



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

ANÁLISIS DEL IMPACTO DEL ACUERDO MULTIPARTES EN LAS
EXPORTACIONES DE FRUTAS EXÓTICAS DEL ECUADOR HACIA LA
UNIÓN EUROPEA

CABRERA VALAREZO ANDREA ELIZABETH
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2025



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

ANÁLISIS DEL IMPACTO DEL ACUERDO MULTIPARTES EN
LAS EXPORTACIONES DE FRUTAS EXÓTICAS DEL ECUADOR
HACIA LA UNIÓN EUROPEA

CABRERA VALAREZO ANDREA ELIZABETH
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2025



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

TRABAJO TITULACIÓN
ANÁLISIS DE CASOS

ANÁLISIS DEL IMPACTO DEL ACUERDO MULTIPARTES EN LAS
EXPORTACIONES DE FRUTAS EXÓTICAS DEL ECUADOR HACIA LA UNIÓN
EUROPEA

CABRERA VALAREZO ANDREA ELIZABETH
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

DIAZ CUEVA JIMMY GABRIEL

MACHALA, 13 DE FEBRERO DE 2025

MACHALA
2025

CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

La que suscribe, CABRERA VALAREZO ANDREA ELIZABETH, en calidad de autora del siguiente trabajo escrito titulado ANÁLISIS DEL IMPACTO DEL ACUERDO MULTIPARTES EN LAS EXPORTACIONES DE FRUTAS EXÓTICAS DEL ECUADOR HACIA LA UNIÓN EUROPEA, otorga a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tiene potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

La autora declara que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

La autora como garante de la autoría de la obra y en relación a la misma, declara que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asume la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.

Machala, 13 de febrero de 2025



CABRERA VALAREZO ANDREA ELIZABETH
0705205854



UTMACH

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL**

TRABAJO DE TITULACIÓN

ANÁLISIS DE CASOS

**ANÁLISIS DEL IMPACTO DEL ACUERDO MULTIPARTES EN LAS
EXPORTACIONES DE FRUTAS EXÓTICAS DEL ECUADOR HACIA LA
UNIÓN EUROPEA**

CABRERA VALAREZO ANDREA ELIZABETH

TUTOR

ING. JIMMY GABRIEL DIAZ CUEVA

Machala-El Oro

2024

RESUMEN

La presente investigación aborda la importancia de la apertura comercial para el crecimiento económico de Ecuador, destacando su enfoque en la producción y exportación de productos primarios, especialmente en el sector agrícola. Ecuador firmó un acuerdo comercial con la Unión Europea en 2014, que entró en vigor en enero de 2017, con el objetivo de obtener preferencias arancelarias que faciliten la competencia en el mercado europeo, representando el 17% de sus relaciones comerciales. Ecuador se caracteriza por su diversidad frutal, especialmente en frutas exóticas, que pertenecen al sector de frutas no tradicionales. Estas incluyen el mango, la piña, el aguacate, la maracuyá y la pitahaya. El gobierno ha negociado acuerdos comerciales para impulsar las exportaciones de estas frutas, siendo el acuerdo con la UE uno de los más destacados. Las negociaciones comenzaron en 2007, pero Ecuador se retiró en 2009 y reanudó el proceso en 2014, culminando en la firma del Acuerdo Multipartes en 2017.

Desde la implementación del acuerdo, las exportaciones ecuatorianas a la UE han aumentado significativamente. Antes del acuerdo, las exportaciones no petroleras a la UE no superaban los \$3.000 millones, mientras que desde 2017 este monto ha sido constante. La pitahaya se ha convertido en la fruta exótica más reconocida, seguida por el mango y el aguacate, con una creciente demanda en mercados europeos como Alemania, Francia y España. La investigación también detalla la evolución de las exportaciones de frutas ecuatorianas antes y después del Acuerdo Multipartes, mostrando un crecimiento notable en las exportaciones de pitahaya, mango y aguacate. Se presentan estadísticas que evidencian el aumento en el valor de las exportaciones hacia la UE, destacando la importancia de diversificar los mercados y reducir la dependencia de unos pocos países.

En cuanto a la metodología, se utiliza un enfoque cuantitativo y cualitativo para analizar el impacto del acuerdo en las exportaciones de frutas exóticas. Se recopilan datos de fuentes confiables, como el Banco Central del Ecuador y Trade Map, para evaluar el desempeño de las exportaciones antes y después de la firma del acuerdo. Se concluye que el Acuerdo Comercial Multipartes ha tenido un impacto positivo en las exportaciones de frutas exóticas de Ecuador, facilitando el acceso a mercados europeos y mejorando la competitividad de estos productos. Se recomienda continuar con estrategias de marketing y promoción para fortalecer el reconocimiento de las frutas ecuatorianas en la UE, optimizar la logística y la cadena de suministro, explorar nuevas oportunidades de mercado y diversificar la oferta de productos.

ABSTRACT

This research addresses the importance of trade liberalization for Ecuador's economic growth, highlighting its focus on the production and export of primary products, especially in the agricultural sector. Ecuador signed a trade agreement with the European Union in 2014, which entered into force in January 2017, with the aim of obtaining tariff preferences that facilitate competition in the European market, representing 17% of its trade relations. Ecuador is characterized by its fruit diversity, especially in exotic fruits, which belong to the non-traditional fruit sector. These include mango, pineapple, avocado, passion fruit, and dragon fruit. The government has negotiated trade agreements to boost exports of these fruits, with the agreement with the EU being one of the most prominent. Negotiations began in 2007, but Ecuador withdrew in 2009 and resumed the process in 2014, culminating in the signing of the Multiparty Agreement in 2017.

Since the implementation of the agreement, Ecuadorian exports to the EU have increased significantly. Before the agreement, non-oil exports to the EU did not exceed \$3,000 million, while since 2017 this amount has been constant. Dragon fruit has become the most recognized exotic fruit, followed by mango and avocado, with a growing demand in European markets such as Germany, France and Spain. The research also details the evolution of Ecuadorian fruit exports before and after the Multiparty Agreement, showing a notable growth in exports of dragon fruit, mango and avocado. Statistics are presented that show the increase in the value of exports to the EU, highlighting the importance of diversifying markets and reducing dependence on a few countries.

In terms of methodology, a quantitative and qualitative approach is used to analyze the impact of the agreement on exotic fruit exports. Data is collected from reliable sources, such as the Central Bank of Ecuador and Trade Map, to assess export performance before and after the signing of the agreement. It is concluded that the Multiparty Trade Agreement has had a positive impact on Ecuador's exports of exotic fruits, facilitating access to European markets and improving the competitiveness of these products. It is recommended to continue with marketing and promotion strategies to strengthen the recognition of Ecuadorian fruits in the EU, optimize logistics and the supply chain, explore new market opportunities and diversify the product offer.

INDICE GENERAL

RESUMEN	VI
ABSTRACT.....	VII
INTRODUCCION	1
CAPITULO I.....	3
GENERALIDADES DEL OBJETO DE ESTUDIO	3
1.1 Definición y contextualización del objeto de estudio	5
1.1.1 Frutas no tradicionales.....	5
1.1.2 Pitahaya	6
1.1.3 Aguacate	8
1.1.4 Mango	9
1.1.5 Estándares de Calidad de productos no tradicionales: para poder exportar a la Unión Europea.....	11
1.2 Hechos de interés.....	13
1.2.1 Evolución de las exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales	13
1.3 Objetivos de la investigación	16
1.3.1 Objetivo General	16
1.3.2 Objetivos Específicos.....	16
CAPITULO II.....	17
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICO – EPISTEMOLÓGICA DEL ESTUDIO.....	17
2.1 Descripción del enfoque epistemológico de referencia.....	17
2.1.1 Comercialización de frutas exóticas.....	17
2.1.2 Integración Económica.....	19
2.1.3 Acuerdos Comerciales	20
2.1.4 Generalidades del Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión europea	22
2.1.5 Historia y evolución del Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión europea	25

2.2 Bases teóricas de la investigación.....	27
2.2.1 Comercio Exterior	27
2.2.2 Exportación	28
2.2.3 Balanza comercial.....	29
2.2.4 Barreras arancelarias.....	31
2.2.5 Barreras no arancelarias.....	32
CAPITULO III.....	34
PROCESO METODOLÓGICO.....	34
3.1 Diseño o tradición de investigación seleccionada	34
3.2 Proceso de recolección de datos en la investigación	35
3.3 Sistema de categorización en el análisis de los datos	36
CAPITULO IV.....	37
RESULTADO DE LA INVESTIGACIÓN.....	37
4.1 Descripción y argumentación teórica de resultados.....	37
4.1.1 Evolución de las exportaciones de frutas desde Ecuador hacia la Unión Europea antes y después del Acuerdo Multipartes.....	37
4.1.2 Evolución de las exportaciones de las principales frutas exóticas desde Ecuador hacia la Unión Europea antes y después del Acuerdo Multipartes.	40
4.1.3 Impactos de la Integración Económica tras la firma del Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea.	48
4.1.4 Impactos de la Integración Económica tras la firma del Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea en las exportaciones de frutas exóticas (pitahaya, mango y aguacate).....	50
4.2 Conclusiones	51
4.3 Recomendaciones.....	53
BIBLIOGRAFÍA.....	55

INDICE DE TABLAS

Tabla 1	4
Tabla 2:	15
Tabla 3:	24
Tabla 4:	25
Tabla 5:	37
Tabla 6:	39
Tabla 7:	40
Tabla 8	42
Tabla 9	44
Tabla 10	45
Tabla 11	46
Tabla 12	47

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1:	7
Ilustración 2:	8
Ilustración 3:	10
Ilustración 4:	14
Ilustración 5:	19
Ilustración 6:	23
Ilustración 7:	32

INTRODUCCION

La apertura comercial es un factor clave para el crecimiento económico de un país, ya que permite la especialización en la producción de bienes en los que se tiene una ventaja comparativa frente a los socios comerciales, lo que a su vez incrementa los ingresos necesarios para satisfacer las necesidades internas. Ecuador no es ajeno a esta dinámica y, aprovechando su capacidad como productor de materias primas, se ha enfocado en la producción y exportación de productos primarios, como el petróleo.

Con el objetivo de fomentar el comercio internacional, Ecuador firmó un acuerdo comercial con la Unión Europea en 2014, el cual entró en vigor en enero de 2017. Este acuerdo proporciona preferencias arancelarias que permiten a Ecuador competir en el mercado europeo, que representa el 17% de sus relaciones comerciales con otros socios.

Ecuador se distingue por su amplia variedad de frutas en su oferta exportable, destacándose especialmente las frutas exóticas, también conocidas como frutas tropicales, en el mercado internacional. Estas frutas pertenecen al sector de las frutas no tradicionales, ya que no forman parte de los cultivos históricamente reconocidos, como el banano, el plátano, el café y el cacao. En cambio, el sector de frutas no tradicionales incluye cultivos como el mango, la piña, el aguacate, la maracuyá y la pitahaya, entre otros. Así, la producción frutal en Ecuador se caracteriza por su diversidad, que se puede clasificar en dos categorías.

Con el objetivo de impulsar las exportaciones del sector agrícola, el gobierno ha llevado a cabo negociaciones en los últimos años para establecer Acuerdos Comerciales con los principales compradores de frutas no tradicionales. Entre estos acuerdos, destaca el que Ecuador mantiene con la Unión Europea. Según información de (El Telegrafo, 2017), Ecuador comenzó las negociaciones en 2007 junto a Colombia, Perú y Bolivia, pero se retiró del proceso en 2009, reanudándolo de manera individual en 2014. Así, tras aproximadamente ocho años de negociaciones, el Acuerdo Multipartes entró en vigor el 1 de enero de 2017.

Esta alianza estratégica busca fortalecer las relaciones comerciales entre Ecuador y la Unión Europea, lo que ha resultado en un aumento significativo de las exportaciones ecuatorianas desde la firma del acuerdo. De acuerdo con (El Universo, 2021), las exportaciones no petroleras a la UE no superaban los \$3.000 millones antes de la

implementación del acuerdo, mientras que desde 2017, este monto no ha sido inferior a esa cifra.

Entre las frutas exóticas más reconocidas internacionalmente, la pitahaya se destaca como la principal, logrando penetrar en varios mercados y mostrando un futuro prometedor. Le siguen el mango y el aguacate, que serán el foco de este análisis. La creciente demanda de estas frutas exóticas se refleja en el notable aumento de las exportaciones hacia mercados específicos, siendo la Unión Europea uno de los destinos más importantes, con países como Alemania, Francia y España como principales receptores. Gracias al Acuerdo Comercial Multipartes, estas frutas han podido ingresar a la UE con un tratamiento arancelario preferencial.

Por lo tanto, es fundamental realizar un análisis de las exportaciones ecuatorianas de frutas exóticas, como la pitahaya, el mango y el aguacate, hacia el mercado de la Unión Europea. Estudios previos indican que estas exportaciones han experimentado un crecimiento sostenido en la UE, posicionando a Ecuador como un proveedor destacado a nivel internacional. Este análisis se centrará en las exportaciones anuales hacia los diferentes países de la Unión Europea, con el fin de evaluar el impacto del Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea en el desarrollo y competitividad de las exportaciones ecuatorianas de frutas exóticas (pitahaya, papaya y aguacate) a través de un análisis cuantitativo y cualitativo de datos hasta la fecha. Se utilizarán fuentes secundarias y bases de datos para llevar a cabo esta revisión, además de identificar cuáles son las frutas exóticas con mayor demanda en ciertos países de la UE.

En el capítulo I: se abordan las bases teóricas de la investigación, centrándose en los antecedentes históricos sobre el sector primario (sector agrícola).

En el capítulo II: se expone la fundamentación teórica y epistemológica de la investigación, donde se tratan temas como acuerdos comerciales, integración económica, acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea.

En el capítulo III: se describe la metodología utilizada en la investigación, incluyendo el tipo de estudio realizado y los métodos empleados para recopilar datos.

En el capítulo IV: se presentan los resultados obtenidos mediante la técnica documental, para luego realizar las conclusiones y recomendaciones sobre el tema investigado.

CAPITULO I

GENERALIDADES DEL OBJETO DE ESTUDIO

El sector primario desempeña un papel crucial en la economía de Ecuador, especialmente al potenciar las exportaciones, contribuir a la generación de un saldo positivo en la balanza comercial y mantener la dolarización. Desde la década de 1960, la agricultura ha estado enfocada en la oferta destinada a la exportación. En términos de producción agrícola, la matriz productiva del país se apoya principalmente en productos como el cacao, el banano y el plátano. (Herrera et.al, 2023)

En Ecuador, la agricultura ha cobrado vital importancia como fuente de ingresos y generadora de empleo, desplazando a la industria petrolera en términos de impacto económico. Actualmente, las exportaciones de productos agrícolas, tanto tradicionales como no tradicionales, representan alrededor del 42% del total de las exportaciones del país. (Verdugo & Andrade, 2021)

Las exportaciones no petroleras se clasifican en dos categorías principales: productos tradicionales y no tradicionales. Los productos tradicionales incluyen el cacao, el banano, el café, el atún y otros tipos de pescado. Por otro lado, los productos no tradicionales han ganado terreno en los mercados internacionales en los últimos años, destacando las flores, las frutas tropicales, los productos enlatados de pescado y la madera, entre otros.

Ecuador, situado en la Línea Ecuatorial, se beneficia de condiciones climáticas y geográficas excepcionales que favorecen la producción de una amplia variedad de frutas y hortalizas a lo largo del año. Esta ventaja ha permitido al país aprovechar el crecimiento de la demanda de frutas exóticas en los mercados de Estados Unidos y Europa en los últimos años.

Como parte de su estrategia para fortalecer las relaciones comerciales, Ecuador ha establecido tratados con potencias comerciales como Estados Unidos y la Unión Europea. Estos acuerdos son fundamentales para promover la integración económica y se enmarcan dentro de lo que se conoce como Acuerdos Preferenciales, que buscan facilitar el intercambio y mejorar el acceso a los mercados internacionales.

El objetivo de los Acuerdos Comerciales establecidos por Ecuador es impulsar las exportaciones de frutas no tradicionales, aumentando así su participación en los mercados de Estados Unidos y la Unión Europea. Este enfoque se refleja en el incremento de las

ventas al exterior. Según datos del Banco Central del Ecuador (Banco Central del Ecuador, 2024), durante el periodo de enero a diciembre de 2023, las exportaciones tradicionales de Ecuador sumaron un total de USD 12.723,1 millones, lo que implica un crecimiento del 5.4% en comparación con el mismo periodo del año anterior. En cuanto a las exportaciones no tradicionales, estas alcanzaron los USD 9.451,7 millones, reflejando un aumento del 5.0% respecto a 2022.

Además, la exportación de frutas exóticas ecuatorianas ha experimentado un notable crecimiento en los últimos años dentro del sector frutal. Según (Granja, 2019), Ecuador exporta aproximadamente 20 variedades de frutas, destacándose en términos de volumen las siguientes: orito, mango, piña, pitahaya, papaya, granadilla, maracuyá, tomate de árbol y guanábana. Esto resalta la notable diversidad de la oferta exportable de frutas exóticas del país, donde la pitahaya, el mango y el aguacate son especialmente relevantes para la investigación, tal como se muestra en la tabla 1.

Tabla 1

Principales frutas exóticas

Estado	Código Subpartida	Subpartida	2022		2023	
			TM (Peso Neto)	FOB	TM (Peso Neto)	FOB
NO TRADICIONAL	0803902000	Secos	3.945,3	13,5	3.304,7	12,8
NO TRADICIONAL	0804200000	Higos	1,0	0,0	0,0	0,0
NO TRADICIONAL	0804300000	Piñas (ananás)	100.657,0	53,7	114.428,0	63,9
NO TRADICIONAL	0804400000	Aguacates (paltas)	944,2	1,3	1.637,9	2,9
NO TRADICIONAL	0804501000	Guayabas	4,7	0,0	1,1	0,0
NO TRADICIONAL	0804502010	Mangos	64.306,5	51,1	27.010,2	28,3
NO TRADICIONAL	0807200000	Papayas	67,3	0,0	1,6	0,0
NO TRADICIONAL	0810901010	Granadilla (passiflora ligularis)	603,8	3,7	1.159,2	5,5
NO TRADICIONAL	0810901020	Maracuyá (parchita) (passiflora edulis)	2.370,7	1,0	2.951,0	2,6

NO TRADICIONAL	0810903000	Tomate de árbol (lima tomate, tamarillo) (cyphomandra betacea)	820,9	2,0	1.144,5	2,9
NO TRADICIONAL	0810904000	Pitahayas (cereus spp.)	23.319,3	99,4	54.380,5	171,7
NO TRADICIONAL	0811909500	Guanábana (annona muricata)	183,2	0,6	120,8	0,4

Nota: Los productos más interesantes son las frutas exóticas como la pitahaya que está ganando mucho mercado. También se está incursionando en la exportación de guanábana y maracuyá por vía aérea. Tomado de (Banco Central del Ecuador, s.f.)

