto lograría para el potencial exportador de Ecuador.

3.2 Tipo de investigación

3.2.1 *Según el alcance*

Según Bernal (2019), el método descriptivo es aquel que analiza un tema de investigación por medio de sus antecedentes teóricos, teorías relacionadas, conceptos, e investigaciones previas sobre el tema, a fin de obtener una base de datos acorde a las necesidades del proyecto.

El alcance descriptivo se manifiesta al momento de obtener datos de fuentes fiables como artículos científicos, informes de entidades gubernamentales como Banco Central del Ecuador, Ministerio de Comercio Exterior, Ministerio de Agricultura y Ganadería, entre otros, sobre la relación existente entre Ecuador y Corea del Sur, y su aporte a la dinámica comercial de ambos países.

3.2.2 *Según el enfoque*

De acuerdo al enfoque, se considera que la presente investigación es mixta, puesto que, según Martínez (2018), se presentan datos tanto cualitativos como cuantitativos, por medio del análisis de la opinión de expertos vinculados al tema de estudio, como a datos numéricos o estadísticos que respaldan la información recopilada.

Este enfoque se presenta por medio de la técnica de recopilación de datos que se utilizó, la cual recolectó las opiniones de expertos, con base en su percepción de la problemática de estudio, de acuerdo a su conocimiento y experiencia. Desde el enfoque cuantitativo, se procede al análisis de datos estadísticos de la balanza comercial entre Ecuador y Corea del Sur.

3.3 Población y muestra

3.3.1 *Población*

Según Hernández et al. (2018), la población es conformada por todos los sujetos relacionados con el estudio y que interactúan con las variables, los cuales pueden generar datos relevantes que se pueden obtener aplicándose técnicas de recolección de datos de acuerdo al tipo de información que se requiera.

Por lo tanto, para objeto de la presente investigación se toma en consideración a profesionales expertos y conocedores de la relación comercial entre Ecuador y Corea del Sur, y expertos en la relevancia de los acuerdos comerciales para el país.

3.3.2 *Muestra*

De acuerdo a Hernández et al. (2018), se conceptualiza a la muestra como una parte o fracción de la población de estudio, en la cual, por cuestiones de tiempo y recursos es viable la aplicación de las técnicas de recolección de datos. Esta muestra normalmente se calcula por medio de fórmulas estadísticas.

Sin embargo, considerando las necesidades de la presente investigación, se establece un muestreo no probabilístico por conveniencia, lo cual significa que, los sujetos considerados para formar parte del estudio son seleccionados a criterio del investigador, y deben cumplir determinadas características para que su opinión sea considerada como válida para el aporte de datos sobre la problemática de estudio, por lo cual no se realizará cálculo de la muestra.

3.4 Técnica e instrumento de recopilación de datos

3.4.1 Técnica de recopilación de datos: Entrevista

Como técnica de recopilación de datos se establece la entrevista, la cual, de acuerdo a Grajales (2018), es una técnica de gran utilidad en la investigación cualitativa para recabar datos; se define como una conversación que se propone un fin determinado distinto al simple hecho de conversar.

Es un instrumento técnico que adopta la forma de un diálogo coloquial, la cual, en la presente investigación será aplicada a la población antes mencionada, por medio de la estructuración de 10 preguntas enfocadas en las variables de investigación.

3.4.2 Instrumento de recopilación de datos: Cuestionario

De igual manera, Grajales (2018), menciona que, como instrumento para la técnica de la entrevista es necesario constituir un formato de cuestionario, el cual se compone de preguntas abiertas, las cuales permiten al entrevistado exponer su criterio u opinión de manera abierta y extensa, a fin de obtener la mayor cantidad de datos de interés posibles.

3.5 Análisis de los resultados

Con el fin de aportar datos relevantes para la presente investigación, se aplicará las entrevistas a profesionales vinculados al área de comercio exterior, tres profesionales representantes de empresas que realice exportaciones hacia Corea del Sur, con el fin de

obtener criterios del sector empresarial direccionado a las ventajas y desventajas de las relaciones comerciales con dicho país.

**3.5.1 Entrevista a Ariana Mocha representante de empresa exportadora de flores
MAGICFLOWERS**

1) ¿Según su criterio cual es la importancia de los acuerdos comerciales para el desarrollo económico del Ecuador? Justifique su respuesta.

En realidad, los acuerdos comerciales no han mostrado ser tan beneficiosos como se esperaba para el desarrollo económico de Ecuador. A menudo, estos acuerdos solo benefician a sectores específicos, dejando a la mayoría de la población en una situación precaria. Además, las condiciones impuestas por algunos socios comerciales pueden resultar desfavorables para nuestro país.

2) ¿Cuáles son, según su criterio, los beneficios más importantes de un acuerdo comercial?

