

Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar, Ciudad de México, México.
ISSN 2707-2207 / ISSN 2707-2215 (en línea), enero-febrero 2025,
Volumen 9, Número 1.

https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v9i1

ANÁLISIS DE LAS BARRERAS COMERCIALES Y REGULATORIAS EN LA EXPORTACIÓN DE AGUACATE ECUATORIANO A LA UNIÓN EUROPEA EN EL 2023

**ANALYSIS OF TRADE AND REGULATORY BARRIERS IN
THE EXPORT OF ECUADORIAN AVOCADO TO THE
EUROPEAN UNION IN 2023**

Elsa Narcisa Ortiz Cagua

Universidad Técnica de Machala - Ecuador

Cristhian Bolívar Astudillo Jiménez

Universidad Técnica de Machala - Ecuador

Luis Ramiro Aguilar Ordoñez

Universidad Técnica de Machala - Ecuador

DOI: https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v9i1.16634

Análisis de las barreras comerciales y regulatorias en la exportación de aguacate ecuatoriano a la Unión Europea en el 2023

Elsa Narcisca Ortiz Cagua¹enortiz_est@utmachala.edu.ec<https://orcid.org/0009-0008-2880-7195>Universidad Técnica de Machala
Machala, El Oro - Ecuador**Cristhian Bolívar Astudillo Jiménez**castudill5@utmachala.edu.ec<https://orcid.org/0009-0004-8072-139X>Universidad Técnica de Machala
Machala, El Oro - Ecuador**Luis Ramiro Aguilar Ordoñez**lranguilar@utmachala.edu.ec<https://orcid.org/0000-0002-0564-0934>Universidad Técnica de Machala
Machala, El Oro - Ecuador

RESUMEN

La presente investigación se enfoca en analizar las barreras comerciales y regulatorias en la exportación de aguacate de Ecuador a la Unión Europea. Los objetivos van desde identificar las barreras arancelarias que afectan a la exportación de aguacate desde Ecuador a la Unión Europea, analizar las normativas fitosanitarias y de calidad impuestas por la Unión Europea para la exportación de aguacate, evaluar las barreras técnicas y reglamentarias no arancelarias, hasta corroborar cómo estas barreras afectan la exportación. El estudio se basa en una metodología de investigación aplicada, integrando enfoques tanto cualitativos como cuantitativos. Para el análisis, se emplean métodos teóricos como el de análisis-síntesis, el razonamiento hipotético-deductivo y el enfoque histórico-lógico. La investigación se caracteriza por ser no experimental y de tipo transversal, con un paradigma cuantitativo, complementado con una interpretación cualitativa de los datos estadísticos recabados. Los resultados muestran que las barreras arancelarias y comerciales son los principales obstáculos que enfrentan los exportadores ecuatorianos para comercializar aguacate hacia la Unión Europea. Se concluye que es fundamental implementar políticas y estrategias específicas para superar las barreras identificadas, así como fortalecer la capacidad de los productores ecuatorianos para cumplir con las normativas internacionales.

Palabras clave: aguacate, barreras comerciales, barreras regulatorias, exportación, normativas

¹ Autor Principal

Correspondencia: enortiz_est@utmachala.edu.ec

Analysis of trade and regulatory barriers in the export of Ecuadorian avocado to the European Union in 2023

ABSTRACT

The present research focuses on analyzing the commercial and regulatory barriers in the export of avocados from Ecuador to the European Union. The objectives range from identifying the tariff barriers that affect avocado exports from Ecuador to the European Union, analyzing the phytosanitary and quality standards imposed by the European Union for avocado exports, evaluating the technical and non-tariff regulatory barriers, to verifying how these barriers impact exports. The study is based on an applied research methodology, integrating both qualitative and quantitative approaches. For the analysis, theoretical methods such as analysis-synthesis, hypothetical-deductive reasoning, and the historical-logical approach are employed. The research is characterized as non-experimental and cross-sectional, with a quantitative paradigm complemented by a qualitative interpretation of the collected statistical data. The results show that tariff and commercial barriers are the main obstacles Ecuadorian exporters face when marketing avocados to the European Union. It is concluded that it is essential to implement specific policies and strategies to overcome the identified barriers, as well as to strengthen the capacity of Ecuadorian producers to comply with international standards.

Keywords: avocado, trade barriers, regulatory barriers, export, regulations

Artículo recibido 23 noviembre 2024

Aceptado para publicación: 30 diciembre 2024



INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas, Ecuador, situado en la región noroccidental de América del Sur, se ha consolidado como un destacado exportador de aguacate, un producto estratégico para su economía, especialmente hacia mercados clave como la Unión Europea. Sin embargo, este proceso enfrenta barreras comerciales y regulatorias que limitan su competitividad. Factores como los estándares fitosanitarios, las certificaciones exigidas y las fluctuaciones en la demanda internacional representan obstáculos que el sector debe superar para consolidar su presencia y expandir su participación en el mercado europeo.

El Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Ecuador, en vigor desde 2017, constituye un marco clave para analizar las barreras comerciales y regulatorias que enfrentan productos agrícolas, como es el caso del aguacate. Mediante este acuerdo, se ha simplificado el ingreso de productos ecuatorianos al mercado europeo, ya que se han eliminado o reducido los aranceles para el 99.7% de la oferta exportable de Ecuador. Sin embargo, persisten desafíos derivados de requisitos técnicos estrictos, medidas de defensa comercial y costos elevados en los procedimientos aduaneros (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017). Estudios como el de Negrón y Barreno, (2023) destacan que las barreras regulatorias, como los estrictos estándares europeos, afectan la competitividad de productos agrícolas ecuatorianos, una problemática también presente en la exportación de aguacate.

