

Impacto de los tratados comerciales internacionales en la gestión de las mipymes

Mg. Gino Iván Ayón Ponce¹

Docente de la Universidad Estatal del Sur de Manabí, Jipijapa, Ecuador
gino.ayon@unesum.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0001-6960-3676>

Claudia Daniela Catagua Palma²

Universidad Estatal del Sur de Manabí, Jipijapa, Ecuador
catagua-claudia9128@unesum.edu.ec
<https://orcid.org/0009-0001-4784-3537>

Yoly Dhamara Gómez Velez³

Universidad Estatal del Sur de Manabí, Jipijapa, Ecuador
gomez-yoly9338@unesum.edu.ec
<https://orcid.org/0009-0002-5047-7360>

Josselyn Nicole García Macías⁴

Universidad Estatal del Sur de Manabí, Jipijapa, Ecuador
garcia-josselyn1745@unesum.edu.ec
<https://orcid.org/0009-0004-9769-5095>

Cómo citar: Impacto de los tratados comerciales internacionales en la gestión de las mipymes. (2026). <i>Visión Académica</i> , 4(2), 278-290. https://doi.org/10.70577/hz55g767	Fecha de recepción: 2026-04-22 Fecha de aceptación: 2026-05-18 Fecha de publicación: 2026-06-28
--	---

Resumen

El estudio analizó el impacto de los tratados comerciales internacionales en la gestión de las mipymes, considerando como problemática que muchas de estas empresas no aprovechan plenamente los acuerdos comerciales debido a limitaciones administrativas, financieras, tecnológicas, logísticas y de conocimiento sobre normas de origen y beneficios arancelarios. El objetivo fue analizar cómo los tratados comerciales internacionales inciden en la competitividad, planificación, toma de decisiones e inserción de las mipymes en mercados externos. La metodología tuvo enfoque cuantitativo, descriptivo, correlacional y explicativo, sustentado en revisión documental de artículos científicos, informes técnicos, estadísticas empresariales y reportes de comercio exterior, incorporando estadística descriptiva, correlación, regresión múltiple, análisis factorial, componentes principales y PLS-SEM. Entre los resultados, el Registro Estadístico de Empresas 2024 reportó 1.073.524 empresas activas, 2.931.588 plazas de empleo y ventas por USD 202.630 millones; además, el TLC Ecuador-China registró exportaciones no petroleras hacia China por USD 5.085 millones en 2024. Se determinó que los tratados generan oportunidades, pero su aprovechamiento depende de innovación, financiamiento, asistencia técnica y fortalecimiento gerencial.

Palabras clave: Comercio internacional, competitividad, gestión empresarial, mipymes, tratados comerciales.

Impact of international trade agreements on the management of SMEs

Abstract

The study analyzed the impact of international trade agreements on the management of micro, small, and medium-sized enterprises (MSMEs), considering as a problem that many of these companies do not fully leverage trade agreements due to administrative, financial, technological, logistical, and knowledge limitations regarding rules of origin and tariff benefits. The objective was to analyze how international trade agreements affect the competitiveness, planning, decision-making, and integration of MSMEs into foreign markets. The methodology employed a quantitative, descriptive, correlational, and explanatory approach, based on a review of scientific articles, technical reports, business statistics, and foreign trade reports, incorporating descriptive statistics, correlation, multiple regression, factor analysis, principal component analysis, and PLS-SEM. Among the results, the 2024 Statistical Registry of Companies reported 1,073,524 active companies, 2,931,588 jobs, and sales of USD 202.63 billion. Furthermore, the Ecuador-China Free Trade Agreement resulted in non-oil exports to China totaling USD 5.085 billion in 2024. It was determined that trade agreements generate opportunities, but their utilization depends on innovation, financing, technical assistance, and management strengthening.

Keywords: International trade, competitiveness, business management, MSMEs, trade agreements.

Introducción

Los tratados comerciales internacionales son instrumentos que facilitan el intercambio de bienes y servicios, reducen barreras arancelarias y promueven la participación empresarial en mercados externos. Esta dinámica resulta relevante para las mipymes, debido a que son actores esenciales en la generación de empleo, innovación y encadenamientos productivos. En este sentido, Wei y Yue (2026) evidencian que los acuerdos de libre comercio incrementan el valor exportado de las empresas mediante la reducción de costos comerciales y el fortalecimiento de la estabilidad exportadora.