Los beneficios de los acuerdos comerciales son bastante cuestionables desde nuestra perspectiva. A menudo, vemos que las empresas extranjeras se benefician más que las locales, ya que estas imponen condiciones que perjudican a la industria nacional. Además, la competencia desigual puede afectar negativamente a nuestros productores locales.

3) ¿Cuáles considera usted que son los sectores que más se benefician con los acuerdos comerciales?

Por lo general, los sectores más beneficiados son aquellos vinculados a las grandes corporaciones internacionales. En contraste, las pequeñas y medianas empresas locales a menudo enfrentan dificultades para competir en un mercado más amplio, lo que puede llevar a la pérdida de empleos y al debilitamiento de la economía local.

4) ¿Cuál es su criterio sobre los acuerdos comerciales logrados por el Ecuador en los últimos 5 años?

Los acuerdos comerciales de los últimos 5 años han sido decepcionantes para el Ecuador. En lugar de fortalecer nuestra economía, muchos de estos acuerdos han resultado en una mayor dependencia de las importaciones y en la pérdida de empleos locales. Además, las condiciones impuestas a menudo no han sido favorables para nuestro país.

5) ¿Cree usted que, en los últimos 3 años, se han direccionado correctamente los acuerdos comerciales negociados por Ecuador? Justifique su respuesta.

No, en los últimos 3 años hemos observado una dirección equivocada en la negociación de acuerdos comerciales. Las decisiones tomadas parecen favorecer más a los intereses extranjeros que a los locales. Esto ha llevado a un desequilibrio en la balanza comercial y a la pérdida de autonomía económica.

6) ¿Cuál es su opinión respecto a la relación comercial que existe entre Ecuador y Corea del Sur?

La relación comercial entre Ecuador y Corea del Sur ha sido desigual, con un déficit persistente en nuestra balanza comercial. Las condiciones del acuerdo no han sido beneficiosas para nuestro sector exportador, especialmente en la exportación de flores hacia Corea del Sur.

7) ¿Cuáles considera usted que son los sectores más beneficiados por la firma de un acuerdo comercial entre Ecuador y Corea del Sur?

Los sectores más beneficiados por este acuerdo comercial son, lamentablemente, los de Corea del Sur. Las condiciones del acuerdo han permitido que sus productos

ingresen fácilmente al mercado ecuatoriano, mientras que nuestras exportaciones, como las de flores, han enfrentado barreras y restricciones.

8) ¿Cuáles considera usted que son los sectores más afectados por la firma de un acuerdo comercial entre Ecuador y Corea del Sur?

Los sectores más afectados indudablemente incluyen a los productores locales. La competencia desleal y las condiciones desfavorables del acuerdo han llevado a la disminución de la producción nacional y la pérdida de empleos en estos sectores.

9) ¿Según su criterio, considera que existen proyectos que busquen el fomento de las exportaciones hacia Corea del Sur?

Lamentablemente, no se observan proyectos efectivos para el fomento de las exportaciones hacia Corea del Sur. Las políticas gubernamentales no han logrado impulsar adecuadamente a los sectores exportadores, dejándolos en desventaja frente a la competencia extranjera.

10) Según su criterio, ¿cuáles son las estrategias que el Ecuador debería optar para aprovechar al máximo su acuerdo comercial con Corea del Sur?

Sería necesario renegociar los términos del acuerdo para asegurar condiciones más equitativas. Además, se deberían implementar medidas para fortalecer la competitividad de los productores locales, proporcionando incentivos y apoyo financiero. Solo así podríamos esperar aprovechar al máximo este acuerdo comercial con Corea del Sur.

3.5.2 Entrevista a Leonor Monroy, representante de empresa exportadora de Banano REYBANPAC

1) ¿Según su criterio cual es la importancia de los acuerdos comerciales para el desarrollo económico del Ecuador? Justifique su respuesta.

Los acuerdos comerciales, en mi opinión, han tenido un impacto limitado en el desarrollo económico de Ecuador. Aunque se promocionan como motores de crecimiento, la realidad es que la mayor parte de los beneficios parecen favorecer a grandes empresas y no se traducen significativamente en mejoras para la economía en general. En el caso del sector bananero, las condiciones del acuerdo no han sido tan favorables como se esperaba.

2) ¿Cuáles son, según su criterio, los beneficios más importantes de un acuerdo comercial?

Desde mi perspectiva como exportador de banano, los beneficios de los acuerdos comerciales son discutibles. Si bien se espera un acceso más fácil a los mercados extranjeros, las condiciones a menudo favorecen más a los importadores que a los exportadores. La competencia desleal y las barreras para nuestros productos persisten, lo que limita los beneficios reales para el sector.

3) ¿Cuáles considera usted que son los sectores que más se benefician con los acuerdos comerciales?

Los sectores que más se benefician suelen ser aquellos con mayor poder económico y capacidad para adaptarse rápidamente a las nuevas condiciones del mercado. En mi experiencia, las grandes corporaciones son las principales beneficiarias, mientras que los productores de banano y otros sectores agrícolas enfrentan dificultades para competir en igualdad de condiciones.