El tema es relevante por el papel importante que juegan las exportaciones de aguacate en la economía ecuatoriana. Estas transacciones generan ingresos significativos y promueven el crecimiento de la agricultura y la industria de exportación. En 2023, Ecuador exportó 1.142 toneladas de aguacate a la Unión Europea (UE), con un valor FOB de 2.181 dólares. España fue el principal destino con 1.078 t, seguido por Países Bajos con 64 t. Las exportaciones a Francia y Alemania son mínimas, lo que indica que no son un mercado relevante para el aguacate ecuatoriano (Banco Central del Ecuador, 2024). Históricamente, Ecuador ha sido un productor relevante de aguacate, sin embargo, el comercio internacional ha estado marcado por desafíos técnicos que se han desarrollado a lo largo del tiempo. El principal problema radica en las barreras comerciales y regulatorias que afectan la exportación de aguacate de Ecuador hacia la UE. La pregunta central se enfoca en responder a la siguiente interrogante: ¿Cuáles son las barreras comerciales y regulatorias en la exportación de aguacate ecuatoriano hacia la

Unión Europea? Considerando que el objeto de estudio de esta investigación es el proceso de exportación de aguacate desde Ecuador hacia la Unión Europea, con un enfoque específico en la identificación y el análisis de las barreras comerciales y regulatorias que impactan este proceso. El campo de acción se delimita como el análisis de las barreras comerciales y regulatorias en la exportación.

Se integraron métodos teóricos como el histórico-lógico, para examinar la evolución de las barreras comerciales y regulatorias; el hipotético-deductivo para formular y probar hipótesis; y el analítico-sintético para descomponer y analizar los factores específicos de estas barreras impuestas por la Unión Europea. Además, se aplicó el estudio de documentos como método empírico para recopilar y sistematizar información relevante.

Esta investigación tiene como objetivo general analizar las barreras comerciales y regulatorias en la exportación de aguacate ecuatoriano hacia la Unión Europea en 2023. Se plantea como hipótesis que las barreras comerciales y regulatorias afectan la exportación de aguacate ecuatoriano a la Unión Europea. Se identifica como variable dependiente las barreras comerciales y regulatorias en la exportación de aguacate ecuatoriano a la Unión Europea en 2023.

METODOLOGÍA

Esta investigación se clasifica como aplicada, ya que busca resolver un problema práctico relacionado con las barreras comerciales y regulatorias que enfrentan los productores ecuatorianos en la exportación de aguacate a la Unión Europea. Según su objetivo gnoseológico, es descriptiva, ya que se centra en identificar las causas que afectan el proceso de exportación de aguacate. Esto implica un análisis detallado de las barreras comerciales y regulatorias.

Este estudio se catalogó como una investigación de campo, ya que se evaluaron las barreras técnicas y reglamentarias no arancelarias en la exportación de aguacate ecuatoriano hacia la UE, basándose en un contexto real mediante la recopilación de datos estadísticos sobre las exportaciones de aguacate correspondientes a la subpartida 0804.40.00.00. La investigación es no experimental, ya que no implica la alteración de factores, sino que se enfoca en observar y medir los efectos de las barreras comerciales y regulatorias en el proceso de exportación.

Se clasifica como transversal, ya que investiga y analiza cómo las barreras comerciales y regulatorias evolucionan en 2023, lo que contribuye a una comprensión más completa de la dinámica del mercado y sus implicaciones para los exportadores. Además, el estudio se centra en situaciones específicas, ya que se analiza un contexto particular relacionado con las exportaciones de aguacate. En la investigación se adopta un paradigma cuantitativo para la recopilación de datos estadísticos proporcionados por fuentes oficiales de Ecuador y de la Unión Europea, complementado con una interpretación de dichos datos. En consecuencia, la investigación adopta una posición pragmática, utilizando un enfoque cuantitativo que se complementa con un enfoque cualitativo.

Para esta investigación se utilizaron, como materiales principales artículos científicos en español e inglés, seleccionados de bases de datos académicas reconocidas, tales como Dialnet, Redalyc y SciELO. Asimismo, se consultaron fuentes oficiales de Ecuador y de la Unión Europea, entre las cuales se incluyen el Banco Central del Ecuador y la Comisión Europea, con el fin de recopilar datos estadísticos relevantes sobre las exportaciones de aguacate desde Ecuador hacia la Unión Europea, así como las importaciones de este producto por parte de la misma. El análisis de esta información permitió fundamentar el estudio del comercio de aguacate y contrastar la hipótesis de investigación. En este estudio se emplearon diversos métodos teóricos, entre los que destacan el histórico-lógico, el hipotético-deductivo y el analítico-sintético.

El método analítico-sintético integra dos procesos intelectuales opuestos pero complementarios: el análisis y la síntesis. Por un lado, el análisis consiste en un razonamiento lógico que descompone un todo en sus elementos, características y propiedades, permitiendo un examen minucioso de cada componente. Por otro lado, la síntesis reconstruye esas partes para formar una comprensión integral del conjunto, lo que posibilita identificar relaciones y características generales entre los elementos que conforman la realidad estudiada. Este procedimiento se fundamenta en la generalización de los rasgos identificados en el análisis y debe integrar exclusivamente lo primordial para entender lo sintetizado (Rodríguez & Pérez, 2017).

Este método se empleó para descomponer y analizar los componentes específicos de las barreras comerciales y regulatorias, así como sus efectos en la exportación de aguacate. A través del análisis detallado de cada factor y la síntesis de la información obtenida, se desarrollaron conclusiones sobre

cómo las distintas barreras influyen en la competitividad del aguacate ecuatoriano. Este enfoque ayudó a comprender los elementos que afectan el proceso de exportación.

El método hipotético-deductivo se caracteriza por ser un proceso esencial, ya que permite desechar ideas erróneas basadas en principios, leyes o datos sobre la realidad, mediante la definición de fenómenos, la propuesta de hipótesis, la deducción de resultados esperados y la comparación con hechos que confirman la validez de la hipótesis inicial (Farji, 2007).

Este método se utilizó para formular y evaluar hipótesis sobre el impacto de las barreras comerciales y regulatorias en las exportaciones de aguacate. Se formularon hipótesis basadas en la revisión de la literatura y datos previos, las cuales fueron examinadas mediante el análisis de la información recopilada. Este enfoque facilitó la confirmación o refutación de las hipótesis acerca de la relación entre las barreras y la competitividad en el mercado europeo.

Según el autor Miranda, (2020) el método histórico-lógico trabajan de manera conjunta en dos niveles: el desarrollo lógico y el desarrollo histórico real. Con este método se puede comprender la unidad dialéctica de ambos niveles, en esencia, se utiliza no como dos momentos separados ni como la suma de dos métodos diferentes. En esencia, se utiliza para analizar una parte de la trayectoria histórica del objeto de estudio relacionada con el problema científico planteado. Esto permite identificar la tendencia, las etapas más importantes de su desarrollo y sus conexiones históricas fundamentales de forma cronológica y lógica.