La Unión Europea se posiciona como uno de los socios comerciales más relevantes para Ecuador. En 2017, ambos firmaron el Acuerdo Comercial Multipartes, el cual, según (Rosario, 2016) permitirá a Ecuador disfrutar de un acceso preferencial para sus principales exportaciones a la UE, abarcando productos como pescados, flores, café, cacao y diversas frutas. Esto significa que el sector frutal sigue siendo un beneficiario clave, con la esperanza de aumentar el volumen de exportaciones de frutas no tradicionales, que son esenciales para los ingresos del país.

Desde la implementación del Acuerdo Comercial Multipartes, la Unión Europea se ha convertido en el principal destino de las exportaciones agrícolas ecuatorianas. En 2020, este mercado representó el 22% del total de las exportaciones agrícolas del país, consolidándose como el mayor comprador.

1.1 Definición y contextualización del objeto de estudio

1.1.1 Frutas no tradicionales

En la actualidad, la creciente demanda de frutas no convencionales en los mercados internacionales es evidente, impulsada principalmente por los beneficios nutricionales que ofrecen estos alimentos. Entre las frutas más solicitadas a nivel global se destacan la pitahaya, la piña, el mango y el aguacate. Ecuador, gracias a su vasta biodiversidad y sus variados climas, se ha convertido en un verdadero tesoro agrícola en lo que respecta a las frutas no convencionales. De acuerdo con (Solís et.al, 2022) frutas como la pitahaya presentan un notable potencial en el comercio internacional, dado que muchos mercados externos, que no pueden producirlas localmente, mantienen una alta demanda por estas. Estas frutas tienen las características necesarias para convertirse en productos clave de exportación para países en desarrollo. Entre ellas se encuentran el mango, la guayaba, el

maracuyá y, por supuesto, la pitahaya, que son ingredientes populares en diversas recetas y dietas de consumidores en el extranjero.

El cultivo de frutas no tradicionales representa una opción sostenible y lucrativa para los agricultores ecuatorianos, ya que la demanda internacional de estos productos sigue en ascenso. No obstante, es vital tener en cuenta que los consumidores en el exterior están cada vez más atentos a cuestiones de seguridad alimentaria y buscan productos orgánicos de alta calidad. Ecuador se distingue por la calidad de sus frutas, que combinan textura y sabor excepcionales, gracias a la diversidad de su clima y de sus suelos. Esta riqueza natural convierte a las frutas ecuatorianas en opciones altamente deseables, cargadas de nutrientes esenciales para una alimentación saludable.

Las exportaciones de estas frutas no tradicionales tienen el potencial de impactar positivamente la economía del país y equilibrar su balanza comercial. El creciente interés global por este tipo de frutas, ricas en nutrientes, subraya la oportunidad única que Ecuador posee para fortalecer su presencia en el comercio internacional. (López, 2020)

Asimismo, Ecuador cuenta con una amplia oferta exportable que incluye no solo frutas no tradicionales en su estado fresco, sino también sus derivados, como mermeladas, dulces, confituras y jaleas, productos que gozan de una fuerte aceptación entre los consumidores internacionales. Las frutas tropicales ecuatorianas han logrado hacerse un lugar en el mercado global, a pesar de las rigurosas normativas sobre calidad e inocuidad que deben cumplir.

Como señalan (Martínez & Sánchez, 2013), el consumo de frutas está estrechamente relacionado con la nutrición humana, ya que son una fuente rica en nutrientes y contribuyen a disminuir el riesgo de enfermedades crónicas. La exportación de frutas no tradicionales también tiene diversas repercusiones macroeconómicas, incluyendo la creación de empleo, la satisfacción de las necesidades alimentarias y el impulso a la economía a través de los ingresos por las exportaciones de estos productos, tanto en estado natural como en formatos procesados.

1.1.2 Pitahaya

La pitahaya, también conocida como fruta del dragón, es muy valorada tanto por sus propiedades nutritivas como por sus potenciales beneficios curativos. Este fruto exótico es una excelente fuente de vitamina C, y sus potentes antioxidantes ayudan a combatir el envejecimiento prematuro al estimular la producción de colágeno, lo cual es esencial para

la salud de la piel. Además, investigaciones han demostrado que la pitahaya puede ayudar a regular la presión arterial y se sugiere su uso como parte de un tratamiento para la diabetes. Su contenido en antioxidantes supera incluso al de otras cactáceas como la tuna, mientras que los compuestos bioactivos que contiene, como las betalainas, ofrecen propiedades que pueden beneficiarse en el manejo del estrés y presentan efectos antiinflamatorios. (Verona et.al, 2020)

En la última década, la pitahaya ha ganado popularidad a nivel internacional y se ha convertido en una fruta clave para la exportación, destacándose por su riqueza en nutrientes y proteínas. Aunque existen múltiples especies de pitahaya en el mundo, en Ecuador se cultivan principalmente dos variedades: la roja y la amarilla (Bonilla & Quiroz, 2022). Estas frutas son consideradas exóticas no solo por su apariencia llamativa, sino también por los numerosos beneficios para la salud que aportan.

La pitahaya se desarrolla mejor en climas cálidos y subhúmedos, aunque también puede adaptarse a condiciones más secas. Su rango de temperatura óptimo para el crecimiento oscila entre los 16 y 25 °C, y es importante destacar que no tolera bien las heladas. La disponibilidad de luz solar juega un papel fundamental en su desarrollo, pero debe tener una exposición controlada; se recomienda que reciba aproximadamente un 30% de sombra, ya que una exposición excesiva al sol puede ser perjudicial para la planta. (Medina, 2021)

Ilustración 1:

Pitahaya



Nota: representación de la pitahaya en sus dos presentaciones. Tomado de (Isafruit, s.f.)

Por su naturaleza como cactus, la pitahaya no requiere una gran cantidad de agua. Si bien es crucial realizar riegos de apoyo durante los dos primeros años de su vida, en las temporadas posteriores, el riego solo debe llevarse a cabo durante la floración. El riego excesivo en época seca puede interferir con el desarrollo de las flores, lo que afecta negativamente la producción (Medina, 2021). Con más de 2000 variedades de pitahaya distribuidas en los continentes asiático y americano, las más reconocidas y comercializadas son la amarilla y la roja con pulpa blanca, debido a su alta demanda en los mercados internacionales (Llerena, 2020). La popularidad de estas variedades está directamente relacionada con su atractivo en el mercado y la cantidad de producción disponible, lo que refuerza su estatus como un cultivo valioso para los agricultores.

1.1.3 Aguacate

El aguacate se ha consolidado como una fruta emblemática en la dieta de los ecuatorianos, y su exquisito sabor lo convierte en un complemento ideal para una variedad de platos tradicionales. Además, de esta fruta se derivan numerosos productos, como el aceite de aguacate y el famoso guacamole, así como su uso como diurético natural. En Ecuador, la historia del aguacate Hass comenzó en el año 2002, cuando se establecieron las primeras plantaciones. Sin embargo, fue a partir de 2012 que los productores comenzaron a reconocer el considerable potencial exportador de esta fruta. El cultivo del aguacate se realiza preferentemente en suelos ligeros y profundos, o en suelos arcillosos que cuenten con un buen sistema de drenaje.

Ilustración 2:

Aguacate



Nota: representación del aguacate. Tomado de (Supermercados Santa María, s.f.)

Las principales regiones dedicadas a la producción de aguacate incluyen Carchi, Pichincha, Tungurahua y Loja. En los últimos años, se ha observado una expansión en la

superficie cultivada con esta fruta, un signo del crecimiento de su producción en el país (Agropecuarias, 2016). Además, el comercio entre Ecuador y la Unión Europea ha mostrado un comportamiento muy positivo, con un aumento del 20% en las transacciones realizadas en los primeros cinco meses de 2017 en comparación con el mismo período de 2016. (Freshplaza, 2016)

Según (Bora et.al, 2001), el aguacate es un fruto libre de colesterol y sodio, y presenta bajos niveles de grasas saturadas, con solo 5 gramos por porción. Es notablemente rico en fibra dietética, además de contener un 60% más de potasio que un plátano medio. Entre las vitaminas que aporta se encuentran la vitamina A, importante para la visión; la vitamina E, que beneficia la piel; y la vitamina C, un potente antioxidante que ayuda en la absorción de hierro. También es una fuente de ácido fólico (B9), esencial para prevenir anomalías en el feto, así como de vitamina B6, que contribuye en el metabolismo de proteínas. En términos de minerales, el aguacate es rico en potasio, calcio y magnesio, y contiene glutamina, un antioxidante que ayuda a neutralizar los radicales libres perjudiciales para el organismo.

En 2020, la exportación de aguacate generó más de 300 millones de dólares, y el Ministerio de Agricultura y Ganadería ha promovido activamente su producción como una opción idónea para la diversificación agrícola. La demanda global de aguacate sigue creciendo a un ritmo del 10% anual, y una de las ventajas de este producto es que se puede consumir tanto fresco como en formas procesadas. Recientemente, su uso se ha extendido a sectores como la cosmética y la medicina, lo que amplía aún más sus posibilidades de mercado. (El Productor, 2020)

La producción y comercialización de aguacate representa una oportunidad innovadora para fomentar la economía de los agricultores, pues los precios en el mercado local son razonables y accesibles. Este cultivo no solo contribuye a transformar los medios rurales, sino que también permite diversificar los cultivos, convirtiéndose en un rubro estratégico para el desarrollo de una gran industria en el mediano y largo plazo.

1.1.4 Mango

El mango es una fruta que ofrece una notable variedad de beneficios para la salud, gracias a su riqueza en nutrientes. Entre sus componentes más destacados se encuentra el betacaroteno, que no solo puede ayudar a aliviar los síntomas del asma, sino que también presenta propiedades que pueden ser efectivas en la lucha contra ciertos tipos de cáncer.

Adicionalmente, el mango es una buena fuente de fibra y potasio, que desempeñan un papel importante en la reducción del riesgo de enfermedades cardiovasculares. Otro aspecto relevante es su contenido de vitamina A, fundamental para el cuidado de la piel y la salud visual. También se ha señalado que los nutrientes que ofrece el mango pueden mejorar la digestión y contribuir a la salud ocular

En términos de comercio, Ecuador se posiciona como el segundo mayor exportador de mangos en América del Sur, justo detrás de Brasil. Sin embargo, los exportadores ecuatorianos enfrentan un desafío en el tiempo que tarda en llevar los mangos al mercado europeo, ya que el trayecto puede durar casi 20 días. En contraste, los mangos brasileños llegan a destino en un periodo de solo 9 a 10 días, lo que afecta notablemente la calidad del producto al llegar a su destino.

Ilustración 3:

Mango



Nota: representación del mango. Tomado de

La producción de mangos en Ecuador se concentra principalmente en la provincia de Guayas, donde se han cultivado aproximadamente 7,700 hectáreas dentro de una alianza de cultivo, de las cuales cerca de 6,500 hectáreas están destinadas a la exportación. El resto de la producción se destina a otros mercados, como el local y el Tratado Andino, o se utiliza para elaborar jugos de fruta y concentrado de mango.

1.1.5 Estándares de Calidad de productos no tradicionales: para poder exportar a la Unión Europea.

Exportar frutas no tradicionales desde Ecuador a la Unión Europea (UE) requiere cumplir con una serie de estándares de calidad que abarcan normativas sanitarias, de sostenibilidad, y de trazabilidad. A continuación, se detallan los principales estándares y requisitos:

1. Normas de Seguridad Alimentaria

La UE exige que los productos alimenticios cumplan con estrictos estándares para garantizar la seguridad de los consumidores.

Límite Máximo de Residuos (LMR):

- Los niveles de pesticidas deben estar por debajo del límite establecido por la UE. Verifica las normas específicas para cada fruta en la base de datos de EU Pesticidas.
- Certificaciones como GlobalG.A.P. ayudan a cumplir estos estándares.

Higiene Alimentaria (Reglamento CE 852/2004):

- Procesos que aseguren el manejo adecuado del producto desde la cosecha hasta el empaque, evitando contaminaciones.

Contaminantes microbiológicos:

- Control de bacterias como Salmonella o Escherichia coli en frutas frescas.

2. Certificaciones y Etiquetado

La trazabilidad y el etiquetado son esenciales para acceder al mercado europeo.

Certificaciones obligatorias:

- GlobalG.A.P. (Good Agricultural Practices): Garantiza el manejo seguro de la agricultura y es obligatorio para la mayoría de los minoristas europeos.çHACCP (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control): Asegura el control de riesgos en todas las etapas de la producción.

Etiquetado:

- Nombre del producto.
- País de origen.
- Cantidad neta en kilogramos.
- Identificación del exportador.
- Códigos para trazabilidad.

3. Normas Fitosanitarias

La Unión Europea tiene regulaciones estrictas para prevenir la introducción de plagas y enfermedades.

Certificado Fitosanitario:

- Emitido por la autoridad sanitaria del país exportador (en Ecuador, el Agrocalidad).
- Verifica que el producto está libre de plagas y enfermedades específicas.

Tratamientos postcosecha:

- Procesos como la fumigación o el tratamiento térmico para garantizar la seguridad del producto.

4. Requisitos Específicos de Sostenibilidad

El mercado europeo valora productos sostenibles y éticos.

Certificaciones de sostenibilidad:

- Fair Trade (Comercio Justo): Promueve condiciones laborales y precios justos para los productores.
- Rainforest Alliance: Asegura prácticas agrícolas sostenibles.

Reglamento de Deforestación (2023):

- Asegura que los productos exportados no están asociados con la deforestación.

5. Requisitos de Calidad

Estandarización del producto:

- Tamaño, color, y madurez homogéneos.
- Sin daños mecánicos, plagas visibles, o signos de deterioro.

Conformidad con Normas de Calidad Comercial:

- Las frutas deben cumplir con los estándares de calidad específicos para su clasificación como "Extra", Categoría I o Categoría II, según los reglamentos de la UE.

6. Documentación Requerida

- Factura comercial.
- Certificado de origen (emitido por la Cámara de Comercio de Ecuador).
- Certificado fitosanitario (Agrocalidad).
- Lista de empaque.
- Declaración de conformidad para el etiquetado.

1.2 Hechos de interés

1.2.1 Evolución de las exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales

Ecuador se presenta como un país exportador que ofrece una amplia gama de productos en varios mercados internacionales. Esto se debe a sus abundantes recursos naturales y a ciertas industrias que permiten entregar a los consumidores tanto productos primarios como industrializados de alta calidad, lo que le brinda una ventaja competitiva a nivel global. Las exportaciones de Ecuador constituyen una fuente significativa de ingresos en divisas, lo que tiene un gran impacto en la economía nacional. En este contexto, los productos tradicionales representan el 59% de las exportaciones, mientras que los productos no tradicionales, que han ido ganando terreno y reconocimiento en los mercados internacionales, alcanzan el 41%. Esta evolución se considera una oportunidad para diversificar la oferta de exportación del país.

En la actualidad, Ecuador se distingue por su exportación de productos tradicionales, los cuales han logrado una notable aceptación en el ámbito internacional. No obstante, los productos no tradicionales han ido consolidando su presencia en el mercado global. De acuerdo con (Rodríguez et.al, 2021), los productos no tradicionales se clasifican dentro de las exportaciones que no son petroleras. Por su parte, (Salas, 2020) señala que, en su mayoría, estos productos han experimentado un proceso de transformación que les añade un valor agregado. A medida que han pasado los años, estos bienes han conseguido una mayor cuota de mercado y un amplio reconocimiento en los mercados de destino. Estos desarrollos han propiciado cambios significativos en la matriz productiva y han alterado los sistemas económicos, impulsados por las ventajas comparativas que tiene el país.

Ilustración 4:

Exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales

	Ene - Dic 2021				Ene - Dic 2022				Ene - Dic 2023				Variación Ene - Dic 2023 / 2022		
	a TM	b Valor USD FOB	b/a Valor unitario	Part.en valor	a TM	b Valor USD FOB	b/a Valor unitario	Part.en valor	a TM	b Valor USD FOB	b/a Valor unitario	Part.en valor	TM	Valor USD FOB	Valor unitario
Exportaciones totales	32.451	26.699,2			31.981	22.658,3			31.228	31.125,4			-2,4%	-4,7%	
Petroleras	19.732	8.607,3	60,3	100,0%	19.533	11.587,0	82,0	100,0%	18.737	8.951,6	66,2	100,0%	-4,1%	-22,7%	-19,3%
Crudo	16.426	7.278,2	62,0	84,6%	16.350	10.034,5	85,8	86,6%	16.091	7.823,4	68,0	87,4%	-1,6%	-22,0%	-20,8%
Derivados	3.306	1.329,1	52,6	15,4%	3.183	1.552,5	63,8	13,4%	2.646	1.128,3	55,8	12,6%	-16,9%	-27,5%	-12,6%
No Petroleras	12.719	18.091,9		100,0%	12.447	21.071,4		100,0%	12.492	22.174,8		100,0%	0,4%	5,2%	
Tradicionales	8.382	10.194,5		56,3%	8.210	12.068,1		57,3%	8.422	12.723,1		57,4%	2,6%	5,4%	
Camaron	848	5.323,3	6.277,6	29,4%	1.069	7.289,3	6.819,0	34,6%	1.215	7.205,2	5.931,2	32,5%	13,6%	-1,2%	-13,0%
Banano y Plátano	7.022	3.485,5	496,4	19,3%	6.613	3.267,6	494,1	15,5%	6.722	3.770,7	561,0	17,0%	1,6%	15,4%	13,5%
Cacao y elaborados	360	840,3	2.614,9	5,2%	404	1.005,7	2.488,6	4,8%	397	1.322,8	3.334,1	6,0%	-1,8%	31,5%	34,0%
Atun y pescado	138	367,2	2.654,7	2,0%	108	385,2	3.561,4	1,8%	74	293,6	3.988,8	1,3%	-32,0%	-23,8%	12,0%
Café y elaborados	14	78,2	5.437,0	0,4%	16	120,4	7.536,6	0,6%	16	130,7	8.327,3	0,6%	-1,7%	8,6%	10,5%
No Tradicionales	4.337	7.897,5	1.821,0	43,7%	4.238	9.003,2	2.124,6	42,7%	4.069	9.451,7	2.322,7	42,6%	-4,0%	5,0%	9,3%
Productos mineros	697	2.092,1	3.003,1	11,6%	838	2.775,0	3.310,0	13,2%	838	3.324,4	3.966,1	15,0%	0,0%	19,8%	19,8%
Enlatados de pescado	318	1.262,5	3.968,9	7,0%	310	1.366,6	4.406,7	6,5%	283	1.327,7	4.686,4	6,0%	-8,6%	-2,8%	6,3%
Flores naturales	168	927,3	5.526,2	5,1%	165	950,5	5.761,6	4,5%	181	987,1	5.456,3	4,5%	9,7%	3,8%	-5,3%
Otras manufacturas metal	186	495,6	2.659,0	2,7%	131	464,1	3.545,2	2,2%	118	395,6	3.346,6	1,8%	-9,7%	-14,8%	-5,6%
Madera	758	370,9	489,2	2,0%	724	378,5	520,0	1,8%	695	371,9	534,9	1,7%	-4,0%	-1,2%	2,9%
Fruta	194	203,1	1.046,0	1,1%	202	221,4	1.094,8	1,1%	217	286,0	1.316,1	1,3%	7,5%	29,2%	20,2%
Elaborados de banano	160	182,0	1.140,9	1,0%	156	180,2	1.157,2	0,9%	163	217,4	1.334,1	1,0%	4,6%	20,6%	15,3%
Manuf. cuero, plástico, caucho	74	222,6	3.016,1	1,2%	68	238,2	3.518,7	1,1%	60	198,1	3.317,6	0,9%	-11,8%	-16,8%	-5,7%
Extractos y aceites vegetales	150	204,7	1.361,2	1,1%	158	245,7	1.557,1	1,2%	140	174,8	1.244,6	0,8%	-11,0%	-28,9%	-20,1%
Químicos y fármacos	95	166,9	1.750,4	0,9%	100	206,8	2.076,8	1,0%	100	170,3	1.709,5	0,8%	0,0%	-0,7%	-17,7%
Jugos y conservas de frutas	46	114,3	2.478,5	0,6%	47	144,3	3.069,6	0,7%	43	144,7	3.378,4	0,7%	-8,9%	0,2%	10,1%
Harina de pescado	73	96,5	1.318,7	0,5%	49	64,6	1.322,2	0,3%	69	106,4	1.540,0	0,5%	41,4%	64,7%	16,5%
Tabaco en rama	4	85,5	20.736,8	0,5%	5	98,1	20.593,6	0,5%	5	101,1	21.646,8	0,5%	-2,0%	3,0%	5,1%
Maderas terciadas, prensadas	92	84,5	921,0	0,5%	93	94,1	1.014,2	0,4%	84	84,2	1.006,6	0,4%	-9,9%	-10,6%	-0,8%
Otros elaborados del mar	13	82,6	6.203,6	0,5%	13	97,7	7.695,4	0,5%	14	84,1	6.125,1	0,4%	8,1%	-13,9%	-20,4%
Vehículos	2	36,4	14.956,0	0,2%	2	59,3	37.017,3	0,3%	2	75,0	31.233,7	0,3%	49,8%	26,4%	-15,6%
Otros manuf. textiles	61	79,9	1.303,5	0,4%	56	85,7	1.532,8	0,4%	57	66,3	1.168,5	0,3%	1,5%	-22,7%	-23,8%
Otros manuf. textiles	19	74,1	3.958,3	0,4%	13	58,5	4.471,8	0,3%	12	45,7	3.891,6	0,2%	-10,2%	-21,9%	-13,0%
Prendas vestir fibras textiles	15	26,2	17.245,8	0,1%	1	23,0	16.509,5	0,1%	1	24,2	17.484,8	0,1%	-0,8%	5,1%	5,9%
Abacá	14	35,8	2.634,5	0,2%	11	26,9	2.482,0	0,1%	10	23,0	2.252,6	0,1%	-6,1%	-14,8%	-9,2%
Otros	1.211	1.054,0	0,0	5,8%	1.097	1.225,8	0,0	5,8%	977	1.243,8	0,0	5,6%	-10,0%	1,5%	