4) ¿Cuáles su criterio sobre los acuerdos comerciales logrados por el Ecuador en los últimos 5 años?

En los últimos 5 años, los acuerdos comerciales no han cumplido con las expectativas, al menos desde la perspectiva del sector bananero. Las condiciones de acceso a mercados como Corea del Sur no han sido tan favorables como se prometió

inicialmente, y la competencia sigue siendo desafiante. Además, los precios de venta no han reflejado el esfuerzo y la calidad de nuestros productos.

5) ¿Cree usted que, en los últimos 3 años, se han direccionado correctamente los acuerdos comerciales negociados por Ecuador?

Justifique su respuesta.

No, en los últimos 3 años no se ha direccionado correctamente la negociación de acuerdos comerciales. La falta de consideración por los intereses y necesidades de los exportadores, especialmente en el sector bananero, ha llevado a acuerdos desfavorables. La orientación debería ser más equitativa para lograr un desarrollo sostenible y justo.

6) ¿Cuál es su opinión respecto a la relación comercial que existe entre Ecuador y Corea del Sur?

La relación comercial entre Ecuador y Corea del Sur, desde la perspectiva del exportador de banano, ha sido desafiante. A pesar de los acuerdos comerciales, las condiciones no han mejorado significativamente para nuestro sector. Las barreras y restricciones persisten, afectando la competitividad y rentabilidad de nuestras exportaciones.

7) ¿Cuáles considera usted que son los sectores más beneficiados por la firma de un acuerdo comercial entre Ecuador y Corea del Sur?

Los sectores más beneficiados suelen ser aquellos con productos de alta demanda en el mercado surcoreano. En mi opinión, sectores distintos al banano pueden estar experimentando mayores beneficios, mientras que las condiciones para la exportación de productos como el banano no han mejorado de manera significativa.

8) ¿Cuáles considera usted que son los sectores más afectados por la firma de un acuerdo comercial entre Ecuador y Corea del Sur?

Los sectores más afectados, en mi experiencia, incluyen a los productores de productos agrícolas como el banano, debido a que se ha registrado una disminución de los márgenes de ganancia y a una mayor vulnerabilidad de los productores locales.

9) ¿Según su criterio, considera que existen proyectos que busquen el fomento de las exportaciones hacia Corea del Sur?

Hasta ahora, no se observan proyectos efectivos que busquen el fomento de las exportaciones de productos como el banano hacia Corea del Sur. La falta de iniciativas específicas para mejorar las condiciones y promover nuestros productos en ese mercado limita las oportunidades de crecimiento.

10) Según su criterio, ¿cuáles son las estrategias que el Ecuador debería optar para aprovechar al máximo su acuerdo comercial con Corea del Sur?

Sería crucial renegociar las condiciones del acuerdo para garantizar un trato más equitativo para los exportadores de banano. Además, se deberían implementar estrategias para mejorar la competitividad, como la promoción de la calidad del producto y la diversificación de los mercados de exportación. De lo contrario, el acuerdo seguirá siendo más beneficioso para Corea del Sur que para Ecuador.

3.5.3 Entrevista a Alexandra Lata, representa de exportadora de atún en empresa EXPALSA

1) ¿Según su criterio cual es la importancia de los acuerdos comerciales para el desarrollo económico del Ecuador? Justifique su respuesta.

Los acuerdos comerciales son esenciales para el desarrollo económico del Ecuador. En el caso del sector atunero, estos acuerdos abren nuevas oportunidades de mercado, facilitan el acceso a consumidores internacionales y fomentan el crecimiento de

la industria pesquera. Además, contribuyen a la generación de empleo y al fortalecimiento de la economía nacional.

2) ¿Cuáles son, según su criterio, los beneficios más importantes de un acuerdo comercial?

Los beneficios más importantes de un acuerdo comercial, desde mi perspectiva como exportador de atún, incluyen el acceso preferencial a mercados extranjeros, la reducción de aranceles y barreras comerciales, así como la posibilidad de establecer relaciones comerciales a largo plazo. Estos aspectos facilitan la expansión de nuestras exportaciones y aumentan la competitividad de nuestros productos.

3) ¿Cuáles considera usted que son los sectores que más se benefician con los acuerdos comerciales?

Sectores como el atunero son indudablemente beneficiados por los acuerdos comerciales. La reducción de barreras comerciales y la apertura de nuevos mercados permiten un crecimiento sostenible, generando mayores ingresos y empleo en la industria pesquera. Además, la pesca sostenible se promueve en estos acuerdos, contribuyendo a la conservación de los recursos marinos.

4) ¿Cuál es su criterio sobre los acuerdos comerciales logrados por el Ecuador en los últimos 5 años?

