

# UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



## FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN, ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

### CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

**Tema:** "Análisis de la exportación del sector agrícola de la provincia del Carchi en base al acuerdo multipartes entre la Unión Europea y Ecuador"

Trabajo de Integración Curricular previo a la obtención del  
título de Licenciados en Comercio Exterior

AUTORES: Andrade Hernández Mijal Gabriela

Bosmediano Quinche Juan Carlos

TUTOR: MSc. Jorge Luis Chunes Jácome

Tulcán, 2025.

## **CERTIFICADO DEL TUTOR**

Certifico que los estudiantes Andrade Hernández Mijal Gabriela y Bosmediano Quinche Juan Carlos con el número de cédula 1724934714 y 1724671563 respectivamente han desarrollado el Trabajo de Integración Curricular: "Análisis de la exportación del sector agrícola de la provincia del Carchi en base al acuerdo multipartes entre la Unión Europea y Ecuador"

Este trabajo se sujeta a las normas y metodología dispuesta en el Reglamento de la Unidad de Integración Curricular, Titulación e Incorporación de la UPEC, por lo tanto, autorizo la presentación de la sustentación para la calificación respectiva

---

**MSc. Jorge Luis Chunes Jácome**

**TUTOR**

Tulcán, diciembre de 2025.

## AUTORÍA DE TRABAJO

El presente Trabajo de Integración Curricular constituye un requisito previo para la obtención del título de Licenciados en la Carrera de comercio exterior de la Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía Empresarial

Nosotros, Andrade Hernández Mijal Gabriela y Bosmediano Quinche Juan Carlos con cédula de identidad número 1724934714 y 1724671563 respectivamente declaramos que la investigación es absolutamente original, auténtica, personal y los resultados y conclusiones a los que hemos llegado son de nuestra absoluta responsabilidad.



---

Andrade Hernández Mijal Gabriela

**AUTORA**



---

Bosmediano Quinche Juan Carlos

**AUTOR**

Tulcán, diciembre de 2025.

## ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Nosotros Andrade Hernández Mijal Gabriela y Bosmediano Quinche Juan Carlos declaramos ser autores de los criterios emitidos en el Trabajo de Integración Curricular: “Análisis de la exportación del sector agrícola de la provincia del Carchi en base al acuerdo multipartes entre la Unión Europea y Ecuador” y se exime expresamente a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi y a sus representantes de posibles reclamos o acciones legales.



---

Andrade Hernández Mijal Gabriela

**AUTORA**



---

Bosmediano Quinche Juan Carlos

**AUTOR**

Tulcán, diciembre de 2025.

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar, agradecemos a Dios, por ser nuestra guía y fortaleza en cada etapa de este camino. Gracias por bendecirnos con la salud, la sabiduría y la paciencia necesarias para superar los obstáculos y por permitirnos ver culminado este gran sueño.

A la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, por abrirnos sus puertas y brindarnos una formación integral en sus aulas. De manera especial, agradecemos a la Carrera de Comercio Exterior y a todos los docentes que nos acompañaron en este proceso; gracias por compartir sus conocimientos y por guiar nuestros primeros pasos hacia la vida profesional.

Expresamos nuestro más sincero agradecimiento al MSc. Jorge Chunes, por su valiosa guía y por el tiempo dedicado a la revisión de este trabajo. Gracias por compartir sus conocimientos con nosotros y por brindarnos el apoyo necesario para culminar con éxito esta investigación.

Agradezco a mi compañero de tesis, Juan Bosmediano, por el trabajo en equipo, la constancia y el esfuerzo compartido durante todo este proceso.

**Mijal Andrade**

De manera especial, expreso mi sincero agradecimiento a mi compañera de tesis Mijal Andrade, por su compromiso, dedicación y valioso aporte académico, así como por la paciencia y el respeto demostrados durante todo el proceso de elaboración de este trabajo. De igual manera, destaco la amistad fortalecida y las experiencias compartidas a lo largo de la trayectoria académica, las cuales fueron significativas y contribuyeron positivamente a la culminación de la presente investigación.

**Juan Carlos Bosmediano**

## DEDICATORIA

A Dios, como autor de mi vida y mi mayor guía. A Él ofrezco este triunfo por haberme dado la fortaleza, la fe y la sabiduría para superar cada obstáculo y permitirme llegar a esta meta.

A mi madre, por ser el pilar fundamental de mi vida, por su amor incondicional y por enseñarme que con esfuerzo y fe todo es posible. Este logro es, ante todo, el fruto de su sacrificio y su apoyo constante.

A mi hermano Andres, por estar siempre presente, por sus palabras de aliento en los momentos difíciles y por ser un ejemplo de compañía y lealtad en cada etapa de mi crecimiento.

A mi hermana Esthefania, por su cariño, por creer en mis capacidades y por compartir conmigo la alegría de alcanzar esta meta; su presencia ha sido mi mayor motivación en este camino.

**Mijal Andrade**

En primer lugar, agradezco a Dios por ser mi guía constante y mi fortaleza en cada etapa de este proceso. Aun en medio de las dificultades, su presencia me sostuvo y me otorgó la sabiduría necesaria para seguir adelante. Gracias a su apoyo espiritual y a su amor infinito, fue posible culminar con éxito este importante logro académico. A mi madre, quien ha sido mi mayor apoyo y fortaleza a lo largo de este camino. Gracias por tu amor incondicional, tu paciencia y tus constantes palabras de aliento, que me impulsaron a no rendirme. Este logro también es tuyo, por creer en mí incluso en los momentos más difíciles.

A quien ha sido para mí como un padre, gracias por tu apoyo constante, tus consejos y por estar presente en cada etapa de mi vida. Tu confianza, paciencia y ejemplo me dieron la fuerza necesaria para seguir adelante para cumplir este sueño.

A mis hermanos, quienes ha sido un apoyo invaluable a lo largo de este proceso académico. Gracia por su compañía y por motivarme a seguir adelante en los momentos de cansancio y dificultad. Este logro también refleja el respaldo y el cariño que siempre me han brindado.

A mi novia, por su apoyo incondicional, su paciencia y su comprensión a lo largo de este proceso. Gracias por acompañarme en los momentos de esfuerzo, por

brindarme ánimo cuanto lo necesité y por creer en mí incluso en los días más difíciles. Tu presencia y cariño han sido un impulso fundamental para alcanzar este logro. A quien desde el cielo me guía, por el impulso constante a continuar mis estudios y por inspirarme a cumplir el sueño que compartimos. Su recuerdo, ejemplo y enseñanzas han sido fuente permanente de fortaleza y motivación. Este logro se presenta como un homenaje a su legado y a la huella imborrable que dejó en mi vida.

**Juan Carlos Bosmediano**

## ÍNDICE

<b>RESUMEN.....</b>	<b>16</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>17</b>
<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>18</b>
<b>I. EL PROBLEMA.....</b>	<b>19</b>
<b>1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....</b>	<b>19</b>
<b>1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....</b>	<b>20</b>
<b>1.3. JUSTIFICACIÓN.....</b>	<b>20</b>
<b>1.4. OBJETIVOS Y PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>22</b>
1.4.1. Objetivo General .....	22
1.4.2. Objetivos Específicos .....	22
1.4.3. Preguntas de Investigación.....	23
<b>II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA .....</b>	<b>24</b>
<b>2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>24</b>
<b>III. METODOLOGÍA .....</b>	<b>47</b>
<b>3.1. ENFOQUE METODOLÓGICO .....</b>	<b>47</b>
<b>3.1.1. Enfoque .....</b>	<b>47</b>
Enfoque Cuantitativo .....	47
Enfoque Cualitativo:.....	47
Instrumentos .....	48
<b>3.1.2. Tipo de Investigación .....</b>	<b>48</b>
Investigación analítica .....	48
<b>3.2. IDEA A DEFENDER .....</b>	<b>50</b>
<b>3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....</b>	<b>51</b>
<b>3.4. MÉTODOS UTILIZADOS .....</b>	<b>55</b>

3.5. ANÁLISIS ESTADÍSTICO .....	56
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN .....	88
4.1. RESULTADOS .....	88
4.2. DISCUSIÓN .....	181
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	186
5.1. CONCLUSIONES .....	186
5.2. RECOMENDACIONES .....	187
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	189
VII. ANEXOS.....	195

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1.</b> Normativa vinculada a los procedimientos de Comercio internacional	39
<b>Tabla 2.</b> Definición y operacionalización de variables	51
<b>Tabla 3.</b> Técnica de investigación utilizadas	56
<b>Tabla 4.</b> Productos ecuatorianos exportados a Alemania	57
<b>Tabla 5.</b> Productos ecuatorianos exportados a Países Bajos	58
<b>Tabla 6.</b> Productos ecuatorianos exportados a Italia	58
<b>Tabla 7.</b> Productos exportados hacia la UE	61
<b>Tabla 8.</b> Top 10 de productos no tradicionales sector agrícola	62
<b>Tabla 9.</b> Herramientas para sistematización de datos	63
<b>Tabla 10.</b> Empresas seleccionadas para la entrevista	64
<b>Tabla 11.</b> Primera ronda método Delphi	71
<b>Tabla 12.</b> Pregunta 1 principales oportunidades del acuerdo para el aguacate ecuatoriano.	72
<b>Tabla 13.</b> Pregunta 2 barreras que aún persisten en el mercado europeo.	73
<b>Tabla 14.</b> Pregunta 3 ventajas competitivas de Ecuador frente a otros países.	74
<b>Tabla 15.</b> Pregunta 4 certificaciones y normas clave para el mercado.	74
<b>Tabla 16.</b> Pregunta 5 proyección de la demanda europea en 5 años.	75
<b>Tabla 17.</b> Pregunta 6 estrategias de diferenciación más efectivas.	75
<b>Tabla 18.</b> Pregunta 7 impacto del acuerdo en costos y acceso de productores.	76
<b>Tabla 19.</b> Pregunta 8 riesgos que amenazan la exportación a futuro.	76
<b>Tabla 20.</b> Pregunta 9 Acciones de política pública necesarias.	77
<b>Tabla 21.</b> Pregunta 10 escenarios futuros para el aguacate ecuatoriano en Europa.	77
<b>Tabla 22.</b> Balanza comercial Ecuador con el Mundo	94
<b>Tabla 23.</b> Balanza comercial sector agropecuario (USD)	95
<b>Tabla 24.</b> Inversión extranjera en el Carchi	95
<b>Tabla 25.</b> Lista de aranceles para productos agrícolas del Carchi	96
<b>Tabla 26.</b> Normativa de la Unión Europea sobre importación de productos del sector agrícola	97
<b>Tabla 27.</b> Lista de países de la Unión Europea	98
<b>Tabla 28.</b> Instituciones de control, implementación y supervisión de Ecuador	99
<b>Tabla 29.</b> Otras instituciones de control, implementación y supervisión de Ecuador	99

<b>Tabla 30.</b> Instituciones de control y supervisión de la UE	100
<b>Tabla 31.</b> Categorías de acuerdo multipartes	100
<b>Tabla 32.</b> Categorías de productos de estudio	101
<b>Tabla 33.</b> Exportación de aguacate en dólares	103
<b>Tabla 34.</b> Empresas exportadoras de aguacate en dólares	107
<b>Tabla 35.</b> Exportación de aguacate por provincia en dólares	108
<b>Tabla 36.</b> Empresas exportadoras de aguacate hacia los países miembros de la Unión Europea valor en dólares	109
<b>Tabla 37.</b> Exportación de aguacate peso en KG	110
<b>Tabla 38.</b> Exportación de aguacate en toneladas	112
<b>Tabla 39.</b> Exportación de brócoli por país de destino en dólares	116
<b>Tabla 40.</b> Exportación de brócoli en KG	117
<b>Tabla 41.</b> Exportación de brócoli en toneladas	118
<b>Tabla 42.</b> Empresas de exportación de Brócoli en dólares	120
<b>Tabla 43.</b> Empresas exportadoras de brócoli en los países miembros de la Unión Europea valor en dólares	121
<b>Tabla 44.</b> Exportación de brócoli por provincia en dólares	123
<b>Tabla 45.</b> Exportación de quinua por países de destino en dólares	124
<b>Tabla 46.</b> Empresas exportadoras en países de la Unión Europea valor en dólares	125
<b>Tabla 47.</b> Exportación de quinua en KG	125
<b>Tabla 48.</b> Exportación de quinua en toneladas	127
<b>Tabla 49.</b> Empresas exportadoras de quinua valor dólares	128
<b>Tabla 50.</b> Provincias exportadoras de quinua valor en dólares	130
<b>Tabla 51.</b> Precio referencial en dólares por kilogramo	131
<b>Tabla 52.</b> Aspectos para cumplir la exportación a la UE	135
<b>Tabla 53</b> Requisitos de Calidad	136
<b>Tabla 54</b> Proceso de registro como exportador	136
<b>Tabla 55.</b> Pasos y requisitos — Exportador Ecuador vs Importador Unión Europea	137
<b>Tabla 56.</b> Procedimiento de exportación de mercancías contenerizadas	143
<b>Tabla 57</b> Tolerancias de tolerancia para el ingreso del Aguacate a la UE	145
<b>Tabla 58.</b> Envase y embalaje	145
<b>Tabla 59.</b> Etapas de cadena de frio	147
<b>Tabla 60.</b> Características técnicas de cadena de frio	147
<b>Tabla 61.</b> Equipos tecnológicos para cadena de frio	148

<b>Tabla 62.</b> Empresas que intervienen en la cadena de frio	148
<b>Tabla 63.</b> Normativa de calidad para cadena de frio	148
<b>Tabla 64.</b> Puertos y aeropuertos más importantes de Ecuador y UE	149
<b>Tabla 65.</b> Proveedores y aliados estratégicos para exportar aguacate Ecuador - UE	149
<b>Tabla 66.</b> Producto interior bruto en billón de dólares	152
<b>Tabla 67.</b> PIB per cápita en dólares	153
<b>Tabla 68.</b> Inflación en %	154
<b>Tabla 69.</b> Tipo de cambio EUR a USD	155
<b>Tabla 70.</b> Desempleo en %	155
<b>Tabla 71.</b> Balanza Comercial USD millones corriente	156
<b>Tabla 72.</b> Riesgo país CDS (Credit Default Swaps)	156
<b>Tabla 73.</b> Índice de competitividad global	157
<b>Tabla 74.</b> Población	157
<b>Tabla 75.</b> Distribución por edad	158
<b>Tabla 76.</b> Política Comercial	158
<b>Tabla 77.</b> Barreras Arancelarias	159
<b>Tabla 78.</b> Barreras no arancelarias	159
<b>Tabla 79.</b> Normativa Aduanera	160
<b>Tabla 80.</b> Índice de desempeño logístico	161
<b>Tabla 81.</b> Índice de innovación	162
<b>Tabla 82.</b> Indicadores POAM	162
<b>Tabla 83.</b> Cálculos de mínimos cuadrados Importaciones España	169
<b>Tabla 84.</b> Datos históricos y pronosticados de las importaciones de España	170
<b>Tabla 85.</b> Cálculos de mínimos cuadrados exportaciones España	171
<b>Tabla 86.</b> Datos históricos y pronosticados de las exportaciones de España	171
<b>Tabla 87.</b> Consumo nacional aparente	172
<b>Tabla 88.</b> Consumo Nacional Aparente	173
<b>Tabla 89</b> Interpretación de proyección	174
<b>Tabla 90</b> Estructura de costos de exportación	175
<b>Tabla 91</b> Inversión inicial	175
<b>Tabla 92</b> Gastos Administrativos	176
<b>Tabla 93</b> Costos de producción	177
<b>Tabla 94</b> proyección de ventas	177

<b>Tabla 95</b> Otros Gastos	178
<b>Tabla 96</b> Estado de Resultados	179
<b>Tabla 97</b> Estructura financiera	179
<b>Tabla 98</b> Indicadores financieros	180

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1.</b> Marco conceptual de Variables de investigación.....	43
<b>Figura 2.</b> Top 5 de países de destino de exportación de aguacate en dólares .....	104
<b>Figura 3.</b> Exportación de aguacate a nivel mundial valor en dólares americanos ..	105
<b>Figura 4 .</b> Exportación de aguacate a España en dólares .....	106
<b>Figura 5.</b> Top 5 de empresas exportadoras de aguacate en dólares.....	108
<b>Figura 6.</b> Exportación de aguacate valor KG.....	111
<b>Figura 7.</b> Top 5 de provincias exportadoras de aguacate en dólares.....	113
<b>Figura 8.</b> Exportación de aguacate de la provincia de Pichincha en dólares.....	113
<b>Figura 9.</b> Exportación de aguacate de la provincia de Imbabura en dólares.....	114
<b>Figura 10.</b> Exportación de aguacate de la provincia de Carchi en dólares .....	115
<b>Figura 11.</b> Exportación de brócoli en dólares.....	115
<b>Figura 12.</b> Exportación de brócoli en KG.....	118
<b>Figura 13.</b> Top 5 de países de destino de brócoli en dólares.....	119
<b>Figura 14.</b> Exportaciones de brócoli a UE en dólares .....	120
<b>Figura 15.</b> Top 5 de empresas exportadoras de brócoli en dólares.....	122
<b>Figura 16.</b> Exportación de quinua en dólares.....	123
<b>Figura 17.</b> Exportación de quinua en KG.....	126
<b>Figura 18.</b> Exportación de quinua a UE valor dólares.....	127
<b>Figura 19.</b> Top 5 exportación de quinua por país de destino valor dólares.....	128
<b>Figura 20.</b> Top 5 empresas exportadoras de quinua valor dólares .....	129
<b>Figura 21.</b> Provincias exportadoras de quinua .....	130
<b>Figura 22.</b> Flujograma de proceso de exportación a la UE.....	139
<b>Figura 23.</b> Flujograma de proceso de exportación a la UE.....	142
<b>Figura 24.</b> Envase y embalaje .....	146
<b>Figura 25.</b> Producto interior bruto en billón de dólares .....	152
<b>Figura 26.</b> PIB per cápita en dólares .....	153
<b>Figura 27.</b> Inflación en % .....	154
<b>Figura 28.</b> Provincias de España que tiene mayor porcentaje de interés consumo de aguacate.....	167
<b>Figura 29.</b> Población de España .....	168

## ÍNDICE DE ANEXOS

<b>Anexo 1.</b> Acta de la sustentación de Predefensa del TIC.....	195
<b>Anexo 2</b> Certificaciones de ingles.....	197
<b>Anexo 3.</b> Registro fotográfico de la entrevista .....	199
<b>Anexo 4.</b> Entrevista.....	200
<b>Anexo 5.</b> Solicitudes.....	202

## RESUMEN

El Análisis de la exportación del sector agrícola de la provincia del Carchi en base al acuerdo multipartes entre la Unión Europea y Ecuador surge ante la limitada participación de esta provincia en las exportaciones hacia el mercado europeo, pese a que el acuerdo comercial ofrece condiciones arancelarias favorables para productos agrícolas. Aunque Ecuador ha incrementado sus exportaciones desde la entrada en vigor del acuerdo, el Carchi no ha logrado aprovechar estas oportunidades, lo que evidencia una diferencia significativa en comparación con otras provincias exportadoras y motivó el desarrollo de la presente investigación.

Los logros que se alcanzaron fue fundamentar bibliográficamente el beneficio de los aspectos con mayor relevancia del Acuerdo Multipartes, se exponen que desde el año 2017 ha sido de suma importancia en materia económica y desarrollo para el Ecuador; esto ha resultado un incremento del 40% sobre el comercio bilateral desde la puesta en vigor y el mantenimiento del superávit comercial que supera los 8.000 millones de euros en el último periodo de 2017 a 2023.

Las estadísticas han determinado una oportunidad con tres productos, siendo el Aguacate, Brócoli y Quinoa, los tres productos gozan de un ingreso con 0% de arancel por beneficio del acuerdo multipartes. Los resultados destacan que el aguacate posee una tendencia creciente en las exportaciones ecuatorianas, el principal país que ha consumido aguacate durante los últimos cinco años es España, se detectó que la provincia de Pichincha ocupa el 87% de las exportaciones, la provincia del Carchi ocupa el 4%, demostrando una oportunidad para que las empresas del norte del país puedan crecer en la exportación de aguacate a través del acuerdo multipartes entre Ecuador y la Unión Europea.

Son pocas empresas que han logrado mantener una exportación continua de aguacate, España tiene el 69% de la cuota de mercado en cuanto a consumo, con un valor de exportación del año 2025 de 1.738.618 dólares, por ello se propone una guía de exportación para dar oportunidades a las empresas del Carchi. La investigación establece la comercialización de aguacate si es rentable el VAN es de 5172 y una TIR de 17%, la inversión es de 57050 USD lo cual se demuestra su factibilidad.

**Palabras Claves:** Acuerdo multipartes, balanza comercial, exportaciones, productos agrícolas, manual de exportación y cadena de frío.

## ABSTRACT

The analysis of agricultural exports from the province of Carchi based on the Multipart Trade Agreement between the European Union and Ecuador emerges from the province's limited participation in exports to the European market, despite the fact that the trade agreement offers favorable tariff conditions for agricultural products. Although Ecuador has increased its exports since the agreement entered into force, Carchi has not been able to take advantage of these opportunities, revealing a significant gap compared to other exporting provinces and motivating the development of this research. The achievements reached include a bibliographic foundation of the most relevant aspects of the Multipart Agreement, showing that since 2017 it has been of great importance for Ecuador in terms of economic development. This has resulted in a 40% increase in bilateral trade since its implementation and the maintenance of a trade surplus exceeding 8 billion euros in the most recent period from 2017 to 2023. Statistics have identified an opportunity with three products—avocado, broccoli, and quinoa—all of which benefit from a 0% tariff under the Multipart Agreement. The results highlight that avocado shows a growing trend in Ecuadorian exports; the main importing country over the past five years has been Spain. It was found that the province of Pichincha accounts for 87% of Ecuador's avocado exports, while the province of Carchi accounts for only 4%, demonstrating an opportunity for companies in the northern region of the country to expand avocado exports through the trade agreement between Ecuador and the European Union. Few companies have managed to sustain continuous avocado exports. Spain holds 69% of the market share in terms of consumption, with an export value of \$1,738,618 projected for 2025. The research establishes that avocado marketing is profitable, with a net present value (NPV) of \$5,172 and an internal rate of return (IRR) of 17%. The investment is \$57,050, demonstrating its feasibility.

**Keywords:** Multipart Agreement, trade balance, exports, agricultural products, export manual, cold chain.

## INTRODUCCIÓN

La investigación consiste en el análisis de la exportación del sector agrícola de la provincia del Carchi en base al acuerdo multipartes entre la Unión Europea y Ecuador, para ello se planteó cinco capítulos que se detallan a continuación:

En el capítulo uno consiste en describir la problemática desde un entorno macro hasta llegar a un nivel micro en cuanto a las dificultades para entender documentos legales y comerciales complejos como el acuerdo multipartes, considerando que el Estado no ha generado incentivos adecuados para el desarrollo del sector agrícola. En el capítulo dos hace referencia a la teoría de la investigación, se describe los antecedentes que servirá para comparar los resultados y la problemática que posee cada uno, esto permite identificar las posibles causas que se deberá investigar a profundidad.

En el capítulo tres se destaca la metodología de investigación aplicar, la cual consiste desde un enfoque cualitativo y cuantitativo, con tipo de investigación analítica y descriptiva, finalmente se expresa la idea a defender donde se considera que el acuerdo multipartes entre la Unión Europea y Ecuador ha generado condiciones favorables que han incidido positivamente en el crecimiento de las exportaciones agrícolas, en la provincia del Carchi.

En el capítulo cuatro se presenta los resultados de las bases estadística recopiladas de la plataforma Cobus Group, se expresa en tablas y figuras, la información corresponde a las exportaciones de aguacate, brócoli y quinua, como productos seleccionados para la investigación, se presenta un análisis de cinco años de su valor FOB, kilogramo y toneladas de exportación, finalmente se expone los resultados de la entrevista a expertos analizados por el método Delphi.

Se finaliza con el capítulo de conclusiones y recomendaciones, se expresa los hallazgos de la investigación, considerando las oportunidades y amenazas en la aplicación del acuerdo multipartes para los productores agrícolas del Carchi, por ello se presenta una propuesta de una guía de exportador dando énfasis al empaque, envase y cadena de frío del producto en estudio.

## I. EL PROBLEMA

### 1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Los acuerdos comerciales tienen un aporte favorable a la economía de todos los países, la globalización ha generado la necesidad de buscar oportunidades comerciales, el acuerdo multipartes apoya a los países exportadores fructificar plenamente los mercados internacionales. Sin embargo, se destaca una falta de comprensión para superar las restricciones y favorecerse del desarrollo económico a través del acuerdo.

Actualmente los convenios dentro del marco de comercio internacional constituyen mecanismos puntuales que fomentan la economía global; como resultado, diferentes desafíos han sido superado por las naciones, siendo la globalización un fenómeno que actualmente cambia la sociedad, no obstante, se ha definido como un proceso que no conoce límites y en muchas ocasiones su dominio puede afectar los procesos de comercio a nivel mundial. A pesar de los beneficios que buscan los países al integrarse en este proceso, el desconocimiento de los acuerdos multipartes por parte de los exportadores ha limitado su intervención en mercados globales (Tadeo *et al.*, 2018).

En Ecuador, el sector agrícola analiza mercados internacionales para la exportación de sus productos, a pesar de que la Unión Europea representa un reto para estos productos, estimado como el segundo lugar de los principales destinos de sus exportaciones no petroleras. Aunque el país ha informado en varios tratados que buscan facilitar la entrada a mercados internacionales y mejorar el crecimiento económico, el embudo en divisiones específicas, como la agricultura, puede variar elocuentemente como los tipos locales y regionales (Rita, 2019).

Algunos agricultores con una formación académica muy básica tienen problemas a la hora de entender documentos legales complejos o documentos comerciales complejos como el arreglo multipartes, y su situación se ve incrementada por el limitado acceso a información que hay en el ámbito rural. A pesar de que el arreglo permite aumentar las exportaciones al eliminar los aranceles y abrir la competencia en el mercado europeo, ha sido una parte del acuerdo que les ha dejado fuera de la posibilidad de exportar, ya que aquellos agricultores que no conocen sus oportunidades y condiciones no pueden aprovechar la posibilidad de exportar, y por

lo tanto dichos agricultores son menos competitivos que los agricultores que sí están informados de las oportunidades de exportación, tanto en mercados nacionales como en mercados extranjeros.

Freire y Malpu (2022) destacan que el Estado no ha generado incentivos adecuados para el desarrollo del sector agrícola, ocasionando desventajas en comparación con otros países. El crecimiento de las exportaciones debe basarse en la implementación de programas y políticas de impulso productivo por parte del Ejecutivo, direccionado hacia los pequeños productores que se encuentran en Carchi.

Desde esta apariencia, la provincia del Carchi, especializada por su zona agrícola, afronta desafíos para que sus bienes tengan un libre camino a mercados generales, fundamentalmente por el escaso discernimiento de pactos entre Ecuador y Europa. Establecer acuerdos comerciales internacionales ha provocado cambios en el horizonte agrícola, planteando incógnitas sobre sus oposiciones para los agricultores locales, el sector agrícola, su producción y el progreso de la región.

En consecuencia, existe escasa comprensión integral sobre el grado de afectación que tiene el tratado comercial U.E -Ecuador específicamente hacia el agro carchense. A pesar de que este acuerdo puede proporcionar oportunidades en mercados externos y lograr una competitividad diferenciada en el país. El no contar con el detalle completo de la información sobre los efectos de estos acuerdos en la economía agrícola de Ecuador, dificulta la formulación de políticas efectivas para aprovechar los beneficios y enfrentar desafíos, afectando directamente al sector agrícola del Carchi, que representan una baja economía y competitividad.

## **1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿De qué manera ha incidido el Acuerdo Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador en la exportación del sector agrícola de la provincia del Carchi?

## **1.3. JUSTIFICACIÓN**

El sector agrícola en Ecuador se ha constituido como un sector primario que aporta con el "7.81% al PIB nacional, siendo equivalente a 8.410,8 millones de dólares según el Banco Central del Ecuador " (Carrión & Garzón, 2020, p. 5) ; por esta razón, la exportación de estos productos en los últimos años se ha incrementado, especialmente por la apertura del mercado en la Unión Europea; el propósito de este trabajo se fundamenta en analizar el impacto del Acuerdo Multipartes de la Unión

Europea en las exportaciones del sector agrícola de la provincia del Carchi, del período 2021 al 2025; para ello, este estudio es significativo debido a que se pretende identificar los acuerdos multipartes en las exportaciones del sector agrícola al mercado europeo considerado un espacio atractivo para la economía nacional (Flores, 2024).

Desde esta perspectiva, esta investigación se sustentó en “los Objetivos de Desarrollo Sostenible declarados por las Naciones Unidas” (Díaz *et al.*, 2021, p.41) en su objetivo 8 sobre el trabajo decente y crecimiento económico, debido a que mediante la exportación del sector agrícola al mercado europeo se promueve el crecimiento económico sostenible e inclusivo, además de las fuentes de empleo; por tal motivo, la investigación es importante porque identifico los acuerdos existentes entre el estado ecuatoriano y este bloque económico; los resultados de esta investigación contribuyen a la comunidad científica en la búsqueda de soluciones y limitar las barreras comerciales que presenta el sector agrícola actualmente (Díaz *et al.*, 2021).

Por tal motivo, con la implementación de este tratado multipartes entre Ecuador y la Unión Europea en 2017 hasta 2020, la balanza comercial de Ecuador es favorable superior a USD 1.000 millones, consolidando la estrategia de apertura comercial del Gobierno como clave para el desarrollo socioeconómico. Este acuerdo permitió a Ecuador reemplazar el sistema de preferencias arancelarias. Los resultados de esta investigación no solamente ofrecen una clara visión sobre el estado actual del sector agrícola y su participación en el mercado europeo, además constituyen un instrumento que permita tomar decisiones informadas, permitiendo de esta manera fomentar las exportaciones no petroleras e identificar nuevas oportunidades y nichos de mercado para el sector agrícola (Molina, 2024).

En este sentido, este estudio servirá para futuras investigaciones como un antecedente que permite desarrollar estrategias encaminadas en garantizar un crecimiento sostenible en el sector agrícola; por tal motivo, este trabajo investigativo no solo aporta a la academia, además mantiene un impacto socioeconómico debido que se pretende mejorar el potencial agrícola y su impacto positivo en la industria agrícola para fortalecer la economía ecuatoriana; siendo los beneficiarios directos el sector agrícola; mientras que los beneficiarios indirectos serán todos los sectores y las microempresas que se mantienen en una constante evolución con la salida de productos al extranjero.

En la actualidad las exportaciones derivadas del sector agrícola son de suma importancia para el desarrollo económico del país, su aporte sobre el producto interno bruto según estadísticas del Banco Central del Ecuador oscila en los últimos años sobre el 8,2%, puesto que no solamente contribuyen en la participación en los diferentes mercados, sino que contribuyen sobre el mejoramiento de la matriz productiva y el fortalecimiento de empleo directo e indirecto, robusteciendo la económica nacional (Nieto, 2022)

La agricultura constituye un sector clave en la economía nacional debido a que las exportaciones no petroleras como el caso del sector agrícola mantiene un aporte a los ingresos nacionales, por lo tanto, con la apertura del mercado europeo la exportación del sector productivo se ha incrementado; esto ha ocasionado mayores ingresos económicos, además mediante las exportaciones se ha identificado un incremento del 26.8% de la concentración de empleo.

A través de este estudio se buscó diagnosticar el “acuerdo comercial multipartes entre Ecuador y la Unión Europea” (Tadeo, 2018, p.1) debido que la estructura economía de Ecuador mantiene gran dependencia de las exportaciones, puesto que se ha convertido en un país sumamente agrícola; de hecho, mantiene gran dependencia de la importaciones de productos y servicios que le permita tecnificar y fortalecer su sistema de producción agropecuario; por tal motivo, resulta viable esta investigación para identificar los acuerdos multipartes entre los mercados sujetos de estudio.

#### **1.4. OBJETIVOS Y PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN**

##### 1.4.1. Objetivo General

Analizar las exportaciones del sector agrícola de la provincia del Carchi en relación con el Acuerdo Multipartes de la Unión Europea.

##### 1.4.2. Objetivos Específicos

1. Fundamentar Bibliográficamente el beneficio de los aspectos de relevancia del Acuerdo Multipartes en relación con las exportaciones del sector agrícola de la provincia del Carchi.

2. Determinar las exportaciones del sector agrícola de la provincia del Carchi hacia la Unión Europea.

3. Proponer una guía de exportación del aguacate cultivado en la provincia del Carchi, para facilitar su comercialización en el mercado de la Unión Europea, aprovechando los beneficios del Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea

#### 1.4.3. Preguntas de Investigación

¿Cuáles son los beneficios más distinguidos del Acuerdo Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador en relación con las exportaciones del sector agrícola de la provincia del Carchi, ¿según la revisión de la literatura?

¿Qué productos agrícolas ha exportado la provincia del Carchi a los mercados de la Unión Europea en la fase 2021-2025?

¿Cómo contribuiría una guía para aprovechar las oportunidades que brinda el acuerdo multi partes para la comercialización internacional del aguacate producido en la provincia del Carchi?

## II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

### 2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

En este apartado se exhiben búsquedas previas en relación con la problemática de estudio que sustentan teóricamente los resultados de la investigación, a continuación, se muestran las siguientes referencias investigativas:

#### 2.1.1. Antecedente N.º 1

El estudio de Tadeo *et al.*, (2018) en su artículo científico de la Revista Arje denominada: "análisis del acuerdo comercial multipartes entre Ecuador y la Unión Europea y sus posibles impactos en el sector agrícola de la provincia de Imbabura" (p.1); respecto al propósito de esta investigación fue analizar los acuerdos "multipartes entre la Unión Europea y Ecuador" en el área agrícola del norte del país, por lo tanto, cabe resaltar que este estudio fue no experimental, siendo su enfoque cuantitativo y cualitativo; se utilizaron los tipos de investigación de campo, documental y descriptivo; la información fue recolectada a través de un análisis bibliográfico y ejecución de entrevistas realizadas al sector lácteo empresarial de Carchi.

Desde esta perspectiva, en la investigación los resultados establecen que los presentes acuerdos han fortalecido la exportación y crecimiento en el sector lácteo con un incremento del 46,2% sobre las unidades productivas; sin embargo, se ha identificado que en varias ocasiones no se han beneficiado a los sectores económicos, especialmente en las pequeñas organizaciones que han presentado inconvenientes en sus exportaciones; de hecho, se ha identificado que estos acuerdos se encuentra establecido sobre un tratado de libre comercio.

Respecto al aporte de este antecedente, el presente estudio contribuye al diseño de bases teóricas, además de identificar acuerdos comerciales existentes entre estos socios económicos; de hecho, mediante los resultados de este estudio se pudo establecer un análisis comparativo sobre el problema de estudio, permitiendo de esta manera el establecimiento de bases teóricas; además de la construcción de metodologías para la recolección de datos y definición de características del estudio.

### 2.1.2. Antecedente N.º 2

La investigación de Jiménez (2019) en su estudio de la revista INNOVA denominada: "acuerdo comercial Unión Europea- Ecuador en el sector agrícola bananero" (p.1); analizó el acuerdo comercial existente entre estos actores; cuya metodología investigativa tiene un enfoque cualitativo, utilizando una investigación descriptiva, documental, bibliográfica, de campo y exploratoria, su modalidad fue deductiva y no experimental; la obtención de información se realizó a través de un análisis bibliográfico y la revisión de libros o documentos para identificar los acuerdos existentes entre los socios comerciales; además se utilizaron entrevistas a las empresas exportadoras para identificar su conocimiento sobre los acuerdos comerciales.

Por lo tanto, los resultados de esta investigación se identificó que actualmente el establecimiento de acuerdos de comercio entre Ecuador y Europa ha fortalecido la producción del sector agrícola, permitiendo de esta manera establecer oportunidades de ingreso a diferentes países que conforman este bloque económico; es necesario identificar que existe acuerdos que fomentan la producción ecuatoriana, siendo un mercado con grandes oportunidades de crecimiento, además las empresas de este sector que se encuentran en este mercado han incrementado su productividad, sin embargo, se pudo identificar que el 32% de las empresas del sector productivo mantiene inconvenientes por las escasas estrategias competitivas.

Por su parte, el aporte de esta investigación fue puntual sobre la construcción de las teorías que sustenten esta investigación; además permitió el desarrollo de bases teóricas, considerando que la modalidad y problema de este estudio es similar al antecedente uno; de hecho, permitió la construcción de la discusión, estableciéndose un contaste entre las bases teóricas, los resultados y hallazgos obtenidos en este antecedente.

### 2.1.3. Antecedente N.º 3

El estudio de Negrón y Barreno (2023) en su publicación científica de la revista Digital Publisher denominada "El acuerdo comercial multipartes entre Ecuador y la Unión Europea caso de estudio chocolate ecuatoriano" (p.1); en este trabajo investigativo se buscó identificar los "acuerdos comerciales multipartes entre la Unión Europea y el Ecuador", cuyo caso de estudio es el sector agrícola; por su parte, esta investigación fue no experimental un método analítico-sintético e histórico; para recopilar

información primaria se utilizaron recursos bibliográficos y documentos que permitieron extraer información primaria sobre los acuerdos entre estos mercados en el sector agrícola; en donde se utilizó una ficha bibliográfica, de hecho, este estudio fue transversal.

Ahora bien, con respecto a los hallazgos de este antecedente se pudo identificar que la apertura del mercado europeo ha fortalecido el rendimiento y desafíos en el sector agrícola; también se han reducido las barreras arancelarias, promoviendo de esta manera la industrialización de la materia prima; obteniendo como resultado que los beneficios generados por el acuerdo comercial fortalecen la economía empresarial, en donde se han establecido programas para que la producción agrícola pueda ser exportada y haya participación en mercados externos.

Conforme al parte de este proceso investigativo permitió sustentar el problema de estudio, mediante herramientas que permitieron recabar información, además del uso de técnicas para obtener datos extrayendo información primaria y secundaria sobre los “acuerdos multipartes entre el mercado de Ecuador y la Unión Europea”.

#### 2.1.4. Antecedente N.º 4

Según Ramos *et al.*, (2023) en su estudio de la Revista Ciencia Latina denominada “análisis del comportamiento económico de la exportación del sector agrícola y los acuerdos multipartes, entre Ecuador y el mercado de la Unión Europea” (p.1); esta investigación analiza el comportamiento económico de la exportación del sector agrícola y los “acuerdos multipartes, entre Ecuador y el mercado de la Unión Europea”; la perspectiva de esta investigación fue cuantitativa, los tipos de investigación utilizados fueron de campo, descriptivo, y documental.

A continuación, se muestran los resultados de la investigación:

En el año 2021 este sector tuvo una importante participación del 5,1% de las exportaciones no petroleras y del 0,87% del producto interno bruto corriente. Para el año 2020, como consecuencia de la pandemia por Covid 19, el porcentaje disminuyó a 6% afectando así a los productores e inversionista; no obstante, el año 2021 tuvo un repunte de 100 millones de dólares en términos de ventas vislumbrándose así un mejor escenario del sector productivo y competitivo del importante sector agrícola (Ramos, 2023, p.12).

Con respecto a los acuerdos multipartes, desde la entrada a la Unión Europea el sector agrícola ha crecido, puesto que este mercado es atractivo para la exportación de productos.

#### 2.1.5. Antecedente N.º 5

Portilla *et al.*, (2023) realizó un estudio de la Revista Científica Ecociencia denominada “El acuerdo multipartes de Ecuador y la Unión Europea, caso de estudio provincia de Imbabura”; siendo el objetivo analizar los “acuerdos comerciales multipartes entre el Ecuador y la Unión Europea”; para ello, se desarrolló un enfoque cualitativo, siendo este estudio no experimental, analítico y sintético; además se utilizó una investigación de tipo documental, exploratoria, descriptiva y de campo, para la obtención de información primaria se realizó un análisis bibliográfico y se extrajo información sobre documentos para identificar como se encuentra actualmente el “acuerdo multipartes entre el Ecuador y la Unión Europea”; además se aplicaron entrevistas al sector agrícola para identificar el conocimiento y las ventajas de este acuerdo comercial.

Por tal motivo, en este estudio se identificó que con el establecimiento de tratados comerciales en el año 2017 de la U.E. y el Ecuador la productividad ha mejorado en la provincia de Imbabura; esto ha incidido sobre la rentabilidad de los agricultores, especialmente por la eliminación de las barreras comerciales, siendo un mercado amplio para la comercialización del sector agrícola; de hecho, la participación en esta ha mejorado la competitividad del sector productivo, por lo tanto, se han identificado escenarios favorables para la exportación; de hecho, se identificó que entre los principales problemas del sector agrícola se ha connotado sobre un escenario política, medioambiental y tributario, para ello, el Estado debe fortalecer las inversiones para obtener mayor ventaja competitiva.

La contribución del presente trabajo ayudó en la construcción de los fundamentos de referencia del estudio y la discusión, en donde se estableció un contraste sobre los resultados encontrados en este antecedente de la presente investigación, aportando como soporte a la investigación, para construir metodologías, técnicas para la obtención de datos y la modalidad de la investigación.

#### 2.1.6. Antecedente N.º 6

Tamayo (2019) en su estudio de postgrado de la Universidad Andina Simón Bolívar denominada: El acuerdo comercial de Ecuador con la Unión Europea

y el comportamiento de las exportaciones ecuatorianas , el propósito de esta investigación fue analizar el acuerdo comercial entre la Unión Europea y el Ecuador, y su comportamiento sobre las exportaciones ecuatorianas : este estudio utilizó un enfoque cualitativo extrayendo información de carácter no contable; el tipo de investigación fue descriptivo, exploratorio y de campo; cabe mencionar que la modalidad de esta investigación fue no experimental, analítico-sintético e histórico; la recolección de información se basó en documentos para identificar el acuerdo multipartes entre Ecuador y la Unión Europea (p. 21).

En esta investigación se estableció que mediante el convenio entre Ecuador y la zona europea se ha fortalecido la matriz productiva del país, esto debido a los acuerdos y las exigencias del mercado que han incidido sobre la competitividad, además se ha identificado que las principales oportunidades del sector agrícola fue la eliminación de los aranceles, también del incremento de las experiencias del sector exportador; permitiendo de esta manera que los productos del agro sean mayormente demandados en Europa posicionándose en estos mercados e identificando potenciales clientes en este continente.

El aporte de esta investigación permitió en el presente estudio construir la discusión del estudio, de esta manera se podrá sustentar los resultados encontrados en la presente investigación, además permitirá identificar las bases conceptuales y teorías que respalden la ejecución de este estudio.

#### 2.1.7. Antecedente N.º 7

En su estudio de la "Universidad Internacional del Ecuador denominada análisis de las exportaciones ecuatorianas de los productos del sector agrícola a la Unión Europea dentro del nuevo cuadro del acuerdo multipartes" (Solorzano, 2018, p.1); en esta investigación se analiza "la evolución de las exportaciones ecuatorianas del sector agrícola a la Unión Europea y los acuerdos multipartes" (p.1), en este estudio se utilizó un procedimiento de carácter cualitativo, su diseño fue no experimental, además de ser analítico-sintético, por su parte, los tipos de investigación de este estudio fueron descriptivo, de campo, exploratorio y documental, para la extracción de información primaria se utilizó un análisis documental que permitió identificar información del tema estudiado; se utilizó un fichaje bibliográfico, además de entrevistas al sector

productivo para identificar sus perspectivas sobre los acuerdos comerciales y las exportaciones a la Unión Europea.

Los principales hallazgos de este antecedente se obtuvo que a partir del año 2017 las exportaciones han incidido directamente en el aumento competitivo y rentable del sector agrícola, además se han establecido cambios en la matriz productivo, obteniendo de esta manera una mejor productividad, de hecho, los principales inconveniente en la exportación de sus productos hacia este mercado es las barreras comerciales, como las políticas de entrada a este mercado; de hecho, se pudo identificar que el 35% del sector agrícola tiene inconvenientes para el ingreso a este mercado.

Este antecedente en el presente caso sustenta los principales resultados obtenidos, también permitió la construcción de teorías sobre la ventaja comparativa y competitiva, además permitió la construcción de la discusión del estudio, en donde se estableció un contraste sobre los resultados obtenidos, fue crucial en la creación de las bases teóricas de la investigación.

## **2.2. MARCO TEÓRICO**

### **2.2.1. Teoría de la ventaja competitiva y comparativa**

Si bien es cierto, el comercio internacional se ha caracterizado por expandir los mercados de bienes y servicios con orígenes diversos, además del flujo comercial en los mercados internacionales; por tal motivo, dicho intercambio debe estar determinado por las teorías de la ventaja competitiva y comparativa que fueron establecidas por David Ricardo en el siglo XVIII (Reyes, 2023).

En relación con el aporte de esta teoría en el presente estudio permitiría fortalecer la productividad del sector rural, debido que las condiciones geográficas permiten crear una ventaja al productor, es necesario reconocer que el sector agrícola se ha constituido como un sector estratégico para la economía nacional, y esta razón, es importante identificar y aprovechar los recursos que cuenta este sector para poder competir en los mercados internacionales.

#### **2.2.1.1. Ventaja comparativa según David Ricardo**

Desde la perspectiva de David Ricardo la ventaja comparativa se ha constituido como la generación del intercambio, esto debido que si una nación se encuentra en desventaja sobre la producción de productos frente a otros es necesario especializarse sobre los productos que mantengan una menor desventaja, y de esta manera tener una ventaja comparativa sólida; en donde los dos países pueden generar y destinar todos los recursos necesarios sobre las industrias con mayor productividad. Desde esta perspectiva, según los criterios de David Ricardo en el comercio internacional la nación que cuente con mayor especialización obtendrá una mayor producción de aquel producto en donde se cuenta con mayor ventaja absoluta en comparación con las naciones que mantiene una ventaja absoluta inferior (Reyes, 2023)

Ahora bien, la ventaja absoluta menciona que no existe un condicionante que permita establecer procesos comerciales entre dos o más países; no obstante, mediante la teoría de la ventaja comparativa muchas naciones como Inglaterra pueden emplear una cantidad de unidades sobre el factor productivo; por lo tanto, mediante el comercio y la especialización, en donde las naciones pueden establecer una amplia capacidad sobre su consumo que permitan atender necesidades del consumidor, en donde cada países tiene la potestad de enfocarse en producir

bienes y/o servicios que tienen mayor experticia, además de importar aquellos que otras naciones mantienen una ventaja comparativa.

### **2.2.1.2. Ventaja competitiva según Michael Porter**

Cabe mencionar que la ventaja competitiva no encuentra relacionada solamente en la productividad de las organizaciones extranjeras, sino en su tasa salarial sobre las naciones conforme a otros países; en este contexto, la ventaja competitiva mantiene una característica única que distingue una organización de otra mediante una determinada actividad; desde esta perspectiva, la ventaja competitiva se ha establecido según Michel Porter en 1980 es considerada una características sostenible y única, en donde las empresas puedan competir en un mercado determinado, por lo tanto, esta ventaja al ser única mantiene una posición favorable en las organizaciones. En virtud de ello, la ventaja competitiva se ha establecido como aquellas características y aspectos que sobresalen en una empresa frente a la competencia; esto mediante un valor o beneficio agregado a los clientes; por tal motivo, estas ventajas pueden variar en relación con diversos factores y estrategias comerciales (Díaz, 2019).

En relación con el aporte de esta teoría el presente estudio permitió identificar las estrategias de competitividad del sector rural para poder incursionar en los mercados globales, siendo necesario aprovechar todos los recursos que tiene este sector para crear estrategias competitivas para incrementar la participación en mercados extranjeros trayendo consigo una serie de acciones o estrategias encaminadas en mantener una ventaja frente a la competencia.

Desde esta perspectiva, Porter según un texto que ha sido publicado en 1985 la "ventaja competitiva crece sobre razón del valor que cuenta una empresa y su capacidad para la generación de productos o servicios" (Díaz, 2019); en este sentido, la definición de valor mantiene su representación en la necesidades y la potestad de los consumidores, por lo tanto, el crecimiento de este valor se debe establecer la capacidad que permita ofrecer una ventaja competitiva que mantenga beneficios en un mercado determinado en donde se puedan compensar precios, y un valor agregado que permita generar una ventaja a diferencia de la competencia y en un mercado determinado (Díaz, 2019).

### 2.2.2. La exportación

La exportación se ha definido como aquellos productos o servicios que son producidos en una nación y se venden en los mercados internacionales, incluyendo procesos de importación que definen el comercio internacional, desde esta perspectiva, "las exportaciones han traído consigo una importancia significativa sobre las economías modernas, puesto que ofrecen a los consumidores y la personas mercados amplios, representando entre las principales funciones el fomento de comercio global" (Díaz *et al.*, 2021, p. 27). De hecho, al promover las exportaciones se ha constituido como una parte comercial.

También la exportación ha sido definida según Ramos *et al.*, (2023) como "un conjunto de productos o servicios que son vendidos en los mercados o territorios extranjeros para su consumo, representan un ingreso que aporta al PIB de cada nación" (p. 38). Cabe destacar que las exportaciones mantienen grandes beneficios económicos en los Estados de origen, puesto que la venta de sus productos contribuye sobre el crecimiento económico, además de ampliar su mercado y desarrollar la industria, también por la generación de empleo, en este sentido, a continuación, se muestra factores claves de la exportación:

- Las exportaciones son necesarias y puntuales sobre el comercio internacional, puesto que representan productos o servicios que son comercializados en los territorios extranjeros.
- Cabe destacar que las aduanas juegan un rol de suma importa en el proceso de la exportación, esto por las regulaciones y cumplimiento de las normativas fiscales y legales.
- Las exportaciones mantienen un impacto positivo sobre la demanda agregada de un territorio, contribuyendo de esta manera en el crecimiento del PIB.
- La exportación no solamente se influyen todos los productos tangibles, sino también productos financieros y de servicio (Gómez & Camacho, 2020).