Nota: representación de las exportaciones petroleras y no petroleras. Tomado de (BCE, 2024)

En la ilustración 4 se reporta que, durante el cuarto trimestre de 2023, el total de las exportaciones alcanzó los 7,713.8 millones de dólares, lo que implicó una disminución del 6.5% en comparación con el tercer trimestre del mismo año, y una caída del 1.1% respecto al mismo período de 2022. Esta baja en las exportaciones se debe, en gran medida, a la caída en el sector de exportación de petróleo, que vio un descenso de sus ingresos, pasando de 2,690.7 millones de dólares en el tercer trimestre a 2,271.3 millones en el cuarto, lo que equivale a una reducción del 15.6%. Las principales causas de este descenso fueron la baja en las exportaciones de petróleo crudo, que disminuyeron un 14%, y la caída del 27% en las exportaciones de productos derivados del petróleo.

Al observar el desempeño interanual, también se evidencia un retroceso en las exportaciones petroleras, las cuales bajaron de 2,583.9 millones de dólares en el cuarto trimestre de 2022 a 2,271.3 millones en el mismo período de 2023, lo que representa una reducción del 12.1%. En cuanto al volumen exportado, la tendencia decreciente se reafirma con un total de 7,571.3 miles de toneladas métricas en el periodo analizado, lo que refleja una contracción trimestral del 6.8% y una disminución interanual del 8.3%.

Las exportaciones no tradicionales incluyen una variedad de productos como conservas de pescado, artículos de cuero, frutas en conserva, productos elaborados a base de banano, productos químicos y farmacéuticos, manufacturas metálicas, prendas de vestir, jugos, frutas frescas, extractos de aceites vegetales, así como también artículos de caucho y plástico, y productos de papel y cartón. Aunque estas industrias desempeñan un papel importante en la producción y exportación, su rendimiento no alcanza el nivel de las exportaciones tradicionales. Entre estos artículos, las conservas de pescado y los productos metálicos se destacan como los más significativos, representando en 2013 un 36% y un 10% de las exportaciones, respectivamente. (Cedeño et.al, 2020)

Ecuador ha estado trabajando en modernizar su tecnología de exportación con el objetivo de incrementar sus ingresos, buscando diversificar su oferta más allá de los productos tradicionales y primarios. La idea es proporcionar a los países importadores un rango más amplio y diverso de mercancías. Un claro ejemplo de este cambio es el notable aumento de ingresos que han generado frutas como la piña y el mango, las cuales han contribuido significativamente a mejorar la balanza comercial, logrando un equilibrio que ha resultado favorable para la economía del país, tal como se muestra en la tabla 2.

Tabla 2:

Valor exportado en miles de dólares

Producto	Subpartida	Exportaciones 2021	Exportaciones 2022	Exportaciones 2023
Pitahaya	0810904000	\$ 99.707	\$ 121.742	\$ 186.888
Mango	0804502010	\$ 49.284	\$ 51.425	\$ 28.301
Aguacate	0804400000	\$ 632	\$ 1.412	\$ 2.874

Nota: Evolución de las exportaciones de frutas no tradicionales. Tomado de (TradeMap, s.f.)

La Pitahaya lidera las exportaciones en términos de valor y crecimiento. Representa un producto de alto rendimiento y potencial estratégico. El mango es el único producto con un descenso marcado en 2023, lo que podría requerir atención especial para identificar las causas. El aumento en las exportaciones no tradicionales ha sido fomentado por las pequeñas y medianas empresas, que han realizado inversiones significativas en la exportación de sus bienes. Esta actividad no solo ha contribuido al crecimiento

económico, sino que también ha creado oportunidades laborales tanto directas como indirectas en la comunidad.

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo General

Evaluar el impacto del Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea en el desarrollo y competitividad de las exportaciones ecuatorianas de frutas exóticas (pitahaya, mango y aguacate) a través de un análisis cuantitativo y cualitativo de datos hasta la fecha.

1.3.2 Objetivos Específicos

- ❖ Examinar la trayectoria de las exportaciones de frutas ecuatorianas hacia la Unión Europea antes y después de la implementación del Acuerdo Comercial Multipartes, utilizando estadísticas comerciales y análisis de mercado.
- ❖ Identificar las frutas exóticas ecuatorianas que han experimentado un aumento en la demanda en el mercado europeo, comparando los periodos previos y posteriores al acuerdo.
- ❖ Analizar los cambios en la dinámica de integración económica que han surgido a raíz del Acuerdo Comercial Multipartes, enfocándose en su impacto en las exportaciones de frutas exóticas
- ❖ Evaluar si los efectos de la integración económica generados por el Acuerdo Comercial Multipartes han tenido un impacto positivo o negativo en las exportaciones de pitahaya, mango y aguacate de Ecuador hacia la Unión Europea.

CAPITULO II

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICO – EPISTEMOLÓGICA DEL ESTUDIO

2.1 Descripción del enfoque epistemológico de referencia

2.1.1 Comercialización de frutas exóticas.

Ecuador se destaca como uno de los países con mayor variedad y diversidad en la producción y exportación de frutas, gracias a su ubicación geográfica y a un clima favorable. En el territorio ecuatoriano se cultiva una amplia gama de frutas. De acuerdo con (Granja, s.f.), el país exporta aproximadamente 20 tipos diferentes de frutas. Aunque tradicionalmente Ecuador no ha sido un exportador de frutas exóticas, variedades como el mango, maracuyá y piña se cultivaban desde hace muchos años principalmente para el consumo interno. Sin embargo, en las últimas dos décadas, la exportación de estas frutas ha cobrado una relevancia significativa.

Históricamente, el banano ha sido el principal producto de exportación del país, tras el auge bananero de la década de 1950, lo que llevó a que productores y exportadores se enfocaran únicamente en este cultivo, limitando la diversificación de la industria frutal. A lo largo de los últimos 20 años, ha habido un crecimiento notable en la exportación de frutas exóticas. Productos como el orito (baby banana), mango, piña, pitahaya y maracuyá han encontrado un espacio en los mercados internacionales, y los exportadores ecuatorianos han capitalizado esta oportunidad para posicionar sus productos en mercados extranjeros deseosos.

Como resultado, Ecuador ha conseguido diversificar su oferta en la exportación de frutas. Antes del surgimiento de estas frutas exóticas, el país era reconocido principalmente por su exportación de banano, que sigue siendo el producto frutal más destacado. Sin embargo, se ha incorporado una variedad de frutas a la canasta exportable, incluidas las importantes frutas exóticas. A lo largo de los años, estas frutas han logrado hacerse un nombre en el ámbito internacional; por ejemplo, el mango no solo ha logrado una posición en el mercado estadounidense, sino que también ha comenzado a hacerse notar en la Unión Europea. (Quiroz, 2022)

En el año 2015, el país contaba con una superficie cultivada de 37,499 hectáreas y una cosecha de 25,295 hectáreas dedicadas a las principales frutas tropicales. Para el año 2021, estas cifras aumentaron a 45,765 hectáreas plantadas y 36,081 cosechadas. Se observan los niveles más bajos en las áreas plantadas y cosechadas durante los años 2015

y 2019. En 2015, la diferencia entre la superficie plantada y la cosechada fue del 32.6%, lo que significó que solo se logró cosechar el 67.5% de lo sembrado ese año. En 2018, la situación mejoró, alcanzando un 81.2% de cosecha en relación a la superficie plantada.

El mango se posicionó como la fruta tropical no tradicional con mayor área cultivada, seguido por el maracuyá, la piña y el aguacate. Aunque la piña ocupa el tercer lugar en términos de superficie plantada, es destacable que es la fruta con la mayor producción a nivel nacional. En relación a la superficie cosechada, el mango sigue siendo el más prominente, con el maracuyá, la piña y el aguacate en segundo lugar. A pesar de que la piña se encuentra en el tercer puesto en superficie cosechada, su producción total la sitúa en la cima.

En Ecuador, la tendencia ha mostrado una disminución en la superficie de piña plantada y cosechada, con una reducción notable en la diferencia entre ambas. En 2016, la superficie cosechada fue solo del 54.11% de lo sembrado, mientras que en 2020 aumentó al 68.27%. En 2021, este incremento alcanzó el 76.2%, lo que evidencia una reducción en la brecha entre las dos cifras en los últimos años.

El mango alcanzó su máximo en superficie plantada y cosechada en 2018, donde la cosecha representó el 93.2% de lo sembrado, con una diferencia de solo un 6.8%. En contraste, en 2015, la cosecha correspondió al 55.3% de la superficie plantada, con una diferencia del 44.7%. Sin embargo, en los años posteriores, esta diferencia se ha reducido significativamente, alcanzando únicamente un 11.0% en 2021. (Morales et.al, 2024)

La Unión Europea ha mostrado interés no solo en el mango, sino también en otras frutas exóticas que Ecuador exporta. Este mercado representa una amplia gama de oportunidades comerciales aún por explorar. Es fundamental considerar que las frutas ecuatorianas deben cumplir con diversas normativas y requisitos sanitarios para poder ingresar a estos mercados. Sin embargo, lo positivo es que los exportadores ecuatorianos ya han establecido su presencia en la región, lo que permite que los compradores internacionales vayan reconociendo cada vez más la calidad de los productos ecuatorianos.

2.1.2 Integración Económica

La integración económica se refiere al proceso de vincular las economías de una región, facilitar el comercio internacional mediante la eliminación de obstáculos que impiden el intercambio. Este enfoque promueve una mayor unificación y reduce las barreras comerciales, lo que a su vez favorece el surgimiento de negociaciones más fructíferas. (Palomino et.al, 2021)

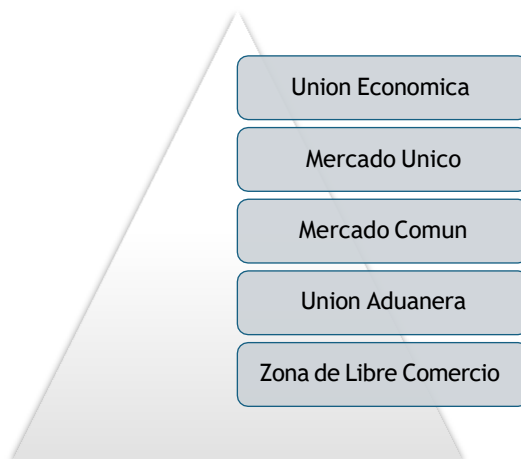
La integración económica posibilita que los países colaboren para alcanzar metas compartidas, superando las barreras que obstaculizan el desarrollo del comercio. El propósito de este proceso es consolidar los mercados, lo que a su vez facilita las actividades comerciales.

La integración entre múltiples naciones es un proceso complejo que abarca no solo aspectos económicos, sino también políticos, jurídicos y sociales de considerable importancia. Las diversas barreras económicas que dividen los mercados, junto con los compromisos establecidos por los países participantes, dan origen a distintas modalidades o etapas de integración. La forma más básica de esta integración se manifiesta en los Acuerdos Comerciales Preferenciales, que implican que un país otorga ventajas comerciales específicas a productos provenientes de otro país o de un conjunto de naciones. (Morales S. , 2018)

De acuerdo con el autor (Balassa, 1961) indica que la integración esta conformada por 5 etapas (ilustración 5):

Ilustración 5:

Etapas de la Integración Económica



Nota: representación de las etapas de la integración económica. Tomado de (Balassa, 1961)

Los acuerdos de integración emergen principalmente de los convenios comerciales, especialmente aquellos de carácter preferencial entre los países miembros. En este contexto, las Zonas de Libre Comercio y los Tratados de Libre Comercio se establecen una vez que se ha avanzado en la reducción de aranceles, lo que señala un incremento en la integración económica y una mejora tanto en la cantidad como en la calidad del comercio. La colaboración entre países genera experiencias institucionales y acuerdos más eficientes. No obstante, estos acuerdos también pueden originarse a partir de objetivos de integración política y de estrategias estatales que promuevan la especialización en las labores. (Cornejo, 2021)

La integración económica se define como la colaboración entre naciones para alcanzar metas compartidas. Este proceso conlleva la liberalización del comercio y, en última instancia, la formación de un mercado común, lo cual genera una interdependencia en los ámbitos económico y político. En América Latina, los esfuerzos por la integración regional comenzaron en la década de 1960, destacando la creación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, el Mercado Común Centroamericano y la Comunidad Andina de Naciones (CAN). Estos acuerdos fueron instaurados con el objetivo de favorecer la industrialización y el crecimiento económico en la región. (Martínez A. , 2017)

2.1.3 Acuerdos Comerciales

La celebración de acuerdos comerciales contribuye a la diversificación de la producción y a la promoción de la competitividad al fomentar un dinamismo exportador hacia los mercados internacionales. Estos convenios ofrecen ventajas que generan nuevas oportunidades de inclusión, con repercusiones a corto, mediano y largo plazo. Como resultado, se incrementa la oferta exportable tanto del Estado como del sector privado (Arroyo et.al, 2016). Las regulaciones del comercio internacional son fundamentales para establecer y consolidar estos acuerdos, ya que brindan un marco para resolver disputas entre los países involucrados. En este sentido, organismos como la Organización Mundial del Comercio (OMC) son recursos clave, sobre todo en el marco de los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR). En este proceso, el Estado puede implementar medidas no vinculantes o no normativas que, sin embargo, afectan de manera inmediata sus compromisos internacionales. Esto puede provocar una desconexión entre la

responsabilidad internacional, así como el derecho nacional e internacional, y las acciones de funcionarios individuales que no se pueden atribuir al Estado. (Reyes Y. , 2022)

De acuerdo con (Lucio, 2019), las relaciones comerciales y la creación de acuerdos modelan tratados impulsados por potencias exportadoras en la contienda por el liderazgo global y en la creación de nuevas instituciones dentro del nuevo orden mundial. Estos acuerdos se vuelven cruciales para las asociaciones en el ámbito económico y juegan un rol clave en la configuración de las características de los mercados. La crisis sanitaria de 2020 provocó el cierre de fronteras por parte de las principales naciones, generando un efecto domino que dio paso a nuevas modalidades de colaboración. El dinamismo del mercado ha propiciado la aparición de nuevas vías de comercialización, tales como B2B (empresa a empresa), B2C (empresa a consumidor), C2C (consumidor a consumidor) y B2G (empresa a gobierno), impactando significativamente la competitividad y productividad en los países en desarrollo en el ámbito global, en consonancia con las obligaciones internacionales. (Paipa, 2021)

Las normas internacionales bajo el marco de la OMC están siendo revisadas para integrar el comercio electrónico, ya sea a través del principio de no discriminación o mediante la adición de nuevas cláusulas multilaterales. No obstante, la inclusión del comercio electrónico en los acuerdos comerciales regionales presenta desafíos en el proceso de negociación, dado que puede crear discrepancias en comparación con los acuerdos multilaterales debido a la diversidad de normativas. Esta situación implica una facilitación en la liberalización económica hacia un comercio más libre, lo que conlleva la eliminación de formas comerciales tradicionales y una innovación superior en políticas comerciales y negociaciones internacionales. (Nikiforovich & Victorovna, 2022)

Los acuerdos bilaterales se establecen con el objetivo de facilitar la integración económica. Con frecuencia, se les denomina "hub-spoke" o "eje de ratios", refiriéndose a la participación de tres países en un tratado de libre comercio como herramienta de política económica. Aunque este método puede incrementar los costos de transporte desde el país central hacia el mercado objetivo, tiene la ventaja de posicionar a una industria de manera atractiva y competitiva. (Rojas & Gómez, 2018)

La adopción de acuerdos bilaterales facilita un enfoque más eficaz en las negociaciones con Organismos Internacionales (OI). En el ámbito del sistema internacional, dichas negociaciones suelen seguir una dinámica que se repite, caracterizada por intereses

variados en cada ronda, con el objetivo de fomentar un desarrollo comercial más sólido y contractual (Bakaki & Böhmelt, 2022). Estos acuerdos bilaterales permiten establecer preferencias en configuraciones regionales o globales para el comercio de bienes y servicios. Como resultado, exhiben una heterogeneidad en cuanto al acceso a los mercados y a las formas de cooperación en general. Esta diversidad se considera una característica que otorga flexibilidad al comercio bilateral, contribuyendo así a la generación de intercambio comercial y a efectos de desvío. No obstante, es fundamental reconocer que un Acuerdo Comercial Preferencial (ACP) puede dar lugar a desigualdades en las disciplinas comerciales y puede apartarse de las normas inicialmente convenidas por las naciones firmantes. (Yao et.al, 2021)