Los acuerdos comerciales de los últimos 5 años han sido positivos para el sector atunero en Ecuador. La apertura de mercados y las condiciones favorables han permitido un aumento significativo en las exportaciones de atún. Además, la colaboración con socios como Corea del Sur ha fortalecido las relaciones comerciales, generando beneficios mutuos.

- 5) ¿Cree usted que, en los últimos 3 años, se han direccionado correctamente los acuerdos comerciales negociados por Ecuador? Justifique su respuesta.**

Sí, en los últimos 3 años se ha observado una dirección positiva en la negociación de acuerdos comerciales. El enfoque en la diversificación de mercados y la promoción de productos como el atún ha resultado en oportunidades significativas para los exportadores ecuatorianos. La adaptabilidad y estrategias efectivas han sido clave en la correcta dirección de estos acuerdos.

- 6) ¿Cuál es su opinión respecto a la relación comercial que existe entre Ecuador y Corea del Sur?**

La relación comercial entre Ecuador y Corea del Sur, desde la perspectiva del exportador de atún, es prometedora. Los acuerdos comerciales han facilitado la exportación de productos pesqueros ecuatorianos a Corea del Sur, creando una relación beneficiosa para ambos países. La demanda creciente de atún en Corea del Sur ha contribuido al éxito de nuestras exportaciones.

- 7) ¿Cuáles considera usted que son los sectores más beneficiados por la firma de un acuerdo comercial entre Ecuador y Corea del Sur?**

La firma de un acuerdo comercial entre Ecuador y Corea del Sur ha beneficiado especialmente al sector pesquero, en particular al exportador de atún. La apertura de este mercado asiático ha permitido la expansión de nuestras exportaciones y el fortalecimiento de la presencia ecuatoriana en el ámbito internacional.

- 8) ¿Cuáles considera usted que son los sectores más afectados por la firma de un acuerdo comercial entre Ecuador y Corea del Sur?**

En términos generales, no identifiqué sectores significativamente afectados por la firma del acuerdo comercial con Corea del Sur. Sin embargo, siempre es necesario evaluar

de manera constante las dinámicas comerciales para asegurar que todos los sectores se beneficien equitativamente.

9) ¿Según su criterio, considera que existen proyectos que busquen el fomento de las exportaciones hacia Corea del Sur?

Sí, existen proyectos que buscan fomentar las exportaciones hacia Corea del Sur, especialmente en el sector pesquero. Iniciativas gubernamentales y privadas se han centrado en promover la calidad y sostenibilidad de los productos ecuatorianos, incluyendo el atún, con el objetivo de aumentar la presencia en el mercado surcoreano.

10) Según su criterio, ¿cuáles son las estrategias que el Ecuador debería optar para aprovechar al máximo su acuerdo comercial con Corea del Sur?

Para aprovechar al máximo el acuerdo comercial con Corea del Sur, Ecuador debería continuar invirtiendo en la promoción de productos pesqueros, garantizar altos estándares de calidad y sostenibilidad, y buscar la diversificación de la oferta. Además, mantener una comunicación efectiva con los socios comerciales y adaptarse a las demandas del mercado contribuirá al éxito continuo de las exportaciones, especialmente en el sector del atún.

3.6 Conclusiones Generales De Los Resultados De Las Entrevistas

Por medio del análisis de la información proporcionada por los entrevistados, se procede a realizar un resumen con las opiniones con mayor relevancia para el presente estudio, detallados a continuación:

- Los acuerdos comerciales constituyen una puerta de interés hacia el mercado internacional, sin embargo, su aprovechamiento depende mucho de las condiciones en las cuales se encuentren los sectores a los que se dirigen, y requieren apoyo por parte del estado o la constitución de

estrategias puntuales entre los actores involucrados. Los acuerdos por sí solos, no generan grandes cambios.

- Los acuerdos comerciales deben enmarcarse dentro de medidas proteccionistas que no perjudiquen a la industria local y permita un mejor acceso a nuevos mercados, reduciendo las barreras arancelarias o políticas restrictivas.
- Si bien, los acuerdos comerciales contribuyen al crecimiento económico, si se busca impulsar a las pequeñas y medianas empresas, estas deben contar con respaldo del sector público o privado.
- En la actualidad, los acuerdos comerciales no han resultado tan beneficiosos como las proyecciones relacionadas a ellos, por lo cual, se debe realizar estrategias que permitan su aprovechamiento de manera correcta y efectiva para la mayoría de industrias.
- A pesar de que, algunos sectores sí se han beneficiado de los acuerdos, este panorama no es igual para otros como el sector agrícola, por ejemplo, por lo cual, es necesario crear proyectos que sirvan como apoyo para mejorar las condiciones de las negociaciones, así como la capacidad productiva y exportadora de las industrias más relacionadas con el país asiático, a fin de mejorar su dinámica comercial, aprovechando la apertura que el acuerdo comercial provee.