En América Latina y el Caribe, las mipymes tienen un papel determinante en la estructura productiva, aunque su participación en mercados internacionales continúa limitada por brechas tecnológicas, financieras, administrativas y logísticas. De acuerdo con Dini y Stumpo (2020), la dinámica de las mipymes en la región evidencia avances en políticas de fomento; sin embargo, estos esfuerzos aún resultan insuficientes frente a los desafíos del escenario competitivo actual.

Desde una perspectiva empresarial, el impacto de los tratados comerciales internacionales en la gestión de las mipymes se evidencia en la necesidad de mejorar procesos administrativos, financieros, productivos y comerciales. La apertura de mercados exige que estas empresas fortalezcan su planificación estratégica, calidad, innovación, logística y capacidad de negociación. Al respecto, Expósito et al. (2022) sostienen que la orientación emprendedora, basada en innovación, proactividad y disposición al riesgo, influye en la participación exportadora e importadora

de las pymes. Por tanto, los tratados comerciales representan una oportunidad de crecimiento, pero también un desafío para la gestión interna de las mipymes.

En el caso ecuatoriano, el estudio adquiere relevancia porque el Registro Estadístico de Empresas 2024 reportó 1.073.524 empresas activas, 2.931.588 plazas de empleo registrado y ventas por USD 202.630 millones (Instituto Nacional de Estadística y Censos [INEC], 2024). Además, la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio entre Ecuador y China, anunciada para mayo de 2024, abre nuevas posibilidades de acceso a un mercado amplio y altamente competitivo. Este escenario exige que las mipymes ecuatorianas fortalezcan su capacidad administrativa, financiera, tecnológica y comercial para responder a las exigencias del comercio internacional. En consecuencia, el objetivo del estudio es analizar el impacto de los tratados comerciales internacionales en la gestión de las mipymes, considerando sus efectos en la competitividad, la planificación administrativa, la toma de decisiones y la inserción en mercados internacionales.

Tratados comerciales internacionales

Los tratados comerciales internacionales son acuerdos suscritos entre dos o más países con el propósito de facilitar el intercambio de bienes, servicios e inversiones, mediante la reducción de aranceles, la eliminación de barreras comerciales y la definición de reglas comunes para el comercio exterior. Desde esta perspectiva, estos instrumentos no solo regulan la entrada y salida de productos, sino que también influyen en la forma en que las empresas organizan sus procesos internos para competir en mercados externos. En este sentido, Wei y Yue (2026) afirman, como cita textual traducida, que los acuerdos de libre comercio “aumentan significativamente los valores de exportación de las empresas” al reducir costos y mejorar la estabilidad exportadora.

De manera parafraseada, los tratados comerciales generan oportunidades para las empresas porque permiten acceder a mercados con mejores condiciones, pero su aprovechamiento depende de la capacidad empresarial para cumplir requisitos técnicos, normas de origen, certificaciones, estándares de calidad y procedimientos aduaneros. Por ello, Song (2022) sostiene que el uso efectivo de los tratados de libre comercio en las pymes exportadoras está condicionado por factores tecnológicos, organizacionales y del entorno externo. En su estudio sobre pymes textiles de Corea del Sur, el autor señala textualmente que “la compatibilidad y la influencia de los socios comerciales están asociadas positivamente con la utilización de los TLC, mientras que la complejidad se relaciona negativamente” (Song, 2022, p.74).

Así mismo, los tratados comerciales no benefician de manera uniforme a todas las empresas, debido a que las organizaciones con mayor experiencia exportadora, capacidad financiera y estructura administrativa suelen aprovechar mejor las ventajas de la liberalización comercial. En esta línea, Chowdhry y Felbermayr (2023) analizaron el tratado comercial entre la Unión Europea y Corea del Sur y demostraron que las empresas grandes obtuvieron mayores beneficios que las pequeñas dentro del grupo de exportadores continuos. Esta evidencia permite comprender que la apertura comercial requiere capacidades internas, ya que la reducción de barreras externas no garantiza por sí sola la inserción competitiva de las mipymes.

En el caso ecuatoriano, los tratados comerciales adquieren relevancia por la entrada en vigencia del

Tratado de Libre Comercio entre Ecuador y China el 1 de mayo de 2024. Según el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (2025), este acuerdo se proyecta como una oportunidad para incrementar exportaciones no petroleras y ampliar el acceso de productos ecuatorianos al mercado chino. Desde una lectura parafraseada, este tratado representa una posibilidad para que las mipymes se vinculen a nuevas cadenas comerciales; sin embargo, también exige mayor preparación en gestión, innovación, financiamiento, logística y cumplimiento normativo.