Este método se utilizó para examinar la evolución de las políticas comerciales y regulatorias en la Unión Europea a lo largo del tiempo. Mediante el análisis histórico, se identificaron los cambios en las normativas y su impacto en el comercio de aguacate. Este enfoque permitió comprender cómo han variado las políticas y de qué manera dichas modificaciones han afectado la competitividad de las exportaciones ecuatorianas.

Los métodos empíricos muestran y caracterizan los aspectos observables y descriptivos del objeto de estudio. Estos enfoques son especialmente relevantes durante la etapa inicial de recolección de datos empíricos, así como en la fase final, donde la hipótesis de trabajo se comprueba experimentalmente. Por otro lado, los métodos teóricos facilitan la identificación de las relaciones primordiales del objeto de investigación que directamente no son observables. Dichas relaciones son esenciales durante el

proceso de interpretación y análisis de hechos, fenómenos y dinámicas (Cobas et al., 2010). En esta investigación, se implementó como método empírico el estudio de documentos, ya que este proporcionó información detallada sobre las barreras comerciales y regulatorias, lo que permitió analizar datos relevantes y verificar la información obtenida en el contexto de la investigación.

El estudio de documentos clásicos es una disciplina que se enfoca en analizar y comprender la cultura en su totalidad. Esto abarca desde las artes y las ciencias hasta la vida pública y el lenguaje. Además, siempre se considera el contexto histórico para interpretar los textos, buscando también establecer conexiones entre el mundo antiguo y el actual (Miranda, 2006).

Se empleó el estudio de documentos como método empírico para obtener información sobre las barreras comerciales y regulatorias que la Unión Europea impone a las exportaciones de aguacate ecuatoriano. Esta técnica permitió recopilar, organizar y sistematizar datos de informes estadísticos y publicaciones académicas, facilitando un análisis detallado de las condiciones que influyen en las exportaciones.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Caracterización gnoseológica de las barreras comerciales y regulatorias en la exportación de aguacate

Análisis

El análisis puede entenderse de dos maneras. Por un lado, se define como el proceso de recopilar datos, organizarlos en función de sus significados y recuperarlos, asociándose principalmente con procedimientos de clasificación y estructuración de información, que se mantienen separados de la interpretación. Por otro lado, el análisis se refiere únicamente al trabajo creativo visionario de interpretación, relegando los trabajos de clasificación, estructuración y distribución de datos a una fase preliminar antes del análisis debidamente dicho (González & Cano, 2010).

El análisis es un proceso continuo e integral que tiene inicio y final definidos. Surge de la idea de investigar un tema desde el momento en que esta empieza a formarse y a distinguirse como una posibilidad real. Además, el análisis está presente con reflexiones y pensamientos previas sobre cómo abordar un tema y proporciona una valiosa forma de obtener información (Rodríguez & Medina, 2014). Lo mencionado por González & Cano proponen una visión amplia del análisis, enfocándose en el trabajo interpretativo y relegando las tareas de clasificación a una etapa preliminar. En contraste,

Rodríguez & Medina sostienen que el análisis es un proceso cíclico y definido, el cual, al fundamentarse correctamente, permite obtener información. Esta diferencia subraya la importancia de adoptar un enfoque equilibrado que integre tanto la organización de datos como la interpretación, contribuyendo así a una práctica investigativa más robusta.

Aguacate

El aguacate (*Persea americana*) es un fruto de cultivo extendido a escala global. En Ecuador, entre las variedades más relevantes se encuentran la Hass y la Fuerte. Mientras la pulpa es la parte consumida, las semillas y cáscaras suelen desecharse, pero este estudio se enfoca en aprovechar al máximo estos subproductos (Borja & Goetschel, 2022).

El estudio de Borja & Goetschel destaca la importancia local del cultivo, el estudio podría beneficiarse de una mayor exploración sobre las tecnologías y métodos específicos para utilizar estos subproductos, así como una evaluación más detallada de su impacto económico y ambiental. La valorización de subproductos puede contribuir a una economía circular, pero es esencial considerar las barreras tecnológicas y económicas que podrían limitar su implementación a gran escala.

Barreras Comerciales

Chaverra, (2016) argumenta que las barreras comerciales se enfocan de manera principal en cómo la globalización ha afectado el comercio internacional y en la manera en que se pueden evaluar diferentes estrategias para lograr los mejores resultados en una negociación.

Según Huamán et al., (2021) las barreras comerciales son componentes esenciales del comercio internacional, siendo responsabilidad de cada país evaluar las medidas aplicables al intercambio comercial. Por lo tanto, al realizar transacciones comerciales con otros países, es crucial considerar las normativas establecidas por cada gobierno como parte de sus controles reguladores.

Las barreras comerciales desempeñan un papel dual en el comercio internacional, siendo importantes para proteger las economías nacionales y regular las transacciones, según Huamán et al. Sin embargo, también presentan desafíos en un entorno globalizado, como indica Chaverra. Por lo tanto, es fundamental que los países busquen un equilibrio entre estas dos dimensiones, desarrollando políticas que protejan sus intereses sin caer en el aislamiento del comercio global. Esto implica una evaluación

constante de las barreras para garantizar que promuevan el desarrollo económico sin obstaculizar la integración en el mercado internacional.

Barreras Regulatorias

Las barreras normativo-regulatorias constituyen las cargas administrativas que deben afrontarse al establecer una nueva organización. Estas barreras comprenden los procedimientos administrativos y la obtención de licencias y permisos necesarios. La evaluación de estas cargas debe considerar no solo los costos financieros, sino, principalmente, el tiempo y los plazos necesarios para cumplir con estos requisitos (Oliveira & Lima, 2018).

Los autores anteriormente citados abordan a las barreras normativo-regulatorias como cargas administrativas que incluyen costos financieros y el tiempo necesario para cumplir con requisitos. Aunque esta visión es valiosa para entender los desafíos, puede no captar completamente la variabilidad en la aplicación de normativas y su impacto desigual en diferentes tipos de organizaciones. Una evaluación más matizada podría ofrecer una perspectiva completa sobre cómo estas barreras afectan a las empresas de manera diversa.