Desde esta perspectiva, "los acuerdos de exportación son estratégicos, debido que varias naciones pueden realizar el intercambio de convenios, garantizando el intercambio de productos o servicios, en donde los países exportadores reciben un beneficio económico" (Gómez & Camacho, 2020). De esta manera el incremento competitivo y la expansión en mercados externos orienta a satisfacer demandas internacionales.

### **2.2.3. Acuerdos comerciales**

Los convenios comerciales constituyen “un arreglo contractual entre diferentes Estados, esto en relación con sus relaciones comerciales que pueden ser de carácter bilateral e incluso multilateral, para llevar a cabo estos acuerdos deben participar dos o más Estados” (Sánchez et al., 2024, p. 14). Desde esta perspectiva, los acuerdos comerciales también han sido establecidos como “un tratado vigente sobre dos o más partes, puesto que mantiene el propósito de fortificar e incrementar el intercambio de mercancías, además de las inversiones que se destinan entre estos” (Alvarado & Muñoz, 2022, p. 46), por lo tanto, el propósito del acuerdo comercial es mejorar la economía de los países que se encuentra inmersos, además de su crecimiento organizacional y competitivo.

Además, es importante establecer que la Unión Europea suele gestionar todas sus relaciones comerciales con otros países, gracias a los acuerdos vigentes, permitiendo de esta manera aprovechar procesos de comercio exterior, y mitigar todas las barreras que se presenten en el proceso de exportación e importación; por tal motivo, las políticas comerciales de la Unión Europea se ha establecido como un pilar que permite el fomento de los valores y principios que surgen desde la democracia, los derechos humanos (Herrera & Carranco, 2024).

En relación con el aporte en el presente estudio permitirá identificar las negociaciones comerciales existentes actualmente entre la U. E. y Ecuador, debido a que actualmente el sector productivo desconoce los vigentes acuerdos entre estas partes, identificando de esta manera las oportunidades que tiene este sector para exportar sus productos a los mercados internacionales.

#### **2.2.3.1. Ventajas de los acuerdos comerciales**

Cabe destacar que los acuerdos comerciales son de suma importancia para una nación, debido que permite fortalecer el comercio y las finanzas, en este sentido los acuerdos comerciales traen una serie de beneficios en los Estados participantes, siendo quizá la más importante “la eliminación o reducción de las barreras comerciales” que han sido el principal inconveniente en el comercio internacional, además de la creación de un escenario de inversión y comercial de forma transparentes y predecible, haciendo que el proceso de exportación sea fácil y económico (Ramírez et al., 2023, p. 31). Por lo tanto, se presentan las principales ventajas de los acuerdos comerciales:

- Permiten reducir los costos
- Se disminuyen o eliminan los aranceles
- Permite incrementar la competitividad entre las organizaciones
- Incentiva la inversión extranjera
- Fortalece e incrementa la creación de empleos
- Los países miembros se integran en la economía mundial (Ramírez *et al.*, 2023).

### **2.2.3.2. Características de los acuerdos comerciales**

Los tratados comerciales que se establecen entre las diferentes naciones se caracterizan por ser negociados desde un enfoque específico que tiene cada parte. A continuación, se presenta características detalladas de los acuerdos comerciales.

**Área de libre comercio:** La OMC establece que el comercio que se realiza en el grupo que la integra, se fundamenta en una franquicia arancelaria, en la que sus miembros determinan sus propios aranceles para las importaciones procedentes de los países que no son miembros. Un ejemplo de este tipo de acuerdo es el TLCAN. Su principal característica es que los países eliminan todas sus barreras internas para poder intercambiar sus productos, logrando de esta forma, aprovechar las ventajas comparativas de cada país y crear condiciones de mercado más eficientes (Organización Mundial del Comercio, 2019).

### **2.2.4. El comercio internacional**

Con respecto al comercio internacional se lo ha definido según Raffo y Hernández (2021) como aquel "intercambio de productos o servicios entre diferentes países, permitiendo de esta manera ampliar sus mercados, además de acceder a todos los bienes o servicios que no se encuentran disponibles en los territorios nacionales" (p. 63). Desde esta perspectiva, en el comercio internacional se encuentran inmersos la importación y exportación sobre los diferentes medios de transporte, es decir, aéreo, marítimo, impulsando de esta manera las interacciones económicas y el crecimiento de los países. Por tal motivo, el comercio internacional permite que todos los mercados nacionales oferten a la población una gama de productos o servicios acorde a sus requerimientos.

"El comercio internacional mantiene un desempeño puntual sobre el auge de la economía mundial, esto debido que permite a los países ampliar sus mercados, además de poder acceder sus productos o servicios a otros mercados

internacionales, además de importar aquellos productos que no se encuentran en los mercados nacionales" (Carrión *et al.*, 2023, p. 72). Por lo tanto, gracias al comercio internacional el mercado suele hacerse mayormente competitivo, conduciendo a las organizaciones a establecer precios mayormente competitivos y proporcionar un producto enfocado en las necesidades y expectativas del consumidor final, esto mediante una relación entre las naciones.

### **2.2.5. Balanza comercial**

Ahora bien, la balanza comercial se la define como aquella disparidad sobre el valor del ingreso y salida de mercancías de un país en un período determinado, por tal motivo, por lo tanto una cifra positiva implica un superávit; mientras tanto, cuando existe un resultados negativa se presenta un déficit, no obstante la presencia de un déficit o superávit no suele ser un indicador que trae consigo la debilidad o progreso de la economía, puesto que influyen varios factores como el desequilibrio comercial o las políticas comerciales (Torres & Campuzano, 2021).

Considerando lo mencionado, la balanza comercial es un indicador que permite medir la diferencia sobre los valores de las importaciones y exportaciones de una nación en periodos determinados; es decir, que la balanza comercial permite en tener si una nación genera ingreso con sus exportaciones o mantiene un gasto superior mediante sus importaciones; en este contexto, cuando la balanza comercial mantiene un escenario favorable, significa que una nación está desarrollando mayores ingresos por sus procesos de comercialización en los mercados internacionales; siendo un indicador positivo sobre su economía y competitividad; no obstante, cuando la balanza es desfavorables se identifica que las naciones gastan más en las importaciones que en sus exportaciones, es decir, se obtiene un impacto negativo en la economía interna de un país (Flores, 2024).

### **2.2.6. Tratado de libre comercio (TLC)**

En relación con el tratado de libre comercio se ha establecido como:

Un convenio existente sobre dos o más naciones que mantiene el propósito de fortalecer las interacciones comerciales, considerando un proceso que suele ocurrido sobre el nivel financiero y administrativo, de esta manera se puede llevar a cabo el intercambio de los productos o servicios sobre los países que son participantes (Murillo & Leal, 2021, p. 35).

Por lo tanto, dicha implicación se suele establecer entre uno o varias naciones, con el propósito de llevar a cabo y sustentar las relaciones comerciales en un corto y largo plazo entre todos los Estados que se encuentran inmersos en este tratado. Desde esta perspectiva, actualmente las políticas del libre comercio (Ortiz & Prado, 2023). Para ello, los acuerdos comerciales son de suma importancia sobre el eje socio económico político; puesto que el tratado comercial se establece como pacto que mantienen varias naciones, permitiendo de esta manera reducir todas las barreras que existen en las exportaciones e importaciones.

### **2.2.7. La exportación del sector agrícola en la provincia del Carchi**

El sector agroexportador de la provincia del Carchi se ha convertido en pilar esencial sobre el desarrollo local, actualmente el sector agropecuario aporta con 7,57%, en donde la provincia del Carchi mantiene un aporte fundamental, debido que se ha constituido como una provincia sumamente agrícola, sin embargo, es importante destacar que la exportación del sector agrícola presenta grandes desafíos, especialmente en el crecimiento económico, escasa implementación de tecnología, capacitación y financiamiento, considerándose en recursos claves que permita una adecuada y efectiva producción, con el propósito de entrar en nuevos mercados internacionales como un principal objetivo de su desarrollo (Molina, 2024).

Actualmente la agricultura es considerada un sector primario sobre la economía ecuatoriana, ya que permite la generación de empleo y un gran aporte sobre el PIB nacional, por lo tanto, mediante la evolución del sector agrícola se han fortalecido los acuerdos comerciales con diferentes naciones, esto ha permitido el acceso y la oportunidad de incursionar nuevos mercados competitivos, además de obtener una diversificación de los productos exportados; esto debido que en el territorio ecuatoriano la agricultura ha tenido grandes avances, especialmente la diversidad geográfica que ha sido un impulso de los productos en los mercados internacionales; incluso considerándose como un territorio con una calidad unida en varios productos de exportación (Chunco *et al.*, 2021).

Desde esta perspectiva es importante reconocer que los productores y exportadores del sector agrícola se encuentran expuestos a diversas situaciones adversas, lo cual puede significar un impacto negativo en sus actividades comerciales, por esta razón, varios sectores requiere de estrategias enfocadas en un desarrollo sostenible, puesto que exportar sus productos en muchas ocasiones ha sido el principal obstáculo, esto

por las barreras comerciales y la baja competitividad del sector agrícola (García, 2023). Por tal motivo, los productores tienen que realizar varios esfuerzos para que sus productos se posicionen en mercados internacionales.

### **2.2.8. Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador**

Cabe considerar que la Unión Europea tiene diversas relaciones comerciales de carácter preferencial, actualmente tiene su relación con 80 países, entre el sistema de preferencias generalizadas que benefician al estado en proceso de desarrollo, mediante un trato preferencial y acuerdos comerciales; por tal motivo, dichos acuerdos son realizados con el propósito de fortalecer el mercado europeo, esto gracias a la entrada preferencial de terceros países, sobre la venta de sus productos, materias primas o servicios, fortaleciendo la comercialización de los bienes y servicios; considerando como elementos clave sobre la cadena de suministro en Europa (Nieto, 2022).

Desde esta perspectiva, las relaciones comerciales de la Comunidad Andina y la Unión Europea en donde se encuentra inmerso Ecuador, pretenden establecer cambios, puesto que a partir de 2007 iniciaron las negociaciones para establecer un acuerdo asociativo en la región, que englobe un diálogo político; cabe mencionar que en el año 2008 estas negociaciones no fueron efectivas y fallaron sobre varios desacuerdos entre los miembros que conforman la CAN; para ello, se estableció una reforma sobre las negociaciones en donde se han establecido divisiones geográficas; manteniendo negociaciones de cooperación y alianza política entre la CAN y la Unión Europea; para ello, es importante mencionar que Colombia y Perú llevaron un acuerdo en el año 2016 y un año más tarde tuvo la participación de Ecuador (Nieto, 2022).

Ahora bien, con respecto con la comisaría de comercio en relación al protocolo de Adhesión del Ecuador, el acuerdo es considerado de carácter asimétrico que fue establecido sobre las necesidades en el desarrollo ecuatoriano; desde esta perspectiva, las disminuciones arancelarias de dicho acuerdo se establecerán de forma progresivo sobre los 17 años en donde la Unión Europea liberara cerca del 95% de todas las líneas arancelarias sobre la entrada en vigor, además de Ecuador cerca del 60% (Nieto, 2022).

### **2.2.9. Normativa y guías oficiales**

Para la propuesta de una guía de exportación eficiente, es indispensable basarse en documentos oficiales. La guía del exportador de PRO ECUADOR (2024) proporciona un marco metodológico práctico que detalla los requisitos, pasos y procedimientos necesarios para un exportador pueda formalizar y enviar productos al mercado internacional. Por otro lado, el manual de certificación fitosanitaria para exportación de Agrocalidad (2024) establece los requisitos técnicos y legales que deben cumplirse para que los productos sean seguros para el consumo, libre de plagas enfermedades y exceso de pesticidas, y que llegue en buen estado al mercado internacional.

La integración de ambas fuentes permite que la guía propuesta sea práctica y confiable, facilitando que los productos del Carchi puedan exportar hacia la UE cumpliendo con las normas legales y de calidad establecidas por el acuerdo multipartes entre Ecuador y la Unión Europea. Por lo tanto, la guía de exportación del aguacate cultivado en la provincia del Carchi se sustenta en la combinación de información práctica y normativa, asegurando que los productos puedan comercializarse de manera eficiente y dentro del marco legal vigente, aprovechando los beneficios del Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea. La guía propuesta actúa como una herramienta de apoyo técnico que respalda prácticas establecidas en la guía del exportador y en el manual de certificación fitosanitaria.

### **2.2.10. Kendall**

Es un coeficiente que sirve para una medición no paramétrica de correlación, se utiliza en variables ordinales donde su orden tiene una jerarquía o clasificación natural entre distancias que no son iguales, pero si tienen un orden entre menor a mayor, según Serna (2019) la concordancia de Kendall tiene un enfoque basado en porcentajes para determinar la asociación entre dos variables, para la investigación las variables son la exportación del sector agrícola de la provincia del Carchi y el acuerdo multipartes entre la Unión Europea y Ecuador.

La correlación puede aportar a la confirmación de la idea a defender, otorga la probabilidad de proporción de concordancias que posee las variables de estudio, si el acuerdo de multipartes entre la Unión Europea y Ecuador tiene una relación positiva puede ocasionar el incremento de las exportaciones del sector agrícola de la provincia del Carchi, las empresas pueden tener la posibilidad de comercializar,

caso contrario no tendrá la factibilidad de vender el producto en el mercado internacional.

### 2.2.11. POAM

El perfil de oportunidad y amenazas del medio es un instrumento para evaluar el potencial de un producto para ingresar a un mercado de destino, según Castañeda (2014), los elementos de análisis son los aspectos políticos, económicos, tecnológico, social y legal, los elementos son calificados de forma cuantitativa, esto permite priorizar altas y bajas oportunidades o amenazas.

Su relevancia estratégica aporta a la visión más clara de cual podría ser el mercado más idóneo para los productos del sector agrícola del Carchi, se puede evaluar las bondades del acuerdo multipartes para determinar cuál de los países de estudio tienen mayor oportunidad, en general se puede analizar un entorno de 3 países de destino, los cuales son elegidos previamente por características de demanda.

### 2.3. MARCO LEGAL

Como fundamentación legal del presente estudio se describieron las leyes y normativas que respaldan la exportación del sector agrícola, por lo tanto, a continuación, se muestran las siguientes leyes.

**Tabla 1.** Normativa vinculada a los procedimientos de Comercio internacional

Instrumento Jurídico	Artículo	Descripción
Constitución de la República del Ecuador	Artículo 306	"El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal" (Constitución de la República del Ecuador, 2008, p. 143).
Constitución de la República del Ecuador	Artículo 335	"El Estado regulará, controlará e intervendrá, cuando sea necesario,

---

		intercambios y transacciones económicas; sancionará la explotación, usura, acaparamiento, simulación, intermediación especulativa de bienes y servicios, así como toda forma de perjuicio a los derechos económicos, los bienes públicos y colectivos" (Constitución de la República del Ecuador, 2008, p. 166).
Constitución de la República del Ecuador	Artículo 336	"El Estado impulsará y velará por el comercio justo como medio de acceso a bienes y servicios de calidad, que minimice las distorsiones de la intermediación y promueva la sustentabilidad" (Constitución de la República del Ecuador, 2008, art. 336).
Constitución de la República del Ecuador	Artículo 337	"El Estado promoverá el desarrollo de infraestructura para acopio, transformación, transporte, comercialización de productos para satisfacción de necesidades básicas internas, así como para asegurar la participación de la economía ecuatoriana en contexto regional, mundial a partir de una visión estratégica" (Constitución de la República del Ecuador, 2008, p. 166).
Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)	Artículo 8	Según el COPCI:  Las exportaciones están exoneradas de todo impuesto, salvo las de hidrocarburos. Las importaciones no estarán gravadas con más impuestos que los derechos arancelarios, en caso de ser exigibles, el impuesto al valor agregado, el impuesto a los consumos especiales, los derechos compensatorios o antidumping o la aplicación de medidas de salvaguardia que con carácter temporal se adopten para prevenir prácticas comerciales desleales en el marco de las normas de la OMC, según corresponda y las tasas por servicios efectivamente prestados

---

---

Código Orgánico de la  
Producción Comercio e  
Inversiones, COPCI

Artículo 78

Medidas no arancelarias. - El Comité de Comercio Exterior podrá establecer medidas de regulación no arancelaria, a la importación y exportación de mercancías, en los siguientes casos:

- a. Cuando sea necesario para garantizar el ejercicio de un derecho fundamental reconocido por la Constitución de la República;
- b. Para dar cumplimiento a lo dispuesto en tratados o convenios internacionales de los que sea parte el Estado ecuatoriano;
- c. Para proteger la vida, salud, seguridad de las personas y la seguridad nacional;
- d. Para garantizar la preservación del medio ambiente, la biodiversidad y la sanidad animal y vegetal;
- e. Cuando se requiera imponer medidas de respuesta a las restricciones a exportaciones ecuatorianas, aplicadas unilateral e injustificadamente por otros países, de conformidad con las normas y procedimientos previstos en los respectivos acuerdos comerciales internacionales y las disposiciones que establezca el órgano rector en materia de comercio exterior (COPCI, 2010, p. 29).

El Estado impulsará la transparencia y eficiencia en los mercados internacionales y fomentará la igualdad de condiciones y oportunidades, para lo cual, de conformidad con lo establecido en esta normativa, así como en los instrumentos internacionales

Código Orgánico de la  
Producción Comercio e  
Inversiones, COPCI

Artículo 88

---

respectivos, adoptará medidas comerciales apropiadas. (COPCI, 2010, p. 31)

Código Orgánico de la  
Producción Comercio e  
Inversiones, COPCI

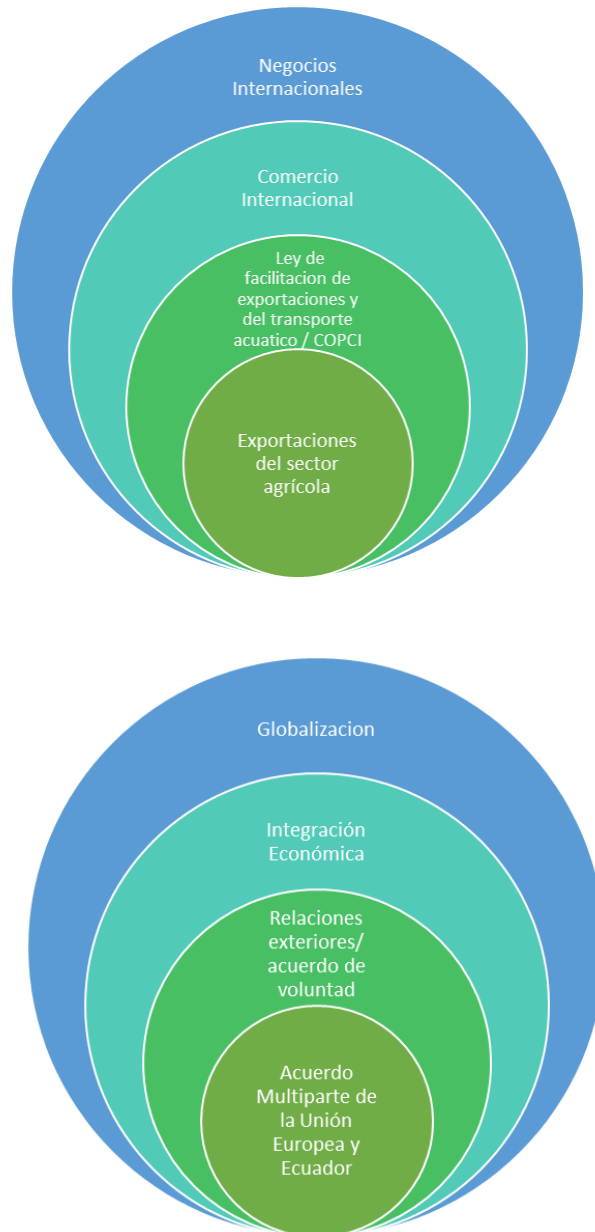
Artículo 93

“El Estado fomentará la producción orientada a las exportaciones y las promoverá mediante los siguientes mecanismos de orden general y de aplicación directa, sin perjuicio de los contemplados en otras normas legales o programas del Gobierno” (COPCI, 2010, p. 33).

---

**Fuente:** COPCI

## 2.4. MARCO CONCEPTUAL



**Figura 1.** Marco conceptual de Variables de investigación  
**Nota:** Elaboración propia.

Considerando el nivel jerárquico según lo establecido en la pirámide de Kelsen se establece el marco conceptual de la variable independiente (Acuerdo Multipartes de la Unión Europea y Ecuador) y dependiente (Exportaciones del sector agrícola de la provincia del Carchi).

## **VARIABLE DEPENDIENTE: EXPORTACIONES DEL SECTOR AGRÍCOLA**

### **Negocios internacionales**

El proceso de negociación internacional se define como un conjunto de actividades a través de etapas o fases como la preparación, discusión, acuerdo, cierre y seguimiento de la negociación, permiten que se realice operaciones o actividades de importación y exportación en el ámbito internacional (Moreira & Mendoza. 2021).

Es decir, que el desarrollo de los negocios internacionales en el sector del agro de la provincia del Carchi beneficia la economía local, ya que al abrir mercados internacionales genera oportunidades de empleo, cumpliendo con todas las normas fitosanitarias y medioambiente de la Unión Europea establecidas, para así poder ser competitivos en los mercados.

### **Comercio Internacional**

“El comercio internacional permite reforzar las relaciones con países que participan en la producción de determinados sistemas, así como crear de manera natural una mayor demanda de dichos productos” (Alonso, 2021, p. 84). A nivel de política, el comercio internacional incluye el establecimiento de tratados y la implementación de políticas comerciales que favorezcan este intercambio.

### **Ley de facilitación de exportaciones y del transporte acuático**

Las disposiciones de la presente Ley se aplicarán a la exportación de todo tipo de productos bienes y servicios. Es necesario impulsar y diversificar las exportaciones del país, mediante la aplicación de mecanismos acordes con la dinámica actual del comercio internacional (Ley de Facilitación de las Exportaciones y Transporte Acuático, 2010, p. 1).

### **Exportaciones del sector agrícola**

El sector agrícola es esencial para la riqueza ecuatoriana, ayudando elocuentemente al PIB y al empleo. Las exportaciones agrícolas comprenden bienes

como frutas, flores, y otros cultivos que tienen demanda en mercados mundiales. La exportación agrícola se ve influir por elementos económicos, políticos, y ambientales (Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2020).

## **VARIABLE INDEPENDIENTE: ACUERDO MULTIPARTES DE LA UNIÓN EUROPEA Y ECUADOR**

### **Globalización**

La globalización de la economía mundial en las últimas décadas del siglo XX ha vinculado aún más la realidad interna de las naciones con su contexto externo. La expansión del comercio, las operaciones transnacionales de las empresas, la integración de las plazas financieras en un mega mercado de alcance planetario y el espectacular desarrollo de la información han estrechado los vínculos entre los países. (Eichengreen, 2021, p. 13)

### **Integración económica**

Puede definirse como un proceso coordinado y planificado que establecen diferentes países para facilitar las operaciones de comercio internacional. A partir de estos procesos se busca como objetivo fundamental la libre circulación de todo capital productivo que permita el fortalecimiento de la matriz productiva de los países.

### **Relaciones exteriores/ acuerdo de voluntad**

Las relaciones exteriores y los acuerdos de voluntad son tratados entre países que buscan fortalecer la cooperación económica y política. Estos acuerdos pueden incluir cláusulas que den facilidad de ingreso al mercado y cooperación en áreas de interés común (Hill & Hult, 2019).

### **Acuerdo Multipartes de la Unión Europea y Ecuador**

Esta herramienta proporciona ventajas elementales que contribuyen al intercambio de mercancías entre los países signatarios. “Para Ecuador ha sido positiva la

liberación completa e inmediata para los productos industriales y de pesca, así como la desgravación arancelaria del 99,7% de los productos agrícolas exportados tradicionalmente a Europa, siendo estos las flores, banano, atún y camarones" (De la Cruz & Rosales, 2021).

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1. ENFOQUE METODOLÓGICO**

##### **3.1.1. Enfoque**

###### Enfoque Cuantitativo

El enfoque cuantitativo utiliza la recolección de datos y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis formuladas previamente, además confía en la medición de variables e instrumentos de investigación, con el uso de la estadística descriptiva e inferencial. (Ñaupas et al, 2018, p. 140)

Para abordar la parte cuantitativa de esta investigación, se recolecto datos numéricos de la producción agrícola, las exportaciones, los precios de los productos relevantes del sector agrícola de Carchi. Estos datos fueron analizados utilizando técnicas estadísticas, como análisis de Trade Map, Cobus información de proecuador para identificar cantidades exportadas como; volúmenes kilos, valor FOB, cuales productos son los exportados del sector agrícola en respuesta a los acuerdos comerciales internacionales. Esto incluye productos agrícolas del sector, como aguacate hass, uvilla, tomate de árbol. Este enfoque cuantitativo proporciono una comprensión objetiva y cuantificable de los cambios económicos y comerciales que experimenta Carchi como resultado de su participación en acuerdos comerciales internacionales.

###### Enfoque Cualitativo:

Este enfoque “analiza, interpreta y comprende la realidad estudiada tal como aparece, tal como es y se da, situación que la hace caracterizar como una metodología fenomenológica. Ayuda teóricamente a interpretar y comprender la intersubjetividad como forma de obtener la verdad” (Piña, 2023, p. 12). La investigación cualitativa permite observar y describir los fenómenos objetos de estudio, no está sujeta a una estricta medición por lo cual se considera flexible en la obtención de resultados.

La investigación cualitativa como un proceso sistemático que proporciona profundidad a los datos, contextualización del entorno, detalles y experiencias únicas, permite que la indagación se haga natural y holística. Además, esta investigación opto por realizar una mirada holística de la realidad y llegar a comprender la importancia de los hechos y fenómenos sociales, creando relación dialéctica, lo que implica que la realidad estudiada es más importante que los preceptos teóricos, constituyéndose en una investigación profunda. (Rojas, 2022, p. 84)

Por otro lado, para explorar las dimensiones cualitativas de este estudio, se realizó entrevistas en profundidad con expertos del comercio exterior para entender las barreras percibidos en el proceso de exportación de los productos agrícolas de la provincia del Carchi. La técnica cualitativa para analizar los resultados es el método Delphi, lo cuales permitieron capturar información relevante y fundamental de los actores estratégicos, en su participación en los mercados internacionales.

Asimismo, este enfoque propició una comprensión intensa de los efectos subjetivos y sus interacciones sociales no referidas en cifras, facilitando así una mejor comprensión del tema que se fortalece.

#### Instrumentos

- Entrevistas: particulares a los colaboradores, con preguntas abiertas que consienten examinar sus prácticas y apariencias en detalle.
- Cosecha de documentos: Se examinan documentos escritos, como informes, artículos, cartas, etc.

### **3.1.2. Tipo de Investigación**

#### Investigación analítica

El método analítico realiza una desagregación del objeto de estudio en sus diferentes partes, lo que permite adquirir conocimientos sobre él. Cuando este análisis es multilateral, debe ser muy detallado y abarcador. Este método facilita el descubrimiento de cada componente del objeto investigado, la transformación de fenómenos complejos en elementos más simples, y la identificación de lo esencial frente a lo accesorio, simplificando lo complejo.

Al aplicarse a un proceso a lo largo del tiempo, permite distinguir las diferentes etapas y tendencias contradictorias. El método también implica la unión de cada aspecto definido a través del análisis, formando un todo coherente. (García, 2018, p. 140)

La investigación analítica tuvo aporte en el presente trabajo, ya que se trató de comprender las relaciones entre las variables o factores, identificando causas y efectos, además la investigación permitió responder preguntas sobre el qué y cómo de los acuerdos comerciales internacionales y sus exportaciones del sector agrícola del Carchi.

### Investigación descriptiva

“La investigación descriptiva tiene como objetivo describir algunas características fundamentales de conjuntos homogéneos de fenómenos, utilizando criterios sistemáticos que permiten establecer la estructura o el comportamiento de los fenómenos en estudio, proporcionando información sistemática y comparable con la de otras fuentes” (Guevara et al, 2020, p. 4).

Por medio de la investigación descriptiva permitió comprender los productos agrícolas más exportados de la provincia del Carchi en el área del agro, los volúmenes exportados, principales destinos en la Unión Europea. Se identificó que regulaciones afectan a los productores del sector y cómo influye en los mercados internacionales, esto incluye normas de calidad, certificaciones y etiquetados requeridos, aspectos que deben cumplir para las exportaciones.

### **Población y muestra**

La población de estudio estuvo conformada por los exportadores agrícolas de la provincia del Carchi con experiencia en procesos de exportación hacia la Unión Europea y conocimiento del Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea. Debido a que la población identificada es reducida, se optó por trabajar bajo un muestreo no probabilístico de tipo intencional, seleccionando como muestra a tres exportadores agrícolas, considerados informantes clave por su trayectoria y conocimiento especializado en comercio exterior y exportación agrícola.

La selección de los participantes se realizó considerando criterios de experiencia, acceso a información relevante y disposición para participar en el estudio, lo cual es coherente con investigaciones de enfoque cualitativo y con la aplicación del método Delphi, donde la validez de los resultados se sustenta en la calidad del juicio experto más que en el tamaño de la muestra (Hernández Sampieri et al., 2018; Ñaupas et al., 2018).

### **3.2. IDEA A DEFENDER**

“El acuerdo multipartes entre la Unión Europea y Ecuador ha generado condiciones favorables que han incidido positivamente en el crecimiento de las exportaciones agrícolas, en la provincia del Carchi”

### 3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

**Tabla 2.** Definición y operacionalización de variables

Definición	Dimensión	Indicadores	Preguntas	Técnicas	Instrumento	Informante	
Independiente: Acuerdo Multipartes El Acuerdo Multipartes con la Unión Europea es un convenio que facilita el intercambio comercial entre Ecuador y la UE, reduciendo barreras arancelarias y mejorando el acceso al mercado europeo. Su objetivo es impulsar el crecimiento económico, atraer inversión y diversificar exportaciones,	Economía	Balanza comercial	¿Cómo está la balanza comercial del sector agrícola?	Análisis documental	Base de datos	Banco central	
			¿Cómo está la balanza comercial del Ecuador?	Análisis documental	Base de datos	Trade map	
		Competitividad	¿Qué ventajas competitivas tiene el aguacate ecuatoriano frente a otros países exportadores dentro del mercado europeo? ¿En qué medida el Acuerdo Multipartes ha reducido los costos de exportación y facilitado el acceso de pequeños y medianos productores al mercado europeo?	Entrevista y Análisis de datos	Guía de Entrevista y Base de datos	Entrevista y Cobus Group	
	Comercial	Barreras arancelarias y no arancelarias		¿Cuáles considera que son las principales oportunidades que ofrece el Acuerdo Multipartes para la exportación de aguacate	Entrevista	Guía de Entrevista	Entrevista

beneficiando varios sectores y aumentando la competitividad de la industria local.	Barreras arancelarias	Demanda	ecuatoriano hacia la Unión Europea? ¿Cómo proyecta la demanda de aguacate en la Unión Europea durante los siguientes cinco años y qué implicaciones tendría para Ecuador?	Entrevista	Guía de entrevista	de	Entrevista
		Reducción aranceles	de diferenciación serían más efectivas para posicionar al aguacate ecuatoriano en este mercado?	Entrevista	Guía Entrevista	de	Entrevista
		Preferencia arancelaria	¿Qué acciones de política pública o apoyo institucional considera necesarias para aprovechar los beneficios del acuerdo en el sector aguacatero?	Entrevista	Guía Entrevista	de	Entrevista

Variable Definición	Dimensión	Indicadores	Ítems	Técnicas	Instrumento	Informante
Dependiente: Exportación Es la salida de mercancías del territorio aduanero nacional del País Miembro, cumpliendo las formalidades aduaneras. (Reglamento al COPCI, 2011, p. 79)	Salida de mercancías del territorio aduanero	Comercialización	¿Cuáles considera que son las principales oportunidades que ofrece el Acuerdo Multipartes para la exportación de aguacate ecuatoriano hacia la Unión Europea?	Entrevista	Guía de entrevista	Entrevista
			Normas de origen y certificaciones	¿Qué tipo de certificación debe tener su producto de la provincia del Carchi para ingresar a la UE?	Análisis documental	Base de datos
		¿Qué tipo de certificaciones internacionales posee su empresa para acceder al mercado europeo?		Análisis documental	Base de datos	SERCOP
		Volumen de exportación	¿Qué normativa de origen cumple su producto para ingresar al Mercado Europeo?	Análisis documental	Base de datos	SERCOP y COMEX
			¿Cuáles son los productos del sector agrícola más exportados desde la provincia del Carchi hacia la UE??	-Análisis bibliográficos - Entrevista	Base de datos -Guía de preguntas	Cobus Group - director de Pro Ecuador (Ing. Oscar Ruano)
		¿Cuáles son los principales destinos en la UE de los productos del sector agrícola exportados desde la Provincia del Carchi?	-Análisis bibliográficos - Entrevista	-Base de datos -Guía de preguntas	-Cobus Group - director de Pro Ecuador (Ing. Oscar Ruano)	

			¿Cuáles son los valores en kilogramos que se exporta los productos del sector agrícola de la provincia del Carchi hacia la UE?	-Análisis de datos	Base de datos	-Cobus Group
		Volumen de dólares de exportación	¿Cuál es el valor total anual de las exportaciones del sector agrícola de la provincia del Carchi?	-Análisis de datos	Base de datos	-Cobus Group
Proceso de exportación	de	Condiciones mercancías	de ¿Cuáles son las condiciones sanitarias y fitosanitarias que deben tener los productos agrícolas antes de ser exportados?	Análisis documental	Base de datos	SERCOP, SENA, COMEX y Agrocalidad
			¿Cuál es la norma técnica de empaquetado y embalaje para la exportación de productos del agro de la provincia del Carchi hacia la UE?	Análisis documental	Base de datos	SERCOP, SENA, COMEX
			¿Cuál fue el proceso que le permitió exportar sus productos agrícolas a la UE?	Entrevista	Guía de Entrevista	Entrevista

### **3.4. MÉTODOS UTILIZADOS**

#### **3.4.1 MÉTODOS**

El presente estudio se basa en el método deductivo para analizar “las exportaciones del sector agrícola de la provincia del Carchi en el contexto del Acuerdo Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador “(García, 2019, p. 46). Este enfoque parte de principios generales establecidos en la teoría económica y los tratados internacionales, como el Acuerdo Multipartes, para luego aplicarlos a situaciones específicas. En este caso, se inicia con la comprensión de cómo los acuerdos comerciales, en términos generales, impactan las exportaciones del agro y, a partir de allí, se analiza cómo ese impacto se traduce en la realidad de este sector. El método deductivo se enfoca en identificar las relaciones causales entre los acuerdos comerciales y los efectos en las exportaciones de la provincia, basándose en datos cuantitativos y cualitativos como estadísticas de exportación, informes comerciales y entrevistas a actores clave del sector (García, 2019).

#### **Tipos de Variables**

##### **Variables Nominales**

Las variables nominales se manejan para categorizar síntesis sin un orden determinado. En este estudio, algunas de las variables nominales notables contienen el tipo de producto exportado, donde se puede archivar los efectos como papa, mora, fréjol, entre otros. También se halla el país de destino en la Unión Europea, que puede contener compradores como España, Alemania o Francia.

##### **Variables Discretas**

Las variables discretas que aceptan valores completos y se pueden contar, en el estudio actual, el número de compañías de exportación en la provincia del Carchi se considera variables discretas, lo que permite determinar cuántas organizaciones participan activamente en el comercio exterior. Otra variable importante es la cantidad de bienes exportados a la Unión Europea. Del mismo modo, el número de certificados necesarios para las exportaciones es la clave, ya que es importante cumplir con los estándares sanitarias y ambientales para acceder al mercado.

##### **Variables Continuas**

Por otro lado, las variables continuas pueden tomar valores decimales y miden magnitudes. En este estudio, algunas de las más relevantes incluyen el volumen de

exportación, medido en toneladas, lo que permite analizar la cantidad de productos enviados a la UE.

### 3.4.2. TÉCNICAS

Es fundamental definir la manera adecuada de recabar los datos considerando el problema de estudio y las etapas preliminares de la investigación. Para ello, se fabricaron y emplearon los efectos oportunos que permitieron obtener la información necesaria. En este contexto, la consecutiva tabla detalla las fases previstas y los efectos apartados para proteger el objetivo de estudio en correlación con el problema planteado.

**Tabla 3.** *Técnica de investigación utilizadas*

Datos	Técnicas	Características	Instrumento
Cuantitativos	Análisis documental	Se revisó la base de datos de Pro-Ecuador de exportaciones de la provincia del Carchi desde el 2018 al 2023, en la cual la información es muy amplia y verídica	Fichas
	Análisis documental	Se indago fuentes confiables como el sistema de Cobus Group, donde, existía información más detallada de las exportaciones que realiza la provincia del Carchi hacia la UE.	Fichas
Cualitativo	Entrevista no estructurada	Se realiza una entrevista de carácter dúctil y sincera, trazada para facilitar la obtención de información notable. Las preguntas fueron adecuadas a los tipos y con texto de los colaboradores, con el fin de afirmar una mayor tensión y calado en las contestaciones.	Guía de preguntas

### 3.5. ANÁLISIS ESTADÍSTICO

Para el presente trabajo investigativo, se utilizó enfoques tanto cualitativas como cuantitativas, los métodos de análisis son el coeficiente de correlación de Kendall para medir la relación entre acuerdo multipartes y sus beneficios para el desarrollo de las exportaciones de los productos agrícolas del Carchi, las variables son ordinales porque parten de una supra ordenación del marco teórico, esto permite comprobar la idea a defender, por otra parte el análisis del estudio de mercado es a través del perfil de oportunidades y amenazas del medio, conocido también como matriz POAM.

## Herramientas de análisis

En primer lugar, las herramientas de análisis cualitativo permiten interpretar la información obtenida a través de entrevistas con actores clave, como exportadores y director del Ministerio de Producción de la Zona 1. Una de las técnicas más relevantes es el análisis de contenido, el cual facilita identificar temas clave en los resultados de los entrevistados. Además, la creación de una matriz de categorización facilitó la comparación de respuestas, organizando la información en tablas que reflejen las diferentes perspectivas y detallando productos priorizados que son exportados desde Carchi.

**Tabla 4.** *Productos ecuatorianos exportados a Alemania*

Productos	País/ valores expresados en miles de dólares americanos				
	2020	2021	2022	2023	2024
Banano	148.234	130.041	82.195	110.649	132.016
Camarón	9.131	9.494	7.668	7.523	9.869
Cacao	38.180	42.149	40.813	50.247	346.879
Conservas de atún	62.583	29.332	31.332	66.331	95.151

**Fuente:** Trade Map

El banano evidencia una caída desde 148.234 en 2020 hasta 132.016 en 2024, con un descenso abrupto en 2022, aunque muestra recuperación parcial desde 2023 a 2024. Esto sugiere que Alemania ha reducido su demanda o que otros competidores han ganado terreno.

El camarón evidencia un aumento, pasando de 9.131 a 9.869, con vaivenes intermedias. Esto resalta que el mercado alemán tiene interés en el camarón ecuatoriano, aunque no con una gran actividad.

El cacao experimenta un aumento extraordinario 38.180 q 346.879. Este cambio implica que Alemania ha incrementado fuertemente su importación de cacao ecuatoriano, probablemente por su calidad, certificaciones o crecimiento de demanda en el segmento de chocolates finos.

Las conservas de atún también progresan de modo reveladora, desde 62.583 hasta 95.151. Aunque hubo desplome entre 2020 y 2021, luego se redime e incluido supera el valor inicial, lo que brilla un progreso en la comercialización de estos productos en el mercado.

**Tabla 5.** *Productos ecuatorianos exportados a Países Bajos*

Productos	País/ valores expresados en miles de dólares americanos				
	2020	2021	2022	2023	2024
Banano	74.602	126.786	150.199	175.656	194.773
Camarón	16.857	28.813	28.515	29.377	32.408
Cacao	68.780	91.700	93.636	164.039	338.504
Conservas de atún	140.347	110.635	57.677	116.769	174.910

**Fuente:** Trade Map

El banano presenta un crecimiento sólido y constante 74.602 a 194.773. Esto indica que Países Bajos es un mercado en expansión para este producto.

El camarón crece de 16.857 a 32.408, casi duplicando su valor. Eso demuestra un incremento fuerte en la demanda de camarón ecuatoriano en ese mercado.

El cacao también muestra un gran incremento 68.780 a 338.504, lo que refuerza que los Países Bajos importan cacao en cantidades crecientes, quizá para su industria chocolatera o reexportación.

Las conservas de atún evidencian variación en sus números, pues descienden entre 2020 y 2022, no obstante, se recuperan considerablemente hasta 174.910 en 2024. Lo que señala que el producto logró reinsertarse con fuerza.

**Tabla 6.** *Productos ecuatorianos exportados a Italia*

Productos	País/ valores expresados en miles de dólares americanos				
	2020	2021	2022	2023	2024
Banano	191.876	139.223	115.718	119.638	135.649
Camarón	140.065	174.174	230.638	266.328	326.325
Cacao	23.185	40.135	40.367	59.548	95.147
Conservas de atún	91.103	112.109	114.838	109.646	117.739

**Fuente:** Trade Map

En el banano, se observa una caída bastante marcada desde 191.876 hasta 135.649, aunque con ligeras recuperaciones entre 2023 2024. Esto sugiere que Italia redujo su demanda de banano ecuatoriano o diversificó sus proveedores, pero hay indicios de estabilización.

El camarón incremento de 140.065 a 326.325, lo que muestra una demanda progresivo muy fuerte en el mercado italiano para camarón ecuatoriano.

El cacao también aumenta 23.185 a 95.147, lo que refleja que Italia está incrementando su importación de cacao, quizá motivado por la demanda de chocolate gourmet y productos de origen.

Las conservas de atún muestran crecimiento de 91.103 a 117.793, con un descenso leve en 2023. A pesar de esa variación, la tendencia general es al crecimiento.

**PRINCIPALES PRODUCTOS AGRÍCOLAS**

<b>PRODUCTO</b>	<b>Número de hectáreas</b>	<b>Superficie Cosechada (Has.)</b>	<b>Volumen de producción anual TM</b>	<b>Rendimientos TM por hectárea</b>	<b>Kilogramos KG</b>	<b>ZONAS DE MAYOR PRODUCCION</b>
Aguacate (Fruta Fresca)	2.254	1.729	7.958	5	7958000	Mira, Bolívar
Cacao (Almendra Seca)	24	24	11	0	11000	Mira, Espejo, Tulcán
Café (Grano Oro)	122	43	57	1	57000	Mira, Espejo, Tulcán
Caña De Azúcar Para Azúcar (Tallo Fresco)	295	50	7.127	144	7127000	Bolívar, Mira
Caña De Azúcar Para Otros Usos (Tallo Fresco)	302	215	4.074	19	4074000	Bolívar, Mira, Espejo, Tulcán
Limón (Fruta Fresca)	858	608	3.071	5	3071000	Mira, Bolívar
Mango (Fruta Fresca)	114	9	30	3	30000	Mira, Bolívar
Naranja (Fruta Fresca)	83	49	350	7	350000	Mira, Bolívar
Arveja Tierna (En Vaina)	859	785	4.172	5	4172000	Montúfar, Bolívar, Huaca, Tulcán
Cebada (Grano Seco)	1.019	1.007	2.246	2	2246000	Montúfar, Bolívar, Espejo
Cebolla colorada (Bulbo)	528	485	7.760	16	7760000	Montúfar, Bolívar
Cebolla perla (Bulbo)	436	412	6.592	16	6592000	Montúfar, Bolívar
Fréjol Seco (Grano Seco)	996	767	701	1	701000	Mira, Bolívar
Fréjol Tierno (Vaina)	232	232	1.087	5	1087000	Mira, Bolívar
Haba Tierna (En Vaina)	655	648	4.852	7	4852000	Montúfar, Bolívar, Espejo, Tulcán
Maíz Duro Seco (Grano Seco)	661	512	1.432	3	1432000	Mira
Maíz Suave Choclo (En Choclo)	285	218	904	4	904000	Mira
Maíz Suave Seco (Grano Seco)	343	343	664	2	664000	Mira
Papa (Tubérculo Fresco)	4.668	4.507	134.064	30	134064000	Tulcán, Huaca, Montúfar, Espejo
Quinua (Grano Seco)	185	185	432	2	432000	Montúfar, Bolívar, Mira, Espejo
Tomate Riñón (Fruta Fresca)	18	18	1.113	61	1113000	Bolívar
Trigo (Grano Seco)	1.642	1.619	5.568	3	5568000	Montúfar, Bolívar, Mira, Espejo, Tulcán

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) - Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua (ESPAC)

La tabla representa la producción agrícola de la provincia del Carchi, se detalla el tipo de producto, el número de hectáreas, superficie cosechada, volumen de producción, rendimiento de tonelada por hectárea y la zona de mayor producción, se distingue que, si existe producción de aguacate y quinua, no se encontró estadísticas de la producción de brócoli, sin embargo, es un producto que tiene las condiciones climáticas para producir en la sierra. Para la producción de aguacate ocupa el primer lugar, para la quinua ocupa los últimos lugares, siendo uno de los más pequeños en la producción que registra la provincia.

Por otro lado, también se puede ver una diferencia en las hectáreas sembradas en comparación con las cosechadas, lo que podría ser la consecuencia de varios factores, siendo los más relevantes la falta de experiencia técnica de algunos productores y el ignorar las características del suelo que necesitan tener en cuenta para la obtención de un buen rendimiento agrícola. Las variaciones estacionales también pueden incidir directamente en los resultados productivos, tal como la especie aguacate que presenta un periodo de cosecha de alrededor de los cuatro meses, lo que conlleva a producciones variables dependiendo de la época óptima de recolección.

**Tabla 7. Productos exportados hacia la UE**

Productos exportados hacia la UE				
Nº	Subpartida arancelaria	Producto agrícola	País de destino	Cantón de producción principal
1	0704.10.00.00	Brócoli	Alemania, España	Montúfar
2	08.04.40.00.00	Aguacate	España, Países bajos	Mira
3	10.08.50.90.10	Quinua	Países Bajos	Montúfar, Bolívar, Mira, Espejo
4	08.10.90.30.00	Tomate de árbol	España	Bolívar
5	08.10.90.10.20	Maracuyá	España	Bolívar
6	08.10.90.90.20	Naranjilla	España	Bolívar
7	08.10.90.40.00	Pitahaya	España	Bolívar
8	0810.90.20.00	Chirimoya	España	Bolívar
9	0810.90.10.10	Granadilla	España, Países Bajos	Bolívar
10	08.10.90.50.00	Uvilla	España	Huaca

**Fuente:** Obtenido de Pro-Ecuador

La tabla muestra que el Carchi mantiene una fuerte presencia en el mercado europeo principalmente con destino a España y Países Bajos. Los cantones Bolívar y Mira lideran a producción, mientras Huaca comienza a posicionarse con la uvilla. Esto

refleja que la provincia está aprovechando el Acuerdo Multipartes con la UE para impulsar productos agrícolas no tradicionales, con potencial de crecimiento.

**Tabla 8.** Top 10 de productos no tradicionales sector agrícola

Partida arancelaria	Producto	Normativa
0704.10.00.00	Brócoli	Requiere certificado fitosanitario, normas de residuos de pesticidas y estándares de calidad.
0804.40.00.00	Aguacate	Normas de calidad, trazabilidad (GlobalG.A.P.) y límite de pesticidas.
1008.50.90.10	Quinua	Requisitos de seguridad alimentaria y certificaciones de agricultura orgánica
0810.90.50.00	Uvilla	Necesita cumplir estándares de comercialización de frutas y certificaciones fitosanitarias.
0810.90.40.00	Pitahaya	Requisitos fitosanitarios y normas de etiquetado.
0810.90.30.00	Tomate de árbol	Regulaciones de protección contra plagas de los vegetales.
0810.90.90.20	Naranja	Regulaciones fitosanitarias estrictas y normas de apariencia/calibre.
0810.90.20.00	Chirimoya	Certificado fitosanitario y normas de residuos.
0810.90.10.10	Granadilla	Se aplican normas de etiquetado y de higiene alimentaria (Reglamento UE 852/2004).
0810.90.10.20	Maracuyá	Se aplican normas de etiquetado y de higiene alimentaria (Reglamento UE 852/2004).

**Fuente:** Reglamento (UE) 2019/2072 (sanidad vegetal)

El acuerdo multipartes entre Ecuador y la Unión Europea es muy amplio, por lo cual se ha determinado 10 productos no tradicionales que pueden beneficiarse, de acuerdo al reglamento (UE) 2019/2072 (sanidad vegetal), no se detecta información en cuanto a producción de estos productos en la provincia del Carchi, sin embargo, como parte de la investigación los productos posee características para producir en clima de la sierra, permitiendo poseer las fortalezas de productividad en la zona de estudio.

La tabla detalla la normativa que debe cumplir cada producto para acogerse a los beneficios del acuerdo multipartes, por lo cual se especifica y se determina que los tres primeros productos son los más idóneos para la investigación siendo el brócoli, aguacate y quinua.

Para Peñafiel (2024), las exportaciones de brócoli del Ecuador con destino a la Unión Europea ha crecido en 12%, dando resultado positivos que aportan a la balanza comercial y a la economía del país, la causa se debe a los acuerdos comerciales que han mantenido las preferencias arancelarias de ingresar al mercado con 0% de arancel, adicional el brócoli goza de una alta demanda por ello la ubicación

geográfica de ser la mitad del mundo ha otorgado un sabor único en cuanto a términos de producción.