CAPÍTULO IV

4 Propuesta

4.1 Título de la propuesta

Análisis de los beneficios de la firma de un acuerdo comercial entre Ecuador y Corea del Sur en el comercio internacional.

4.2 Justificación de la propuesta

De acuerdo a los datos obtenidos por medio del análisis del intercambio comercial entre Ecuador y Corea del Sur, sumado a la percepción de los entrevistados, se considera que, la firma potencial de un acuerdo entre ambos países, tiene múltiples ventajas y desventajas las cuales deben ser evaluadas, con el fin de establecer un marco de negociaciones.

Considerando el atractivo del mercado surcoreano, se debe desarrollar una campaña de comunicación efectiva para destacar los beneficios mutuos de un acuerdo comercial entre Ecuador y Corea del Sur. Esto podría incluir la creación de material promocional que destaque las oportunidades económicas, el acceso a nuevos mercados y la mejora de la cooperación bilateral. Además, se podrían organizar eventos y conferencias para fomentar el diálogo entre empresarios, funcionarios gubernamentales y otros actores relevantes.

Adicionalmente, es necesario adoptar un enfoque flexible durante las negociaciones para asegurar que ambas partes se sientan satisfechas con los términos del acuerdo. La disposición para realizar ajustes y compromisos en áreas específicas puede ser crucial para superar posibles desafíos. Se debe buscar un equilibrio que beneficie a ambas naciones y permita la adaptabilidad a las condiciones cambiantes del mercado y a las necesidades de las industrias clave.

4.3 Objetivos de la propuesta

4.3.1 *Objetivo General De La Propuesta*

Determinar los beneficios de la firma de un acuerdo comercial entre Ecuador y Corea del Sur en el comercio internacional.

4.3.2 *Objetivos Específicos De La Propuesta*

- Sintetizar las ventajas y desventajas de la firma de un acuerdo comercial entre Ecuador y Corea del Sur.
- Establecer estrategias para mejorar la percepción de los exportadores del Ecuador hacia el mercado surcoreano.
- Estimar el aporte de la investigación y sus futuras líneas para temas posteriores.

4.4 Desarrollo de la propuesta

4.4.1 *Análisis De Las Ventajas Y Desventajas De La Firma De Un Acuerdo Comercial Entre Ecuador y Corea del Sur*

Mediante el análisis de los resultados presentados, se presenta el siguiente cuadro comparativo para determinar las ventajas y desventajas de la firma de un acuerdo entre Ecuador y Corea del Sur.

Tabla 4
Ventajas y desventajas de la firma de un acuerdo comercial entre Corea del Sur y Ecuador

Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none"> • Un acuerdo comercial con Corea del Sur permitiría a Ecuador acceder a un mercado más amplio y diversificado. Esto facilitaría la exportación de productos ecuatorianos, brindando oportunidades para 	<ul style="list-style-type: none"> • Al abrirse a la competencia internacional, algunos sectores de la economía ecuatoriana podrían enfrentar dificultades, especialmente aquellos menos competitivos. Esto podría llevar a la pérdida de empleos y la

sectores específicos y reduciendo la dependencia de mercados tradicionales.

- **La firma del acuerdo fomentará la inversión extranjera directa de Corea del Sur en Ecuador. Esto no solo generaría empleo y desarrollo económico, sino que también facilitaría la transferencia de tecnología y conocimientos especializados, beneficiando a sectores que buscan modernizarse.**
- Un acuerdo comercial podría promover la colaboración en investigación, desarrollo e innovación entre Ecuador y Corea del Sur. Esto podría resultar en intercambios tecnológicos, joint ventures y proyectos conjuntos que impulsen el crecimiento económico a largo plazo.

disminución de la producción en sectores específicos.

- Existe el riesgo de que, al depender en gran medida de las importaciones y exportaciones con Corea del Sur, Ecuador pueda volverse vulnerable a cambios económicos o políticos en ese país. Una excesiva dependencia podría aumentar la sensibilidad de la economía ecuatoriana a factores externos.

4.4.2 Estrategias Para El Incentivo De Un Acuerdo Comercial Entre Ecuador y Corea del Sur

Según las ventajas mencionadas, se establecen tres estrategias enfocadas de la siguiente manera: dos estrategias focalizadas al aprovechamiento de las ventajas y una estrategia focalizada a disminuir una desventaja.