Exportaciones

Las ventas al exterior contribuyen al desarrollo económico de una nación al obtener recursos financieros que facilitan el cumplimiento de obligaciones internacionales. Asimismo, posibilitan la obtención de productos y servicios extranjeros no disponibles en el mercado local, los cuales resultan indispensables para satisfacer las necesidades de la sociedad, así como para el fortalecimiento de los procesos productivos y el avance socioeconómico de la nación (Águila & Díaz, 2020). Según Valero et al., (2016) las exportaciones dependen de la capacidad de producción de una economía y tienen como fin atravesar las fronteras nacionales para cubrir necesidades en un ámbito principalmente comercial.

Las actividades de exportación desempeñan un rol clave en la expansión económica de una nación, ya que facilitan que los productores logren niveles de operación eficientes, incluso en naciones de menor tamaño. Esto se debe principalmente a las ventajas derivadas de las economías de escala y las mejoras en la productividad integral de los factores productivos. Un aspecto relevante es que las empresas ubicadas en países con vocación exportadora se nutren del conocimiento transferido por empresas líderes o establecidas en el mercado local. Además, se puede reconocer la importancia del término

utilizado en el desarrollo de una nación y su población, ya que permite el aumento de las ventas de productos y servicios hacia el extranjero (Toledo, 2016).

Las afirmaciones de Valero et al., sobre la dependencia de las exportaciones de la capacidad de producción de una economía son relevantes, ya que destacan la interconexión entre producción y comercio internacional. Sin embargo, es importante señalar que, aunque las exportaciones son esenciales para el crecimiento económico también pueden generar vulnerabilidades, especialmente en economías que dependen de pocos productos. Por otro lado, el enfoque de Águila & Díaz sobre la importancia de las exportaciones para adquirir bienes esenciales resalta su papel en el desarrollo, aunque plantea el desafío de equilibrar la dependencia externa con la sostenibilidad de la producción local. Toledo menciona que las exportaciones permiten economías de escala y mejoras en la productividad, pero esta visión podría no reflejar las barreras específicas y las variaciones según el contexto económico. En conjunto, el papel de las exportaciones es fundamental, aunque su impacto puede variar dependiendo de las condiciones y desafíos específicos de cada país.

Productores

Los campesinos son vistos como productores que están involucrados de manera activa en la generación de productos agrícolas. Su labor va más allá de simplemente plantar y cosechar; también abarca la administración de recursos, la elección de qué cultivos sembrar y la capacidad de ajustarse a las condiciones del mercado y del medio ambiente (Krantz & Lasse, 1977).

Los productores son quienes, mediante la combinación de recursos como la tierra, la mano de obra y los bienes de capital, buscan satisfacer sus necesidades básicas. Además, intentan generar excedentes para la venta, lo que influye en su situación económica y en su capacidad para reinvertir en sus actividades agrícolas (Merma & Julca, 2012).

El enfoque de Krantz & Lasse destaca el papel multifacético de los campesinos en la producción agrícola, resaltando su gestión de recursos y adaptación a condiciones variables. Sin embargo, no aborda las limitaciones que pueden presentar los productores como el acceso a tecnología y financiamiento, que pueden afectar su productividad. Merma & Julca resaltan la importancia de generar excedentes para mejorar la situación económica, pero omiten el impacto de las variaciones del mercado y las políticas agrícolas.

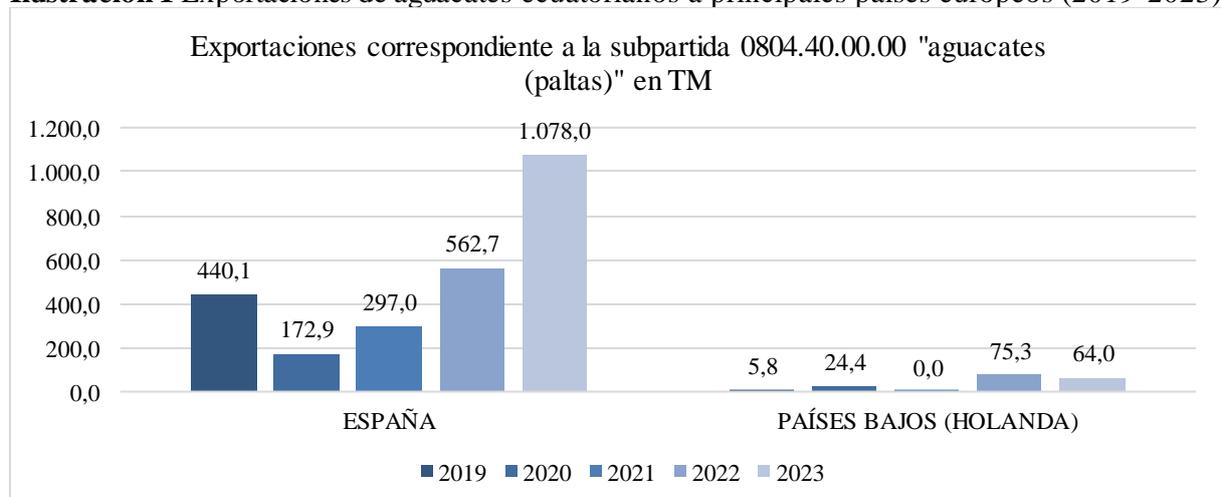


Valoración de la situación actual de las exportaciones de aguacate de Ecuador hacia la Unión Europea

En la última década, las exportaciones de aguacate de Ecuador hacia la Unión Europea han mostrado un crecimiento sostenido, impulsado por la creciente demanda de productos saludables en este mercado. El aguacate Hass ecuatoriano tiene un gran potencial en los mercados internacionales debido a sus características únicas, como su sabor excepcional y sus propiedades cosméticas beneficiosas. El clima ecuatoriano permite cosechas durante todo el año, mejorando la competitividad frente a otros países. Además, los acuerdos comerciales han reducido barreras arancelarias, facilitando el acceso al mercado europeo. Sin embargo, el sector enfrenta retos como la competencia de otros países productores y la necesidad de cumplir con estándares de calidad.