Para Luna (2022), considera que el aguacate ha mantenido una participación constante en las exportaciones al mercado internacional, a pesar de ser un producto no tradicional y con apenas 50 kilómetros de producción Ecuador ocupa el puesto 29 de la producción mundial y 8vo a nivel latinoamericano, su alto consumo en el mercado europeo ha incrementado la cantidad comercial y el beneficio para el país.

Para Santos y Ruiz (2024), considera que sus principales competidores son Bolivia y Perú, considera que no solo se requiere tecnología para optimizar la trazabilidad productiva, también se requiere mejorar los procesos logísticos, adicional el cumplimiento de normativas europeas de seguridad alimentaria, por ello ha detectado la falta de capacitación a productores para mantener los estándares de calidad, ya que en el mercado competitivo existe una gran variedad.

Por las características que detallan los autores en las diferentes investigaciones de los años 2022 y 2024, se ha considerado al brócoli, aguacate y quinua como los productos a investigar, son parte del sector agrícola no tradicional, posiblemente muchos de ellos solo abastecen el mercado nacional por lo cual se puede aprovechar su capacidad productiva para la exportación al mercado europeo.

**Tabla 9.** Herramientas para sistematización de datos

<b>Excel</b>	<b>Power Bi</b>
Permite realizar; tablas dinámicas, gráficos, tendencias, lo que permite realizar análisis descriptivo.	Permite ordenar datos de las exportaciones de forma ordenada y gráfica.

El uso de estos softwares garantiza un análisis preciso y visualmente comprensible, facilitando la presentación de resultados de manera clara. Asegura un enfoque metodológico confiables, fundamentando en evidencias cuantitativas, lo que se alinea a la necesidad de la investigación.

### **Método Delphi**

Para Ramírez y Ramírez (2024), el Método Delphi facilita el consenso de información de temas pocos estudiados, abarcar el prestigio de la discusión de distintos expertos

de diferentes áreas y aportes multidisciplinarios de sus experiencias y conocimientos, no es solo pedir opiniones, es un proceso estructurado con rondas iterativas y retroalimentaciones controladas, que permite alcanzar consensos de la calidad de la información y comparabilidad de las amenazas y oportunidades, esto ayuda a reportar de manera más rigurosa los resultados de una investigación.

Se aplica la entrevista a tres empresas relacionadas con la producción del sector agrícola del Carchi, se desarrolla diez preguntas que buscan considerar las oportunidades y amenazas del acuerdo multipartes, el método de análisis del instrumento de fuente primaria fue el método Delphi, el cual permite recopilar y comparar las opiniones de expertos, al final se logró conseguir un consenso, esto permitió realizar predicciones para la tomar decisiones.

**Tabla 10.** *Empresas seleccionadas para la entrevista*

<b>RAZON SOCIAL</b>	<b>RUC</b>
UYAMAFARMS S.A.	0490054529001
LA BONITA FRUIT EXPORT	0492661410001
GRANADILLA MONTE OLIVO S.A.S.	0491533736001

#### **Entrevista – UYAMAFARMS S.A.**

**1. ¿Cuáles considera que son las principales oportunidades que ofrece el Acuerdo Multipartes para la exportación de aguacate ecuatoriano hacia la Unión Europea?**

El acuerdo elimina aranceles y facilita el acceso al mercado europeo, lo que genera mejores condiciones de competitividad para el aguacate ecuatoriano. Además, abre la posibilidad de ampliar la oferta en un mercado con alta demanda de productos saludables y de origen tropical

**2. Desde su experiencia, ¿qué barreras o limitaciones persisten a pesar del acuerdo que podrían afectar la competitividad del aguacate ecuatoriano en Europa?**

Aunque los aranceles se reducen, persisten barreras no arancelarias, como estrictas normas fitosanitarias, requisitos de trazabilidad, certificaciones de sostenibilidad y altos costos logísticos. La falta de infraestructura adecuada en Ecuador también puede limitar la competitividad

**3. ¿Qué ventajas competitivas tiene el aguacate ecuatoriano frente a otros países exportadores dentro del mercado europeo?**

El aguacate ecuatoriano cuenta con ventajas como producción durante todo el año gracias a la diversidad climática, sabor y calidad diferenciada, y menor uso de químicos en comparación con otros competidores. Además, la proximidad a acuerdos comerciales favorece su acceso preferencial.

**4. ¿Qué factores de calidad, certificaciones o normas fitosanitarias deberían priorizarse para garantizar una mayor aceptación del aguacate en Europa?**

Es fundamental cumplir con certificaciones como GlobalG.A.P., y normas fitosanitarias de la Unión Europea relacionadas con residuos de plaguicidas. Asimismo, deben priorizarse estándares de calidad en tamaño, maduración y empaque.

**5. ¿Cómo proyecta la demanda de aguacate en la Unión Europea durante los próximos cinco años y qué implicaciones tendría para Ecuador?**

Se proyecta un crecimiento sostenido de la demanda por el auge del consumo saludable. Esto implica una oportunidad para Ecuador de incrementar su participación, siempre que fortalezca la cadena logística, la calidad y la diferenciación frente a competidores como Perú y México

**6. ¿Qué estrategias de diferenciación serían más efectivas para posicionar al aguacate ecuatoriano en este mercado?**

Estrategias basadas en la marca país, promoción del origen andino, sostenibilidad en la producción y certificaciones verdes. Además, destacar el sabor y la frescura mediante campañas de marketing digital y ferias internacionales.

**7. ¿En qué medida el Acuerdo Multipartes ha reducido los costos de exportación y facilitado el acceso de pequeños y medianos productores al mercado europeo?**

El acuerdo ha reducido los aranceles a 0%, lo que disminuye costos directos. Sin embargo, los pequeños productores aún enfrentan dificultades por falta de financiamiento, acceso a certificaciones y limitada capacidad logística. El acuerdo abre puertas, pero requiere apoyo institucional.

**8. ¿Qué riesgos económicos, políticos o logísticos podrían afectar a futuro la exportación de aguacate hacia la Unión Europea?**

Los riesgos se incluyen en la fluctuación del tipo de cambio, crisis logísticas, cambios en políticas agrícolas europeas, mayor competencia internacional y posibles medidas más estrictas en temas medioambientales

**9. ¿Qué acciones de política pública o apoyo institucional considera necesarias para aprovechar al máximo los beneficios del acuerdo en el sector aguacatero?**

Fortalecer la infraestructura logística, otorgar créditos blandos a pequeños productores, promover programas de certificación, y desarrollar estrategias de internacionalización con apoyo de Pro Ecuador.

**10. A mediano plazo, ¿cómo visualiza la participación de Ecuador en el mercado europeo de aguacate y qué escenarios considera más probables (crecimiento, estancamiento, retroceso)?**

El escenario más probable es de crecimiento, siempre que Ecuador logre sostener la calidad, cumplir requisitos y mejorar la competitividad logística. Sin estas mejoras, el riesgo sería un estancamiento frente a la fuerte competencia de México, Perú y Colombia

**Entrevista – LA BONITA FRUIT EXPORT**

**1. ¿Cuáles considera que son las principales oportunidades que ofrece el Acuerdo Multipartes para la exportación de aguacate ecuatoriano hacia la Unión Europea?**

Bueno en este sentido las oportunidades son de incrementar los volúmenes que de hecho ya dentro de nuestra provincia y del país existen varias empresas que ya ingresado este producto como es el aguacate como volúmenes altos. Tengo conocimiento que varias de las empresas que ya no envían dos o tres pallets aéreos más bien se han enfocado en enviar por vía marítima, donde, ya se hablan de contenedores de cerca de 20 a 22 pallets que entran en un contenedor que son ingresado a la UE. Existen varios volúmenes que ha ingresado al país de España.

**2. Desde su experiencia, ¿qué barreras o limitaciones persisten a pesar del acuerdo que podrían afectar la competitividad del aguacate ecuatoriano en Europa?**

En ese sentido se hablaría de barreras que son varias, una de ella es el ¿Por qué no se envía el aguacate en base al peso, realizando una comparación de vía aérea con la marítima? En este caso la vía aérea los costos aumentan, en nuestro país los envíos son sumamente altos en comparación a la vía marítima se envía por en contenedores el aguacate en base a su peso. Si se enviara por vía aérea estaría en destino en 4 días, en cambio, por vía marítima talvez en unos 10 a 15 días en destino.

### **3. ¿Qué ventajas competitivas tiene el aguacate ecuatoriano frente a otros países exportadores dentro del mercado europeo?**

Bueno yo considero que hemos analizado que existen otros países como México, Perú y Colombia que son exportadores de aguacate Hass y dentro del ámbito competitivo se manejan los precios. En este producto no ha sido un limitante ya que se ha podido ingresar el producto del aguacate, tomando en cuenta la temporada que inicia desde diciembre, enero, febrero y marzo, ya que en esos meses no existe mayor demanda es por eso la UE se enfoca a Ecuador con la finalidad de sacar toda la producción.

### **4. ¿Qué factores de calidad, certificaciones o normas fitosanitarias deberían priorizarse para garantizar una mayor aceptación del aguacate en Europa?**

Bueno de la certificación, le hablo de aquí Ecuador se puede iniciar con las BPA esto se lo debe canalizar a través de Agrocalidad son quienes son los guías y dentro de ese proceso las Buenas Prácticas Agrícolas los certifica Agrocalidad que es un paso de obtención de varias certificaciones de las que yo conozco como el GlobalG.A.P., es una certificación internacional que a través con esa certificación pueda ingresar el aguacate a la UE.

### **5. ¿Cómo proyecta la demanda de aguacate en la Unión Europea durante los próximos cinco años y qué implicaciones tendría para Ecuador?**

Existe en la actualidad que a través de nuestro gobierno o a través de las entidades del estado se están realizando los convenios con los acercamientos de otros países el tener ese acercamiento es muy importante. Si fuera el caso que estuviéramos enviando unos 5 a 10 contenedores mensuales, entonces, estos convenios y acuerdos entre otros países.

### **6. ¿Qué estrategias de diferenciación serían más efectivas para posicionar al aguacate ecuatoriano en este mercado?**

Una de las estrategias es como le había manifestado los acuerdos comerciales con otros países con la finalidad y se puede enviar a determinados países. Buscar una estrategia que se pueda consolidar un mayor volumen o una mayor cantidad y también tener ese tipo de certificaciones ya que sería una gran ayuda a través del gobierno porque en el ámbito económico si son un poquito altos de certificación que se

necesita para que nuestro productos, a través de nuestros productores y empresas nos podemos posicionar con un mayor cantidad en volúmenes, cantidad y calidad con este tipo de certificaciones con el objetivo que se pueda establecer con este marco de certificaciones de tener de global gap con una ayuda del gobierno y tener incidencia en varios países con este productos.

**7. ¿En qué medida el Acuerdo Multipartes ha reducido los costos de exportación y facilitado el acceso de pequeños y medianos productores al mercado europeo?**

Lo que se tiene conocimiento hay varias empresas que han estado enfocadas este producto con la finalidad de fomentar a nuestros productores. Una de las empresas había otorgado a varios productores, en cual había hecho un acercamiento u sobre todo había reportado a nuestros productores tengan este tipo de certificaciones global gap, entonces, hay un enlace de producción y destino con un mayor asentamiento en el sentido de este tipo de certificaciones.

**8. ¿Qué riesgos económicos, políticos o logísticos podrían afectar a futuro la exportación de aguacate hacia la Unión Europea?**

Bueno dentro de ese sentido se detecta incidencia pueden ser algunos factores como pérdidas e incluso como ahora que estamos viviendo en la actualidad como las manifestaciones. Tomando en cuenta que antes no se daba, pero se ve que hay una mayor incidencia con las entidades financieras que otorgan créditos productivos a nuestros productores que eso es muy importante, dando meses de gracias en este tipo de oportunidades

**9. ¿Qué acciones de política pública o apoyo institucional considera necesarias para aprovechar al máximo los beneficios del acuerdo en el sector aguacatero?**

Bueno en ese sentido, lo que se tiene como conocimiento existen varias asociaciones de productores dentro del ámbito del aguacate, incluso existe congresos ha existido varias empresas que han estado enfocadas a la ayuda de nuestro productor enfocarse en mejorar la producción y tener una mayor cantidad de producción de exportación y un mínimo de porcentaje que se queda para el mercado nacional.

**10. A mediano plazo, ¿cómo visualiza la participación de Ecuador en el mercado europeo de aguacate y qué escenarios considera más probables (crecimiento, estancamiento, retroceso)?**

En la actualidad no existe un retroceso, más bien existe varias oportunidades porque anteriormente solo había una empresa que tuvo la iniciativa de enfocarse a la exportación de aguacate, hoy en la actualidad podemos observar que se ha enviado varias muestras a países con la finalidad de asentarse, lastimosamente por una situación adversa que se desconoce factores. La intención es enviar un contenedor de aguacate a la UE, especialmente al país de España, Francia y Alemania se tenía la intención de enviar ese tipo de volúmenes, lastimosamente desconocemos que influyo en esta decisión. Más bien se conoce algunas empresas que están enfocadas en el producto del aguacate con la finalidad de asentarse y tener una mayor cantidad de volúmenes en el exterior.

**Entrevista – GRANADILLA MONTE OLIVO S.A.S.**

**1. ¿Cuáles considera que son las principales oportunidades que ofrece el Acuerdo Multipartes para la exportación de aguacate ecuatoriano hacia la Unión Europea?**

El Acuerdo Multipartes nos da la posibilidad de ingresar al mercado europeo con menos barreras arancelarias, lo que significa que nuestros productos pueden competir en igualdad de condiciones con otros países. En el caso del aguacate, la oportunidad más grande es que Europa tiene una demanda creciente por alimentos saludables, y eso abre una puerta importante para Ecuador.

**2. Desde su experiencia, ¿qué barreras o limitaciones persisten a pesar del acuerdo que podrían afectar la competitividad del aguacate ecuatoriano en Europa?**

Aunque el acuerdo facilita muchas cosas, todavía persisten limitaciones relacionadas con la parte logística y los altos costos de transporte. Además, Europa es muy estricta con las normativas fitosanitarias y a veces eso representa un reto, porque cualquier incumplimiento puede generar retrasos o rechazos en la carga.

**3. ¿Qué ventajas competitivas tiene el aguacate ecuatoriano frente a otros países exportadores dentro del mercado europeo?**

Una de las ventajas es que Ecuador tiene cosechas durante todo el año gracias a la diversidad de climas y regiones productivas. Eso nos permite garantizar una oferta continua, a diferencia de otros países que tienen temporadas más marcadas. También hay un factor de calidad, nuestro aguacate suele tener buen tamaño, sabor y se adapta muy bien a las exigencias del consumidor europeo.

**4. ¿Qué factores de calidad, certificaciones o normas fitosanitarias deberían priorizarse para garantizar una mayor aceptación del aguacate en Europa?**

Lo más importante son las certificaciones internacionales como GlobalG.A.P. y las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA). Además, Europa es muy sensible al tema de residuos químicos, entonces hay que cuidar mucho la parte fitosanitaria y asegurar que se cumpla con los límites máximos de residuos permitidos. Eso es lo que garantiza la aceptación del producto.

**5. ¿Cómo proyecta la demanda de aguacate en la Unión Europea durante los próximos cinco años y qué implicaciones tendría para Ecuador?**

Yo creo que la demanda de aguacate en Europa va a seguir creciendo, porque cada vez hay más consumo de productos saludables y el aguacate se ha vuelto parte de la dieta de muchos países europeos. Para Ecuador eso significa que podemos aprovechar ese crecimiento, pero también tenemos que estar listos para competir con países como México, Perú o Colombia que ya tienen experiencia en ese mercado.

**6. ¿Qué estrategias de diferenciación serían más efectivas para posicionar al aguacate ecuatoriano en este mercado?**

Una estrategia importante es resaltar la producción sostenible, porque los consumidores europeos valoran mucho el cuidado ambiental y la responsabilidad social. Otra es trabajar en la trazabilidad, para que el cliente sepa de dónde viene el aguacate y cómo fue producido. Y, claro, la calidad siempre va a ser la mejor carta de presentación.

**7. ¿En qué medida el Acuerdo Multipartes ha reducido los costos de exportación y facilitado el acceso de pequeños y medianos productores al mercado europeo?**

El acuerdo ayuda porque elimina aranceles, lo que reduce el costo final del producto. Sin embargo, todavía hay una barrera para los pequeños y medianos

productores, porque acceder al mercado europeo requiere cumplir con muchas certificaciones. En ese sentido, la integración en asociaciones o cooperativas es clave para que puedan llegar a ese mercado.

## 8. ¿Qué riesgos económicos, políticos o logísticos podrían afectar a futuro la exportación de aguacate hacia la Unión Europea?

Los principales riesgos son económicos, como la variación de los precios internacionales y el costo de los fletes. También los riesgos políticos, porque cualquier cambio en las políticas comerciales de Europa podría afectar nuestras exportaciones. Y en lo logístico, siempre existe el riesgo de problemas en la cadena de frío o retrasos en los puertos, que pueden dañar el producto y afectar la imagen del exportador.

### Paso 2. Primera roda Exploratoria con opiniones abiertas del método Delphi

**Tabla 11.** *Primera ronda método Delphi*

<b>Preguntas abiertas</b>	<b>Respuestas</b>
1. Principales oportunidades del acuerdo para el aguacate ecuatoriano.	Acceso preferencial, eliminación de aranceles, demanda creciente en Europa, posibilidad de mayores volúmenes.
2. Barreras que aún persisten en el mercado europeo.	Altos costos logísticos, normas fitosanitarias estrictas, limitaciones de infraestructura, diferencias entre transporte aéreo y marítimo.
3. Ventajas competitivas de Ecuador frente a otros países.	Producción continua todo el año, sabor diferenciado, menor uso de químicos, ventaja comercial favorable (dic-marzo).
4. Certificaciones y normas clave para el mercado.	BPA, GlobalG.A.P., control de residuos químicos.
5. Proyección de la demanda europea en 5 años.	Crecimiento sostenido de la demanda europea en los próximos 5 años.
6. Estrategias de diferenciación más efectivas.	Sostenibilidad, trazabilidad, marca país, apoyo institucional.

---

7. Impacto del acuerdo en costos y acceso de productores.	Reducción arancelaria, pero aún dificultades para pequeños productores.
8. Riesgos que amenazan la exportación a futuro.	Fluctuaciones de precios, costos de fletes, cambios políticos, crisis logísticas.
9. Acciones de política pública necesarias.	Créditos blandos, fortalecimiento logístico, apoyo en certificaciones.
10. Escenarios futuros para el aguacate ecuatoriano en Europa.	Crecimiento probable con riesgos de estancamiento si no se mejora competitividad.

---

**Fuente:** Entrevista

El objetivo del método Delphi es identificar percepciones generales sobre oportunidades y barreras del acuerdo multipartes para la exportación de aguacate, la tabla presenta un resumen de las diez preguntas, las cuales servirán para la segunda ronda donde busca las tendencias de las palabras que tienen congruencia entre las respuestas de los expertos para buscar cual consideran que tiene mayor tendencia.

### **Paso 3. Segunda ronda del método Delphi búsqueda de tendencias.**

El objetivo de la segunda ronda del método Delphi consiste en agrupar las respuestas de los tres expertos y buscar que prioricen la valoración de cada una a través de una puntuación donde 1 es poco importante y 5 es muy importante en cuanto a la relevancia de los riesgos detectados.

**Tabla 12.** Pregunta 1 principales oportunidades del acuerdo para el aguacate ecuatoriano.

---

Ítems	La Bonita Fruit Export	Uyamafarms. S.A.	Granadilla Monte Olivo S.A.S.
Eliminación de aranceles	4	5	5

Demanda creciente en Europa	5	5	5
Exportación en contenedores	5	4	4
Acceso preferencial frente a competidores	4	5	5
SUMA	18	19	19
PROMEDIO	4,5	4,75	4,75

**Fuente:** Entrevista

La principal oportunidad del acuerdo multipares para el aguacate ecuatoriano, los expertos consideran que es la demanda creciente en Europa, en base a los resultados, el mercado de España si posee datos históricos con tendencia creciente a consumo, los demás mercados como Alemania y Países bajos poseen una baja demanda.

**Tabla 13.** *Pregunta 2 barreras que aún persisten en el mercado europeo.*

Ítems	La Bonita Fruit Export	Uyamafarms. S.A.	Granadilla Monte Olivo S.A.S.
Altos costos de transporte/logística	5	5	5
Normas fitosanitarias estrictas	4	5	5
Requisitos de trazabilidad	4	4	5
Limitada infraestructura nacional	3	4	4
SUMA	16	18	19
PROMEDIO	4	4,5	4,75

**Fuente:** Entrevista

La principal barrera para el mercado europeo, son los altos costos de transporte y la logística, los tres expertos han considera con una calificación de 5 demostrando que es muy importante, a pesar de tener un beneficio arancelario con el acuerdo multipartes, la distancia es la barrera que complica a las exportaciones de aguacate ecuatoriano.

**Tabla 14.** Pregunta 3 ventajas competitivas de Ecuador frente a otros países.

Ítems	La Bonita Fruit Export	Uyamafarms. S.A.	Granadilla Monte Olivo S.A.S.
Producción continua todo el año	5	5	5
Sabor y calidad diferenciada	4	5	5
Bajo uso de químicos	3	4	4
Ventaja comercial favorable (dic-marzo)	5	5	4
SUMA	17	19	18
PROMEDIO	4,25	4,75	4,5

**Fuente:** Entrevista

La pregunta 3 considera que la producción continua es el factor que consideran los expertos como ventaja competitiva que tiene el Ecuador frente a los demás países que comercializan aguacate en los mercados de la Unión Europea. Los factores productivos del territorio ecuatoriano poseen diversos climas que favorece a una variedad de producción, en la provincia del Carchi su clima pertenece al campo de la sierra, en la parte del cantón mira posee climas cálidos con temperaturas medias anuales entre 20 y 30°C, y en las noches con temperaturas de 10°C las cuales son óptimas para la productividad del aguacate.

**Tabla 15.** Pregunta 4 certificaciones y normas clave para el mercado.

Ítems	La Bonita Fruit Export	Uyamafarms. S.A.	Granadilla Monte Olivo S.A.S.
Global G.A.P.	5	5	5
BPA	5	4	5
Control de residuos químicos	4	5	5
SUMA	14	14	15
PROMEDIO	4,66	4,66	5

**Fuente:** Entrevista

La pregunta 4 consiste en investigar las certificaciones y normas clave para acceder al mercado europeo, los expertos consideran que son las Global G.A.P. el cual es un Organismo de Certificación Acreditado, sirve para tanto exportadores que mantienen sus ventas o los que están dando los primeros pasos, cualquiera de los dos casos puede alcanzar los requisitos de los mercados más exigentes como el mercado europeo.

**Tabla 16.** Pregunta 5 proyección de la demanda europea en 5 años.

Ítems	La Bonita Fruit Export	Uyamafarms. S.A.	Granadilla Monte Olivo S.A.S.
Crecimiento sostenido	5	5	5
Mayor competencia internacional	4	4	5
Riesgo de estancamiento si no mejora logística	4	3	4
SUMA	13	12	14
PROMEDIO	4,33	4	4,66

**Fuente:** Entrevista

Los expertos consideran que la demanda del mercado europeo en 5 años tendrá crecimiento sostenido, lo cual en base a las estadísticas recolectadas de Cobus Group, solo el mercado de España presenta esta condición, los demás países y demás productos de estudio tienen una tendencia a decrecer, pero el aguacate tiene grandes oportunidades a través del acuerdo multipartes.

**Tabla 17.** Pregunta 6 estrategias de diferenciación más efectivas.

Ítems	La Bonita Fruit Export	Uyamafarms. S.A.	Granadilla Monte Olivo S.A.S.
Producción sostenible	5	5	5
Trazabilidad	5	4	5
Marca país	4	5	5
Certificaciones verdes	4	4	5
SUMA	18	18	20
PROMEDIO	4,5	4,5	5

**Fuente:** Entrevista

La estrategia de diferenciación más efectiva que consideran los expertos es la producción sostenible, la satisfacción de la demanda requiere de una respuesta rápida para poder atender al mercado, los países miembros de Europa son muy poblados lo cual se considera como una oportunidad para la comercialización de aguacate, a pesar de solo ser el mercado de España el más atractivo, se puede considerar que el acuerdo multipartes puede aportar a mejorar el panorama.

**Tabla 18.** *Pregunta 7 impacto del acuerdo en costos y acceso de productores.*

Ítems	La Bonita Fruit Export	Uyamafarms. S.A.	Granadilla Monte Olivo S.A.S.
Reducción de aranceles	5	5	5
Apoyo a pequeños productores	4	3	4
Mayor competitividad	4	5	5
SUMA	13	13	14
PROMEDIO	4,33	4,33	4,66

**Fuente:** Entrevista

La pregunta 7 considera el impacto del acuerdo en los costos y acceso de los productores de aguacate, los expertos detallan que la reducción de aranceles es la clave primordial para tener un menor impacto en los costos, el acuerdo multipartes beneficia al aguacate con un arancel del 0%, el mercado de España es atractivo para el fomento de las exportaciones del producto en estudio.

**Tabla 19.** *Pregunta 8 riesgos que amenazan la exportación a futuro.*

Ítems	La Bonita Fruit Export	Uyamafarms. S.A.	Granadilla Monte Olivo S.A.S.
Fluctuaciones de precios internacionales	5	5	5
Altos costos de fletes	4	5	5
Cambios políticos en la UE	4	4	5
Problemas logísticos (puertos/cadena de frío)	4	5	5
SUMA	17	19	20

PROMEDIO	4,25	4,75	5
----------	------	------	---

**Fuente:** Entrevista

La pregunta 8 considera los riesgos que amenazan la exportación a futuro, los expertos a través de la entrevista han destacado que las fluctuaciones de precios internacionales es el principal riesgo, el precio del producto se define por la ley de la oferta y la demanda, Ecuador no es el único productor de aguacate, a nivel continental la competitividad es con Colombia, Perú y México.

**Tabla 20.** *Pregunta 9 Acciones de política pública necesarias.*

Ítems	La Bonita Fruit Export	Uyamafarms. S.A.	Granadilla Monte Olivo S.A.S.
Créditos blandos	5	5	5
Fortalecimiento de infraestructura logística	4	4	5
Programas de certificación	4	5	5
Estrategias de internacionalización	4	4	5
SUMA	17	18	20
PROMEDIO	4,25	4,5	5

**Fuente:** Entrevista

La pregunta 9 según los expertos consideran que las acciones de política pública necesarias, es créditos blandos que aporten al crecimiento de los exportadores de aguacate y de aquellos que aún no han exportado, el acuerdo multipartes beneficia con reducir los costos de los derechos arancelarios, sin embargo, el inyectar capital en mejorar la productividad y calidad del producto también son factores que se requiere para competir.

**Tabla 21.** *Pregunta 10 escenarios futuros para el aguacate ecuatoriano en Europa.*

Ítems	La Bonita Fruit Export	Uyamafarms. S.A.	Granadilla Monte Olivo S.A.S.
Crecimiento sostenido	5	5	5
Estancamiento	4	3	3

Retroceso	2	2	2
SUMA	11	10	10
PROMEDIO	3,66	3,33	3,33

**Fuente:** Entrevista

Los expertos consideran que la exportación de aguacate en el mercado europeo tendrá un escenario futuro de crecimiento sostenido, considerando los datos estadísticos este escenario lo posee el Mercado de España, los demás mercados poseen una tendencia a decrecer, por lo cual el acuerdo multipartes se debería aplicar en este mercado para fortalecer la cuota de mercado y atender a la competitividad con una producción constante.

#### **Paso 4. Tercera ronda de consenso y validación de escenarios.**

Como último paso del método de Delphi se pretende contrastar resultados de la opinión colectiva del paso anterior para comparar los resultados estadísticos con las respuestas y el consenso del punto clave de cada pregunta, se definen escenarios probables:

##### **1. Principales oportunidades del acuerdo para el aguacate ecuatoriano.**

La BONITA FRUIT EXPORT descartó volúmenes altos y exportaciones marítimas UYAMAFARMS S.A. menciona que ingreso con menos barreras y demanda creciente, GRANADILLA MONTE OLIVO S.A.S. menciona acceso preferencial y demanda creciente.

##### **2. Barreras que aún persisten en el mercado europeo.**

Costos altos vía aérea en comparación con vía marítima, existe barreras logísticas y fitosanitarias, como también los costos y normas fitosanitarias son una barrera para el aguacate.

##### **3. Ventajas competitivas de Ecuador frente a otros países.**

La producción y volúmenes en temporada son una ventaja competitiva, por ello la producción continua de calidad y sabor permite dar el factor diferenciador.

##### **4. Certificaciones y normas clave para el mercado.**

Consideran que las Buenas Prácticas Agrícolas y GlobalG. A.P. son necesarias para cualquier exportador de aguacate que desee ingresar al mercado europeo, adicional son instituciones de certificaciones internacionales.

#### **5. Proyección de la demanda europea en 5 años.**

Consideran que la proyección será de crecimiento y convenios sostenibles para una demanda saludable.

#### **6. Estrategias de diferenciación más efectivas.**

Las estrategias que consideran adecuadas son implementar más acuerdos comerciales y certificaciones verdes que permitan dar la sostenibilidad y trazabilidad en la competitividad.

#### **7. Impacto del acuerdo en costos y acceso de productores.**

La reducción aranceles y certificaciones, como también las barreras PYMES otorgarían mayor competitividad.

#### **8. Riesgos que amenazan la exportación a futuro.**

Las manifestaciones y créditos accesibles son una amenaza para la exportación del aguacate, esto puede ocasionar riesgos económicos en los fletes y logísticos.

#### **9. Acciones de política pública necesarias.**

Las acciones políticas que se necesita son el apoyo a productores y asociaciones con créditos, certificaciones y costos logísticos.

#### **10. Escenarios futuros para el aguacate ecuatoriano en Europa.**

Consideran que tendrá un crecimiento y oportunidades de disminuir los riesgos con la competencia.

### **Paso 5. Síntesis final**

El resultado esperado es un informe Delphi se incluye:

- Consensos logrados de las oportunidades más prometedoras.
- Disensos significativos de los riesgos en los que no hubo acuerdo o consenso de los expertos.
- Escenarios futuros para la exportación de aguacate Hass a la UE.

Recomendaciones estratégicas para productores, gremios y autoridades. La aplicación del método Delphi en esta investigación permitió conocer, desde la experiencia de tres expertos del sector exportador de aguacate La Bonita Fruit Export, Uyamafarms S.A. y Granadilla Monte Olivo S.A.S., cuáles son las principales oportunidades, limitaciones y proyecciones que genera el Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea. A lo largo de tres rondas de consulta, se fueron afinando

las opiniones individuales hasta llegar a un consenso general sobre los factores que más influyen en la competitividad del aguacate ecuatoriano en el mercado europeo.

En primer lugar, los expertos coincidieron en que las oportunidades más importantes están relacionadas con la eliminación de los aranceles, lo cual ha permitido que el aguacate ecuatoriano entre al mercado europeo en condiciones más favorables frente a sus competidores. También destacaron el crecimiento constante de la demanda de productos saludables en Europa, lo que convierte al aguacate en un producto con gran potencial de expansión. Otra coincidencia clave fue el reconocimiento de la producción continua durante todo el año, una ventaja que pocos países pueden ofrecer, junto con el buen sabor, la calidad y el bajo uso de químicos, que fortalecen la imagen del aguacate ecuatoriano como un alimento natural y sostenible. Asimismo, se resaltó la importancia de cumplir con certificaciones internacionales como GlobalG.A.P. y las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA), indispensables para ingresar y mantenerse en el mercado europeo. Finalmente, los expertos coincidieron en que el futuro del sector dependerá de mantener una producción sostenible, fortalecer la trazabilidad y posicionar una marca país que refleje la calidad del producto ecuatoriano.

A pesar de los amplios acuerdos, hubo temas en los que las opiniones fueron diferentes. Uno de ellos fue el alto costo logístico: mientras algunos expertos creen que se puede reducir con cooperación y mejoras en infraestructura, otros consideran que sigue siendo un obstáculo importante, sobre todo para los pequeños productores. Tampoco hubo consenso total respecto al impacto real del acuerdo en la inclusión de los pequeños y medianos productores, ya que, aunque reconocen beneficios generales, todavía existen dificultades de financiamiento y acceso a certificaciones que impiden su participación directa. También surgieron distintas percepciones sobre los riesgos futuros: unos consideran más preocupante la subida de los fletes marítimos y la volatilidad de los precios, mientras otros señalan que los cambios en las políticas ambientales europeas podrían ser los que más afecten al sector. Estas diferencias reflejan las distintas realidades de las empresas entrevistadas y los desafíos que enfrenta cada una según su tamaño y capacidad operativa.

En cuanto a los escenarios futuros, el panorama más probable es el de un crecimiento sostenido de las exportaciones ecuatorianas de aguacate hacia la Unión Europea. Los tres expertos ven con optimismo el comportamiento del mercado, impulsado por la tendencia europea hacia el consumo de alimentos saludables y por las ventajas naturales del país. Sin embargo, advierten que este crecimiento solo será posible si se fortalecen las cadenas logísticas, se amplía el acceso a financiamiento y se apoya a los pequeños productores. En un escenario menos favorable, el sector podría entrar en una etapa de estancamiento si no se superan las limitaciones en infraestructura y certificación. En el peor de los casos, un retroceso podría darse si se agravan los problemas logísticos o si la Unión Europea adopta políticas más exigentes que dificulten el ingreso de productos agrícolas. En todo caso, el escenario de crecimiento es el más probable, siempre que el país mantenga su compromiso con la calidad, la sostenibilidad y la innovación.

De los resultados obtenidos también surgen algunas recomendaciones estratégicas. Para los productores, es esencial continuar con la obtención de certificaciones internacionales, mejorar la trazabilidad y aplicar prácticas agrícolas sostenibles que aseguren el cumplimiento de los estándares europeos. Se recomienda, además, fomentar la asociación entre productores, de modo que puedan reducir costos, compartir infraestructura y acceder colectivamente a nuevos mercados. Para los gremios y asociaciones, se sugiere reforzar la capacitación en normas fitosanitarias y sostenibilidad, promover alianzas con entidades financieras que ofrezcan créditos blandos y trabajar en la construcción de una marca país sólida que posicione al aguacate ecuatoriano como un producto de calidad, origen andino y responsabilidad ambiental. Finalmente, las autoridades públicas tienen el reto de mejorar la infraestructura logística y portuaria, facilitar el acceso al financiamiento para la certificación internacional y fortalecer los programas de promoción comercial y apoyo a la internacionalización del sector.

El método Delphi permitió integrar las diferentes perspectivas del sector exportador y construir una visión conjunta sobre los retos y oportunidades del aguacate ecuatoriano en el mercado europeo. Los expertos coincidieron en que Ecuador tiene una base sólida para consolidarse como un proveedor competitivo y sostenible, gracias a su producción constante, calidad y ventajas naturales. Sin embargo, el

verdadero desafío está en superar los problemas logísticos, mejorar la infraestructura y garantizar que los beneficios del acuerdo lleguen también a los pequeños y medianos productores. Solo a través de la cooperación entre el sector público y privado, y de una gestión enfocada en la calidad y la sostenibilidad, Ecuador podrá aprovechar plenamente las oportunidades que ofrece el Acuerdo Multipartes con la Unión Europea.

Ítems	La Bonita Fruit Export	Uyamafarms. S.A.	Granadilla Monte Olivo S.A.S.	SUMA DE RANGOS POR ITEMS Ri	MEDIA DE RANGOS	(Ri-R <sup>-</sup> )	Fórmula de Kendall W
Eliminación de aranceles	4	5	5	14	55,5	2814,25	0,080
Demanda creciente en Europa	5	5	5	15	55,5	-26,8333333	-0,001
Exportación en contenedores	5	4	4	13	55,5	22,1666667	0,001
Acceso preferencial frente a competidores	4	5	5	14	55,5	-12,8333333	0,000
Altos costos de transporte/logística	5	5	5	15	55,5	-26,8333333	-0,001
Normas fitosanitarias estrictas	4	5	5	14	55,5	-12,8333333	0,000
Requisitos de trazabilidad	4	4	5	13	55,5	8,1666667	0,000
Limitada infraestructura nacional	3	4	4	11	55,5	55,1666667	0,002

<b>Producción todo el año</b>	<b>continua</b>	5	5	5	15	55,5	-26,8333333	-0,001
<b>Sabor y diferenciada</b>	<b>calidad</b>	4	5	5	14	55,5	-12,8333333	0,000
<b>Bajo uso de químicos</b>		3	4	4	11	55,5	55,1666667	0,002
<b>Ventaja favorable (dic-marzo)</b>	<b>comercial</b>	5	5	4	14	55,5	1,1666667	0,000
<b>Global G.A.P.</b>		5	5	5	15	55,5	-26,8333333	-0,001
<b>BPA</b>		5	4	5	14	55,5	-5,8333333	0,000
<b>Control de químicos</b>	<b>residuos</b>	4	5	5	14	55,5	-12,8333333	0,000
<b>Crecimiento sostenido</b>		5	5	5	15	55,5	-26,8333333	-0,001
<b>Mayor internacional</b>	<b>competencia</b>	4	4	5	13	55,5	8,1666667	0,000
<b>Riesgo de estancamiento si no mejora logística</b>		4	3	4	11	55,5	47,1666667	0,001

<b>Producción sostenible</b>	5	5	5	15	55,5	-26,8333333	-0,001
<b>Trazabilidad</b>	5	4	5	14	55,5	-5,83333333	0,000
<b>Marca país</b>	4	5	5	14	55,5	-12,8333333	0,000
<b>Certificaciones verdes</b>	4	4	5	13	55,5	8,16666667	0,000
<b>Reducción de aranceles</b>	5	5	5	15	55,5	-26,8333333	-0,001
<b>Apoyo a pequeños productores</b>	4	3	4	11	55,5	47,1666667	0,001
<b>Mayor competitividad</b>	4	5	5	14	55,5	-12,8333333	0,000
<b>Fluctuaciones de precios internacionales</b>	5	5	5	15	55,5	-26,8333333	-0,001
<b>Altos costos de fletes</b>	4	5	5	14	55,5	-12,8333333	0,000
<b>Cambios políticos en la UE</b>	4	4	5	13	55,5	8,16666667	0,000
<b>Problemas logísticos (puertos/cadena de frío)</b>	4	5	5	14	55,5	-12,8333333	0,000

<b>Créditos blandos</b>	5	5	5	15	55,5	-26,8333333	-0,001
<b>Fortalecimiento de infraestructura logística</b>	4	4	5	13	55,5	8,1666667	0,000
<b>Programas de certificación</b>	4	5	5	14	55,5	-12,8333333	0,000
<b>Estrategias de internacionalización</b>	4	4	5	13	55,5	8,1666667	0,000
<b>Crecimiento sostenido</b>	5	5	5	15	55,5	-26,8333333	-0,001
<b>Estancamiento</b>	4	3	3	10	55,5	53,1666667	0,002
<b>Retroceso</b>	2	2	2	6	55,5	78,1666667	0,002
						<b>S</b>	<b>0,002</b>

$$W = \frac{12S}{m^2(n^3 - n)}$$

n = 36 ítems

m = 3 expertos

s =  $\sum(R_i - R)^2$

W= 0,002 Baja Concordancia

Los resultados de concordancia de Kendall determinan que posee una baja concordancia, esto significa que los criterios de ítems son muy diferentes y no existe un patrón común de criterio, lo cual puede dar una perspectiva distinta en los resultados, es decir no coinciden por diferentes fenómenos multidimensionales en los factores de calificación de los expertos.

Por lo tanto, el acuerdo multipartes no depende de forma directa con cualquiera de los 36 ítems, esto no permite explicar su tendencia pueda ser creciente o no para la exportación de aguacate en el mercado de Europa.

## **IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

### **4.1. RESULTADOS**

Objetivo específico 1

Fundamentar Bibliográficamente el beneficio de los aspectos de relevancia del Acuerdo Multipartes en relación con las exportaciones del sector agrícola de la provincia del Carchi.

En relación con el primer objetivo específico, se desarrolló una fundamentación bibliográfica que analiza los beneficios del Acuerdo Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador en relación con las exportaciones agrícolas de la provincia del Carchi. A continuación, se exponen los principales hallazgos teóricos, normativos obtenidos, con base en fuentes documentales, institucionales y entrevistas a expertos del sector exportador.

Actualmente la relación comercial de Ecuador con la Unión Europea se ha constituido como un componente de suma importancia sobre el desarrollo económico para el Ecuador, por tal motivo, el Acuerdo Comercial de 2017 ha sido de suma importancia en materia económica y desarrollo para el Ecuador; esto ha resultado un incremento del 40% sobre el comercio bilateral desde la puesta en Vigor y el mantenimiento del superávit comercial. Desde esta perspectiva, Ecuador representa un superávit que supera los 8.000 millones de euros en el último periodo de 2017 a 2023 (Gutiérrez & Quitio, 2024).

En este contexto, el acceso preferencial del Ecuador a la Unión Europea desde el año 2017 ha traído consigo varios beneficios, esto en comparación con sus vecinos como Colombia y Perú; por lo tanto, Ecuador se ha posicionado como un proveedor agrícola como el banano, camarón y varios productos orgánicos, entre los cuales se destacan las rosas, cacao y café desde el punto de vista agrícola y productos no petroleros. Estas relaciones comerciales no solamente afectan al sector agrícola de la provincia del Carchi, sino que fortalecer su economía y refuerza los lazos comerciales que tiene Ecuador con la Unión Europea; de esta manera se puede garantizar un mercado rentable y estable para los productos agrícolas, permitiendo a la provincia del Carchi poder expandir y diversificar sus exportaciones agrícolas,

especialmente aquellos de carácter agroalimentario que tiene gran acogida en el mercado internacional (Gutiérrez & Quitio, 2024).

Es importante considerar que el mercado de la Unión Europea se ha considerado como el tercer destino principal de todas las exportaciones ecuatorianas, no obstante, en el primer cuatrimestre de 2024 las exportaciones hacia este mercado crecieron en un 21%, ubicándose en el segundo lugar. Ecuador mantiene relaciones comerciales con la Unión Europea, estableciéndose un comercio bilateral que supera los 7,5 mil millones de euros cada año, obteniendo un saldo comercial que oscila los 1,5 mil millones de euros que son a favor de Ecuador y por ende al sector agrícola de la provincia del Carchi. Esto a pesar de que la unión europea representa una notable baja y Ecuador se encuentran en la lucha de atraer mayor cantidad de inversión extranjera para el desarrollo y crecimiento productivo (Gutiérrez & Quitio, 2024).

Cabe considerar que el Acuerdo Multipartes entre la Unión Europea y Exportador mantiene un beneficio directo en los exportadores agrícolas de la provincia del Carchi, esto mediante la eliminación de los aranceles que beneficia al sector agrícola y exportador, especialmente en productos que se encuentran inmersos en la Economía Popular y Solidaria, lo cual ha incrementado la competitividad y el acceso oportuno al mercado europeo, de esta manera se puede promover el crecimiento económico, además de la generación de empleo dentro de la provincia (Gutiérrez & Quitio, 2024). Entre los principales beneficios se exhiben a continuación:

- **Acceso preferencial:**

Este acuerdo les garantiza el acceso a los aranceles sobre el 99,7% de las ofertas exportables en los productos agrícolas

- **Aumento de la competitividad:**

Al momento de eliminar los aranceles los productos de exportación son mayormente atractivos en el mercado europeo, esto fomenta la competitividad de los productos

- **Promoción de productos locales:**

Permite potenciar las exportaciones de productos y benefician directamente a los productores de la provincia como un impulso para mejorar la competitividad internacional

- **Impulso económico y de empleo:**

Este acuerdo comercial trae consigo el incremento de las exportaciones agrícolas, de hecho, se pretende impulsar a la economía local mediante la generación de empleo y por ende mejores ingresos para los productores locales.

- **Marco legal estable:**

Estos acuerdos proporcionan regulaciones y normativas en el comercio exterior, esto puede generar mayor seguridad y la previsibilidad del sector exportador.

- **Protección para sectores sensibles:**

Se integran varios mecanismos, especialmente salvaguardia que permite proteger el sector agrícola de manera sensible, e incluso se reserva la participación en las contrataciones públicas sobre los actores que conforman la Economía Popular y Solidaria.

- **Aumento de exportaciones:**

Mediante este acuerdo se pueden incrementar las exportaciones agrícolas a este mercado, lo cual se ha presentado un incremento de 330 millones de dólares en el primer año

- **Impulso a la economía popular y solidaria:**

Se eliminan los aranceles, especialmente para los productos que forman parte de la Economía Popular y Solidaria, esto ha facilitado el acceso al mercado europeo, además de promover posibles proyecciones.

- **Estabilidad y certidumbre:**

Mediante este acuerdo se puede promover la estabilidad en los contratos, especialmente en el largo plazo mediante diferentes condiciones comerciales en los productos agrícolas

- **Crecimiento del PIB y empleo:**

Según proyecciones de la CEPAL se ha estimado impactos positivos sobre el PIB, además de la inversión y el consumo, en similar tendencia la generación del empleo con la finalidad de obtener mejores ingresos (Arcos, 2020).

Conforme lo anteriormente expuesto, desde la entrada en vigor del acuerdo multipartes con la Unión Europea en 2017 se ha experimentado una balanza comercial positiva para el sector agrícola, debido que tan solo en 3 años se ha logrado superar los 1000 millones de ingresos, impulsando la productividad y el desarrollo

socioeconómico. Por tal motivo, la Unión Europea se ha considerado como un bloque comercial con mayor impacto en la historia de las exportaciones del sector agrícola; constituyéndose como una blanca comercial no petrolera que genera grandes beneficios en la agricultura, impulsando la competitividad internacional (Arcos, 2020).

Desde esta perspectiva, según proyección de la CEPAL mediante la entrada y vigencia del Acuerdo Comercial para el Ecuador se puede representar un incremento del 0,10% del PIB, mientras que el 0,15% en el consumo, además del 0,13% sobre las inversiones; también presenta un efecto positivo sobre la generación de empleo, también de mejores ingresos para la población (Arcos, 2020).

También es importante considerar que, para Ecuador, este acuerdo adquiere mayor importancia en particular, debido que se ha constituido en un acuerdo comercial de manera integral, esto al contar con un socio de suma importancia fuera del continente. Por tal motivo, mediante este acuerdo se puede incrementar la producción y exportación de agrícolas desde Ecuador hacia el mercado de la Unión Europea (Arcos, 2020).

Se espera que el Acuerdo incremente las exportaciones de Ecuador a la UE, tanto las tradicionales como no tradicionales; estimule el crecimiento del PIB y las inversiones europeas en el país. Cabe destacar que el Acuerdo reconoció el principio de asimetría, considerando las necesidades de desarrollo del sector productivo de Ecuador. Por eso, se acordaron periodos de transición más largos para determinados productos de importación para los sectores estratégicos de Ecuador. En tal sentido, se implementará una desgravación gradual desde 5 hasta 17 años. Esta disposición se aplicará, por ejemplo, a ciertos productos de los sectores de textil, lácteos, maquinaria o automotriz (Arcos, 2020).

## **Barreras a la Exportación de Aguacate hacia la Unión Europea**

### **Barreras No Arancelarias**

#### **Características del Producto**

Según la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa (UNECE), para que el aguacate pueda ingresar al mercado europeo debe cumplir ciertos parámetros de calidad. El producto debe estar intacto, limpio, sin afectación por deterioro causado por la maduración de la fruta, libre de plagas, libre de daños causados por la logística, libre de olores, el exterior de la fruta debe estar seca, el tallo

no debe ser superior a 10 mm, y en caso de no presentar tallo, el lugar donde este es ubicado debe estar seco e intacto, finalmente la fruta debe ser cosechada en el momento adecuado para que pueda terminar su madurez en las estanterías de los supermercados (UNECE , 2019).

### **Clasificación del Producto**

En el mercado europeo al aguacate se lo clasifica en tres clases; la primera es la "clase extra" que se caracteriza por presentar los productos de mayor calidad, la siguiente es la "clase I" en la cual los aguacates pueden presentar ligeros defectos en forma, como color y piel de la fruta siempre y cuando el área con defecto no exceda los 4 cm<sup>2</sup> y a su vez el producto no se vea afectado internamente, y el último es la "clase II", en esta los aguacates pueden presentar los mismo defectos que la clase anterior pero estos no deberán exceder a los 6 cm<sup>2</sup> (UNECE , 2019).

### **Empaque, Etiquetas y Uniformidad**

El empaque debe proteger al producto de cualquier daño y deberá siempre estar limpio. Cada caja debe estar identificada con el nombre y dirección del respectivo empacador, despachador o exportador, el nombre del producto, su variedad, origen, clase y tamaño, Adicionalmente la información debe estar escrita en el idioma oficial correspondiente al país importador. Los aguacates podrán ir con sellos comerciales siempre y cuando no sean elaborados con tinta o pegamento tóxico. Cada paquete debe llevar frutas del mismo tamaño, origen, variedad y coloración para mantener uniformidad del producto (UNECE, 2019).

### **Normas de Origen**

Para poder ser beneficiarios de las medidas propuestas en el Acuerdo Comercial Multipartes, el producto debe contar con un certificado de origen, el cual determina que la fruta, ha sido producida en el territorio de Ecuador, Colombia o Perú. (Trade Helpdesk, 2020). El Certificado de Origen en este caso lo otorga el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP), según Acuerdo Ministerial 8, del Registro Oficial 734 de 15 de abril del 2016, de la Normativa Certificados Origen y Verificación Mercancías Exportación del Ministro de Industrias y Competitividad, el artículo 9 establece que la tarifa será de USD 10,00 el certificado de origen para acogerse al tratado.