2.1.4 Generalidades del Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea

El Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea se formalizó a través de un pacto macro que incluye a los países andinos, específicamente Ecuador, Perú y Colombia. Este acuerdo no solo busca promover el intercambio comercial entre las partes, sino que también se enfoca en el desarrollo integral y sostenible de los países involucrados. Se pretende evitar impactos negativos en el medio ambiente y asegurar una distribución equitativa de la riqueza. En Ecuador, este acuerdo comenzó a implementarse en enero de 2017, con el objetivo de impulsar el desarrollo social, atraer inversiones y fomentar el comercio ((Preusser, 2024); (Cancillería del Ecuador, 2022)

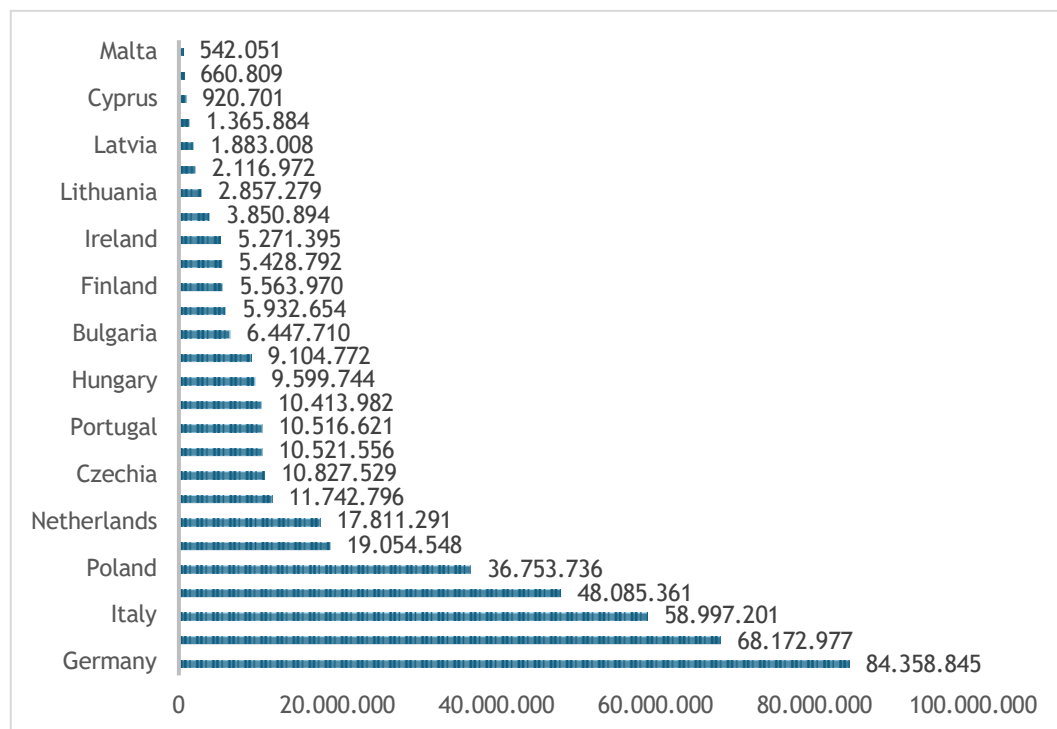
Entre las áreas clave que se negocian se encuentran el acceso a bienes, inversiones y servicios, así como temas transversales y el fortalecimiento del diálogo institucional. El acceso a bienes implica la posibilidad de ingresar a un mercado de 448,4 millones de personas, abarcando productos agrícolas, industriales y pesqueros. Se establecen regulaciones sanitarias y fitosanitarias para proteger a los consumidores, así como requisitos de certificación de origen y mejoras continuas en la gestión técnica. En cuanto a la inversión en servicios, se busca optimizar el comercio transfronterizo y facilitar el movimiento de capitales, además de permitir la participación en licitaciones de compras públicas en los diferentes países, mejorando así la gestión de divisas.

Los temas transversales incluyen la defensa comercial, la lucha contra la competencia desleal, el respeto a la propiedad intelectual y el compromiso con el desarrollo sostenible y la cooperación comercial. El diálogo institucional se centra en el desarrollo de la ciudadanía, el respeto por las culturas y tradiciones locales, y la mejora de la calidad de vida de la población. (Alonso et.al, 2022)

Ecuador establece con la UE un acuerdo multipartes que busca reducir aranceles de manera bilateral, teniendo en cuenta las particularidades económicas y sociales de cada mercado. Se busca mejorar el acceso a la contratación pública y a los mercados de valores, permitiendo que ambas partes participen en licitaciones de bienes y servicios. Además, se busca liberar los pagos corrientes y los movimientos de capitales. Es importante destacar que Ecuador, al ser un país dolarizado, enfrenta desafíos únicos, ya que no puede realizar devaluaciones monetarias y tiene un alto impuesto sobre la salida de capitales. El acuerdo también enfatiza el respeto a los derechos humanos y la protección del medio ambiente, alineándose con la agenda de los Objetivos de Desarrollo Sostenible 2030 (ODS). (Pérez, 2019)

Ilustración 6:

Población por país miembro de la UE 2023



Nota: representación de la población de los países miembros que conforman la Unión Europea. Tomado de (Eurostat)

Hasta la fecha, este acuerdo ha abierto oportunidades para una amplia gama de productos y servicios. Inicialmente, se pensaba que Ecuador solo exportaría productos agrícolas, pero con el tiempo, las exportaciones de manufacturas y minerales han crecido, lo que ha fortalecido la competitividad del país en comparación con sus vecinos regionales (Leon

et.al, 2020). Los flujos comerciales entre la UE y Ecuador durante el periodo 2018-2023 (ver Tabla 3) muestran que el acuerdo ha sido beneficioso para Ecuador, con una balanza comercial favorable. El año 2020 marcó el pico máximo de exportaciones ecuatorianas, mientras que el año 2019 fue el más bajo. Entre los productos que han visto un aumento significativo en sus exportaciones se encuentran los minerales, que han experimentado un notable crecimiento desde 2020, mientras que los alimentos preparados, como bebidas alcohólicas y tabaco, han disminuido. (Heredia, 2023)

Tabla 3:

Flujo comercial entre Ecuador y la Unión Europea 2018-2023 (miles de dólares)

PERIODO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO COMERCIAL
2018	\$ 3.108.036,90	\$ 2.587.664,00	\$ 520.372,90
2019	\$ 2.941.790,70	\$ 2.614.020,40	\$ 327.770,30
2020	\$ 3.300.678,90	\$ 1.951.160,90	\$ 1.349.518,00
2021	\$ 3.768.248,40	\$ 2.439.804,90	\$ 1.328.443,50
2022	\$ 3.882.474,80	\$ 3.396.102,20	\$ 486.372,60
2023	\$ 4.269.561,80	\$ 3.189.372,60	\$ 1.080.189,20

Nota: en la tabla se muestran las exportaciones e importaciones durante los periodos de 2018-2023 entre Ecuador y la Unión Europea. Tomado de (Banco Central del Ecuador)

Ecuador comenzó exportando sus productos tradicionales, como café, cacao y camarón, con un arancel del 0%. Con el tiempo, el mercado europeo ha comenzado a valorar estos productos, especialmente aquellos con certificación orgánica. Por su parte, la UE ha incrementado la importación de vehículos y tecnología, especialmente maquinaria agrícola. Se firmó un acuerdo que establece una reducción gradual de los aranceles para vehículos, comenzando en 2017 con una disminución del 5% anual durante siete años; hasta la fecha (2024), los aranceles han bajado un 40%. (Vázquez et.al, 2024)

Tabla 4:

Principales productos de exportación desde Ecuador hacia la Unión Europea 2018-2023
(miles de dólares)

DESCRIPCION	2018	2019	2020	2021	2022	2023
CAMARON	\$ 41.751,50	\$ 54.198,90	\$ 27.378,10	\$ 26.791,20	\$ 16.118,30	\$ 12.969,00
BANANA O PLATANO	\$ 160.093,10	\$ 168.407,50	\$ 190.051,40	\$205.641,10	\$208.946,30	\$227.843,10
ATUN	\$ 15.682,40	\$ 6.191,00	\$ 4.484,30	\$ 3.643,80	\$ 11.735,20	\$ 3.800,60
FLORES	\$ 133.733,40	\$ 134.253,60	\$ 142.611,40	\$147.072,80	\$181.835,30	\$205.924,00
ORO	\$ 25.287,50	\$ 18.764,20	\$ 6.503,80	\$ 19.307,10	\$ 28.239,70	\$ 4.899,10
CACAO	\$ 1.894,20	\$ 473,00	\$ 318,60	\$ 72,00	\$ 207,60	\$ 396,80

Nota: productos exportados desde Ecuador hacia la Unión europea. Tomado de (Banco Central del Ecuador)

2.1.5 Historia y evolución del Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión europea

Las relaciones comerciales entre Ecuador y Europa comenzaron en 1960, cuando el grupo de países europeos era conocido como la Comunidad Económica Europea (CEE). A partir de la década de 1990, esta denominación cambió a Unión Europea (UE). En sus inicios, el enfoque de estas relaciones se centraba en el desarrollo conjunto y la asistencia técnica, con el bloque latinoamericano conocido como los Países Andinos. En 1998, se firmó un acuerdo de cooperación denominado UE-Andes, cuyo objetivo era fomentar la colaboración económica, mejorar la gobernanza y promover la integración regional. (Pérez, 2019)

Ese mismo año, se estableció el primer Acuerdo Multipartes, que se completó con éxito en 2014. En 2003, se implementó el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), que otorgó a Ecuador un acceso preferencial a los mercados europeos. Un hecho notable durante este periodo fue la retirada temporal de Ecuador en 2010 (Troitiño & Kerikmäe, 2023). Sin embargo, la Unión Europea reanudó el Acuerdo Multipartes con los países andinos el 1 de enero de 2017, reintegrando a Ecuador en el proceso. El objetivo principal de este nuevo acuerdo fue estimular la economía, establecer políticas claras para el intercambio comercial y proteger las inversiones.

Entre los objetivos estratégicos del acuerdo se encuentra la eliminación parcial o total de aranceles, la eliminación de barreras regulatorias y la introducción de medidas que faciliten el comercio, especialmente en lo que respecta a los procedimientos aduaneros

(SENAE en Ecuador). Además, se busca liberar el movimiento de capitales, fomentar inversiones bilaterales y facilitar el acceso a los mercados de contratación pública. A nivel empresarial, el acuerdo pretende reducir la incertidumbre en mercados que no ofrecen las garantías y la estabilidad necesarias, promoviendo un comercio transparente que respete la propiedad intelectual y fomente prácticas comerciales justas.

Los principales productos que Ecuador importa de la UE incluyen maquinaria pesada, equipos de transporte y productos químicos. Por su parte, Ecuador exporta a la UE productos agrícolas, combustibles y minerales, destacando la diversidad de su oferta comercial.

❖ **Comunidad Andina-Unión Europea**

El Pacto Andino se estableció en 1969 y fue renombrado como Comunidad Andina en 1996, integrando a Perú, Ecuador, Colombia y Bolivia. Aunque este acuerdo sigue vigente, experimentó un retroceso en 2007 con la llegada al poder de los presidentes de izquierda Evo Morales y Rafael Correa, quienes se enfocaron en fortalecer la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA). En 2012, se firmó un acuerdo separado con Perú y Colombia, que ya contaban con un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos desde 2006. (Grieger, 2019)

En 2017, Ecuador se unió formalmente al acuerdo comercial con la Unión Europea, lo que ha resultado muy beneficioso para su balanza comercial hasta la fecha. Sin embargo, aún se perciben ciertas discriminaciones en el trato hacia las importaciones y en las preferencias de consumo de productos europeos, aunque se vislumbra un gran potencial de crecimiento en este ámbito.

En cuanto al Acuerdo Comercial Multipartes entre el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y los Países Andinos, este fue firmado en 2019 por el entonces presidente Lenín Moreno. Su objetivo era dinamizar las economías de la región, tomando como modelo a la UE, pero con adaptaciones específicas para cada economía.

La Comunidad Andina de Naciones (CAN) es el primer acuerdo firmado entre países sudamericanos, establecido en 1969 mediante el Acuerdo de Cartagena. Además de buscar mejoras en los acuerdos comerciales, este pacto también promueve la integración regional. Está conformada por Bolivia, Colombia, Perú y Ecuador, mientras que Chile fue parte en los años setenta y actualmente actúa como observador. En conjunto, estos países representan un mercado de aproximadamente 110 millones de habitantes. (Fairlie et.al, 2021)

Según (Freire et.al, 2022), el flujo de importaciones ha mejorado a favor de Ecuador, y se espera que esta tendencia se mantenga estable, según las proyecciones estadísticas. Esto indica que este

tipo de acuerdos son cruciales para el país, ya que, a pesar de su economía dolarizada, Ecuador ha logrado ser competitivo en comparación con otros países de la región.

2.2 Bases teóricas de la investigación

2.2.1 Comercio Exterior

De acuerdo con (Petrovici, 2022), el comercio exterior implica el intercambio de bienes y servicios entre distintas naciones y regiones. Este concepto se enfoca en las transacciones comerciales que atraviesan fronteras, así como en las políticas y regulaciones que las rigen. Por otro lado, el comercio internacional es un término más amplio que abarca todas las interacciones económicas y comerciales entre países, incluyendo no solo el intercambio de bienes y servicios, sino también los flujos de capital, la transferencia de tecnología y la movilidad laboral. Las actividades económicas que se fundamentan en el intercambio de bienes y servicios entre diferentes territorios tienen su origen en los principios de ventaja comparativa y especialización productiva. (Shafi et.al, 2021)

En términos prácticos, estos conceptos reflejan la capacidad de los países para maximizar sus beneficios al concentrarse en la producción eficiente de ciertos bienes y servicios, intercambiándolos con otras naciones y accediendo a productos que no pueden generar de manera eficiente en su propio territorio ((Zhu et.al, 2021). Además, se reconoce que estos principios han sido fundamentales para el desarrollo de la teoría del comercio exterior e internacional, ofreciendo un marco conceptual que ayuda a comprender los flujos comerciales y sus repercusiones económicas.

A lo largo de los años, el comercio ha experimentado un crecimiento y una expansión significativos, lo que contribuye a mejorar la economía. Por esta razón, es fundamental que las actividades comerciales se realicen tanto a nivel local como global. En la actualidad, los mercados internacionales son cruciales para el desarrollo económico de los países, y la globalización desempeña un papel esencial en este contexto.

La globalización comercial se refiere al proceso de integración económica y comercial a escala mundial, donde las naciones intercambian bienes, servicios y capital de manera cada vez más libre y sin restricciones. Este fenómeno ha sido impulsado por avances tecnológicos, la disminución de los costos de transporte y comunicación, así como por políticas que fomentan la liberalización y apertura económica. (Martínez G. , 2023)

Según (Aizaga, 2021) define el comercio exterior como una actividad comercial que se desarrolla más allá de las fronteras nacionales, lo que implica su sujeción a diversas legislaciones, normativas, costumbres, modos de transporte, fuentes de financiamiento, así como a instituciones y acuerdos internacionales de los países involucrados.

Por otro lado (Chávez & Ponce, 2019) amplían esta definición al caracterizar el comercio exterior como el intercambio de bienes, servicios y tecnología entre naciones, el cual puede ser unilateral, bilateral o multilateral. Este intercambio incluye materias primas, productos terminados e intermedios, así como la transferencia de conocimientos.

De acuerdo a los autores, el comercio exterior abarca todas las actividades comerciales que facilitan el intercambio de bienes, servicios y tecnologías entre países, cumpliendo con un conjunto de normas y legislaciones. Además, permite elegir los métodos para llevar a cabo estas transacciones mediante convenios regulados por instituciones internacionales. Este fenómeno también incluye la integración del comercio electrónico, un aspecto crucial para esta investigación que busca analizar las nuevas tendencias en el comercio exterior, incluyendo el comercio electrónico internacional.

2.2.2 Exportación

Las exportaciones son una actividad que se centra en la comercialización, lo que implica la venta de bienes, productos o servicios a mercados internacionales. Este proceso se refiere específicamente al envío de mercancías de un país a otro, estableciendo así vínculos comerciales entre diferentes naciones. (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2024)

La relevancia de las exportaciones para la economía nacional es indiscutible, ya que fomentan la creación de empleo para los ecuatorianos y aportan significativamente al Producto Interno Bruto (PIB). Además, las exportaciones juegan un papel crucial en el fortalecimiento de una economía más robusta y en la promoción de un estilo de vida sostenible para los ciudadanos ecuatorianos. (Mena & Gutiérrez, 2021)

Para cada país, las exportaciones son esenciales no solo para establecer o reforzar relaciones comerciales con otras naciones, sino también porque generan ingresos adicionales que contribuyen al desarrollo económico y crean oportunidades laborales para la población. La economía ecuatoriana, al igual que muchas otras en América Latina, ha estado históricamente orientada hacia la exportación de productos primarios. Esta dependencia estructural ha generado una vulnerabilidad ante el sector externo,

especialmente en lo que respecta a los ingresos provenientes de la exportación de petróleo, cuyo precio en el mercado internacional es altamente volátil. Un porcentaje significativo de las exportaciones no petroleras está compuesto por productos tanto tradicionales como no tradicionales, caracterizados por tener un bajo valor agregado

El comercio exterior se entiende como una estrategia colaborativa que busca fortalecer las relaciones con otros países mediante la economía. Además, es fundamental que fomente la diversificación de la producción nacional, lo que a su vez puede despertar el interés en acceder a mercados internacionales para asegurar el abastecimiento necesario. (Cabral, 2020)

Las exportaciones son esenciales para la economía de un país, ya que influyen directamente en la balanza comercial. Cuando una economía logra exportar más de lo que importa, su balanza comercial resulta positiva, lo que genera un ingreso adicional que puede ser utilizado para ahorro o inversión. En contraste, si un país importa más de lo que exporta, su capital se trasladará a otras naciones, provocando un déficit que puede perjudicar los niveles de ahorro e inversión.

2.2.3 Balanza comercial

La balanza comercial es un indicador fundamental en el ámbito económico, ya que proporciona información valiosa sobre la situación financiera de un país en relación con sus transacciones internacionales. Este concepto se basa en dos elementos clave: las exportaciones y las importaciones. Cuando un país importa más bienes y servicios de los que exporta, se genera un déficit comercial, lo que puede señalar un nivel elevado de endeudamiento o una dependencia económica de otros países. Por el contrario, si las exportaciones superan a las importaciones, se produce un superávit comercial, lo que sugiere una posición económica más sólida y favorable. Este superávit puede ser interpretado como un signo de desarrollo y bienestar económico, reflejando la capacidad de un país para generar ingresos a través de sus productos y servicios en el mercado global. En resumen, la balanza comercial no solo mide el flujo de bienes y servicios, sino que también actúa como un barómetro para evaluar la salud económica y el progreso de las naciones. (Torres & Campuzano, 2021)

Por otro lado, la balanza comercial es un instrumento que contabiliza el total de las importaciones y exportaciones de un país durante un período específico. Este registro es crucial para entender las dinámicas de oferta y demanda en el mercado, además de

facilitar la identificación de tendencias que pueden indicar una expansión o contracción en la actividad económica. En el caso de Ecuador, el país ha enfrentado históricamente una balanza comercial deficitaria, lo que se debe en gran medida a su economía relativamente pequeña y a su considerable dependencia de las importaciones de bienes manufacturados y de capital. Sin embargo, es importante destacar que las exportaciones de petróleo y otros productos primarios han permitido al país experimentar superávits comerciales en ciertos momentos, aunque estos sean temporales.