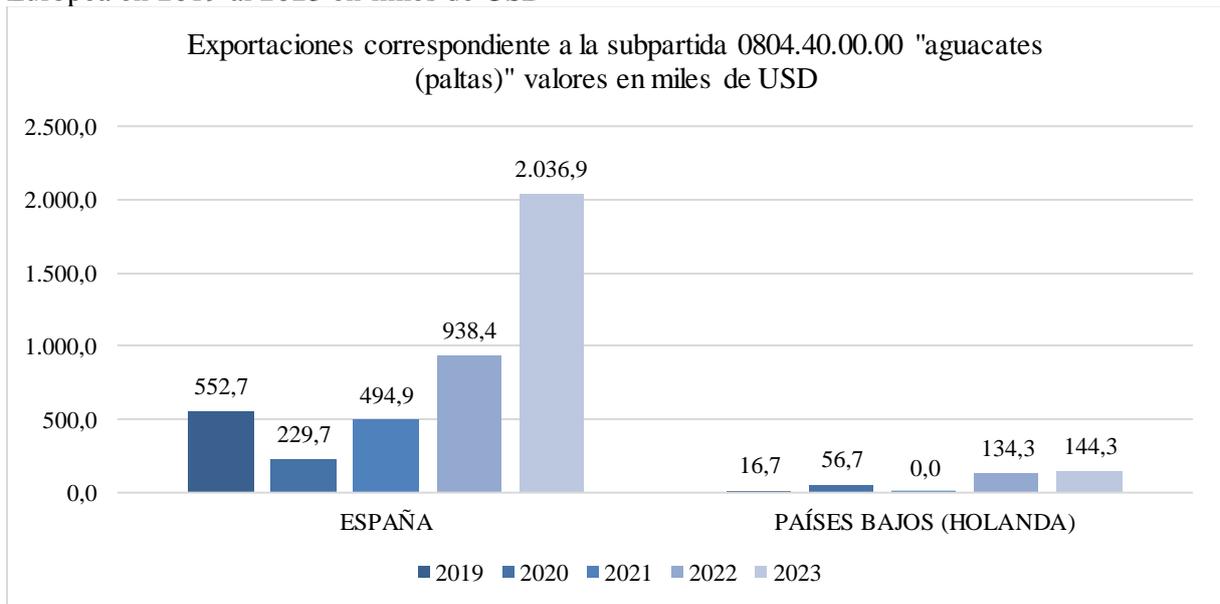
Según datos obtenidos del Banco Central del Ecuador, (2024) las exportaciones de aguacates ecuatorianos hacia la Unión Europea entre 2019 y 2023 muestran a España como el principal destino, con un crecimiento notable tanto en volumen como en valor como se expone en la Ilustración 1 e Ilustración 2. Las exportaciones aumentaron de 440,1 toneladas en 2019 a 1.078 toneladas en 2023, mientras que el valor FOB creció de USD 552,7 a USD 2.036,94, representando una tendencia ascendente constante. Por otro lado, los Países Bajos muestran fluctuaciones, con un pico de 75,3 toneladas en 2022 y una ligera disminución a 64 toneladas en 2023, aunque el valor aumentó de USD 134,3 a USD 144,3.

Ilustración 1 Exportaciones de aguacates ecuatorianos a principales países europeos (2019-2023)



Elaborado por los autores. Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2024).

Ilustración 2 Principales países destinos de las exportaciones de aguacate ecuatoriano hacia la Unión Europea en 2019 al 2023 en miles de USD



Elaborado por los autores. **Fuente:** (Banco Central del Ecuador, 2024).

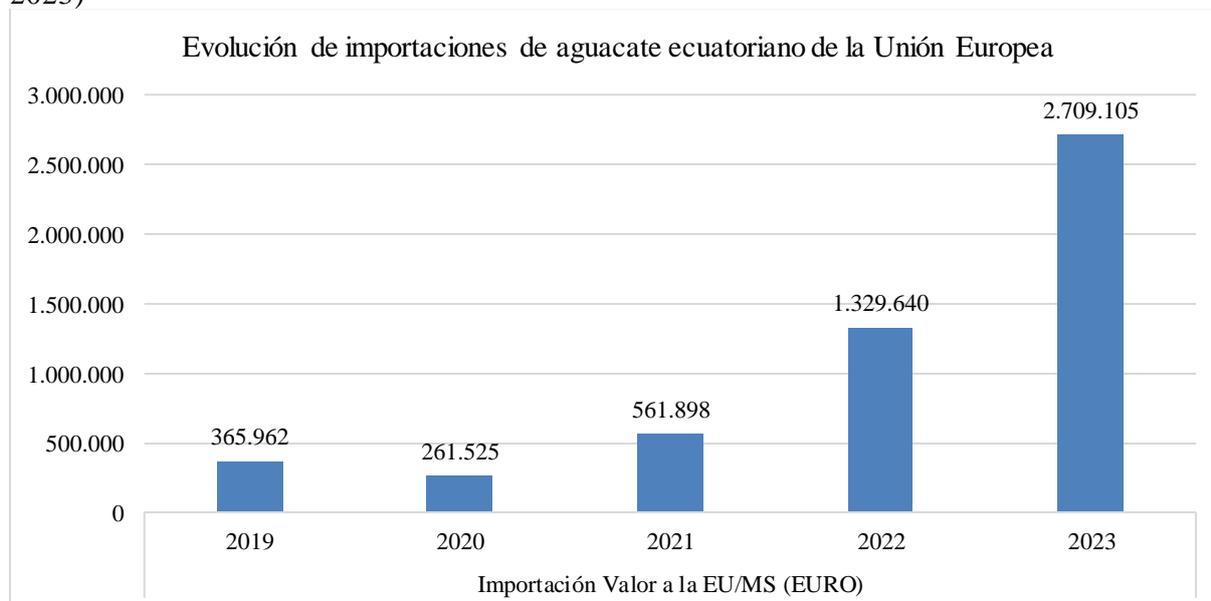
Perú se consolida como el principal país en términos de valor total, con un crecimiento constante que le permitió alcanzar más de EUR 2,8 mil millones en exportaciones (ver tabla 1). Le siguen Chile y Colombia, que, aunque con cifras inferiores a las de Perú, registran un desempeño significativo, con un total cercano a los EUR 840 millones. México también desempeña un papel relevante en la región, con más de EUR 655 millones en exportaciones, consolidándose como un actor clave a pesar de no alcanzar los niveles de los tres primeros países. Por su parte, República Dominicana, aunque ocupa el último lugar en esta lista, mantiene un valor considerable con más de EUR 125 millones en exportaciones. En conjunto, estos países dominan el panorama exportador de la región, con Perú a la cabeza, lo que refleja la diversidad de sus economías y estrategias comerciales.