4.4.2.1 Mejora En Conocimiento Sobre Potencial Del Mercado Surcoreano

Como primera estrategia para aumentar las ventajas de la firma de un acuerdo comercial entre Corea del Sur y Ecuador, es necesario mejorar la imagen del país asiático

como destino para los exportadores ecuatorianos por medio de un enfoque estratégico que aborde diversos aspectos, tales como:

- **Investigación de Mercado:** Se debe realizar un análisis exhaustivo del mercado surcoreano para identificar oportunidades específicas para los productos ecuatorianos. Comprender las preferencias del consumidor y las tendencias del mercado es crucial.
- **Adaptación de Productos:** Se debe adaptar los productos ecuatorianos para satisfacer las demandas y gustos específicos del mercado surcoreano. Considerar realizar ajustes en el empaque, etiquetado y presentación para atraer a los consumidores locales.
- **Cumplimiento de Normativas y Estándares:** Las empresas ecuatorianas se deben asegurar que cumplan con todas las normativas y estándares surcoreanos. La calidad y seguridad de los productos son aspectos críticos para la confianza del consumidor.
- **Colaboraciones Estratégicas:** Fomentar asociaciones con empresas surcoreanas para fortalecer la presencia en el mercado es un factor de gran importancia. La colaboración con distribuidores locales puede facilitar la entrada y promoción de los productos ecuatorianos.
- **Campañas de Marketing Localizadas:** Desarrollar campañas de marketing que se adapten a la cultura y preferencias del público surcoreano mediante el uso de medios locales, redes sociales y otras plataformas para promover los productos ecuatorianos de manera efectiva.
- **Participación en Ferias y Eventos:** Asistir a ferias comerciales y eventos relacionados con diversas industrias en Corea del Sur. Estos eventos

proporcionan oportunidades para establecer contactos, mostrar productos y mejorar la visibilidad de una empresa, marca o sector.

- **Educación del Consumidor:** Educar a los consumidores surcoreanos sobre los beneficios y características únicas de los productos ecuatorianos permitirá destacar aspectos como la calidad, frescura y origen sostenible de los productos.

4.4.2.2 Proyectos De Inversión Para Exportación A Corea

Como segunda estrategia para mejorar las ventajas de la firma de un acuerdo comercial entre ambas naciones, se mencionan los siguientes puntos:

- **Certificaciones de Calidad y Sostenibilidad:**

Obtener certificaciones reconocidas internacionalmente que respalden la calidad y sostenibilidad de los productos ecuatorianos, permitirá un mayor grado de aceptación en el mercado surcoreano. Esto puede aumentar la confianza de los consumidores y abrir nuevas oportunidades de mercado.

- **Apoyo Gubernamental:**

Se debe fomentar el apoyo de las autoridades gubernamentales de Ecuador y Corea del Sur, con el fin de que, por medio del acuerdo comercial, se pueda evaluar las regulaciones entre ambos países y brindar asistencia en la promoción de exportaciones.

- **Sostenibilidad y Responsabilidad Social:**

Realizar proyectos que mejoren y potencien los esfuerzos de las empresas ecuatorianas en términos de sostenibilidad y responsabilidad social. Estos aspectos pueden ser apreciados por los consumidores surcoreanos preocupados por cuestiones medioambientales y éticas, mejorando su percepción hacia los productos ofertados.

- **Feedback y Mejora Continua:**

Se deben establecer canales para recibir feedback de los consumidores surcoreanos. Utiliza esta información para mejorar tus productos y adaptarte a las necesidades cambiantes del mercado.

4.4.2.3 Protección Del Mercado Interno

Finalmente, como en otra clase de acuerdos comerciales con naciones desarrolladas, uno de los principales peligros es que, el intercambio comercial se basa, no solo en mejorar las condiciones de ingreso para los productos ecuatorianos, también se debe permitir el acceso a los productos de la nación adjunta. Debido a esto, se deben desarrollar estrategias que permitan reducir el impacto de las importaciones desde Corea del Sur hacia Ecuador para proteger a la industria local, lo cual puede ser un desafío, sin embargo, hay varias medidas que se pueden considerar para proteger y fortalecer la industria local, las cuales pueden ser:

- **Establecer Barreras Arancelarias y No Arancelarias:** Evaluar y ajustar los aranceles de importación para hacer que los productos coreanos sean menos competitivos en comparación con los productos locales dentro del marco permitido dentro del acuerdo.
- **Contingentes de Importación:** Implementar contingentes de importación para limitar la cantidad de productos coreanos que pueden ingresar al mercado ecuatoriano en un período determinado.
- **Apoyo a la Investigación y Desarrollo:** Invertir en investigación y desarrollo para mejorar la calidad y competitividad de los productos locales, haciendo que sean más atractivos para los consumidores.
- **Estímulo a la Innovación:** Ofrecer incentivos y subvenciones a las empresas locales que inviertan en tecnologías innovadoras y procesos de producción más eficientes.

- **Fomento de Clusters Industriales:** Promover la creación de clusters industriales locales para mejorar la eficiencia, reducir costos y fortalecer la colaboración entre empresas locales.
- **Facilitación de Créditos y Financiamiento:** Proporcionar acceso a créditos y financiamiento a tasas favorables para las empresas locales, facilitando así la inversión en modernización y expansión.
- **Capacitación de la Fuerza Laboral:** Mejorar la capacitación y habilidades de la fuerza laboral local para aumentar la productividad y la calidad de los productos fabricados localmente.