Este fenómeno resalta la complejidad de la economía ecuatoriana, donde la dependencia de las importaciones se ve contrarrestada ocasionalmente por los ingresos generados a través de sus exportaciones de recursos naturales. En resumen, la balanza comercial no solo refleja la situación económica de Ecuador, sino que también ilustra los desafíos y oportunidades que enfrenta en el contexto del comercio internacional. (Aguilar et.al, 2020; Gallegos et.al, 2023)

Cuando un país enfrenta un déficit en su balanza comercial, es común que recurra a la acumulación de deuda, lo que a menudo resulta en un estancamiento del crecimiento económico. Esta situación tiene varias repercusiones negativas: los precios de los productos importados tienden a aumentar, lo que puede generar tensiones y problemas internos en la economía. Además, la falta de recursos financieros puede llevar al gobierno a suspender proyectos de infraestructura y obras públicas, lo que a su vez contribuye al aumento del desempleo y a un incremento en los niveles de pobreza. En casos extremos, esta dinámica puede desencadenar una crisis económica, ya que las reservas del país se ven comprometidas y disminuyen.

Según el análisis de (Machuca et.al, 2018) los países suelen esforzarse por mantener una balanza comercial positiva, es decir, un superávit. Para lograrlo, implementan políticas comerciales que apoyan e incentivan al sector exportador, con el objetivo de aumentar los ingresos y fomentar la circulación de capital en la economía. Por el contrario, cuando un país presenta un déficit en su balanza comercial, a menudo se le considera como una nación comercialmente inviable, ya que carece de la experiencia necesaria para gestionar de manera efectiva su mercado de exportación. Esta falta de capacidad puede limitar su potencial de crecimiento y desarrollo en el ámbito internacional. En resumen, la balanza comercial no solo refleja la salud económica de un país, sino que también influye en su estabilidad y en su capacidad para prosperar en el comercio global.

2.2.4 Barreras arancelarias

Las barreras comerciales son un componente esencial de las dinámicas del comercio internacional, ya que cada nación tiene la responsabilidad de evaluar y decidir las medidas que implementará en sus intercambios comerciales. Según lo expuesto por (Kuhn & Viegelahn, 2019), estas barreras se definen como restricciones impuestas por los países de destino sobre los bienes o servicios que se importan. Por esta razón, al analizar un sector específico, es fundamental examinar los requisitos necesarios en colaboración con las diversas entidades que tienen la autoridad para establecer las regulaciones pertinentes.

Así, cuando se lleva a cabo una actividad comercial con otro país, es crucial considerar las normativas y disposiciones que cada gobierno ha establecido como parte de su estrategia de control. Estas regulaciones pueden incluir aranceles, cuotas, licencias de importación y estándares de calidad, entre otros, y su objetivo es proteger la economía local, garantizar la seguridad de los consumidores y regular el flujo de mercancías. En consecuencia, los exportadores e importadores deben estar bien informados sobre estas barreras para poder navegar eficazmente en el entorno del comercio internacional y cumplir con todas las exigencias legales. Esto no solo facilita el intercambio comercial, sino que también contribuye a la estabilidad y sostenibilidad de las relaciones comerciales entre los países.

En relación con las barreras arancelarias (BA), es importante destacar que estas medidas pueden ser entendidas, desde una perspectiva puramente económica, como un tipo de impuesto que se impone sobre el comercio internacional. Este impuesto puede manifestarse de diversas maneras y en diferentes formatos, y su principal objetivo es generar ingresos adicionales para el Estado a través de la recaudación fiscal, lo que a su vez incrementa el costo de las mercancías que provienen del extranjero.

Desde esta óptica, se aplican gravámenes a los productos importados con el propósito de proteger a las empresas locales que producen bienes similares. La implementación de aranceles se basa en la premisa de que el comercio internacional puede tener repercusiones adversas en la economía nacional. Al establecer estas barreras (ver ilustración 7), los gobiernos buscan salvaguardar la industria local de la competencia extranjera, asegurando así que las empresas nacionales puedan mantener su viabilidad y competitividad en el mercado. (Baena, 2018)

Ilustración 7:

Caracterización de las Barreras Arancelarias



Nota: Elaboración propia tomado de (Banco Mundial, s.f.)

2.2.5 Barreras no arancelarias

Se entiende por barreras no arancelarias (BNA) a cualquier tipo de medida que, sin ser un arancel, pueda influir negativamente en el comercio de mercancías importadas. Dentro de esta categoría, se pueden identificar varias prácticas que pueden obstaculizar el intercambio comercial. Por ejemplo, las medidas sanitarias y fitosanitarias que no están debidamente justificadas pueden ser consideradas como barreras, así como los obstáculos técnicos al comercio que requieren modificaciones en las especificaciones técnicas de los productos importados.

Además de estas, existe una amplia gama de otras medidas que pueden actuar como restricciones encubiertas al comercio. Estas barreras no arancelarias se caracterizan por ser discriminatorias, ya que pueden imponer condiciones que no son equitativas o que carecen de justificación válida, afectando así la importación de ciertos productos. En consecuencia, estas prácticas pueden distorsionar el mercado y limitar la competencia, lo

que a su vez puede tener un impacto negativo en los consumidores y en la economía en general. (Baena, 2018)

Las medidas de política comercial que no se clasifican como aranceles son aquellas que pueden influir en el intercambio internacional de bienes de diversas maneras. Estas medidas no arancelarias pueden ser implementadas con la intención de lograr un objetivo específico dentro de la política comercial, o pueden surgir como un efecto secundario de otras políticas que se están llevando a cabo. En el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC), el uso de estas medidas está permitido bajo ciertas condiciones, lo que brinda a los gobiernos la oportunidad de alcanzar metas legítimas a través de sus políticas comerciales, incluso si esto resulta en una reducción del comercio internacional.

No obstante, es importante señalar que, en ocasiones, las medidas no arancelarias se emplean como una estrategia para eludir las normas de libre comercio, lo que puede llevar a que las industrias nacionales se beneficien a expensas de la competencia extranjera. En tales situaciones, estas medidas son comúnmente referidas como barreras no arancelarias. La distinción entre una medida no arancelaria legítima y una que tiene un carácter proteccionista puede ser extremadamente complicada, e incluso en algunos casos, resulta casi imposible. Esto se debe a que una misma medida puede ser utilizada con diferentes propósitos, lo que complica aún más la evaluación de su verdadera intención. (Escobar, 2021)

CAPITULO III

PROCESO METODOLÓGICO

3.1 Diseño o tradición de investigación seleccionada

Según (González & Santiago, 2023), el método hipotético-deductivo, en el contexto del falsacionismo propuesto por Karl Popper, se fundamenta en enunciados que conservan su naturaleza de hipótesis tentativas, incluso cuando han sido sometidas a rigurosas pruebas y ya no resultan evidentes. De esta manera, el enfoque de la falsabilidad implica que la refutación de hipótesis o conjeturas, que se basan en teorías y observaciones, es un motor fundamental para el avance del conocimiento. Este proceso de cuestionamiento y revisión constante de las teorías existentes no solo enriquece la ciencia, sino que también promueve un ambiente en el que el aprendizaje y la innovación pueden florecer.

En el contexto de esta investigación, se aplica el método hipotético-deductivo para analizar el desarrollo de las exportaciones de frutas exóticas ecuatorianas, tales como la piña, el mango y el aguacate, dirigidas a los países de la Unión Europea. A partir de este estudio, se formula una hipótesis que busca explicar los resultados observados en relación con el crecimiento de las exportaciones de Ecuador, especialmente después de la firma del Acuerdo Comercial Multipartes con la UE. Esta hipótesis será sometida a un análisis estadístico riguroso, con el objetivo de verificar su validez o, en su defecto, refutarla.

De esta manera, el método hipotético-deductivo no solo proporciona un marco teórico para la investigación, sino que también permite establecer conexiones entre las variables estudiadas y los resultados obtenidos, contribuyendo así a una comprensión más profunda del impacto que ha tenido el acuerdo comercial en el desarrollo exportador del país.

La investigación presentada en este trabajo tiene un enfoque explicativo. Según (Ortega, 2017), este tipo de investigación requiere la integración de métodos analíticos y sintéticos, combinados con enfoques deductivos e inductivos, con el objetivo de responder a las preguntas sobre el porqué del fenómeno que se está estudiando. En este caso, el estudio se centra en los efectos comerciales que surgen de las alianzas estratégicas entre un país y un bloque económico. Específicamente, se examina cómo la firma del Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea ha impactado la evolución de las exportaciones ecuatorianas de frutas exóticas, como el mango, la piña y el aguacate, hacia el mercado europeo.

En cuanto al diseño del estudio, se utiliza un enfoque transversal, que, como señalan (Cvetkovic et.al, 2021), implica la evaluación de un momento específico en el tiempo, en contraste con los estudios longitudinales que requieren un seguimiento a lo largo del tiempo. Por otro lado, el estudio longitudinal, según (Alonso A. , 2016), se emplea para investigar procesos de cambio que están directamente relacionados con el paso del tiempo.

En este trabajo, se aplica tanto un diseño transversal como uno longitudinal. El enfoque transversal se utiliza para analizar el desarrollo de las exportaciones de frutas exóticas hacia la Unión Europea en un periodo específico, considerando los montos involucrados. En contraste, el enfoque longitudinal se centra en examinar los cambios que han ocurrido a lo largo del tiempo en las exportaciones ecuatorianas hacia el mercado europeo, especialmente después de la firma del Acuerdo Comercial con el bloque económico. De esta manera, la investigación busca ofrecer una visión integral de cómo las relaciones comerciales han evolucionado y se han visto afectadas por este acuerdo.

Para el desarrollo de este análisis, se optó por un enfoque cuantitativo, dado que se fundamentará exclusivamente en la investigación de datos numéricos. Esto implica el uso de bases de datos que registran las exportaciones tanto en términos de unidades como en valores monetarios, específicamente en dólares. Los datos necesarios serán extraídos de fuentes confiables como TRADE MAP, el Banco Central del Ecuador y PRO ECUADOR, las cuales ya han recopilado información relevante sobre el tema.

3.2 Proceso de recolección de datos en la investigación

Las técnicas e instrumentos son los recursos que se utilizarán para llevar a cabo el estudio de investigación, permitiendo así la obtención de información relevante. En este caso, se optará por la técnica de investigación documental, que, según (Reyes & Carmona, 2020), la investigación documental se define como una técnica de investigación con un enfoque cualitativo, que se dedica a la recolección, recopilación y selección de información contenida en diversos documentos.

Para ello, se hará uso de fuentes bibliográficas impresas, que incluirán libros de texto, tesis y estadísticas proporcionadas por el Banco Central del Ecuador, así como publicaciones periódicas, como los boletines de Pro Ecuador. Este enfoque es útil porque permite establecer una regresión que explica la conexión entre las variables, siempre que se identifiquen una variable independiente y una dependiente.

En cuanto a la población del estudio, (Vizcaíno et.al, 2023) definen la población de estudio al total de individuos, elementos o fenómenos que poseen una característica en común y que son el foco de la investigación. Para esta investigación, la población está constituida por los países a nivel mundial que importan frutas exóticas de Ecuador, específicamente pitahaya, mango y aguacate.

Respecto a la muestra, se considerarán los 10 principales países de la Unión Europea, enfocándose en las importaciones anuales de frutas exóticas ecuatorianas, tanto antes como después de la firma del Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea. El muestreo será no probabilístico, como señala (Muñoz, 2018), lo que implica que la selección de los elementos no se basa en probabilidades, sino en las características específicas de la investigación y en lo que el investigador considere pertinente. Además, se utilizará un enfoque determinístico, según el (Diccionario del Español de Mexico, s.f.), que se refiere a un modelo matemático o sistema de información con variables fijas que están definidas de antemano y no están sujetas a incertidumbre. En este sentido, la investigación se basará en un muestreo no probabilístico y determinístico, donde los investigadores seleccionarán de manera predeterminada los países de la Unión Europea que cuenten con datos sobre las importaciones de frutas exóticas provenientes de Ecuador, sin necesidad de aplicar fórmulas para determinar el tamaño de la muestra.

3.3 Sistema de categorización en el análisis de los datos

En este apartado se ubican los elementos relevantes para la interpretación de los hallazgos; se reconoce que una categoría abarca temas a considerar en una investigación para así validarla mediante el análisis de los hallazgos. Para el análisis se identificaron los temas mas relevantes para el cumplimiento de los objetivos.

- ❖ Acuerdos comerciales y sus ventajas
- ❖ Crecimiento del sector de frutas
- ❖ Expectativas del sector

CAPITULO IV

RESULTADO DE LA INVESTIGACIÓN

4.1 Descripción y argumentación teórica de resultados

En esta sección, se procederá a analizar los resultados obtenidos a partir de la recopilación de información proveniente de bases de datos oficiales. Este análisis se centrará en examinar los datos relevantes que han sido recopilados de fuentes confiables, como el Banco Central del Ecuador y otras entidades gubernamentales y comerciales. A través de este enfoque, se busca ofrecer una visión clara y fundamentada sobre las tendencias y patrones observados en las exportaciones de frutas exóticas ecuatorianas, así como los efectos del Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea. La información recopilada permitirá establecer conclusiones significativas y contribuirá a una mejor comprensión del impacto de estos acuerdos en el comercio internacional de Ecuador.

4.1.1 Evolución de las exportaciones de frutas desde Ecuador hacia la Unión Europea antes y después del Acuerdo Multipartes.

Tabla 5:

Evolución de las exportaciones totales de frutas desde Ecuador hacia la Unión Europea en el periodo de 2008-2016 en miles de dólares

Importador	valor exportado 2008	valor exportado 2009	valor exportado 2010	valor exportado 2011	valor exportado 2012	valor exportado 2013	valor exportado 2014	valor exportado 2015	valor exportado 2016
Países Bajos	\$4.148.959,00	\$3.666.320,00	\$3.801.082,00	\$ 4.669.689,00	\$4.649.583,00	\$ 5366.614,00	\$5.679.542,00	\$4.783.127,00	\$5.614.886,00
Bélgica	\$3.628.638,00	\$3.256.351,00	\$2.921.500,00	\$ 3.128.622,00	\$3.015.282,00	\$ 3.172.266,00	\$3.130.939,00	\$2.684.275,00	\$2.742.017,00
Alemania	\$1.916.651,00	\$1.637.615,00	\$1.682.338,00	\$ 1.777.867,00	\$1.596.706,00	\$ 1.860.186,00	\$2.006.555,00	\$2.042.635,00	\$2.114.438,00
Francia	\$2.160.883,00	\$1.853.378,00	\$1.953.922,00	\$ 2.061.730,00	\$2.041.344,00	\$ 2.074.120,00	\$2.180.279,00	\$1.907.388,00	\$1.872.755,00
Italia	\$4.312.326,00	\$3.352.398,00	\$3.773.363,00	\$ 3.999.971,00	\$3.841.174,00	\$ 4.069.340,00	\$4.107.799,00	\$3.796.334,00	\$3.937.065,00
España	\$7.388.236,00	\$6.844.708,00	\$7.219.134,00	\$ 7.859.248,00	\$8.238.411,00	\$ 9.172.896,00	\$9.429.936,00	\$9.113.242,00	\$9.121.908,00
Grecia	\$ 980.522,00	\$ 858.014,00	\$ 954.635,00	\$ 987.401,00	\$ 977.613,00	\$ 1.103.214,00	\$1.094.040,00	\$ 883.949,00	\$ 978.994,00
Irlanda	\$ 69.621,00	\$ 65.405,00	\$ 58.949,00	\$ 40.542,00	\$ 42.316,00	\$ 47.731,00	\$ 53.249,00	\$ 49.557,00	\$ 45.988,00
Portugal	\$ 305.416,00	\$ 292.006,00	\$ 358.154,00	\$ 396.350,00	\$ 417.715,00	\$ 452.803,00	\$578.954,00	\$ 528.553,00	\$ 545.690,00
Dinamarca	\$ 66.035,00	\$ 69.984,00	\$ 76.811,00	\$ 105.910,00	\$ 101.175,00	\$ 112.492,00	\$112.140,00	\$ 101.906,00	\$ 107.347,00
Total	\$24.977.287,00	\$21.896.179,00	\$22.799.888,00	\$25.027.330,00	\$24.921.319,00	\$27.431.662,00	\$28.373.433,00	\$25.890.966,00	\$27.081.088,00

Nota: la tabla representa la exportación total de frutas en miles de dólares desde Ecuador hacia los principales países de la Unión Europea antes de firmar el Acuerdo Multipartes. Tomado de (Trade Map, s.f.)

Antes de la firma del acuerdo multipartes, las exportaciones totales de frutas desde Ecuador hacia la Unión Europea evidenciaron una tendencia al alza, aunque con fluctuaciones a lo largo del período analizado. Los principales destinos fueron España, Italia, y Países Bajos, representando los mayores volúmenes exportados. España lideró con un crecimiento sostenido, alcanzando más de \$9.1 millones en 2016, reflejando una fuerte y estable relación comercial. Italia y Países Bajos también mostraron incrementos, especialmente este último, que pasó de \$4.1 millones en 2008 a \$5.6 millones en 2016. Otros mercados, como Bélgica y Francia, tuvieron valores significativos, pero con estabilidad o ligeras contracciones, mientras que destinos secundarios como Irlanda y Dinamarca registraron volúmenes bajos y estables. En conjunto, las exportaciones totales aumentaron desde \$24.9 millones en 2008 hasta \$27 millones en 2016, evidenciando un crecimiento general, aunque concentrado en los mercados más grandes. Esto subraya la importancia de diversificar destinos para reducir la dependencia de unos pocos países clave, ver tabla 5.

La falta de un acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea indica que durante los periodos analizados se han observado fluctuaciones en el volumen de exportaciones, que varían desde aumentos hasta caídas en el valor de las importaciones. Un ejemplo de esto es Dinamarca, donde las importaciones de productos ecuatorianos crecieron de USD 66.035 miles de dólares a USD 107.347 miles de dólares en 2016. Esto se debe a que Ecuador no logró concretar las negociaciones con el mercado europeo en varias ocasiones, siendo solo con la firma del acuerdo con la UE el 11 de noviembre de 2016 que se estableció una relación formal, la cual entró en vigor en 2017.