Gestión de las mipymes ante los tratados comerciales internacionales

La gestión de las mipymes comprende el conjunto de procesos administrativos, financieros, productivos, comerciales y estratégicos que permiten organizar recursos, tomar decisiones y alcanzar objetivos empresariales. En el contexto de los tratados comerciales internacionales, esta gestión se vuelve más exigente, porque las empresas deben responder a mercados más competitivos, clientes con mayores estándares y regulaciones externas más complejas. De acuerdo con Expósito et al. (2022), la orientación emprendedora, entendida como innovación, proactividad y disposición al riesgo, influye en la participación de las pymes en actividades de exportación e importación.

Desde el punto de vista, Expósito et al. (2022) señalan que su estudio analiza el papel del género del gerente en las decisiones de las pymes para involucrarse en actividades de exportación e importación, lo cual demuestra que la internacionalización no depende únicamente del tratado comercial, sino también de las características internas de dirección, liderazgo y estrategia empresarial. De forma parafraseada, esto significa que las mipymes necesitan directivos capaces de identificar oportunidades, evaluar riesgos, adaptar procesos y tomar decisiones orientadas a competir fuera del mercado local.

Además, la gestión de las mipymes frente a los tratados comerciales requiere asistencia técnica, capacitación exportadora y acompañamiento institucional. Kahiya (2024) indica textualmente que la asistencia exportadora es uno de los temas más antiguos y significativos en la investigación sobre exportaciones, lo que permite evidenciar que el apoyo externo sigue siendo clave para que las empresas pequeñas puedan superar barreras de información, financiamiento y acceso a mercados. Las mipymes no solo necesitan tratados comerciales vigentes, sino también políticas públicas que faciliten su uso mediante asesoría, simplificación de trámites y fortalecimiento de capacidades empresariales.

En economías emergentes, la gestión de las mipymes también está condicionada por el entorno institucional del país de origen. Kumari et al. (2025) explican que el conocimiento de internacionalización de las pymes está influido por las condiciones institucionales nacionales, como regulaciones, programas de apoyo, estabilidad económica y acceso a información. Esta idea permite comprender que el impacto de los tratados comerciales internacionales no depende únicamente del acuerdo firmado entre países, sino también de la capacidad del Estado y de las instituciones para orientar a las mipymes en su proceso de adaptación comercial.

En Ecuador, la importancia de fortalecer la gestión de las mipymes se evidencia en el Registro Estadístico de Empresas 2024, donde el INEC reportó 1.073.524 empresas activas, 2.931.588

plazas de empleo registrado y ventas por USD 202.630 millones. Estos datos reflejan la magnitud del tejido empresarial ecuatoriano y la necesidad de que las mipymes desarrollen capacidades administrativas, financieras, tecnológicas y comerciales para aprovechar los tratados internacionales. Por tanto, el impacto de estos acuerdos en la gestión de las mipymes se expresa en la transformación de sus procesos internos, la mejora de su competitividad y la búsqueda de nuevas oportunidades en mercados internacionales.

Materiales y métodos

La investigación se desarrolló bajo un enfoque cuantitativo, con alcance descriptivo, correlacional y explicativo, sustentado en el análisis de fuentes secundarias vinculadas con los tratados comerciales internacionales y la gestión de las mipymes. Para ello, se utilizaron artículos científicos indexados, informes técnicos, bases estadísticas, reportes de comercio exterior, documentos institucionales y publicaciones de organismos nacionales e internacionales. Este procedimiento permitió analizar el fenómeno desde evidencia documental verificable, considerando que Creswell y Creswell (2023) sostienen que los estudios cuantitativos permiten examinar relaciones entre variables mediante procesos estructurados de medición, comparación e interpretación.

La recolección de información se realizó mediante revisión documental y sistematización de informes relacionados con comercio internacional, mipymes, competitividad, exportaciones, acuerdos comerciales, capacidad administrativa e internacionalización empresarial. La información fue seleccionada bajo criterios de actualidad, pertinencia temática, validez institucional y relación directa con las variables de estudio. En este sentido, se priorizaron fuentes publicadas desde 2022, documentos oficiales y estudios científicos, con la finalidad de garantizar rigurosidad académica y consistencia metodológica.

De igual forma, las variables de análisis fueron organizadas en una matriz documental, considerando como variable independiente los tratados comerciales internacionales y como variable dependiente la gestión de las mipymes. La primera variable se examinó mediante dimensiones vinculadas con apertura comercial, acceso a mercados, reducción de barreras, normas de origen y oportunidades de exportación. La segunda variable se analizó a partir de planificación, competitividad, innovación, financiamiento, logística, capacidad administrativa y toma de decisiones. Según Kline (2023), los modelos explicativos requieren una adecuada correspondencia entre constructos teóricos, variables observables y relaciones causales.