Es importante señalar que cualquier medida tomada debe cumplir con las normativas internacionales y acuerdos comerciales, para lo cual estos se basan en una serie de negociaciones previas. Además, la implementación de políticas debe equilibrar la protección de la industria local con la promoción de la competencia y la eficiencia económica.

4.5 Futuras líneas de investigación

La investigación realizada permite establecer futuras líneas de investigación, que pueden tomarla como base. Este trabajo brinda un apoyo de información de calidad para temas asociados a la obtención de certificaciones, mejoras de procesos de exportación, estrategias para mejora de la imagen de la industria ecuatoriana, entre otros, así como también, el desarrollo de las dinámicas comerciales entre Ecuador y un amplio número de destinos no tradicionales para las exportaciones.

Conclusiones

La firma de un acuerdo comercial entre Ecuador y Corea del Sur puede ofrecer beneficios significativos para ambas naciones al facilitar el intercambio de bienes y servicios. Reducir barreras arancelarias y no arancelarias podría estimular el crecimiento económico y fortalecer los lazos comerciales.

Sin embargo, también es crucial considerar las posibles desventajas, como la competencia desigual que podría afectar a ciertos sectores industriales locales. La apertura del mercado podría dar lugar a desafíos para algunas empresas ecuatorianas que podrían no estar preparadas para competir con la oferta surcoreana.

El diagnóstico de los términos de negociación actuales es esencial para identificar áreas de acuerdo y desacuerdo. Evaluar las condiciones propuestas por ambas partes permitirá una mejor comprensión de los compromisos y beneficios mutuos.

Analizar la situación actual de las exportaciones entre Ecuador y Corea del Sur proporciona información valiosa sobre los productos que podrían beneficiarse más del acuerdo. Identificar las tendencias y desafíos actuales ayudará a diseñar estrategias específicas para mejorar el flujo comercial.

Determinar los beneficios de la firma del acuerdo comercial implica evaluar los impactos positivos en el comercio internacional. Estos beneficios podrían incluir un aumento en las exportaciones, acceso a nuevos mercados, diversificación económica y posiblemente un estímulo a la inversión extranjera.

Recomendaciones

Se puede recomendar una negociación equilibrada que tome en cuenta los intereses y preocupaciones de ambas partes. Esto implica buscar términos que impulsen el comercio, pero también protejan sectores vulnerables en Ecuador.

Además, es necesario realizar una evaluación detallada de los sectores clave en la economía ecuatoriana para identificar aquellos que podrían beneficiarse más y los que podrían requerir medidas de apoyo específicas.

Se debe proponer medidas de acompañamiento, como programas de capacitación y asistencia técnica, para las empresas locales que podrían enfrentar desafíos debido a la apertura del mercado.

Es crucial establecer indicadores de desempeño claros que permitan evaluar el impacto del acuerdo comercial a lo largo del tiempo. Esto facilitará ajustes y mejoras continuas en función de la evolución de las circunstancias.

Es necesaria una comunicación transparente y una participación pública activa para informar a los ciudadanos sobre los beneficios del acuerdo y abordar posibles preocupaciones. Abogar por un sistema de monitoreo continuo que evalúe los resultados del acuerdo comercial a lo largo del tiempo y permita ajustes según sea necesario.

Se considera necesario fomentar la promoción de inversiones recíprocas entre Ecuador y Corea del Sur para fortalecer los lazos económicos y contribuir al desarrollo sostenible. Incluir cláusulas de protección para garantizar que las normativas laborales, ambientales y de derechos humanos se respeten en el marco del acuerdo comercial.

Bibliografía

- Apolinario, R., Rodríguez, M., & Zambrano, L. (2021). LA CADENA DE VALOR DEL MANGO ECUATORIANO Y SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL. *Compendium*, vol. 24(núm. 47), 12.
<https://doi.org/https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=88069714002>
- Arias, F. (2019). *El Proyecto de Investigación*. Caracas: Episteme.
<http://es.slideshare.net/anafrancescap/libro-el-proyecto-de-investigacion-fidias-arias-6ta-edicin-a-color>
- Banco Central del Ecuador. (2022). *Enero del 2022*. Evolución de la Balanza Comercial por Países:
<https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebca202203.pdf>
- Botero, L. (2019). INTERNACIONALIZACIÓN Y COMPETITIVIDAD. *Revista Ciencias Estratégicas*, 10.
- Casanova, L. (2021). Los acuerdos de España con los países de la EFTA. *Centro de Estudios Políticos y Constitucionales*, 23(15), 1061-1073.
- Castellanos, M. L. (2019). El desarrollo sustentable y la globalización: lo que la lógica de mercado no contó. . *La Chronique des Amériques*, 8.
- Cerda, A. (2019). Empresa, competitividad y medio ambiente. *Panorama Socioeconómico*, 11.
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. (22 de Diciembre de 2010).
www.wipo.int. Registro Oficial:
<https://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/ec/ec050es.pdf>

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2021). *Metodología de la investigación*. 7ma edición. México: Mc Graw Hill.