Todo producto de origen vegetal tiene que estar acompañado de un certificado fitosanitario y de origen, ambos son necesarios en exportaciones agrícolas y necesarios para poder ingresar al mercado europeo, el cual deberá ser expedido por las autoridades competentes de cada país exportador, el certificado fitosanitario lo otorga la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoosanitario (Agrocalidad) y el certificado de origen lo otorga el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP), adicionalmente el producto se debe regir a inspecciones en el correspondiente punto de inspección fronterizo de entrada a cualquier país miembro de la Unión Europea (Trade Helpdesk, 2019).

### **Barreras Arancelarias**

Para que este producto pueda ingresar al mercado de la Unión Europea, el importador debe cumplir con el pago de los derechos arancelarios, para la subpartida 0804.40.00.10, el ad-valorem es del 5,10% del valor en aduana de la mercadería, sin embargo, el ad-valorem establecido para Ecuador, es del 0%, debido a que se llegó a un acuerdo con el bloque europeo al momento de la firma del Acuerdo Comercial Multipartes para promover las exportaciones de estos 3 países. Adicionalmente los países que no forman parte del tratado deberán cancelar un arancel específico de 186,20 euros por cada 100kg de aguacate que ingrese a la Unión Europea. El importador también debe cumplir con el pago del impuesto al valor agregado, los cuales presentan porcentajes diferentes en cada país miembro. (European Commission, 2020).

### **Estrategias para Potencializar Exportaciones Ecuatorianas de Aguacate**

La región que presenta condiciones más favorables para la siembra del aguacate es la sierra, sin embargo, varios agricultores se ven necesitados de capacitaciones para una producción más eficiente, un correcto manejo de ingredientes químicos y naturales, y la aplicación de un adecuado sistema de riego. Otro escenario presente en el país es que existen varios agricultores con cantidades pequeñas de producción, con centros de acopio que cumplan el papel de intermediarios para futuras exportaciones.

Otro de los problemas existentes es que existe desconocimiento en la ciudadanía en cuanto a los beneficios que presenta esta fruta en sus diferentes tipos, por ello sería

adecuado realizar una campaña a nivel nacional dando a conocer no únicamente las características y valores nutricionales del aguacate, sino también la rentabilidad de la comercialización de este producto. Ecuador es un país rico en recursos naturales, por lo cual se debería no únicamente aprovechar al máximo la presencia de estos, sino que también cuidarlos.

La producción de bienes orgánicos es una opción para considerar. En varios países en especial los europeos se ha visto un crecimiento de la demanda de productos orgánicos y Ecuador se ha convertido en uno de sus principales proveedores, por lo cual se ve una oportunidad del sector para incursionar en la tendencia orgánica.

El Acuerdo Comercial Multipartes presenta beneficios a favor de los países andinos, entre los cuales se pueden mencionar la apertura a un mercado de gran tamaño, alto poder adquisitivo y la posibilidad de atraer inversión extranjera. Otro punto establecido en el acuerdo es el compromiso por parte de todos los países firmantes a practicar un comercio justo y desarrollo sostenible, esto puede verse con dificultad en algunos sectores de los países andinos, pero sin duda es algo que se debe incluir en las actividades económicas para que a futuro se asegure la productividad adecuada sin explotar los recursos naturales. (European Commission, 2019)

Por otro lado, en el acuerdo se establece que existirá una comisión para solución de controversias, además de existir compromiso en la cooperación en aspectos como, competitividad, facilitación del comercio y la transferencia de tecnología. Adicionalmente la comercialización de la fruta estudiada cuenta con la ventaja de una liberalización arancelaria. Todo esto conlleva a obtener un ambiente más estable para el desarrollo del comercio. (European Commission, 2019)

**Tabla 22.** *Balanza comercial Ecuador con el Mundo*

<b>Año</b>	<b>Año 2020</b>	<b>Año 2021</b>	<b>Año 2022</b>	<b>Año 2023</b>	<b>Año 2024</b>
Exportación	20.226.568	26.269.228	35.380.362	31.126.424	34.420.386
Importación	17.803.362	25.719.892	33.048.924	30.895.681	29.489.612
Saldo comercial	2.423.206	549.336	2.331.438	230.743	4.930.774

**Fuente:** Trade Map

La balanza comercial de Ecuador con el mundo durante los últimos cinco años ha presentado resultados favorables, las exportaciones han sido superior a las

importaciones, se ha obtenido en los cinco años de análisis un superávit lo cual es favorable para la economía del país, es necesario mantener esa tendencia y aprovechar las oportunidades que brinda el acuerdo multipartes entre Ecuador y la Unión Europea.

**Tabla 23. Balanza comercial sector agropecuario (USD)**

Año	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Exportación	7.549.000	7.439.000	7.554.000	8.383.000	9.725.000
Importación	2.763.000	3.752.000	4.437.000	4.222.000	3.845.000
Saldo comercial	4.786.000	3.687.000	3.117.000	3.866.000	5.880.000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

A lo largo del periodo del año 2020 hasta el año 2024, las exportaciones crecieron, mientras que las importaciones a pesar de que aumentaron no superaron a las exportaciones, por ello el saldo comercial del sector agropecuario fue superávit. El Ecuador es un país con una economía del sector primario, lo cual ha favorecido para que sea competitivo en la producción agrícola y no dependa de otros países para abastecer la demanda en el mercado interno, adicional al poseer un saldo superávit demuestra un crecimiento económico y competitivo a nivel mundial.

**Tabla 24. Inversión extranjera en el Carchi**

Proyecto	Año	Descripción
Proyecto geotérmico binacional Tufiño-Chiles-Cerro Negro	2025	Se proyecta generar 138 MW de energía eléctrica renovable. Se firmó una carta de intención entre el Ministerio de Energía y la Prefectura de Carchi
Solar y energía para comunidades rurales	2025	una inversión de USD 1,5 millones en su planta de quesos/manjar de San Gabriel, incluyendo políticas ambientales y de nutrición
Alpina invierte en su planta de San Gabriel, Carchi	2022	instalar 200 luminarias LED solares y 200 postes en áreas rurales de Carchi y Esmeraldas, con un presupuesto aproximado de USD 400.000.

**Fuente:** Primicias 2025

La inversión extranjera en la provincia del Carchi no se ha registrado valores correspondientes al fomento a la producción agrícola para la exportación, son tres proyectos que se registran involucrados en Proyecto geotérmico binacional Tufiño-Chiles-Cerro Negro del año 2025, el segundo proyecto es Solar y energía para comunidades rurales del año 2025 con un valor de inversión 1,5 millones de dólares, y finalmente el proyecto Alpina invierte en su planta de San Gabriel, Carchi del año 2022 con un valor de inversión de 400 mil dólares.

Los proyectos son escasos en la provincia, apenas uno está dedicado a la producción de leche perteneciente a la empresa Alpina, pero su comercialización es interna dentro del mercado ecuatoriano, no se ha tenido el apoyo de inversionistas extranjeros para fomentar la producción agrícola de productos no tradicionales. El acuerdo contempla diferentes categorías arancelarias, permitiendo acceso preferencial a productos ecuatorianos.

**Tabla 25.** Lista de aranceles para productos agrícolas del Carchi

Lista de aranceles de la parte UE para mercancías originarias de Ecuador				
Subpartida Arancelaria	Producto	Descripción	Tasa Base	Categoría
0704.10.00.00	Brócoli	Coles y brécoles «broccoli», frescos o refrigerados	13,6 MIN 1,6 €/100 kg/net	0
0804400000	Aguacate	Aguacates «paltas», frescos o secos	5,1	0
10.08.50.90.10	Quinua	Quinua (quinoa) (Chenopodium quinua)	Exento arancel	de 0
0810901010	Granadilla	Frutos de la pasión, carambolas y pitahayas, frescos	Exento arancel	de 0
0810901020	Maracuyá	Frutos de la pasión, carambolas y pitahayas, frescos	Exento arancel	de 0
0810.90.30.00	Tomate de árbol	Las demás frutas u otros frutos, frescos	Exento arancel	de 0
0810904000	Pitahaya	Frutos de la pasión, carambolas y pitahayas, frescos	Exento arancel	de 0
08.10.90.90.20	Naranjilla	Naranjillas frescas	Exento arancel	de 0
0810.90.20.00	Chirimoya	Los demás	Exento arancel	de 0
0810905000	Uvilla	Uchuvas (uvillas) (Physalis peruviana)	8,8	0

Fuente: COMEX y Market Access Map

El acuerdo multipartes posee varias líneas arancelarias diferenciadas por categoría para los productos agrícolas del Ecuador, la clasificación va de un arancel base de 0%, pero se encuentra sujeto al régimen de precios de entrada establecido en la Sección A del Apéndice 2 del Anexo I.

El acuerdo multipartes obliga al cumplimiento de las exigencias del mercado de la Unión Europea a cumplir con sus lineamientos, caso contrario se aplica derechos compensatorios equivalentes a la diferencia entre el valor declarado y el precio de referencia. La calidad es importante y un requisito que deben cumplir todos los exportadores con los suficientes estándares calidad para obtener las condiciones de acceso.

### **2.2.8. Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador**

El acuerdo comercial multipartes como primera fase fue firmado en el año 2012 entre la Unión Europea, Colombia y Perú, para el año 2017 se incorporó a Ecuador tras un proceso de negociación y adecuación normativa, con ello se logró reducir las barreras arancelarias, dan acceso a productos ecuatorianos con preferencial y cooperación técnica.

El procedimiento para que los productos agrícolas de Ecuador, se ha dado con la negociación de reducción o eliminación de aranceles en la UE para productos ecuatorianos, esto ha dado paso a la inclusión de cuotas preferenciales para ciertos bienes agrícolas, las empresas exportadoras deben cumplir requisitos fitosanitarios y de calidad, exigidos tanto por Ecuador como por la UE, los productos ingresan con cero arancel o reducción gradual.

**Tabla 26.** *Normativa de la Unión Europea sobre importación de productos del sector agrícola*

---

1	Reglamento (CE) N° 396/2005: límites máximos de residuos (LMR) de plaguicidas.
2	Reglamento (CE) N° 543/2011: normas de comercialización y calidad de frutas y hortalizas frescas.
3	Reglamento (UE) 2017/625: controles oficiales de seguridad alimentaria en frontera.
4	Reglamento (UE) 1169/2011: requisitos de información al consumidor (etiquetado de origen, trazabilidad, alérgenos, etc.).

---

**Fuente:** Diario Oficial de la Unión Europea

La normativa de la Unión Europea establece condiciones estrictas para la importación de productos agrícolas, que abarcan desde límites de residuos de plaguicidas hasta etiquetado de origen y trazabilidad. Estas disposiciones obligan a los países exportadores, como Ecuador, a fortalecer sus sistemas de control de calidad y seguridad alimentaria, lo cual implica una inversión en certificaciones y buenas prácticas agrícolas, pero a la vez permite acceder a un mercado con alto poder adquisitivo y consumidores exigentes.

**Tabla 27.** Lista de países de la Unión Europea

<b>NRO</b>	<b>PAÍS</b>	<b>MILLONES DE HABITANTES</b>
1	Alemania	83
2	Francia	66
3	Italia	58
4	España	47
5	Polonia	38
6	Rumanía	18
7	Países Bajos (Holanda)	18
8	Bélgica	11
9	Suecia	10.6
10	República Checa	10.9
11	Grecia	10.4
12	Portugal	10.7
13	Hungría	9.6
14	Austria	9.2
15	Bulgaria	6.4
16	Dinamarca	6.0
17	Finlandia	5.6
18	República Eslovaca	5.4
19	Irlanda	5.4
20	Croacia	3.9
21	Lituania	2.9
22	Eslovenia	2.1
23	Letonia	1.9
24	Estonia	1.4
25	Chipre	1.4
26	Luxemburgo	0.68
27	Malta	0.57

**Fuente:** Banco Mundial

Son 27 países miembros de la unión europea, dando un total de 741 millones de habitantes, siendo España con mayor cantidad de población, en comparación con el continente Americano son 1051 millones de habitantes sin embargo en comparación de factores económicos la población de la Unión Europea posee mayor poder adquisitivo por el nivel económico que poseen, en América existe una gran desigualdad económica, dado que no poseen muchas fases de integración económico, los países Europeos poseen la ventaja de la unión económica la cual genera una equidad en la competitividad de los países vecinos o fronterizos.

**Tabla 28.** *Instituciones de control, implementación y supervisión de Ecuador*

<b>Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (Ecuador)</b>	
1	Encargado de negociar, implementar, y supervisar aspectos comerciales del Acuerdo. Normas de origen, acceso a mercados, etc. (exportadores, tratados arancelarios)
<b>Cancillería – Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana</b>	
2	Firma del Protocolo, relaciones internacionales, coordinación política con la UE y seguimiento general del Acuerdo.
<b>Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)</b>	
3	Controla y cumple con la normativa aduanera para la nacionalización de los productos que ingresan o salen del país.
<b>El Comité de Comercio Exterior (COMEX)</b>	
4	Organismo de control quien aprueba las nuevas políticas que regulan el comercio exterior en el país.
<b>Consejo Consultivo Interno del Acuerdo Comercial Multipartes</b>	
6	Una instancia de diálogo entre gobierno, sociedad civil, empresarios, trabajadores, para supervisar la implementación e impacto del Acuerdo.

**Fuente:** SENA E y COMEX

Las instituciones de control son parte del funcionamiento del Acuerdo Multipartes con la Unión Europea, su ámbito de aplicación no solo es nacional, son reconocidas a nivel mundial por las garantías que presentan en supervisión entre ellas el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca actúa como ente rector de las negociaciones y supervisa aspectos comerciales vinculados con normas de origen y acceso a mercados.

La cancillería es parte del Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana, son los encargados de controlar la estabilidad política de los acuerdos comerciales en los parámetros de calidad, normas de origen y bioseguridad, esto permite que se ejecute los beneficios sin obstáculos que beneficia al sector productivo del país.

**Tabla 29.** *Otras instituciones de control, implementación y supervisión de Ecuador*

<b>PRO ECUADOR</b>	
1	Encargado de ejecutar políticas de comercio exterior para regular y promover la oferta de productos, además es el encargado de atraer inversiones al país.
<b>Agrocalidad</b>	
2	Es la responsable institución de control de la sanidad agrícola y la inocuidad de los alimentos en la producción primaria.
<b>Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR)</b>	
3	Es el organismo que representa a los exportadores del país para defender sus derechos e intereses para el comercio internacional.
<b>Cámaras de Comercio</b>	
4	Son instituciones que representan a las pequeñas y grandes empresas del Ecuador, las cuales tiene como objetivo el brindar servicios al sector empresarial en temas de comercio nacional e internacional.

**Fuente:** PROECUADOR

Para las exportaciones de productos del sector agrícola se requiere el apoyo de otras instituciones de control que son parte de la comercialización en los mercados internacionales, PRO Ecuador es la institución encargada de la promoción de los productos ecuatorianos, para ello promueve las ferias internacionales para dar a conocer los productos agrícolas y demás.

Para Agrocalidad es la institución pública encargada de controlar los parámetros de sanidad del producto perteneciente al sector agrícola, revisa la inocuidad de los alimentos del sector primario de la producción ecuatoriana.

La Federación Ecuatoriana de Exportadores o más conocido como FEDEXPOR, es un organismo no gubernamental que representa a todas las empresas privadas del Ecuador, su interés es defender los derechos y participar en la regulación de normativas internas que les pueda afectar.

Finalmente, las Cámaras de Comercio representan a las pequeñas y grandes empresas del Ecuador, los cuales tiene como objetivo el brindar servicios al sector empresarial en temas de comercio nacional e internacional a través de capacitaciones e investigaciones que puedan afectar a su economía.

**Tabla 30.** Instituciones de control y supervisión de la UE

<b>Dirección General de Comercio (DG TRADE)</b>	
1	<ul style="list-style-type: none"> <li>Negocia, implementa y supervisa la aplicación del Acuerdo.</li> <li>Evalúa informes sobre acceso a mercados, barreras comerciales y cumplimiento por parte de Ecuador.</li> </ul>
2	<b>Dirección General de Agricultura y Desarrollo Rural (DG AGRI)</b> Controla aspectos agrícolas, acceso a cuotas y políticas de sostenibilidad agrícola.
8	<b>Dirección General de Salud y Seguridad Alimentaria (DG SANTE)</b> Supervisa el cumplimiento de normas sanitarias y fitosanitarias (SPS) en productos agrícolas importados.

**Fuente:** DG TRADE

**Tabla 31.** Categorías de acuerdo multipartes

<b>NRO</b>	<b>CATEGORÍA</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
1	Liberalización inmediata (categoría A)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Productos a los que se les eliminó el arancel desde la entrada en vigor del acuerdo.</li> <li>Ejemplo: la mayoría de frutas tropicales, flores, café, cacao, varios productos agrícolas no tradicionales.</li> </ul>
2	Liberalización progresiva (categorías B, C, D, E, etc.)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Productos cuyo arancel se reduce de manera gradual en plazos de 3, 5, 7 o más años hasta llegar a 0 %.</li> <li>Ejemplo: algunos productos agroindustriales, procesados o transformados.</li> </ul>

3	Productos sensibles (categoría S o excepciones)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Productos que no están liberalizados completamente o están sujetos a contingentes arancelarios (TRQ, Tariff Rate Quotas).</li> <li>• Si se exporta dentro de la cuota → arancel preferencial (0 % o reducido).</li> <li>• Si se excede la cuota → aplica el arancel normal de Nación Más Favorecida (NMF).</li> <li>• Ejemplo: ciertos lácteos, carnes, banano (que tiene tratamiento especial con un cronograma de reducción de aranceles específico).</li> </ul>
4	Exclusiones	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Un número muy limitado de productos que no reciben preferencias y mantienen arancel.</li> <li>• Generalmente vinculados a sectores ultrasensibles de la UE.</li> </ul>

**Fuente:** Ministerio de Producción, Comercio Exterior e Inversiones

Las categorías del acuerdo multipartes sirve para identificar el porcentaje de liberación que posee en la preferencia arancelaria, para ello está dispuesto desde la categoría A hasta la categoría E, la primera categoría pertenece a las frutas tropicales, flores, café, cacao, banano, etc, la segunda categoría pertenece algunos productos procesados o semiprocados agrícolas, la tercera categoría pertenece a ciertos productos industriales o agrícolas sensibles.

La cuarta categoría pertenece a productos más sensibles para proteger producción nacional, finalmente la categoría E pertenece a productos excluidos o sujetos a contingentes arancelarios como son las cuotas de importación, para ello contempla productos como algunos lácteos, carnes, alcoholes, arroz, azúcar.

**Tabla 32.** *Categorías de productos de estudio*

PRODUCTO	CATEGORÍA	DESCRIPCIÓN
Aguacate (Hass, fresco – 0804.40.00)	Categoría A – Liberalización inmediata.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desde el primer día de entrada en vigor del acuerdo, el arancel se redujo a 0 %.</li> <li>• Solo aplica cumplir con normativas fitosanitarias, residuos de pesticidas y estándares de comercialización.</li> </ul>
Brócoli (fresco – 0704.10.00)	Categoría A – Liberalización inmediata.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Antes del acuerdo, tenía un arancel alrededor de 14,9 % en la UE. Con el acuerdo se eliminó de inmediato.</li> <li>• Hoy ingresa con 0 % de arancel.</li> </ul>
Quinua (1008.50.00)	Categoría A – Liberalización inmediata.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Considerada un cereal andino "no sensible" para la UE, por tanto, el arancel también es 0 % desde la entrada en vigor.</li> </ul>

**Fuente:** Ministerio de Producción, Comercio Exterior e Inversiones y COMEX

El acuerdo comercial multipartes como primera fase fue firmado en el año 2012 entre la Unión Europea, Colombia y Perú, para el año 2017 se incorporó a Ecuador tras un proceso de negociación y adecuación normativa, con ello se logró reducir las

barreras arancelarias, dan acceso a productos ecuatorianos con preferencial y cooperación técnica.

La inversión extranjera en la provincia del Carchi no se ha registrado valores correspondientes al fomento a la producción agrícola para la exportación, pero a lo largo del periodo del año 2020 hasta el año 2024, las exportaciones crecieron, mientras que las importaciones a pesar de que aumentaron no superaron a las exportaciones, por ello el saldo comercial del sector agropecuario fue superávit, la balanza comercial de Ecuador ha presentado resultados favorables.

El Acuerdo Comercial Multipartes presenta beneficios a favor de los países andinos, entre los cuales se pueden mencionar la apertura a un mercado de gran tamaño, alto poder adquisitivo y la posibilidad de atraer inversión extranjera. Para poder ser beneficiarios de las medidas propuestas en el Acuerdo Comercial Multipartes, el producto debe contar con un certificado de origen.

Se espera que el Acuerdo incremente las exportaciones de Ecuador a la UE, tanto las tradicionales como no tradicionales; estimule el crecimiento del PIB y las inversiones europeas en el país. Con la reducción o eliminación de aranceles en la UE para productos ecuatorianos, ha dado paso a la inclusión de cuotas preferenciales para ciertos productos agrícolas, las empresas exportadoras deben cumplir requisitos fitosanitarios y de calidad, exigidos tanto por Ecuador como por la UE, los productos ingresan con cero arancel o reducción gradual.

### **Objetivo específico 2**

Determinar las exportaciones del sector agrícola de la provincia del Carchi hacia la Unión Europea. Se ha establecido tres productos como parte de la investigación, al ser muy amplio el sector agrícola en productos no tradicionales se delimita a investigar el aguacate, brócoli y quinua, las tablas registran los valores de exportación en valor FOB en dólares, kilogramos y toneladas para determinar si en un período de cinco años se ha introducido estos productos a los países miembros de la unión europea.

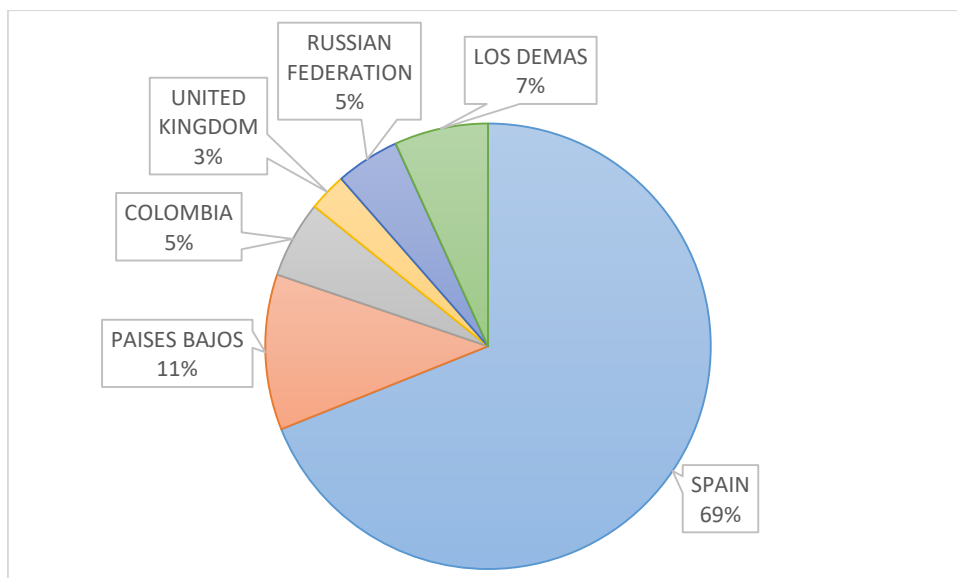
**Tabla 33. Exportación de aguacate en dólares**

NRO	PAIS DE DESTINO	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	%
1	SPAIN	514241	1089897	1899538	6335033	1738618	69%
2	PAISES BAJOS	50013	134350	145117	838579	728411	11%
3	COLOMBIA	39977	228065	181989	229199	256020	6%
4	UNITED KINGDOM	0	0	36108	180750	246438	3%
5	RUSSIAN FEDERATION	0	4	147473	392041	240655	5%
6	BELGIUM	0	0	0	0	149156	1%
7	COSTA RICA	0	0	0	0	48475	0%
8	ARGENTINA	0	0	0	0	38010	0%
9	CANADA	50108	500	0	0	21185	0%
10	FRANCE	0	0	1	0	14500	0%
	LOS DEMAS 14 DE 24	262886	110160	299487	137636	11162	5%
	<b>TOTAL</b>	917225	1562976	2709712	8113237	3492630	100%

**Fuente:** Cobus Group

La exportación de aguacate ecuatoriano tiene un total de 24 países de destino, se analiza el total de países de destino porque permite medir la cuota de mercado, con ello se podrá identificar cual es el porcentaje que posee cada uno de los mercados de destino en cuanto al consumo del producto en estudio, la tabla analiza una temporalidad de los últimos cinco años, adicional se muestra el top 10, por tema análisis para considerar a los mercados más importantes, entre ellos, España y Países Bajos son parte de la Unión Europea, ocupan el primero y segundo lugar, para la investigación es favorable, la exportación de aguacate puede enfocarse en estos dos países en aumentar su oferta y dominar este mercado a través del acuerdo multipartes.

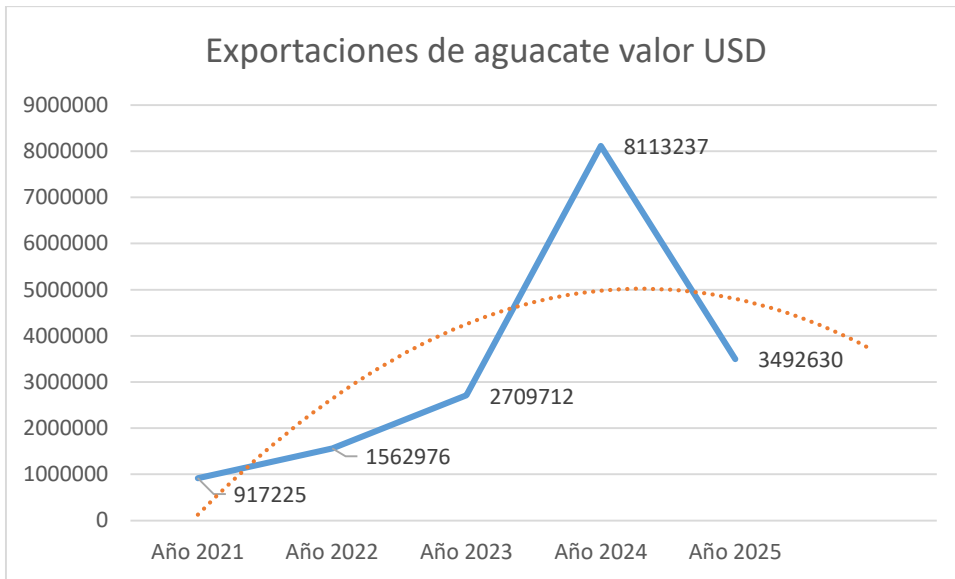
La investigación pretende exportar algún producto del sector agrícola a través de los beneficios que brinda el acuerdo multipartes, por ello las estadísticas apuntan una oportunidad porque el principal país que ha consumido aguacate durante los últimos cinco años y son parte de la unión europea es España en primer lugar con el 69% y Países Bajos en segundo lugar con el 11%, entre los dos países cubren el 80% del consumo del producto en estudio, aplicar el acuerdo multipartes para los exportadores de aguacate podrían incrementar las ventas y posicionamiento del producto como favorito para los mercados de destino.



**Figura 2.** Top 5 de países de destino de exportación de aguacate en dólares  
**Fuente:** Cobus Group

Se identifica a los cinco países con mayor porcentaje de participación en las exportaciones de aguacate durante los últimos cinco años, con el 69% España ocupa el primer lugar, con el 11% países Bajos se ubica en el segundo lugar, con el 5% Colombia en tercer lugar, con el 5% Rusia en cuarto lugar y con 3% Reino Unido en quinto lugar, los demás países que en total son 14 ocupan en conjunto el 7%, para el estudio, España es el país con mayor oportunidades para la exportación de aguacate y aprovechar el acuerdo multipartes.

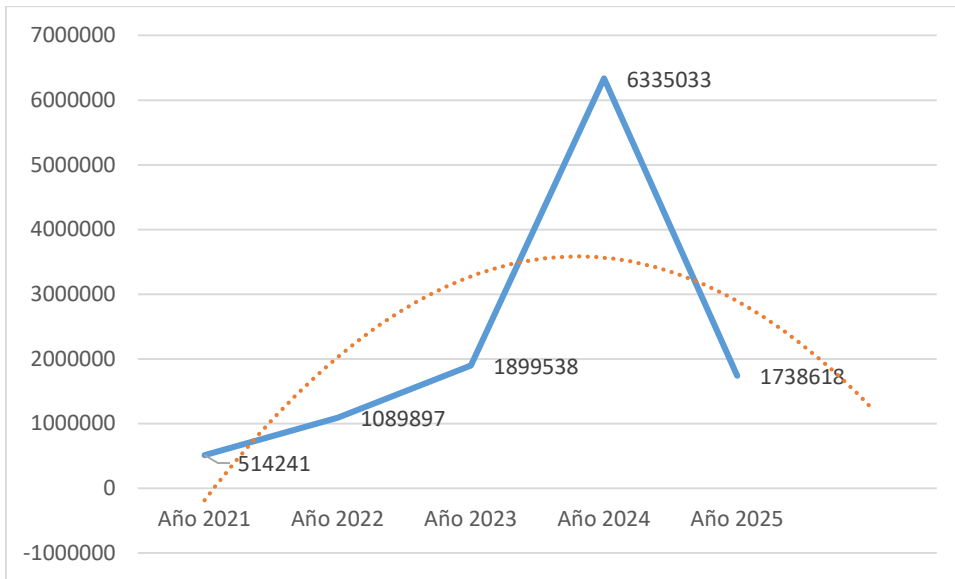
El mercado de España no solo representa la mayor capacidad de consumo del aguacate ecuatoriano, también se registra un constante crecimiento en la comercialización desde el año 2021 hasta el año 2025, donde paso de 514241 dólares a 1738618 dólares, la utilización del acuerdo multipartes va ser favorable para incrementar aún más el consumo y la preferencia del producto ecuatoriano, se destaca como una ventaja competitiva que podría conseguir más productores de aguacate de la provincia del Carchi en ser beneficiados por la demanda del producto y las preferencias arancelarias.



**Figura 3.** Exportación de aguacate a nivel mundial valor en dólares americanos  
**Fuente:** Cobus Group

Las exportaciones de aguacate hacia los 24 países de destino se detecta un crecimiento desde el año 2021 al 2024, posterior se detecta un decrecimiento para el año 2025, dando como resultado una proyección de disminuir el valor en dólares americanos en la exportación para los próximos años, esto demuestra la necesidad de aplicar estrategias que mejoren la comercialización, la aplicación del acuerdo multipartes tiene la posibilidad de aportar un desarrollo positivo por el uso de sus preferencias arancelarias, es un beneficio en la reducción de aranceles, esto puede incentivar la demanda del producto con el precio más competitivo.

El análisis es de un consumo mundial del aguacate ecuatoriano, no interfiere en las grandes oportunidades que brinda el mercado de España que es el que mayor consumo posee y mantiene un crecimiento constante, sin embargo, la figura demuestra la necesidad de aplicar el acuerdo multipartes para enfocar su consumo en los dos países miembros de la unión europea, considerando que no sirve mucho enfocar su esfuerzo en acuerdo comerciales con los demás mercados de destino, debido que el beneficio obtenido tendría un bajo impacto para la investigación.



**Figura 4 .** Exportación de aguacate a España en dólares  
**Fuente:** Cobus Group

Las exportaciones de aguacate al mercado de España han mantenido un crecimiento desde el año 2021 hasta el año 2024, posterior a ello se detecta una caída en su valor representado en dólares americanos, de tal forma para el año 2025 mantiene una tendencia decreciente, esto demuestra la necesidad de aplicar estrategias que mejoren su consumo, la aplicación del acuerdo multipartes puede aportar al aumento en la comercialización del producto en estudio.

Las causas pueden ser diversas, sin embargo, la investigación no posee la exactitud para profundizarlo, se puede considerar factores económicos o de gusto y preferencia del consumido, al igual que el diferencial cambiario pueden ser los principales factores para que el ciclo del producto este en declive, a pesar de ello en comparación del valor que posee en el año 2021 al año 2025 se diferencia un crecimiento, la posible caída del consumo en el año 2025 puede destacar la necesidad de la investigación en aplicar el acuerdo multipartes para las empresas del sector agrícola del Carchi, en este caso con el aguacate.

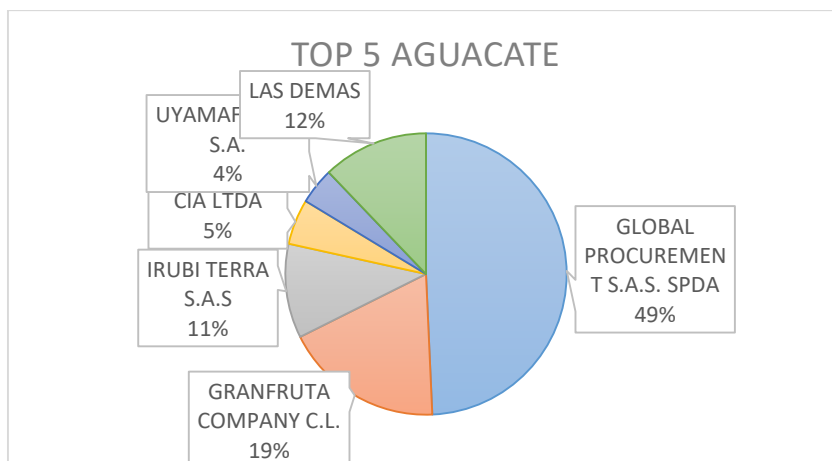
**Tabla 34.** Empresas exportadoras de aguacate en dólares

NR O	Empresas Exportadoras	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	%
1	GLOBAL PROCUREMENT S.A.S. SPDA	0	360746 .5	2032620 .97	5299040 .23	585492 .52	49 %
2	GRANFRUTA COMPANY C.L.	0	8352	0	1421410	165107 8	18 %
3	IRUBI TERRA S.A.S	34868	259795 .2	0	740648. 85	784037 .85	11 %
4	MIRAFRUITS CIA LTDA	414693 .6	244160 .8	216174. 15	0	0	5%
5	UYAMAFARMS S.A.	12.8	228064 .75	180669. 15	123268. 95	171139 .65	4%
6	PICALER EXPORTACION E IMPORTACION CIA. LTDA.	0	144000	215000	180000	0	3%
7	INDUSTRIAS EXPORTADORAS "LA MANA" INEXLAM C.A.	350000	0	0	0	164172	3%
8	GLOBALGROVE S.A.S.	0	0	0	153796	0	1%
9	TGSCOMERCIAL S.A.S.	0	141066	0	0	0	1%
10	DAVALOS BARQUET BERTHA ALEXANDRA	62979	64395	0	0	0	1%
	Los demás 41 de 51	54671	112395	65248	195074	136710	3%
	<b>Total</b>	917225	156297 6	2709712	8113237	349263 0	100 %

**Fuente:** Cobus Group

Se analiza que son 51 empresas exportadoras de aguacate a nivel mundial que han participado durante los últimos cinco años, su análisis global permite identificar y calcular cual es el porcentaje que posee cada uno de las empresas exportadoras en cuanto a consumo, su análisis global permite identificar el comportamiento de la demanda global, se detecta un efecto de la ley de Pareto, donde solo el 20% de empresas abarcan el 80% de las exportaciones de aguacate, en primer lugar ocupa la empresa GLOBAL PROCUREMENT S.A.S. SPDA con el 49%, posee casi la mitad de todo el mercado, dando a destacar un monopolio, la empresa que está en segundo lugar ocupa el 18% siendo GRANFRUTA COMPANY C.L., estando muy por debajo de la empresa que ocupa el primer lugar.

Son pocas empresas que han logrado mantener una exportación continua, pero lo máximo han llegado a conseguir cuatro años consecutivos, son la empresa GLOBAL PROCUREMENT S.A.S. SPDA, también la empresa IRUBI TERRA S.A.S, finalmente el caso de UYAMAFARMS S.A. puede tener registros de 5 años consecutivos pero el valor del año 2021 es un valor de muestra comercial, más no de venta como exportación a consumo.



**Figura 5.** Top 5 de empresas exportadoras de aguacate en dólares

**Fuente:** Cobus Group

Se analiza el top 5 de empresas exportadoras de aguacate, en primer lugar, con el 49% de participación es GLOBAL PROCUREMENT S.A.S. SPDA, en segundo lugar, con el 19% GRANFRUTA COMPANY C.L., en tercer lugar, con el 11% IRUBI TERRA S.A.S, en cuarto lugar, MIRAFRUIT S CIA LTDA con el 5% y en quinto lugar con el 4% UYAMAFARMS S.A., las demás empresas ocupan el 12% siendo 46 empresas. La diferencia entre la primera empresa y las demás es muy grande, se considera un monopolio porque es una sola empresa la que ocupa casi la mitad del porcentaje de participación en las exportaciones de aguacate.

**Tabla 35.** Exportación de aguacate por provincia en dólares

NRO	PROVINCIA	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	%
1	Pichincha	385256	953873	2267678	7966038	3099934	87%
2	Imbabura	416507	244161	216174	3781	153272	6%
3	Carchi	40130	228065	194605	123269	171140	5%
4	Los Ríos	62979	64395	0	0	0	1%
5	El Oro	0	0	27473	0	64500	1%
6	Guayas	9997	52457	0	1000	0	0%
7	Tungurahua	2131	799	235	18954	256	0%
8	Manabí	0	19200	0	0	2400	0%
9	Morona Santiago	0	1	3499	195	0	0%
10	Loja	0	0	0	0	1128	0%
11	Esmeraldas	226	20	20	0	0	0%
12	Santo Domingo	0	0	28	0	0	0%
13	Pastaza	0	5	0	0	0	0%
<b>TOTAL</b>		917225	1562976	2709712	8113237	3492630	100%

**Fuente:** Cobus Group

Son 13 provincias dedicadas a la producción de aguacate y exportación a nivel mundial, la tabla no registra la exportación de la provincia por países de destino que

sean miembros de la Unión Europea, la razón se debe a que se requiere analizar el mercado total para calcular la cuota de mercado que posee cada provincia, sin embargo, se detallara en la tabla 17, en primer lugar ocupa la provincia de Pichincha con el 87%, es un valor muy alto y considerado como un monopolio en este mercado, en segundo lugar ocupa Imbabura con el 6%, muy de cerca esta Carchi en tercer lugar con el 5%, es favorable para la investigación detectar empresas exportadoras en el norte del país, esto demuestra la importancia y relevancia de estudio en las oportunidades que puede otorgar el acuerdo multipartes entre Ecuador y la Unión Europea.

Las exportaciones de la provincia del Carchi han mantenido un crecimiento en los últimos cinco años, adicional ha exportado constantemente, el aguacate posee grandes posibilidades de incrementar la comercialización con el uso del acuerdo multipartes, lo cual le beneficia en reducción de los valores arancelarios, otorgando un precio competitivo, además esto genera productividad y mayor oferta laboral para la provincia, otorgando beneficios económicos al desarrollo de esta.

**Tabla 36.** *Empresas exportadoras de aguacate hacia los países miembros de la Unión Europea valor en dólares*

PAIS DE DESTINO	EMPRESAS EXPORTADORAS	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
BELGIUM	FRUITPRO B.V.	0	0	0	0	149156
	PB DISTRIBUTION	0	0	1.25	0	0
FRANCE	PSL FRANCE SAS	0	0	0	0	500
	SAS MAGELLAN	0	0	0	0	7000
GERMANY	BRANCH OFFICE BERLIN FAIRS EVENTS AND SPECIAL LOGISTICS	0	0	9	0	0
	SCHENKER DEUTSCHLAND AG	0	0.1	0	0	0
	COMEXEM	0	74277.45	0	0	0
	COMEXEN	0	34901.2	0	0	0
	EUROANDES FOOD IMPORT S.L.	0	25171.2	0	0	0
	FRESH CHAIN VOF	12.8	0	0	0	0
PAISES BAJOS	FRUITPRO B.V.	0	0	0	188680	0
	FRUTOS TROPICALES EUROPE B.V.	0	0	0	90000	0
	GREENFRUIT	0	0	0	0	40042.65
	GREENFRUIT BV	0	0	0	0	36768
	INTERNATIONAL CARGO LOGISTICS LIMIT	0	0	0	0	72558.64
	IP HANDLERS BV	0	0	0	0	10000

MEHADRIDN TNUPORT EXPORT L.P.	0	0	0	0	67391.36
MEHADRIDN TNUPORT EXPORT LP	0	0	145116.87	0	0
N Y K B V	0	0	0	93373.95	109450
WESTFALIA FRUIT FRANCE	0	0	0	144600	0
WESTFALIA FRUIT GMBH	0	0	0	144600	72300
WESTFALIA MARKETING BV	0	0	0	177324.9	216900
<b>Total, general</b>	12.8	134349.95	145127.12	838578.85	782066.65

**Fuente:** Cobus Group

La tabla representa a las empresas exportadoras de aguacate hacia los mercados miembros de la Unión Europea, como parte de las variables de investigación se pretende analizar las oportunidades de este producto en aumentar su consumo con el uso del acuerdo Multipartes, se ha detectado cuatro países de destino, siendo Bélgica, Francia, Alemania y Países Bajos.

Bélgica posee una única empresa exportadora de aguacate, Francia posee tres empresas pero con valores muy bajos que solo han participado en un solo año, para Alemania presenta dos empresas que han comercializado aguacate solo como muestra comercial, finalmente países Bajos posee dieciséis empresas que han exportado aguacate con bastante presencia en valor en dólares durante los años 2022 hasta 2025, se convierte en el mercado de destino más atractivo para la investigación, posiblemente se pueda incrementar sus ventas con el uso del acuerdo Multipartes.

**Tabla 37.** Exportación de aguacate peso en KG

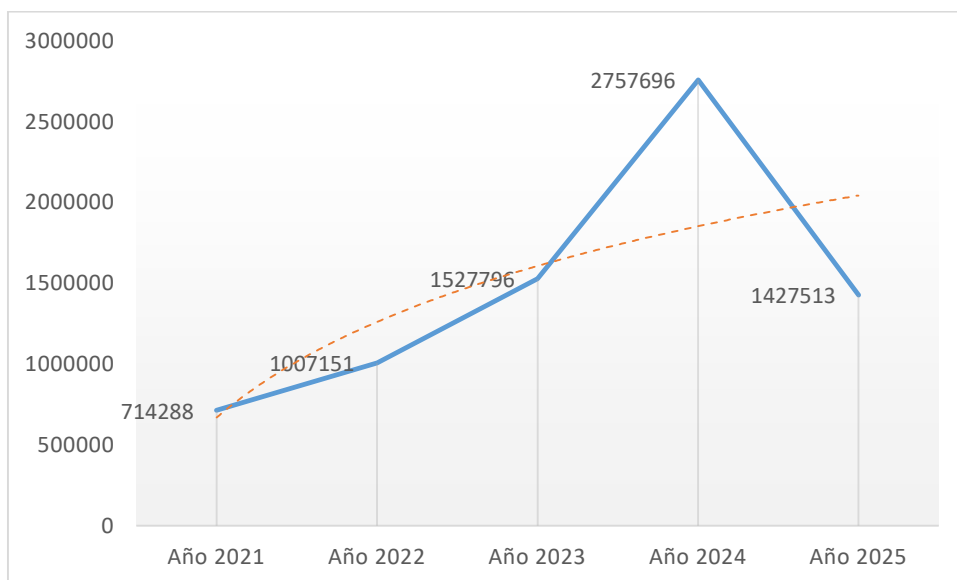
NRO	PAIS DE DESTINO	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	%
1	COLOMBIA	399770	300650	276345	1237500	445650	36%
2	SPAIN	302909	592761	970849	616352	117409	35%
3	PAISES BAJOS	1108	75329	64469	565862	406606	15%
4	RUSSIAN FEDERATION	0	8	57320	168774	126143	5%
5	UNITED KINGDOM	0	0	22410	120500	145623	4%
6	BELGIUM	0	0	0	0	124803	2%
7	UNITED ARAB EMIRATES	0	11732	90599	5750	348	1%
8	SAUDI ARABIA	0	0	44987	20903	0	1%
9	ARGENTINA	0	0	0	0	24103	0%
10	COSTA RICA	0	0	0	0	22771	0%
	LOS DEMAS 14 DE 24	10501	26671	817	22055	14055	1%
	<b>TOTAL</b>	714288	1007151	1527796	2757696	1427513	100%

**Fuente:** Cobus Group

Se ha considerado un análisis del total de las exportaciones de aguacate ecuatoriano hacia todos los mercados del mundo, esto permite calcular la cuota de participación que posee cada uno, en especial los países miembros de la Unión Europea, se ha detectado que España posee el 35% de la comercialización de este producto, siendo el país miembro de la Unión Europea con mayor consumo, los demás países como países Bajos y Bélgica poseen el 15% y 2% respectivamente.

La tabla analiza las exportaciones de aguacate al top 10 de países de destino en valores de kilogramos, se detecta que Colombia posee el 36% de la cuota de mercado, muy cerca lo sigue España con el 35%, en tercer lugar, Países bajos con el 15%, entre los tres destinos cubren más del 80%, como interés de la investigación son el mercado de España y Países Bajos, los dos son atractivos para la comercialización de aguacate a través del acuerdo multipartes.

Las exportaciones de aguacate de Ecuador poseen un total de 24 destinos de mercados internacionales, sin embargo, sus valores en kilogramos no son muy atractivos, solo el top 3 posee valores altos, los demás son valores muy bajos, en algunos casos inferior a una tonelada anual, lo cual demuestra un bajo consumo.



**Figura 6.** Exportación de aguacate valor KG  
**Fuente:** Cobus Group

En los cinco años las exportaciones en kilogramos de aguacate de Ecuador hacia los 24 países de destino han demostrado un crecimiento en los primeros 4 años, para el último año se registra un decrecimiento. Se ha detectado que tres países poseen el

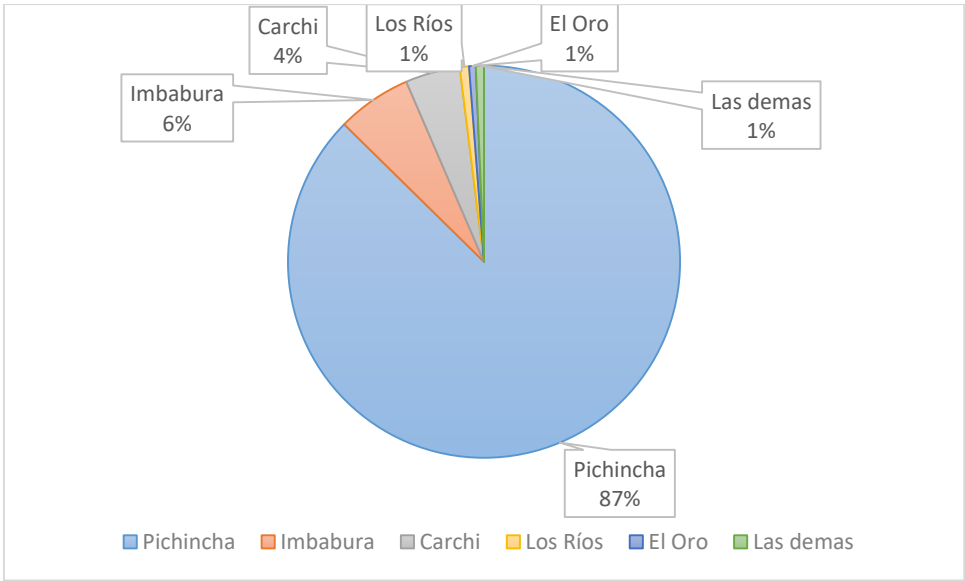
80% de la cuota de mercado, siendo los más influyentes en la tendencia de crecer o decrecer en su consumo en kilogramos, se ha pintado de color tomate con línea entre cortada la tendencia, según su pronóstico apunta a un crecimiento con una cóncava hacia arriba, aunque en un ciclo de consumo de producto puede estar en una fase de madurez lo cual puede provocar un declive a futuro si no se mejoran en el próximo año.

**Tabla 38.** Exportación de aguacate en toneladas

NRO	PAIS DE DESTINO	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	%
1	COLOMBIA	400	301	276	1238	446	36%
2	SPAIN	303	593	971	616	117	35%
3	PAISES BAJOS	1	75	64	566	407	15%
4	RUSSIAN FEDERATION	0	0	57	169	126	5%
5	UNITED KINGDOM	0	0	22	121	146	4%
6	BELGIUM	0	0	0	0	125	2%
7	UNITED ARAB EMIRATES	0	12	91	6	0	1%
8	SAUDI ARABIA	0	0	45	21	0	1%
9	ARGENTINA	0	0	0	0	24	0%
10	COSTA RICA	0	0	0	0	23	0%
	LOS DEMAS 14 DE 24	11	27	1	22	14	1%
	<b>TOTAL</b>	714	1007	1528	2758	1428	100%

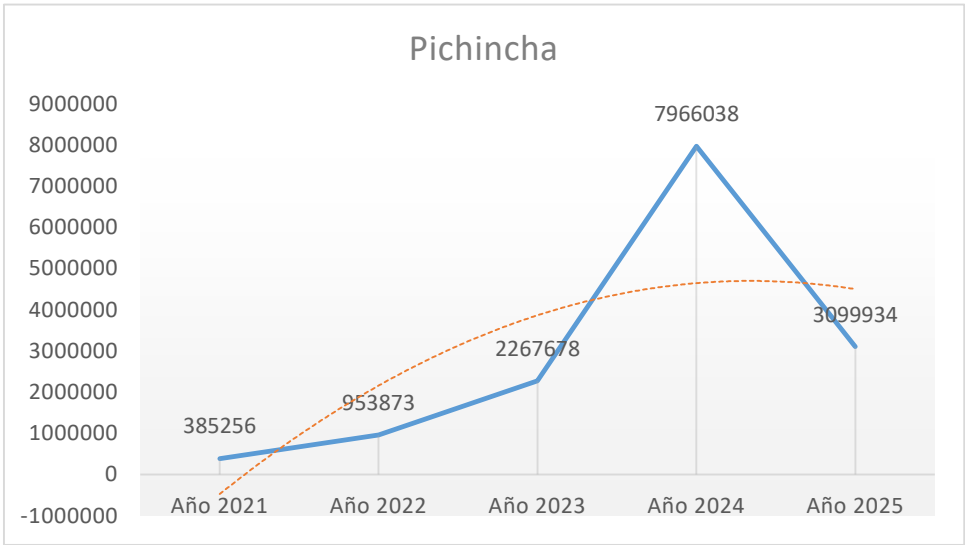
**Fuente:** Cobus Group

Se registra 24 provincias que han exportado aguacate en toneladas durante cinco años, al final de la tabla se analiza la cuota de mercado que posee. Se ha detectado que tres países poseen el 80% de la cuota de mercado, siendo Colombia con el 36%, España con el 35% y Países Bajos, dos de ellos son países miembros de la unión europea, según su pronóstico apunta una tendencia de madurez en el ciclo de vida del producto, por lo cual es necesario implementar estrategias que fomenten el desarrollo de la comercialización del producto en estudio, el acuerdo multipartes puede provocar una mejora en los próximos años.