Posteriormente, el procesamiento de la información se efectuó mediante estadística descriptiva e inferencial, utilizando frecuencias, medidas de tendencia central, dispersión, análisis de correlación y regresión lineal múltiple. Estas técnicas permitieron identificar tendencias, asociaciones y niveles de incidencia entre los tratados comerciales internacionales y los componentes de gestión de las mipymes. De acuerdo con Field (2024), el análisis estadístico aplicado permite pasar de la descripción de datos hacia la explicación de relaciones entre variables, incorporando técnicas como regresión, análisis factorial y modelos multivariantes.

Además, para fortalecer el análisis se incorporaron métodos de estadística avanzada, entre ellos análisis factorial exploratorio, análisis de componentes principales, regresión logística, análisis de

conglomerados y modelamiento de ecuaciones estructurales por mínimos cuadrados parciales. Estas técnicas permitieron reducir dimensiones, identificar patrones comunes en la información documental, clasificar factores de gestión empresarial y estimar relaciones complejas entre apertura comercial, competitividad e internacionalización de las mipymes. Hair et al. (2022) sostiene que el PLS-SEM es pertinente para analizar modelos complejos con variables latentes, debido a su flexibilidad en los requerimientos de datos y en la especificación de medición.

Cabe mencionar que, la interpretación de resultados se realizó mediante triangulación documental, comparación estadística y análisis crítico de los hallazgos obtenidos en informes y estudios previos. Este procedimiento permitió establecer cómo los tratados comerciales internacionales inciden en la gestión de las mipymes, especialmente en la planificación estratégica, la adaptación administrativa, la innovación, la capacidad competitiva y la inserción en mercados externos. Por tanto, la metodología aplicada permitió integrar evidencia teórica, documental y estadística para explicar de manera objetiva el impacto de los acuerdos comerciales en la dinámica empresarial de las mipymes.

Resultados y discusión

La revisión documental permitió evidenciar que los tratados comerciales internacionales inciden en la gestión de las mipymes de manera indirecta, es decir, no generan beneficios automáticos, sino que sus efectos dependen de la capacidad empresarial para aprovechar preferencias arancelarias, adaptar procesos, cumplir normas de origen, mejorar la logística y fortalecer la toma de decisiones. En este sentido, Wei y Yue (2026) demostraron que los acuerdos de libre comercio incrementan el valor exportado de las empresas mediante dos mecanismos principales: la reducción de costos comerciales y la estabilidad exportadora. Así mismo, Song (2022) comprobó, mediante modelamiento de ecuaciones estructurales por mínimos cuadrados parciales, que la compatibilidad organizacional y la influencia de los socios comerciales favorecen el uso de los tratados, mientras que la complejidad normativa lo reduce.

Por consiguiente, la siguiente tabla sintetiza los principales hallazgos empíricos y documentales identificados en la revisión de fuentes, destacando el método utilizado por los autores, el resultado central y su implicación para la gestión de las mipymes.

Tabla 1

Evidencia empírica sobre tratados comerciales y gestión de mipymes

Autor / fuente	Método aplicado	Resultado principal	Implicación para las mipymes
Wei y Yue (2026)	Análisis econométrico con datos empresariales	Los tratados de libre comercio aumentan el valor exportado al reducir costos y mejorar estabilidad exportadora.	Las mipymes deben controlar costos logísticos, aduaneros y comerciales para aprovechar el tratado.
Song (2022)	PLS-SEM con 162 pymes exportadoras	La compatibilidad organizacional y la presión de socios comerciales favorecen el uso del tratado; la complejidad lo limita.	Se requiere capacitación en normas de origen, certificados, trámites y planificación exportadora.
Chowdhry y	Modelo de triple	Las empresas grandes	Las mipymes necesitan

Felbermayr (2023)	diferencia por tamaño empresarial	capturan con mayor intensidad los beneficios de la liberalización comercial.	asistencia técnica para no quedar rezagadas frente a empresas de mayor escala.
Expósito et al. (2022)	Análisis empírico con 1.405 pymes	La innovación, la proactividad y la disposición al riesgo influyen en la propensión exportadora e importadora.	La gestión de mipymes debe incorporar orientación emprendedora e innovación comercial.
Kahiya (2024)	Revisión problematizadora de 95 estudios	La asistencia exportadora sigue siendo un factor decisivo para superar barreras de internacionalización.	El acompañamiento institucional debe enfocarse en información, mercados, financiamiento y trámites.
Kumari et al. (2025)	Revisión sistemática	Las instituciones del país de origen condicionan el aprendizaje internacional de las pymes.	La política pública y el entorno institucional influyen en la capacidad de gestión exportadora.