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (3 de Diciembre de 2021). *Agenda comercial de Ecuador apuesta a los acuerdos internacionales para potenciar las exportaciones*. Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca: <https://www.produccion.gob.ec/agenda-comercial-de-ecuador-apuesta-a-los-acuerdos-internacionales-para-potenciar-las-exportaciones/>

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (Enero de 2021). *Ecuador se abre al mundo con el Acuerdo Comercial con el EFTA*. Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca: http://www.sice.oas.org/tpd/ecu_efta/Background/Agt_Signed_s.pdf

Organización de las Naciones Unidas. (2020). *Manual de Tratados*. Organización de las Naciones Unidas. <https://treaties.un.org/doc/source/publications/thb/spanish.pdf>

Ostry, J. (2021). *Balanza comercial, relación de intercambio y tipo de cambio real en un modelo intertemporal de optimización*. Monetaria.

Pino, A., & Martínez, K. (2019). DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE MARKETING Y PLANIFICACIÓN FINANCIERA DE UNA DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS DERMATOLÓGICOS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO - ECUADOR. *Pontificia Universidad Católica del Ecuador*, 124.

Quesada, C. F.-R.-C. (2020). Internacionalización y comercialización del fruto mangostán a Europa. *Dialnet*.

Rodríguez, C., & Murcia, J. (2020). DISEÑO DE UNA GUÍA DIDÁCTICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE BUENAS PRÁCTICAS AGRÍCOLAS (BPA) CON AGROEMPRESARIOS DEL SECTOR DE VISTA HERMOSA, META (COLOMBIA). *UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS*, 74.

Rosales, D., Cerbone, P., & Herrera, M. F. (2021). “El acuerdo comercial entre Ecuador y la EFTA. Retos y oportunidades para mercados complementarios” . *Nuevos retos de los Negocios Internacionales: Una visión desde la cooperación y la sostenibilidad*, 246.

https://doi.org/https://repository.universidadean.edu.co/bitstream/handle/10882/10846/Memorias%20Nuevos%20Retos%20de%20los%20Negocios%20Internacionales_F.pdf?sequence=1#page=121

Sarmiento, S. (2020). ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACION Y GLOBALES PARA PAISES EN DESARROLLO Y EMERGENTES. *Revista Dimensión Empresarial*, 111-138.

Silva, K., & Erazo, J. (4 de Mayo de 2021). EN PERSPECTIVA: EL ACUERDO COMERCIAL DE PRIMERA FASE CON ESTADOS UNIDOS. *Federación Ecuatoriana de Exportadores- FEDEXPOR*, pág. 3.

Apéndice

Apéndice A. Formato de entrevista



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

Facultad De Ciencias Administrativas

LICENCIATURA EN COMERCIO EXTERIOR

FORMATO DE ENTREVISTA

Estimado entrevistado:

Favor, sírvase a completar la presente encuesta, bajo el cumplimiento de las siguientes instrucciones:

- Escuchar bien el enunciado de cada pregunta.
 - Solicitar la explicación respectiva en caso de no comprender alguna pregunta.
 - Responder con sinceridad, la información es confidencial y será de uso exclusivo para fines académicos.
1. **¿Según su criterio cual es la importancia de los acuerdos comerciales para el desarrollo económico del Ecuador? Justifique su respuesta.**
 2. **¿Cuáles son, según su criterio, los beneficios más importantes de un acuerdo comercial?**
 3. **¿Cuáles considera usted que son los sectores que más se benefician con los acuerdos comerciales?**
 4. **¿Cuál es su criterio sobre los acuerdos comerciales logrados por el Ecuador en los últimos 5 años?**

5. **¿Cree usted que, en los últimos 3 años, se han direccionado correctamente los acuerdos comerciales negociados por Ecuador? Justifique su respuesta.**
6. **¿Cuál es su opinión respecto a la relación comercial que existe entre Ecuador y Corea del Sur?**
7. **¿Cuáles considera usted que son los sectores más beneficiados por la firma de un acuerdo comercial entre Ecuador y Corea del Sur?**
8. **¿Cuáles considera usted que son los sectores más afectados por la firma de un acuerdo comercial entre Ecuador y Corea del Sur?**
9. **¿Según su criterio, considera que existen proyectos que busquen el fomento de las exportaciones hacia Corea del Sur?**
10. **¿Según su criterio, cuáles son las estrategias que el Ecuador debería optar para aprovechar al máximo su acuerdo comercial con Corea del Sur?**

Apéndice B. Evidencia de tutorías individual