Tabla 1 Evolución comparativa de las importaciones de la Unión Europea desde principales países latinoamericanos (2019-2023)

Importación de aguacate sudamericano por la Unión Europea. Valor a la EU/MS (euro)					
Años	Chile	Colombia	México	Perú	República Dominicana
2019	232.361.601	102.083.024	209.005.066	385.180.348	20.532.051
2020	166.035.557	164.503.132	158.259.358	487.852.554	21.889.846
2021	110.403.268	183.580.352	165.124.794	572.247.484	21.235.321
2022	154.235.434	136.448.499	54.880.084	675.367.420	23.179.563
2023	179.385.561	252.665.448	68.581.334	755.822.425	38.806.325
Total	842.421.421	839.280.455	655.850.636	2.876.470.231	125.643.106

Elaborado por los autores. **Fuente:** (Comisión Europea, 2024).

Ilustración 3 Evolución de importaciones de aguacate ecuatoriano de la Unión Europea en € (2019-2023)



Elaborado por los autores. **Fuente:** (Comisión Europea, 2024).

La evolución de las importaciones de aguacate ecuatoriano de la Unión Europea durante el período 2019-2023 evidencia un crecimiento exponencial en términos de valor, ya que tuvo incremento de EUR 365.962 en 2019 a EUR 2.709.105 en 2023 como se muestra en la Ilustración 3. Este comportamiento destaca una recuperación tras la caída registrada en 2020 debido al impacto de la pandemia, que afectó las cadenas de suministro y la demanda global. A partir de 2021, se observa un crecimiento sostenido, impulsado por la creciente tendencia en Europa hacia el consumo de alimentos saludables, como el aguacate, reconocido por sus beneficios nutricionales. Este flujo refleja la capacidad de Ecuador para posicionar su aguacate en un mercado altamente competitivo, frente a

grandes exportadores como México y Perú, mediante el cumplimiento de estándares de calidad, sostenibilidad y trazabilidad exigidos por la Unión Europea.

Costos de producción de Aguacate en Ecuador

El cultivo de aguacate Hass requiere una inversión con costos estimados en 20.000 dólares durante los dos primeros años para el establecimiento del cultivo y 50.000 dólares en los siguientes ocho años para la fase de productividad, totalizando 70.000 dólares en 11 años. Los costos variables abarcan mano de obra, insumos como fertilizantes y plántulas, y maquinaria alquilada para la preparación del terreno. Por otro lado, los costos fijos incluyen la depreciación de infraestructura y equipos, así como gastos administrativos, técnicos y financieros. Este nivel de inversión refleja la complejidad y los altos requerimientos técnicos del cultivo, pero también su rentabilidad, especialmente si se optimizan los recursos y se garantiza un manejo eficiente del proceso productivo (Coordinación General de Información Agropecuaria, 2024).

Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Ecuador

La evolución en las barreras arancelarias y regulatorias de la Unión Europea con un enfoque estratégico y basado en criterios, ha sido guiada por la necesidad de adaptarse a un entorno económico en constante cambio y de aprovechar nuevas oportunidades comerciales. Demostrando un equilibrio cuidadoso entre proteger sus sectores vulnerables y fomentar la apertura comercial para promover el crecimiento económico. Además, se ha evidenciado un aumento en la aplicación de medidas de defensa comercial, especialmente en respuesta a prácticas desleales de competidores como China, lo que refleja una respuesta fundamentada en criterios de protección de los intereses europeos (Larrarte, 2007).

La política comercial de la Unión Europea se estructura en dos categorías principales: autónoma y convencional. La primera se refiere a las acciones unilaterales adoptadas por la UE para gestionar sus intercambios con naciones externas al bloque, destacándose el sistema de aranceles y la implementación de mecanismos contra prácticas desleales, como el dumping. Por otro lado, la política convencional se centra en acuerdos comerciales y de cooperación negociados por la Comisión Europea y aprobados por el Consejo Europeo. Estos acuerdos pueden ser multilaterales, en el marco de la Organización Mundial del Comercio, o bilaterales, como el Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y México (González, 2002)



Baena, (2018) manifiesta que el proteccionismo, las políticas comerciales y las barreras arancelarias incluyen a los aranceles e impuestos a las importaciones de bienes y servicios. Estos aranceles son una forma de proteccionismo que busca impulsar la competitividad de los bienes producidos internamente. Además de los aranceles, otras barreras arancelarias pueden incluir cuotas de importación, restricciones cuantitativas y regulaciones técnicas que dificulten el acceso de productos extranjeros al mercado nacional.

Ecuador suscribió un acuerdo comercial con la Unión Europea, que comenzó a aplicarse en enero de 2017. El Acuerdo Comercial Multipartes ha ofrecido beneficios importantes para el comercio entre Ecuador y la Unión Europea. La liberalización inmediata de productos industriales y pesqueros, junto con la reducción arancelaria del 99,7% para productos agrícolas como flores, banano, atún y camarones, ha favorecido el intercambio comercial. Esto ha permitido que nuevas empresas ecuatorianas exporten una variedad más amplia de productos al mercado europeo, estableciendo a la Unión Europea como el principal destino de las exportaciones no petroleras de Ecuador y reforzando el superávit en la balanza comercial entre ambos socios (De la Cruz & Rosales, 2021).

Barreras comerciales y regulatorias de la Unión Europea para la exportación de aguacate ecuatoriano

Las barreras al comercio en la Unión Europea incluyen aranceles, procedimientos aduaneros y carga administrativa. Las licencias de importación y las estrictas normas de etiquetado y envasado dificultan el acceso a productos extranjeros. Asimismo, se han identificado medidas de defensa comercial sin fundamento técnico, la protección insuficiente de los derechos de propiedad intelectual y el trato discriminatorio frente a los productos nacionales generan desventajas para los exportadores internacionales. Las normativas relacionadas con la importación de aguacate desde Ecuador a la Unión Europea revelan que la mayoría de las regulaciones se centran en la seguridad alimentaria, con un enfoque en el control de contaminantes, residuos de pesticidas, productos genéticamente modificados y la trazabilidad de los alimentos.