Tabla 6:

Evolución de las exportaciones totales de frutas desde Ecuador hacia la Unión Europea en el periodo de 2017-2023 en miles de dólares

Importador	valor exportado 2017	valor exportado 2018	valor exportado 2019	valor exportado 2020	valor exportado 2021	valor exportado 2022	valor exportado 2023
Países Bajos	\$ 6.219.655,00	\$ 7.010.148,00	\$ 7.047.145,00	\$ 7.994.244,00	\$ 8.557.390,00	\$ 7.359.648,00	\$ 8.556.638,00
Bélgica	\$ 2.891.419,00	\$ 2.704.627,00	\$ 2.732.829,00	\$ 2.464.080,00	\$ 2.786.767,00	\$ 2.677.569,00	\$ 2.904.284,00
Alemania	\$ 2.128.510,00	\$ 2.202.111,00	\$ 2.115.586,00	\$ 2.282.346,00	\$ 2.319.280,00	\$ 2.082.993,00	\$ 2.389.035,00
Francia	\$ 1.940.416,00	\$ 1.789.218,00	\$ 1.598.040,00	\$ 1.687.404,00	\$ 1.741.380,00	\$ 1.723.172,00	\$ 1.855.111,00
Italia	\$ 4.173.699,00	\$ 4.027.910,00	\$ 3.752.111,00	\$ 4.135.810,00	\$ 4.589.729,00	\$ 3.979.228,00	\$ 4.285.033,00
España	\$ 9.476.338,00	\$ 10.097.987,00	\$ 9.912.455,00	\$ 10.941.347,00	\$ 12.019.401,00	\$ 10.189.525,00	\$ 10.612.531,00
Grecia	\$ 957.721,00	\$ 1.054.959,00	\$ 1.067.979,00	\$ 1.268.630,00	\$ 1.305.058,00	\$ 1.266.885,00	\$ 1.542.525,00
Irlanda	\$ 54.588,00	\$ 44.411,00	\$ 37.657,00	\$ 42.177,00	\$ 39.243,00	\$ 39.681,00	\$ 31.205,00
Portugal	\$ 719.606,00	\$ 862.028,00	\$ 835.155,00	\$ 913.571,00	\$ 941.797,00	\$ 976.988,00	\$ 1.058.934,00
Dinamarca	\$ 130.320,00	\$ 137.973,00	\$ 131.035,00	\$ 124.653,00	\$ 127.042,00	\$ 106.389,00	\$ 128.206,00
total	\$28.692.272,00	\$ 29.931.372,00	\$ 29.229.992,00	\$ 31.854.262,00	\$ 34.427.087,00	\$ 30.402.078,00	\$ 33.363.502,00

Nota: la tabla representa la exportación total de frutas en miles de dólares desde Ecuador hacia los principales países de la Unión Europea después de firmar el Acuerdo Multipartes. Tomado de (Trade Map, s.f.)

La tabla 6 presenta la evolución de las exportaciones totales de frutas desde Ecuador hacia los principales países de la Unión Europea, reflejando los valores en miles de dólares desde 2017 hasta 2023, tras la firma del Acuerdo Comercial Multipartes.

En general, se observa una tendencia creciente en las exportaciones, especialmente en los Países Bajos y España, que se destacan como los principales importadores de frutas ecuatorianas. En el caso de los Países Bajos, el valor exportado aumentó de \$6.219.655 en 2017 a \$8.556.638 en 2023, lo que indica un crecimiento sostenido a lo largo de los años, a pesar de una ligera disminución en 2022. España también muestra un aumento significativo, pasando de \$9.476.338 en 2017 a \$10.612.531 en 2023, lo que resalta su importancia como mercado para las frutas ecuatorianas.

Por otro lado, Bélgica y Alemania presentan fluctuaciones en sus importaciones. Bélgica, por ejemplo, experimentó un descenso en 2018, pero logró recuperarse en años

posteriores, alcanzando \$2.904.284 en 2023. Alemania, aunque con un crecimiento más moderado, muestra una tendencia general al alza, con un valor de \$2.389.035 en 2023.

Francia y Italia también reflejan variaciones en sus importaciones, con Italia mostrando un pico en 2021, pero una caída en 2022. En contraste, Francia ha mantenido un nivel relativamente estable, aunque con un ligero aumento hacia 2023.

En el caso de otros países como Grecia y Portugal, se observa un crecimiento constante en sus importaciones, lo que sugiere un interés creciente por las frutas ecuatorianas. Sin embargo, Irlanda y Dinamarca presentan cifras más bajas y menos consistentes, con Irlanda mostrando una tendencia a la baja en sus importaciones en los últimos años.

4.1.2 Evolución de las exportaciones de las principales frutas exóticas desde Ecuador hacia la Unión Europea antes y después del Acuerdo Multipartes.

Tabla 7:

Exportaciones de la subpartida 0810904000 desde Ecuador hacia países de la Unión Europea entre los años 2008-2016 en miles de dólares.

Importador	valor exportado 2008	valor exportado 2009	valor exportado 2010	valor exportado 2011	valor exportad o 2012	valor exportad o 2013	valor exportad o 2014	valor exportad o 2015	valor exportad o 2016
Países Bajos	\$ 80,00	\$ 83,00	\$ 129,00	\$ 201,00	\$ 369,00	\$ 281,00	\$ 393,00	\$ 933,00	\$ 1.364,00
Bélgica	\$ -	\$ 17,00	\$ 7,00	\$ -	\$ 15,00	\$ 37,00	\$ 74,00	\$ 97,00	\$ 101,00
Alemania	\$ 18,00	\$ 20,00	\$ 15,00	\$ 14,00	\$ 68,00	\$ 319,00	\$ 153,00	\$ 149,00	\$ 435,00
Francia	\$ 66,00	\$ 52,00	\$ 164,00	\$ 232,00	\$ 188,00	\$ 369,00	\$ 206,00	\$ 373,00	\$ 432,00
Italia	\$ -	\$ 16,00	\$ 2,00	\$ -	\$ -	\$ 2,00	\$ -	\$ 7,00	\$ 36,00
España	\$ 129,00	\$ 144,00	\$ 234,00	\$ 265,00	\$ 250,00	\$ 243,00	\$ 277,00	\$ 449,00	\$ 487,00
Grecia	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Irlanda	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Portugal	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 9,00
Dinamarca	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Nota: la tabla representa la exportación de la subpartida 0810904000 en miles de dólares desde Ecuador hacia los principales países de la Unión Europea antes de firmar el Acuerdo Multipartes. Tomado de (Trade Map, s.f.)

La tabla 7 presentada detalla la evolución de las exportaciones de la subpartida **0810904000** (pitahaya) desde Ecuador hacia los principales países de la Unión Europea entre 2008 y 2016, expresada en miles de dólares. El análisis refleja la dinámica comercial

antes de la firma del acuerdo multipartes, evidenciando tendencias significativas en los valores exportados hacia los principales mercados europeos.

1. Tendencias Generales

- **Crecimiento significativo:** Se observa un aumento generalizado en los valores exportados hacia ciertos países clave, especialmente **Países Bajos, España, y Francia**. Estos mercados representan los principales destinos de exportación.
- **Variabilidad por país:** Algunos países presentan un patrón de crecimiento sostenido (e.g., Países Bajos y España), mientras que otros muestran fluctuaciones o valores significativamente menores (e.g., Italia y Bélgica).

2. Principales Destinos

- ✚ **Países Bajos:** Crecimiento constante y acelerado: De **\$80,000 en 2008** a **\$1,364,000 en 2016**. Este mercado se consolidó como el principal destino, con un incremento superior al **1,600%** durante el período.
- ✚ **España:** Mantiene una tendencia positiva: De **\$129,000 en 2008** a **\$487,000 en 2016**. Aunque menos acelerado que Países Bajos, España sigue siendo un mercado relevante.
- ✚ **Francia:** Experimenta crecimiento irregular pero considerable: De **\$66,000 en 2008** a **\$432,000 en 2016**. Muestra una contracción en algunos años (e.g., 2012), pero recupera dinamismo después de 2013.
- ✚ **Alemania:** Aumento marcado desde 2012: De **\$18,000 en 2008** a **\$435,000 en 2016**. Incrementos significativos se observan especialmente a partir de 2012, lo que sugiere un cambio en las relaciones comerciales.

3. Mercados Secundarios

- ✚ **Bélgica:** Incrementos moderados: De **\$17,000 en 2009** a **\$101,000 en 2016**. Representa un mercado en crecimiento, aunque menos relevante en comparación con otros países.
- ✚ **Italia:** Exportaciones esporádicas y volúmenes pequeños. En 2016 alcanza **\$36,000**, pero previamente las exportaciones eran nulas o mínimas.

✚ **Portugal:** Aparece por primera vez en 2016 con **\$9,000**, lo que indica un interés reciente en este mercado.

✚ **Grecia, Irlanda y Dinamarca:** No registran exportaciones durante el período analizado, lo que puede deberse a la ausencia de demanda o acuerdos comerciales.

Tabla 8

Exportaciones de la subpartida 0804502010 desde Ecuador hacia países de la Unión Europea entre los años 2008-2016 en miles de dólares.

Importador	valor exportado 2008	valor exportado 2009	valor exportado 2010	valor exportado 2011	valor exportado 2012	valor exportado 2013	valor exportado 2014	valor exportado 2015	valor exportado 2016
Países Bajos	\$ 518,00	\$ 537,00	\$ 493,00	\$ 162,00	\$ 1.041,00	\$ 842,00	\$ 998,00	\$ 408,00	\$ 717,00
Bélgica	\$ 202,00	\$ 225,00	\$ 47,00	\$ 130,00	\$ 454,00	\$ 17,00	\$ 25,00	\$ 298,00	\$ 173,00
Alemania	\$ -	\$ 16,00	\$ 16,00	\$ 213,00	\$ 18,00	\$ -	\$ 116,00	\$ 89,00	\$ -
Francia	\$ 18,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 25,00	\$ 76,00	\$ 13,00	\$ 1,00	\$ 26,00	\$ 87,00
Italia	\$ 7,00	\$ -	\$ 15,00	\$ -	\$ 112,00	\$ 17,00	\$ -	\$ -	\$ -
España	\$ 167,00	\$ 227,00	\$ 314,00	\$ 310,00	\$ 188,00	\$ 197,00	\$ 157,00	\$ 156,00	\$ 178,00
Grecia	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Irlanda	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Portugal	\$ 55,00	\$ 70,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Dinamarca	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Nota: la tabla representa la exportación de la subpartida 0804502010 en miles de dólares desde Ecuador hacia los principales países de la Unión Europea antes de firmar el Acuerdo Multipartes. Tomado de (Trade Map, s.f.)

La tabla 8 muestra la evolución de las exportaciones de la subpartida **0804502010** (mago) desde Ecuador hacia los principales países de la Unión Europea entre 2008 y 2016, expresada en miles de dólares. Este análisis permite identificar tendencias antes de la firma del acuerdo multipartes.

1. Tendencias Generales

- **Volatilidad en los valores exportados:** Los datos reflejan fluctuaciones significativas a lo largo del tiempo en la mayoría de los mercados.
- **Concentración en algunos países:** Países Bajos, España y Bélgica son los principales receptores, mientras que otros países como Grecia e Irlanda no muestran importaciones registradas durante este período.

- **Diferencias entre mercados grandes y secundarios:** Países Bajos y España lideran en términos de volumen exportado, mientras que otros mercados como Italia, Alemania y Francia presentan valores menores y más irregulares.

2. Principales Destinos

- ✚ **Países Bajos:** Es el principal destino con variaciones notables. En **2008** las exportaciones fueron de **\$518,000**, alcanzando un pico de **\$1,041,000 en 2012**, seguido de descensos y recuperación parcial en **2016 (\$717,000)**. A pesar de la volatilidad, Países Bajos representa un mercado sólido y crucial.
- ✚ **España:** Exportaciones estables con ligeras fluctuaciones: De **\$167,000 en 2008** a **\$178,000 en 2016**. Aunque no crece de manera significativa, mantiene un flujo constante, siendo un mercado relevante.
- ✚ **Bélgica:** Presenta un comportamiento errático. Las exportaciones suben de **\$202,000 en 2008** a un pico de **\$454,000 en 2012**, pero caen drásticamente a **\$17,000 en 2013** antes de recuperar parcialmente en **2016 (\$173,000)**. Esto podría indicar problemas de acceso al mercado o cambios en la demanda.
- ✚ **Alemania:** Exportaciones irregulares y de menor volumen. Aparecen por primera vez en **2009 (\$16,000)** y alcanzan un máximo en **2011 (\$213,000)**, pero desaparecen completamente en algunos años, como **2016**.
- ✚ **Francia:** Valores bajos y fluctuantes. Exportaciones de **\$18,000 en 2008**, con un aumento moderado a **\$87,000 en 2016**, pero con años de mínimos como en **2010** y **2014 (solo \$1,000)**. Aunque muestra potencial de crecimiento, la irregularidad es notable.

3. Mercados Secundarios y Ausentes

- ✚ **Italia:** Exportaciones esporádicas y volúmenes pequeños, con un pico de **\$112,000 en 2012**, pero sin continuidad en años posteriores.
- ✚ **Portugal:** Participación inicial en **2008 y 2009** con exportaciones de **\$55,000 y \$70,000**, respectivamente, pero no registra más exportaciones en el resto del período.

- ✚ **Dinamarca, Irlanda y Grecia:** No presentan registros de exportaciones, lo que sugiere que estos mercados no estaban siendo explorados o que las barreras comerciales limitaron el acceso.

Tabla 9

Exportaciones de la subpartida 804400000 desde Ecuador hacia países de la Unión Europea entre los años 2008-2016 en miles de dólares.

Importador	valor exportado 2008	valor exportado 2009	valor exportado 2010	valor exportado 2011	valor exportad o 2012	valor exportad o 2013	valor exporta1 do 2014	valor exportad o 2015	valor exportad o 2016
Países Bajos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3,00	\$ -
Bélgica	\$ 202,00	\$ 225,00	\$ 47,00	\$ 130,00	\$ 454,00	\$ 17,00	\$ 25,00	\$ 298,00	\$ 173,00
Alemania	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Francia	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Italia	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
España	\$ 66,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3,00	\$ 1,00
Grecia	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Irlanda	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Portugal	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Dinamarca	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Nota: la tabla representa la exportación de la subpartida 804400000 en miles de dólares desde Ecuador hacia los principales países de la Unión Europea antes de firmar el Acuerdo Multipartes. Tomado de (Trade Map, s.f.)

La tabla 9 muestra la evolución de las exportaciones de la subpartida **0804400000** (aguacate) desde Ecuador hacia los principales países de la Unión Europea entre 2008 y 2016, expresada en miles de dólares. Este análisis evalúa el desempeño antes de la firma del acuerdo multipartes.

1. Tendencias Generales

- **Exportaciones limitadas y concentradas:** Solo un pequeño número de países europeos recibe exportaciones de esta subpartida. Bélgica lidera con valores significativamente más altos en comparación con otros mercados.

- **Fluctuaciones significativas:** Las exportaciones muestran altibajos pronunciados en Bélgica, mientras que otros países tienen valores marginales o nulos en la mayoría de los años.
- **Ausencia en mercados principales:** Países como Alemania, Francia, Italia, Grecia, Irlanda, Portugal y Dinamarca no registran exportaciones durante el período, lo que indica una falta de diversificación.

2. Principales Mercados

- ✚ **Bélgica:** Es el destino principal de las exportaciones, con fluctuaciones notables. El valor más alto se registra en **2012 (\$454,000)**, seguido de una caída abrupta en **2013 (\$17,000)** y una recuperación parcial en **2015 (\$298,000)** antes de cerrar en **\$173,000 en 2016**. Este mercado es crucial, pero su comportamiento inestable sugiere cambios en la demanda o barreras comerciales.
- ✚ **España:** Presenta exportaciones muy limitadas y dispares, registrando únicamente en **2008 (\$66,000)**, **2015 (\$3,000)** y **2016 (\$1,000)**. Los bajos valores indican que este no es un mercado consolidado para esta subpartida.
- ✚ **Países Bajos:** Exportaciones mínimas, con registro únicamente en **2015** por **\$3,000**. Su participación es marginal en comparación con Bélgica.

3. Mercados Ausentes

- ✚ **Alemania, Francia, Italia, Grecia, Irlanda, Portugal y Dinamarca:** No registran exportaciones de esta subpartida en ningún año. Esto refleja una limitada diversificación hacia otros mercados de la Unión Europea.

Tabla 10

Exportaciones de pitahaya (subpartida 0810904000) desde Ecuador hacia países de la Unión Europea entre los años 2017-2023 en miles de dólares

Importador	valor exportado 2017	valor exportado 2018	valor exportado 2019	valor exportado 2020	valor exportado 2021	valor exportado 2022	valor exportado 2023
Países Bajos	\$ 893,00	\$ 713,00	\$ 1.595,00	\$ 2.948,00	\$ 1.846,00	\$ 2.285,00	\$ 3.584,00
Bélgica	\$ 90,00	\$ 29,00	\$ 23,00	\$ 131,00	\$ 6,00	\$ -	\$ -
Alemania	\$ 204,00	\$ 49,00	\$ 90,00	\$ 50,00	\$ 90,00	\$ 20,00	\$ 43,00

Francia	\$ 1.431,00	\$ 1.814,00	\$ 1.595,00	\$ 2.630,00	\$ 1.518,00	\$ 2.104,00	\$ 2.961,00
Italia	\$ 37,00	\$ 87,00	\$ 109,00	\$ 59,00	\$ 95,00	\$ 491,00	\$ 795,00
España	\$ 7.700,00	\$ 18.656,00	\$ 20.022,00	\$ 23.811,00	\$ 12.032,00	\$ 8.064,00	\$ 12.520,00
Grecia	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Irlanda	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Portugal	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 13,00	\$ 16,00	\$ 24,00
Dinamarca	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total	\$10.355,00	\$21.348,00	\$23.434,00	\$29.629,00	\$15.600,00	\$12.980,00	\$19.927,00

Nota: la tabla representa la exportación de pitahaya en miles de dólares desde Ecuador hacia los principales países de la Unión Europea después de firmar el Acuerdo Multipartes. Tomado de (Trade Map, s.f.)

Tras la firma del acuerdo multipartes, las exportaciones de pitahaya desde Ecuador hacia la Unión Europea muestran un notable crecimiento, especialmente en mercados clave como España, Francia y Países Bajos, que se consolidan como los principales destinos. España lidera con incrementos significativos, alcanzando más de \$23 millones en 2020, aunque con fluctuaciones posteriores. Francia y Países Bajos también evidencian un dinamismo importante, reflejando el impacto positivo del acuerdo en la apertura de estos mercados. Sin embargo, otros destinos como Bélgica y Alemania muestran reducciones o niveles bajos, y países como Grecia e Irlanda continúan sin registrar exportaciones. Esto destaca el éxito en algunos mercados principales, pero también la necesidad de diversificar y explorar otros mercados europeos para reducir la concentración y aumentar la sostenibilidad a largo plazo, ver tabla 10.

Tabla 11

Exportaciones de mango (subpartida 0804502010) desde Ecuador hacia países de la Unión Europea entre los años 2017-2023 en miles de dólares.