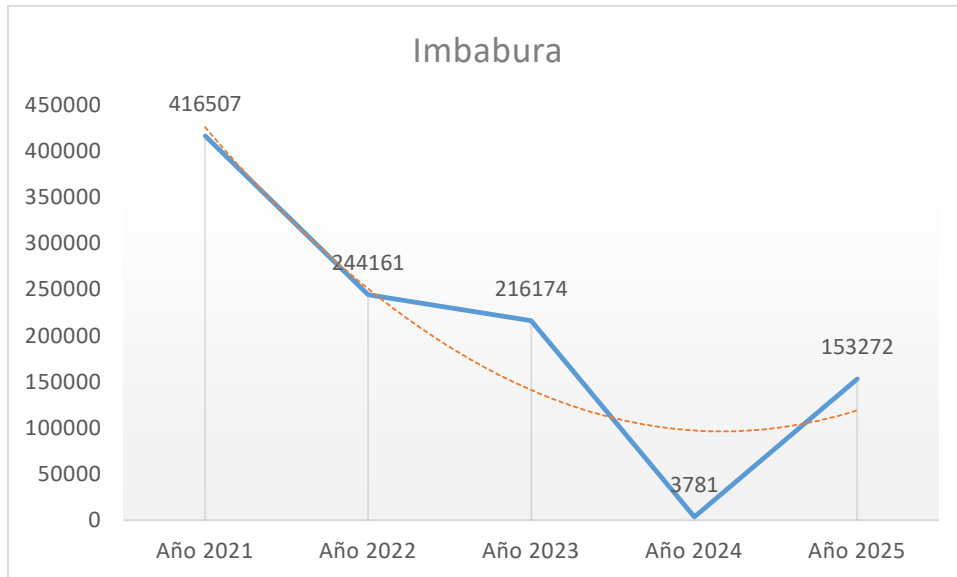
**Figura 7.** Top 5 de provincias exportadoras de aguacate en dólares  
**Fuente:** Cobus Group

La figura destaca el potencial que tiene la provincia de Pichincha en la exportación de aguacate, sin embargo, a pesar de poseer el 87%, el porcentaje restante tiene una gran participación la provincia del Carchi, del 13% este ocupa el 4%, demostrando una oportunidad para que las empresas del norte del país puedan crecer en la exportación de aguacate a través del acuerdo multipartes entre Ecuador y la Unión Europea.



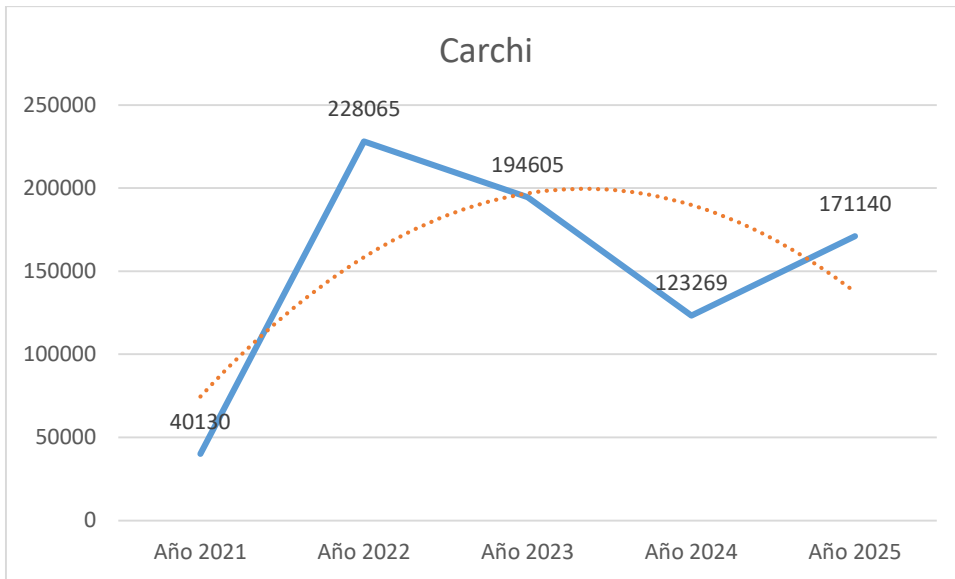
**Figura 8.** Exportación de aguacate de la provincia de Pichincha en dólares  
**Fuente:** Cobus Group

La provincia de Pichincha ocupa el primer lugar con el 87% de participación en las exportaciones de los últimos cinco años, sin embargo, se detecta que en el año 2025 tiene un declive en su proyección de ventas, por lo cual se considera que posee una misma tendencia con el total de las exportaciones de todas las provincias que participan, se desconoce la razón del declive de la comercialización del aguacate.



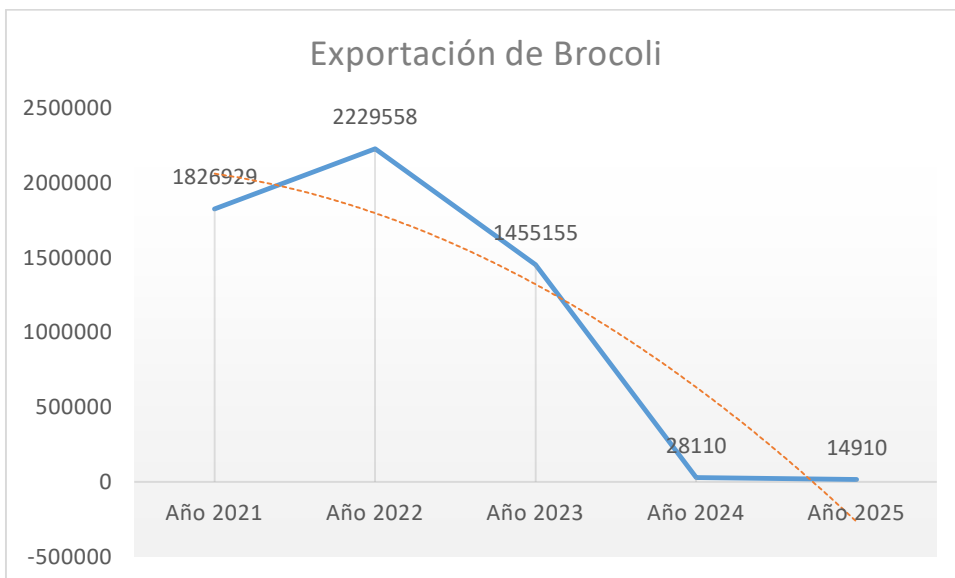
**Figura 9.** Exportación de aguacate de la provincia de Imbabura en dólares  
**Fuente:** Cobus Group

La exportación de aguacate de la provincia de Imbabura ocupa el segundo lugar con el 6% de participación en los últimos cinco años, su tendencia a sido decreciente durante todo estos años de análisis, en el año 2024 se registra su valor más bajo de comercialización, para el año 2025 se detecta un crecimiento, pero su valor esta debajo a lo comercializado en el año 2023, su tendencia es a disminuir la exportación de aguacate, lo cual es favorable para la competitividad que posee la provincia del Carchi.



**Figura 10.** Exportación de aguacate de la provincia de Carchi en dólares  
**Fuente:** Cobus Group

Las exportaciones de aguacate de la provincia del Carchi tienen una participación del 4% durante los últimos cinco años, su tendencia es creciente lo cual es favorable para la investigación, a pesar de que en el año 2024 se detecta una disminución en su comercialización, para el año 2025 crece su valor de venta, dando la oportunidad a superar a la provincia de Imbabura en la exportación del producto en estudio.



**Figura 11.** Exportación de brócoli en dólares  
**Fuente:** Cobus Group

La exportación de brócoli es otro de los productos en estudio del sector agrícola que tiene beneficios con el acuerdo multipartes entre Ecuador y la Unión Europea, sin embargo, se detecta una tendencia decreciente en los últimos cinco años, la comercialización de este producto presenta debilidades, posiblemente de carácter competitivo ya sea en precio, cantidad o calidad, los valores del año 2024 y 2025 son los más bajos que se ha registrado.

**Tabla 39.** Exportación de brócoli por país de destino en dólares

NRO	PAISES	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	%
1	ISRAEL	1089740	1170470	786600	0	0	55%
2	UNITED STATES	436272	960085	503983	13104	0	34%
3	GERMANY	174880	0	32250	0	0	4%
4	MEXICO	91930	0	0	0	0	2%
5	COLOMBIA	13019	7003	69255	0	0	2%
6	PUERTO RICO	2261	11569.26	50165.05	0	0	1%
7	PANAMA	3375	10962	4	15001	14910	1%
8	DOMINICAN REPUBLIC	0	32778.25	0	0	0	1%
9	SPAIN	4428	10226	12297	0	0	0%
10	JAPAN	5324	15205.73	30	5	0	0%
11	GUATEMALA	3000	11259	0	0	0	0%
12	CHILE	2700	0	0	0	0	0%
13	SOUTH AFRICA	0	0	572	0	0	0%
<b>TOTAL</b>		1826929	2229558	1455155	28110	14910	100%

**Fuente:** Cobus Group

La exportación de brócoli durante los últimos cinco años se detecta que han obtenido 13 mercados de destino, el principal mercado es Israel, este posee el 55% de participación del mercado, seguido de Estados Unidos de América con el 34%, los dos países poseen la mayor riqueza en cuanto a la exportación del producto en estudio, de acuerdo a la ley de Pareto, los dos mercados representan más del 80% del valor exportado por Ecuador, los países miembros de la Unión Europea se registra que son dos, Alemania tiene una cuota de mercado del 4% y España con menos del 1% de participación, los dos países no registran valores exportados en los años 2024 y 2025, por lo cual su tendencia es decreciente, esto demuestra la necesidad de aplicar estrategias que mejoren la comercialización del brócoli, por ello es favorable investigar la aplicación del acuerdo multipartes.

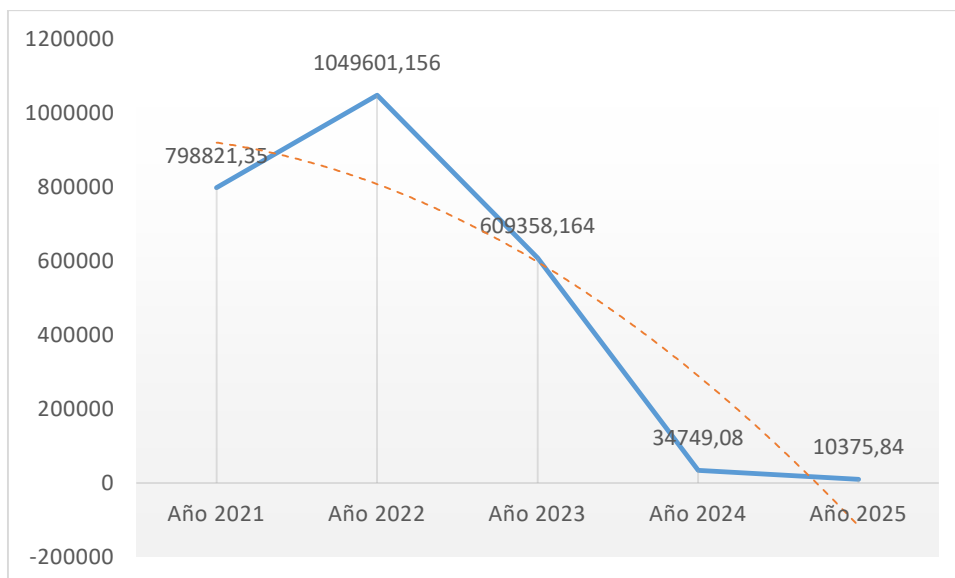
**Tabla 40.** Exportación de brócoli en KG

NRO	PAÍS	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	%
1	ISRAEL	483000	529000	322000	0	0	53%
2	UNITED STATES	207164.21	474379.726	219495.744	23400	0	37%
3	GERMANY	80000	0	15000	0	0	4%
4	COLOMBIA	3677.34	1979.2	40500	0	0	2%
5	PANAMA	889	2622	2.67	11344.08	10375.84	1%
6	JAPAN	4410	16895.26	15	5	0	1%
7	MEXICO	16128	0	0	0	0	1%
8	DOMINICAN REPUBLIC	0	13496.72	0	0	0	1%
9	PUERTO RICO	652.8	3323.75	7969.75	0	0	0%
10	SPAIN	1500	3550	4275	0	0	0%
11	GUATEMALA	1000	4354.5	0	0	0	0%
12	CHILE	400	0	0	0	0	0%
13	SOUTH AFRICA	0	0	100	0	0	0%
<b>TOTAL</b>		798821.35	1049601.16	609358.164	34749.08	10375.84	100%

**Fuente:** Cobus Group

Las exportaciones en kilogramo de brócoli de Ecuador al mercado internacional, posee pocos destinos, se registra 13 países, en primer lugar esta Israel con el 53% de la cuota de mercado y en segundo lugar Estados Unidos de América con el 37%, entre los dos países cubren el 90% del mercado, siendo los dominadores en cuanto consumo de brócoli, en tercer lugar se encuentra Alemania con el 4%, puede ser favorable para la investigación en aumentar la cuota de consumo a través del acuerdo multipartes, pero no se registra que todos los años tenga un consumo continuo.

Otro de los países que puede favorecer a la exportación de brócoli a través del acuerdo multipartes es España, posee menos de 1% de participación, pero ya posee aperturados el mercado desde el año 2021 y 2022, los demás años no se registra ningún valor de venta en kilogramos, posiblemente sea una oportunidad la aplicación del acuerdo multipartes para comercializar el producto en estudio.



**Figura 12.** Exportación de brócoli en KG  
**Fuente:** Cobus Group

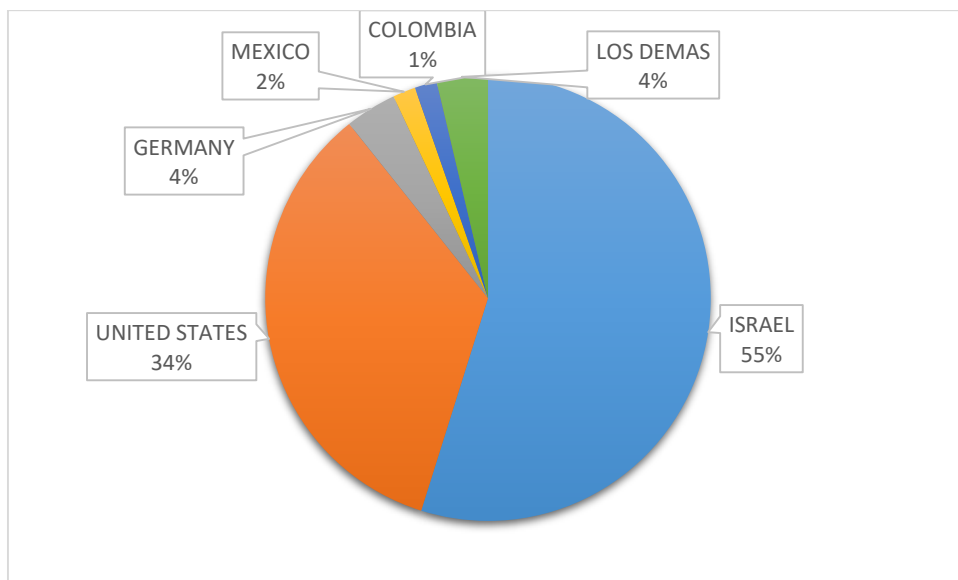
La exportación de brócoli en kilogramos en los últimos cinco años se registra una cóncava hacia abajo, es decir un decrecimiento, se pronostica una tendencia a caer más para los próximos años, esto se identifica en la figura con la proyección de color tomate, posiblemente el ciclo del producto está en una etapa de declive por lo cual es necesario corregir, la aplicación del acuerdo multipartes puede favorecer para la comercialización del producto. En los dos primeros años se detecta un crecimiento, para los posteriores años presenta un declive el cual se ha mantenido constantemente hasta llegar al año 2025, la línea de pronóstico de color tomate determina que su decrecimiento a futuro continuara, esto demuestra la necesidad de aplicar estrategias que mejoren, el uso del acuerdo multipartes puede ser atractivo para beneficiarse de preferencias arancelarias, posiblemente genere cambios en el comportamiento de consumo.

**Tabla 41.** Exportación de brócoli en toneladas

NRO	PAIS	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	%
1	ISRAEL	483	529	322	0	0	53%
2	UNITED STATES	207	474	219	23	0	37%
3	GERMANY	80	0	15	0	0	4%
4	COLOMBIA	4	2	41	0	0	2%
5	PANAMA	1	3	0	11	10	1%
6	JAPAN	4	17	0	0	0	1%
7	MEXICO	16	0	0	0	0	1%

8	DOMINICAN REPUBLIC	0	13	0	0	0	1%
9	PUERTO RICO	1	3	8	0	0	0%
10	SPAIN	2	4	4	0	0	0%
11	GUATEMALA	1	4	0	0	0	0%
12	CHILE	0	0	0	0	0	0%
13	SOUTH AFRICA	0	0	0	0	0	0%
<b>TOTAL</b>		799	1050	609	35	10	100%

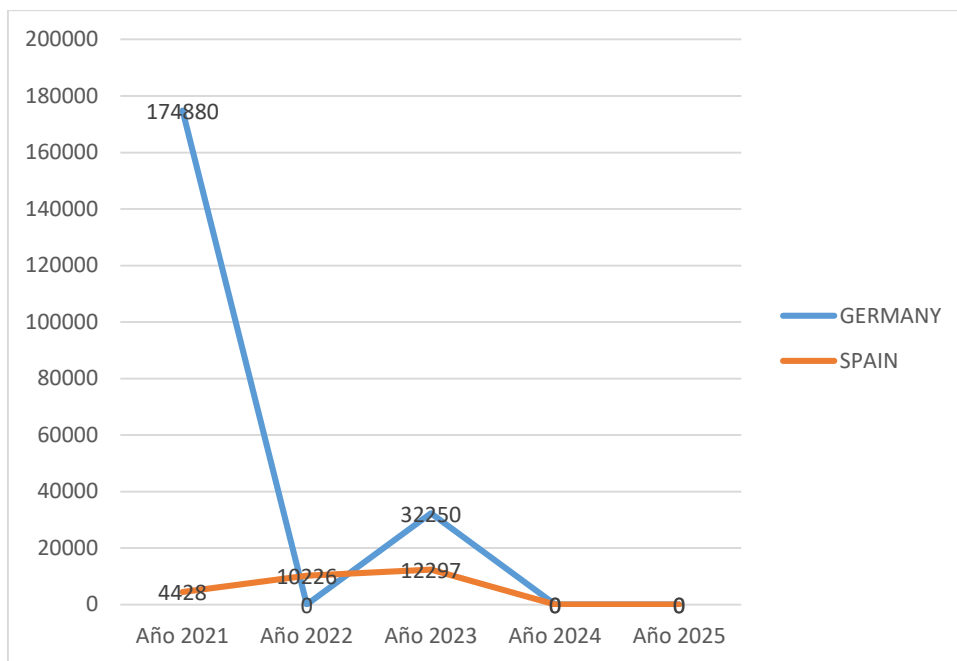
Fuente: Cobus Group



**Figura 13.** Top 5 de países de destino de brócoli en dólares

Fuente: Cobus Group

Entre los mercados de destino de Israel y Estados Unidos de América, representan más del 80% de las exportaciones de brócoli de Ecuador, la figura representa al top 5 de países, para la posición tercera la ocupa Alemania con el 4%, lo cual es favorable para la investigación, ya que son países miembros de la Unión Europea, aporta a la investigación una oportunidad de fomentar la comercialización a través de los beneficios del acuerdo multipartes.



**Figura 14.** Exportaciones de brócoli a UE en dólares  
Fuente: Cobus Group

Para beneficiarse del acuerdo multipartes entre Ecuador y la Unión europea en la exportación de brócoli, en base a los datos estadísticos se registra dos mercados aperturados, siendo Alemania y España, los cuales ocupan el tercer y noveno puesto de la participación de los últimos cinco años en cuanto a la comercialización de brócoli, los dos países de destino mantienen una tendencia decreciente, siendo un factor negativo para la investigación.

**Tabla 42.** Empresas de exportación de Brócoli en dólares

NRO	EXPORTADOR	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	%
1	INAGRO F. A. S. C. C.	1507 028	2074 322	1340 130	0	0	89 %
2	PRODUCTOS ORGANICOS CHIMBORAZO SUMAKLIFE CIA. LTDA.	1748 80	0	0	0	0	3%
3	AGRO IRISCORP AGROIRISCORP S.A	1234 8	1129 68	0	0	0	2%
4	AGROALINA S.A.	9193 0	6480	572	0	0	2%
5	SERVIAGRO S.C.A.	0	0	6925 5	0	0	1%
6	FUNDACION MAQUITA CUSHUNCHIC COMERCIALIZANDO COMO HERMANOS MCCH	7128	4726	4454 7	0	0	1%
7	CORPORACION FAVORITA C.A.	3374	4482	0	1500 1	1491 0	1%
8	ECOFROZ S.A.	5324	1520 6	30	0	0	0%

9	CEREALES ANDINOS CERANDINA CIA. LTDA.	1325 0	3000	0	0	0	0%
1 0	NOVA ALIMENTOS ALIMENNOVASA S.A.	0	0	0	1310 4	0	0%
1 1	CORPORACION KUNACHIA SA	8239	2864	0	0	0	0%
1 2	CORPORACION PAKTA MINTALAY	0	5500	0	0	0	0%
1 3	MIKHUNATRADE CIA.LTDA.	3427	0	0	0	0	0%
1 4	VASQUEZ LOPEZ EDGAR VINICIO	0	0	618	0	0	0%
1 5	AGROSKY S.A.	0	10	0	0	0	0%
1 6	ALIMENTOS SALUDABLES ECUADOR ECUALIMFOOD S.A.	0	0	0	5	0	0%
1 7	CIA. ADUANERA ECUATORIANA C.A.E. S.A.	1	0	4	0	0	0%
<b>Total, general</b>		1826 929	2229 558	1455 155	2811 0	1491 0	10 0%

**Fuente:** Cobus Group

Se registra 17 empresas exportadoras de brócoli durante los últimos cinco años, la empresa INAGRO F. A. S. C. C. posee el 89% de participación, siendo un monopolio en la competitividad de vender este producto, las demás empresas ocupan menos del 3%, dando una gran dificultad para las empresas que deseen ingresar a competir en este mercado, posiblemente el acuerdo multipartes les de los beneficios necesarios para ingresar al mercado de destino de la Unión Europea, pero competir contra el que ocupa el primer lugar será un reto bastante grande para las empresas agrícolas del Carchi.

**Tabla 43.** Empresas exportadoras de brócoli en los países miembros de la Unión Europea valor en dólares

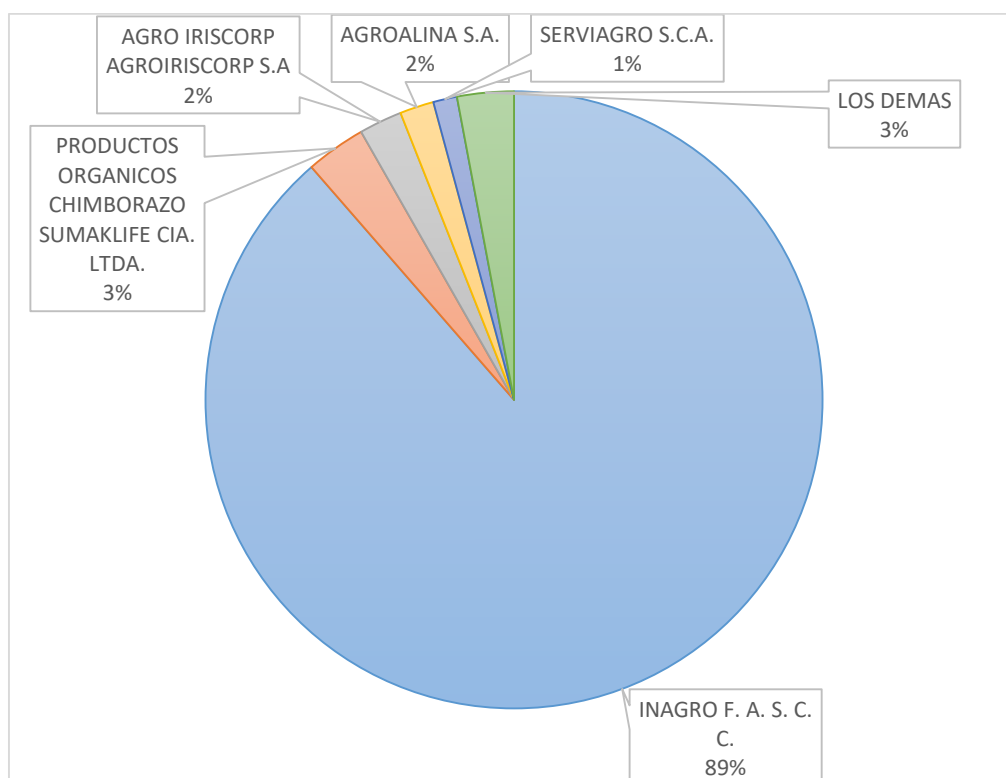
PAÍS	EMPRESAS EXPORTADORAS	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
GERMANY	FUNDACION MAQUITA CUSHUNCHIC	0	0	32250	0	0
	COMERCIALIZANDO COMO HERMANOS MCCH	17488	0	0	0	0
	PRODUCTOS ORGANICOS CHIMBORAZO SUMAKLIFE CIA. LTDA.	0	0	0	0	0
SPAIN	CORPORACION PAKTA MINTALAY	0	5500	0	0	0
	FUNDACION MAQUITA CUSHUNCHIC	4428.	4725.	12296	0	0
	COMERCIALIZANDO COMO HERMANOS MCCH	2	9	.95	0	0
<b>Total, general</b>		17930 8.2	10225 .9	44546 .95	0	0

**Fuente:** Cobus Group

La tabla representa a las empresas exportadoras de brócoli hacia los mercados miembros de la Unión Europea, se ha detectado que son dos países siendo Alemania

y España, los dos poseen dos empresas exportadoras, una de ellas es la misma que participa en los dos países, la empresa FUNDACION MAQUITA CUSHUNCHIC registra valores de exportación de 32250 dólares en el mercado de Alemania solo por el año 2023, las exportaciones en el mercado de España se registran tres años continuos de venta, siendo los años 2021, 2022 y 2023.

Las demás empresas no se registra valores en dólares de venta durante los años 2024 y 2025, se considera que puede existir múltiples factures que originan la causa de este aspecto negativo en la comercialización de brócoli, puede ser efectos de la demanda, la competitividad, gustos y preferencias entre otros.



**Figura 15.** Top 5 de empresas exportadoras de brócoli en dólares  
**Fuente:** Cobus Group

La figura representa al top 5 de países de destino de las exportaciones de brócoli ecuatoriano, tan solo una empresa ocupa el 89% de participación siendo INAGRO F. A. S. C. C., en segundo lugar, está ubicado la empresa PRODUCTOS ORGANICOS CHIMBORAZO SUMAKLIFE CIA. LTDA. con el 3% y en tercer lugar la empresa AGRO IRISCORP AGROIRISCORP S.A con el 2%, en comparación al primer lugar la diferencia

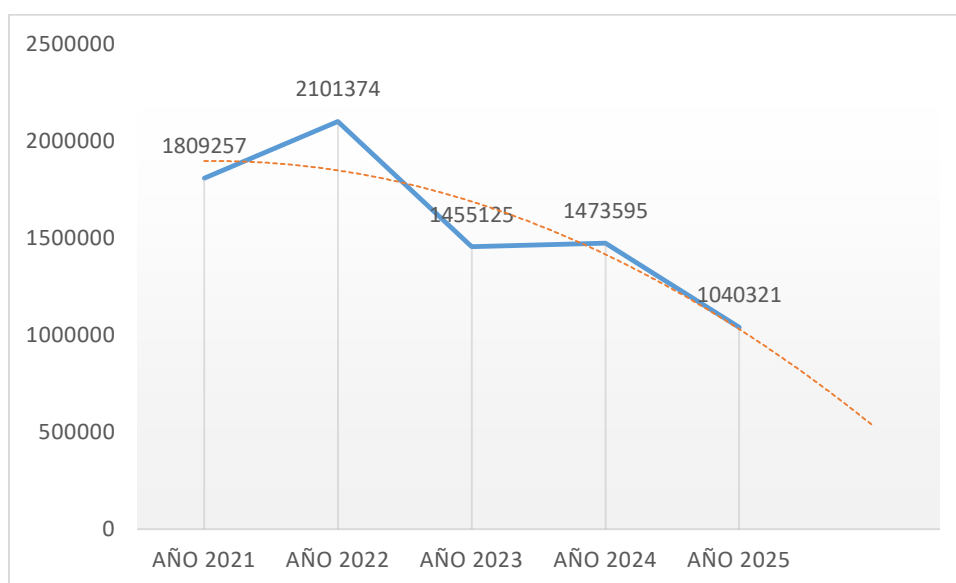
es demasiado grande por lo cual se considera que posee un monopolio la competitividad de este mercado.

**Tabla 44.** Exportación de brócoli por provincia en dólares

NRO	PROVINCIA	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	%
1	PICHINCHA	1639700	2116580	1454534	28105	14910	95%
2	CHIMBORAZO	174880	0	0	0	0	3%
3	GUAYAS	12349	112978	4	0	0	2%
4	TUNGURAHUA	0	0	618	0	0	0%
5	COTOPAXI	0	0	0	5	0	0%
<b>Total, general</b>		1826929	2229558	1455155	28110	14910	100%

**Fuente:** Cobus Group

La tabla detalla las provincias que exportan brócoli al mercado internacional, son apenas cinco provincias, no se detecta que la provincia del Carchi exporte, en primer lugar se encuentra la provincia de Pichincha esta ocupa el 95%, siendo el que domina en este mercado, se considera que existe un monopolio ya que Chimborazo que ocupa el segundo lugar apenas tiene el 3% y Guayas en tercer lugar el 2%, es una amenaza para la provincia del Carchi que pueda acceder a competir en la exportación de este producto.



**Figura 16.** Exportación de quinua en dólares

**Fuente:** Cobus Group

La exportación de quinua está en decrecimiento durante los últimos cinco años, es un producto del sector agrícola que puede beneficiarse por el acuerdo multipartes entre Ecuador y la Unión Europea, sin embargo, se debe considerar que países miembros son los que consumen este producto, dado que su tendencia es a declive en su consumo.

**Tabla 45.** *Exportación de quinua por países de destino en dólares*

<b>NRO</b>	<b>PAÍS</b>	<b>AÑO 2021</b>	<b>AÑO 2022</b>	<b>AÑO 2023</b>	<b>AÑO 2024</b>	<b>AÑO 2025</b>	<b>%</b>
1	ISRAEL	1089740	1170470	786600	884157	624193	58%
2	UNITED STATES	423924	847107	503983	442079	312096	32%
3	GERMANY	174880	0	32250	147360	0	4%
4	MEXICO	91930	0	0	0	0	1%
5	COLOMBIA	13019	7003	69255	0	104032	2%
6	PUERTO RICO	2261	11569	50165	0	0	1%
7	DOMINICAN REPUBLIC	0	32778	0	0	0	0%
8	SPAIN	4428	10226	12297	0	0	0%
9	PANAMA	3375	10962	4	0	0	0%
10	GUATEMALA	3000	11259	0	0	0	0%
11	CHILE	2700	0	0	0	0	0%
12	SOUTH AFRICA	0	0	572	0	0	0%
<b>Total, general</b>		1809256.8	2101374.4	1455125.2	1473595.4	1040321.1	100
			1	6	9	4	%

**Fuente:** Cobus Group

La exportación de quinua ecuatoriana se ha detectado doce países de destino, en primer lugar esta Israel con el 58% de participación, seguido de Estados Unidos con el 32% y en tercer lugar Alemania con el 4%, con los tres mercados extranjeros se ocupa más del 90%, es notable un monopolio en este sector, los demás mercados de destino poseen porcentajes inferior al 1%, sus valores en dólares son inferior a los 30 mil dólares americanos, se considera una oportunidad al mercado de Alemania para la investigación.

Los mercados que poseen la mayor cuota de mercado es Israel, Estados Unidos y Alemania, entre ellos superan el 90%, un acuerdo comercial puede fomentar aún más su consumo, posiblemente el acuerdo multipartes aporte en incrementar la cuota de mercado de Alemania en un valor superior al 4%, lo cual es favorable porque la investigación pretende analizar las oportunidades del mismo.

**Tabla 46.** Empresas exportadoras en países de la Unión Europea valor en dólares

PAIS	EMPRESA EXPORTADORA	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025
GERMANY	FUNDACION MAQUITA CUSHUNCHIC	0	0	32250	0	0
	COMERCIALIZANDO COMO HERMANOS MCCH	17488	0	0	0	0
	PRODUCTOS ORGANICOS CHIMBORAZO	0	0	0	0	0
SPAIN	SUMAKLIFE CIA. LTDA.	0	5500	0	0	0
	CORPORACION PAKTA MINTALAY	4428.	4725.	12296	0	0
	FUNDACION MAQUITA CUSHUNCHIC	2	9	.95	0	0
COMERCIALIZANDO COMO HERMANOS MCCH		17930	10225	44546	0	0
<b>Total, general</b>		8.2	.9	.95	0	0

**Fuente:** Cobus Group

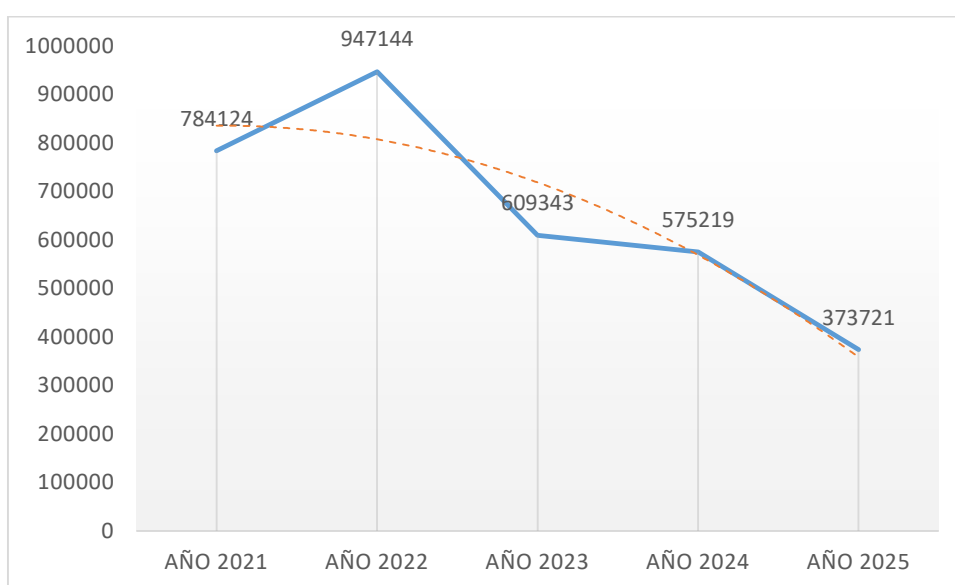
La tabla representa a las empresas exportadoras de quinua en los países miembros de la Unión Europea, se ha detectado solo dos países de destino siendo Alemania y España, en el caso de Alemania posee 2 empresas que exportan la quinua a este mercado, sin embargo, no se detecta valores en dólares constantes en comercialización durante los cinco años de análisis, el caso de FUNDACION MAQUITA CUSHUNCHIC exporto 32250 en el año 2023, los demás años no vendió ningún valor. Para el caso de España igualmente posee dos empresas exportadoras, una de ellas comercializo por tres años consecutivos siendo la empresa FUNDACION MAQUITA CUSHUNCHIC, misma empresa que participo en el mercado de Alemania, dando a denotar que la única empresa que desea posesionarse en los mercados de la Unión Europea en la venta de quinua, la empresa CORPORACION PAKTA MINTALAY solo presenta un valor de 5500 que vendió en el año 2022.

**Tabla 47.** Exportación de quinua en KG

NRO	PAÍS	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025	%
1	ISRAEL	483000	529000	322000	345053	215958	58%
2	UNITED STATES	196877	388818	219496	208271	130350	35%
3	GERMANY	80000	0	15000	0	15379	3%
4	COLOMBIA	3677	1979	40500	11939	7472	2%
5	MEXICO	16128	0	0	4172	0	1%
6	DOMINICAN REPUBLIC	0	13497	0	3491	2185	1%
7	PUERTO RICO	653	3324	7970	0	0	0%
8	SPAIN	1500	3550	4275	0	1510	0%
9	GUATEMALA	1000	4355	0	1385	867	0%
10	PANAMA	889	2622	3	909	0	0%
11	CHILE	400	0	0	0	0	0%
12	SOUTH AFRICA	0	0	100	0	0	0%
<b>Total, general</b>		784124	947144	609343	575219	373721	100%

**Fuente:** Cobus Group

La exportación de quinua en kilogramos registra 12 países de destino, siendo Israel el país con mayor capacidad de consumo, este posee el 58% de la cuota del mercado, seguido de Estados Unidos con el 35%, en tercer lugar Alemania con el 3%, entre los tres países ocupan el 86%, el consumo en los dos primeros países ha sido constante durante los últimos cinco años, el caso de Alemania se registra consumo en los años 2021, 2023 y 2025, esto demuestra la necesidad de aplicar estrategias de mejora, la aplicación del acuerdo multipartes puede mejorar el comportamiento del consumido a través de las preferencias arancelarias.



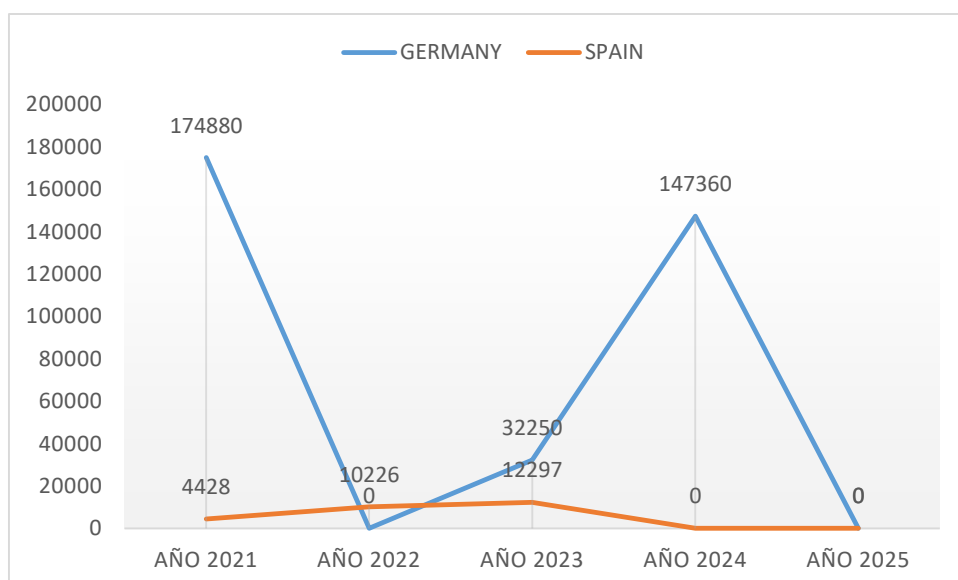
**Figura 17.** Exportación de quinua en KG  
**Fuente:** Cobus Group

La exportación de quinua en kilogramos de los últimos cinco años demuestra una tendencia decreciente, la figura representa una línea de color tomate donde se estima que los próximos años seguirá decreciendo el consumo, solo en el año 2021 se registra un alto consumo que fue creciendo, sin embargo, desde el año 2022 mantiene una cóncava hacia abajo, poco favorable para la investigación, el acuerdo multipartes puede dar una ventaja competitiva en cuanto a beneficios arancelarios pero no garantiza el consumo del mismo, por lo que depende del perfil del consumidor.

**Tabla 48.** Exportación de quinua en toneladas

NRO	PAIS	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025	%
1	ISRAEL	483	529	322	345	216	58%
2	UNITED STATES	197	389	219	208	130	35%
3	GERMANY	80	0	15	0	15	3%
4	COLOMBIA	4	2	41	12	7	2%
5	MEXICO	16	0	0	4	0	1%
6	DOMINICAN REPUBLIC	0	13	0	3	2	1%
7	PUERTO RICO	1	3	8	0	0	0%
8	SPAIN	2	4	4	0	2	0%
9	GUATEMALA	1	4	0	1	1	0%
10	PANAMA	1	3	0	1	0	0%
11	CHILE	0	0	0	0	0	0%
12	SOUTH AFRICA	0	0	0	0	0	0%
<b>Total, general</b>		784	947	609	575	374	100%

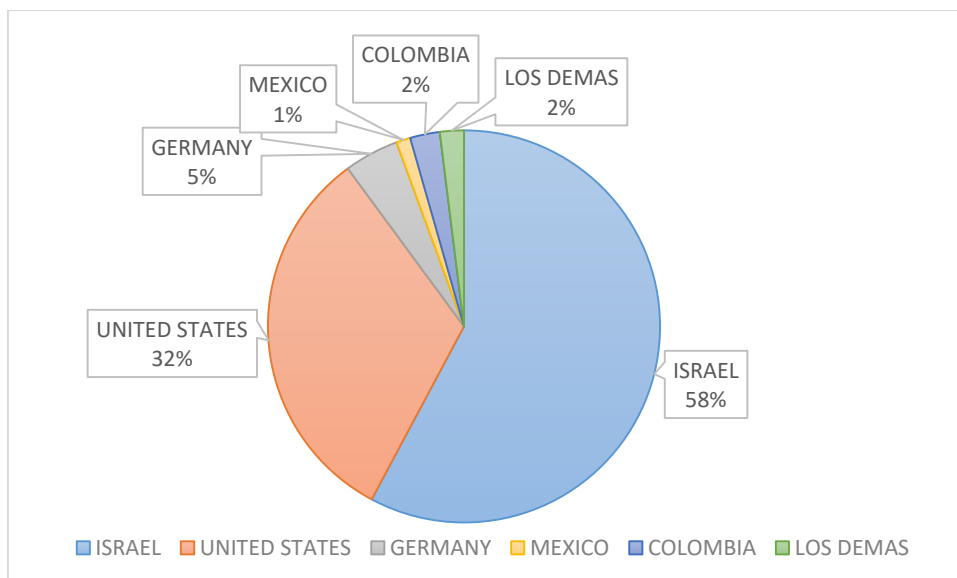
Fuente: Cobus Group



**Figura 18.** Exportación de quinua a UE valor dólares

Fuente: Cobus Group

La exportación de quinua durante los últimos cinco años ha tenido 13 mercados de destino, dos mercados son parte de la Unión Europea siendo Alemania que ocupa el tercer lugar y España ocupa el octavo lugar, sin embargo, su tendencia es decreciente, se identifica que en el año 2025 no se registra ningún valor, lo cual puede ser una amenaza para la investigación y no poder aprovechar el acuerdo multipartes en la exportación del producto en estudio.



**Figura 19.** Top 5 exportación de quinua por país de destino valor dólares  
**Fuente:** Cobus Group

La exportación de quinua posee doce países que, de destino, Israel es el más competitivo posee el 58%, la mitad de participación de todos los países, sin embargo, la investigación se centra en países miembros de la Unión Europea, Alemania que ocupa el tercer lugar y España ocupa el octavo lugar, sus porcentajes son 5% y menos del 1%, el acuerdo multipartes es un beneficio arancelario que puede mejorar su consumo, las preferencias arancelarias que otorga tiene la posibilidad de crecer el valor comercial.

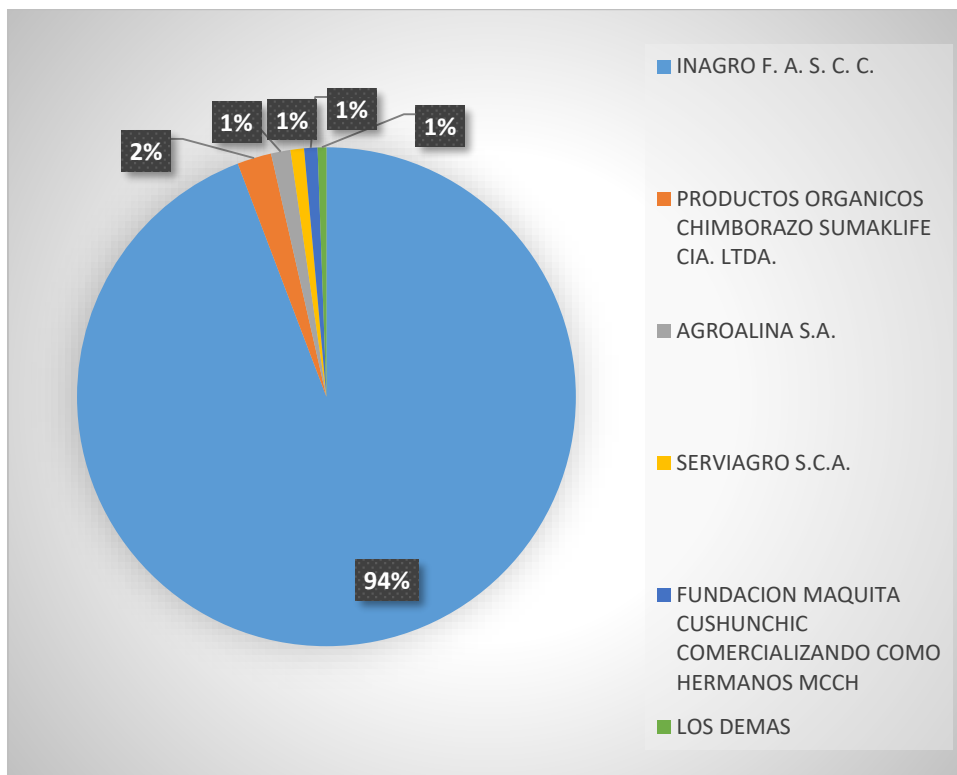
**Tabla 49.** Empresas exportadoras de quinua valor dólares

N R O	EXPORTADOR	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025	%
1	INAGRO F. A. S. C. C.	15070 28	20743 22	13401 30	14735 95	10286 23	94 %
2	PRODUCTOS ORGANICOS CHIMBORAZO SUMAKLIFE CIA. LTDA.	17488 0	0	0	0	0	2%
3	AGROALINA S.A.	91930	6480	572	0	0	1%
4	SERVIAGRO S.C.A.	0	0	69255	0	0	1%
5	FUNDACION MAQUITA CUSHUNCHIC COMERCIALIZANDO COMO HERMANOS MCCH	7128	4726	44547	0	11698	1%
6	CEREALES ANDINOS CERANDINA CIA. LTDA.	13250	3000	0	0	0	0%
7	CORPORACION KUNACHIA SA	8239	2864	0	0	0	0%
8	CORPORACION FAVORITA C.A.	3374	4482	0	0	0	0%
9	CORPORACION PAKTA MINTALAY	0	5500	0	0	0	0%
10	MIKHUNATRADE CIA.LTDA.	3427	0	0	0	0	0%
11	VASQUEZ LOPEZ EDGAR VINICIO	0	0	618	0	0	0%
12	CIA. ADUANERA ECUATORIANA C.A.E. S.A.	1	0	4	0	0	0%

<b>Total, general</b>	18092	21013	14551	14735	10403	10
	57	74	25	95	21	0%

**Fuente:** Cobus Group

La exportación de quinua durante los últimos cinco años posee 12 exportadores, sin embargo, la empresa INAGRO F. A. S. C. C. posee el 94% de participación, es totalmente superior a los demás, se detecta un monopolio en este mercado, en segundo lugar, está la empresa PRODUCTOS ORGANICOS CHIMBORAZO SUMAKLIFE CIA. LTDA., esta posee el 2%, la diferencia entre el primer lugar y segundo es totalmente amplio, por lo cual las nuevas empresas que ingresen a competir tendrán mucha dificultad.