Las normativas fitosanitarias se aplican principalmente al control de sanidad vegetal y a las normas de comercialización de frutas y hortalizas frescas, asegurando que los productos estén libres de plagas y enfermedades. Además, el etiquetado de los productos y las normas de producción orgánica también

juegan un papel crucial, garantizando que los alimentos cumplan con los estándares de calidad y seguridad establecidos. Las Normas de Origen en la Unión Europea verifican si un producto puede beneficiarse de preferencias arancelarias. Herramientas como la autoevaluación de las normas de origen (ROSA) permiten a los exportadores asegurarse de que cumplen con los requisitos de origen establecidos en los acuerdos comerciales. Esto facilita el acceso a aranceles reducidos o eliminados, promoviendo un comercio más accesible y justo.

Exportar hacia la Unión Europea implica cumplir con una serie de requisitos generales y específicos que garantizan la transparencia comercial, la seguridad del consumidor y la calidad de los productos. Estos requisitos detallados en la *Tabla 2* incluyen documentación administrativa como la factura comercial, la declaración de valor aduanero y el certificado de origen. Estos documentos son fundamentales para validar la legalidad de la operación y determinar los aranceles aplicables. Además, los requisitos específicos para los productos alimenticios, reflejan los altos estándares de seguridad de la UE, con regulaciones estrictas sobre residuos de pesticidas, control de alimentos genéticamente modificados y normas fitosanitarias. Estas exigencias representan barreras para los exportadores, ya que requieren certificaciones adicionales y pruebas de conformidad que pueden incrementar costos.

Tabla 2 Requisitos de Importación de la UE para Productos Provenientes de Terceros Países (2023)
Requisitos aplicables a los productos

Generales	Específicos
Certificado de origen no preferencial	Control de contaminantes en los alimentos
Factura comercial	Control de residuos de pesticidas en productos de origen vegetal y animal destinados al consumo humano
Declaración de Valor Aduanero	Control sanitario de alimentos genéticamente modificados (GM) y alimentos nuevos
Documentos de carga	Control sanitario de productos alimenticios de origen no animal
Seguro de carga	Control de sanidad vegetal
Lista de empaque	Trazabilidad, cumplimiento y responsabilidad en alimentos y piensos
Prueba de origen preferencial para los países ROSA/no ROSA	Etiquetado de productos alimenticios
Documento Administrativo Único (DAU)	Normas de comercialización de frutas y hortalizas frescas
Prueba de origen preferencial / documentación de origen	Voluntario - Productos de producción orgánica

Fuente: (Comisión Europea, 2025). Elaboración propia de los autores.

España, Países Bajos, Alemania y Francia aplican diferentes tasas de IVA reducido como se detalla en la *tabla 3*, con España presentando la más baja (4%), seguida de Francia (5.5%), Alemania (7%) y Países Bajos (9%). A pesar de estas diferencias, todos cuentan con una tarifa preferencial del 0% aplicable al aguacate ecuatoriano. Esta exención del IVA permite que el producto mantenga precios más accesibles para los consumidores y fomenta un mayor volumen de importación. Además, refleja el interés de la Unión Europea en incentivar el comercio de productos agrícolas provenientes de Ecuador, fortaleciendo las relaciones comerciales entre ambas regiones.

Tabla 3 Tarifas Arancelarias y Preferenciales de los Principales Países Importadores de Aguacate Ecuatoriano de la Unión Europea

País	Impuesto sobre el Valor Añadido	Tarifa Preferencial
España	4%	0%
Países Bajos	9%	0%
Alemania	7%	0%
Francia	5.5%	0%

Elaboración propia de los autores. **Fuente:** (Comisión Europea, 2025).

CONCLUSIONES

La evidencia recopilada muestra que, pese a los beneficios derivados del Acuerdo Comercial entre Ecuador y la UE, persisten barreras arancelarias, barreras técnicas y regulatorias que limitan la competitividad de los exportadores ecuatorianos. En este sentido, se constata que los requisitos de calidad, seguridad alimentaria y etiquetado, junto con los complejos procedimientos aduaneros, actúan como filtros que reducen la eficiencia del proceso exportador. Estos hallazgos respaldan la hipótesis inicial de que dichas barreras afectan de manera directa la capacidad de inserción de Ecuador en el mercado europeo.

El análisis de las normativas impuestas por la Unión Europea evidencia que, si bien estas regulaciones están orientadas a proteger la salud del consumidor y garantizar la calidad del producto, su estricta aplicación supone un desafío técnico y económico para los productores ecuatorianos. El impulso de cumplir con estándares internacionales se traduce en mayores costos y en la exigencia de invertir en tecnología y capacitación, lo que limita a aquellos productores con menores recursos. Así, se confirma

que la adecuación a estos parámetros es indispensable para aumentar la competitividad y asegurar el acceso sostenido al mercado europeo.

La integración de métodos cuantitativos y cualitativos ha permitido corroborar que las barreras técnicas y los procedimientos aduaneros, junto con las barreras regulatorias no arancelarias, constituyen obstáculos en el proceso exportador. Los datos estadísticos y el análisis de la literatura especializada confirman que, a pesar de la existencia de un marco normativo favorable en términos de reducción de aranceles, la complejidad y el rigor de las regulaciones europeas requieren de estrategias específicas de adaptación por parte de los exportadores.