Importador	valor exportado 2017	valor exportado 2018	valor exportado 2019	valor exportado 2020	valor exportado 2021	valor exportado 2022	valor exportado 2023
Países Bajos	\$ 440,00	\$ 612,00	\$ 947,00	\$ 3.876,00	\$ 3.292,00	\$ 765,00	\$ 189,00
Bélgica	\$ 132,00	\$ -	\$ 45,00	\$ -	\$ 736,00	\$ 98,00	\$ 87,00
Alemania	\$ -	\$ 10,00	\$ -	\$ 33,00	\$ 61,00	\$ 70,00	\$ -
Francia	\$ 107,00	\$ 101,00	\$ 96,00	\$ 30,00	\$ 37,00	\$ 35,00	\$ 92,00
Italia	\$ -	\$ 12,00	\$ -	\$ -	\$ 22,00	\$ -	\$ 25,00
España	\$ 245,00	\$ 71,00	\$ 87,00	\$ 12,00	\$ 33,00	\$ 74,00	\$ 49,00
Grecia	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Irlanda	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-		
Portugal	\$	-	\$	-	\$	-	\$	2,00	\$	-	\$	-		
Dinamarca	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-		
Total		\$245,00		\$71,00		\$87,00		\$12,00		\$35,00		\$74,00		\$49,00

Nota: la tabla representa la exportación de mango en miles de dólares desde Ecuador hacia los principales países de la Unión Europea después de firmar el Acuerdo Multipartes. Tomado de (Trade Map, s.f.)

Tras la firma del acuerdo multipartes, las exportaciones ecuatorianas de mango hacia la Unión Europea muestran un desempeño irregular, con un crecimiento inicial significativo en algunos mercados como Países Bajos (alcanzando un pico de \$3.876,000 en 2020) seguido de una fuerte contracción en los años posteriores. Otros mercados clave, como Bélgica, presentan fluctuaciones con incrementos puntuales en 2021 (\$736,000) y caídas en los años siguientes. Las exportaciones hacia países como Francia, España y Alemania son bajas y muestran inconsistencias, mientras que mercados como Italia y Portugal tienen volúmenes mínimos y ocasionales. La falta de exportaciones hacia países como Grecia, Irlanda y Dinamarca evidencia oportunidades de diversificación no aprovechadas. En general, aunque el acuerdo multipartes permitió acceso a algunos mercados, la sostenibilidad y diversificación de las exportaciones siguen siendo desafíos clave, ver tabla 11.

Tabla 12

Exportaciones de aguacate (subpartida 804400000) desde Ecuador hacia países de la Unión Europea entre los años 2017-2023 en miles de dólares.

Importador	valor exportado 2017	valor exportado 2018	valor exportado 2019	valor exportado 2020	valor exportado 2021	valor exportado 2022	valor exportado 2023
Países Bajos	\$ 120,00	\$ -	\$ 17,00	\$ 57,00		\$ 134,00	\$ 144,00
Bélgica	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alemania	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Francia	\$ 107,00	\$ 101,00	\$ 96,00	\$ 30,00	\$ 37,00	\$ 35,00	\$ 92,00
Italia	\$ -	\$ 7,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
España	\$ 205,00	\$ 171,00	\$ 3.553,00	\$ 2.395,00	\$ 632,00	\$ 1.412,00	\$ 2.874,00
Grecia	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Irlanda	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Portugal	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2,00	\$ -	\$ -
Dinamarca	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total	\$432,00	\$279,00	\$3.666,00	\$2.482,00	\$671,00	\$1.581,00	\$3.110,00

Nota: la tabla representa la exportación de aguacate en miles de dólares desde Ecuador hacia los principales países de la Unión Europea después de firmar el Acuerdo Multipartes. Tomado de (Trade Map, s.f.)

Tras la firma del acuerdo multipartes, las exportaciones ecuatorianas de aguacate hacia la Unión Europea muestran un desempeño heterogéneo y concentrado en pocos mercados. España emerge como el principal destino, con un crecimiento destacado en 2019 (\$3.553,000) y fluctuaciones en los años siguientes, manteniéndose como un mercado clave en 2023 (\$2.874,000). Otros países, como Países Bajos y Francia, registran exportaciones moderadas y consistentes en ciertos años, pero con volúmenes relativamente bajos. Los demás mercados europeos, incluidos Bélgica, Alemania, Grecia e Irlanda, permanecen sin registros de exportación, lo que evidencia una limitada diversificación. Aunque el acuerdo facilitó el acceso a mercados importantes, el desafío principal sigue siendo ampliar la base de destinos y reducir la dependencia de pocos países para fortalecer la sostenibilidad comercial a largo plazo, ver tabla 12.

4.1.3 Impactos de la Integración Económica tras la firma del Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea.

La firma del Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea ha tenido un impacto significativo en el sector exportador, especialmente en el de frutas exóticas. Este acuerdo ha permitido la liberalización de aranceles, facilitando el acceso de productos ecuatorianos al mercado europeo, lo que ha generado diversas repercusiones positivas. A continuación, se detallan los principales impactos de esta integración económica:

1. Incremento en las Exportaciones

- **Crecimiento de las exportaciones:** Desde la implementación del acuerdo, Ecuador ha experimentado un aumento en sus exportaciones, especialmente en frutas exóticas como el banano, que ha visto un incremento significativo en su competitividad en el mercado europeo. (Jácome, 2012)
- **Diversificación de productos:** Se han incorporado más de 190 nuevos productos de exportación, lo que ha permitido a los exportadores ecuatorianos diversificar su oferta y reducir la dependencia de unos pocos productos.

2. Mejora en la Competitividad

- **Eliminación de aranceles:** La liberalización del 100% de los productos industriales y del 99,7% de los productos agrícolas ha permitido que los productos ecuatorianos ingresen al mercado europeo sin obstáculos arancelarios, mejorando su competitividad frente a otros países.
- **Condiciones de igualdad:** Ecuador ha logrado igualar las condiciones de acceso arancelario con competidores como Colombia y Perú, lo que ha sido crucial para mantener su participación en el mercado europeo. (Acosta & Nieto, 2022)

3. Creación de Empleo y Nuevas Empresas

- **Generación de empleo:** Se han creado más de 25,000 nuevos puestos de trabajo en el sector exportador, lo que ha contribuido al desarrollo económico y social del país.
- **Nuevas empresas exportadoras:** La firma del acuerdo ha propiciado la aparición de más de 450 nuevas empresas en el sector exportador, fomentando la inversión y el emprendimiento.

4. Estabilidad y Oportunidades de Negocio

- **Marco legal estable:** El acuerdo ha proporcionado un marco legal que favorece la inversión y el comercio, lo que ha incentivado a los empresarios a explorar nuevas oportunidades en el mercado europeo.
- **Cooperación y desarrollo sostenible:** Se han establecido mecanismos de cooperación en áreas como la protección de derechos de propiedad intelectual y el comercio sostenible, lo que beneficia a los exportadores ecuatorianos. (Van & Saurenbach, 2017)

5. Impacto Económico General

- **Proyecciones de crecimiento:** Según estimaciones, el acuerdo podría generar un incremento anual del 0.15% en el consumo, 0.13% en la inversión y 0.10% en el PIB, lo que refleja un impacto positivo en la economía ecuatoriana.

- **Mejores ingresos para la población:** La generación de empleos y el aumento en las exportaciones se traducen en mejores ingresos para la población, contribuyendo al bienestar general.

4.1.4 Impactos de la Integración Económica tras la firma del Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea en las exportaciones de frutas exóticas (pitahaya, mango y aguacate)

El Acuerdo Comercial Multipartes ha tenido un impacto mayormente positivo en las exportaciones de pitahaya, mango y aguacate de Ecuador hacia la Unión Europea. La eliminación de aranceles ha facilitado el acceso a este mercado, aumentando la competitividad de estos productos y promoviendo su exportación. A continuación, se presentan los aspectos clave que evidencian este impacto:

1. Aumento en las Exportaciones

- **Crecimiento significativo:** Desde la implementación del acuerdo, las exportaciones de pitahaya, mango y aguacate han mostrado un crecimiento notable, lo que indica una mayor aceptación en el mercado europeo.
- **Acceso preferencial:** La eliminación de aranceles ha permitido que estos productos ecuatorianos sean más competitivos frente a los de otros países, facilitando su ingreso al mercado.

2. Mejora en la Competitividad

- **Reducción de costos:** La eliminación de aranceles ha reducido los costos de exportación, lo que ha permitido a los productores ecuatorianos ofrecer precios más competitivos en el mercado europeo.
- **Calidad y estándares:** Los exportadores han mejorado la calidad de sus productos para cumplir con los estándares europeos, lo que ha aumentado la demanda de pitahaya, mango y aguacate.

3. Diversificación de Mercados

- **Nuevas oportunidades:** El acuerdo ha permitido a los exportadores ecuatorianos diversificar sus mercados, reduciendo la dependencia de mercados tradicionales y abriendo nuevas oportunidades en la Unión Europea.

- **Incremento en la variedad de productos:** Se ha promovido la exportación de diferentes variedades de mango y aguacate, lo que ha ampliado la oferta y ha atraído a diferentes segmentos de consumidores.

4. Impacto en el Desarrollo Rural

- **Beneficios para los agricultores:** El aumento en las exportaciones ha generado mayores ingresos para los agricultores, mejorando su calidad de vida y fomentando el desarrollo rural.
- **Inversión en infraestructura:** La demanda creciente ha incentivado inversiones en infraestructura agrícola y logística, lo que beneficia a las comunidades productoras.

5. Desafíos y Consideraciones

- **Dependencia del mercado europeo:** Aunque el acuerdo ha sido beneficioso, existe el riesgo de que los productores se vuelvan dependientes del mercado europeo, lo que podría ser problemático si las condiciones cambian.
- **Competencia interna:** La apertura de mercados también ha traído consigo una mayor competencia interna, lo que puede afectar a pequeños productores que no logran adaptarse a los estándares exigidos.

4.2 Conclusiones

Las frutas exóticas de Ecuador, tales como la pitahaya, el mago y el aguacate, han conseguido posicionarse con éxito en el competitivo mercado de la Unión Europea. Entre ellas, la piña ha sobresalido notablemente en diversas naciones europeas, incluidas Alemania, los Países Bajos, España y Francia. En el año 2020, la exportación de pitahaya alcanzó un valor FOB de 29.629,00 USD, un dato que pone de manifiesto la importancia de este producto dentro del comercio de frutas ecuatorianas en el contexto europeo. Este indicador no solo refleja la calidad y el atractivo de la pitahaya ecuatoriana, sino también la aceptación que ha tenido en un mercado exigente y diverso.

La implementación del Acuerdo Comercial Multipartes ha sido un factor determinante para impulsar las exportaciones de frutas no tradicionales desde Ecuador. Desde su firma, que se produjo en el año 2017, se ha observado un notable aumento en los volúmenes de pitahaya, mango y aguacate enviados hacia la Unión Europea. Este acuerdo ha facilitado

no solo el acceso a un mercado amplio, sino también a uno que valora la diversidad y la calidad de los productos que ofrece. Los exportadores ecuatorianos han podido así capitalizar nuevas oportunidades comerciales, lo que les ha permitido mejorar su rentabilidad y expandir su alcance internacional.

Los efectos del Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea son diversos y multifacéticos. Por ejemplo, uno de los resultados más significativos ha sido el notable crecimiento en las exportaciones de pitahaya a España, un hecho que se concretó poco tiempo después de que el acuerdo entra en vigor. Este movimiento no solamente generó un nuevo mercado para las frutas ecuatorianas, sino que también permitió a los productores diversificar sus rutas comerciales. De esta manera, Ecuador ha comenzado a explorar y a trabajar en el desarrollo de relaciones comerciales con destinos menos tradicionales, ampliando así el horizonte de sus oportunidades exportadoras.

El crecimiento en la exportación de piña hacia diferentes países de la Unión Europea, especialmente hacia mercados emergentes como España, evidencia el potencial de las frutas ecuatorianas para competir a nivel internacional. La capacidad del país para adaptarse y satisfacer las demandas de estos nuevos mercados resalta la calidad de los productos ecuatorianos y la destreza de sus agricultores. Asimismo, este éxito en la diversificación de mercados subraya la importancia de continuar invirtiendo en estrategias de exportación y en la promoción de frutas nacionales para garantizar el mantenimiento de esta tendencia ascendente.

En resumen, la firma del Acuerdo Comercial Multipartes ha abierto un abanico de oportunidades para las frutas exóticas ecuatorianas dentro de la Unión Europea. El crecimiento significativo en las exportaciones, sumado a la diversificación de mercados y rutas comerciales, ha demostrado que Ecuador puede posicionarse con éxito en un entorno competitivo. A medida que las empresas ecuatorianas continúan explorando nuevos horizontes, la integración en el mercado europeo no solo traerá beneficios económicos, sino que también fomentará el desarrollo sostenible de la agricultura en el país. Por lo tanto, el futuro parece prometedor para las frutas ecuatorianas en el mercado internacional.

4.3 Recomendaciones

- ❖ **Fortalecimiento del posicionamiento de las frutas ecuatorianas en la UE:** Las frutas exóticas de Ecuador, como la pitahaya, mago y el aguacate, se han integrado con éxito en el mercado europeo. En particular, la pitahaya ha destacado en naciones como Alemania, Países Bajos, España y Francia, alcanzando un notable valor FOB de 29.629,00 miles de dólares en 2020. Es crucial que se continúen las estrategias de marketing y promoción para potenciar el reconocimiento de estas frutas en estos mercados, enfatizando sus características únicas y su calidad superior.
- ❖ **Aprovechamiento de beneficios del Acuerdo Comercial Multipartes:** La firma del Acuerdo Comercial Multipartes ha facilitado un aumento significativo en las exportaciones de frutas no convencionales hacia la Unión Europea entre 2017 y 2023. Para maximizar estos beneficios, es recomendable que los exportadores ecuatorianos optimicen su logística y cadena de suministro, garantizando la frescura y alta calidad de sus productos de manera constante, lo que fortalecerá su competitividad en el mercado europeo.
- ❖ **Exploración de nuevas oportunidades de mercado:** El impacto del acuerdo entre Ecuador y la UE ha sido notable en la apertura de nuevas oportunidades comerciales. Por ejemplo, el aumento en las exportaciones de la pitahaya hacia España ha ocurrido poco después de la implementación del acuerdo. Es recomendable que se realicen estudios de mercado continuos para identificar y explorar nuevos destinos potenciales en Europa, además de fortalecer las relaciones comerciales con países que han demostrado un creciente interés por las frutas ecuatorianas.
- ❖ **Diversificación de mercados y productos:** La entrada en nuevos mercados, como en el caso de España, ha permitido diversificar las exportaciones ecuatorianas. Se sugiere que los productores y exportadores busquen innovar en sus ofertas, no solo centrándose en las frutas tradicionales, sino también explorando la posibilidad de incluir nuevos productos o variedades que puedan captar la atención de los consumidores europeos. La diversificación no solo ayuda a reducir riesgos, sino que también amplía oportunidades de crecimiento.
- ❖ **Fortalecimiento de la presencia ecuatoriana en la UE:** El Acuerdo Comercial Multipartes ha sido un catalizador para el crecimiento de las exportaciones de

frutas exóticas, incentivando la expansión hacia nuevos mercados y robusteciendo la presencia de los productos ecuatorianos en Europa. Para consolidar esta tendencia, es fundamental promover la cooperación entre las instituciones gubernamentales, las asociaciones de exportadores y los agricultores, fomentando así una estrategia integral que permita seguir impulsando el comercio de frutas ecuatorianas en la Unión Europea.

BIBLIOGRAFÍA

- Petrovici, Z. (2022). Comercializar» la diplomacia: desafíos, soluciones y limitaciones de una adaptación necesaria en la política exterior de la España de Alfonso XIII. *Hispania*, 82(271), 489–517. doi:<https://doi.org/10.3989/hispania.2022.014>
- Acosta, M., & 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. *"Trabajo de Graduacion"*. Universidad del Azuay, Cuenca – Ecuador. Obtenido de <https://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/12165>
- Aguilar, P., Maldonado, D., & Solorzano, S. (2020). Incidencia de la balanza comercial en el crecimiento económico del Ecuador: análisis econométrico desde Cobb Douglas, período 1980-2017. *Revista Espacios*, 41(3), 1-10. Obtenido de <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.revistaespacios.com/a20v41n03/a20v41n03p10.pdf>
- Aizaga, M. (2021). Plan para la creación de una oficina consultora de comercio exterior y finanzas en la ciudad de Tabacundo. *"trabajo de titulación"*. Universidad de Otavalo, Otavalo. Obtenido de <https://repositorio.uotavalo.edu.ec/items/6b9bbd11-3f90-43b3-93e2-e924ca995743>
- Alonso, A. (04 de marzo de 2016). *Definición de la semana: Estudio longitudinal*. Obtenido de PSYCIENCIA: <https://www.psyciencia.com/definicion-de-la-semana-estudio-longitudinal/>
- Alonso, F., Welding, K., & Cohen, J. (2022). Laws and regulations governing rotation of health warning labels on cigarette packs in the Region of the Americas. *Rev Panam Salud Publica*, 46, 1-7. doi:<https://doi.org/10.26633/RPSP.2022.123>
- Arroyo, P., Rojas, M., & Kleeberg, F. (2016). Diversificación productiva para mejorar la competitividad en los acuerdos comerciales del sector agroindustrial en el Perú. *Ingeniería Industrial*, 34(034), 137-164. doi:<https://doi.org/10.26439/ing.ind2016.n034.1341>
- Baena, J. (2018). Barreras arancelarias y no arancelarias como restricciones al comercio internacional. *Revista Venezolana de Gerencia*, 23(83), 543-562. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/290/29058775003/html/>

- Bakaki, Z., & Böhmelt, T. (2022). New deals ‘The Second After Leaving?’ IO withdrawal and bilateral trade agreements. *The British Journal of Politics and International Relations*, 25(3), 405-422. doi:<https://doi.org/10.1177/13691481221082454>
- Balassa, B. (1961). *The Theory of Economic Integration*. California: R.D. Irwin. Obtenido de chrome-extension://efaidnbnmnnibpcajpcgclefindmkaj/https://api.pageplace.de/preview/DT0400.9781136646317_A23860489/preview-9781136646317_A23860489.pdf
- Banco Central del Ecuador. (febrero de 2024). *Estadísticas del sector externo*. Obtenido de *Evolución de la Balanza Comercial*: <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc202402.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (s.f.). *Base de Datos de Comercio Exterior*. Recuperado el 30 de diciembre de 2024, de Banco Central del Ecuador: <https://sintesis.bce.fin.ec/BOE/OpenDocument/2303281959/OpenDocument/openDocument/openDocument.jsp?logonSuccessful=true&shareId=1>
- Banco Central del Ecuador. (s.f.). *Estadística del sector externo*. Recuperado el 03 de noviembre de 2024, de Base de Datos de Comercio Exterior: <https://sintesis.bce.fin.ec/BOE/OpenDocument/2303281959/OpenDocument/openDocument/openDocument.jsp?logonSuccessful=true&shareId=0>
- Banco Mundial. (s.f.). *Formas de aranceles de importación*. Recuperado el 23 de diciembre de 2024, de Banco Mundial: https://wits.worldbank.org/wits/wits/WITSHELP-es/content/data_retrieval/p/intro/C2.Forms_of_Import_Tariffs.htm
- BCE, B. (2024). *BOLETÍN ANALÍTICO TRIMESTRAL DE COMERCIO EXTERIOR*. Quito: Banco Central del Ecuador. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/ComercioExterior/informes/indiceRCE.html>
- Bonilla, G., & Quiroz, A. (2022). Propuesta de plan de exportación para la pitahaya ecuatoriana de Palora. "*Trabajo de Titulación*". Universidad del Azuay, Cuenca – Ecuador. Obtenido de <https://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/11978>