**Figura 20.** Top 5 empresas exportadoras de quinua valor dólares

**Fuente:** Cobus Group

El top 5 de empresas exportadoras de quinua está confirmado en primer lugar por INAGRO F. A. S. C. C. con el 94%, en segundo posición PRODUCTOS ORGANICOS CHIMBORAZO SUMAKLIFE CIA. LTDA. con el 2%, en tercera posición AGROALINA S.A. con el 1%, en cuarta posición SERVIAGRO S.C.A. con el 1% y en quinta posición FUNDACION MAQUITA CUSHUNCHIC COMERCIALIZANDO COMO HERMANOS MCCH

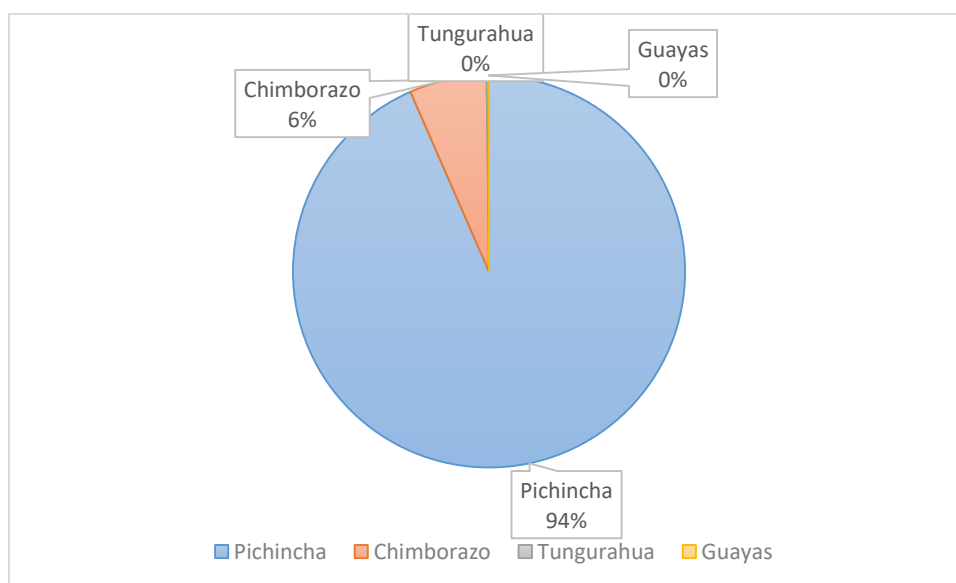
con el 1%, entre las cinco empresas poseen el 99%, dejando a las demás empresas con menos del 1%.

**Tabla 50.** Provincias exportadoras de quinua valor en dólares

NRO	PROVINCIA	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025	%
1	Pichincha	1634376	2101374	1454504	1267292	905079	93%
2	Chimborazo	174880	0	0	191567	135242	6%
3	Tungurahua	0	0	618	14736	0	0%
4	Guayas	1	0	4	0	0	0%
<b>Total, general</b>		1809257	2101374	1455125	1473595	1040321	100%

**Fuente:** Cobus Group

La exportación de quinua posee una participación de cuatro provincias, siendo Pichincha, Chimborazo, Tungurahua y Guayas, solo el caso de Pichincha se detecta valores exportados en todos los años, aunque su tendencia es decreciente, para las demás provincias tuvieron más de un año que no vendieron nada al mercado internacional, lo cual es una amenaza para la investigación en favorecer con el acuerdo multipartes entre Ecuador y la Unión Europea.



**Figura 21.** Provincias exportadoras de quinua

**Fuente:** Cobus Group

La provincia de Pichincha posee el 94% de participación del mercado, dejándolo como el absoluto dominador en la exportación de quinua, en segundo lugar, está la provincia de Chimborazo con 6%, en tercer y cuarto lugar esta Tungurahua y Guayas con menos del 1%, no se registra participación de la provincia del Carchi, dado una

dificultad para la oportunidad de exportar a través de los beneficios del acuerdo multipartes.

**Tabla 51.** Precio referencial en dólares por kilogramo

Producto	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Aguacate (UYAMAFARMS S.A.)	1.60	0.95	0.95	0,98	0,98
Brócoli (ECOFROZ S.A.)	0.91	1.00	0.74	0.72	0.43
Quinua (INAGRO F. A. S. C. C.)	2.28	2.19	2.44	2.11	1.98

**Fuente:** Cobus Group

Según los datos obtenidos de Cobus Group (2025), los precios del aguacate, brócoli y quinua han tenido variaciones importantes durante el período comprendido entre 2021 y 2025. Estas variaciones reflejan los cambios en la oferta y la demanda, así como factores del mercado que han influido directamente en su comportamiento.

En el caso del aguacate (UYAMAFARMS S.A.), el precio comenzó en 1,60 dólares por kilogramo en 2021, pero en 2022 tuvo una fuerte caída a 0,95 dólares, valor que se mantuvo igual en 2023. Para los años 2024 y 2025 se observa una ligera recuperación hasta 0,98 dólares, estabilizándose en ese rango. Esto muestra que, tras una reducción inicial de precios posiblemente causada por una mayor producción o una menor demanda, el mercado del aguacate logró estabilizarse. La constancia de precios en los dos últimos años puede interpretarse como una señal de equilibrio entre la oferta y la demanda del producto.

En cuanto al brócoli (ECOFROZ S.A.), el comportamiento fue diferente. En 2021 el precio fue de 0,91 dólares por kilogramo, subiendo levemente a 1,00 dólar en 2022. Sin embargo, a partir de 2023 los precios comenzaron a descender de manera continua, llegando a 0,74 dólares ese año, 0,72 dólares en 2024 y finalmente 0,43 dólares en 2025. Esta tendencia a la baja sugiere una reducción en la demanda del producto o un incremento en la producción, lo cual provocó una sobreoferta en el mercado. Es probable que las empresas hayan optado por reducir precios para mantenerse competitivas, especialmente frente a exportadores de menor costo.

Por otro lado, la quinua (INAGRO F.A.S.C.C.) instruyó con un precio de 2,28 dólares por kilogramo en 2021, descendiendo ligeramente a 2,19 dólares en 2022. En 2023 el precio se recobró a 2,44 dólares, pero en los dos años siguientes volvió a disminuir, llegando a 2,11 dólares en 2024 y 1,98 dólares en 2025. Aunque el valor de la quinua se conserva más alto en cotejo con los otros productos, la propensión descendente

insinúa una reducción creciente en su rentabilidad, factiblemente por la diversión de su elaboración o por una menor petición en los mercados internacionales.

En general, los tres productos analizados presentan una tendencia hacia la estabilidad o una leve reducción de precios, lo cual evidencia que el mercado agrícola es sensible a las variaciones de la oferta y la demanda. Estas fluctuaciones no responden únicamente a factores productivos internos, sino también a elementos externos, como los costos asociados a la exportación la competencia en el mercado internacional y el comportamiento de los precios a nivel global.

## **Resumen objetivo 2**

La investigación analiza las exportaciones agrícolas de la provincia del Carchi hacia la Unión Europea, enfocándose en tres productos no tradicionales: aguacate, brócoli y quinua. El estudio examina su comportamiento en los últimos cinco años, evaluando volúmenes exportados, países de destino, participación de mercado, empresas exportadoras y oportunidades derivadas del acuerdo multipartes entre Ecuador y la Unión Europea.

### Aguacate

- Ecuador exporta aguacate a 24 países, pero el mercado más importante es la Unión Europea, especialmente España (69%) y Países Bajos (11%), que juntos concentran el 80% del consumo.
- Se axioma un desarrollo seguido hacia España desde 2021 a 2025, a pesar de una caída en el último año, lo que marca la miseria de aplicar estrategias para recuperar la tendencia.
- El acuerdo multipartes representa una gran oportunidad, ya que reduce aranceles y mejora la competitividad del producto.
- En el análisis global, el mercado está hondamente reducido: una sola empresa (GLOBAL PROCUREMENT S.A.S. SPDA) controla el 49% de las exportaciones mundiales.
- A nivel de provincias, Pichincha domina con el 87%, seguida de Imbabura (6%) y Carchi (5%). El Carchi muestra un crecimiento sostenido, lo cual es positivo para el objetivo del estudio.

- En la Unión Europea participan Bélgica, Francia, Alemania y Países Bajos, siendo este último el más relevante.

#### Brócoli

- Las exportaciones muestran una propensión menguante y alarmante en los últimos cinco años.
- Los principales mercados son Israel (55%) y Estados Unidos (34%), que juntos representan más del 80% de las ventas.
- Los mercados europeos (Alemania y España) tienen participaciones mínimas (4% y <1% respectivamente) y además presentan caídas constantes, constituyendo una debilidad para el sector.
- La exportación está dominada casi totalmente por INAGRO F.A.S.C.C. (89%), lo que refleja un mercado monopolio.
- La provincia del Carchi no registra exportaciones de brócoli, lo que dificulta su aprovechamiento del acuerdo multipartes, especialmente considerando que Pichincha concentra el 95% del total nacional.

#### Quinua

- La quinua también presenta una tendencia decreciente en exportaciones durante el periodo analizado.
- Los importantes destinos son Israel (58%), Estados Unidos (32%) y Alemania (4%); este último es el impar notable dentro de la Unión Europea.
- La colaboración de España es minúscula y no registra ventas en varios años.
- En el mercado internacional existe un valioso nivel de asamblea: INAGRO F.A.S.C.C. controla el 94% de las exportaciones.
- Solo cuatro provincias exportan quinua, lideradas por Pichincha (94%). El Carchi no muestra intervención, lo que circunscribe sus congruencias.
- Aunque el acuerdo multipartes podría brindar superioridades arancelarias, la inexactitud de demanda invariable en la Unión Europea somete el impacto potencial.

El sector agrícola del Carchi tiene mayores oportunidades con el aguacate, producto que mantiene demanda en la Unión Europea y presenta crecimiento en esta

provincia. El brócoli y la quinua muestran tendencias negativas, mercados dominados por pocas empresas y baja participación europea, lo cual limita el impacto del acuerdo multipartes. El aguacate es el producto con mayor potencial para aumentar exportaciones a la Unión Europea aprovechando las preferencias arancelarias, especialmente hacia España y Países Bajos.

### **Objetivo específico 3**

Proponer una guía de exportación del aguacate cultivado en la provincia del Carchi, para facilitar su comercialización en el mercado de la Unión Europea, aprovechando los beneficios del Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea.

En cumplimiento de este objetivo, la guía se desarrolla bajo un enfoque práctico y secuencial, organizando el proceso de exportación del aguacate del Carchi hacia la Unión Europea en capítulos que describen los requisitos generales, los procedimientos operativos, las exigencias sanitarias y de calidad, la gestión de la cadena de frío y los aspectos logísticos y comerciales complementarios.

### **Generalidades de la exportación de aguacate a la Unión Europea**

Documentación que acompañan el embarque

Un despacho completo requiere gestionar y presentar varios documentos:

- Factura comercial: detalla vendedor, comprador, descripción del producto, cantidades, precios y condiciones de venta pactadas.
- Lista de empaque: especifica número de cajas, peso bruto, peso neto y contenido de cada bulto.
- Conocimiento de embarque: documento naviero que certifica la recepción de la carga a bordo del buque.
- Certificado fitosanitario: otorgado por AGROCALIDAD tras la inspección preembarque.
- Formulario EUR.1: prueba de origen para acceder al arancel cero.
- Declaración aduanera: trámite electrónico obligatorio en el sistema ECUAPASS.

**Tabla 52.** Aspectos para cumplir la exportación a la UE

Requisitos para exportar	Barreras para exportar	Estándares de calidad para la exportación
Factura comercial		
Bill of lading o guía aérea		<u>La decisión se adoptó en virtud del artículo 14 del Reglamento (CE) N° 396/2005</u>
Manifiesto de carga	Ad valorem	<u>(<a href="https://www.legislation.gov.uk/eur/2005/396/contents">https://www.legislation.gov.uk/eur/2005/396/contents</a>)</u>
Lista de empaque		<u>Reglamento (CE) N° 396/2005</u>
Declaración aduanera de exportación		Todas las demás de la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria <u>EFSA</u>

**Fuente:** Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria EFSA

### **Cumplir con las normas sanitarias**

#### **AGROCALIDAD**

Ningún vegetal fresco sale legalmente del Ecuador sin el visto bueno de la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoonosanitario, conocida por todos como AGROCALIDAD. Esta entidad verifica que los productos cumplan condiciones sanitarias aceptables para no convertirse en vehículo de plagas o enfermedades hacia otros territorios. Europa exige este control con particular rigurosidad.

#### **Inscribirse como operador agrícola**

Completar varios registros obligatorios:

- Abrir una cuenta en el Sistema GUIA mediante el portal web de AGROCALIDAD.
- Inscribir cada predio donde se cultiva aguacate, detallando coordenadas geográficas, extensión sembrada y tipos varietales.
- Si existe un centro de acopio o planta empacadora, registrarlo igualmente con su ubicación y capacidad instalada.
- Paralelamente, gestionar el registro como operador de comercio exterior en el sistema aduanero ECUAPASS.

**Tabla 53** *Requisitos de Calidad*

<b>Agrocalidad</b>	<b>Certificado fitosanitario</b>
Ficha técnica	Clasificación arancelaria
Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca	Certificado de origen
Codex Alimentarius (FAO/OMS)	Límites máximos de residuos (MRL)
Agrocalidad	Embalaje con la Norma NIMF 15

**Fuente:** AGROCALIDAD, MPCEIP, FAO Y OMS

Para la emisión de la Declaración aduanera se requiere los documentos de transporte, como guía aérea o Bill of lading, manifiesto de carga y lista de empaque, se adjunta la factura comercial, la ficha técnica del producto, el certificado de origen, el Certificado fitosanitario, con estos documentos se adjunta en el ECUAPASS para proceder al envío de la DAE.

#### 1.4 Registro como exportador en el sistema ECUAPASS

**Tabla 54** *Proceso de registro como exportador*

<b>SRI</b>	<b>Obtener el RUC</b>
SECURITY DATA	Adquirir la firma electrónica
SENAE	Registrarse ante el SENAE como exportador
	Activación del usuario por SENAE
	Registro como Exportador en ECUAPASS

**Fuente:** SENAE, SRI, SECURITY DATA

El primer paso para los productores del sector agrícola del Carchi es registrarse como exportador, para ello se requiere que obtengan su RUC, posterior adquirir la firma electrónica ya sea en token o archivo comprimido, los cuales serán utilizados para firmar en el registro como exportador ante el SENAE, si el registro es aprobado se activa el usuario y contraseña para ingresar a ECUAPASS, el perfil puede ser como exportador, hay otros perfiles como agente de aduana o empresa de transporte, para el caso no aplica, finalmente ya puede tramitar la asociación del agente de aduana, adjuntar los documentos de soporte y acompañamientos.

#### 1.5 Firma electrónica y acceso a la Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE)

La firma electrónica es el archivo digital o físico (token) que valida la identidad legal del operador de comercio exterior. Se puede solicitar en Security Data o Uanataka,

los requisitos son la Cédula de identidad o pasaporte, RUC actualizado como persona natural o jurídica, foto del rostro para validación biométrica, el costo varía por el tiempo de vigencia de la firma el cual está entre \$25 y \$50.

Una vez que se obtiene la firma electrónica, debes registrarse en el portal de la Aduana del Ecuador (SENAE), para ello debe ingresar al portal de [www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec) e ingresa al sistema ECUAPASS. El registro de Usuario debe seleccionar la opción "Registro de Usuario de Comercio Exterior", luego debe vincular de Firma, el sistema te pedirá cargar tu certificado de firma electrónica para validar que el titular del RUC es quien solicita el acceso. Una vez aprobado el SENAE revisará tu solicitud y recibirás un correo de confirmación de cuenta activa.

Para el ingreso a VUE es un módulo dentro de ECUAPASS diseñado para gestionar los certificados de exportación de distintas instituciones como Agrocalidad. Su uso para el aguacate se debe solicitar el Certificado Fitosanitario de Exportación emitido por Agrocalidad. El proceso es Iniciar sesión en ECUAPASS con tu usuario y contraseña, luego ir a la pestaña VUE, seleccionar "Elaboración de Solicitud" y busca la institución "Agrocalidad", con ello se elige el formulario correspondiente para exportación de productos vegetales.

## Proceso de exportación del aguacate ecuatoriano hacia la Unión Europea

### 2.1 Pasos y requisitos: exportador en Ecuador vs importador en la Unión Europea

**Tabla 55.** Pasos y requisitos — Exportador Ecuador vs Importador Unión Europea

Paso / área	Exportador de aguacate — Ecuador	Importador hacia la Unión Europea
1. Identidad fiscal / empresa	Obtener RUC en el SRI. Se debe registrar la actividad de exportador.	Registrar la empresa en el país de la UE Obtener NIF.
2. Registro en autoridades sanitarias y fitosanitarias	Registro como operador en el sistema GUIA de AGROCALIDAD y uso en la Ventanilla Única (VUE / ECUAPASS) ( <a href="http://agrocalidad.gob.ec">agrocalidad.gob.ec</a> )	Obtener número EORI (Economic Operators Registration and Identification) si se realiza actividad aduanera en la UE. ( <a href="http://gecotex.es">gecotex.es</a> )
3. Certificados fitosanitarios y requisitos de destino	Solicitar certificado fitosanitario emitido por AGROCALIDAD, adicional cumplimiento de empaques NIMF15 para embalaje de madera. ( <a href="http://agrocalidad.gob.ec">agrocalidad.gob.ec</a> )	El importador debe afirmar que la partida llegue con phytosanitary certificate válido y que la notificación al BCP (Border Control Post) se realice; usar TRACES cuando realice la gestión de certificados sanitarios/fitosanitarios. ( <a href="http://Food Safety">Food Safety</a> )
4. Certificado de origen y documentación comercial	Registrarse en el sistema de emisión de Certificados de Origen (SIGCO / VUE) y gestionar la DJO para preferenciales; obtener factura	Afirmar que factura, packing list, B/L o AWB y certificado fitosanitario cumplan requisitos de la UE. ( <a href="http://European Commission">European Commission</a> )

	comercial, packing list, B/L o AWB. ( <a href="http://exportafacil.gob.ec">exportafacil.gob.ec</a> )	
5. Trámites aduaneros / Ventanilla Única	Declaración de régimen de exportación a consumo en ECUAPASS / SENA E (VUE), coordinación con agente de aduanas para despacho ( <a href="http://aduanas.gob.ec">aduanas.gob.ec</a> ) (si desea agente de aduana)	Presentar declaración aduanera en la UE (electronically) con EORI número de identificación único y obligatorio para empresas y personas físicas que realizan operaciones aduaneras de importación o exportación dentro de la Unión Europea.
6. Requisitos de seguridad/seguro y logística	Cumplir normas de embalaje, cadena de frío NIMF15 para embalaje de madera y para calidad, MRLs, contratar transporte y seguro. ( <a href="http://gecotex.es">gecotex.es</a> )	Coordinar de entrada autorizado y preparación para controles físicos o documentales de seguridad alimentaria y límites de residuos (MRLs) aplicables en la UE. ( <a href="#">Food Safety</a> )
7. Inspecciones / controles posteriores	AGROCALIDAD realiza inspección del aguacate y emite certificado fitosanitario; SENA E efectúa el control de las formalidades aduaneras.	Controles al arribo para requisitos fitosanitarios. TRACES y autoridades nacionales notifican incumplimientos. ( <a href="#">Food Safety</a> )
8. Recomendaciones prácticas	Contratar agente aduanero con experiencia en productos frescos	Obtener <b>EORI</b> antes del primer despacho; 2) registrar/importar en <b>TRACES-NT</b> si se importan productos vegetales.

**Fuente:** AGROCALIDAD, SENA E, ECUAPASS, SRI, ProEcuador, Comisión Europea, Food Safety, TRACES y [gecotex.es](http://gecotex.es).

## 2.2 Procedimiento para la obtención del formulario EUR-1

Este certificado verde con numeración oficial constituye la prueba principal. Lo emite el Servicio Nacional de Aduana a través de su plataforma electrónica denominada Ventanilla Única Ecuatoriana. Debe tramitarse para cada embarque y viaja físicamente junto con la mercancía hasta su destino final.

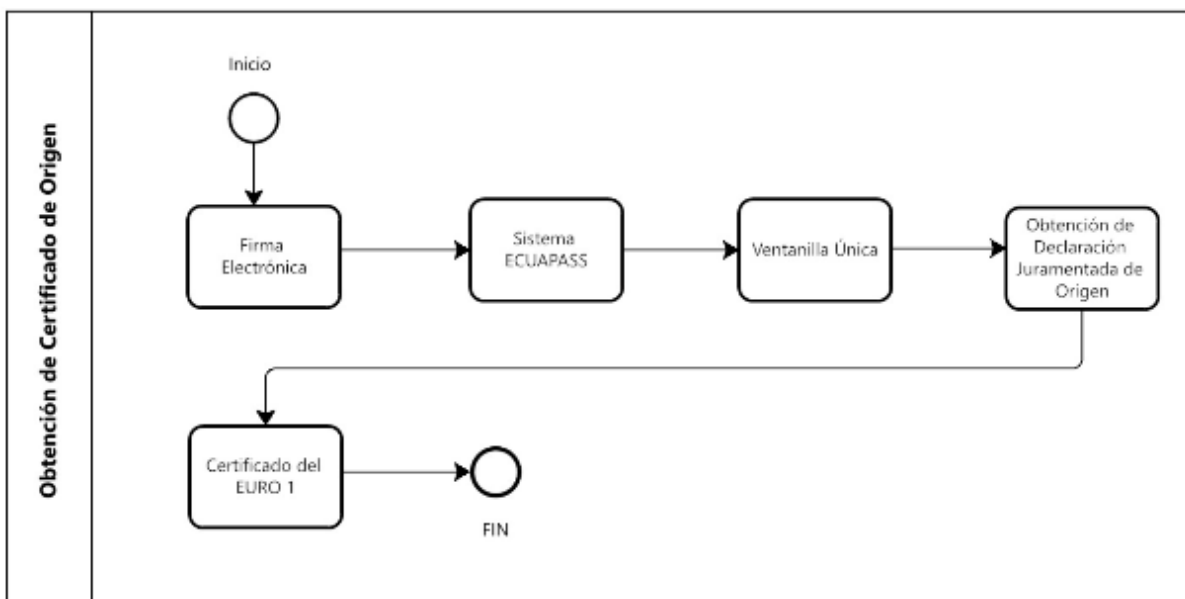
Pasos:

- Obtener primero el registro como operador en el sistema ECUAPASS, requisito previo indispensable.
- Ingresar al módulo de certificaciones de origen dentro de la Ventanilla Única.
- Llenar el formulario digital con datos del vendedor, comprador, descripción del producto, valor en dólares y código arancelario.
- Subir al sistema la declaración juramentada donde el exportador afirma bajo su responsabilidad que el producto es ecuatoriano.
- Una vez aprobada la solicitud, imprimir el certificado o descargarlo digitalmente según prefiera el importador europeo.

## Declaración directa en la factura

Cuando el valor del envío no supera los seis mil euros, existe una alternativa más sencilla: incluir un texto específico en la factura comercial declarando el origen ecuatoriano del producto. Este mecanismo agiliza operaciones pequeñas sin necesidad de tramitar el certificado formal. Para montos mayores, solamente pueden usarlo los exportadores que hayan obtenido previamente una autorización especial de la aduana ecuatoriana.

### 2.3 Procedimiento para la Declaración Juramentada de Origen (DJO)



**Figura 22.** Flujograma de proceso de exportación a la UE

### 2.4 Revisión fitosanitaria previa al embarque

Con mínimo dos días hábiles de anticipación al despacho, debe solicitarse la inspección fitosanitaria a través del Sistema GUIA. Un técnico de AGROCALIDAD acudirá al lugar donde se encuentra el producto listo para embarcar. Durante esta visita verificará:

- Que no existan insectos dañinos como mosca de la fruta, cochinillas, trips u otros organismos que Europa considera peligrosos.
- Que los frutos presenten madurez fisiológica adecuada para soportar varias semanas de travesía marítima.
- Que las cajas y materiales de empaque cumplan estándares básicos de higiene.

- Que el productor cuente con certificación vigente de buenas prácticas agrícolas.
- Fitosanitario

Superada la inspección sin observaciones graves, AGROCALIDAD extiende el Certificado Fitosanitario de Exportación. Este documento sigue el formato estandarizado mundialmente por la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria y contiene información precisa sobre remitente, destinatario, naturaleza del producto, cantidades y cualquier tratamiento especial aplicado. Sin este papel, la mercancía será rechazada en el puerto europeo de llegada.

### 2.5.1 Exportación del aguacate vía marítima

#### Fase Pre-Embarque:

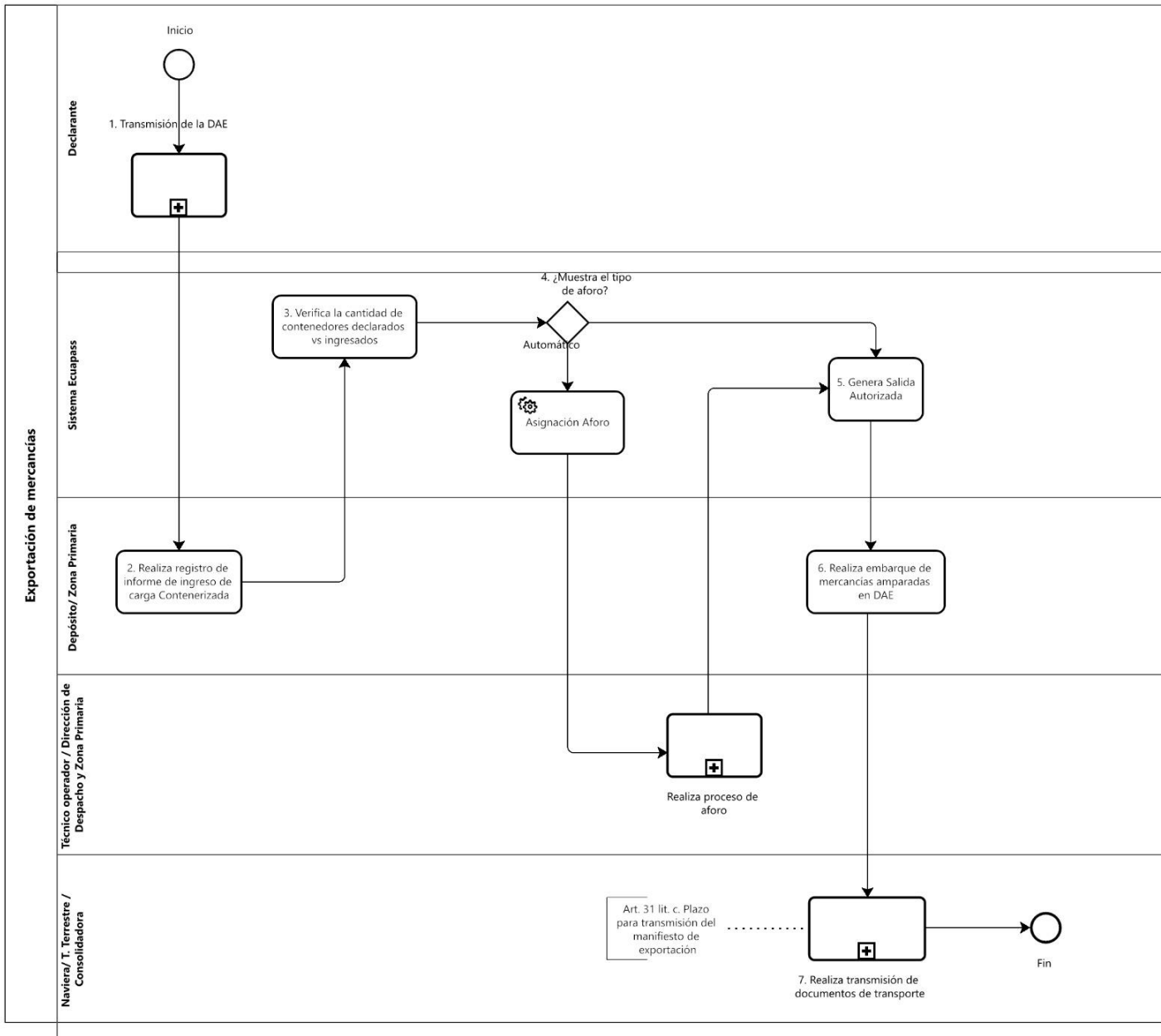
Antes de que el contenedor llegue a la bodega, se debe preparar la base legal del envío. Se reserva de Espacio conocido como Booking para ellos debe contactar a una línea naviera o agente de carga para reservar el contenedor. Para aguacates, debes solicitar un contenedor Reefer y especificar la atmósfera controlada necesaria. Se realiza con el Agente de Aduana transmite la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en ECUAPASS, una vez que obtenga el estado inicial "Aceptada por el sistema", se procede a la obtención de certificados a través de la VUE, gestionas el Certificado Fitosanitario de Agrocalidad.

#### Fase Operación Logística y Zona Primaria:

Es el movimiento físico de la fruta hacia el puerto, se llena o consolida la carga de aguacate en el contenedor siguiendo protocolos de estiba para permitir el flujo de aire, se coloca el sello o precinto de seguridad, se procede el envío a puerto. El camión traslada el contenedor al depósito temporal al llegar, el puerto registra el Ingreso de Mercancía (IIE) en ECUAPASS. Se realiza la asignación de canal de aforo una vez ingresado, el sistema asigna automáticamente un canal de control ya sea automático, documental o físico, posterior al aforo se da la salida Autorizada donde la DAE cambia a estado "Salida Autorizada".

#### Fase Post-Embarque:

Ocurre después de que el buque ha zarpado, el embarque de contenedor se carga en el buque, la naviera transmite el manifiesto de Carga, se procede a la emisión del Bill of Lading, la naviera te entrega el conocimiento de embarque, que es el título de propiedad de la mercancía. La regularización de la DAE se tiene hasta 30 días después del embarque para presentar los documentos definitivos los cuales son la factura final, peso exacto y B/L, todo esto se entrega en ECUAPASS, finalmente esto cierra el ciclo legal de la exportación.



**Figura 23.** Flujograma de proceso de exportación a la UE  
**Fuente:** Manual SENAE-MEE-2-2-001-V6

El flujograma presenta el proceso general de exportación de mercancías contenerizadas. A continuación, el cuadro detalla cada paso de este procedimiento, explicando la acción realizada, el objetivo de cada etapa y las responsabilidades, conforme a lo establecido en el Manual SENAE-MEE-2-2-001-V6

## Procedimiento de exportación de mercancías contenerizadas (vía marítima)

**Tabla 56.** *Procedimiento de exportación de mercancías contenerizadas*

Pasos	Acción	Objetivo
1	Transmisión de la DAE (declarante)	El exportador o agente autorizado envía electrónicamente la declaración aduanera de exportación (DAE) a ECUAPASS, registrando la operación de exportación
2	Registro de ingreso de carga contenerizada (zona primaria)	La mercancía ingresa al depósito/zona primaria autorizada y se registra en el sistema ECUAPASS, asegurando control físico de la carga
3	Verificación de contenedores declarados vs ingresados	Se compara la cantidad y tipo de contenedores ingresados con lo declarado en la DAE, garantizando coherencia entre documentación y mercancía.
4	Determinación del tipo de aforo	La aduana asigna el canal de inspección; documental, físico o electrónico, según el perfil de riesgo del exportador y de carga.
5	Generación de salida autorizada del depósito/ zona primaria	Una vez completadas las verificaciones y aforos, la aduana autorizada la salida de los contenedores, asegurando cumplimiento legal.
6	Embarque de la mercancía	La carga se transporta vía marítima o aérea, según lo declarado en la DAE, asegurando llegada segura al medio de transporte internacional.
7	Transmisión de documentos de transporte	Los documentos (Bill of Lading, guía aérea, manifiesto de carga) se envían electrónicamente a SENA E y al importado, completando el proceso de exportación.

**Fuente:** Manual SENA E-MEE-2-2-001-V6

De esta manera, el procedimiento descrito permite al exportador contar con una secuencia clara y ordenada para la exportación de mercancías contenerizadas, facilitando el cumplimiento de los requisitos aduaneros y operativos exigidos por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENA E). La aplicación de este procedimiento contribuye a una gestión eficiente del proceso exportador del aguacate cultivado en la provincia del Carchi, alineándose con las disposiciones del acuerdo multipartes.

## **Requisitos técnicos, sanitarios y de calidad para el aguacate destinado a la Unión Europea**

### 1.1 Requisitos fitosanitarios para la exportación de aguacate

La exportación de aguacate requiere el cumplimiento de estrictos requisitos fitosanitarios establecidos por la autoridad competente del país exportador y por el país importador. Entre los principales requisitos son:

- Registro del productor y del predio agrícola.
- Certificado Fitosanitario de Exportación.
- Cumplimiento de requisitos del país de destino.
- Ausencia de plagas cuarentenarias.
- Inspección fitosanitaria previa al embarque.
- Buenas Prácticas Agrícolas (BPA).
- Manejo postcosecha y empaque.
- Trazabilidad del producto.
- Tratamientos fitosanitarios

### 5.2 Certificado Fitosanitario de Exportación

El certificado fitosanitario de exportación es un documento emitido por la Autoridad pública del Ecuador que certifica que un producto vegetal cumple con los requisitos fitosanitarios del país importador, esto garantiza que el producto está libre de plagas cuarentenarias, permite el ingreso legal del producto al país de destino y asegura la trazabilidad sanitaria.

La base legal del certificado está amparada por la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF – FAO), en Ecuador lo ejerce AGROCALIDAD, para obtener el certificado se requiere el registro de operador, luego debe pasar por la inspección fitosanitaria del lote, finalmente el exportador solicita el certificado a través del sistema de AGROCALIDAD.

### 5.3 Normativa de calidad exigida por la Unión Europea para el aguacate

El Reglamento (CE) N.º 396/2005 regula los límites máximos de residuos de plaguicidas permitidos en productos agrícolas comercializados en la Unión Europea. En el caso del aguacate ecuatoriano, su aplicación implica la identificación de las sustancias activas utilizadas en el cultivo, la verificación de los LMR establecidos para dicho producto, el cumplimiento de los períodos de carencia y la realización de análisis de residuos en laboratorios acreditados. El cumplimiento de este reglamento es un requisito indispensable para el acceso y permanencia del aguacate ecuatoriano en el mercado europeo.

### 5.4 Tolerancias permitidas para el ingreso del aguacate a la Unión Europea

**Tabla 57** Tolerancias de tolerancia para el ingreso del Aguacate a la UE

Categoría	Descripción de la Calidad	Defectos Permitidos	Peso Mínimo
Extra	Calidad superior. Debe estar exento de defectos.	Cero defectos.	Mínimo 80 g para Hass
Categoría I	Buena calidad.	Tiene leves defectos de forma, en la cáscara o superficie	Mínimo 80 g para Hass
Categoría II	Calidad comercial.	Posee varios defectos en la superficie y cáscara, pero no afecten a la pulpa.	Mínimo 80 g para Hass

**Fuente:** La Comisión Europea

Para cumplir los requisitos fitosanitarios que exige la Unión Europea, para ello se debe asegurar que todos los materiales en contacto con el aguacate cumplan el material en contacto con alimentos en base a Reg. 1935/2004 y las Buenas Prácticas de Fabricación Reg. 2023/2006.

### 3.5 Envase y embalaje del aguacate para exportación

**Tabla 58.** Envase y embalaje

Tipo de envase	Descripción
Envase primario	Bandeja moldeada PET reciclado (rPET) o polietileno, de 350mm x 250mm.
Envase secundario	Caja de cartón corrugado con separadores internos de 350mm x 400mm, capacidad 5kg
Envase terciario	Agrupación de cajas en pallet euro (800 × 1200 mm) o pallet 1000 × 1200 mm, para modo marítimo contenedor reefer

**Fuente:** PROCOLOMBIA

## Cadena de frío en la exportación del aguacate

### 4.1 Importancia de la cadena de frío en la exportación de aguacate

La cadena de frío posee valor de importancia en la calidad que exige el mercado europeo, desde su embarque, transporte internacional y distribución en el mercado de destino se debe mantener los parámetros técnicos que se requiere en el cuidado del producto para que no se madure.



Figura 24. Envase y embalaje

Para mantener la calidad y vida útil del aguacate que se exporta al mercado de España se debe considerar que desde la cosecha hasta su entrega se debe evitar pérdidas por maduración prematura, deshidratación o daños por frío, por ello es importante que la cadena de frío mantenga empaque primario, secundario y terciario como muestra la figura los cuales pueden garantizar el control de calidad del producto.

## 4.2 Etapas de la cadena de frío

**Tabla 59. Etapas de cadena de frío**

<b>Etapa 1 Cosecha</b>	
1.1	Temperatura ambiental del aguacate va de 20–28 °C
1.2	Tiempo máximo al preenfriado: 6 – 8 h tras la cosecha.
<b>Etapa 2 Preenfriado</b>	
2.1	Temperatura de 7 °C para aguacate Hass
2.2	Duración: 6 – 12 h según tamaño del fruto.
2.3	Humedad relativa: 85–90 %.
<b>Etapa 3 Clasificación</b>	
3.1	Empaque: bandejas, cartones (cumpliendo Reg. 1935/2004).
3.2	Control de calidad: descartar frutas con heridas, manchas o sobre maduras.
<b>Etapa 4 Almacenamiento</b>	
4.1	Duración máxima: 10 – 14 días.
4.2	Temperatura: 5–7 °C.
<b>Etapa 5 Transporte interno al puerto o aeropuerto</b>	
5.1	Medio: camión refrigerado
5.2	Temperatura de cámara: 5–7 °C
5.3	Tiempo máximo de traslado: 8 – 12 h.
<b>Etapa 6 Transporte internacional</b>	
6.1	Transporte marítimo en contenedor reefer 40', Temperatura: 5 °C
6.2	Transporte aéreo en cajas isotérmicas, Temperatura de carga: 6–8 °C.
<b>Etapa 7 Desconsolidación</b>	
7.1	Inspección fitosanitaria: control en frontera (autoridad BCP – Border Control Post).
7.2	Descarga: en cámaras a 6–7 °C
7.3	Transporte interno en España: camión refrigerado 5 °C
7.4	Almacenamiento previo a maduración: 5 °C
7.5	Cámaras de maduración: 18–22 °C con etileno (4–6 días según demanda)

**Fuente:** PROCOLOMBIA

## 4.3 Características técnicas de la cadena de frío

**Tabla 60. Características técnicas de cadena de frío**

<b>Fase</b>	<b>Temperatura (°C)</b>	<b>Tiempo máx.</b>	<b>Observación</b>
Cosecha	25	---	Evitar exposición al sol
Preenfriado	7	12 h	Aire forzado
Empaque	12	4 h	Área cerrada y seca
Almacenamiento	5-7	10 días	Reefer o cajas isotérmicas
Transporte marítimo	5	20-30 días	Reefer 40'
Distribución España	5-7	3 días	Reefer camión
Maduración	20	4-6 días	Cámara con etileno

**Fuente:** PROCOLOMBIA

### **Empaque**

Cada caja que llegue a Europa debe permitir identificar con claridad de dónde proviene y quién la envió. El etiquetado obligatorio incluye:

- Nombre o razón social del empacador o exportador, incluyendo dirección física o código registrado.
- Denominación del producto: Aguacate o Avocado, acompañado del nombre varietal (Hass, Fuerte, etc.).

- País donde fue cultivado: Ecuador.
- Categoría de calidad según la norma europea y tamaño o calibre.
- Código de lote que permita rastrear el origen exacto en caso de reclamos.

#### 4.4 Equipos tecnológicos utilizados en la cadena de frío

**Tabla 61.** Equipos tecnológicos para cadena de frío

Nro.	Equipo	KPI
1	Data loggers USB o inalámbricos.	Preenfriado
2	GPS cold chain para contenedores reefer	Carga al camión
3	Termógrafos digitales UNE-EN 12830.	Descarga
		Puerto

**Fuente:** PROCOLOMBIA

#### 4.5 Empresas que intervienen en la cadena de frío

**Tabla 62.** Empresas que intervienen en la cadena de frío

¿Quiénes intervienen en la cadena de frío?	Variables que limitan
Empresas de almacenes frigoríficos	Pérdidas en la producción agrícola por falta de capacidad en almacenes frigoríficos
Empresas de manipulación de carga	Pérdidas en el manejo postcosecha por maquinaria no adecuada
Empresas de transporte	Pérdidas en la distribución por altos costos.
Supermercados, tiendas, restaurantes y hoteles.	Perdidas de tiempos de respuesta prolongados.
Consumidor final	Clientes insatisfechos por la mala calidad del aguacate.

**Fuente:** PROCOLOMBIA

#### 4.6 Normativa aplicable a la cadena de frío para productos agrícolas

**Tabla 63.** Normativa de calidad para cadena de frío

Norma / Reglamento	Tema	Institución
Reglamento (CE) N° 852/2004	Higiene de los productos alimenticios	Comisión Europea
Reglamento (CE) N° 1935/2004	Materiales en contacto con alimentos	Comisión Europea
Codex Alimentarius CAC/RCP 44-1995	Código de prácticas para frutas y hortalizas frescas	FAO / OMS
UNE-EN 12830	Registadores de temperatura para transporte	Comité Europeo de Normalización
Reglamento (UE) 2017/625	Controles oficiales de productos de origen vegetal	Parlamento Europeo

**Fuente:** Access2markets Euro

## Aspectos logísticos y comerciales complementarios

5.1 Puertos y aeropuertos más importantes para la exportación de aguacate Ecuador y la Unión Europea.

Desde el terminal portuario de Guayaquil hasta muelles europeos como Rotterdam, Amberes o Algeciras transcurren entre veinte y veinticinco días de navegación. El aguacate Hass tolera bien este lapso siempre que se mantengan condiciones controladas dentro del contenedor refrigerado.

Parámetros óptimos durante el trayecto:

- Temperatura interior entre cinco y siete grados centígrados.
- Humedad relativa mantenida entre ochenta y cinco y noventa y cinco por ciento.
- Atmósfera modificada con niveles reducidos de oxígeno (dos a cinco por ciento) y elevados de dióxido de carbono (tres a diez por ciento) para ralentizar la maduración.
- Capacidad típica de un contenedor de cuarenta pies: entre veinte y veintidós toneladas de fruta empacada.

**Tabla 64.** Puertos y aeropuertos más importantes de Ecuador y UE

Modo de transporte	Ecuador	Unión Europea
Marítimo	Puerto Marítimo de Guayaquil Puerto de Manta Puerto Bolívar	Puerto de Rotterdam - Países Bajos Puerto de Amberes - Bélgica Puerto de Valencia - España
	Aeropuerto Mariscal Sucre	Aeropuerto de Ámsterdam - Países Bajos
Aéreo	Aeropuerto José Joaquín de Olmedo	Aeropuerto de Frankfurt - Alemania Aeropuerto de Madrid-Barajas - España

**Fuente:** Google Maps

5.2 Proveedores y aliados estratégicos para la exportación de aguacate

**Tabla 65.** Proveedores y aliados estratégicos para exportar aguacate Ecuador - UE

Serie	Vendedores Ecuador	Vendedores Unión Europea	Aporte	Estrategia
Entidad de promoción y apoyo técnico	PRO ECUADOR	—	Asistencia comercial	Enlaza con compradores europeos, y sugerencia en normativa.
Asociación de productores	CorpoAguacate	Asociaciones de	Organizaciones productoras de aguacate.	Facilita acceso a mercados y

		importadores en la UE.		atestados combinadas. Cifra para efectuar requisitos fitosanitarios, trazabilidad y estándares de calidad.
Empacadoras / co-packers / packhouses	Empresas locales como Durexporta.	Operadores logísticos de handling puertos.	Empaque, etiquetado, control de calidad y certificaciones.	
Cadena de frío	Empresas de logística y frío como Ransa	Plataformas logísticas y distribuidores como Greenyard y Nature's Pride.	Almacenaje en frío, manejo reefer y última milla.	Conserva la aptitud del aguacate.
Transporte marítimo	Agentes como Maersk, MSC, Cool Carriers.	Operadores logísticos europeos y consolidadoras.	Transporte internacional en contenedores reefer.	Rutas fiables para el transporte internacional del aguacate.
Agentes de aduana	Se recomienda usar el listado en directorios en Ruzave. Anadatul	Freight forwarders en la UE especializados en aguacate.	Gestión documental, bookings, despacho aduanero y logística internacional. Emisión de phytosanitary certificate, inspecciones pre-embarque, análisis MRL.	Esencial para efectuar con normativas y tiempos.
Servicios fitosanitarios / certificación	AGROCALIDAD	TRACES /		Obligaciones de ingreso de la mercancía.
Compradores/distribuidores europeos	—	Greenyard, Nature's Pride, Jaguar Fresh, importadores especializados.	Compradores mayoristas o retailers	Conducto de entrada al mercado.
Bancos / financiamiento / seguros	Bancos ecuatorianos como Banco Pichincha y Produbanco. CFN, BAN ECUADOR	Banco HSBC.	Financiamiento, cartas de crédito, seguros y crédito a la exportación.	Permuta de divisas de forma indudable.

**Fuente:** Banco Pichincha, HSBC, TRACES, Agrocalidad y Ruzave.

## 1.2 Estándares comerciales de calidad de compradores europeos

El Reglamento (CE) 396/2005 establece los Límites Máximos de Residuos (LMR) de plaguicidas permitidos en productos de origen vegetal y de origen animal, su objetivo es proteger la salud del consumidor europeo y garantizar prácticas agrícolas seguras en productos importados, incluido el aguacate ecuatoriano, la aplicación es operativa y no teórica, se realiza en toda la cadena de exportación con los siguientes pasos:

- Identificar los plaguicidas utilizados en el cultivo como Insecticidas, Fungicidas, Herbicidas y Reguladores de crecimiento.
- Consultar el LMR específico para aguacate, para cada sustancia activa se debe verificar LMR permitido tanto en autorización como en restricción.
- Cumplir el Período de Carencia, el PHI es el tiempo mínimo entre la Última aplicación del plaguicida y cosecha del aguacate, si no se respeta el envío será rechazado en frontera UE.
- Análisis de residuos en laboratorio acreditado, antes de exportar, el aguacate debe someterse a análisis multiresiduos y a laboratorio acreditado ISO/IEC 17025.
- Control en frontera europea, autoridades sanitarias realizan controles del LMR, las notificaciones las realizan en el sistema RASFF.

### **Recomendaciones prácticas para el exportador de aguacate del Carchi**

La inserción del aguacate del Carchi en el mercado de la Unión Europea requiere no solo el cumplimiento de los requisitos normativos y técnicos, sino también la adopción de prácticas estratégicas que fortalezcan la sostenibilidad del proceso exportador. En este sentido, se plantean las siguientes recomendaciones:

- **Asociatividad productiva:** La integración de productores en asociaciones o cooperativas permite consolidar volúmenes de exportación, optimizar costos logísticos y mejorar la capacidad de negociación frente a compradores europeos.
- **Certificaciones de calidad:** La certificación en Buenas Prácticas Agrícolas constituye un requisito básico para la exportación. La adopción de certificaciones adicionales, como Global G.A.P., producción orgánica o comercio justo, facilita el acceso a nichos de mercado con mayor valor agregado.
- **Relaciones comerciales sostenidas:** El mercado europeo prioriza proveedores confiables y constantes. Por ello, se recomienda establecer relaciones comerciales de largo plazo, basadas en el cumplimiento de estándares de calidad, volúmenes y tiempos de entrega.
- **Gestión postcosecha:** Un manejo adecuado del aguacate en las etapas de selección, clasificación, empaque y preenfriado es determinante para preservar la calidad del producto durante el transporte internacional.

- **Actualización normativa:** Dado que la normativa sanitaria y comercial de la Unión Europea es dinámica, el exportador debe mantenerse informado mediante capacitaciones, boletines técnicos y asesoría especializada.
- **Cumplimiento de compromisos comerciales:** La construcción de relaciones sólidas con compradores europeos se fundamenta en la puntualidad, transparencia y consistencia en la calidad del producto exportado.

## FACTORES SOCIOECONÓMICOS

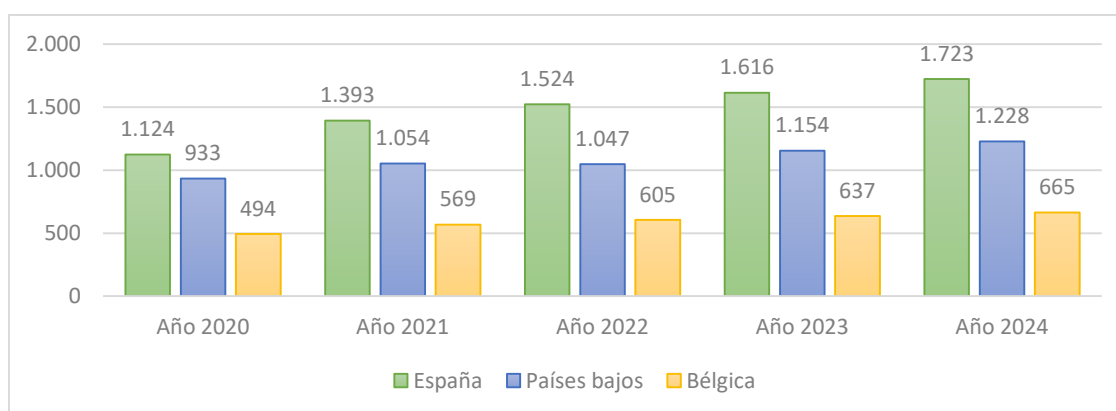
A continuación, se realiza el análisis del entorno macroeconómico de España, Países Bajos y Bélgica, se analiza factores económicos, políticos y legales, con la finalidad de establecer la mejor opción de mercado de destino para la comercialización internacional de los productos agrícolas de la Provincia del Carchi, en este caso el aguacate.

El Producto Interior Bruto (PIB) sirve para medir el valor total de los bienes y servicios finales producidos por un país en un periodo determinado, es uno de los indicadores más importantes de la economía para medir la riqueza de un país.