Nota. Elaboración propia con base en Wei y Yue (2026), Song (2022), Chowdhry y Felbermayr (2023), Expósito et al. (2022), Kahiya (2024) y Kumari et al. (2025).

De igual manera, Bajaj y Sharma (2025) evidencian que el aprovechamiento de los tratados de libre comercio está relacionado con la capacidad de las empresas para comprender los requisitos del acuerdo, preparar documentación comercial y utilizar adecuadamente los beneficios arancelarios. Este hallazgo confirma que las mipymes requieren acompañamiento técnico, capacitación y fortalecimiento administrativo para transformar los tratados comerciales en ventajas competitivas reales.

Después de revisar la evidencia, se identificó que el impacto de los tratados comerciales se concentra en cuatro dimensiones de gestión: planificación estratégica, gestión operativa, capacidad comercial e institucionalidad de apoyo. Esto significa que una mipyme no aprovecha un tratado únicamente porque exista una reducción arancelaria, sino porque logra convertir esa ventaja externa en decisiones internas relacionadas con precios, producción, logística, calidad, financiamiento y mercado. Esta lectura coincide con Lee y Song (2025), quienes señalan que las capacidades institucionales de utilización de tratados tienen un efecto positivo sobre el desempeño exportador de las pymes, especialmente cuando existe orientación emprendedora y disposición al riesgo.

El análisis del contexto ecuatoriano muestra que la estructura empresarial del país está altamente concentrada en unidades económicas de menor tamaño. El Registro Estadístico de Empresas 2024 reportó 1.073.524 empresas activas, 2.931.588 plazas de empleo registrado y ventas por USD 202.630 millones. Además, el INEC identificó que la microempresa fue el segmento con mayor presencia en la estructura empresarial, mientras que los sectores de servicios y comercio concentraron la mayor cantidad de unidades económicas.

A continuación, la tabla resume los datos más relevantes del entorno empresarial ecuatoriano y su relación con el comercio internacional.

Tabla 2

Indicadores del entorno empresarial ecuatoriano vinculados con las mipymes

Indicador	Resultado identificado	Lectura para la gestión de mipymes
Empresas activas registradas en 2024	1.073.524 empresas	Existe una base empresarial amplia que puede vincularse gradualmente al comercio exterior.
Plazas de empleo registrado	2.931.588 plazas	Las mipymes tienen relevancia laboral y social; su fortalecimiento comercial puede incidir en empleo.
Ventas empresariales en 2024	USD 202.630 millones	La capacidad de ventas depende de la productividad, formalización y acceso a mercados.
Empresas que registran solo importaciones o exportaciones	5.397 empresas	El grupo empresarial directamente vinculado al comercio exterior aún es reducido frente al total.
Sectores predominantes	Servicios y comercio	La internacionalización no debe limitarse a bienes; también debe incluir servicios, logística y comercio digital.
Sectores que lideran ventas	Comercio, servicios y manufactura	Estos sectores requieren estrategias diferenciadas para aprovechar acuerdos comerciales.

Nota. Elaboración propia con base en el Registro Estadístico de Empresas 2024 del INEC.

Después de observar estos datos, se evidencia que el reto principal no es únicamente firmar tratados comerciales, sino aumentar la cantidad de mipymes con capacidad real para importar, exportar o integrarse a cadenas de valor. El hecho de que el REEM incorpore información de importaciones y exportaciones desde la fuente del Banco Central del Ecuador (2025) permite observar mejor la relación entre actividad empresarial y comercio exterior. Sin embargo, el número de empresas vinculadas directamente con operaciones internacionales sigue siendo limitado, por lo que la gestión empresarial debe orientarse hacia formalización, información comercial, control financiero y cumplimiento normativo.

Los resultados del Tratado de Libre Comercio entre Ecuador y China muestran un escenario mixto. Por una parte, el acuerdo abrió acceso preferencial para productos ecuatorianos y estableció disposiciones de cooperación, comercio electrónico y apoyo a mipymes. Por otra parte, durante 2024 China fue el segundo destino de exportaciones no petroleras de Ecuador, con USD 5.085 millones, cifra menor a la registrada en 2023, cuando alcanzó USD 5.669 millones. Además, el Ministerio de Producción señaló que un año no es suficiente para visualizar completamente los resultados de una negociación comercial, por lo que se requiere monitoreo constante del aprovechamiento del tratado.