- Bora, P., Narain, N., Rocha, R., & Queiroz, M. (2001). Characterization of the oils from the pulp and seeds of avocado (cultivar: Fuerte) fruits. *Grasas y Aceites*, 52(3), 171-174. doi:<https://doi.org/10.3989/gya.2001.v52.i3-4.353>
- Cabral, M. (2020). Comercio exterior como campo de la cooperación internacional al desarrollo en Paraguay. Los proyectos implementados en el período 2003–2013. *Estudios Internacionales*, 52(195), 33-64. doi:<https://doi.org/10.5354/0719-3769.2020.57249>
- Cancillería del Ecuador. (14 de septiembre de 2022). *La implementación del Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea cumple cinco años con resultados positivos para el país*. Obtenido de Cancillería del Ecuador: <https://www.cancilleria.gob.ec/2022/09/15/123803/>
- Cedeño, J., Gonzabay, J., Cedeño, E., & Zaldívar, D. (2020). Análisis de los Principales Productos Exportables Ecuatorianos: Evolución Histórica. *Revista De Investigación Formativa: Innovación Y Aplicaciones Técnico - Tecnológicas*, 1(2), 1-12. Obtenido de <https://ojs.formacion.edu.ec/index.php/rei/article/view/v1.n2.a1>
- Chávez, A., & Ponce, G. (2019). El comercio exterior en el emprendimiento de la producción técnica. *"Trabajo de investigación"*. Universidad de Guayaquil, Guayaquil. Obtenido de <https://repositorio.ug.edu.ec/items/bd170e60-6be7-4f2a-b37c-88c90e44ecb0>
- Cornejo, E. (2021). El marco teórico de la integración económica: revisión y propuesta. *Gestión En El Tercer Milenio*, 24(47), 61-100. doi:<https://doi.org/10.15381/gtm.v24i47.20585>
- Cvetkovic, A., Maguiña, J., Soto, A., Lama, J., & Correa, L. (2021). Estudios transversales. *Revista de la Facultad de Medicina Humana*, 21(1), 179-185. doi:<http://dx.doi.org/10.25176/rfmh.v21i1.3069>
- Diccionario del Español de Mexico. (s.f.). *Determinístico*. Recuperado el 28 de diciembre de 2024, de Diccionario del Español de Mexico: <https://dem.colmex.mx/ver/determin%C3%ADstico>
- El Productor. (junio de 2020). *Ecuador: Aguacate Hass puede generar más 300 millones de dólares por exportación*. Obtenido de El Productor:

<https://elproductor.com/2020/06/ecuador-aguacate-hass-puede-generar-mas-300-millones-de-dolares-por-exportacion/>

El Telegrafo. (11 de noviembre de 2017). *Firma del acuerdo con la Unión Europea cumple un año*. Obtenido de El Telegrafo: <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/firma-del-acuerdo-con-la-union-europea-cumple-un-a%C3%B1o>

El Universo. (7 de enero de 2021). *Ecuador entra al quinto año del acuerdo comercial con la UE*. Obtenido de El Universo: <https://agentcomexec.com/ecuador-entra-al-quinto-ano-del-acuerdo-comercial-con-la-ue/>

Escobar, R. (2021). BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS: IMPACTO EN LOS NIVELES DE RENTABILIDAD DEL SECTOR DE TEXTILES EN EL ECUADOR, PERIODO 2016 - 2020. "TRABAJO DE TITULACIÓN". UNIVERSIDAD ESTATAL DEL SUR DE MANABÍ, JIPIJAPA – MANABÍ – ECUADOR. Obtenido de <https://repositorio.unesum.edu.ec/handle/53000/3449>

Eurostat. (s.f.). *Population change - Demographic balance and crude rates at national level*. Recuperado el 30 de diciembre de 2024, de Eurostat: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/DEMO_GIND__custom_7127262/default/table?lang=en

Fairlie, A., Collantes, E., & Castillo, L. (2021). El rol de los acuerdos intra y extrarregionales en los flujos comerciales: el caso de la Comunidad Andina de Naciones. *Problemas del desarrollo*, 52(204), 165-188. doi:<https://doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2021.204.69603>

Freire, C., Carrera, F., Hurtado, G., & Matute, J. (2022). Análisis de las relaciones internacionales del Ecuador con la Comunidad Andina de Naciones (CAN) para determinar su efecto en el flujo del comercio internacional de la región. *Información tecnológica*, 33(1), 25-34. doi:<http://dx.doi.org/10.4067/S0718-07642022000100025>

Freshplaza. (10 de febrero de 2016). *Aumenta el consumo de aguacates en la UE*. Obtenido de Freshplaza: <https://www.freshplaza.es/article/95294/Aumenta-el-consumo-de-aguacates-/>

- Gallegos, M., Carrión, R., Espinoza, L., & Lopez, C. (2023). Exportaciones e importaciones y su impacto en la balanza comercial del Ecuador. *593 Digital Publisher CEIT*, 8(2-1), 104-114. doi:<https://doi.org/10.33386/593dp.2023.2-1.1726>
- González, R., & Santiago, Y. (2023). El método hipotético deductivo de Karl Popper en los estudiantes de la Educación Básica Regular en Perú. *Educación*, 29(2), 1-15. doi:<https://doi.org/10.33539/educacion.2023.v29n2.3045>
- Granja, M. (02 de enero de 2019). *Frutas exóticas ecuatorianas en mercados internacionales*. Obtenido de CORPEI: <https://corpei.org/2019/01/02/frutas-exoticas-ecuatorianas-en-mercados-internacionales/>
- Granja, M. (s.f.). *Frutas exóticas ecuatorianas en mercados internacionales*. Recuperado el 05 de diciembre de 2024, de Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones : <https://corpei.org/2019/01/02/frutas-exoticas-ecuatorianas-en-mercados-internacionales/>
- Grieger, G. (2019). *El comercio de la Unión con América Latina y el Caribe: Panorama general y cifras*. Bruselas-Unión Europea: Servicio de Estudios para los Diputados. Obtenido de [chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2019/644219/EPRS_IDA\(2019\)644219_ES.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2019/644219/EPRS_IDA(2019)644219_ES.pdf)
- Heredia, J. (2023). La competitividad en el mercado internacional del sector florícola ecuatoriano. Un enfoque desde la producción y exportación. *"Proyecto de Investigación"*. Universidad Técnica de Babahoyo, Ambato - Ecuador. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/items/efbec527-2ea3-4093-953e-813cf5a762db>
- Herrera, G., Sánchez, V., Escandón, P., Caicedo, J., Jaya, M., & Zambrano, J. (2023). Analysis of Scientific Contributions to Agricultural Development and Food Security in Ecuador. *International Journal of Design & Nature and Ecodynamics*, 18(5), 1129-1139. doi:<https://doi.org/10.18280/ijdne.180514>
- Isafruit. (s.f.). *Pitahaya*. Recuperado el 09 de noviembre de 2024, de Isafruit: <https://www.isafruit.com.ec/pitahaya/>
- Jácome, H. (2012). *El retorno de las carabelas: acuerdo comercial multipartes entre Ecuador y la Unión Europea*. Quito, Ecuador: FLACSO Ecuador. Obtenido de

chrome-

extension://efaidnbmnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.cedlas.econo.unlp.edu.ar/wp/wp-content/uploads/LFLACSO-Jacome-COOR-PUBCOM.pdf

- Kuhn, S., & Viegelahn, C. (2019). Barreras comerciales y empleo en las cadenas mundiales de suministro. *Revista internacional del trabajo*, 138(1), 149-180. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6915248>
- Leon, L., Arcaya, M., Barboto, N., & Bermeo, Y. (2020). Ecuador: Comparative Analysis of Organic and Conventional Banana Exports and Impact on the Trade Balance. *Revista Científica y Tecnológica UPSE (RCTU)*, 7(2), 38-46. doi:<https://doi.org/10.26423/rctu.v7i2.521>
- Llerena, Á. (2020). Digital agriculture in Pitahaya crop. *LATIN-AMERICAN JOURNAL OF COMPUTIN*, 7(2), 22-33. Obtenido de <https://lajc.epn.edu.ec/index.php/LAJC/article/view/209>
- López, J. (2020). Plan de negocios para una empresa de producción y exportación de helados artesanales de frutas tropicales en la ciudad de Iatacunga – Ecuador. "*Trabajo de maestría*". UNIVERSIDAD TECNICA DE COTOPAXI, LATACUNGA – ECUADOR. Obtenido de <https://repositorio.utc.edu.ec/items/a9a29136-6c76-41eb-805f-3a622716492a>
- Lucio, J. (2019). Liderazgo geopolítico: el papel de los acuerdos comerciales. *Comillas Journal of International Relations*(15), 52–77. doi:<https://doi.org/10.14422/cir.i15.y2019.005>
- Machuca, P., Iglesias, L., Intriago, M., & Moreira, M. (2018). Análisis de la evolución de la balanza comercial del Ecuador, período 2009 - 2016. *MIKARIMIN Revista Multidisciplinaria*, 4(2), 73-82. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8605531>
- Martínez, A. (2017). Alianza del Pacífico y Mercado Común del Sur: dos enfoques de la integración económica regional. *Papel Político*, 21(2), 469–494. doi:<https://doi.org/10.11144/Javeriana.papo21-2.apmc>
- Martínez, G. (2023). Análisis conceptual del comercio exterior en México. *Revista De Investigaciones Universidad Del Quindío*, 38(S1), 113–119. doi:<https://doi.org/10.33975/riuq.vol35nS1.1290>

- Martínez, M., & Sánchez, M. (2013). Importancia de algunas frutas, verduras y hortalizas en la prevención de la diabetes mellitus tipo II. *RIDE Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*, 3(6), 186-202. Obtenido de <https://www.ride.org.mx/index.php/RIDE/article/view/79>
- Medina, R. (2021). Estudio de las labores culturales del cultivo de pitahaya (*Selenicereus undatus*) en la zona del Guayas. "*Examen complejo*". UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO, BABAHOYO – LOS RÍOS – ECUADOR. Obtenido de <https://dspace.utb.edu.ec/handle/49000/9225>
- Mena, K., & Gutiérrez, N. (2021). Efecto del Covid-19 y su incidencia financiera en las exportaciones del sector cacaoero. *CIENCIA UNEMI*, 14(36), 34-44. doi:<https://doi.org/10.29076/issn.2528-7737vol14iss36.2021pp34-44p>
- Morales, L., Sinchigalo, R., Córdova, A., & Bedoya, M. (2024). Producción de Frutas Tropicales en Ecuador: Especialización productiva y función de optimización. *CIENCIA UNEMI*, 17(44), 177-193. doi:<https://doi.org/10.29076/issn.2528-7737vol17iss44.2024pp177-193p>
- Morales, S. (2018). Integración Económica. "*ensayo*". Escuela Superior de Diplomacia y Relaciones Internacionales, Nueva Guatemala de la Asunción. Obtenido de <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/http://enlacejuridicoacademico.com/docs/materiales/dra-rios/regimenJuridicoDeComercioExterior/Integracio%CC%81n%20Econo%CC%81mica..pdf>
- Muñoz, B. (2018). Ventajas y desventajas del muestreo probabilístico y no probabilístico en investigaciones científicas. "*Examen Complejo Contabilidad y Auditoría*". Universidad Técnica de Machala,, Machala, Ecuador. Obtenido de <https://repositorio.utmachala.edu.ec/handle/48000/12838>
- Nikiforovich, V., & Victorovna, E. (2022). El Derecho Internacional Económico en la nueva era digital. *Revista CES Derecho*, 13(2), 89-110. doi:<https://dx.doi.org/10.21615/cesder.6470>
- Ortega, G. (2017). Cómo se genera una investigación científica que luego sea motivo de publicación. *Journal of the Selva Andina Research Society*, 8(2), 155-156.

Obtenido de http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2072-92942017000200008

- Paipa, C. (2021). Evolución del comercio electrónico: una perspectiva desde China y América Latina. *Brújula Semilleros De Investigación*, 9(17), 7–20. doi:<https://doi.org/10.21830/23460628.85>
- Palomino, M., Mori , M., Rocca , Y., Panche, O., & León, C. (2021). Análisis de estrategias de integración económica en la región de América Latina y el Caribe para afrontar la pandemia de COVID-19, 2020. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 5(3), 3735-3763. doi:https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v5i3.561
- Pérez, F. (2019). Las relaciones económicas entre la Comunidad Andina y la Unión Europea en la globalización (2005-2014). *REIB: Revista Electrónica Iberoamericana*, 12(1), 151-181. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6833193>
- Preusser, M. (2024). The Losing Battle Against Neoliberal Trade Agreements in Latin America: Social Resistance Against the MTA Between Ecuador, Peru, and the European Union. *Cambridge University Press*, 66(1), 133-157. doi:<https://doi.org/10.1017/lap.2023.32>
- Quiroz, A. (2022). PROPUESTA DE PLAN DE EXPORTACIÓN PARA LA PITAHAYA ECUATORIANA DE PALORA. "*Trabajo de titulación*". UNIVERSIDAD DEL AZUAY, Cuenca – Ecuador. Obtenido de <https://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/11978>
- Reyes, L., & Carmona, F. (2020). La investigación documental para la comprensión ontológica del objeto de estudio. "*Trabajo de Investigación*". Universidad Simón Bolívar, Cucuta-Colombia. Obtenido de <https://bonga.unisimon.edu.co/items/cbb661ef-30e3-4263-b7b2-810e88237f5f>
- Reyes, Y. (2022). Las medidas estatales no vinculantes que afectan el comercio internacional: el incumplimiento de los acuerdos comerciales por parte de los Estados. *Agenda Internacional*, 29(40), 111-132. doi:<https://doi.org/10.18800/agenda.202201.005>

- Rodríguez, J., Vega, K., & Solorzano, S. (2021). Aceite de Sacha inchi: potenciador de exportaciones no tradicionales en el Ecuador. *RECIAMUC*, 5(1), 491-510. doi:[https://doi.org/10.26820/reciamuc/5.\(1\).ene.2021.491-510](https://doi.org/10.26820/reciamuc/5.(1).ene.2021.491-510)
- Rojas, C., & Gómez, Á. (2018). Bilateral Trade Agreements: the Colombian Case (1990-2015). *Apuntes Del Cenes*, 37(65), 117-149. doi:<https://doi.org/10.19053/01203053.v37.n65.2018.5961>
- Rosario, D. (10 de noviembre de 2016). *Ecuador se suma al acuerdo comercial entre la UE y Colombia y Perú*. Obtenido de Comisión Europea: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/ip_16_3615
- Salas, H. (2020). Agroexportaciones no tradicionales y su contribución al desarrollo económico Peruano. *Dominio De Las Ciencias*, 6(1), 4-27. doi:<https://doi.org/10.23857/dc.v6i1.1343>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (octubre de 2024). *¿Qué es una Exportación?* Recuperado el 14 de diciembre de 2024, de Servicio Nacional de Aduana del Ecuador: <https://www.aduana.gob.ec/servicio-al-ciudadano/para-exportar/>
- Shafi, A., Muchie, M., & Sedebo, G. (2021). South Africa's agro processing trade in value added, global value chains (GVCs) perspective. *African Journal of Science, Technology, Innovation and Development*, 14(3), 852-861. doi:<https://doi.org/10.1080/20421338.2021.1908693>
- Solís, Y., Ponce, K., Chancay, M., & Arauz, Y. (2022). Oportunidades de Exportación Productos no Tradicionales: Caso de Estudio Producción de Pitahaya Roja de La Parroquia Puerto Cayo. *Dominio De Las Ciencias*, 8(1), 39-56. doi:<https://doi.org/10.23857/dc.v8i1.2557>
- Supermercados Santa Maria. (s.f.). *aguacate KG*. Recuperado el 09 de noviembre de 2024, de Supermercados Santa Maria: <https://www.supermercadosantamaria.com/detalle/-/Producto/aguacate-kg/31044>
- Torres, M., & Campuzano, 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. doi:<https://doi.org/10.26423/rctu.v8i1.554>

- Trade Map. (s.f.). *Lista de los productos exportados por Ecuador*. Recuperado el 28 de diciembre de 2024, de Trade Map: [https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c%7c%7c081090%7c%7c%7c8%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c%7c%7c081090%7c%7c%7c8%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1)
- TradeMap. (s.f.). *Lista de los productos exportados por Ecuador*. Recuperado el 05 de diciembre de 2024, de TradeMap: https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c%7c%7c0804%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1
- Troitiño, D., & Kerikmäe, T. (2023). El Mercado de la Unión Europea, de analógico a digital. Retos para su interacción y disfrute en el marco Latinoamericano. *Revista de Direito Internacional*, 20(2), 41-52. doi:doi: 10.5102/rdi.v20i2.9106
- Van, M., & Saurenbach, C. (2017). *Acuerdo Comercial. Ecuado-Union Europea*. Quito-Ecuador: Delegación de la Unión Europea en Ecuador. Obtenido de chrome-extension://efaidnbmnnnibpajpcglclefindmkaj/https://www.eeas.europa.eu/sites/default/files/cartilla_acuerdo_comercial_ue-ecuador_0.pdf
- Vázquez, J., Chávez, E., Espinel, R., Hendrix, S., & Smolders, E. (2024). The economic costs of cadmium non-tariff measures for smallholder cocoa farmers in Ecuador. *The World Economy*, 47(3), 1147-1166. doi:https://doi.org/10.1111/twec.13488
- Verdugo, N., & Andrade, V. (2021). Productos tradicionales y no tradicionales del Ecuador: Posicionamiento y eficiencia en el mercado internacional para el período 2013 – 2017. *X-Pedientes Económicos*, 2(3), 84–102. Obtenido de https://ojs.supercias.gob.ec/index.php/X-pedientes_Economicos/article/view/22
- Verona, A., Urcia, J., & Paucar, L. (2020). Pitahaya (*Hylocereus* spp.): Cultivo, características fisicoquímicas, composición nutricional y compuestos bioactivos. *Scientia Agropecuaria*, 11(3), 439 – 453. doi:http://dx.doi.org/10.17268/sci.agropecu.2020.03.16
- Vizcaíno , P., Cedeño, R., & Maldonado , I. (2023). Metodología de la investigación científica: guía práctica. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(4), 9723-9762. doi:https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i4.7658

- Yao, X., Zhang, Y., Yasmeen, R., & Cai, Z. (2021). The impact of preferential trade agreements on bilateral trade: A structural gravity model analysis. *PLoS ONE*, *16*(3), 1-20. doi:<https://doi.org/10.1371/journal.pone.0249118>
- Zhu, B., Chi, F., & Du, L. (2021). Spatial Interaction Between the Industrial Undertaking Capacity and Global Value Chain Position of East Asian Countries. *Chinese Geographical Science*, *31*(1), 81-92. doi:<https://doi.org/10.1007/s11769-021-1176-x>