**Tabla 66.** Producto interior bruto en billón de dólares

País	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
España	1.124	1.393	1.524	1.616	1.723
Países bajos	933	1.054	1.047	1.154	1.228
Bélgica	494	569	605	637	665

**Fuente:** Banco Mundial



**Figura 25.** Producto interior bruto en billón de dólares

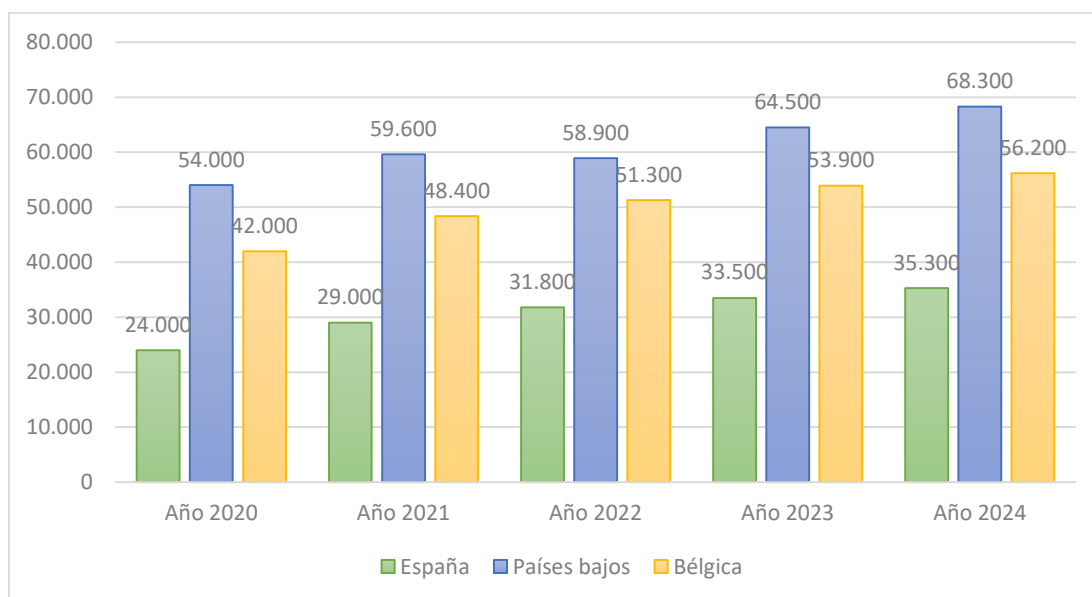
**Fuente:** Banco Mundial

La gráfica analiza los tres países para medir la competitividad del periodo 2020-2024, se refleja el valor monetario de la producción de bienes y servicios en billones de dólares, con una mejor oportunidad de mercado por su alto valor monetario en riqueza económica está en primer lugar España, seguido de Países Bajos y Bélgica, el producto interno bruto de España ha mantenido un crecimiento en los últimos cinco años, el país tiene una tendencia creciente de los bienes y servicios.

**Tabla 67.** PIB per cápita en dólares

País	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
España	24.000	29.000	31.800	33.500	35.300
Países bajos	54.000	59.600	58.900	64.500	68.300
Bélgica	42.000	48.400	51.300	53.900	56.200

**Fuente:** Banco Mundial



**Figura 26.** PIB per cápita en dólares

**Fuente:** Banco Mundial

El factor de análisis PIB Per Cápita de los países potenciales de la figura, se observa la dinámica de cada país de estudio, Países Bajos se mantiene en crecimiento durante los cinco años de análisis, su valor fue de 54000 USD hasta 68300, su valor del PIB per cápita es superior a los demás países, en segundo lugar, Bélgica su valor fue de 42000

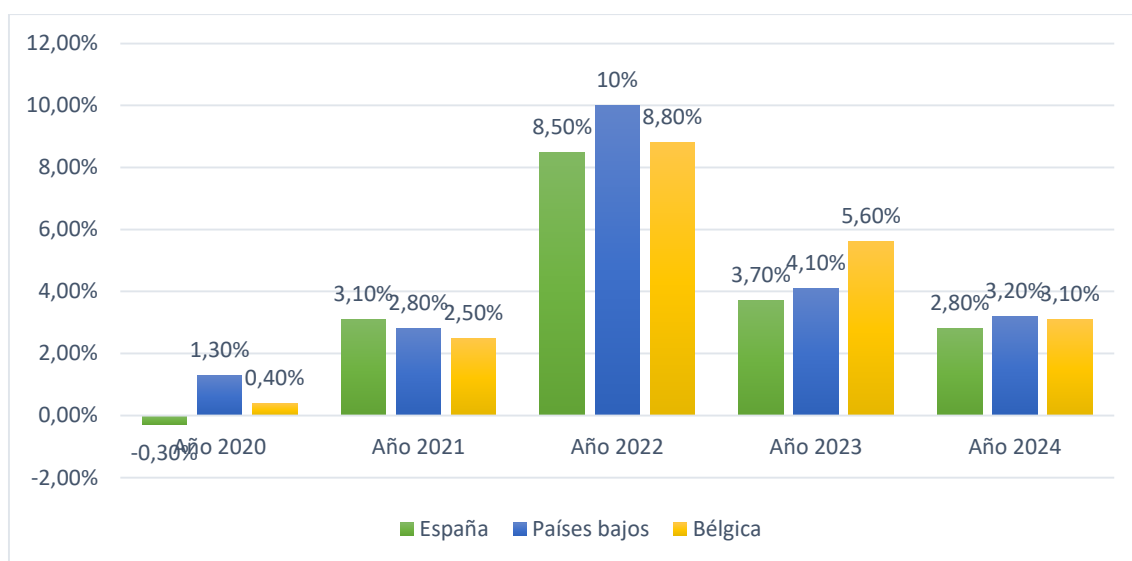
USD hasta 56200 USD y en tercer lugar esta España tuvo un valor de 24000 USD hasta 35300 USD.

Los tres países poseen valores muy altos, en Ecuador el PIB per cápita en el año 2024 es de 6874 USD, su valor es muy inferior a los países de estudio, entre más alto es el valor posee mayor poder adquisitivo, fomentando el consumo y la confianza de obtener una oportunidad de mercado para el aguacate producido del sector agrícola del Carchi.

**Tabla 68.** Inflación en %

País	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
España	-0,30%	3,10%	8,50%	3,70%	2,80%
Países bajos	1,30%	2,80%	10%	4,10%	3,20%
Bélgica	0,40%	2,50%	8,80%	5,60%	3,10%

**Fuente:** European Commission



**Figura 27.** Inflación en %

**Fuente:** European Commission

La gráfica muestra la evolución del factor de inflación en España, Países Bajos y Bélgica, los periodos de análisis son desde el 2020 hasta 2024, la inflación sirve para como indicador de la salud económica, es decir el incremento del precio de los bienes y servicios, su constante variación puede perjudicar el consumo de aguacate que se requiere exportar, por ello la inflación presenta valores clave de análisis para

medir lo que afectan directamente la competitividad y los precios en el comercio exterior.

Los tres países tienen una similitud en cuanto a la variación de sus valores, en el año 2020 fue muy bajo, lo cual era favorable porque su volatilidad en los precios de los bienes y servicios no posee gran variación, sin embargo, para el año 2022 su volatilidad es alta lo cual perjudica a la demanda, ante ello el que mantiene mayor porcentaje es Países Bajos con 10%, seguido de Bélgica con 8.80% y en España con 8.50%, todos poseen valores que se consideran una amenaza.

**Tabla 69.** Tipo de cambio EUR a USD

País	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
España	1,14	1,18	1,05	1,08	1,08
Países bajos	1,14	1,18	1,05	1,08	1,08
Bélgica	1,14	1,18	1,05	1,08	1,08

**Fuente:** Suomen Pankki

El tipo de cambio muestra la estabilidad y variaciones del cambio de divisas entre Ecuador y los países de estudio, los tres son parte de la Unión Europea, es decir manejan la misma moneda oficial siendo el euro, por lo tanto, para España, Países Bajos y Bélgica van a poseer las mismas oportunidades, ya que por cada euro se recibe más dólares, siendo favorable para el caso de exportación de aguacate a través del acuerdo multipartes.

**Tabla 70.** Desempleo en %

País	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
España	15,50%	14,80%	12,80%	11,20%	10,60%
Países bajos	4,30%	4,20%	3,50%	3,50%	3,30%
Bélgica	5,60%	6,20%	6,40%	6%	5,90%

**Fuente:** European Commission

La tabla analiza el porcentaje de desempleo de los tres países de estudio, España, Países Bajos y Bélgica, en los tres muestra una tendencia decreciente en los niveles de desempleo, con valores que reflejan una recuperación económica de estos países para mantener una fuerza laboral empleada, lo cual favorece directamente en el comercio exterior. Países bajos presenta los valores más bajos, destaca el que

posee menor tasa de desempleo, seguido de Bélgica y finalmente España, en todos los casos se los considera una amenaza, lo cual puede generar un impacto en la balanza comercial y relaciones internacionales de comercio.

**Tabla 71. Balanza Comercial USD millones corriente**

País	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
España	56935	122438	235627	112830,00	336686,00
Países bajos	441256,00	531105,00	397301	667138,00	906687,00
Bélgica	101007,00	102845,00	126938,00	169931,00	476317,00

**Fuente:** Trade map

La tabla representa la balanza comercial en millones de dólares para España, Países Bajos y Bélgica frente a Ecuador, los resultados son favorables, muestran un superávit, es decir las exportaciones del Ecuador han sido superior a las importaciones de los tres países, aproximadamente el año 2024 el valor más alto fue de Países Bajos con 906687 millones de dólares, seguido de Bélgica con 476317 millones de dólares y en tercer lugar España con 336686 millones, la misma posición se mantuvo en el años anteriores, demostrando que Países Bajos posee mejor oportunidad comercial para el aguacate, seguido de Bélgica y España.

**Tabla 72. Riesgo país CDS (Credit Default Swaps)**

País	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
España	44	35	55	45	40
Países bajos	9	8	9	12	8
Bélgica	11	12	12	16	13

**Fuente:** World Government Bonds

Los Credit Default Swaps (CDS) sirven como una herramienta de cobertura para medir el riesgo de impago de un emisor de deuda de una empresa o un gobierno, su puntaje va de 1 a 100, donde 1 representa bajo riesgo y 100 alto riesgo. Se analiza el riesgo país de los tres países durante cinco años, se destaca que el que posee menor riesgo es Países Bajos porque sus CDS van desde 9 hasta máximo 12, siendo una amenaza baja, seguido de Bélgica que posee valores desde 11 hasta 16, aun se puede considerar una amenaza media, sin embargo, el caso de España posee valores desde 35 hasta 55, dando a notar una amenaza alta.

**Tabla 73. Índice de competitividad global**

País	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
España	36	36	36	36	40
Países bajos	4	4	6	5	9
Bélgica	19	24	24	13	18

**Fuente:** Global Competitiveness Report

El Índice de Competitividad Global es una herramienta elaborada por el Foro Económico Mundial o también conocido por sus siglas en inglés como WEF, se utiliza para identificar y comparar la capacidad para proveer oportunidades de desarrollo económico, el cual se mide por ranking mundial, de los tres países de estudio el que mejor esta posesionado es Países Bajo el cual ha mantenido posiciones del ranking del 4to a 9no lugar, seguido de Bélgica quien han mantenido posiciones del 13vo a 24vo lugar, finalmente España con posiciones de 36vo a 40vo lugar, demostrando mayor oportunidad alta para Países Bajos, seguido de Bélgica con una oportunidad media y finalmente España con una oportunidad baja.

### Factores demográficos

Los datos demográficos sirven para identificar los grupos de personas según su distribución por edad y cantidad de población, pueden incluir factores de comportamiento de consumo en base a la población objetivo que este encaminado el producto a exportar, para el caso de análisis, el aguacate que se estudia su oportunidad para exportar.

**Tabla 74. Población**

País	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
España	47.365.655	47.415.794	47.759.127	48.347.910	48.619.695
Países bajos	17636731	17.730.564	17.904.421	18.092.524	18.228.742
Bélgica	11492641	11521238	11680210	11787423	11715774

**Fuente:** Banco Mundial

Esta tabla presenta los valores de cantidad de población, España ocupa la mayor cantidad de población, en el año 2020 tuvo un valor de 47.3 millones de habitantes luego al año 2024 con una población de 48.6 millones de habitantes, Países Bajos en el año 2020 tuvo un valor de 17.6 millones de habitantes luego al año 2024 con una población de 18.2 millones de habitantes. Finalmente, Bélgica posee la menor

población, en el año 2020 tuvo un valor de 11.4 millones de habitantes luego al año 2024 con una población de 11.7 millones de habitantes, destaca significativamente una oportunidad alta para España, oportunidad media para Países Bajos y oportunidad baja para Bélgica.

**Tabla 75. Distribución por edad**

País	De 0 a 14 años	De 15 a 64 años	Más de 65 años
España	14,10%	70,30%	16,00%
Países bajos	17,40%	67,70%	14,90%
Bélgica	16,60%	63,80%	19,30%

**Fuente:** Santander trade

La distribución por edad está representada por tres grupos, la primera va de 0 años a 14 años, el segundo grupo de 15 años a 64 años y el tercer grupo mayores a 65 años, el grupo focal que se considera que posee mayor cantidad de consumo es el de 15 a 64 años, considerando que es el grupo económicamente activa, el grupo de mayor edad de 65 años o más son la población más envejecida y no se considera como parte de PEA.

En el grupo de 15 a 64 años, el que mayor porcentaje posee es España con el 70,30%, seguido de Países Bajos con 67,70% y en tercer lugar Bélgica con el 63,80%, los tres países muestran una oportunidad para la exportación de aguacate a través del acuerdo multi partes, solo Bélgica posee una población inferior a Ecuador, los demás son poblaciones superiores por lo cual su porcentaje en la distribución por edad va ser muy atractivo a la posibilidad de la demanda.

### Factores políticos

La política comercial es el conjunto de reglas que determinan las formas de relaciones económicas entre empresas, es decir, los organismos que controlan el ingreso de productos a territorio nacional, garantizando la calidad e inocuidad de los productos como saludables para el consumo humano.

**Tabla 76. Política Comercial**

País	España	Países bajos	Bélgica
Acuerdo Comercial vigente	Acuerdo Comercial Multipartes	Acuerdo Comercial Multipartes	Acuerdo Comercial Multipartes
En vigor desde	1 de enero de 2017	1 de enero de 2017	1 de enero de 2017

**Fuente:** Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca

Los tres países de estudio tienen el mismo acuerdo comercial siendo el acuerdo multipartes, al pertenecer a la unión europea, no posee diferentes acuerdos comerciales que lo diferencie de uno de otro, por lo tanto, la oportunidad es media para los tres mercados de destino.

**Tabla 77. Barreras Arancelarias**

País	Advalorem	IVA
España	5,10%	4%
Países bajos	5,10%	9%
Bélgica	5,10%	21%

**Fuente:** Access2Markets y global vat compliance

Los tres países al pertenecer a la unión europea poseen el mismo valor arancelario de ingreso, el cual es del 5.10% esto es como parte de la integración económica que posee el bloque económico, sin embargo, en valor de IVA se diferencia, España posee el valor más inferior siendo del 4%, seguido de Países Bajos con 9% y finalmente Bélgica con el 21%.

**Tabla 78. Barreras no arancelarias**

Requisitos	España	Países bajos	Bélgica
Controles fitosanitarios		Todas las partidas de fruta fresca desde fuera de la UE deben acompañarse de certificado fitosanitario y están sujetas a inspección	
Límites de residuos de plaguicidas (MRLs)		La UE aplica MRLs estrictos	
Requisitos de trazabilidad y etiquetado alimentario		Registro de origen/lotés, fecha de cosecha, operador, información de etiquetas según Reglamento (UE)	
Requisitos de embalaje / materiales (bioseguridad)		Embalaje de madera o palets pueden requerir tratamiento de ISPM-15; es una limpieza para evitar plagas.	
Normas privadas y de retailers (GlobalGAP, BRC, exigencias comerciales)		Los minoristas deben pedir certificaciones privadas a GlobalGAP para efectuar los patrones de calidad.	
Requisitos de cadena de frío		Temperatura y tiempo de transporte inspeccionados para sortear quebranto de calidad	
Barreras administrativas: documentación y arancelaria electrónica		Declaración única (SAD), E-dec documentation,	

**Fuente:** Food Safety, business.gov.nl y CBI Transforming Trade Together

En los tres países las frutas frescas provenientes de países no comunitarios deben contar con un certificado fitosanitario emitido por la autoridad del país exportador y son objeto de inspecciones en frontera. Esto refleja la prioridad de la UE en proteger su agricultura y prevenir la entrada de plagas.

Los tres países emplean los Términos Máximos de Residuos MRLs determinados por la legislación comunitaria, asimismo se exige una trazabilidad completa: caracterización del lote, fecha de cogida, ejecutor responsable y protocolos que efectúen con el Reglamento (UE) 1169/2011. Esta norma busca garantizar la seguridad alimentaria y la transparencia al consumidor.

Los tres países exigen que los materiales de embalaje de madera o palets cumplan con la Norma Internacional ISPM-15, que legaliza que la madera fue presentada térmicamente para excluir plagas. Más allá de los deberes legales, los minoristas europeos requieren certificaciones privadas como GlobalG.A.P., BRC o IFS que avalan prácticas agrícolas razonables, inocuidad y trazabilidad.

Países Bajos y Bélgica son especialmente severos debido a su rol como centros de colocación agroalimentaria en Europa. En los tres países, conservar la temperatura y tiempo de transporte inspeccionados es necesario para resguardar la calidad de la fruta y evitar pérdidas poscosecha. Esto envuelve infraestructura adecuada en transporte marítimo y terrestre, así como monitoreo digital.

### **Factores legales**

Las prácticas comerciales de las empresas productoras y exportadoras y su impacto en la sostenibilidad para la comercialización de productos agrícolas en los tres países de estudio deben cumplir con factores legales, como principal la autoridad aduanera de cada país deben asegurarse de que sus productos cumplan con todas las regulaciones establecidas.

**Tabla 79. Normativa Aduanera**

---

1	<b>Particularidades en España</b>
1,1	La autoridad de control es la Agencia Tributaria

---

- 
- 1,2 Puntos principales de ingreso: Puertos de Algeciras, Valencia, Barcelona.
  - 1,3 Control fitosanitario previo en el PIF (Puesto de Inspección Fronterizo).
  - 1,4 En algunos casos se exige certificado GLOBALG.A.P. o equivalentes por parte de los distribuidores.

## 2 Particularidades en Países Bajos

- 2,1 La autoridad es Netherlands Food and Consumer Product Safety Authority (NVWA).
- 2,2 Principal punto de ingreso a la UE para frutas tropicales: Puerto de Róterdam.
- 2,3 Países Bajos procede como puerto de ingreso y redistribución a toda la UE.
- 2,4 Solicita búsqueda previa en TRACES NT para importadores y exportadores.

## 3 Particularidades en Bélgica

- 3,1 El mando es Administration des Douanes et Accises y Agence Fédérale pour la Sécurité de la Chaîne Alimentaire (AFSCA).
  - 3,2 Puerto de Amberes es cifra para la entrada de fruta tropical.
  - 3,3 Instrucciones parejas al resto de la UE: control fitosanitario, certificado de origen REX y documentación en TRACES NT.
- 

**Fuente:** Agencia Tributaria, TRACES NT y AFSCA

España combina un fuerte control sanitario oficial con requisitos comerciales privados. Su ubicación y puertos estratégicos la convierten en una puerta clave para el mercado mediterráneo y el sur de Europa.

El procedimiento neerlandés es el más tecnificado y agrupado de Europa. Róterdam es la primordial puerta de ingreso y los controles son alto digitalizados y eficaz, lo que vigoriza su pliego como foco de compra agroalimentario europeo.

Bélgica concierta eficacia portuaria y inspección riguroso, procediendo como complemento logístico del puerto de Róterdam. Su orientación está en la seguridad alimentaria.

### Factores tecnológicos

Los factores tecnológicos sirven para modernizar los procesos de comercio exterior para agilizar la nacionalización del producto, esto permite que el control aduanero sea expedito, favoreciendo a la facilitación del comercio internacional.

**Tabla 80.** Índice de desempeño logístico

País	Año	Puntuación LPI	Ranking Mundial
España	2.023	3,9	Nº13
Países bajos	2023	4,1	Nº3
Bélgica	2023	4,0	Nº7

**Fuente:** Banco Mundial

La tabla representa el índice de desempeño logístico, su última calificación fue el año 2023, el cual se mide el ranking de cada país, el mejor poseionado es Países Bajos con un ranking 3, seguido de Bélgica en posición 7 y finalmente España en posición 13.

**Tabla 81.** Índice de innovación

País	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
España	45.60 pts (30°)	45.40 pts (30°)	44.60 pts (29°)	45.90 pts (29°)	44.90 pts (28°)
Países bajos	58.76 pts (5°)	58.60 pts (6°)	58.00 pts (5°)	60.40 pts (7°)	58.80 pts (8°)
Bélgica	49.13 pts (22°)	49.20 pts (22°)	46.90 pts (26°)	49.90 pts (23°)	47.70 pts (24°)

**Fuente:** countryeconomy.com

El índice de innovación se mide de 1 a 100 puntos, donde 1 representa baja innovación y 100 puntos alta innovación, se analiza a los tres países de estudio durante los últimos cinco años, se destaca que el que posee mejor posición es Países Bajos el cual tuvo en el año 2020 58.76 pts y en el año 2024 llegó a 58.8 pts, seguido de Bélgica quien tuvo en el año 2020 49.13 pts y en el año 2024 redujo a 47.7 pts, finalmente España en el año 2020 tuvo 45.6 pts y en el año 2024 redujo a 44.9 pts, los tres países muestran una oportunidad alta en cuanto a innovación.

### **Perfil de oportunidades y amenazas del medio (matriz poam)**

La matriz POAM es un método de análisis y valoración de las amenazas y oportunidades que un producto tiene en el entorno de un mercado extranjero, en el que se desenvuelve como los factores económicos, políticos, tecnológicos, legales y sociales de la organización.

**Tabla 82.** Indicadores POAM

ESCALA DE MEDICIÓN		
OPORTUNIDADES	Alta	3
	Media	2
	Baja	1
AMENAZAS	Alta	3
	Media	2
	Baja	1



FACTORES EXTERNOS	ESPAÑA				PAISES BAJOS				BÉLGICA			
	OPORTUNIDADES		AMENAZA		OPORTUNIDADES		AMENAZA		OPORTUNIDADES		AMENAZA	
FACTORES SOCIECONÓMICOS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
PIB	Alto	3			Medio	2			Bajo	1		
PIB Per cápita	Bajo	1			Alto	3			Medio	2		
Tasa de Inflación			Bajo	1			Alto		3		Medio	2
Tipo de cambio	Medio	2			Medio	2			Medio	2		
Tasa de desempleo			Alto	4			Bajo		1		Medio	2
Balanza Comercial	Bajo	1			Alto	3			Medio	2		
Riesgo país	Medio	2			Medio	2			Medio	2		
Índice de competitividad global	Bajo	1			Alto	3			Medio	2		
<b>Suma</b>		<b>10</b>		<b>10</b>		<b>15</b>			<b>4</b>	<b>11</b>		<b>4</b>
<b>Promedio</b>		<b>1,25</b>		<b>1,25</b>		<b>1,875</b>			<b>1,0</b>	<b>1,375</b>		<b>0,5</b>
<b>FACTORES DEMOGRÀFICOS</b>												
Población	Alto	3			Medio	2			Bajo	1		
Distribución por edad	Alto	3			Medio	2			Bajo	1		
<b>Suma</b>		<b>6</b>				<b>4</b>				<b>2</b>		

<b>Promedio</b>		<b>3</b>		<b>2</b>		<b>1</b>		
<b>FACTORES POLÍTICOS</b>								
Política Comercial	Medio	2		Medio	2	Medio	2	
Barreras Arancelarias	Alto	3		Medio	2	Bajo	1	
Barreras no arancelarias		Bajo	1	Bajo	1		Bajo	1
<b>Suma</b>		<b>5</b>	<b>1</b>	<b>5</b>		<b>3</b>	<b>1</b>	
<b>Promedio</b>		<b>1,67</b>	<b>0,33</b>	<b>1,67</b>		<b>1</b>	<b>0,33</b>	
<b>FACTORES LEGALES</b>								
Normativa Aduanera	Medio	2		Medio	2	Medio	2	
<b>Suma</b>		<b>2</b>		<b>2</b>		<b>2</b>		
<b>Promedio</b>		<b>2</b>		<b>2</b>		<b>2</b>		
<b>FACTORES TECNOLÓGICOS</b>								
Índice de desempeño logístico	Bajo	1		Alto	3	Medio	2	
Índice de innovación	Bajo	1		Alto	3	Medio	2	
<b>Suma</b>		<b>2</b>		<b>6</b>		<b>4</b>		
<b>Promedio</b>		<b>1</b>		<b>3</b>		<b>2</b>		

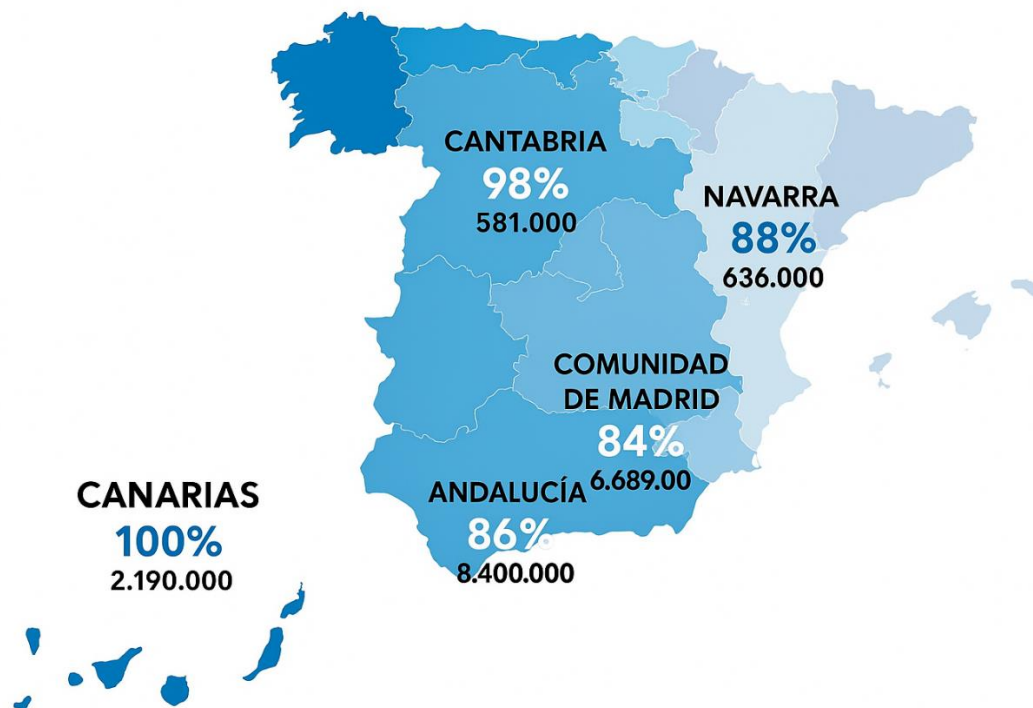
RESULTADOS DE LA MATRIZ POAM						
FACTORES DEL ENTORNO	España		Países bajos		Bélgica	
	Oportunidades	Amenazas	Oportunidades	Amenazas	Oportunidades	Amenazas
Factores Socioeconómicos	1,25	1,25	1,875	0,5	1,375	0,5
Factores Demográficos	3	0	2	0	1	0
Factores Políticos	1,67	0,33	1,67	0	1,00	0,33
Factores Legales	2	0,00	2	0	2	0
Factores Tecnológicos	1	0	3	0	2	0
<b>TOTAL</b>	12.93	3.66	10.16	1.50	11	3
PROMEDIO	2.58	0.73	2.03	0.3	2.2	0.6
O - A	1,85		1,73		1,6	

El análisis de los resultados de la Matriz POAM refleja que España muestra el mayor total de oportunidades 1.85, seguido de Países Bajos con 1.73 y finalmente Bélgica con 1.6, así como la mayor diferencia positiva entre oportunidades y amenazas (O-A = 1.85), lo que indica un entorno favorable para aprovechar oportunidades a pesar de enfrentar algunas amenazas, especialmente en factores políticos y socioeconómicos, por ende los factores de entorno de las empresas de los países analizados son dinámicos, aunque con menor margen es para España.

## Segmentación de mercado

### Segmentación geográfica

Para la segmentación del mercado la investigación se apoya en Google trends que permite identificar qué ciudad es la que más consume aguacate, el mercado de destino es España según los resultados del análisis POAM, sin embargo, es un territorio muy grande, se requiere solo identificar una sola ciudad para focalizar las ventas del producto, pero antes de realizar la segmentación se debe calcular la demanda insatisfecha la cual se lo realiza a través de la matriz de consumo nacional aparente.

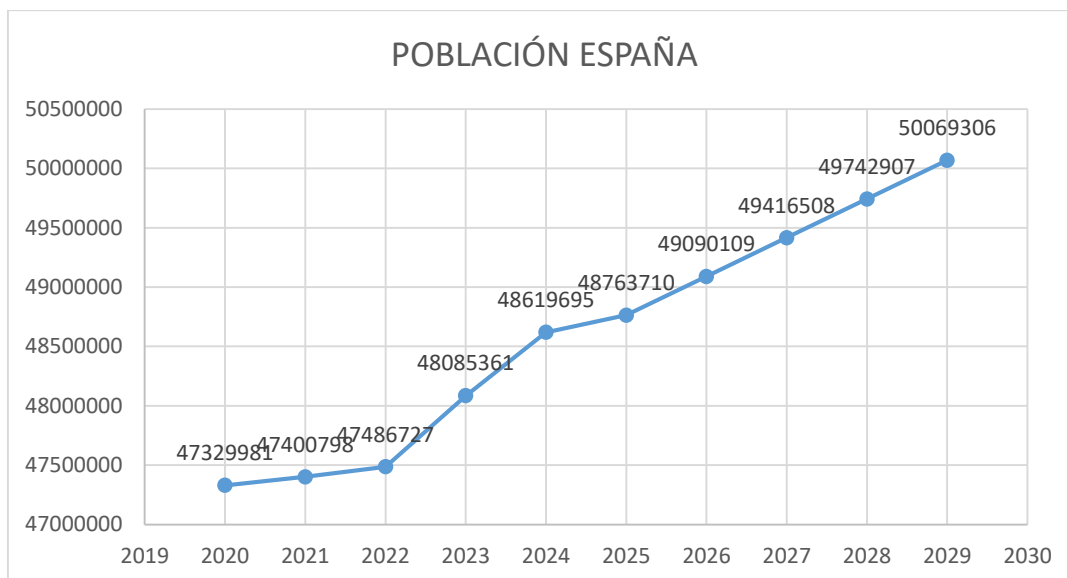


**Figura 28.** Provincias de España que tiene mayor porcentaje de interés consumo de aguacate

**Fuente:** Google Trends

La provincia con mayor porcentaje de interés de consumo de aguacate es Canarias, según el portal de Google trends posee un porcentaje del 100% y una población de 2.190.000 habitantes, su ciudad capital es Las Palmas de Gran Canaria, cubrir todo el mercado de España es difícil, se requiere de gran inversión económica para poseer una sucursal que se encarga de la distribución y atención al cliente, por ello, la segmentación del mercado es estratégica en base a su porcentaje de interés de consumo.

La página de Google trends funciona como un estadístico de los motores de búsqueda de cualquier navegador de internet, en el cual se detecta que provincia es la que posee mayor porcentaje de búsqueda de una palabra en específico, siendo en este caso la palabra aguacate, esta sintaxis permite dar una prospectiva de un mercado objetivo para la comercialización de aguacate ecuatoriano.



**Figura 29.** Población de España  
**Fuente:** Banco Mundial

La figura representa la población de España, la cual para el año 2025 se estima que llegue a 48.76 millones de habitantes, en comparación a Ecuador son el doble de grande lo cual otorga una oportunidad por la alta probabilidad de consumo de un mercado con gran población. La figura representa un total de 10 años, cinco son años históricos y cinco son años proyectados de forma lineal en base a su tendencia, lo cual demuestra que a futuro puede crecer hasta aproximadamente 50 millones de habitantes.

España es el mercado de destino para la exportación de aguacate a través del acuerdo multipartes, al ser un mercado grande la investigación a delimitado un mercado objetivo siendo la provincia de Canarias, pero el cálculo de la población total sirve para determinar el consumo nacional aparente y su tendencia de un mercado creciente en población y posiblemente en consumo.

### **Proyección del estudio**

Este estudio utilizó el enfoque de mínimos cuadrados para pronosticar las ventas a futuro, tomando como base las ventas de cinco años atrás, así mismo, se destaca que la variable X representa los años y la variable Y los valores pronosticados, cómo se muestra a continuación:

$$y = a + bx$$

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{n}$$

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

En donde las variables se entienden como:

a: desviación de la recta en origen

b: pendiente de la recta

y: valores a pronosticar, importaciones, exportaciones, producción nacional.

x: representa los años / coeficientes

n: representa el número de períodos

Para poder pronosticar los siguientes próximos cinco años fue necesario reemplazar los valores formulados utilizando el método del consumo nacional aparente, en el cual, tiene en cuenta la producción nacional, importaciones y exportaciones del aguacate y como esto influye en la demanda.

**Tabla 83.** Cálculos de mínimos cuadrados Importaciones España

Año	X	Importaciones Y	XY	X2	Y2
<b>2020</b>	1	143.465.000	143.465.000	1	20.582.206.225.000.000
<b>2021</b>	2	214.204.000	428.408.000	4	45.883.353.616.000.000
<b>2022</b>	3	201.919.000	605.757.000	9	40.771.282.561.000.000
<b>2023</b>	4	240.567.000	962.268.000	16	57.872.481.489.000.000
<b>2024</b>	5	260.420.000	1.302.100.000	25	67.818.576.400.000.000
<b>Total</b>	15	1.060.575.000	3.441.998.000	55	232.927.900.291.000.000

**Fuente:** Trade Map

### Coefficiente de regresión

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$b = \frac{5 \cdot 3441998000 - 15 \cdot 1060575000}{5 \cdot 55 - (15)^2}$$

$$b = \frac{1301365000}{50}$$

$$b = 26027300$$

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{n}$$

$$a = \frac{1060575000 - 26027300(15)}{5}$$

$$a = \frac{670165500}{5}$$

$$a = 134033100$$

### Recta de tendencia de mínimos cuadrados y cálculos

$$Y = a + bx$$

$$Y = 134033100 + (26027300) x$$

$$Y = 134033100 + (26027300 \cdot 6) = 290196900$$

$$Y = 134033100 + (26027300 \cdot 7) = 316224200$$

$$Y = 134033100 + (26027300 \cdot 8) = 342251500$$

$$Y = 134033100 + (26027300 \cdot 9) = 368278800$$

$$Y = 134033100 + (26027300 \cdot 10) = 394306100$$

Una vez realizado el cálculo para la obtención de los datos proyectados, se registra los datos históricos como los proyectados de las importaciones de España

**Tabla 84.** Datos históricos y pronosticados de las importaciones de España

Datos	Años	Importaciones
Históricos	2020	143.465.000
	2021	214.204.000
	2022	201.919.000
	2023	240.567.000
	2024	260.420.000
Proyectados	2025	290.196.900
	2026	316.224.200
	2027	342.251.500
	2028	368.278.800
	2029	394.306.100

**Elaborado:** Autores

## Proyecciones para las exportaciones

Para proyectar las exportaciones de España, se desarrolló el mismo método utilizado en las importaciones obteniendo los siguientes resultados:

**Tabla 85.** Cálculos de mínimos cuadrados exportaciones España

Año	X	Exportaciones Y	XY	X2	Y2
2020	1	138.401.000	138.401.000	1	19.154.836.801.000.000
2021	2	139.925.000	279.850.000	4	19.579.005.625.000.000
2022	3	150.148.000	450.444.000	9	22.544.421.904.000.000
2023	4	133.639.000	534.556.000	16	17.859.382.321.000.000
2024	5	138.977.000	694.885.000	25	19.314.606.529.000.000
<b>Total</b>	15	701.090.000	2.098.136.000	55	98.452.253.180.000.000
<b>n</b>	5				

**Fuente:** Trade Map

**Tabla 86.** Datos históricos y pronosticados de las exportaciones de España

Datos	Años	Exportaciones
Históricos	2020	138.401.000
	2021	139.925.000
	2022	150.148.000
	2023	133.639.000
	2024	138.977.000
Proyectados	2025	138.677.800
	2026	138.164.400
	2027	137.651.000
	2028	137.137.600
	2029	136.624.200

**Elaborado:** Autores

La tendencia indica que las exportaciones han aumentado considerablemente de 138.401.000 toneladas en el 2020 a 150.148.000 toneladas para el 2024, y con base a los pronósticos se espera que continúe descendiendo.

## Consumo nacional aparente

El cálculo del consumo nacional aparente servirá de base para determinar la demanda insatisfecha.

A continuación, se relaciona la fórmula para encontrar el consumo nacional aparente:

### Cálculo del CNA

$$\text{CNA} = \text{PN} + \text{M} - \text{X}$$

Donde:

**CNA=** Consumo nacional aparente

**PN=** producción nacional del producto

**M=** importaciones

**X=** exportaciones

**Tabla 87.** Consumo nacional aparente

Año	Producción nacional	Consumo nacional aparente			
		Importaciones	Exportaciones	Toneladas	Kilogramos
2020	0	143.465.000	138.401.000	5.064.000	5064000000
2021	0	214.204.000	139.925.000	74.279.000	7427900000
2022	0	201.919.000	150.148.000	51.771.000	5177100000
2023	0	240.567.000	133.639.000	106.928.000	10692800000
2024	0	260.420.000	138.977.000	121.443.000	12144300000
2025	0	290.196.900	138.677.800	151.519.100	15151910000
2026	0	316.224.200	138.164.400	178.059.800	17805980000
2027	0	342.251.500	137.651.000	204.600.500	20460050000
2028	0	368.278.800	137.137.600	231.141.200	23114120000
2029	0	394.306.100	136.624.200	257.681.900	25768190000

El consumo nacional aparente del aguacate en España mostró una tendencia superávit durante el periodo 2020 al 2029, pasando de 5.064.000 toneladas en 2020 a 257.681.900 toneladas en 2029, evidenciando una expansión sostenida de la demanda interna. El único comportamiento irregular que presenta el año 2027, cuando el consumo aparente registro un valor negativo -3.617.900 toneladas debido a que las exportaciones superaron a las importaciones.

### **Demanda insatisfecha**

Para determinar la demanda insatisfecha, se inició determinando el consumo per cápita, el cual representa la relación que existe entre el consumo de un producto y la población, por medio de la siguiente formula:

Consumo Per Cápita (Tn) = Consumo Nacional aparente / Población de España

Pronóstico de Población = (Año a pronosticar; X; Y)

Consumo Per Cápita (kg) = 8,64 Kg (recomendando) – Consumo per cápita (Kg)

Déficit del Consumo (kg) = (consumo recomendado – Consumo Per Cápita)

Demanda (kg) = población \* 8,64 kg

Oferta (Kg) = CNA \* 1000

Cobertura= Oferta/ Demanda \* 100

Con lo que respecta al consumo recomendado del aguacate, las guías alimentarias de Academia Española de Nutrición y Dietética recomiendan consumir una porción de este producto, que suele ser de 60 gramos 2 a 3 veces por semana, esto equivale a 0.06 kilogramos al día, y anualmente de 8,64 kilogramos

**Tabla 88.**Consumo Nacional Aparente

Año	CNA (Tn)	Población	consumo per Cápita (Tn)	consumo per Cápita (Kg)	consumo Recomendado (kg)	Déficit del consumo (kg)	Demanda	Oferta	Cobertura %
2020	5064000,00	47329981,00	0,11	106,99	8,64	-98,35	408931035,84	5064000000,00	12,38
2021	74279000,00	47400798,00	1,57	1567,04	8,64	1558,40	409542894,72	74279000000,00	29,28
2022	51771000,00	47486727,00	1,09	1090,22	8,64	1081,58	410285321,28	51771000000,00	25,5
2023	106928000,00	48085361,00	2,22	2223,71	8,64	2215,07	415457519,04	106928000000,00	25,99
2024	121443000,00	48619695,00	2,50	2497,81	8,64	2489,17	420074164,80	121443000000,00	27,46
2025	151519100,00	48763710,00	3,11	3107,21	8,64	3098,57	421318454,40	151519100000,00	27,8
2026	178059800,00	49090109,00	3,63	3627,20	8,64	3618,56	424138541,76	178059800000,00	28,19
2027	204600500,00	49416508,00	4,14	4140,33	8,64	4131,69	426958629,12	204600500000,00	28,54
2028	231141200,00	49742907,00	4,65	4646,72	8,64	4638,08	429778716,48	231141200000,00	28,82
2029	257681900,00	50069306,00	5,15	5146,50	8,64	5137,86	432598803,84	257681900000,00	29,1

**Fuente:** Trade map y Academia Española de Nutrición y Dietética

El consumo nacional aparente permite determinar la cantidad en kilogramos de consumo en promedio por cada persona, su cálculo se realiza a partir de la producción nacional más las importaciones menos las exportaciones, esto permite

determinar un consumo nacional total, posterior se divide su resultante con la población total de España, se obtiene un consumo per cápita el cual significa el consumo promedio por cada habitante, según la Academia Española de Nutrición y Dietética recomiendan que el consumo anual de aguacate debe ser de 8.64 kilogramos.

### **Análisis financiero de la exportación agrícola del Carchi hacia la Unión Europea**

Para el análisis financiero se tomó como producto representativo el aguacate, por ser uno de los principales productos con potencial exportador de la provincia del Carchi.

**Tabla 89** Interpretación de proyección

<b>Interpretación de la proyección 2025</b>		
	<b>FOB (USD)</b>	<b>KG neto</b>
Total, del periodo enero-julio (7 meses)	742.615,15	499.356,04
Promedio mensual enero-julio (7 meses)	106.087,88	71.336,58
Proyección agosto-diciembre (5 meses)	530.439,40	356.682,90
Total, estimado año 2025	1.273.054,55	856.038,94

La presente tabla proyecta el valor FOB y del volumen exportado de aguacate para el año 2025, Para su elaboración se consideró información de Cobus Group correspondiente al periodo enero a julio de 2025, a partir de la cual se calculó un promedio mensual. Dicho promedio fue utilizado para proyectar los valores de los meses agosto a diciembre, periodo para el cual no se dispone de información. Como resultado, se proyecta que el exportador alcanzará un valor FOB total de USD 1.273.054,55 y un volumen exportado de 856.038,94 kg al cierre del año.

Con base en la proyección anual del valor FOB y del volumen total exportado en el año 2025, se procede a calcular el precio FOB promedio por kilogramo, el cual permitió identificar el ingreso unitario percibido por el exportador y constituye un indicador clave para el análisis de rentabilidad de la actividad exportadora.

$$\text{Precio FOB promedio por kg} = \frac{\text{FOB total del periodo}}{\text{kg totales del periodo}}$$

$$\text{Precio FOB promedio por kg} = \frac{1273054,55}{856,038,94}$$

$$\text{Precio FOB promedio} = 1,49 \text{ USD/KG}$$

El resultado obtenido indica que, en promedio, el exportador recibe USD 1,49 por cada kilogramo de aguacate exportado bajo condiciones FOB durante el año. Este valor representa el ingreso unitario antes de considerar los costos logísticos, administrativos asociados al proceso de exportación, y sirve como base para la evaluación de la rentabilidad del exportador.

**Tabla 90** Estructura de costos de exportación

Requisitos de exportación	Costos	Contenedor 24 toneladas	USD/ton
Certificado fitosanitario	37	24	1,542
Certificado de origen	10	24	0,42
Transporte interno	2200	24	91,67
Agente de aduana	300	24	12,5
Documentación	200	24	8,33
Cadena de frío	300	24	12,5
Flete marítimo	25000	24	1.041,67
<b>TOTAL</b>			<b>1.168,63</b>

**Fuente:** Investigación

Los costos de exportación fueron estimados considerando un contenedor estándar de 24 toneladas métricas de aguacate, incorporando los principales requisitos logísticos, documentales y operativos exigidos para la exportación desde Ecuador hacia la Unión Europea. Cada rubro fue convertido a una base por tonelada con el fin de obtener un costo unitario comparable con el precio FOB promedio por kilogramo. Como resultado, se determinó un costo total estimado de exportación de USD 1.169,46 por tonelada, evidenciando que el mayor componente del costo corresponde al flete marítimo internacional, seguido del transporte interno y la logística de cadena de frío.

Este costo unitario por tonelada sirve como base para comparar con el precio FOB promedio estimado de USD 1,49 por kilogramo, permitiendo evaluar la rentabilidad del exportador y determinar la viabilidad financiera de la operación de exportación.

### Proyección de ingresos

**Tabla 91** Inversión inicial

Activo	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Edificio- Infraestructura			
Terreno	1	50000	50000
Subtotal			50000

<b>Maquinaria</b>			
Banda transportadora	2	700	1400
Cuartos fríos	3	550	1650
Equipos de medición de materia seca	1	450	450
Balanza industrial	2	200	400
Maquina Cepilladora	1	380	380
Mesa de acero y termómetro digital	1	350	350
Subtotal			4630
<b>Equipo de cómputo y muebles</b>			
Computadora portátil	1	700	700
Impresora multifuncional	1	350	350
Escritorios	4	150	600
Sillón ejecutivo	4	80	320
Archivadores	3	70	210
Sillas de oficina	6	30	180
Teléfono	1	40	40
Calculadora	2	10	20
Subtotal			2420
<b>Total, de la inversión</b>			<b>57050</b>

**Fuente:** (Ponce, 2022)

La tabla representa el valor en dólares de la inversión inicial para la producción y exportación de aguacate, para ello se requiere la compra de un terreno y maquinaria que será útil para la preparación de suelo y cosecha, finalmente se requiere muebles y equipos tecnológicos como computador e impresora, el total de la inversión se estima que es de 57050 USD.

**Tabla 92 Gastos Administrativos**

Proyección de gastos administrativos	2026	2027	2028	2029	2030
Gerente	14004	14004	14004	14004	14004
Administrativo financiero	10405,6	10405,6	10405,6	10405,6	10405,6
Ingeniero de calidad	7292	7292	7292	7292	7292
Ingeniero de producción	6230	6230	6230	6230	6230
Agente comercial	6230	6230	6230	6230	6230
TOTAL	44162	44162	44162	44162	44162

**Fuente:** (Ponce, 2022)

La tabla detalla los gastos administrativos, en este caso se requiere de un equipo líder permanente para la ejecución del proyecto, se requiere de un gerente, administrativo financiero, ingeniero de calidad, ingeniero de producción y agente

comercial, la mano de obra agrícola por lo general se contrata por actividad o por horas, por ello no se requiere tener trabajadores permanentes en este proyecto.

**Tabla 93** Costos de producción

Costos de producción	AÑO 2026			AÑO 2027			AÑO 2028			AÑO 2029			AÑO 2030		
	can tida d	pr eci o	tot al	can tida d	pr eci o	tot al	can tida d	pr eci o	tot al	can tida d	pr eci o	tot al	can tida d	pr eci o	tot al
Análisis de Suelo	2200 0	0,4 4	96 80	2200 0	0,4 5	99 00	2200 0	0,4 6	10 12 0	2200 0	0,4 7	10 34 0	2200 0	0,4 8	10 56 0
Preparación de suelo	2200 0	0,0 6	13 20	2200 0	0,0 3	66 0	2200 0	0,0 3	66 0	2200 0	0,0 3	66 0	2200 0	0,0 3	66 0
Plántulas certificadas	2200 0	0,0 5	11 00	2200 0	0,0 5	11 00	2200 0	0,0 5	11 00	2200 0	0,0 5	11 00	2200 0	0,0 5	11 00
Sistema de riego	2200 0	0,0 4	88 0	2200 0	0,0 4	88 0	2200 0	0,0 4	88 0	2200 0	0,0 4	88 0	2200 0	0,0 4	88 0
Fertilización	2200 0	0,0 3	66 0	2200 0	0,0 3	66 0	2200 0	0,0 3	66 0	2200 0	0,0 3	66 0	2200 0	0,0 3	66 0
Plantación	2200 0	0,0 4	88 0	2200 0	0,0 5	11 00	2200 0	0,0 6	13 20	2200 0	0,0 7	15 40	2200 0	0,0 8	17 60
Control sanitario	2200 0	0,0 9	19 80	2200 0	0,1 00	22 00	2200 0	0,1 1	24 20	2200 0	0,1 2	26 40	2200 0	0,1 3	28 60
Mano de obra	2200 0	0,1 3	28 60	2200 0	0,1 4	30 80	2200 0	0,1 5	33 00	2200 0	0,1 6	35 20	2200 0	0,1 7	37 40
TOTALES	Suma		36 0	Suma		50 0	Suma		46 0	Suma		34 0	Suma		22 0

**Fuente:** (Ponce, 2022)

La tabla detalla los costos de producción, se considera que como mínima cantidad a exportar y por la optimización de gastos en la distribución física internacional, es conveniente la exportación de un contenedor de 40 pies refrigerado para mantener la cadena de frío del aguacate y conservar el 100% de la calidad del producto, ante ello la tabla estima una venta de 22000 kilogramos de aguacate a comercializar.

**Tabla 94** proyección de ventas

VENTAS	AÑO 2026			AÑO 2027			AÑO 2028			AÑO 2029			AÑO 2030		
	CAN TIDA D	PR ECI O	TO TA L	CAN TIDA D	PR ECI O	TO TA L	CAN TIDA D	PR ECI O	TO TA L	CAN TIDA D	PR ECI O	TO TA L	CAN TIDA D	PR ECI O	TO TA L
Aguacate	2200 0	7,6 8	16 89 60	2200 0	7,6 9	16 91 80	2200 0	7,7 00	16 94 00	2200 0	7,7 1	16 96 20	2200 0	7,7 2	16 98 40
TOTAL	Suma en USD		16 89 60	Suma en USD		16 91 80	Suma en USD		16 94 00	Suma en USD		16 96 20	Suma en USD		16 98 40

**Fuente:** (Ponce, 2022)

Se analiza que el mercado internacional el precio máximo del aguacate es de 8 USD por cada kilogramo, ante ello se establece un precio de venta dentro del rango, para poder ser competitivo, se considera que genera una oportunidad de ganancia si el producto se vende a partir de 7.68 USD por cada kilogramo.