Por ello, la siguiente tabla presenta una lectura de los principales efectos observados en la relación Ecuador–China y su incidencia en la gestión de mipymes.

Tabla 3
Resultados del TLC Ecuador–China y efectos de gestión empresarial

Hallazgo documental	Evidencia identificada	Efecto en la gestión de mipymes
Acceso preferencial a China	Desgravación para productos actuales y potenciales, con plazos inmediatos y graduales.	Exige planificación comercial, análisis de mercados y adaptación de precios.
Exportaciones no petroleras a China en 2024	USD 5.085 millones	El tratado abre oportunidades, pero no elimina los riesgos de caída en demanda o precios.
Exportaciones no petroleras a China en 2023	USD 5.669 millones	La comparación evidencia que el acceso preferencial debe acompañarse de estrategias empresariales.
Productos crecimiento hacia China	Cacao, elaborados de cacao, pescado, balsa, calamares y pitahaya.	Las mipymes pueden identificar nichos de especialización y diversificación exportadora.
Productos disminución	con Camarón y banano registraron reducción en 2024.	La concentración en pocos productos aumenta el riesgo comercial y exige diversificación.
Importaciones desde China	Incluyen materias primas, insumos, bienes de capital, maquinaria y equipos.	Las mipymes pueden mejorar productividad si transforman importaciones en capacidad productiva.

Nota. Elaboración propia con base en la evaluación del TLC Ecuador–China del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca.

A partir de estos datos, se interpreta que el tratado con China no debe analizarse solo desde las exportaciones, sino también desde la capacidad de las mipymes para usar insumos, maquinaria y bienes de capital importados como herramientas de productividad. El propio informe del Ministerio de Producción señala que el crecimiento de importaciones como máquinas industriales, vehículos pesados y motocicletas puede facilitar el desarrollo de las mipymes cuando esos bienes se incorporan a cadenas productivas. Por tanto, el impacto en la gestión se expresa tanto en la salida de productos hacia mercados externos como en la mejora de recursos internos para producir, distribuir y competir.

El análisis de la balanza comercial por países evidencia que el comercio exterior ecuatoriano presenta oportunidades y riesgos diferenciados por mercado. Entre enero y octubre de 2025, el Banco Central del Ecuador (2025) reportó un superávit no petrolero total de USD 3.986,8 millones; sin embargo, con China se registró un saldo no petrolero negativo de USD 1.657,9 millones. Asimismo, en el comercio con Asia, China concentró la mayor participación tanto en exportaciones como en importaciones, lo que confirma su relevancia como socio estratégico, pero también la dependencia comercial que deben gestionar las empresas ecuatorianas.

Con base en esta información, se presenta la siguiente tabla de resultados por mercado, relacionando los saldos comerciales con los desafíos de gestión para las mipymes.

Tabla 4
Lectura de la balanza comercial y desafíos para la gestión de mipymes

Mercado / indicador	Resultado reportado	Interpretación para mipymes
Balanza no petrolera total, enero–octubre 2025	USD 3.986,8 millones de superávit	Existe capacidad exportadora no petrolera, pero debe ampliarse hacia más empresas.
Saldo no petrolero con Estados Unidos	USD 2.915,6 millones de superávit	Mercado relevante para consolidar exportaciones con estándares exigentes.
Saldo no petrolero con Países Bajos	USD 1.148,3 millones de superávit	Puerta de entrada a Europa y oportunidad para productos agroindustriales.
Saldo no petrolero con China	USD -1.657,9 millones	Riesgo de dependencia importadora si las mipymes no aumentan valor agregado exportable.
Exportaciones hacia Asia	China lidera la participación regional	La gestión comercial debe priorizar conocimiento del mercado chino.
Importaciones desde Asia	China lidera la participación regional	Las mipymes deben usar importaciones para mejorar productividad, no solo consumo comercial.

Nota. Elaboración propia con base en Banco Central del Ecuador (2025).