Se concluye que para superar las barreras identificadas es necesario diseñar políticas y estrategias integrales que fortalezcan la capacidad de adaptación de los productores y exportadores ecuatorianos. Entre las recomendaciones se sugiere promover programas de asistencia técnica y financiera orientados a la actualización de procesos productivos y al cumplimiento de estándares internacionales, así como la implementación de mecanismos de negociación que permitan flexibilizar ciertos requerimientos sin comprometer la seguridad y la calidad del producto. Estas medidas, sustentadas en la evidencia analítica, pueden contribuir a la consolidación de un sector exportador más competitivo y resiliente. Aunque el estudio ha permitido identificar y analizar las principales barreras, quedan aspectos por profundizar, tales como el impacto diferencial de estas barreras en pequeños y grandes productores, y la evaluación de estrategias específicas que hayan logrado superar exitosamente estos obstáculos en otros países.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Águila, & Díaz. (Noviembre de 2020). Las estrategias de exportaciones en Cuba, un procedimiento para su implementación en cementos cienfuegos S. A. *Revista Científica de la Universidad de Cienfuegos*, 12(6), 292-302. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202020000600292
- Baena. (2018). Barreras arancelarias y no arancelarias como restricciones al comercio internacional. *Revista Venezolana de Gerencia*, 23(83), 543-562. <https://www.redalyc.org/journal/290/29058775003/html/>



- Banco Central del Ecuador. (2024). Retrieved Mayo de 2024, from Estadísticas de Comercio Exterior:
<https://sintesis.bce.fin.ec/BOE/OpenDocument/2303281959/OpenDocument/opendoc/openDocument.jsp?logonSuccessful=true&shareId=1>
- Banco Central del Ecuador. (2024). *Sector Externo*. Base de Datos de Comercio Exterior:
<https://www.bce.fin.ec/informacioneconomica/sector-externo>
- Borja, & Goetschel. (2022). Subproductos del aguacate (*Persea americana*) Hass y Fuerte: estudio fitoquímico y proximal. *Editorial Abya-Yala*, 29-50.
<https://doi.org/10.7476/9789978108260.0003>
- Chaverra. (2016). Los procesos de importación en Colombia: Barreras y Retos. Un estudio de caso. *En-Contexto Revista de Investigación en Administración, Contabilidad, Economía y Sociedad*, 4(5). <https://doi.org/ISSN-e 2711-0044>
- Cobas, J., Romeu, A., & Macías, Y. (2010). La investigación científica como componente del proceso formativo del Licenciado en Cultura Física. *PODIUM: Revista de Ciencia y Tecnología en la Cultura Física*, 5(1), 11-21. <https://doi.org/ISSN-e 1996-2452>
- Comisión Europea. (2024). *Statistics*. Access2Markets: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es/statistics>
- Comisión Europea. (2025). *Impuestos*. Access2Markets: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es/results?product=0804400010&origin=EC&destination=DE>
- Comisión Europea. (2025). *Requisitos aplicables a los productos*. Access2Markets:
<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es/content/requisitos-aplicables-los-productos>
- Coordinación General de Información Agropecuaria. (Julio de 2024). *Manual de manejo productivo de aguacate*. SIPA:
https://sipa.agricultura.gob.ec/boletines/situacionales/2023/manual_manejo_productivo_aguacate.pdf
- De la Cruz, & Rosales. (2021). Estudio comparativo de los resultados del Acuerdo Multipartes Ecuador - Unión Europea. *Boletín de Coyuntura*(29), 5–10. <https://doi.org/ISSN-e 2600-5727>
- Delegación de la Unión Europea en Ecuador. (20 de Julio de 2017). *Acuerdo Comercial Ecuador-Unión Europea - Cartilla informativa*. Delegation of the European Union to Ecuador:

https://www.eeas.europa.eu/delegations/ecuador/acuerdo-comercial-ecuador-uni%C3%B3n-europea-cartilla-informativa_en

- Farji, A. (2007). Una forma alternativa para la enseñanza del método hipotético-deductivo. *Interciencia*, 32(10), 716-720. <https://doi.org/ISSN 0378-1844>
- González, & Cano. (2010). Introducción al análisis de datos en investigación cualitativa: concepto y características (I). *NURE investigación: Revista Científica de enfermería*(44). <https://doi.org/ISSN-e 1697-218X>
- González, T. (2002). Las políticas comercial y de cooperación de la Unión Europea, fuente de oportunidades para empresas mexicanas y europeas. *Contaduría y Administración*(206), 65-84. <https://doi.org/ISSN: 0186-1042>
- Huamán, Martínez, & Macha. (2021). Barreras comerciales en la importación de productos chinos al Perú. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 6(1), 282–301. <https://doi.org/10.35381/r.k.v6i1.1508>
- Krantz, & Lasse. (1977). El campesino como concepto analítico. *Nueva Antropología*, II(6), 87-98. <https://doi.org/ISSN: 0185-0636>
- Larrarte. (2007). Política de comercio exterior de la Unión Europea: de la teoría a la praxis. El caso de China. *Revista española de control externo*, 9(25), 181-212. <https://doi.org/ISSN 1575-1333>
- Merma, & Julca. (2012). Tipología de productores y sostenibilidad de cultivos en Alto Urubamba, La Convención – Cusco. *Scientia Agropecuaria*, 3(2), ISSN: 2077-9917. <https://doi.org/ISSN: 2077-9917>
- Miranda. (2006). Estudios clásicos y estudios culturales: investigación, problemas y perspectivas. *Circe de clásicos y modernos*, 10(1), 229-245. <https://doi.org/ISSN 1851-1724>
- Miranda, T. (2020). En defensa del método histórico-lógico desde la Lógica como ciencia. *Revista Cubana de Educación Superior*, 39(2). <https://doi.org/ISSN 0257-4314>
- Negrón, N., & Barreno, D. (2023). El acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea caso de estudio chocolate ecuatoriano. *593 Digital Publisher CEIT*, 8(3), 507-517. <https://doi.org/10.33386/593dp.2023.3.1754>



- Oliveira, & Lima. (2018). From intention to entrepreneurial action. Assessing the impact of the barriers on the creation of new organizations. *RAUSP Management Journal*, 53(4).
<https://www.redalyc.org/journal/5538/553856534003/html/>
- Rodríguez, & Pérez. (2017). Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento. *Revista EAN*(82), 179-200. <https://doi.org/10.21158/01208160.n82.2017.1647>
- Rodríguez, M., & Medina. (2014). Entre la complejidad y el arte: el análisis de datos en cualitativa. *Index de Enfermería*, 23(3), 157-161. <https://doi.org/10.4321/S1132-12962014000200009>
- Toledo. (2016). Los determinantes de las exportaciones, la inversión extranjera directa y las remesas en ocho economías Latinoamericanas. *Atlantic Review of Economics*, 1(1).
<https://doi.org/ISSN-e 2174-3835>
- Valero, Rodenes, & Rueda. (2016). La internacionalización de las empresas exportadoras. Estado de la cuestión. *Revista Le Bret*(8), 127-147. <https://doi.org/10.15332/rl.v0i8.1689>