PULSO CANADÁ

Año 4 | Número 9 | Septiembre de 2026

Departamento de Investigación
www.canadaecuador.org
presidente@canadaecuador.org

Género y MiPymes, ejes transversales del acuerdo bilateral

El acuerdo bilateral con Canadá incorpora por primera vez en la historia comercial de Ecuador cláusulas específicas de género y MiPymes, algo que ningún tratado anterior había incluido. Establece compromisos para que las pequeñas empresas especialmente lideradas por mujeres accedan a programas, información de mercado y recursos del ecosistema canadiense. Iniciativas como COMPETE operan en esa dirección, y el acuerdo les otorga respaldo jurídico permanente. Ecuador se convierte así en referente regional de una nueva generación de tratados que reconocen que el comercio exterior no es neutral en términos de género, institucionalizando el acceso de las MiPymes femeninas al mercado canadiense.



Imagen: Ilustración



Imagen: Getty images

Productos de origen ancestral ecuatoriano acceden al mercado canadiense

El tratado establece mecanismos de diálogo y cooperación para facilitar el acceso a Canadá de productos como cacao fino de aroma, artesanía shuar y textiles otavaleños, promoviendo al mismo tiempo la protección de sus denominaciones de origen y saberes tradicionales. Canadá registra una demanda creciente de productos con trazabilidad cultural y origen verificable, segmento donde Ecuador, con su biodiversidad y riqueza artesanal, puede posicionarse con ventaja. El acuerdo abre un canal exportador de alto valor agregado, en el que el origen, la historia y la calidad del producto pueden generar una prima frente al precio convencional. Es así que, la competitividad trasciende el volumen como único criterio y se amplía la participación de comunidades en el comercio bilateral.

El acuerdo establece un mecanismo bilateral de alertas comerciales

El acuerdo incorpora un sistema de alertas comerciales que permite a ambos gobiernos notificarse mutuamente cuando alguna medida regulatoria, sanitaria o fitosanitaria pueda afectar el flujo de productos. Esto representa para los exportadores un canal institucional que anticipa barreras no arancelarias antes de comprometer un embarque. La gestión de los riesgos regulatorios se convierte en una responsabilidad compartida, brindando a empresas ecuatorianas una ventaja operativa que antes solo tenían los exportadores de países con acuerdos vigentes y reduciendo la incertidumbre que históricamente ha limitado el crecimiento de las exportaciones ecuatorianas hacia mercados exigentes como el canadiense.



Imagen: Ilustración

Conclusión: Más allá de los aranceles y los volúmenes de exportación, el acuerdo con Canadá introduce una nueva lógica comercial: Una en la que las pequeñas empresarias, las comunidades ancestrales y los exportadores de menor escala cuentan con mecanismos específicos de acceso y protección. Esta dimensión inclusiva distingue al tratado de otros acuerdos suscritos por Ecuador en décadas anteriores y marca el tipo de relación bilateral que ambos países buscan construir hacia el futuro.