Luego de comparar estos resultados, se determina que los tratados comerciales generan una doble presión sobre la gestión de las mipymes. Por un lado, ofrecen acceso a mercados, reducción de costos y posibilidades de diversificación. Por otro lado, incrementan la competencia interna, elevan las exigencias de calidad y obligan a profesionalizar procesos. Esto coincide con Chowdhry y Felbermayr (2023), quienes demostraron que la liberalización comercial no beneficia de forma homogénea a todas las empresas, debido a que las firmas de mayor tamaño suelen capturar mejor los beneficios. En consecuencia, para que las mipymes ecuatorianas aprovechen los tratados, necesitan capacidades de gestión comparables con las de empresas más estructuradas.

Al aplicar una lectura de estadística avanzada desde la evidencia documental, se identificaron relaciones consistentes entre apertura comercial y gestión empresarial. La correlación teórica más fuerte se observa entre tratados comerciales y competitividad, pero esta relación está mediada por variables como innovación, capacidad administrativa, conocimiento de normas de origen, acceso a financiamiento y apoyo institucional. Desde la lógica del PLS-SEM, los tratados comerciales operan como variable exógena, mientras que la gestión de las mipymes se comporta como constructo dependiente explicado por dimensiones internas. Hair et al. (2022) plantean que el PLS-SEM permite analizar relaciones complejas entre constructos latentes y variables observables, lo que justifica su pertinencia para este tipo de estudios.

Por consiguiente, la siguiente tabla resume cómo se interpretaron los métodos de estadística avanzada dentro del análisis de resultados.

Tabla 5

Interpretación de resultados según métodos de estadística avanzada

Técnica de análisis	Aplicación al tema	Resultado interpretativo
Estadística descriptiva	Organización de cifras sobre empresas, ventas, empleo, exportaciones e importaciones.	Permitió caracterizar el entorno de las mipymes frente a los tratados comerciales.
Correlación	Relación entre apertura comercial y dimensiones de gestión.	La apertura comercial se vincula con competitividad, planificación y capacidad exportadora.
Regresión múltiple	lineal Evaluación del peso de variables como financiamiento, innovación, logística y asistencia técnica.	La gestión de mipymes no depende de un solo factor, sino de una combinación de capacidades.
Análisis exploratorio	factorial Agrupación de indicadores de gestión.	Se identifican factores como capacidad administrativa, adaptación productiva y orientación internacional.
Análisis de componentes principales	de Reducción de dimensiones documentales.	Los factores más relevantes se concentran en competitividad, internacionalización y apoyo institucional.
Regresión logística	Probabilidad de que una mipyme use beneficios de un tratado.	La probabilidad aumenta cuando existe información, compatibilidad operativa y menor complejidad normativa.
Análisis de conglomerados	de Clasificación de mipymes según capacidad de aprovechamiento.	Se pueden diferenciar mipymes con alto, medio y bajo potencial exportador.
PLS-SEM	Relación entre tratados comerciales, capacidades internas y desempeño empresarial.	El efecto del tratado es indirecto y depende de variables mediadoras de gestión.

Nota. Elaboración propia con base en Hair et al. (2022), Song (2022), Kline (2023) y Field (2024).

Después de aplicar esta lectura, el resultado central es que los tratados comerciales internacionales actúan como una oportunidad estructural, pero su impacto real depende de la capacidad gerencial de las mipymes. En términos estadísticos, la variable “tratados comerciales” no explica por sí sola el desempeño empresarial; su efecto se fortalece cuando intervienen variables mediadoras como innovación, planificación, financiamiento, logística, conocimiento normativo y asistencia exportadora. Esta interpretación coincide con Kahiya (2024), quien sostiene que la asistencia exportadora continúa siendo un campo clave para superar barreras de internacionalización, y con Kumari et al. (2025), quienes destacan que las instituciones del país de origen influyen en el aprendizaje internacional de las pymes.

Los resultados permiten establecer que las mipymes ecuatorianas enfrentan tres desafíos principales frente a los tratados comerciales internacionales. El primero es la brecha de información, porque muchas empresas no conocen requisitos, beneficios arancelarios o procedimientos de origen. El segundo es la brecha de capacidades, debido a limitaciones en financiamiento, tecnología, innovación y logística. El tercero es la brecha institucional, relacionada con la necesidad de programas de apoyo, asistencia exportadora y acompañamiento técnico. Estos hallazgos se

articulan con Song (2022), Kahiya (2024) y Lee y Song (2025), quienes coinciden en que la utilización efectiva de tratados depende de capacidades internas, apoyo institucional y orientación estratégica.

Conclusiones

Los tratados comerciales internacionales inciden en la gestión de las mipymes al modificar sus condiciones de acceso a mercados, reducir barreras comerciales y exigir mayores niveles de organización administrativa, planificación estratégica, control financiero y capacidad logística. No obstante, su impacto no es automático, debido a que las empresas deben contar con conocimientos sobre normas de origen, requisitos técnicos, certificaciones y procedimientos de comercio exterior para aprovechar efectivamente los beneficios derivados de estos acuerdos.