**Tabla 95 Otros Gastos**

Otros gastos	AÑO 2026			AÑO 2027			AÑO 2028			AÑO 2029			AÑO 2030		
	Gasto mensual	Cantidad	Total	Gasto mensual	Cantidad	Total	Gasto mensual	Cantidad	Total	Gasto mensual	Cantidad	Total	Gasto mensual	Cantidad	Total
Servicios básicos	2005	12	24060	2173	12	26076	2630	12	31560	3105	12	37260	3589	12	43068
Suministros de oficina	1203	12	14436	1304	12	15648	1578	12	18936	1863	12	22356	2151	12	25812
Suministros de limpieza	802	12	9624	869	12	10428	1052	12	12624	1242	12	14904	1434	12	17208
Gastos de exportación	10410	1	10410	11104	1	11104	13285	1	13285	15466	1	15466	17647	1	17647
<b>Total, otros gastos</b>	<b>Suma</b>		<b>58530</b>	<b>Suma</b>		<b>63256</b>	<b>Suma</b>		<b>76405</b>	<b>Suma</b>		<b>89986</b>	<b>Suma</b>		<b>103735</b>

**Fuente:** (Ponce, 2022)

Los otros gastos se componen por los servicios básicos, suministros de oficina y limpieza que se requiere para la operación de la producción del aguacate, se agrega a la tabla el gasto de exportación el cual corresponde a un contenedor de 40 pies refrigerado.

**Tabla 96 Estado de Resultados**

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>						
Detalle	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028	Año 2029
Precio FOB		8,04	8,05	8,06	8,07	8,08
Cantidad		22.000	22.000	22.000	22.000	22.000
Ventas		176.853	177.081	177.301	177.521	177.741
(-) Costo de Producción		19.360	16.500	20.460	21.340	22.220
Utilidad Bruta en Ventas		157.493	160.581	156.841	156.181	155.521
- Gastos Operacionales		104.102	108.828	121.977	135.558	149.307
(-) Sueldos y salarios		44.162	44.162	44.162	44.162	44.162
(-) Depreciaciones y amortizaciones		1.410	1.410	1.410	1.410	1.410
(-) Otros gastos		58.530	63.256	76.405	89.986	103.735
Utilidad Operacional		53.391	51.753	34.864	20.623	6.214
(-) Gasto Financieros (Interés Bancario)		4.249	3.314	2.378	1.442	507
Utilidad Antes particip Trabaja		49.142	48.439	32.486	19.181	5.707
- 15% Particip. Trabajadores		7.371	7.266	4.873	2.877	856
Utilidad Antes de Impuestos		41.771	41.173	27.613	16.303	4.851
- 25% Impuesto a la Renta		10.443	10.293	6.903	4.076	1.213
Utilidad Neta		31.328	30.880	20.710	12.228	3.638

**Fuente:** (Ponce, 2022)

Se detecta que en los cinco años proyectados se obtendrá una utilidad neta positiva, la cual va reduciendo con el pasar del tiempo, sin embargo, los valores prometen una factibilidad para la exportación de aguacate al mercado internacional, esto demuestra que los ingresos son superiores a los costos y gastos.

**Tabla 97 Estructura financiera**

<b>Estructura de Financiamiento</b>		
Concepto	Participación	Valor
Capital Propio	50%	28.525
Capital Ajeno	50%	28.525
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>57.050</b>

**Fuente:** (Ponce, 2022)

Para que el proyecto de exportación de aguacate funcione se requiere que la estructura financiera sea del 50% capital propio y 50% capital ajeno, si varía su proporcionalidad, posiblemente no podrá ser factible la comercialización, si se aumenta mayor proporción al capital propio su factibilidad será superior.

## Evaluación de rentabilidad

**Tabla 98** Indicadores financieros

INDICADORES FINANCIEROS						
	0	1	2	3	4	5
Flujo de Efectivo	-					
	57.050	27.033	26.585	16.415	7.933	657
Saldo Actualizado	-					
WACC 10.70%	57.050	24.245	21.384	11.842	5.132	381
Saldo Actualizado	-					
Acumulado	57.050	32.805	11.421	420	5.553	5.172
Tasa WACC	11,50%	11,50%	11,50%	11,50%	11,50%	11,50%
Suma de flujo de Efectivo	\$62.221,6					
VNA	7					
Inversión Inicial	-					
	57.050,00					
VAN	5.172					
TIR	17%					
Periodo de Recuperación	3,96					
Costo Beneficio	1,09					

**Fuente:** (Ponce, 2022)

Los indicadores financieros son rentables y factibles, el VAN es positivo con un valor de 5172, considerando que la inversión inicial es de 57050 USD, es decir al pasar los cinco años proyectados se obtiene ganancia, el TIR es positivo del 17%, si se invierte la inversión inicial en un banco para generar intereses de este dinero, la ganancia máxima de un 8%, pero el proyecto general el doble de ganancia por ello es rentable, finalmente el período de recuperación de la inversión será de aproximadamente 4 años, y el costo beneficio por cada dólar invertido se obtiene una ganancia de 9 centavos de dólar.

## 4.2. DISCUSIÓN

La investigación realizó un análisis de las exportaciones del sector agrícola de la provincia del Carchi en relación con el Acuerdo Multipartes de la Unión Europea, se determinaron 10 productos no tradicionales que pueden beneficiarse, de acuerdo al reglamento (UE) 2019/2072 (sanidad vegetal), no se detecta información en cuanto a producción de estos productos en la provincia del Carchi, sin embargo, como parte de la investigación los productos poseen características para producir en clima de la sierra, permitiendo poseer las fortalezas de productividad en la zona de estudio.

Se selecciona a los productos con mayor demanda, siendo el aguacate, brócoli y quinua según Peñafiel (2024), las exportaciones de brócoli del Ecuador con destino a la Unión Europea ha crecido en 12%, dando resultados positivos que aportan a la balanza comercial y a la economía del país, la causa se debe a los acuerdos comerciales que han mantenido las preferencias arancelarias de ingresar al mercado con 0% de arancel, adicional el brócoli goza de una alta demanda por ello la ubicación geográfica de ser la mitad del mundo ha otorgado un sabor único en cuanto a términos de producción.

Sin embargo, la exportación de brócoli, en base a los datos estadísticos se registran dos mercados abiertos, siendo Alemania y España, los cuales ocupan el tercer y noveno puesto de la participación de los últimos cinco años en cuanto a la comercialización de brócoli, los dos países de destino mantienen una tendencia decreciente, siendo un factor negativo para la investigación, esto demuestra la necesidad de aplicar estrategias que mejoren, el uso del acuerdo multipartes puede ser atractivo para beneficiarse de preferencias arancelarias, posiblemente genere cambios en el comportamiento de consumo.

Para Luna (2022), considera que el aguacate ha mantenido una participación constante en las exportaciones al mercado internacional, a pesar de ser un producto no tradicional y con apenas 50 kilómetros de producción Ecuador ocupa el puesto 29 de la producción mundial y 8vo a nivel latinoamericano, su alto consumo en el mercado europeo ha incrementado la cantidad comercial y el beneficio para el país.

Las exportaciones de aguacate registra 24 países de destino donde desde el año 2021 al 2024 posee un crecimiento, posterior se detecta un decrecimiento para el año 2025, dando como resultado una proyección de disminuir el valor en dólares americanos en la exportación para los próximos años, esto demuestra la necesidad de aplicar estrategias de diferenciación, enfoque o liderazgo en costos, que mejoren la comercialización, la aplicación del acuerdo multipartes tiene la posibilidad de aportar un desarrollo positivo por el uso de sus preferencias arancelarias, es un beneficio en la reducción de aranceles, esto puede incentivar la demanda del producto con el precio más competitivo.

Por las características que detallan los autores en las diferentes investigaciones de los años 2022 y 2024, se ha considerado al brócoli, aguacate y quinua como los productos a investigar, son parte del sector agrícola no tradicional, posiblemente muchos de ellos solo abastecen el mercado nacional por lo cual se puede aprovechar su capacidad productiva para la exportación al mercado europeo.

Para Santos y Ruiz (2024), considera que sus principales competidores son Bolivia y Perú, considera que no solo se requiere tecnología para optimizar la trazabilidad productiva, también se requiere mejorar los procesos logísticos, adicional el cumplimiento de normativas europeas de seguridad alimentaria, por ello ha detectado la falta de capacitación a productores para mantener los estándares de calidad, ya que en el mercado competitivo existe una gran variedad.

Pero el verdadero problema no es la tecnología, los costos altos vía aérea en comparación con vía marítima, existe barreras logísticas y fitosanitarias, como también los costos y normas fitosanitarias son una barrera. los expertos coincidieron en que las oportunidades más importantes están relacionadas con la eliminación de los aranceles, lo cual ha permitido que el aguacate ecuatoriano entre al mercado europeo en condiciones más favorables frente a sus competidores, pero no es suficiente para ser competitivo.

La importancia de cumplir con certificaciones internacionales como Global G.A.P. y las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA), indispensables para ingresar y mantenerse en el mercado europeo. Finalmente, los expertos coincidieron en que el futuro del sector dependerá de mantener una producción sostenible, fortalecer la trazabilidad y posicionar una marca país que refleje la calidad del producto ecuatoriano.

A pesar de los amplios acuerdos alcanzados, existieron temas en los que las posiciones fueron divergentes. Uno de ellos era el elevado coste logístico; mientras para unos el coste puede descender en base a la cooperación y mejoras en la infraestructura, para otros sigue siendo una barrera importante, principalmente para los pequeños productores. No hubo tampoco un consenso absoluto con respecto al impacto efectivo del acuerdo sobre la inclusión de pequeños y medianos productores, ya que, si bien se percataban de que existen beneficios a nivel general, siguen existiendo obstáculos relativos a la financiación y al acceso a certificaciones que hacen difícil la participación directa.

También surgieron visiones dispares con respecto a los riesgos futuros; unos consideran más preocupante la subida de los fletes marítimos y la volatilidad de precios, mientras que otros creen que son los cambios en las políticas ambientales de Europa los que pueden tener más peso y repercutir en el sector. Estas disensiones reflejan las diversas realidades de las empresas objeto de estudio y los obstáculos de cada una de ellas en función de su tamaño y su capacidad operativa.

Con respecto a los escenarios futuros, el más probable, es aquél en el que el crecimiento de las exportaciones ecuatorianas de aguacate hacia la Unión Europea se mantenga. Los tres expertos apuestan por el comportamiento del mercado favorecido por la tendencia creciente en Europa hacia el consumo de alimentos saludables y por las condiciones naturales del país. Eso sí, asegurando un crecimiento en el sector sólo si se refuerzan las cadenas logísticas y el acceso al financiamiento y se apoya el acceso a los pequeños productores. En un escenario menos favorecido, el sector podría entrar en una fase de estancamiento si persisten las limitaciones en infraestructura y certificación. Y en un escenario muy negativo, una situación de retroceso seguiría un agravamiento de los problemas logísticos o bien si la Unión Europea decidiese pronunciarse a favor de una lógica de mayor control sobre el ingreso de productos agrícolas. En todo caso, el de crecimiento es el más probable siempre que el país mantenga su propia razón de ser centrada en la calidad, la sostenibilidad y la innovación.

De los resultados obtenidos también surgen algunas recomendaciones estratégicas. Para los productores, es esencial continuar con la obtención de certificaciones

internacionales, mejorar la trazabilidad y aplicar prácticas agrícolas sostenibles que aseguren el cumplimiento de los estándares europeos. Se recomienda, además, fomentar la asociación entre productores, de modo que puedan reducir costos, compartir infraestructura y acceder colectivamente a nuevos mercados.

Consideran que las Buenas Prácticas Agrícolas y GlobalG. A.P. son necesarias para cualquier exportador de aguacate que desee ingresar al mercado europeo, adicional son instituciones de certificaciones internacionales. A pesar de los amplios acuerdos, hubo temas en los que las opiniones fueron diferentes. Uno de ellos fue el alto costo logístico: mientras algunos expertos creen que se puede reducir con cooperación y mejoras en infraestructura, otros consideran que sigue siendo un obstáculo importante, sobre todo para los pequeños productores.

El estudio de Tadeo *et al.*, (2018) en su artículo científico de la Revista Arje denominada: "análisis del acuerdo comercial multipartes entre Ecuador y la Unión Europea y sus posibles impactos en el sector agrícola de la provincia de Imbabura" (p.1); respecto al propósito de esta investigación fue analizar los acuerdos "multipartes entre la Unión Europea y Ecuador" en el área agrícola del norte del país, por lo tanto, cabe resaltar los acuerdos han fortalecido la exportación y crecimiento en el sector lácteo con un incremento del 46,2% sobre las unidades productivas; sin embargo, se ha identificado que en varias ocasiones no se han beneficiado a los sectores económicos, especialmente en las pequeñas organizaciones que han presentado inconvenientes en sus exportaciones.

Respecto al aporte de este antecedente y los resultados de la investigación, el acuerdo multipartes tiene grandes oportunidades en las preferencias arancelarias, en el caso del Aguacate se ha identificado que el mercado de España es el más idóneo porque presenta un crecimiento en su consumo, destacando que los expertos contribuyen que la problemática son los costos del transporte y la logística, en otros casos la infraestructura, por lo cual no puede ser suficiente el acuerdo comercial para fomentar las exportaciones del sector agrícola no tradicional.

Para Cabrera (2025), en su investigación denominada análisis del impacto del acuerdo multipartes en las exportaciones de frutas exóticas del Ecuador hacia la Unión Europea, ha detectado que el impacto en las exportaciones ecuatorianas fue positivo porque demostró un crecimiento constante que superó las expectativas de alcanzar los 3000 millones de dólares, esto ha favorecido a la comercialización de

productos no petroleros como la pitahaya, mango, aguacate, piña y maracuyá, finalmente ha permitido un mayor acceso al mercado europeo, su diversificación de mercados ha permitido fortalecer su competitividad.

A pesar de los grandes resultados, las exportaciones no petroleras a la Unión europea solo representan el 17% del comercio exterior del Ecuador, las causas posiblemente se deban a desconocimiento, porque producción lo posee, pero solo comercializa su producto en el mercado interno, ante esto, la investigación presenta una propuesta de realizar una guía de exportación de aguacate, cumple con todos los procesos y requisitos que requiere, esto permitirá contribuir con el conocimiento técnico y legal de su proceso para la expansión de empresas agrícolas de la provincia del Carchi.

## **V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **5.1. CONCLUSIONES**

Se identificó bibliográficamente que el beneficio del Acuerdo Multipartes en relación con las exportaciones del sector agrícola de la provincia del Carchi si posee beneficios, en el caso del aguacate reduce el arancel al 0%, tienen una participación del 4% durante los últimos cinco años, su tendencia es creciente lo cual es favorable para la investigación, se encuentra sujeto al régimen de precios de entrada establecido en la Sección A del Apéndice 2 del Anexo I.

Las estadísticas han determinado una oportunidad porque el principal país que ha consumido aguacate durante los últimos cinco años y son parte de la unión europea es España, ocupa el primer lugar con el 69% y Países Bajos en segundo lugar con el 11%, entre los dos países cubren el 80% del consumo del producto en estudio, aplicar el acuerdo multipartes para los exportadores de aguacate podrían incrementar las ventas y posicionamiento del producto como favorito para los mercados de destino.

Se detectó que la provincia de Pichincha ocupa el 87% de las exportaciones, la provincia del Carchi ocupa el 4%, demostrando una oportunidad para que las empresas del norte del país puedan crecer en la exportación de aguacate a través del acuerdo multipartes entre Ecuador y la Unión Europea, a pesar de que en el año 2024 se detecta una disminución en su comercialización, para el año 2025 crece su valor de venta, dando la oportunidad a superar a la provincia de Imbabura en la exportación del producto en estudio.

Son pocas empresas que han logrado mantener una exportación continua de aguacate, se ha detectado cuatro países de destino, siendo Bélgica, Francia, Alemania y Países Bajos. Bélgica posee una única empresa exportadora de aguacate, Francia posee tres empresas pero con valores muy bajos que solo han participado en un solo año, para Alemania presenta dos empresas que han comercializado aguacate solo como muestra comercial, finalmente países Bajos posee dieciséis empresas que han exportado aguacate con bastante presencia en valor en dólares durante los años 2022 hasta 2025, se convierte en el mercado de destino más atractivo para la investigación, posiblemente se pueda incrementar sus ventas con el uso del acuerdo Multipartes.

Finalmente, se concluye que la propuesta de una guía de exportación del aguacate cultivado en la provincia del Carchi constituye una herramienta técnica y operativa que facilita su comercialización en el mercado de la Unión Europea, al integrar los principales requisitos logísticos y de calidad exigidos por dicho mercado, en concordancia con los beneficios establecidos en el Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea.

La guía contempla el uso adecuado de envases primarios, secundarios y terciarios, así como la aplicación de la cadena de frío en las distintas etapas del proceso, desde la cosecha hasta la maduración, lo que permite preservar la calidad, inocuidad y vida útil del producto, fortaleciendo su competitividad y reduciendo riesgos de rechazo en destino.

Los resultados del estudio financiero son rentables y factibles, el VAN es positivo con un valor de 5172, considerando que la inversión inicial es de 57050 USD, es decir al pasar los cinco años proyectados se obtiene ganancia, el TIR es positivo del 17%, si se invierte la inversión inicial en un banco para generar intereses de este dinero, la ganancia máxima de un 8%, pero el proyecto general el doble de ganancia por ello es rentable, finalmente el período de recuperación de la inversión será de aproximadamente 4 años, y el costo beneficio por cada dólar invertido se obtiene una ganancia de 9 centavos de dólar.

## **5.2. RECOMENDACIONES**

Se recomienda que se realice estudios de los costos de transporte y logística para buscar la optimización para la exportación de aguacate desde Ecuador hasta el mercado europeo, la competitividad depende del precio de venta al público, el costo del transporte fluctúa por diversos factores como la distancia, el precio del combustible y los fenómenos climáticos que pueden reflejarse en el BAF o más conocido como Factor de Ajuste de Combustible.

Se recomienda realizar futuras investigaciones para la asociación de gremios productores de aguacate que puedan beneficiarse del acuerdo multipartes, pero que identifiquen que procesos requieren de la cadena de frío para mantener el producto en óptimas condiciones y calidad, la temperatura puede afectar en la

maduración del producto, al ser perecible es importante que la exportación proteja su integridad e inocuidad para el cumplimiento de las barreras no arancelarias.

Se recomienda socializar el manual de exportación de aguacate mediante el uso de podcasts informativos, como una estrategia de difusión accesible para los agricultores de la provincia del Carchi. Esta herramienta permitiría fortalecer el conocimiento sobre los beneficios del Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea y su correcta aplicación en el proceso de exportación, considerando que el desconocimiento de los requisitos y ventajas del acuerdo constituye una barrera para la expansión comercial de los productos agrícolas hacia el mercado europeo, según los resultados obtenidos en la investigación.

## VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agencia de Regulación y Control Fito y Zoonosanitario (AGROCALIDAD). (2024). Manual de Certificación Fitosanitaria para Exportación. <https://www.agrocalidad.gob.ec/wpcontent/uploads/2024/07/Resolucio%C3%81n-0175-Manual-de-Certificacio%CC%81n-Fitosanitaria-actualizado-jun-2024.pdf>
- Alonso, V. (2021). El comercio internacional del armamento y las ventajas comparativas. *Revista de Estudios en Seguridad Internacional*, 7 (2), 83-104. <http://www.seguridadinternacional.es/revista/>
- Alvarado Guzmán, A. R., & Muñoz García, M. I. (2022). Análisis del impacto de los acuerdos comerciales en la importación de productos cerámicos desde Italia, España, Perú y Colombia en el sector de cerámica plana del Ecuador en los años 2010-2020. *UDA AKADEM*, 1(9), 238–265. <https://doi.org/10.33324/udaakadem.v1i9.484>
- Arcos, H. (2020). *Análisis del Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea y sus beneficios para la comercialización de campanas y sombreros de fieltro; y, de fibras trenzadas al mercado europeo*. [Tesis de pregrado, Universidad Andina Simón Bolívar]. Quito-Ecuador. <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/7770/1/T3360-MRI-Arcos-Analisis.pdf>
- Carrión Gavilanes, A. G., Lascano Aimacaña, N. R., López Solís, O. P., Viteri Medina, J. L., & Haro Sarango, A. F. (2023). Estudio global sobre comercio internacional: un aplicativo. *LATAM Revista Latinoamericana De Ciencias Sociales Y Humanidades*, 4(1), 2939–2953. <https://doi.org/10.56712/latam.v4i1.465>
- Carrión Loaiza, J. F., Garzón Montealegre, V., J., (2020). Análisis del producto Interno bruto ecuatoriano y sus principales productos en el período 2002-2019. *Revista Científica Dominio de las Ciencias* 6 (4) 940-952. <http://dx.doi.org/10.23857/dc.v6i4.1513>
- Chuncho Juca, L. Uriguen Aguirre, P. Apolo Vivanco, N. (2021). Ecuador: análisis económico del desarrollo del sector agropecuario e industrial. *Revista Científica y Tecnológica UPSE*, 8 (1) pág. 08-17. DOI 10.26423/rctu.v8i1.547
- Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones. (2010). Asamblea Nacional del Ecuador. <https://www.aduana.gob.ec/la-institucion/codigo-organico-copci/>
- Comisión Europea, Dirección General de Comercio (2022). Evaluación ex post de la implementación del Acuerdo Comercial entre la UE y sus Estados Miembros, y Colombia, Perú y Ecuador : informe final. Vol. I, Informe principal, <https://data.europa.eu/doi/10.2781/92363>
- Constitución de la República del Ecuador, (2008). Asamblea Nacional del Ecuador. <http://bivicce.corteconstitucional.gob.ec/site/php/level.php?lang=es&component=68>

- Díaz Fernández, I., (2019). Enfoque de Porter y de la teoría basada en los recursos en la identificación de la Ventaja Competitiva: ¿contraposición o conciliación?. *Economía y Desarrollo*, 144 (1), 101-114. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=425541313005>
- Díaz Gispert, L. I., Morocho Terán, Y. E. González Alonso, J., & Valdospino, M. (2021). Observatorio de comercio exterior e inversión extranjera de la Universidad de Otavalo; institución académica – investigativa en tiempos de Sars-Cov-2: *REVISTA CIENTÍFICA ECOCIENCIA*, 8(5), 40–59. <https://doi.org/10.21855/ecociencia.85.572>
- Eichengreen, B. (2021). *La globalización del capital: historia del sistema monetario internacional*. Antoni Bosch Editor. [https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=4D43EAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1844&dq=que+es+la+globalizacion&ots=yQcxwUGWCj&sig=vv7AQg0qM8MPZNHMRWKz6\\_98k#v=onepage&q&f=false](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=4D43EAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1844&dq=que+es+la+globalizacion&ots=yQcxwUGWCj&sig=vv7AQg0qM8MPZNHMRWKz6_98k#v=onepage&q&f=false)
- De la Cruz Guerrero, L., & Rosales Nieto, D. (2021). Estudio comparativo de los resultados del Acuerdo Multipartes Ecuador - Unión Europea. *Boletín De Coyuntura*, (29), 5–10. <https://doi.org/10.31243/bcoyu.29.2021.1157>
- European Commission. (02 de febrero de 2020). Trade Helpdesk. EU derechos de importación: <https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/myexport#?product=0804400010&partner=EC&reporter=NL&tab=1>
- European Commission. (16 de enero de 2019). Acuerdos comerciales con la Unión Europea. <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-andregions/regions/andean-community/>
- Flores Amador, A. C. (2024). Balanza Comercial y su Efecto en el Tipo de Cambio en México. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 8(3), 4920-4932. [https://doi.org/10.37811/cl\\_rcm.v8i3.11694](https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v8i3.11694)
- García, L. (2023). *Determinantes de la exportación agrícola del Ecuador. período 2000-2020*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de Chimborazo]. Riobamba-Ecuador. <http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/12017/1/Garcia%20Tene%2C%20L%282023%29%20Determinantes%20de%20la%20exportaci%C3%B3n%20agr%C3%ADcola%20del%20Ecuador.%20Periodo%202000-2020.%28Tesis%20de%20Pregrado%29Universidad%20Nacional%20de%20Chimborazo%2C%20Riobamba%2C%20Ecuador..pdf>
- Gómez Chiñas, C. & Camacho, J. (2020). Estructura de las exportaciones y competitividad. El caso de México, 1995-2017. *Análisis económico*, 35 (88), 119-145. [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2448-66552020000100119&lng=es&tlng=es](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-66552020000100119&lng=es&tlng=es).
- Gutiérrez, J. (2018) Diccionario económico. Expansión.com. Accedido 20 de agosto. <http://www.expansion.com/diccionario-economico/union-economica.html>

- Gutiérrez, K. & Quitio, B. (2024). *El impacto del Acuerdo Comercial Multipartes con la UE en la liquidez de las compañías exportadoras de banano en Ecuador*. [Tesis de pregrado, Universidad Politécnica Salesiana]. Guayaquil-Ecuador.
- Guevara Alban, G. P., Verdesoto Arguello, A. E., & Castro Molina, N. E. (2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). *RECIMUNDO*, 4(3), 163–173. [https://doi.org/10.26820/recimundo/4.\(3\).julio.2020.163-173](https://doi.org/10.26820/recimundo/4.(3).julio.2020.163-173)
- Hernández-Sampieri, R., Fernández-Collado, C., & Baptista, P. (2018). *Metodología de la investigación* (6.ª ed.). McGraw-Hill Education.
- Herrera Vinelli, L., & Carranco Paredes, S. (2024). La negociación de tratados de libre comercio entre Ecuador y Panamá con la República Popular China. *Revista Relaciones Internacionales*, 97(1), 128-151. <https://dx.doi.org/10.15359/97-1.7>
- Jiménez Cabrera, J. H. (2019). Teoría de los juegos y su aplicación a los negocios internacionales: acuerdo comercial Unión Europea- Ecuador en el sector agrícola bananero. *INNOVA Research Journal*, 3(12), 55–66. <https://doi.org/10.33890/innova.v3.n12.2018.768>
- Ley de Comercio Exterior e Inversiones. (1997). Asamblea Nacional del Ecuador. <https://www.uasb.edu.ec/observatorio-pyme/wp-content/uploads/sites/6/2022/02/Texto-Legal-N%C2%B08.pdf>
- Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2020). Agricultura la base de la economía y la alimentación. <https://www.agricultura.gob.ec/agricultura-la-base-de-la-economia-y-la-alimentacion/>
- Molina, M. (2024). Desarrollo Sostenible y Competitividad: El Impacto de la Certificación Orgánica en la Exportación de Productos Agrícolas de Pequeña Escala en Ecuador. *Sapientia Technological*, 5(2), 26–32. <https://doi.org/10.58515/027RSPT>
- Murillo, M., & Leal, C. P. (2021). Tratados de libre comercio y duración de las exportaciones: evidencia a nivel de firma para Colombia. *Desarrollo y Sociedad*, (88), 201-238. <https://doi.org/10.13043/dys.88.6>
- Moreira Chóez, J. S., & Mendoza Fernandez, V. M. (2021). Negociación digital Internacional y sus procesos. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 5(3), 2647-2660. [https://doi.org/10.37811/cl\\_rcm.v5i3.480](https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v5i3.480)
- Negrón Suárez, N., & Barreno Pereira, D. (2023). El acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea caso de estudio chocolate ecuatoriano. *593 Digital Publisher CEIT*, 8(3), 507-517. <https://doi.org/10.33386/593dp.2023.3.1754>
- Nieto, M. (2022). Impacto del acuerdo comercial entre la unión europea y ecuador, en el sector bananero, desde su entrada en vigencia hasta el 2020. [Tesis de pregrado, Universidad del Azuay]. Cuenca-Ecuador. [https://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/12165/1/17692\\_esp.pdf](https://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/12165/1/17692_esp.pdf)

- Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios, J., & Romero, H. (2018). *Metodología de la investigación. Cuantitativa-cualitativa y redacción de la tesis Colombia: Ediciones De La U*; 2018. [http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales\\_de\\_consulta/Drogas\\_d\\_e\\_Abuso/Articulos/MetodologiaInvestigacionNaupas.pdf](http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_d_e_Abuso/Articulos/MetodologiaInvestigacionNaupas.pdf)
- Ñaupas, H., Mejía, E., Novoa, E., & Villagómez, A. (2018). *Metodología de la investigación científica y elaboración de tesis. Ediciones de la U.*
- Organización Mundial del Comercio (2019). Informe sobre comercio mundial. Génova: Organización Mundial del Comercio. [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/reser\\_s/wtr11\\_brochure\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/reser_s/wtr11_brochure_s.pdf)
- Ortiz Redroban, C. L., & Prado Benítez, E. (2023). Implicaciones de la Muerte Cruzada sobre el Tratado de Libre Comercio suscrito entre Ecuador y la República Popular de China. *REVISTA CIENTÍFICA ECOCIENCIA*, 10(4), 47–67. <https://doi.org/10.21855/ecociencia.104.834>
- Piña-Ferrer, L. S. (2023). El enfoque cualitativo: Una alternativa compleja dentro del mundo de la investigación. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 8(15), 1–3. <https://doi.org/10.35381/r.k.v8i15.2440>
- PRO ECUADOR. (2024). *Guía del Exportador* (Versión actualizada). [https://www.proecuador.gob.ec/descargas/guias/guia\\_del\\_exportador\\_2024.pdf](https://www.proecuador.gob.ec/descargas/guias/guia_del_exportador_2024.pdf)
- Raffo López, L., & Hernández García, E. A. (2021). Comercio internacional, prosperidad y desigualdad en la globalización. *Apuntes del Cenes*, 40(71), 133-164. <https://doi.org/10.19053/01203053.v40.n71.2021.11736>
- Ramírez Loayza, D. K., Castillo Aguirre, M. M., & Zamora Campoverde, M. A. (2023). Evolución de los Arreglos Comerciales Preferenciales Otorgados por Estados Unidos a Ecuador. *Economía Y Negocios*, 14(1), 115–134. <https://doi.org/10.29019/eyn.v14i1.1072>
- Ramos Rodríguez, J. J., Garzón Montealegre, V. J., Carvajal Romero, H., Quezada Campoverde, J., & Prado Carpio, I. E. (2023). Análisis del comportamiento económico de la exportación del sector floricultor en el Ecuador, periodo 2017 – 2021. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(1), 6852-6865. [https://doi.org/10.37811/cl\\_rcm.v7i1.4932](https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i1.4932)
- Reyes, R. (31 de enero de 2023). *De la Ventaja Comparativa a la Ventaja Competitiva*. Pacifico Universidad. <https://pacificouniversidad.mx/blog/2023/01/31/ventaja-comparativa-ventaja-competitiva/>
- Reglamento al Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, 2010, Suplemento del Registro Oficial No. 452, 19 de Mayo 2011, <https://www.aduana.gob.ec/la-institucion/reglamento-copci/>
- Revelo Portilla, I., Coronel Pinduisaca, M., & Andrade Ortega, A. (2023). El acuerdo multipartes Unión Europea - Ecuador: una perspectiva imbabureña de la

inversión extranjera directa: The European Union-Ecuador multiparty agreement: an imbabureña perspective of foreign direct investment. *REVISTA CIENTÍFICA ECOCIENCIA*, 10(1), 65–85. <https://doi.org/10.21855/ecociencia.101.743>

Rojas-Gutiérrez, W. J. (2022). La relevancia de la investigación cualitativa. *Stodium Veritatis*, 20(26), 79–97. <https://doi.org/10.35626/sv.26.2022.353>

Sánchez Torres, Y. E., Velasco Alarcón, L. A., Aguas Alarcón, F. X., & Rivera Vallejo, R. A. (2024). Acuerdos Comerciales y su Impacto en el Comercio Exterior. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 8(2), 7629-7679. [https://doi.org/10.37811/cl\\_rcm.v8i2.11162](https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v8i2.11162)

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE). (2022). *Manual SENAE-MEE-2-2-001-V6: Procedimiento de exportación de mercancías vía marítima o terrestre de carga declarada contenerizada*. <https://www.aduana.gob.ec>

Solórzano C. (2018). *Análisis de las exportaciones ecuatorianas de los productos tradicionales a la Unión Europea dentro del nuevo cuadro del acuerdo multipartes* [Tesis de pregrado, Universidad Internacional del Ecuador]. Repositorio UIDE. <https://repositorio.uide.edu.ec/handle/37000/2678>

Tadeo Tadeo, T. Salazar Vinuesa, E. Machada, E.S. (2018). análisis del acuerdo comercial multipartes entre Ecuador y la Unión Europea y sus posibles impactos en el sector agrícola de la provincia de Imbabura. *Revista Arje*. 12(22), 431-442. <http://arje.bc.uc.edu.ve/arje22e/art40.pdf>

Tamayo, R. (2019). *El acuerdo comercial de Ecuador con la Unión Europea y el comportamiento de las exportaciones ecuatorianas*. [Tesis de posgrado, Universidad Andina Simón Bolívar], Quito-Ecuador. <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/6680/1/T2887-MAE-Mesias-El%20acuerdo.pdf>

Trade Helpdesk. (01 de octubre de 2019). Requisitos específicos del producto para el acceso al mercado de la UE 0804400010. Obtenido de Controles fitosanitarios: <https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/myexport#?product=0804400010&partner=EC&reporter=NL&tab=2>

Torres Freire, M. & Campuzano Vásquez, J. (2021). Impacto de la Balanza Comercial en el Crecimiento Económico Ecuatoriano, Período 1990-2019. *Revista Científica y Tecnológica UPSE (RCTU)*. 8 (1), 42-47. <https://doi.org/10.26423/rctu.v8i1.554>

Taylor, S. J., & Bogdan, R. (2016). *Introducción a los métodos cualitativos de investigación*. Paidós.

UNECE. (2019). UNECE STANDARD FFV-42 Concerning the marketing and commercial quality control of Avocados. <http://www.unece.org/fileadmin/DAM/trade/agr/standard/fresh/FFVStd/Engli>

sh/42\_Avocados.pdf?fbclid=IwAR0jhEVQJzMpz\_zAU3QpbMF9BYnoITZNEyLeVIR  
rP5LmhG EHfHh60pV-uNg

VII. ANEXOS

Anexo 1. Acta de la sustentación de Predefensa del TIC



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN, ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

ACTA

DE LA SUSTENTACIÓN ORAL DE LA PREDEFENSA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR CON ENFOQUE EN INVESTIGACIÓN

ESTUDIANTE:	ANDRADE HERNÁNDEZ MIJAL GABRIELA	CÉDULA DE IDENTIDAD:	1724934714
PERIODO ACADÉMICO:	2025B		
PRESIDENTE TRIBUNAL	MSC. JOSÉ ALEJANDRO ARAUZ RIVADENEIRA	DOCENTE TUTOR:	MSC. JORGE LUIS CHUNES JÁCOME
DOCENTE:	MSC. WILLINGTON GERARDO MERA RODRÍGUEZ		
TEMA DEL TIC:	"Análisis de la exportación del sector agrícola de la provincia del Carchi en base al acuerdo multipartes entre la Unión Europea y Ecuador"		

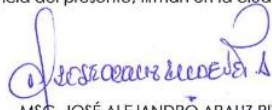
  

No.	CATEGORÍA	Evaluación cuantitativa	OBSERVACIONES Y RECOMENDACIONES
1	PROBLEMA - OBJETIVOS	7,00	Desarrollar el objetivo tres como lo señalan en el documento; revisar redacción de la pregunta tres
2	FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	7,00	Revisar que se cumpla lo establecido en el Manual
3	METODOLOGÍA	7,00	Falta identificar cual es la población y la muestra, validar la información de las entrevistas.
4	RESULTADOS	7,00	Fundamentar de mejor manera el resultado de su investigación; cual es el beneficio de la proyección de las exportaciones; identificar la metodología de la Matriz POAM.
5	DISCUSIÓN	7,00	La discusión no aborda el objetivo tres
6	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	7,00	Ajustar a los cambios solicitados
7	DEFENSA, ARGUMENTACIÓN Y VOCABULARIO PROFESIONAL	7,00	Tener mayor seguridad en las respuestas planteadas
8	FORMATO, ORGANIZACIÓN Y CALIDAD DE LA INFORMACIÓN	7,00	Revisar redacción, ortografía, sintaxis, Normas APA 7, completar documento

niendo una nota de: 7,00 Por lo tanto, **APRUEBA** ; debiendo el o los investigadores acatar el siguiente artículo:

Art. 66.- De la aprobación de la pre defensa del informe final de TIC.- El estudiante deberá obtener una nota mínima de 7/10; al finalizar el proceso de pre-defensa se procederá a levantar el acta correspondiente. En el caso de aprobar con observaciones el estudiante deberá adjuntar el informe final de cumplimiento de observaciones y recomendaciones emitido por el Tribunal previo a la defensa final en un término máximo de 10 días.

Para constancia del presente, firman en la ciudad de Tulcán el lunes, 8 de diciembre de 2025

  
 MSC. JOSÉ ALEJANDRO ARAUZ RIVADENEIRA  
 PRESIDENTE TRIBUNAL

  
 MSC. JORGE LUIS CHUNES JÁCOME  
 DOCENTE TUTOR

  
 MSC. WILLINGTON GERARDO MERA RODRÍGUEZ  
 DOCENTE



## UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN, ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

### ACTA

DE LA SUSTENTACIÓN ORAL DE LA PREDENSA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR CON ENFOQUE EN INVESTIGACIÓN

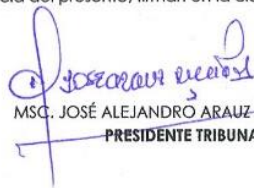
ESTUDIANTE:	BOSMEDIANO QUINCHE JUAN CARLOS	CÉDULA DE IDENTIDAD:	1724671563
PERIODO ACADÉMICO:	2025B		
PRESIDENTE TRIBUNAL:	MSC. JOSÉ ALEJANDRO ARAUZ RIVADENEIRA	DOCENTE TUTOR:	MSC. JORGE LUIS CHUNES JÁCOME
DOCENTE:	MSC. WILLINGTON GERARDO MERA RODRÍGUEZ		
TEMA DEL TIC:	"Análisis de la exportación del sector agrícola de la provincia del Carchi en base al acuerdo multilateral entre la Unión Europea y Ecuador"		

No.	CATEGORÍA	Evaluación cuantitativa	OBSERVACIONES Y RECOMENDACIONES
1	PROBLEMA - OBJETIVOS	7,00	Desarrollar el objetivo tres como lo señalan en el documento; revisar redacción de la pregunta tres
2	FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	7,00	Revisar que se cumpla lo establecido en el Manual
3	METODOLOGÍA	7,00	Falta identificar cual es la población y la muestra, validar la información de las entrevistas.
4	RESULTADOS	7,00	Fundamentar de mejor manera el resultado de su investigación: cual es el beneficio de la proyección de las exportaciones; identificar la metodología de la Matriz POAM.
5	DISCUSIÓN	7,00	La discusión no aborda el objetivo tres
6	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	7,00	Ajustar a los cambios solicitados
7	DEFENSA, ARGUMENTACIÓN Y VOCABULARIO PROFESIONAL	7,00	Tener mayor seguridad en las respuestas planteadas
8	FORMATO, ORGANIZACIÓN Y CALIDAD DE LA INFORMACIÓN	7,00	Revisar redacción, ortografía, sintaxis, Normas APA 7, completar documento

Obteniendo una nota de: 7,00 Por lo tanto, **APRUEBA**; debiendo el o los investigadores acatar el siguiente artículo:

Art. 66.- De la aprobación de la pre defensa del informe final de TIC.- El estudiante deberá obtener una nota mínima de 7/10; al finalizar el proceso de pre-defensa se procederá a levantar el acta correspondiente. En el caso de aprobar con observaciones el estudiante deberá adjuntar el informe final de cumplimiento de observaciones y recomendaciones emitido por el Tribunal previo a la defensa final en un término máximo de 10 días.

Para constancia del presente, firman en la ciudad de Tulcán el lunes, 8 de diciembre de 2025

  
MSC. JOSÉ ALEJANDRO ARAUZ RIVADENEIRA  
PRESIDENTE TRIBUNAL

  
MSC. JORGE LUIS CHUNES JÁCOME  
DOCENTE TUTOR

  
MSC. WILLINGTON GERARDO MERA RODRÍGUEZ  
DOCENTE

## Anexo 2 Certificaciones de ingles



### UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI- FOREIGN AND NATIVE LANGUAGES CENTER

#### Informe sobre el Abstract de Artículo Científico o Investigación.

**Autor:** Bosmediano Quinche Juan Carlos y Andrade Hernandez Mijal Gabriela

**Fecha de recepción del abstract:** Martes, 2 de diciembre de 2025

**Fecha de entrega del informe:** Miércoles, 3 de diciembre de 2025

El presente informe validará la traducción del idioma español al inglés si alcanza un porcentaje de: 9 – 10 Excelente.

Si la traducción no está dentro de los parámetros de 9 – 10, el autor deberá realizar las observaciones presentadas en el ABSTRACT, para su posterior presentación y aprobación.

#### Observaciones:

Después de realizar la revisión del presente abstract, éste presenta una apropiada traducción sobre el tema planteado en el idioma Inglés. Según la rúbrica de evaluación de la traducción en Inglés, ésta alcanza un valor de 9; por lo cual se valida dicho trabajo.

Atentamente



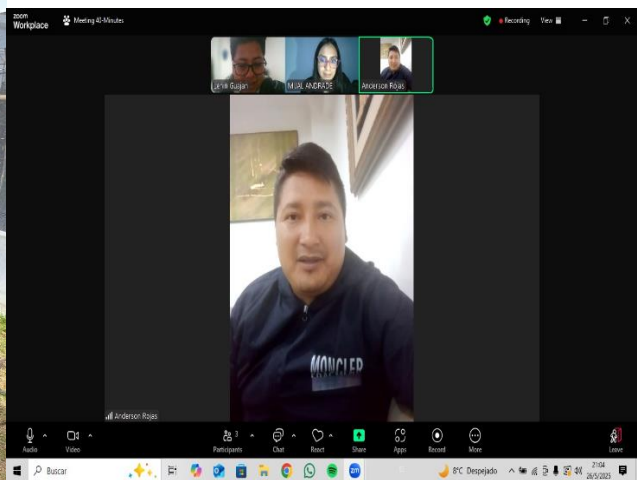
MA. Martha Viveros  
Responsable del  
CIDEN



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI FOREIGN  
AND NATIVE LANGUAGES CENTER

<b>ABSTRACT- EVALUATION SHEET</b>				
<b>NAME:</b> Bosmediano Quinche Juan Carlos y Andrade Hernandez Mijal Gabriela				
<b>DATE:</b> Lunes, 3 de diciembre de 2025				
<b>Topic:</b> "Análisis de la exportación del sector agrícola de la provincia del Carchi en base al acuerdo multipartes entre la Unión Europea y Ecuador"				
<b>MARKS AWARDED</b>		<b>QUANTITATIVE AND QUALITATIVE</b>		
<b>VOCABULARY AND WORD USE</b>	Use new learnt vocabulary and precise words related to the topic	Use a little new vocabulary and some appropriate words related to the topic	Use basic vocabulary and simplistic words related to the topic	Limited vocabulary and inadequate words related to the topic
	EXCELLENT: 2 <input type="checkbox"/>	GOOD: 1,5 <input type="checkbox"/>	AVERAGE: 1 <input type="checkbox"/>	LIMITED: 0,5 <input type="checkbox"/>
<b>WRITING COHESION</b>	Clear and logical progression of ideas and supporting paragraphs.	Adequate progression of ideas and supporting paragraphs.	Some progression of ideas and supporting paragraphs.	Inadequate ideas and supporting paragraphs.
De	EXCELLENT: 2 <input type="checkbox"/>	GOOD: 1,5 <input type="checkbox"/>	AVERAGE: 1 <input type="checkbox"/>	LIMITED: 0,5 <input type="checkbox"/>
<b>ARGUMENT</b>	The message has been communicated very well and identify the type of text	The message has been communicated appropriately and identify the type of text	Some of the message has been communicated and the type of text is little confusing	The message hasn't been communicated and the type of text is inadequate
	EXCELLENT: 2 <input type="checkbox"/>	GOOD: 1,5 <input type="checkbox"/>	AVERAGE: 1 <input type="checkbox"/>	LIMITED: 0,5 <input type="checkbox"/>
<b>CREATIVITY</b>	Outstanding flow of ideas and events	Good flow of ideas and events	Average flow of ideas and events	Poor flow of ideas and events
	EXCELLENT: 2 <input type="checkbox"/>	GOOD: 1,5 <input type="checkbox"/>	AVERAGE: 1 <input type="checkbox"/>	LIMITED: 0,5 <input type="checkbox"/>
<b>SCIENTIFIC SUSTAINABILITY</b>	Reasonable, specific and supportable opinion or thesis statement	Minor errors when supporting the thesis statement	Some errors when supporting the thesis statement	Lots of errors when supporting the thesis statement
	EXCELLENT: 2 <input type="checkbox"/>	GOOD: 1,5 <input type="checkbox"/>	AVERAGE: 1 <input type="checkbox"/>	LIMITED: 0,5 <input type="checkbox"/>
<b>TOTAL/AVERAGE</b>	9 - 10: EXCELLENT 7 - 8,9: GOOD 5 - 6,9: AVERAGE 0 - 4,9: LIMITED		<b>TOTAL 9</b>	

### Anexo 3. Registro fotográfico de la entrevista






#### **Anexo 4. Entrevista**

- 1. ¿Cuáles considera que son las principales oportunidades que ofrece el Acuerdo Multipartes para la exportación de aguacate ecuatoriano hacia la Unión Europea?**
  
- 2. Desde su experiencia, ¿qué barreras o limitaciones persisten a pesar del acuerdo que podrían afectar la competitividad del aguacate ecuatoriano en Europa?**
  
- 3. ¿Qué ventajas competitivas tiene el aguacate ecuatoriano frente a otros países exportadores dentro del mercado europeo?**
  
- 4. ¿Qué factores de calidad, certificaciones o normas fitosanitarias deberían priorizarse para garantizar una mayor aceptación del aguacate en Europa?**
  
- 5. ¿Cómo proyecta la demanda de aguacate en la Unión Europea durante los próximos cinco años y qué implicaciones tendría para Ecuador?**
  
- 6. ¿Qué estrategias de diferenciación serían más efectivas para posicionar al aguacate ecuatoriano en este mercado?**

7. ¿En qué medida el Acuerdo Multipartes ha reducido los costos de exportación y facilitado el acceso de pequeños y medianos productores al mercado europeo?
  
8. ¿Qué riesgos económicos, políticos o logísticos podrían afectar a futuro la exportación de aguacate hacia la Unión Europea?
  
9. ¿Qué acciones de política pública o apoyo institucional considera necesarias para aprovechar al máximo los beneficios del acuerdo en el sector aguacatero?
  
10. A mediano plazo, ¿cómo visualiza la participación de Ecuador en el mercado europeo de aguacate y qué escenarios considera más probables (crecimiento, estancamiento, retroceso)?

## Anexo 5. Solicitudes

  
REPUBLICA  
DEL ECUADOR

Oficio Nro. MPCEIP-OTC-DZI-2025-0001-O  
Tulcán, 08 de abril de 2025

Asunto: Respuesta a Oficio Nro. UPEC-FCII-2025-0050-OF

Señor Magíster  
Edwin Marcelo Cahuasquí Cevallos  
**Decano FCIIAEE**  
**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI**  
En su Despacho

De mi consideración:

Reciba un atento y cordial saludo de la Dirección Zonal 1 del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, a la vez desear éxitos en las funciones que acertadamente desempeña.

En referencia a "Oficio Nro. UPEC-FCII-2025-0050-OF, Tulcán, 08 de abril de 2025", el cual tiene por asunto: "Solicitud de Información para Desarrollar Trabajo de Integración Curricular (CE) - Ministerio de Producción y Comercio E.I. Pesca", cuyo contenido expresa:

- "Solicito muy comedidamente se autorice a la señorita **ANDRADE HERNÁNDEZ MUJAL GABRIELA**, portadora de la cédula 1724934714 y al señor **BOSMEDIANO QUINCHE JUAN CARLOS**, portador de la cédula N° 1724671563, estudiantes Egresados de la Carrera de Comercio Exterior, el ingreso a las Instalaciones del **Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca**, con la finalidad de aplicar instrumentos de entrevista y obtener información necesaria que permita el desarrollo de su Trabajo de Integración Curricular cuyo tema es: "Análisis de la exportación del sector agrícola de la provincia del Carchi en base al acuerdo multipartes entre la Unión Europea y Ecuador"


Por medio del presente informo a usted que los estudiantes pueden acercarse a las instalaciones de Oficina Técnica Carchi, en la ciudad de Tulcán, en fecha martes 15 de abril, a las 11:00 a.m.

Contacto para confirmar agendamiento: MSc. Paulina Cuadros 0939316203

Por favor se ruega puntual asistencia.

Saludos cordiales.

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca  
Dirección Zonal 1 - Oficina Técnica Carchi  
Calle 10 de Agosto y Calle 10 de Agosto, Tulcán, Carchi, Ecuador. Tel: 0939316203  
Fax: 0939316203  
Correo electrónico: direccion.zonal1@minpceip.gob.ec

  
Ecuador

1/2