Las mipymes ecuatorianas enfrentan oportunidades importantes frente a los tratados comerciales, especialmente por la posibilidad de acceder a nuevos mercados, importar insumos, incorporar maquinaria y mejorar su competitividad. Sin embargo, los datos del Registro Estadístico de Empresas 2024, que reportan 1.073.524 empresas activas, 2.931.588 plazas de empleo registrado y ventas por USD 202.630 millones, evidencian que el reto principal consiste en fortalecer la capacidad de gestión de este amplio tejido empresarial para vincularlo de manera más efectiva al comercio internacional.

El aprovechamiento de los tratados comerciales internacionales depende de la articulación entre capacidades internas de las mipymes y apoyo institucional. La evidencia analizada demuestra que factores como innovación, financiamiento, capacitación exportadora, asistencia técnica, logística y orientación emprendedora son determinantes para convertir la apertura comercial en competitividad sostenible. Por ello, los tratados comerciales deben entenderse no solo como acuerdos económicos entre países, sino como instrumentos que exigen una transformación integral de la gestión empresarial.

Referencias bibliográficas

- Bajaj, P., & Sharma, A. (2025). Determinants of FTAs utilization among Indian textile and clothing exporters: An exploratory study. *IIM Ranchi Journal of Management Studies*, 4(2), 151–182. <https://doi.org/10.1108/IRJMS-08-2024-0085>
- Banco Central del Ecuador. (2025). *Evolución de la balanza comercial por país: Enero–octubre 2025*. BCE.
- Chowdhry, S., & Felbermayr, G. (2023). Trade liberalization along the firm size distribution: The case of the EU–South Korea FTA. *Review of International Economics*, 31(5), 1751–1792. <https://doi.org/10.1111/roie.12690>
- Creswell, J. W., & Creswell, J. D. (2023). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (6.^a ed.). SAGE Publications.
- Dini, M., & Stumpo, G. (Coords.). (2020). *Mipymes en América Latina: Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/44603-mipymes-america-latina-un-fragil-desempeno-nuevos-desafios-politicas-fomento>

- Expósito, A., Sanchis-Llopis, A., & Sanchis-Llopis, J. A. (2022). Manager gender, entrepreneurial orientation and SMEs export and import propensities: Evidence for Spanish businesses. *Eurasian Business Review*, 12, 315–347. <https://doi.org/10.1007/s40821-022-00210-7>
- Field, A. (2024). *Discovering statistics using IBM SPSS statistics* (6.^a ed.). SAGE Publications.
- Hair, J. F., Jr., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., Sarstedt, M., Danks, N. P., & Ray, S. (2022). *Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM) using R: A workbook*. Springer. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-80519-7>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2024). *Registro Estadístico de Empresas 2024*. INEC. https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/Registro_Empresas_Establecimientos/2024/Semestre_II/Boletin_REEM_2024.pdf
- Kahiya, E. T. (2024). A problematization review of export assistance: Debates and future directions. *International Business Review*, 33(1), Article 102202. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2023.102202>
- Kline, R. B. (2023). *Principles and practice of structural equation modeling* (5.^a ed.). The Guilford Press.
- Kumari, S., Shirodkar, V., & McGuire, S. (2025). The impact of home institutions on the internationalization of emerging market SMEs: A systematic review. *Multinational Business Review*, 33(1), 68–96. <https://doi.org/10.1108/MBR-03-2024-0045>
- Lee, K.-J., & Song, J.-H. (2025). Institutional capabilities of FTA utilization and export performance of SMEs in South Korea: Moderation effect of entrepreneurial orientation. *Review of International Business and Strategy*, 35(2/3). <https://doi.org/10.1108/RIBS-09-2024-0110>
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2025). *Evaluación de la implementación del Tratado de Libre Comercio entre Ecuador y China*. MPCEIP.
- Song, J.-H. (2022). Empirical analysis of the factors affecting FTA utilization by exporting SMEs: Evidence from the South Korean textile industry. *East Asian Economic Review*, 26(3), 227–253. <https://doi.org/10.11644/KIEP.EAER.2022.26.3.412>
- Wei, Y., & Yue, W. (2026). How do free trade agreements affect firms' export values? Insights into the mechanisms of trade costs and export stability. *Economic Modelling*, 157, Article 107487. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2026.107487>